

INBJUDAN TILL FÖRVÄRV AV AKTIER I DUSTIN GROUP AB (PUBL)

JOINT GLOBAL COORDINATORS OCH JOINT BOOKRUNNERS



JOINT BOOKRUNNERS

ABG SUNDAL COLLIER



VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt ("Prospektet") har upprättats med anledning av erbjudandet till allmänheten i Sverige av aktier i Dustin Group AB (publ) (ett svenskt publikt aktiebolag) och upptagandet till handel av aktierna på Nasdaq Stockholm ("Erbjudandet"). Med "Dustin", "Bolaget" eller "Koncernen" avses i Prospektet, beroende på sammanhanget, Dustin Group AB (publ), den koncern vari Dustin är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen. Med "Huvudägaren" eller "Altor" avses Altor Fund II GP Limited (i egenskap av general partner och investment manager i Altor Fund II). Med "Managers" avses Carnegie Investment Bank AB (publ) ("Carnegie"), Nordea Bank AB (publ) ("Nordea"), ABG Sundal Collier AB ("ABG") och SEB Corporate Finance, Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) ("SEB"). Se avsnittet "Definitioner" för definitioner av dessa samt andra begrepp i Prospektet.

De siffror som redovisas i Prospektet har, i vissa fall, avrundats och därför summerar inte nödvändigtvis tabellerna i Prospektet. Samtliga finansiella siffror är i svenska kronor ("SEK") om inget annat anges och "MSEK" indikerar miljoner SEK.

Förutom vad som uttryckligen anges här, har ingen finansiell information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Finansiell information som rör Bolaget i Prospektet och som inte är en del av den information som har reviderats eller granskats av Bolagets revisor i enlighet med vad som anges här, är hämtad från Bolagets interna bokförings- och rapporteringssystem.

Erbjudandet riktar sig inte till allmänheten i något annat land än Sverige. Erbjudandet riktar sig inte heller till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. Ingen åtgärd har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än Sverige, som skulle tillåta erbjudande av aktierna till allmänheten, eller tillåta innehav, spridning av Prospektet eller något annat material hänförligt till Bolaget eller aktierna i sådan jurisdiktion. Anmälan om förvärv av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig. Personer som mottar ett exemplar av Prospektet åläggs av Bolaget och Managers att informera sig om, och följa, alla sådana restriktioner. Vare sig Bolaget eller någon av Managers tar något juridiskt ansvar för några överträdelse av någon sådan restriktion, oavsett om överträdelsen begås av en potentiell investerare eller någon annan. Aktierna som omfattas av Erbjudandet har inte rekommenderats av någon amerikansk federal eller delstatlig värdepappersmyndighet eller tillsynsmyndighet. Vidare har ingen sådan myndighet bekräftat riktigheten i eller bedömt lämpligheten av Prospektet. Alla påståenden om motsatsen är en brottslig handling i USA. Aktierna i Erbjudandet har inte registrerats och kommer inte att registreras enligt den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933 ("Securities Act") eller någon annan delstatlig värdepappersmyndighet och erbjuds eller säljs inte i USA om inte aktierna är registrerade under Securities Act eller ett undantag från registrerings-skyldigheten i Securities Act är tillämpligt. I USA kommer aktierna att säljas endast till personer som är kvalificerade institutionella investerare definierade i, och med tillämpning av, Rule 144A i Securities Act eller i enlighet med undantag från, eller i en transaktion som inte omfattas av, kraven i Securities Act. Alla erbjudanden och försäljningar av aktier utanför USA kommer att göras i enlighet med Regulation S i Securities Act. Potentiella investerare, som är kvalificerade institutionella investerare, underrättas härmed om att säljaren av aktierna i Erbjudandet kan komma att förlita sig på undantaget från registreringskraven i Section 5 i Securities Act som föreskrivs i Rule 144A. I USA tillhandahålls Prospektet på konfidentiell basis utslutande i syfte att möjliggöra för potentiella investerare att överväga att förvärva de specifika värdepapper som beskrivs här. Informationen i Prospektet har tillhandahållits av Bolaget och andra källor som identifieras här. Spridning av Prospektet till annan person än sådan mottagare som angivits av Managers eller representanter för dessa, och de eventuella personer som kan ha anlåtits för att ge råd till sådan mottagare rörande Prospektet, är inte tillåten, och röjande av Prospektets innehåll utan föregående skriftligt medgivande av Bolaget är förbjudet. Mångfaldigande och spridning av hela eller delar av Prospektet i USA och röjande av dess innehåll är förbjudet. Prospektet är personligt för varje mottagare och utgör inte ett erbjudande till någon annan person eller till allmänheten att förvärva aktier i Erbjudandet.

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

Erbjudandet och Prospektet regleras av svensk rätt. Tvist i anledning av Erbjudandet eller Prospektet ska avgöras av svensk domstol exklusivt.

Prospektet har godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med bestämmelserna i 2 kap. 25 § och 26 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Prospektet kommer även att passporteras in i Norge genom en anmälan till Finanstillsynet i enlighet med 2 kap. 35 § lagen (1991:980) om handel med finansiella instrument. Prospektet har upprättats i en svenskspråkig och en engelskspråkig version. I händelse av att versionerna inte överensstämmer ska den svenskspråkiga versionen äga företräde.

STABILISERING

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

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

FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

Prospektet innehåller vissa framåtriktade uttalanden och åsikter. Framåtriktade uttalanden är alla uttalanden som inte hänförliga till historiska fakta och händelser samt sådana uttalanden och åsikter som är hänförliga till framtiden och som exempelvis innehåller uttryck som "anser", "uppskattar", "förväntar", "väntar", "antar", "förutser", "avser", "kan", "kommer", "ska", "bör", "enligt uppskattning", "är av uppfattningen", "får", "planerar", "potentiell", "beräknar", "prognostiserar", "såvitt man känner till" eller liknande uttryck som är ägnade att identifiera ett uttalande som framåtriktat. Detta gäller särskilt uttalanden och åsikter i Prospektet som avser framtida finansiella resultat, planer och förväntningar på Bolagets verksamhet och ledning, framtida tillväxt och lönsamhet och allmän ekonomisk och regulatorisk omgivning samt andra omständigheter som påverkar Bolaget.

Framåtriktade uttalanden är baserade på nuvarande uppskattningar och antaganden, vilka har gjorts i enlighet med vad Bolaget känner till. Sådana framåtriktade uttalanden är föremål för risker, osäkerheter och andra faktorer som kan medföra att de faktiska resultaten, inklusive Bolagets kassaflöde, finansiella ställning och resultat, kan komma att avvika väsentligt från de resultat som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs, i uttalandena, eller medföra att de förväntningar som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena inte infrias eller visar sig vara mindre fördelaktiga jämfört med de resultat som uttryckligen eller indirekt ligger till grund för, eller beskrivs i, uttalandena. Potentiella investerare ska därför inte fästa otillbörlig vikt vid de framåtriktade uttalandena här, och potentiella investerare uppmannas starkt att läsa Prospektet, inklusive följande avsnitt: "Sammanfattning", "Riskfaktorer", "Verksamhetsöversikt" och "Operationell och finansiell översikt", vilka inkluderar mer detaljerade beskrivningar av faktorer som kan ha en inverkan på Bolagets verksamhet och den marknad som Bolaget är verksamt på. Varken Bolaget, Huvudägaren eller Managers lämnar några garantier såvitt avser den framtida riktigheten i de uttalanden som görs här eller såvitt avser det faktiska inträffandet av förutsedda utvecklingar.

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. Dessutom kan framåtriktade uppskattningar och prognoser som refereras till i Prospektet och vilka härrör från tredje mans undersökningar visa sig vara felaktiga. Faktiska resultat, prestationer eller händelser kan avvika väsentligt från sådana uttalanden, exempelvis till följd av: förändringar i allmänna ekonomiska förhållanden, i synnerhet de ekonomiska förhållandena på de marknader där Bolaget bedriver verksamhet, brist på attraktiva produkter att sälja, förändringar som påverkar räntenivåer, förändringar som påverkar valutakurser, förändringar i konkurrensnivåer, regulatoriska förändringar samt inträffande av olyckor eller systematiska leveransbrister.

Efter dagen för Prospektet tar varken Bolaget, Huvudägaren eller Managers något ansvar för att uppdatera något framtidinriktat uttalande eller för att anpassa dessa uttalanden till faktiska händelser eller utvecklingar, med undantag för vad som följer av lag eller Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter.

BRANSCH- OCH MARKNADSINFORMATION

Prospektet innehåller marknadsinformation och bransch-siffror hänförliga till Dustins beräkningar baserade på information från flera olika källor såsom data tillhandahållna av en extern professionell rådgivare, konsulter, interna undersökningar, kundäterkoppling och industrirapporter som upprättats av ledningen.

Tredjepartskällor som Dustin har använt anger vanligtvis att informationen i dem har erhållits från tredje mans källor som bedöms vara tillförlitliga. Dessa tredjepartskällor anger också att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras och att de prognoser som de innehåller är baserade på väsentliga antaganden. Eftersom Dustin inte har tillgång till de fakta och antaganden som ligger till grund för sådan marknadsinformation och inte heller statistisk information och ekonomiska indikatorer som finns i dessa tredjepartskällor kan Bolaget inte kontrollera sådan information och även om Dustin anser att informationen är tillförlitlig kan Bolaget inte garantera dess riktighet eller fullständighet. Dessutom är vissa uppgifter i Prospektet inte baserade på offentliggjord information från tredje parter eller extrapolerad från sådan information utan bygger på Dustins egna uppskattningar vilka i sin tur är baserade på uppgifter från handels- och företagsorganisationer och föreningar, konsulter och andra kontakter inom de branscher där Dustin verkar, information som har offentliggjorts av Bolagets konkurrenter och Dustins egen erfarenhet och kunskap om förhållanden och trender på de marknader där Bolaget verkar.

Dustin kan inte garantera att något av de antaganden som Bolaget har gjort vid sammanställningen av data från tredjepartskällor är korrekta eller korrekt speglar Dustins position i branschen och ingen av Bolagets interna beräkningar har verifierats av någon oberoende källa. Varken Bolaget eller Managers ger någon utfästelse eller garanti för riktigheten eller fullständigheten av denna information. Varken Bolaget eller Managers har, oberoende av varandra verifierat denna information, och även om Dustin tror att denna information är tillförlitlig men varken Bolaget eller Managers kan garantera dess korrekthet.

VIKTIG INFORMATION OM FÖRSÄLJNING AV AKTIER

Vänligen notera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige kommer ske via avräkningsnota, vilket beräknas ske omkring den 13 februari 2015. Efter det att betalning för tilldelade aktier har kommit Carnegie, Nordea eller Avanza Bank AB ("Avanza") tillhanda kan kommissionärer betala aktier att överföras till av investeraren anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå. Den tid som erfordras för utskick av avräkningsnotor överföring av betalning samt överföring av förvärvade aktier till investerare i Dustins aktier medför att dessa investerare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast den 17 februari 2015, eller några dagar därefter. Kunder till Avanza kommer kunna se och handla med tilldelade aktier från och med 13 februari 2015. Handeln i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas starta omkring den 13 februari 2015. Det faktum att aktierna inte finns tillgängliga på investerarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast den 17 februari 2015 kan innebära att investeraren inte har möjlighet att sälja aktierna över börsen från och med den dag då handeln i aktierna påbörjats, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot eller värdepappersdepån. För mer information, se avsnittet "Villkor och anvisningar".

INNEHÅLL

Sammanfattning	2
Risikfaktorer	14
Inbjudan till förvärv av aktier i Dustin	24
Bakgrund och motiv	25
Villkor och anvisningar	26
Marknadsöversikt	30
Verksamhetsöversikt	38
Utvald finansiell information	57
Operationell och finansiell översikt	63
Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information	76
Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	77
Bolagsstyrning	80
Aktiekapital och ägarförhållanden	83
Legala frågor och kompletterande information	88
Skattefrågor i Sverige	93
Definitioner	95
Historisk finansiell information	96
Finansiell delårsinformation	F-1
Revisorsrapport avseende historisk finansiell delårsinformation	F-9
Finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014	F-10
Revisorsrapport avseende historisk finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014	F-52
Adresser	A-1

Erbjudandet i sammandrag

Erbjudandepreis

45–51 SEK per aktie

Anmälningstid för allmänheten

3 februari – 11 februari 2015

Offentliggörande av erbjudandepreis

13 februari 2015

Första handelsdag i Dustins aktier

13 februari 2015

Likviddag

17 februari 2015

Övrigt

Kortnamn (ticker): DUST

ISIN-kod: SE0006625471

Finansiell kalender

Delårsrapport för perioden 1 sep 2014 – 28 feb 2015, Q2	22 april 2015
Delårsrapport för perioden 1 sep 2014 – 31 maj 2015, Q3	7 juli 2015
Bokslutskommuniké för perioden 1 sep 2014 – 31 aug 2015	14 oktober 2015
Årsredovisning 2014/2015	27 november 2015
Delårsrapport för perioden 1 sep 2015 – 30 nov 2015, Q1	19 januari 2016
Årsstämma 2014/2015	19 januari 2016

Vissa definitioner

ABG	ABG Sundal Collier AB.
Dustin, Bolaget eller Koncernen	Dustin Group AB (publ), den koncern vari Dustin Group AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, beroende på sammanhanget.
Carnegie	Carnegie Investment Bank AB (publ).
Euroclear Sweden	Euroclear Sweden AB.
Huvudägaren eller Altor	Altor Fund II GP Limited (i egenskap av general partner och investment manager i Altor Fund II).
Joint Global Coordinators Managers	Carnegie och Nordea.
MSEK	Miljoner svenska kronor.
Nasdaq Stockholm	Den reglerade marknad som drivs av NASDAQ OMX Stockholm AB.
Nordea	Nordea Bank AB (publ).
SEB	SEB Corporate Finance, Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ).
SEK	Svenska kronor.

SAMMANFATTNING

Sammanfattningen ställs upp efter informationskrav i form av ett antal ”punkter” som ska innehålla viss information. Dessa punkter är numrerade i avsnitt A – E (A.1 – E.7). Denna sammanfattning innehåller alla de punkter som ska ingå i en sammanfattning för denna typ av värdepapper och emittent. Eftersom vissa punkter inte behöver ingå, kan det finnas luckor i numreringen av punkterna. Även om en viss punkt ska ingå i sammanfattningen för denna typ av värdepapper och emittent kan det förekomma att det inte finns någon relevant information att ange beträffande sådan punkt. I sådant fall innehåller sammanfattningen en kort beskrivning av aktuell punkt tillsammans med angivelsen ”ej tillämplig”.

Avsnitt A – Introduktion och varningar

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

Avsnitt B – Emittenten och eventuell garantigivare

B.1	<i>Firma och handelsbeteckning</i>	Dustin Group AB (publ), org. nr. 556703-3062.
B.2	<i>Emittentens säte och bolagsform</i>	Dustin har sitt säte i Stockholm. Bolaget är ett publikt aktiebolag bildat i Sverige enligt svensk rätt och bedriver sin verksamhet enligt svensk rätt. Bolagets associationsform regleras av den svenska aktiebolagslagen (2005:551).
B.3	<i>Beskrivning av emittentens verksamhet</i>	Dustin är en ledande onlinebaserad återförsäljare av IT-produkter och tjänster i Norden. Dustin erbjuder ett brett produkt- och tjänsteutbud till företag, offentlig sektor och konsumenter via framförallt sin webbplatsform. Dustins kunderbjudande kännetecknas av ett brett urval av produkter och tjänster, hög IT-kompetens samt snabb och tillförlitlig leverans. Kunderbjudandet är utformat för att tillgodose behoven hos små och medelstora företag, vilka kännetecknas av inköp baserat på omedelbara behov samt små orderstorlekar. Kunderbjudandet riktas även till organisationer inom offentlig sektor och stora företag som främst gör löpande kompletterande inköp, samt till de kunder på konsumentmarknaden som efterfrågar konkurrenskraftiga priser och hög servicenivå.
B.4a	<i>Trender avseende emittenten och de branscher i vilka emittenten är verksam</i>	Dustin bedömer att det finns tre viktiga marknadstrender som förväntas fortsätta driva den underliggande tillväxten inom specifika områden av Dustins B2B-marknad: <ul style="list-style-type: none">• Ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster• Teknikskiften som driver tillväxt för avancerade produkter och tjänster• Högre tillväxt i mindre företag
B.5	<i>Beskrivning av Koncernen och Bolagets plats i Koncernen</i>	Koncernen omfattar moderbolaget Dustin Group AB (publ) och åtta direkt och indirekt ägda dotterbolag.

B.6	<i>Större aktieägare, kontroll över Bolaget och anmälningspliktiga personer, större aktieägare samt kontroll</i>	<p>Per dagen för detta Prospekt har Dustin 58 aktieägare. Dustins största aktieägare per dagen för detta Prospekt var Altor med 22 000 381 aktier, motsvarande 68,1 procent av aktierna och rösterna i Bolaget samt Investeringssekskabet af 4. juli 2007 Aps med 3 774 966 aktier, motsvarande 11,7 procent av aktierna och rösterna i Bolaget. Per dagen för detta Prospekt fanns det inga andra fysiska eller juridiska personer som innehade fem procent eller mer av aktierna eller rösterna i Bolaget.</p> <p>Axel Johnson AB, Fjärde AP-Fonden och Swedbank Robur Fonder ("Ankarinvesterna") har åtagit sig att, direkt eller indirekt via dotterbolag, förvärva aktier i Erbjudandet i sådan omfattning att deras ägande i Bolaget efter Erbjudandets genomförande uppgår till 10, 5 respektive 5 procent av aktierna och rösterna i Bolaget.</p>																																																																																																																																																																							
B.7	<i>Utvald finansiell information i sammandrag</i>	<p>Följande tabeller sammanfattar historisk finansiell information för Dustin för presenterade tidsperioder. Den finansiella information för Koncernen som presenteras nedan är hämtad från Dustins reviderade finansiella rapport för Koncernen för räkenskapsåren 2013/2014, 2012/2013 och 2011/2012, upprättad i enlighet med International Financial Reporting Standard såsom dessa antagits av EU ("IFRS"), vilken finansiell rapport återfinns på annat ställe i detta dokument, såvida inget annat anges. Informationen för det första kvartalet 2013/2014 och det första kvartalet 2014/2015 har hämtats från den översiktligt granskade delårsrapporten för perioden 1 september till 30 november 2014, det vill säga det första kvartalet 2014/2015, upprättad i enlighet med IAS 34.</p> <p>Koncernens resultaträkning i sammandrag</p> <table border="1" data-bbox="496 918 1444 2049"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">1 sep – 30 nov (ej reviderade)</th> <th colspan="3">1 sep – 31 aug (reviderade)</th> </tr> <tr> <th>Kv1 2014/2015</th> <th>Kv1 2013/2014</th> <th>2013/2014</th> <th>2012/2013</th> <th>2011/2012</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>MSEK</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>IT-produkter och tjänster</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Nettoomsättning</td> <td>2 068</td> <td>1 824</td> <td>7 371</td> <td>5 438</td> <td>4 506</td> </tr> <tr> <td>Kostnad sålda varor och tjänster</td> <td>-1 774</td> <td>-1 556</td> <td>-6 313</td> <td>-4 679</td> <td>-3 894</td> </tr> <tr> <td>Bruttovinst</td> <td>294</td> <td>268</td> <td>1 058</td> <td>759</td> <td>612</td> </tr> <tr> <td>Försäljnings- och administrationskostnader</td> <td>-212</td> <td>-191</td> <td>-775</td> <td>-573</td> <td>-418</td> </tr> <tr> <td>Jämförelsestörande poster</td> <td>-11</td> <td>-47</td> <td>1</td> <td>-4</td> <td>-8</td> </tr> <tr> <td>Netto av övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter</td> <td>-2</td> <td>3</td> <td>10</td> <td>14</td> <td>-3</td> </tr> <tr> <td>Rörelseresultat, IT-produkter och tjänster</td> <td>69</td> <td>34</td> <td>295</td> <td>196</td> <td>183</td> </tr> <tr> <td>Finansiella tjänster</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Ränteintäkter</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>18</td> <td>15</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>Räntekostnader</td> <td>-1</td> <td>-1</td> <td>-4</td> <td>-3</td> <td>-2</td> </tr> <tr> <td>Ränteöverskott</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>14</td> <td>12</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>Försäljnings- och administrationskostnader</td> <td>-1</td> <td>-2</td> <td>-8</td> <td>-11</td> <td>-6</td> </tr> <tr> <td>Rörelseresultat, finansiella tjänster</td> <td>3</td> <td>2</td> <td>6</td> <td>1</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>Rörelseresultat, koncernen</td> <td>72</td> <td>36</td> <td>301</td> <td>197</td> <td>185</td> </tr> <tr> <td>Finansiella intäkter och kostnader</td> <td>-31</td> <td>-31</td> <td>-116</td> <td>-113</td> <td>-65</td> </tr> <tr> <td>Resultat före skatt</td> <td>41</td> <td>5</td> <td>185</td> <td>84</td> <td>120</td> </tr> <tr> <td>Skatt</td> <td>-9</td> <td>-1</td> <td>-21</td> <td>-7</td> <td>-35</td> </tr> <tr> <td>Periodens resultat¹⁾</td> <td>32</td> <td>4</td> <td>164</td> <td>77</td> <td>85</td> </tr> <tr> <td>Övrigt totalresultat</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Omräkningsdifferens</td> <td>-3</td> <td>14</td> <td>31</td> <td>17</td> <td>-27</td> </tr> <tr> <td>Kassaflödssäkringar</td> <td>0</td> <td>-7</td> <td>-12</td> <td>1</td> <td>-1</td> </tr> <tr> <td>Skatt hänförligt till poster som redovisats i övrigt totalresultat</td> <td>0</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>Summa övrigt totalresultat</td> <td>-3</td> <td>9</td> <td>21</td> <td>17</td> <td>-28</td> </tr> <tr> <td>SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT</td> <td>28</td> <td>13</td> <td>185</td> <td>95</td> <td>58</td> </tr> </tbody> </table> <p>1) I sin helhet hänförligt till moderbolagets aktieägare.</p>		1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)			Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012	MSEK						IT-produkter och tjänster						Nettoomsättning	2 068	1 824	7 371	5 438	4 506	Kostnad sålda varor och tjänster	-1 774	-1 556	-6 313	-4 679	-3 894	Bruttovinst	294	268	1 058	759	612	Försäljnings- och administrationskostnader	-212	-191	-775	-573	-418	Jämförelsestörande poster	-11	-47	1	-4	-8	Netto av övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter	-2	3	10	14	-3	Rörelseresultat, IT-produkter och tjänster	69	34	295	196	183	Finansiella tjänster						Ränteintäkter	4	5	18	15	9	Räntekostnader	-1	-1	-4	-3	-2	Ränteöverskott	3	4	14	12	8	Försäljnings- och administrationskostnader	-1	-2	-8	-11	-6	Rörelseresultat, finansiella tjänster	3	2	6	1	2	Rörelseresultat, koncernen	72	36	301	197	185	Finansiella intäkter och kostnader	-31	-31	-116	-113	-65	Resultat före skatt	41	5	185	84	120	Skatt	-9	-1	-21	-7	-35	Periodens resultat¹⁾	32	4	164	77	85	Övrigt totalresultat						Omräkningsdifferens	-3	14	31	17	-27	Kassaflödssäkringar	0	-7	-12	1	-1	Skatt hänförligt till poster som redovisats i övrigt totalresultat	0	2	3	0	0	Summa övrigt totalresultat	-3	9	21	17	-28	SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	28	13	185	95	58
	1 sep – 30 nov (ej reviderade)			1 sep – 31 aug (reviderade)																																																																																																																																																																					
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012																																																																																																																																																																				
MSEK																																																																																																																																																																									
IT-produkter och tjänster																																																																																																																																																																									
Nettoomsättning	2 068	1 824	7 371	5 438	4 506																																																																																																																																																																				
Kostnad sålda varor och tjänster	-1 774	-1 556	-6 313	-4 679	-3 894																																																																																																																																																																				
Bruttovinst	294	268	1 058	759	612																																																																																																																																																																				
Försäljnings- och administrationskostnader	-212	-191	-775	-573	-418																																																																																																																																																																				
Jämförelsestörande poster	-11	-47	1	-4	-8																																																																																																																																																																				
Netto av övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter	-2	3	10	14	-3																																																																																																																																																																				
Rörelseresultat, IT-produkter och tjänster	69	34	295	196	183																																																																																																																																																																				
Finansiella tjänster																																																																																																																																																																									
Ränteintäkter	4	5	18	15	9																																																																																																																																																																				
Räntekostnader	-1	-1	-4	-3	-2																																																																																																																																																																				
Ränteöverskott	3	4	14	12	8																																																																																																																																																																				
Försäljnings- och administrationskostnader	-1	-2	-8	-11	-6																																																																																																																																																																				
Rörelseresultat, finansiella tjänster	3	2	6	1	2																																																																																																																																																																				
Rörelseresultat, koncernen	72	36	301	197	185																																																																																																																																																																				
Finansiella intäkter och kostnader	-31	-31	-116	-113	-65																																																																																																																																																																				
Resultat före skatt	41	5	185	84	120																																																																																																																																																																				
Skatt	-9	-1	-21	-7	-35																																																																																																																																																																				
Periodens resultat¹⁾	32	4	164	77	85																																																																																																																																																																				
Övrigt totalresultat																																																																																																																																																																									
Omräkningsdifferens	-3	14	31	17	-27																																																																																																																																																																				
Kassaflödssäkringar	0	-7	-12	1	-1																																																																																																																																																																				
Skatt hänförligt till poster som redovisats i övrigt totalresultat	0	2	3	0	0																																																																																																																																																																				
Summa övrigt totalresultat	-3	9	21	17	-28																																																																																																																																																																				
SUMMA PERIODENS TOTALRESULTAT	28	13	185	95	58																																																																																																																																																																				

Utvald finansiell information i sammandrag, forts.	Koncernens balansräkning i sammandrag				
	30 nov (ej reviderade)		31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
MSEK					
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Goodwill och andra övervärden	2 098	2 023	2 121	2 074	1 474
Övriga immateriella tillgångar	93	126	98	101	70
Materiella anläggningstillgångar	22	20	18	22	17
Uppskjuten skattefordring och andra anläggningstillgångar	18	14	22	15	8
Fordringar avseende finansiell leasing (räntebärande)	168	149	165	131	52
Summa anläggningstillgångar	2 400	2 333	2 424	2 342	1 622
Omsättningstillgångar					
Varulager	269	245	218	190	158
Övriga kortfristiga fordringar ¹⁾	1 182	878	808	702	370
Fordringar avseende finansiell leasing (räntebärande)	53	4	52	3	47
Likvida medel	31	68	134	2	59
Summa omsättningstillgångar	1 535	1 195	1 212	898	634
Summa tillgångar	3 934	3 527	3 636	3 240	2 256
Eget kapital och skulder					
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	771	569	743	556	522
Summa eget kapital	771	569	743	556	522
Långfristiga skulder	1 232	1 178	1 243	1 111	568
Efterställda aktieägarlån	207	192	203	188	337
Uppskjuten skatt och andra långfristiga avsättningar	140	146	142	149	117
Summa långfristiga skulder	1 579	1 517	1 588	1 449	1 022
Kortfristiga skulder	187	111	185	184	88
Förvävsrelaterade skulder	63	224	89	224	15
Övriga kortfristiga skulder ²⁾	1 333	1 107	1 030	827	610
Summa kortfristiga skulder	1 584	1 442	1 305	1 235	712
Summa eget kapital och skulder	3 934	3 527	3 636	3 240	2 256
	1) Kundfordringar, skattefordringar, övriga fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter.				
	2) Leverantörsskulder, skatteskulder, övriga kortfristiga skulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.				

Utväld finansiell information i sammandrag, forts.	Dustins nettoskuld inkluderar bankskulder och skulder relaterade till Dustin Financial Services finansiering minus likvida medel, samt finansiella tillgångar relaterade till Dustin Financial Services finansiering. Se sammanställning nedan.					
		30 nov (ej reviderade)		31 aug (reviderade)		
		Kv1	Kv1			
	MSEK	2014/2015	2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
	Finansiella skulder					
	Långfristiga skulder (exklusive aktieägarlån)	1 153	1 079	1 169	1 111	509
	Kortfristiga skulder	108	111	112	89	88
	Skulder avseende finansiell leasing (kort- och långfristiga)	159	100	147	95	59
	Förvävsrelaterade skulder	63	224	89	224	15
	Summa finansiella skulder	1 483	1 513	1 517	1 519	671
	Finansiella tillgångar					
	Likvida medel	31	68	134	2	59
	Fordringar avseende finansiell leasing (räntebärande)	221	153	218	134	99
	Summa finansiella tillgångar	252	221	351	136	158
	Nettoskuld	1 231	1 292	1 166	1 383	513
	Koncernens kassaflöde i sammandrag					
		1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
		Kv1	Kv1			
	MSEK	2014/2015	2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
	Den löpande verksamheten					
	Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	39	34	151	102	195
	Förändringar i rörelsekapital	-109	70	105	-83	5
	Kassaflöde från den löpande verksamheten	-69	104	256	19	200
	Investeringsverksamheten					
	Förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar, netto	-4	-4	-32	-41	-38
	Förvärv av dotterbolag	-26	-1	-99	-392	-28
	Kassaflöde från leasingverksamheten, finansiella tjänster	-4	-19	-83	-36	-35
	Kassaflöde från investeringsverksamheten	-33	-24	-214	-468	-101
	Finansieringsverksamheten					
	Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-12	-20	34	356	-75
	Kassaflöde från leasingportfölj, finansiella tjänster	11	4	52	36	27
	Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1	-15	86	392	-48
	Periodens kassaflöde	-103	65	127	-57	51
	Likvida medel vid periodens början	134	2	2	59	11
	Periodens kassaflöde	-103	65	127	-57	51
	Kursdifferens i likvida medel	1	1	4	0	-3
	Likvida medel vid periodens slut	31	68	134	2	59

<i>Utvald finansiell information i sammandrag, forts.</i>	Segmentsinformation					
		1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
		Kv1	Kv1			
	MSEK (såvida inget annat anges)	2014/2015	2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
	Nettoomsättning					
	B2B	1 915	1 648	6 618	4 786	3 832
	B2C	153	176	753	652	674
	Totalt	2 068	1 824	7 371	5 438	4 506
	Organisk nettoomsättningstillväxt					
	B2B	14%	n.a.	21%	4%	n.a.
	B2C	-14%	n.a.	16%	-3%	n.a.
	Totalt	12%	n.a.	21%	3%	3%
	Segmentsresultat					
	B2B	160	147	553	424	417
	B2C	1	8	38	33	9
	Centrala funktioner	-64	-57	-238	-203	-196
	Totalt	97	97	353	254	229
	Segmentmarginal					
	B2B	8,3%	8,9%	8,4%	8,9%	10,9%
	B2C	0,9%	4,4%	5,1%	5,1%	1,3%
	Centrala funktioner	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
	Totalt	4,7%	5,3%	4,8%	4,7%	5,1%
	Fördelning av nettoomsättning					
				1 sep – 31 aug (reviderade)		
	MSEK (såvida inget annat anges)			2013/2014	2012/2013	2011/2012
	Nettoomsättning per geografiskt område					
	Sverige			4 057	3 558	3 422
Danmark			1 255	952	861	
Finland			1 166	291	0	
Norge			893	636	223	
Totalt			7 371	5 438	4 506	
Nettoomsättning per geografiskt område som % av koncernen						
Sverige			55%	65%	76%	
Danmark			17%	18%	19%	
Finland			16%	5%	0%	
Norge			12%	12%	5%	
Totalt			100%	100%	100%	

Utvald finansiell information i sammandrag, forts.	Utvalda nyckeltal		1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)	
	MSEK (såvida inget annat anges)		Kv1	Kv1		
	2014/2015	2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012	
Nettoomsättning						
Nettoomsättning	2 068	1 824	7 371	5 438	4 506	
Nettoomsättningstillväxt (%)	13%	54%	36%	21%	3%	
Organisk tillväxt (%)	12%	22%	21%	3%	3%	
Lönsamhet						
Bruttovinst	294	268	1 058	759	612	
Bruttomarginal (%)	14,2%	14,7%	14,4%	14,0%	13,6%	
Operationella kostnader ¹⁾	197	171	705	505	383	
Kostnader för centrala funktioner	64	57	238	203	196	
Kostnader för centrala funktioner / Nettoomsättning (%)	3,1%	3,1%	3,2%	3,7%	4,4%	
Justerad EBITDA ²⁾	100	99	362	262	237	
Justerad EBITDA-marginal (%) ²⁾	4,8%	5,4%	4,9%	4,8%	5,3%	
Justerad EBITA ²⁾	97	97	353	254	229	
Justerad EBITA-marginal (%) ²⁾	4,7%	5,3%	4,8%	4,7%	5,1%	
Rörelseresultat (EBIT)	72	36	301	197	185	
Rörelsemarginal (%)	3,5%	2,0%	4,1%	3,6%	4,1%	
Avkastning på eget kapital (%) ³⁾	25%	n.a.	22%	14%	16%	
Avkastning på sysselsatt kapital (%) ³⁾	135%	n.a.	244%	126%	1 632%	
Kapitalstruktur						
Nettoskuld	1 231	1 292	1 166	1 383	513	
Nettoskuld/Justerad EBITDA (x)	3,4x	n.a.	3,2x	5,3x	2,2x	
Rörelsekapital	129	22	7	65	-81	
Rörelsekapital / Nettoomsättning (%) ³⁾	1,7%	0,4%	0,1%	1,2%	-1,8%	
Sysselsatt kapital (vid slutet av perioden)	263	182	145	202	14	
Kassaflöde						
Operativt kassaflöde	-13	165	459	175	239	
Kassagenerering (%)	-13%	166%	127%	67%	101%	
Underhållsinvesteringar	4	4	8	4	2	
Underhållsinvesteringar / Nettoomsättning (%) ³⁾	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	
Underhållsinvesteringar och projektrelaterade investeringar	4	4	31	43	38	
Underhållsinvesteringar och projektrelaterade investeringar / Nettoomsättning (%) ³⁾	0,1%	0,1%	0,4%	0,8%	0,8%	
Information per aktie						
Eget kapital per aktie	4,77	3,52	4,60	3,45	3,65	
Utestående aktier (miljoner aktier vid slutet av året)	162	162	162	161	143	
Resultat per utestående aktie (SEK)	1,18	n.a.	1,01	0,48	0,59	
1) Försäljnings- och administrationskostnader plus netto av övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter minus rörelseresultat för finansiella tjänster och avskrivningar.						
2) Ej reviderad.						
3) Kvartalssiffror för första kvartalet 2014/2015 och 2013/2014 är i procent av nettoomsättningen för de senaste tolv månaderna.						

	<i>Utvald finansiell information i sammandrag, forts.</i>	<p>Väsentliga händelser sedan 30 november 2014</p> <p>Bolaget har den 7 januari 2015 ansökt om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.</p> <p>Bolaget har vid extra bolagsstämmor under januari 2015 beslutat om sammanläggning av Bolagets aktier 1:5, varigenom fem aktier lagts samman till en, Omvandlingen och Kvittningsemissionen. Bolaget har även beslutat om Återköpet och den nya finansieringen.</p>
B.8	<i>Proforma-redovisning</i>	Ej tillämplig. Prospektet innehåller inte någon proformaredovisning.
B.9	<i>Resultatprognos</i>	Ej tillämplig. Bolaget offentliggör inte någon resultatprognos.
B.10	<i>Anmärkningar i revisionsberättelsen</i>	Ej tillämplig. Det finns inte några anmärkningar i revisionsberättelserna.
B.11	<i>Rörelsekapital</i>	Ej tillämplig. Dustin anser att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden.

Avsnitt C – Värdepapperen

C.1	<i>Slag av värdepapper</i>	Aktier i Dustin Group AB (publ), org. nr. 556703-3062. ISIN-kod: SE0006625471.
C.2	<i>Valuta</i>	Aktierna är denominerade i SEK.
C.3	<i>Totalt antal aktier i Bolaget</i>	<p>Per dagen för detta Prospekt finns det totalt 32 320 242 aktier i Bolaget med ett kvotvärde om 5 SEK. Samtliga aktier är fullt betalda.</p> <p>Det totala antalet aktier i Bolaget kommer efter Erbjudandet att uppgå till högst 76 728 670 aktier.</p>
C.4	<i>Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen</i>	Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman, och varje aktieägare är berättigad att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget. Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemission har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen. Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att aktierna tagits upp till handel. Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.
C.5	<i>Inskränkningar i den fria överlåtbarheten</i>	Ej tillämplig. Aktierna i Bolaget är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.
C.6	<i>Upptagande till handel</i>	Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 14 januari 2015 beslutat att uppta Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm på vissa villkor, däribland att spridningskravet för Bolagets aktier uppfylls senast på noteringsdagen. För det fall Bolagets styrelse slutligt beslutar om notering av Bolagets aktie beräknas handeln i Bolagets aktie påbörjas omkring den 13 februari 2015.
C.7	<i>Utdelningspolicy</i>	Dustins mål är att dela ut mer än 70 procent av nettovinsten. Hänsyn ska dock tas till Bolagets finansiella ställning, kassaflöde, förvärvsmöjligheter och framtidsutsikter.

Avsnitt D – Risker

D.1	<p><i>Huvudsakliga risker avseende emittenten och dess verksamhet</i></p>	<p>Dustins verksamhet och marknad är föremål för ett antal risker som helt eller delvis är utanför Bolagets kontroll och som påverkar eller kan komma att påverka Dustins verksamhet, finansiella ställning och resultat. Nedanstående riskfaktorer, som beskrivs utan inbördes rangordning och utan anspråk på att vara heltäckande, bedöms vara av betydelse för Dustins framtida utveckling.</p> <p>Risker relaterade till Bolagets verksamhet och marknad innefattar att:</p> <ul style="list-style-type: none"> • efterfrågan på Dustins produkter är beroende av allmänna ekonomiska förhållanden. Efterfrågan på Dustins produkter och tjänster påverkas av bl.a. allmänna makroekonomiska förhållanden och förändringar av företags och konsumenters köpkraft, företagsinvesteringar och offentliga investeringar. Osäkerhet rörande ekonomiska framtidsutsikter, inklusive politisk oro, som påverkar kundernas köpvanor kan ha en väsentligt negativ inverkan på konsumenternas vilja att köpa Dustins produkter samt en negativ effekt på Dustins försäljnings- och bruttovinstmarginaler. • Dustin är beroende av fortsatt ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster. Onlineförsäljningen bedöms under de senaste åren ha ökat och Dustin är påverkat av en fortsatt ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster för att öka sin nettoomsättning. Om trenden med ökad onlineförsäljning skulle stagnera eller gå tillbaka, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • Dustin är beroende av tillväxten i mindre företag. Mellan 2007 och 2013 har mindre företag uppvisat en högre tillväxt jämfört med större företag. Om denna trend stagnerar eller upphör kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • skador på Dustins renommé kan leda till förlorad försäljning eller förlorade tillväxtmöjligheter för Dustin. Om Dustins renommé skadas kan det leda till att Bolaget förlorar försäljning eller tillväxtmöjligheter, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • Dustin är beroende av sitt varumärke och andra immateriella rättigheter. Om Dustin misslyckas med att etablera, hantera och skydda varumärket eller om Dustin blir föremål för krav relaterade till varumärkesnamn eller immateriella rättigheter, som begränsar användningen av sådant varumärke och/eller immateriell rättighet eller är förenad med kostnader, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • den nordiska IT-marknaden är fragmenterad och konkurrensutsatt. Dustin konkurrerar med ett stort antal andra leverantörer av IT och elektronik i olika storlek och former, vilka tillämpar flera olika affärsmodeller. Förlusten av kunder till andra IT-leverantörer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • effektiv lagerhantering och kapacitet är avgörande för Dustins verksamhet. Dustin kan drabbas av driftssvårigheter vilka kan medföra leveransförseningar och missnöjda kunder eller innebära att Dustins logistikkostnader ökar och att Dustin förlorar konkurrenskraft. Misslyckas Dustin att hantera sådana svårigheter på ett kostnadseffektivt sätt eller i rätt tid kan det medföra avbrott i Dustins verksamhet och skada Bolagets renommé och därmed ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.
-----	---	---

	<p><i>Huvudsakliga risker avseende emittenten och dess verksamhet, forts.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dustin är beroende av förmågan att utöka sin kundkrets och att öka nettoomsättningen till befintliga kunder. För att kunna nå nya kunder och för att öka försäljningen till befintliga kunder, kan Bolaget komma att behöva avsätta omfattande tid och resurser för produktoptimering och marknadsföringsåtgärder samt insatser för produkt- och tjänsteinnovationer och nya koncept. Det finns en risk att sådana ansträngningar, användande av resurser och utveckling av utbudet, inte leder till en tillräcklig ökning av nettoomsättningen för att generera vinst, vilket kan vara negativt för Dustins förmåga att framgångsrikt expandera Bolagets verksamhet och därmed kan leda till ökade kostnader och ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins, verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • Dustin är beroende av utomstående aktörer för att kunna leverera varor till sina kunder. Strejker, dåligt väder, naturkatastrofer och andra serviceavbrott hos logistikföretagen påverkar Dustins möjlighet att leverera produkter i tid, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins renommé, verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • missnöje med Dustins kundservice kan hindra Bolaget från att behålla kunder. Kundernas missnöje med Dustins kundservice skulle kunna påverka Dustins förmåga att behålla kunder, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • Dustins verksamhet är beroende av fortsatt utveckling, underhåll och drift av Bolagets IT-system. Störningar i eller infiltration av Dustins IT-system och webbplats kan ha en stor inverkan på Bolagets försäljning samt Dustins förmåga att erbjuda service som kunderna behöver, vilket kan ha en väsentligt negativ påverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning. • Dustin är beroende av en konkurrenskraftig leverantörsmarknad. Dustin påverkas av priserna på produkterna som de köper in från sina leverantörer, Bolaget är därför beroende av konkurrens mellan leverantörer. Om konkurrenssituationen på leverantörsmarknaden skulle förändras, till exempel på grund av konsolidering av leverantörer, en dominerande ställning för någon leverantör eller andra faktorer, kan priserna på de produkter som Dustin köper in öka. Dessa faktorer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.
<p>D.3</p>	<p><i>Huvudsakliga risker avseende värdepapperen</i></p>	<p>Alla investeringar i värdepapper är förknippade med risker. Sådana risker kan leda till att priset på Bolagets aktier faller avsevärt och investerare riskerar att förlora hela eller delar av sin investering.</p> <p>Risker relaterade till Bolagets aktier innefattar att:</p> <ul style="list-style-type: none"> • en aktiv, likvid och fungerande marknad för handel med Dustins aktier kanske inte utvecklas, kursen för aktierna kan bli volatil och potentiella investerare kan förlora en del av eller hela sin investering. Det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas eller, om en sådan utvecklas, att den inte kommer att bestå efter att Erbjudandet genomförts. Investerare kanske således inte kan vidaresälja aktierna till en kurs motsvarande eller överstigande Erbjudandepriset. • befintliga aktieägares försäljning av aktier kan få kursen för aktierna att sjunka. Försäljning av stora mängder av Dustins aktier av Huvudägaren eller Bolagets övriga befintliga aktieägare efter utgången av lock up-perioder, eller uppfattningen om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för Dustins aktier att sjunka. • Huvudägaren kommer även fortsättningsvis att ha betydande inflytande över Dustin efter Erbjudandet och kan försena eller förhindra förändringar i kontrollen av Bolaget. Huvudägarens intressen kan avvika väsentligt från, eller konkurrera med, Dustins intressen eller andra aktieägares intressen och Huvudägaren kan komma att utöva sitt inflytande över Dustin på ett sätt som inte ligger i övriga aktieägares intresse.

	<p>Huvudsakliga risker avseende värdepapperen, forts.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dustins möjlighet att lämna utdelning till sina aktieägare beror på Bolagets framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, kostnader för investeringar och andra faktorer. Det finns en risk att Dustin inte kommer att ha tillräckliga utdelningsbara medel och Dustins aktieägare kanske inte beslutar att utbetala utdelning i framtiden. • valutakursdifferenser kan ha en väsentligt negativ inverkan på värdet på aktieinnehav eller betalda utdelningar. Dustins aktier kommer endast att noteras i SEK och eventuella utdelningar kommer att betalas i SEK. Det innebär att aktieägare utanför Sverige kan få en negativ effekt på värdet av innehav och utdelningar när dessa omvandlas till andra valutor om SEK minskar i värde mot den aktuella valutan. • aktieägare i USA eller andra länder utanför Sverige kanske inte kan delta i eventuella framtida kontantemissioner. De eventuella begränsningarna för aktieägare i länder utanför Sverige att delta i nyemissioner kan innebära att deras ägande späds ut eller minskar i värde. • Ankarinvesterna kanske inte uppfyller sina åtaganden. Ankarinvesternas åtaganden är inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att Ankarinvesterna inte kommer att kunna infria sina åtaganden.
--	---	---

Avsnitt E – Erbjudandet

E.1	<p>Emissionsintäkter och emissionskostnader</p>	<p>Bolaget genomför i samband med Erbjudandet en nyemission som förväntas inbringa en bruttolikvid om cirka 250 MSEK. Dustins kostnader hänförliga till upptagandet av aktierna till handel på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet, beräknas uppgå till omkring 21 MSEK. Sådana kostnader är främst hänförliga till kostnader för revisorer, advokater, tryckning av Prospektet, kostnader relaterade till presentationer av bolagsledningen, etc. Bolagets kostnader för provisionersättning till Managers kan högst komma att uppgå till 8,75 MSEK. Dustin kommer inte att erhålla några intäkter från försäljningen av de aktier som Huvudägaren säljer i Erbjudandet.</p>
E.2a	<p>Motiv och användning av emissionslikvid</p>	<p>Erbjudandet och noteringen kommer att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Dustin tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Styrelsen och Dustins ledande befattningshavare anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt steg i Dustins utveckling, som ytterligare kommer att öka kännedomen bland nuvarande och potentiella kunder och leverantörer om Dustin och dess verksamhet.</p> <p>Bolaget avser att använda likviden i syfte att uppnå en nettoskuldssättningsnivå som uppfyller det av styrelsen fastslagna finansiella målet avseende kapitalstrukturen.</p>
E.3	<p>Villkor</p>	<p>Erbjudandet: Erbjudandet omfattar högst 5 555 555 nyemitterade aktier som erbjuds av Bolaget och högst 29 331 828 befintliga aktier som erbjuds av Huvudägaren och riktar sig till institutionella investerare och till allmänheten i Sverige. Huvudägaren har utfärdat en option till Joint Global Coordinators, vilken kan utnyttjas helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, att förvärva ytterligare högst 5 179 182 befintliga aktier av Huvudägaren, motsvarande 15 procent av det högsta totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, till ett pris motsvarande Erbjudandepriiset, för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet.</p> <p>Erbjudandepriis: Erbjudandepriiset förväntas fastställas inom intervallet 45–51 SEK per aktie. Erbjudandepriiset till allmänheten kommer inte att överstiga 51 SEK. Prisintervallet har fastställts av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Managers baserat på det bedömda investeringsintresset från institutionella investerare. Courtage utgår ej. Erbjudandepriiset förväntas offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 13 februari 2015.</p>

<p><i>Villkor, forts.</i></p>	<p>Anmälningssperiod: För allmänheten i Sverige kan anmälan om förvärv av aktier ske under perioden 3 februari – 11 februari 2015. Institutionella investerare i Sverige och övriga länder inbjuds att delta i en form av anbudsförfarande som äger rum under perioden 3 februari – 12 februari 2015.</p> <p>Anmälan: Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier ska avse lägst 200 aktier och högst 10 000 aktier, i jämna poster om 100 aktier. Anmälan om förvärv av aktier kan göras via en särskilt upprättad anmälningssedel som kan erhållas från Carnegie eller Nordeas bankkontor eller beställas från Dustin. Anmälningssedlar finns även tillgängliga på Dustins hemsida (www.dustingroup.com), Carnegies hemsida (www.carnegie.se) och Nordeas hemsida (www.nordea.se). Anmälan från institutionella investerare sker till Carnegie, Nordea, ABG och SEB i enlighet med särskilda instruktioner. Ytterligare information om anmälan finns i avsnittet "<i>Villkor och anvisningar</i>".</p> <p>Tilldelning: Beslutet om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Managers varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning av aktierna bland allmänheten i Sverige för att möjliggöra en regelbunden och likvid handel med Dustins aktier på Nasdaq Stockholm. Tilldelning till allmänheten är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Tilldelning bland institutioner som lämnat intresseanmälan sker helt diskretionärt. Ankarinvesterarna är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.</p> <p>Anmälan och tilldelning för anställda: Anställda i Dustin som önskar förvärva aktier måste följa särskilda instruktioner från Bolaget.</p> <p>Betalning: För tilldelade aktier genom Carnegie till allmänheten ska betalning för tilldelade aktier ske i enlighet med instruktioner i erhållen avräkningsnota. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant via bankgiro 5294-6902 senast den 17 februari 2015. För tilldelade aktier genom Nordea till allmänheten beräknas likvid dras från det i anmälan angivna bankkontot eller värdepappersdepån/investeringsparkontot omkring den 17 februari 2015. För kunder hos Nordea krävs att likvida medel finns tillgängligt på angivet bankkonto eller värdepappersdepå/investeringsparkonto under perioden från och med den 11 februari 2015 klockan 17.00 till och med den 17 februari 2015 klockan 24.00. Institutionella investerare ska ha erlagt full betalning för tilldelade aktier kontant senast den 17 februari 2015, enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.</p> <p>Registrering: Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear Sweden AB ("Euroclear Sweden") beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 17 februari 2015, varefter Euroclear Sweden sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i Dustin som har registrerats på mottagarens VP-konto eller servicekonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.</p> <p>Villkor för Erbjudandets fullföljande: Erbjudandet är villkorat av att Dustin erhåller en nyemissionslikvid om cirka 250 MSEK före emissionskostnader samt att Dustin, Huvudägaren och Managers träffar avtal om placering av aktier, vilket förväntas äga rum omkring den 12 februari 2015, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att avtalet inte sägs upp. Om ovan angivna villkor inte uppfylls och om avtalet sägs upp kan Erbjudandet avbrytas. I sådant fall kommer vare sig leverans av eller betalning för aktier genomföras under Erbjudandet.</p>
-------------------------------	--

E.4	<i>Intressen och intressekonflikter</i>	<p>Carnegie, Nordea, ABG och SEB är Managers i Erbjudandet. Managers tillhandahåller finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och Huvudägaren i samband med Erbjudandet.</p> <p>Från tid till annan kommer Managers att tillhandahålla tjänster, inom den ordinarie verksamheten och i samband med andra transaktioner, till Huvudägaren och till Huvudägaren närstående parter.</p> <p>På dagen för detta Prospekt äger Nordea Bank Danmark A/S, vars moderbolag är Nordea Bank AB (publ), indirekt via Nordea Private Equity II Global Fund of Funds K/S och Nordea Private Equity II European Middle Market Buyout K/S, ekonomiskt intresse motsvarande totalt 0,1 procent i Altor Fund II. Vidare äger dotterbolag till Nordea Life Holding AB, vars moderbolag är Nordea Bank AB (publ), indirekt genom Nordea Private Equity II Global Fund of Funds K/S och Nordea Private Equity II European Middle Market Buyout K/S, ekonomiskt intresse motsvarande 0,6 procent i Altor Fund II.</p> <p>Carnegie är en av två Joint Global Coordinators i Erbjudandet. Altor Fund III äger indirekt 68 procent av Carnegies moderbolag, Carnegie Holding AB. Altor Equity Partners AB är investeringsrådgivare till både Huvudägaren och Altor Fund III. Varken Carnegie Holding AB eller något av dess dotterbolag har något direkt eller indirekt ägande i Bolaget.</p> <p>Härutöver är Nordea även långivare till Bolaget.</p>
E.5	<i>Säljande aktieägare/ Lock up-avtal</i>	<p>Genom det avtal om placering av aktier som förväntas ingås omkring den 12 februari 2015 kommer Huvudägaren, nuvarande och vissa tidigare aktieägande styrelseledamöter och vissa aktieägande anställda i Koncernen, däribland Bolagets ledande befattningshavare, att åta sig, med vissa förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under viss tid efter att handeln på Nasdaq Stockholm har inletts ("Lock up-perioden"). Lock up-perioden för Huvudägaren och säljarna av Computerstore och Businessforum kommer att vara 180 dagar, medan Lock up-perioden för nuvarande och vissa tidigare aktieägande styrelseledamöter och vissa aktieägande anställda i Koncernen, däribland Bolagets ledande befattningshavare, kommer att vara 360 dagar. Efter utgången av respektive Lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien. Joint Global Coordinators kan komma att medge undantag från ifrågavarande åtaganden. Bolaget kommer i avtalet att åta sig gentemot Managers bland annat att, med vissa undantag, under en period av 180 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, inte utan skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators, besluta eller föreslå bolagsstämma att besluta om ökning av aktiekapitalet genom emission av aktier eller andra finansiella instrument.</p>
E.6	<i>Utspädningseffekt</i>	<p>Nyemissionen i samband med Erbjudandet kan medföra att antalet aktier i Bolaget ökar till högst 76 728 670, vilket motsvarar en utspädning på 7,2 procent.</p>
E.7	<i>Kostnader som åläggs investerare</i>	<p>Ej tillämplig. Courtage utgår ej.</p>

RISKFAKTORER

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

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

Risker relaterade till industrin och Dustin

Efterfrågan på Dustins produkter är beroende av allmänna ekonomiska förhållanden

Dustin bedriver affärsverksamhet på flera nordiska marknader och köper in produkter från leverantörer över hela världen. Dustin påverkas därför, i likhet med andra företag, av allmänna ekonomiska, finansiella och politiska förhållanden på en global nivå. Efterfrågan på produkterna och tjänsterna som Dustin tillhandahåller påverkas av bland annat allmänna makroekonomiska förhållanden, t.ex. recession, inflation, deflation, allmän försvagning av detaljhandelsmarknaden och förändringar av företags och konsumenters köpkraft, företagsinvesteringar och offentliga investeringar. Globala ekonomiska förhållanden och negativa förändringar inom ekonomierna i Norden, Europa och världen i dess helhet, t.ex. utvecklingen av BNP, kan ha en negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Exempelvis påverkade de påfrestningar som den globala kapitalmarknaden utsattes för under andra halvåret 2008 och under 2009 Bolagets nettoomsättning väsentligt. Räkenskapsåret 2008/2009 är det enda år då Dustins nettoomsättning minskat jämfört med föregående räkenskapsår sedan Bolaget bildades. Osäkerhet rörande ekonomiska framtidsutsikter, inklusive politisk oro, som påverkar kundernas köpvänor kan ha en väsentlig negativ inverkan på konsumenternas vilja att köpa Dustins produkter samt en negativ effekt på Dustins försäljnings- och bruttovinstmarginaler.

Dustin är beroende av fortsatt ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster

Som onlinebaserad återförsäljare är Dustin exponerat mot kundernas användande av onlinekanalen för att köpa in sina IT-produkter och tjänster. Onlineförsäljningen bedöms under de senaste åren ha ökat och Dustin är påverkat av en fortsatt ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster för att öka sin nettoomsättning. Den nuvarande trenden

som innebär att B2B-kunder allokerar en allt större andel av sina IT-inköp till onlinekanalen påverkar därför Dustins nettoomsättning positivt. Om trenden med ökad onlineförsäljning skulle stagnera eller gå tillbaka, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av tillväxten i mindre företag

Dustin är främst inriktat på B2B-kunder på den nordiska marknaden. Intäkter genererade från försäljning till B2B-kunder har historiskt sett svarat, och beräknas i framtiden svara, för en väsentlig andel av Dustins intäkter. Mellan 2007 och 2013 hade mindre företag i Sverige en högre tillväxt i antal anställda och omsättning än större företag. Detta bedöms ha gynnat Dustin eftersom dess kunderbjudande är anpassat för små och medelstora företag. Om denna trend stagnerar eller upphör kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Skador på Dustins renommé kan leda till förlorad försäljning eller förlorade tillväxtpotentialer för Dustin

Dustin är beroende av sitt renommé. Ett företags renommé är viktigt både i förhållande till nya och befintliga kunder vid valet av leverantör av varor och tjänster. Till exempel kan kvalitetsproblem, operativa eller logistiska problem eller förlusten av en välkänd befintlig kund eller leverantör leda till att Dustins renommé skadas och därigenom leda till svårigheter att behålla befintliga kunder eller attrahera nya kunder. Dessutom ställs Bolaget inför risken att dess anställda eller andra personer knutna till Dustin kan vidta åtgärder som är oetiska, kriminella (inklusive men inte begränsat till, brott mot tillämplig anti-korruption- eller mutlagstiftning) eller i strid med Dustins interna riktlinjer och policies. Kunder och leverantörer skulle kunna associera Bolaget med sådana åtgärder, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins renommé.

Dustins etikpolicy är en av Bolagets viktigaste policys. Om Dustins anställda eller personer knutna till Dustin inte agerar i enlighet med Bolagets etikpolicy, oavsett orsak, finns det en risk att Dustins renommé skulle kunna skadas. Eftersom Dustins produkter köps in från leverantörer kan det vara svårt för Bolaget att kontrollera var produkter är tillverkade och under vilka förhållanden som produkten tillverkats. Det finns därför en risk att produkterna är tillverkade i länder som Bolaget inte får köpa ifrån (på grund av internationella sanktioner eller kontraktuella restriktioner) eller att produkten har tillverkats under förhållanden som inte är i enlighet med Dustins etikpolicy. Om media rapporterar sådana omständigheter, eller om sådana omständigheter på annat sätt blir allmänt kända eller blir kända för Dustins kunder, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins renommé. Om Dustins renommé skadas kan det leda till att Bolaget förlorar försäljning eller tillväxtpotentialer, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av sitt varumärke och andra immateriella rättigheter

Varumärket "Dustin" är en av Bolagets viktigaste affärstillgångar. Att lyckas upprätthålla Bolagets renommé och värdet associerat med varumärket är en viktig del av Dustins framgång. Varumärkets värde kan försämrars på grund av klagomål från kunder, negativ publicitet kring varumärket eller Dustin som företag (innefattande Bolagets hemsidor, produkter, leveranstider, returprocesser, hantering av kunddata och säkerhetspraxis eller kundsupport, inklusive onlinebaserade plattformar såsom bloggar, onlinevärdering, utvärderingstjänster och hemsidor för sociala medier). Varumärkets värde kan också påverkas negativt av för låga investeringar i marknadsföring och för låg nivå av försäljningsupport, eller brist på kontinuerlig utveckling för att hålla marknadsföring och försäljningsupport på en relevant nivå för kunden. Försämrade synlighet eller styrka av varumärket Dustin eller negativ publicitet kan leda till högre marknadsföringskostnader för att driva trafik till webbplatsen och kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin ådrar sig kostnader för att etablera, skydda och upprätthålla sitt varumärke. Om Bolaget misslyckas med att etablera, hantera och skydda varumärket eller om Dustin blir föremål för krav relaterade till varumärkesnamn eller immateriella rättigheter, som begränsar användningen av sådant varumärke och/eller immateriell rättighet eller är förenad med kostnader, kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Den nordiska IT-marknaden är fragmenterad och konkurrensutsatt

Den nordiska marknaden för IT och elektronik är fragmenterad och konkurrensutsatt. Dustin konkurrerar med ett stort antal andra leverantörer av IT och elektronik i olika storlek och former, vilka tillämpar flera olika affärsmodeller.

Det finns en risk att Bolagets konkurrenter går samman och uppnår stordriftsfördelar och andra konkurrensfördelar och lyckas ta marknadsandelar på Dustins bekostnad. Dessutom kan de relativt låga inträdesbarriärerna innebära att konkurrenter som i nuläget är fokuserade på andra kundsegment eller geografiska marknader kan erbjuda produkter och tjänster till Dustins målgrupp eller på Bolagets geografiska marknad och därmed öka konkurrensen ytterligare, vilket kan leda till att Dustin förlorar affärsmöjligheter eller tvingas förändra sin affärsmodell.

Konkurrenter, inkluderande stora multinationella bolag vilka kan vara bättre kapitaliserade eller organiserade, skulle kunna pressa priserna vilket kan leda till att Dustin tvingas sänka sina priser för att kunna konkurrera. Om konkurrenter till exempel skulle sänka sina priser på bekostnad av en lägre bruttomarginal eller erbjuda ett bredare sortiment, skulle Bolaget ha svårigheter att konkurrera, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dessutom tecknar små och medelstora företag sällan formella skriftliga avtal med Dustin, och när sådana avtal ingås har de i allmänhet en kortare löptid utan volymåtaganden, vilket innebär att det finns relativt få legala hinder för kunderna att byta leverantör av IT-produkter. Förlusten av kunder till andra IT-leverantörer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Effektiv lagerhantering och kapacitet är avgörande för Dustins verksamhet

Dustin har byggt upp sin egen logistik, vilket inkluderar dokumentation vid leverans av varor, lagringssystem, förpackning, utgående frakt och kvitton, testning och hantering av returerna. Dessa processer är komplexa och är beroende av sofistikerad kunskap och datoriserade system som Bolaget har skräddarsytt för att möta verksamhetens krav. Fel eller avbrott i något av dessa system, till exempel som ett resultat av funktionsstörningar i mjukvara, naturkatastrofer, terrorhandlingar, vandalism eller sabotage, kan försämra Dustins förmåga att leverera kundernas inköp i tid och skada Dustins renommé. På samma sätt kan felkalkyleringar avseende Bolagets logistikkapacitet innebära omkostnader som inte kan täckas eller varor inte kan skickas, vilket kan ha en väsentligt negativ påverkan på Dustins verksamhet och renommé.

Om Dustin fortsätter att lägga till nya verksamheter, produkter eller tjänstekategorier med andra logistikkrav eller om Dustin förändrar produktmixen i sitt erbjudande, kommer Dustins logistik bli mer komplex och än mer utmanande. Dustin kan drabbas av driftssvårigheter vilka kan medföra leveransförseningar och missnöjda kunder eller innebära att Bolagets logistikkostnader ökar och att Bolaget förlorar konkurrenskraft. Misslyckas Dustin att hantera sådana svårigheter på ett kostnadseffektivt sätt eller i rätt tid kan det medföra avbrott i Dustins verksamhet och skada Bolagets renommé och därmed ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av förmågan att utöka sin kundkrets och att öka nettoomsättningen till befintliga kunder

För att kunna nå nya kunder och för att öka försäljningen till befintliga kunder, kan Bolaget komma att behöva avsätta omfattande tid och resurser för produktoptimering och marknadsföringsåtgärder samt insatser för produkt- och tjänsteinnovationer och nya koncept. Till exempel består Dustins strategi till viss del av att ta en större del av kundernas IT-inköp genom att fortsätta använda relationsbaserad försäljning i syfte att tillvarata potentialen i den existerande kundbasen. Dessutom är Bolaget beroende av förmågan att utveckla och lansera nya produkter och tjänster till kunderna genom att fortsätta erbjuda hög kvalitet och effektivitet. Det finns en risk att sådana ansträngningar, användande av resurser och utveckling av utbudet, inte leder till en tillräcklig ökning av nettoomsättningen för att generera vinst, vilket kan vara negativt för Dustins förmåga att framgångsrikt expandera Bolagets verksamhet och därmed kan leda till ökade kostnader och ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins, verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av att priset på produkter enligt överenskomna specifikationer sänks för att göra vinst på flera avtal med offentliga organisationer

Dustin åtar sig i avtal med offentliga organisationer att leverera produkter enligt överenskomna specifikationer till fasta och förutbestämda priser. Avtalstiden för sådana avtal är relativt lång och de fasta priserna bestäms ofta till nivåer som inledningsvis leder till låga marginaler och vissa produkter säljs till och med till förlust. Historiskt har priserna på i sådana avtal överenskomna produkter gått ner över tid, vilket har inneburit att marginalerna har ökat succesivt under avtalens löptid. Det finns dock en risk för att priserna på produkter med överenskomna specifikationer inte går ner framöver, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av utomstående aktörer för att kunna leverera varor till sina kunder

Dustin har de senaste tre åren levererat över 97 procent av alla ordrar inom utlovad tid.¹⁾ För att kunna uppnå detta är Dustin beroende av att Bolagets leverantörer levererar produkter i rätt tid. En viktig faktor för att kunna leverera till kunderna i rätt tid är att lagret är lokaliserat nära viktiga distributörer. Om någon distributör skulle avsluta sin relation med Dustin eller gå i konkurs, finns det en risk att Bolaget inte skulle kunna erhålla produkter inom samma tidsram som är möjligt i dagslaget. Dessutom levererar Dustin produkter till sina kunder via tredjepartslogistikföretag såsom Posten (inom Sverige) och Bring (inom övriga Norden). Strejker, dåligt väder, naturkatastrofer och andra serviceavbrott hos

logistikföretagen påverkar Dustins möjlighet att leverera produkter i tid, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins renommé, verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Missnöje med Dustins kundservice kan påverka Bolagets förmåga att behålla kunder

En nöjd och lojal kundkrets är viktigt för Dustins fortsatta tillväxt. Stark kundservice är avgörande för att kunderna ska vara nöjdare och att klagomål från kunderna ska hanteras tidseffektivt och till kundernas belåtenhet. Eftersom Bolaget oftast inte har direktkontakt med kunder vid orderläggning, är kontakten med kunderna via Bolagets kundtjänst avgörande för att upprätthålla kontinuerliga och positiva kundrelationer. Dustin svarar på förfrågningar och frågor från kunder via e-post eller telefon. Svar från Bolagets kundtjänst som är eller upplevs som otillfredsställande kan påverka kundnöjdhet och kundlojalitet negativt. Utvecklingen av Dustins kunderbjudande till att även erbjuda tjänster och mer avancerade produkter gör det svårare för kundtjänstfunktioner att på ett effektivt sätt hålla Bolagets kunder nöjda. Kundernas missnöje med Dustins kundservice skulle kunna påverka Dustins förmåga att behålla kunder, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustins verksamhet är beroende av fortsatt utveckling, underhåll och drift av Bolagets IT-system

Dustins framgång är beroende av tillförlitligheten, funktionaliteten, underhållet, driften och den fortsatta utvecklingen av Bolagets IT-system, däribland Bolagets webbplats, affärssystem inom försäljning, kundhantering, ekonomi och redovisning, marknadsföring, inköp, lageradministration, e-handel och mobilsystem samt Dustins verksamhetsplattform inklusive röst och datanätverk och elsystem. Kvaliteten och Bolagets användning av informationen genererad från informationssystem och Dustins framgång att implementera nya system och uppgraderingar påverkar bland annat, Bolagets möjlighet att:

- genomföra framtida försäljning till sina kunder;
- bedriva verksamhet i förhållande till sina kunder, inkluderat leveranstjänster och lösningar till dem;
- förvalta lagret och kundfordringarna;
- köpa, sälja, leverera och fakturera hårdvaru- och mjukvaruprodukter och tillhandahålla och fakturera tjänster effektivt och i rätt tid; och
- upprätthålla en kostnadseffektiv verksamhetsmodell samtidigt som verksamheten växer.

Till exempel har Dustin under de senaste tre åren förberett en implementering av en ny IT-plattform. Bolaget lanserade den nya IT-plattformen 2014 och det kommer under de kommande två åren implementeras inom Koncernen.

1) Genomsnittlig månatlig leveransförmåga under den senaste treårsperioden, definierat som andelen ordrar som levereras i tid i linje med logistikpartnerns utfästelse.

En lyckad implementering samt god funktionalitet av det nya systemet är avgörande för Dustins fortsatta framgång. Om Bolaget inte kan implementera systemet korrekt eller anpassa sina interna processer efter den nya teknologin, till exempel genom oförmåga att utbilda sina anställda, kan introduktionen av systemet påverka kundupplevelsen, leda till ineffektivitet eller sämre kontroll vilket i sin tur kan leda till att Dustins interna styrning och hur Bolaget fungerar påverkas väsentligt negativt. Det finns dessutom en risk att implementeringen blir dyrare än förväntat. Alla dessa risker kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustins IT-system är sårbart för avbrott som ligger utanför Bolagets kontroll. Även om Dustin har vidtagit åtgärder för att skydda sitt IT-system från en mängd hot, innefattande datorvirus, sabotage, phishing, manipulation av anställda, intrång och andra skadliga attacker, både interna och externa, och mänskliga fel, finns det fortfarande en risk att dessa åtgärder inte är effektiva. Vidare har Bolaget backup-system på en annan plats för att säkra upp dess primära system, det finns dock en risk att dessa backup-system inte fungerar tillförlitligt när de behöver användas. Störningar i eller infiltration av Dustins IT-system och webbplats kan ha en stor inverkan på Bolagets försäljning samt Dustins förmåga att erbjuda service som kunderna behöver, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av ett fortsatt behov av en länk mellan leverantörer och kunder och en efterfrågan på leverantörernas produkter

Dustins affärsmodell är inriktad på att sälja IT-produkter och tjänster på den nordiska marknaden och försäljningen genomförs främst online. Då Bolaget inte tillverkar några produkter, agerar Dustin som en länk mellan leverantörer och kunder. Dustin är därför utsatt för risken att leverantörer ändrar strategi och kringgår Bolaget genom att sälja sina produkter direkt till Dustins kunder. Till exempel kan mjukvaruprodukter som endast säljs av en tillverkare finnas tillgänglig enbart hos tillverkaren själv. I tillägg till leveranser av produkter från det egna centrallagret använder sig Dustin av direktleveranser från utvalda leverantörer till slutkunden. Genom ett sådant förfarande kan Bolaget på ett effektivt sätt leverera produkter till sina kunder. Det finns en risk att leverantörer i framtiden väljer att inte erbjuda direktleverans till slutkunder. Sådant agerande från leverantörer skulle kunna få en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av sina leverantörers framgång och Bolagets kunders efterfrågan på Dustins leverantörers produkter. Bolaget kan inte kontrollera dessa faktorer och en nedgång i efterfrågan på Dustins leverantörers produkter utan en ökad efterfrågan på andra produkter som Bolaget erbjuder kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är också beroende av tillverkares kapacitet att utveckla och marknadsföra hårdvara och mjukvara för att på ett effektivt sätt konkurrera med leverantörer av hårdvara och mjukvara från tillverkare vars produkter Bolaget inte för närvarande kan erbjuda eller inte är auktoriserade att erbjuda produkter i en eller flera försäljningskanaler. IT-marknaden karaktäriseras av snabb innovation och ofta förekommande introduktion av ny och förbättrad hårdvara, mjukvara och tjänsteutbud, såsom *"Mobility as a Service"*. Bolaget har varit och kommer även i fortsättningen att vara beroende av fortsatta innovationer inom hårdvara, mjukvara och tjänsteutbud, och av att kunderna accepterar och efterfrågar dessa innovationer. En minskad innovationstakt eller om kunderna inte accepterar nya innovationer, kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av tillverkare och distributörer för att kunna sälja sina produkter

Dustin köper produkter för vidareförsäljning från tillverkare, såsom HP och Dell samt distributörer. Under räkenskapsåret som slutade 31 augusti 2014 köpte Bolaget cirka 80 procent av sina produkter från distributörer och resterande direkt från tillverkare. En av Dustins viktigaste konkurrensfördelar är det breda produktsortimentet och Bolaget är beroende av att leverantörerna tillhandahåller ett sådant sortiment. Förutom ett brett produktsortiment erbjuder Dustins distributörer rabatter och returpolicyer vilka är viktiga för Bolagets affärsmodell. Om Dustins distributörer skulle ändra nuvarande praxis och/eller villkoren, exempelvis avseende betalning, skulle det kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustins tillverkare har auktoriserat Bolaget att sälja alla eller några av deras produkter. Bolagets auktorisation med varje tillverkare är underkastade specifika villkor för bland annat vissa certifikat eller servicekompetens och sådana krav kan ändras till exempel på grund av teknisk utveckling, vilket kan medföra att Dustin förlorar sin auktorisation för vissa produkter. Från tid till annan kan tillverkare avsluta eller begränsa Bolagets rätt att sälja några av eller alla deras produkter eller ändra villkoren, eller reducera eller ta bort incitamenten som de erbjuder Dustin. Tillverkare kan börja sälja direkt till slutanvändare eller via andra återförsäljare än Bolaget och om tillverkare bestämmer att vissa produkter inte ska säljas online skulle det kunna begränsa eller minska tillgängligheten av deras produkter för Dustin. Sådant upphörande eller sådana begränsningar kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, resultat och kassaflöde. Om Bolaget underlåter att, i rätt tid, agera på förändringar i leverantörsprogram eller om tillverkaren på grund av andra skäl upphör att sälja till Dustin, finns det en risk att Dustin inte kan ersätta produkter från sådan tillverkare med en annan produkt och Bolaget kan förlora kunder vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Ineffektivitet i leverantörskedjan kan ha en väsentligt negativ effekt på Dustins resultat

Drift och optimering av det befintliga lagret är viktigt för Dustins verksamhet och tillväxt. Dustins tillgångar är dyra att flytta, förvara och hantera och en effektiv leverantörskedja och lagerhantering är därför viktig för Bolagets verksamhet speciellt då Bolaget de senaste tre räkenskapsåren har levererat över 97 procent av alla ordrar inom utlovad tid.¹⁾ Om Bolaget inte driver och optimerar sitt lager framgångsrikt och effektivt, kan det leda till ett överskott av, eller otillräcklig, logistisk kapacitet, ökade kostnader eller att Dustins verksamhet skadas på andra sätt. Ineffektivitet i lagerhanteringen (till exempel fel eller försummelse i prognoser eller beställningar från Dustin eller dess kunder) kan leda till att Dustin lagrar fel varor, eller till ett överflödigt eller otillräckligt lager av en viss produkt eller produktgrupp. Från tid till annan drar Dustin fördel av kostnadsbesparingar genom stora beställningar som Bolagets leverantörer erbjuder och Dustin kan välja att ha högre lagernivåer av vissa produkter som har begränsade eller inga returerna på grund av kundernas efterfrågan eller förfrågan. Dessa stora inköp kan öka Dustins exponering mot ett föråldrat lager.

Om Bolaget inte har de beställda produkterna i lager, på grund av fel produktsortiment eller otillräcklig lagerhållning, finns det en risk att leveranser till kunder försenas. Dessutom kan en allt för omfattande lagerhållning av vissa produkter, endera på grund av för stora inköp eller på grund av tekniska innovationer (vilket kan leda till att produkter blir föråldrade) leda till en risk att lagret behöver skrivas ned eller skrotas på grund av att Dustin inte kan sälja sådana produkter. Sådana inkurs- och skrotningskostnader kan vara betydande och det finns en risk att Bolaget inte kan föra över sådana kostnader på sina kunder, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustins centrallager eller utrustningen däri skulle kunna skadas eller centrallagret skulle kunna behöva stänga

Lagret är en viktig del i verksamhetens funktionalitet och Bolaget har ett centrallager i Rosersberg. Vid centrallagret finns logistikverksamhet som omfattar uppsamling av varor från leverantörer och sortering, packning, montering, lastning, teknisk konfiguration och anpassad distribution och lagerhanteringstjänster. Om Dustins centrallager eller utrustningen däri skulle skadas, till exempel till följd av en brand, eller om centrallagret skulle behöva stängas skulle Bolaget kunna drabbas av förluster och förseningar av leveranser vilket skulle kunna ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Om lagret skadas, till exempel till följd av en översvämning, kan Bolaget drabbas av nedskrivningar och kan behöva ordna leverans för beställda produkter direkt till slutkund från sina leverantörer, vilket kan leda till ökade kostnader för och försenade leveranser. Det finns en risk att Bolaget

inte kan föra över sådana ökade kostnader på sina kunder och försenade leveranser kan påverka Dustins renommé negativt. Båda dessa omständigheter kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Prisuppgångar på energi, bränsle och arbetskraft kan påverka Dustins resultat

Dustin är exponerat mot variationer i marknadspriset på vissa råvaror såsom energi och bränsle som används i tillverkningen och transporten av de produkter som Dustin köper in. Höjningar av dessa priser kan påverka det pris som Dustin betalar för sina produkter och därmed Bolagets kostnad för sålda varor. Energipriserna påverkar tillverknings- och fraktkostnaderna, vilka har en väsentlig inverkan på kostnaden för sålda varor. Prisuppgångar på råolja leder ofta till högre energi- och fraktkostnader. Utöver det kan även arbetskraftsbrist och lönekostnader i de länder som Dustin köper in sina produkter från öka Dustins kostnad för sålda varor. Även om Dustin försöker att föra över dessa kostnader på sina kunder genom att höja priserna, finns det en risk att Dustin inte kan föra över dessa kostnader, eller drabbas av förseningar eller restriktioner på sådana åtgärder. Sådan oförmåga eller försening kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är beroende av en konkurrenskraftig leverantörsmarknad

Dustin påverkas av priserna på produkterna som de köper in från sina leverantörer, Bolaget är därför beroende av konkurrens mellan leverantörer. Om konkurrenssituationen på leverantörsmarknaden skulle förändras, till exempel på grund av konsolidering av leverantörer, en dominerande ställning för någon leverantör eller andra faktorer, kan priserna på de produkter som Dustin köper in öka.

Distributörer har generellt en bättre förhandlingsposition avseende priser i förhållande till tillverkare än Dustin har. Om tillverkare skulle sälja sina produkter direkt till Bolaget, istället för via distributörer, kan priserna på produkterna som Dustin köper in komma att öka. Det finns en risk att Bolaget inte kan kompensera för höjda priser genom att höja priserna i förhållande till sina kunder och Bolaget kan drabbas av förseningar eller restriktioner vid sådana åtgärder. Alla dessa faktorer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Oförmåga att behålla och rekrytera ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet

Att kunna locka till sig, utveckla, engagera och behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner är viktigt för Dustins framtida verksamhet och affärsplan.

1) Genomsnittlig månatlig leveransförmåga under den senaste treårsperioden, definierat som andelen ordrar som levereras i tid i linje med logistikpartnerns utfästelse.

Bolaget är särskilt beroende av sina ledande befattningshavare och vissa anställda på Bolagets inköps- och försäljnings- samt IT-funktion, vilka har fått viktig kunskap om, och/eller utvecklat starka relationer med, många av Dustins leverantörer och kunder. Om Bolaget inte kan locka till sig eller behålla ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins relationer med leverantörer och kunder samt Bolagets förmåga att utveckla värdeadderande tjänster och lösningar, vilket kan resultera i en väsentligt negativ påverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustins tillväxt kan hämmas om integrationen av företag och verksamheter som förvärvas av Bolaget inte blir framgångsrik

Dustins strategi innefattar både organisk tillväxt och tillväxt genom förvärv och Bolaget har under de senaste åren genomfört flera förvärv. Dustin förvärvade under 2013 det finska bolaget Businessforum Oy, under 2012 den svenska koncernen IT-Hantverkarna och det norska bolaget Norsk Data Senter AS och Best Office AB. Förvärv kan utsätta Bolaget för risker, främst relaterade till integration, såsom försvagade relationer med nyckelkunder, oförmåga att behålla nyckelpersoner samt svårigheter och högre kostnader än beräknat för sammanslagning av verksamheter. Efter Dustins förvärv av IT-Hantverkarna år 2012, lyckades Bolaget exempelvis inte att behålla vissa nyckelpersoner inom den koncernen vilket reducerade värdet av transaktionen. Misslyckande att implementera Dustins strategi, däribland Bolagets förmåga att identifiera och integrera bolag som förvärvas kan ha en väsentligt negativ påverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Hot mot datasäkerheten kan avsevärt påverka Dustins verksamhet

Om utomstående aktörer eller Bolagets anställda har möjlighet att ta sig igenom Bolagets nätverkssäkerhet eller på annat sätt försöka Dustin kunders personuppgifter eller kreditkortsinformation, eller sådan information som Bolagets kunder är ansvariga för och för vilken Dustin enligt serviceavtal har ansvar för, eller om Dustin ger tredje man eller Bolagets anställda otillbörlig åtkomst till personuppgifter eller kreditkortsinformation, kan Bolaget hållas ansvarigt. Detta ansvar kan innefatta krav för obehöriga kreditkortsköp, identitetsstöld eller andra liknande bedrägerianspråk. Detta ansvar kan också innefatta krav för andra otillbörliga utnyttjanden av personuppgifter, inklusive obehörig marknadsföring. Bolaget kan också hållas ansvarigt för felaktiga uppgifter eller för dess integritets- och datasäkerhetsrutiner. Ansvar för försäkring av sådan information kan inverka väsentligt negativt på Dustins resultat.

Dustin använder sig av kryptering och auktoriserad teknik som licensierats av en utomstående aktör för att tillhandahålla den säkerhet och autentisering som krävs för att åstadkomma säker överföring av konfidentiell infor-

mation såsom kunders kreditkortsnummer via internet. Datorers förbättrade prestanda, nya upptäckter inom krypteringsområdet eller andra framsteg eller händelser kan leda till försämring eller ointetgörande av de algoritmer som Dustin använder för att skydda känslig information om kundtransaktioner. Någon som kan kringgå Bolagets säkerhetsåtgärder kan försäkra företagshemligheter eller orsaka störningar i Dustins verksamhet. Bolaget kan tvingas lägga ner omfattande ekonomiska och andra resurser för att skydda sig mot sådana säkerhetsöverträdelser eller för att motverka problem som uppstått på grund av sådana överträdelser. Dustins säkerhetsåtgärder är utformade för att skydda mot säkerhetsöverträdelser, men om Bolaget misslyckas med att förhindra säkerhetsöverträdelser kan det innebära för Bolaget betydande kostnader för att undersöka och hantera en säkerhetsöverträdelse och rätta till problem som orsakats därav. Dustin kan åläggas ansvar, få ett försämrat renommé och varumärkets värde kan minska. Skulle någon av ovanstående risker materialiseras kan de ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Avbrott i leverantörskedjan kan störa Dustins verksamhet

En stor del av produkterna som Dustin säljer är tillverkade eller inköpta av Dustins leverantörer främst i Asien. Politisk, social eller ekonomisk instabilitet i Asien, eller andra regioner där Bolagets leverantörer köper eller tillverkar produkterna som Dustin säljer, kan orsaka avbrott i handeln, däribland exporten till Europa. Andra händelser som också kan orsaka avbrott i leverantörskedjan kan innefatta:

- införande av ytterligare handelsrättsliga bestämmelser eller regleringar;
- införandet av ytterligare tullar och andra avgifter på import och export;
- fluktuationer i utländska valutor;
- naturkatastrofer eller andra ogynnsamma händelser vid, eller som påverkar, någon av Dustins leverantörers anläggningar;
- restriktioner avseende överföring av medel;
- finansiell instabilitet eller konkurs som drabbar tillverkare; och
- betydande arbetskonflikter, såsom strejker.

Bolaget kan inte förutse om länderna där produkterna som Dustin säljer är köpta eller tillverkade, eller i framtiden kan köpas eller tillverkas, kommer att utsättas för nya eller ytterligare handelsrestriktioner införda av myndigheter eller utländska myndigheter, inklusive sannolikheten för, typen eller effekten av sådana restriktioner. Handelsrestriktioner, inkluderat nya eller utökade tullar eller avgifter, embargos, sanktioner, säkerhetsåtgärder och tullrestriktioner gentemot de produkter som Dustin säljer, samt utländska strejker och arbetsnedläggelse eller bojkotter, kan öka kostnaden eller reducera utbudet av tillgängliga produkter och ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Krav från kunder som Bolaget inte kan föra vidare på sina leverantörer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning

Under vissa kundavtal, har Dustin gjort vissa åtaganden gentemot sina kunder. Sådana åtaganden kan vara mer långtgående än åtagandena i Bolagets avtal med dessa leverantörer, såsom längre garantier än vad som vanligtvis gäller för produkten, vite vid försenade leveranser eller förpliktelser att reparera produkter inom två dagar. Som en konsekvens därav finns det en risk att Dustin inte kan få ersättning av sina leverantörer för krav från kunder vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Twister, anspråk, utredningar och processer kan leda till att Dustin måste betala skadestånd eller upphöra med viss verksamhet

Bolag inom Koncernen kan bli inblandade i tvister inom ramen för den normala affärsverksamheten och riskerar att bli föremål för anspråk i rättsliga processer rörande avtal, produktansvar och andra krav på grund av att sålda produkterna är defekta, orsakar produktionsstopp eller orsakar person- eller sakskada, eller påstådda brister i leveranser av varor och tjänster. Vidare kan bolag inom Koncernen (eller Koncernbolagens befattningshavare, styrelseledamöter, anställda eller närstående) bli föremål för brottsutredningar och processer. Tvister, anspråk, utredningar och processer av denna typ kan vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, innefatta stora skadestånd och leda till betydande kostnader. Dessutom kan det vara svårt att förutse utfallet av komplexa tvister, anspråk, utredningar och processer. Framtida tvister, anspråk, utredningar och processer kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är exponerat mot skatterelaterade risker

Dustin bedriver sin verksamhet genom rörelsedrivande dotterbolag i ett antal länder. Verksamheten bedrivs och internprissättningsstrategierna används i enlighet med hur Dustin förstår eller tolkar gällande skattelagstiftning, skatteavtal, andra skatteregler och krav från berörda skattemyndigheter. Vidare kan de berörda ländernas skattemyndigheter göra bedömningar och fatta beslut som avviker från Dustins förståelse eller tolkning av de ovan nämnda lagarna, avtalen och reglerna. Trots att Bolaget regelbundet inhämtar råd i detta avseende från oberoende skatteexperter är Dustin, från tid till annan, föremål för skattegranskningar och det finns en risk att skatterevisorer eller granskningar kan resultera i att ytterligare skatter ska betalas av något bolag i Koncernen, särskilt med hänsyn till dess historiska finansiering, internprissättning, anställdas investeringar i värdepapper, samt Koncernens bolagsstruktur. Detta kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins finansiella ställning och nettoresultat.

Sverige utökade de regler som begränsar avdragsrätten för särskilda räntekostnader till bolag inom samma intressegemenskap den 1 januari 2013. Till följd av dessa regler kan avdrag som gjorts i Dustins inkomstdeklaration 2014 avseende räntekostnader hänförligt till Dustins aktieägarlån under perioden 1 januari – 31 augusti 2013 (cirka 9 MSEK) komma att klandras av Skatteverket. Frågor rörande dessa regler prövas för närvarande i domstolar. Det finns en överklagad negativ dom från Förvaltningsrätten i Stockholm i ett mål där det finns vissa likheter med Dustins struktur. Med anledning av det ovannämnda har Dustin ingivit ett öppet yrkande avseende ränteavdragen. Skatteverket kan fatta ett omprövningsbeslut och vägra avdragen under omprövningsperioden fram till slutet av 2015. Skatteverket kan dessutom fatta ett eftertaxeringsbeslut som förvägrar avdragen samt påföra skattetillägg fram till slutet av 2019 om Skatteverket framgångsrikt skulle klandra såväl avdragsrätten som det öppna yrkandet. Ett framgångsrikt bestridande av Dustins inkomstdeklaration som ingavs 2014 kan också resultera i att avdragsrätten klandras i kommande deklarationer och följaktligen en ökad effektiv skattesats i framtiden. Från och med 1 september 2013 tills datumet för detta Prospekt uppgår de upplupna räntekostnaderna på aktieägarlånet till cirka 22 MSEK. Aktieägarlånet förväntas att lösas i anslutning till upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm. Om Skatteverket framgångsrikt klandrar inkomstdeklarationen kan Dustins förfallna skatteskuld som en konsekvens därav öka, vilket kan ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och nettoresultatet.

Den 12 juni 2014 lämnade Företagsskattekommittén ett förslag till den svenska regeringen beträffande införandet av ett nytt system för bolagsbeskattning i Sverige. Kommitténs huvudförslag bestod av två delar. För det första föreslogs att avdrag för finansiella nettokostnader, såsom räntekostnader och andra finansiella kostnader, skulle tas bort. För det andra föreslogs att ett schablonmässigt avdrag om 25 procent av bolagets totala beskattningsbara vinst skulle införas. Vidare föreslog Kommittén att tidigare års underskott som kvarstår den 31 december 2015 ska minskas med 50 procent som en engångshändelse. Förslaget har varit föremål för remissyttrandet och ligger för närvarande för granskning hos regeringen i Sverige. Efter denna granskning förväntas regeringen lägga fram en proposition till riksdagen. Eftersom förändringar avseende bolagsskatten och andra statliga kostnader och avgifter är vanligt förekommande, kan det inte uteslutas att förändringar av skattelagstiftning i framtiden kan leda till ökade kostnader för Bolaget och påverka villkoren för Bolagets verksamhet. Förändringar avseende bolagsskatten och andra statliga kostnader och avgifter kan negativt påverka Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Bolagets skatteposition, både för tidigare år och nuvarande år, kan förändras som ett resultat av de beslut som de aktuella skattemyndigheterna fattar eller som ett resultat av ändrade lagar, avtal och andra föreskrifter. Sådana beslut eller förändringar, som kan ha retroaktiv verkan, kan ha en

väsentlig och negativ påverkan på Dustins verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning.

Dustin är exponerat mot kreditrisker

Dustin har en väsentlig exponering mot sina B2B-kunder, främst avseende utestående fordringar (per 31 augusti 2014 uppgick det totala beloppet på utestående fordringar inklusive fordringar på B2C och B2B-kunder till 689 MSEK) och kan påverkas negativt om en B2B-kund blir insolvent eller går i konkurs. Dustin ger sina B2B-kunder kredit motsvarande en stor del av sin nettoomsättning, vanligtvis med 10–30 dagars kreditfrist. Dustin utsätts för risken att kunderna inte betalar för produkterna de har köpt, eller betalar senare än väntat. Risken ökar under perioder med ekonomisk nedgång eller osäkerhet eller, vad gäller offentliga organisationer, under perioder med budgetinskränkningar. Bolaget erbjuder finansiella lösningar, genom dotterbolaget Dustin Financial Services AB ("**Dustin Financial Services**"), där vissa produkter är leasade till kunder, vilket exponerar Bolaget mot större kreditrisker under en längre tidsperiod. Om någon av ovanstående risker skulle materialiseras, kan de ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Dustin är exponerat mot ränterisker

Ränterisk är risken att finansiella intäkter och kostnader, samt värdet på finansiella instrument, fluktuerar på grund av förändrade marknadsräntor. Ränterisken kan leda till förändringar i marknadsvärden och kassaflöden samt fluktuationer i Dustins vinst. Per 31 augusti 2014, hade Dustin en nettoskuld om 1166 MSEK. En förändring på ± 1 procentenhet i räntan på skulden skulle ha påverkat vinsten för räkenskapsåret 2013/2014 med ± 12 MSEK. Förändrade räntor kan ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustins koncernbalansräkning inkluderar betydande goodwill som kan komma att skrivas ner

Per 31 augusti 2014, uppgick goodwillposten i Dustins koncernbalansräkning till totalt 1 661 MSEK och är ett resultat av förvärv under de senaste åren, varav 872 MSEK är hänförligt till Bolagets förvärv av Dustin Aktiebolag under 2006. Bolaget genomför prövningar av nedskrivningsbehovet på sina goodwillposter minst en gång årligen, men oftare om behov skulle föreligga. Prövningen av nedskrivningsbehov som gjordes i samband med årsbokslutet för perioden som avslutades 31 augusti 2014, har behandlats i Dustins styrelse utan att utvisa något nedskrivningsbehov. Goodwill kan dock komma att skrivas ner om Bolaget på grund av förändrade omständigheter fastställer att marknadsvärdet på en tillgång är lägre än Bolagets redovisade värde.

Även om Dustin för närvarande inte förväntar sig att det är nödvändigt att göra någon nedskrivning av goodwill kan Bolaget behöva göra nedskrivningar i framtiden. Om Dustins goodwill skulle skrivas ner väsentligt kan det ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin kanske inte kan uppta lån till fördelaktiga villkor, eller uppta lån över huvud taget

I samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer Dustins huvudsakliga lånefinansiering bestå av ett kreditavtal med Nordea och Swedbank AB (publ) ("**Swedbank**") för att uppta lån om 1100 MSEK. Syftet med kreditavtalet är dels att i samband med noteringen refinansiera befintlig finansiering i Koncernen, återbetala vissa säljarreverser samt betala en tilläggsköpeskilling. För att finansiera Koncernens löpande verksamhet kommer finansieringen även att bestå av en checkkredit om 270 MSEK tillhandahållen av Nordea, en lånefacilitet till Dustin Financial Services om 200 MSEK tillhandahållen av Nordea Sverige Finans AB och en garantifacilitet om 30 MSEK tillhandahållen av Swedbank (villkoren för samtliga ovan uppräknade faciliteter kallas nedan tillsammans "**Lånedokumentationen**"). Enligt Lånedokumentationen är Koncernen underkastad vissa begränsningar bland annat när det gäller ställande av säkerhet till andra borgenärer, ta upp ytterligare skuld i dotterbolagen, möjlighet till utlåning över en viss nivå, avyttring och förvärv av tillgångar till ett värde som överstiger ett visst belopp samt andra sedvanliga begränsningar för denna typ av avtal. I den mån något bolag i Koncernen tillför eget kapital till Dustin Financial Services så skall Bolagets egna fria kapital minska (eller anses minska) i motsvarande mån innebärande att Bolagets utdelningsbara medel minskar. Lånedokumentationen innefattar också andra villkor, däribland villkor som kräver att vissa nyckeltal, såsom räntetäcknings- och belåningsgrad, inte avviker negativt från vissa i Lånedokumentationen angivna nivåer. Dustin Financial Services har ställt säkerhet över hyresavtal med kunder.

Dustins förmåga att betala sina skulder, i övrigt uppfylla sina förpliktelser och leva upp till villkoren och bestämmelserna i kreditavtalet liksom Bolagets allmänna förmåga att refinansiera sina lån och erlägga betalningar i enlighet med sina åtaganden beror bland annat på Dustins framtida resultat. Vissa aspekter av Bolagets framtida resultat är beroende av ekonomiska, finansiella, konkurrensrelaterade och andra faktorer som ligger utanför Dustins kontroll. Om Bolaget inte lyckas uppfylla sina skyldigheter enligt kreditavtalet eller bryter mot något av lånevillkoren kan detta ha en väsentligt negativ inverkan på Dustins verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Dustin är exponerat mot valutakursrisker

Med valutakursrisk avses risken för att valutakursförändringar har en väsentligt negativ inverkan på Dustins resultaträkning, balansräkning eller kassaflöde. Exponeringar mot valutakursrisk är resultatet av att dotterbolag inom Koncernen köper in och säljer varor och tjänster i andra valutor än de respektive dotterbolagens lokala valutor (transaktionsexponering) samt omräkning av balansräkningar och resultaträkningar i utländska valutor till SEK (omräkningsexponering). Till exempel köper Bolaget generellt produkter i SEK och säljer sina produkter i lokal valuta. Prislistorna justeras månatligen, men mellan justeringarna är Bolaget

exponerat mot valutakursrisker. Valutakursförändringar kan också påverka Dustins och dess kunders konkurrenskraft och därmed indirekt påverka Dustins omsättning och resultat. Dustin är främst exponerat för förändringar i EUR, NOK och DKK i förhållande till SEK. Valutakursförändringar kan därmed ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Risker relaterade till Erbjudandet

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

Före Erbjudandet finns det inte någon offentlig marknad för Dustins aktier. Det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas eller, om en sådan utvecklas, att den inte kommer att bestå efter att Erbjudandet genomförts. Erbjudandepriiset kommer att fastställas genom ett anbuds-förfarande och kommer följaktligen att baseras på efterfrågan och de generella marknadsförhållandena. Erbjudandepriiset kommer att fastställas av Huvudägaren i samråd med Managers. Detta pris kommer inte nödvändigtvis att återspegla den kurs som investerare på marknaden kommer vara villiga att köpa och sälja aktierna till efter Erbjudandet. Investerare kanske således inte kan vidaresälja aktierna till en kurs motsvarande eller överstigande Erbjudandepriiset.

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

Kursen för Dustin-aktien kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier i Bolaget, särskilt försäljningar gjorda av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs. Försäljning av stora mängder av Dustin-aktier av Huvudägaren, eller uppfattningen om att sådan försäljning kan komma att ske, kan få kursen för aktierna i Dustin att sjunka.

Huvudägaren, nuvarande och vissa tidigare aktieägande styrelseledamöter och vissa aktieägande anställda i Koncernen, däribland Bolagets ledande befattningshavare, har åtagit sig att, med vissa undantag och under en viss period (180 dagar för Huvudägaren och säljarna av Computerstore och Businessforum och 360 dagar för övriga aktieägare), inte sälja sina aktier eller på annat sätt ingå transaktioner med liknande effekt. Även om lock up-åtagandena begränsar möjligheten för aktieägare som är föremål för sådan lock up att sälja sina aktier kan Joint Global Coordinators tillsammans besluta, enligt eget gottfinnande och när som helst, att lyfta begränsningarna under denna period. Efter att tillämplig Lock up-period har löpt ut kommer det stå de aktieägare som berörs av lock up fritt att sälja sina aktier i Dustin. Försäljning av stora mängder av Dustins aktier av Huvudägaren eller Bolagets övriga befintliga aktieägare efter utgången av lock up-perioder, efter Joint Global Coordinators medgivande, eller uppfattningen om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för Dustins aktier att sjunka.

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

Efter att Erbjudandet genomförts kommer Huvudägaren att äga totalt cirka 40,2 procent av aktierna i Bolaget (vid antagande om full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepriis motsvarande mittpunkten i prisintervallet, 48 SEK och ett antagande om att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas). Baserat på antagandet att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo, kommer Huvudägaren att äga totalt 34,0 procent av aktierna i Bolaget efter Erbjudandet (vid antagande om full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepriis motsvarande mittpunkten i prisintervallet, 48 SEK). Det är sannolikt att Huvudägaren även fortsättningsvis kommer att ha betydande inflytande över utgången i de ärenden som hänskjuts till Dustins aktieägare för godkännande, inklusive val av styrelseledamöter och eventuella samgåenden, konsolideringar eller försäljningar av samtliga, eller nästan samtliga, Dustins tillgångar. Dessutom kan Huvudägaren komma att ha ett betydande inflytande över Bolagets ledande befattningshavare och Dustins verksamhet.

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

Dustins möjlighet att lämna utdelning till sina aktieägare beror på Bolagets framtida intjäning, finansiella ställning, kassaflöden, behov av rörelsekapital, kostnader för investeringar och andra faktorer

Storleken av eventuella framtida utdelning från Bolaget är beroende av ett antal faktorer, såsom Bolagets framtida vinst, finansiella ställning, kassaflöde, behov av rörelsekapital, investeringar och andra faktorer. Det finns en risk att Dustin inte kommer att ha tillräckliga utdelningsbara medel och Dustins aktieägare kanske inte beslutar att utbetala utdelning i framtiden.

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

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

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

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

Ankarinvesterna kanske inte uppfyller sina åtaganden

Axel Johnson AB, Fjärde AP-Fonden och Swedbank Robur Fonder ("Ankarinvesterna") har åtagit sig att, direkt eller indirekt via dotterbolag, i Erbjudandet, på samma villkor som övriga investerare, förvärva aktier motsvarande 10, 5 respektive 5 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Ankarinvesternas åtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang, varför det finns en risk för att Ankarinvesterna inte kommer att kunna infria sina åtaganden. Ankarinvesternas åtaganden är vidare förenade med vissa villkor avseende bland annat att en viss spridning av Bolagets aktier uppnås i samband med Erbjudandet. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att Ankarinvesterna inte uppfyller sina åtaganden, vilket skulle kunna få en negativ effekt på Erbjudandets genomförande.

INBJUDAN TILL FÖRVÄRV AV AKTIER I DUSTIN

Bolaget och Huvudägaren har beslutat att genomföra en ägarspridning av Bolagets aktier för att främja Dustins fortsatta tillväxt och utveckling. Styrelsen för Dustin har därför ansökt om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Investerare inbjuds härmed, i enlighet med villkoren i Prospektet, att teckna högst 5 555 555 nyemitterade aktier samt att från Huvudägaren förvärva högst 29 331 828 befintliga aktier. Erbjudandet omfattar totalt högst 34 527 906 aktier i Dustin. De nyemitterade aktierna erbjuds av Bolaget och de befintliga aktierna erbjuds av Huvudägaren.

Erbjudandepriiset kommer att fastställas genom ett anbudsförfarande och kommer följaktligen att baseras på efterfrågan och de allmänna marknadsförhållandena. Erbjudandepriiset kommer att fastställas av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Managers och förväntas fastställas inom intervallet 45 till 51 SEK per aktie. Erbjudandepriiset till allmänheten kommer inte att överstiga 51 SEK. Erbjudandepriiset förväntas offentliggöras omkring den 13 februari 2015.

Styrelsen avser att, med stöd av bemyndigande från extra bolagsstämma den 30 januari 2015, besluta om villkoren för nyemissionen av aktier omfattande högst 5 555 555 aktier, vilken förväntas tillföra cirka 250 MSEK till Dustin före emissionskostnader. Baserat på full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepriis motsvarande mittpunkten i prisinter-

vallet (48 SEK) kommer Bolagets aktiekapital efter Erbjudandet uppgå till 381 907 249 SEK fördelat på 76 381 448 aktier, av vilka de nyemitterade aktierna motsvarar totalt cirka 6,8 procent efter Erbjudandet.

För att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet har huvudägaren åtagit sig att, på begäran av Joint Global Coordinators, sälja ytterligare aktier motsvarande högst 15 procent av antalet aktier som omfattas av Erbjudandet ("**Övertilldelningsoptionen**"), innebärande högst 5 179 182 befintliga aktier, motsvarande cirka 6,7 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet.

Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo, omfattar Erbjudandet högst 39 707 088 aktier, motsvarande cirka 51,75 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandet.

Det totala värdet av Erbjudandet baserat på prisintervallet uppgår till cirka 1 554 till 1 746 MSEK och cirka 1 787 till 2 008 MSEK under antagandet att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo.

Axel Johnson AB, Fjärde AP-Fonden och Swedbank Robur Fonder har åtagit sig att, direkt eller indirekt via dotterbolag, i Erbjudandet, på samma villkor som övriga investerare, förvärva aktier motsvarande 10,5 respektive 5 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Åtagandena är förenade med vissa villkor.

Stockholm, 2 februari 2015

Dustin Group AB (publ)
Styrelsen

Altor Fund II GP Limited
(i egenskap av general partner och investment manager i Altor Fund II)

BAKGRUND OCH MOTIV

Dustin är en ledande onlinebaserad återförsäljare av IT-produkter och tjänster i Norden. Med ett särskilt fokus på små och medelstora företag erbjuder Dustin ett brett utbud av produkter och tjänster, bred IT-kompetens och snabba och tillförlitliga leveranser.

Dustin startades 1984 av Bo och Ulla Lundevall med affärsidén att sälja datortillbehör via postorder med marknadsföring i huvudsak genom företagets produktkatalog. Bolaget använde sig tidigt av e-handel och lanserade sin onlinebutik 1995.

Under de senaste åtta åren har Dustin expanderat sin geografiska närvaro från Sverige till Norge, Danmark och Finland, genom förvärv till viss del breddat produkt- och tjänsteutbudet, utökat distributionscentret och byggt upp centrala funktioner för att möjliggöra skalbarhet. Under de senaste tio räkenskapsåren har Dustin rapporterat en årlig genomsnittlig nettoomsättningstillväxt (CAGR) på 15 procent (2004/2005–2013/2014) av vilken den organiska tillväxten motsvarade 8¹⁾ procent.

Altors investeringsstrategi är att fokusera på att investera i och utveckla medelstora företag med nordiskt ursprung och att skapa långsiktigt bestående värden. Investeringsstrategin innebär också att inom en viss tidsperiod avyttra de förvärvade bolagen. Altors förvärvade Dustin 2006. Styrelsen och Dustins ledande befattningshavare gör nu bedömningen att tidpunkten för en notering av Dustin är lämplig. Dustin har etablerat en nordisk plattform och har fortsatt potential för betydande framtida tillväxt och förbättrat resultat under kommande år.

Erbjudandet består av erbjudande och försäljning av existerande aktier från Huvudägaren och nyemitterade aktier från Bolaget. Vissa andra aktieägare kommer genom Huvudägaren att sälja aktier i Erbjudandet. För mer information, se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Förändringar i samband med noteringen – Befintliga aktieägares försäljning och återinvestering".

Erbjudandet och noteringen kommer att bredda Bolagets aktieägarbas och ge Dustin tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling. Styrelsen och Dustins ledande befattningshavare anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier är ett logiskt och viktigt steg i Dustins utveckling, som ytterligare kommer att öka kännedomen bland nuvarande och potentiella kunder och leverantörer om Dustin och dess verksamhet. Av dessa anledningar har styrelsen ansökt om notering på Nasdaq Stockholm.

Dustin förväntar sig att erhålla en bruttolikvid om cirka 250 MSEK från den nyemission som genomförs som en del av Erbjudandet. Bolaget avser att använda likviden i syfte att uppnå en nettoskuldsettningsnivå som uppfyller det av styrelsen fastslagna finansiella målet avseende kapitalstrukturen. Dustin kommer inte att erhålla några intäkter från försäljningen av de aktier som Huvudägaren säljer i Erbjudandet.

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

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

Stockholm, 2 februari 2015

Dustin Group AB (publ)
Styrelsen

Styrelsen för Dustin Group AB (publ) är ensamt ansvarigt för innehållet i Prospektet i enlighet med vad som framgår här. Huvudägaren bekräftar dock bundenhet av villkoren för Erbjudandet i enlighet med vad som framgår av "Villkor och anvisningar".

Altor Fund II GP Limited
(i egenskap av general partner och investment manager i Altor Fund II)

1) Den organiska tillväxten har ej beräknats i konstant valuta, varför valutaeffekten ingår.

VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Erbjudandet

Erbjudandet omfattar högst 5 555 555 nyemitterade aktier som erbjuds av Bolaget och högst 29 331 828 befintliga aktier som erbjuds av Huvudägaren. Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- erbjudandet till allmänheten i Sverige¹⁾; och
- erbjudandet till institutionella investerare.²⁾

Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 13 februari 2015.

Övertilldelningsoption

Huvudägaren har utfärdat en option till Joint Global Coordinators, vilken kan utnyttjas helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, att förvärva ytterligare högst 5 179 182 befintliga aktier av Huvudägaren, motsvarande 15 procent av det högsta totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, till ett pris motsvarande Erbjudandepriiset, för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet.

Fördelning av aktier

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

Anbudsförfarande

För att uppnå en marknadsmässig prissättning på de aktier som utbjuds till försäljning kommer institutionella investerare ges möjlighet att delta i en form av anbudsförfarande genom att lämna intresseanmälningar. Anbudsförfarandet inleds den 3 februari 2015 och pågår till och med den 12 februari 2015. Priset per aktie i Erbjudandet kommer att fastställas genom den orderbok som byggs i detta anbudsförfarande. Anbudsförfarandet för institutionella investerare kan komma att avbrytas tidigare än det datum som anges i Prospektet. Meddelande om sådant avbrytande kommer att lämnas genom pressmeddelande.

Erbjudandepriiset

Erbjudandepriiset förväntas fastställas inom intervallet 45–51 SEK per aktie. Erbjudandepriiset till allmänheten kommer inte att överstiga 51 SEK. Prisintervallet har fastställts av Bolagets styrelse och Huvudägaren i samråd med Managers baserat på det bedömda investeringsintresset från institutionella investerare. Courtage utgår ej. Erbjudan-

depriiset förväntas offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 13 februari 2015.

Anmälan

Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan om förvärv av aktier kan ske under perioden 3 februari – 11 februari 2015. Anmälan från allmänheten om förvärv av aktier ska avse lägst 200 aktier och högst 10 000 aktier³⁾, i jämna poster om 100 aktier. Anmälan om förvärv av aktier kan göras via en särskilt upprättad anmälningssedel som kan erhållas från Carnegie eller Nordeas bankkontor eller beställas från Dustin. Anmälningssedlar finns även tillgängliga på Dustins hemsida (www.dustingroup.com), Carnegies hemsida (www.carnegie.se) och Nordeas hemsida (www.nordea.se). Kunder hos Nordea som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Nordeas Internetbank.

Anmälningar ska vara Carnegie, Nordea eller Avanza tillhanda senast den 11 februari 2015 klockan 17.00. Observera att vissa bankkontor stänger före klockan 17.00. För sent inkommen anmälan, liksom ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel, kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på anmälningssedeln förtryckta texten. Endast en anmälan per investerare får göras. Om fler anmälningar görs förbehåller sig Carnegie, Nordea och Avanza rätten att endast beakta den först mottagna. Notera att anmälan är bindande. Bolaget och Huvudägaren, i samråd med Managers, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningssperioden. Sådan förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningssperioden.

Anmälningssperioden för erbjudandet till allmänheten kan komma att avslutas innan den 11 februari 2015 klockan 17.00, men kommer inte att avslutas innan den 11 februari 2015 klockan 00.01. För det fall anmälningssperioden för allmänheten avslutas innan den 11 februari 2015 klockan 17.00 kommer detta att meddelas genom ett pressmeddelande senast den 10 februari 2015 klockan 17.00, varvid offentliggörande av utfallet i Erbjudandet, första dag för handel, datum för tilldelning och betalning samt, vad gäller anmälan via Nordea, sista tidpunkt för när likvida medel ska finnas tillgängliga på bankkonto kommer att justeras i motsvarande mån.

Den som vill använda konton/depåer med specifika regler för värdepapperstransaktioner, exempelvis investeringsparkonto eller kapitalförsäkring, för förvärv av aktier inom ramen för Erbjudandet måste kontrollera med den bank

1) Till allmänhet räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 10 000 aktier.

2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 10 000 aktier.

3) Den som anmäler för förvärv av fler än 10 000 aktier måste kontakta Carnegie eller Nordea i enlighet med vad som anges i avsnittet "Villkor och anvisningar – Anmälan – Erbjudandet till institutionella investerare".

eller det institut som för kontot respektive tillhandahåller försäkringen om detta är möjligt.

Anmälan via Carnegie

Den som anmäler sig för förvärv av aktier genom Carnegie måste ha ett VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå hos valfritt svenskt kontoförande institut, eller värdepappersdepå alternativt investeringssparkonto hos Carnegie.

För kunder med ett Investeringssparkonto, kommer Carnegie, om ansökan leder till tilldelning, att förvärva motsvarande antal aktier i Erbjudandet och vidareförsälja aktierna till kunden till det pris som gäller enligt Erbjudandet.

Anmälningar ska skickas alternativt lämnas till:

Carnegie Investment Bank AB (publ)

Transaction Support
Regeringsgatan 56
103 38 Stockholm
Sverige

Anmälan via Nordea

Personer som anmäler sig för förvärv av aktier genom Nordea måste vid inlämnandet av anmälan ha (i) ett bankkonto (transaktionskonto) hos Nordea samt ett VP-konto eller servicekonto hos Nordea eller ett valfritt värdepappersinstitut, eller (ii) ett bankkonto (transaktionskonto) hos Nordea samt en värdepappersdepå hos ett valfritt värdepappersinstitut, eller (iii) en värdepappersdepå eller ett investeringssparkonto hos Nordea. Observera att bankkontot under (i) och (ii) måste vara ett transaktionskonto det vill säga personkonto, PlusGirokonto Privat, aktielikvidkonto, checkkonto för privatperson, externt konto/Loro II, flexkonto, personkonto med utlandsservice, PlusGirokonto/ePlusGirokonto privat med företagstjänster eller utlandslönekonto.

Personer som saknar angivna alternativ under (i)–(iii) ovan måste öppna något av dessa innan anmälan lämnas in. Notera även att uppgift om bankkonto hos Nordea är obligatorisk för det fall värdepappersdepå eller investeringssparkonto hos Nordea inte anges. Endast ett bankkonto kan anges för betalning och kontoinnehavaren och den som anmäler sig för förvärv av aktier måste vara samma person.

Kunder hos Nordea som är anslutna till tjänster via internet kan anmäla sig för förvärv av aktier via Nordeas Internetbank. Anmälningar kan även lämnas till något av Nordeas bankkontor eller skickas till:

Nordea Bank AB (publ)

Issuer Services R5303
105 71 Stockholm
Sverige

Saldot på det bankkonto eller den/det värdepappersdepå/investeringssparkonto som angivits i anmälan måste, under perioden från och med den 11 februari klockan 17.00 till och med den 17 februari 2015 klockan 24.00, motsvara

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

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

Anmälan genom Avanza

Personer som är depåkunder hos Avanza kan anmäla sig via Avanzas internettjänst. Anmälan hos Avanza kan göras från och med den 3 februari 2015 till och med den 11 februari 2015. För att inte förlora rätten till tilldelning ska depåkunder hos Avanza ha likvida medel tillgängligt på depån från och med den 11 februari 2015 till och med den 17 februari 2015.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare i Sverige och övriga länder inbjuds att delta i en form av anbudsförfarande som äger rum under perioden 3 februari – 12 februari 2015. Bolaget och Huvudägaren förbehåller sig rätten att förkorta samt att förlänga anmälningstiden i erbjudandet till institutionella investerare. Sådan ändring av anmälningstiden förväntas offentliggöras av Bolaget genom ett pressmeddelande senast den 12 februari 2015. Anmälan ska ske till Carnegie, Nordea, ABC eller SEB i enlighet med särskilda instruktioner.

Anställda i Dustin

Anställda i Dustin som önskar förvärva aktier måste följa särskilda instruktioner från Bolaget.

Tilldelning

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

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan inges. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än

anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. För att Nordeas kunder ska komma ifråga för tilldelning måste saldot på det bankkonto eller den/det värdepappersdepå/investeringssparkonto som angivits i anmälan under perioden från och med den 11 februari 2015 klockan 17.00 till den 17 februari 2015 klockan 24.00 motsvara lägst det belopp som anmälan avser räknat på det högsta priset i prisintervallet. För depåkunder hos Avanza krävs att likvida medel finns tillgängligt på depå från och med den 11 februari 2015 till och med den 17 februari 2015. Härutöver kan vissa kunder i Carnegie, Nordea och Avanza komma att särskilt beaktas vid tilldelning. Tilldelning kan ske till anställda i Nordea och Avanza, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådant fall i enlighet med Svenska Fondhandlarförningens regler och Finansinspektionens föreskrifter.

Erbjudandet till institutionella investerare

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

Besked om tilldelning och betalning

Erbjudandet till allmänheten

Tilldelning beräknas ske omkring den 13 februari 2015. 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.

Information om tilldelning förväntas också vara tillgänglig omkring klockan 09.00 den 13 februari 2015 på telefonnummer 08-5886 94 83 för anmälningar inkomna till Carnegie, eller telefonnummer 08-534 92 150 för anmälningar inkomna till Nordea. För att få besked om tilldelning måste följande anges: namn, personnummer/organisationsnummer samt VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepånummer hos bank eller annat värdepappersinstitut. De som anmält sig via Internetbanken hos Nordea beräknas kunna erhålla besked om tilldelning även via Internetbanken från och med omkring klockan 09.00 den 13 februari 2015. De som anmält sig via Avanza erhåller besked om tilldelning genom upprättande av nota på angivet konto, vilket beräknas ske omkring den 13 februari 2015.

Om full betalning inte görs i rätt tid, kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse understiga Erbjudandepriiset kan den som erhöll tilldelning av aktier i Erbjudandet få stå för mellanskillnaden.

Betalning för aktier tilldelade genom Carnegie

Betalning för tilldelade aktier ska ske i enlighet med instruktioner i erhållen avräkningsnota. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant via bankgiro 5294-6902 senast den 17 februari 2015.

Betalning för aktier tilldelade genom Nordea

Likvid beräknas dras från det i anmälan angivna bankkontot eller värdepappersdepå/investeringssparkontot omkring den 17 februari 2015. För kunder hos Nordea krävs att likvida medel finns tillgängligt på angivet bankkonto eller värdepappersdepå/investeringssparkonto under perioden från och med den 11 februari 2015 klockan 17.00 till och med den 17 februari 2015 klockan 24.00.

Betalning för Aktier tilldelade genom Avanza

För den som är depåkund hos Avanza kommer likvid för tilldelade aktier att dras från angivet konto senast på likviddagen den 17 februari 2015. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibelt på depå från och med den 11 februari 2015 till och med den 17 februari 2015.

Erbjudandet till institutionella investerare

Institutionella investerare beräknas omkring den 13 februari 2015 i särskild ordning erhålla besked om tilldelning, varefter avräkningsnotor utsänds. Full betalning för tilldelade aktier ska erläggas kontant senast den 17 februari 2015, enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota.

Registrering och redovisning av tilldelade och betalda aktier

Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear Sweden AB ("**Euroclear Sweden**") beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 17 februari 2015, varefter Euroclear Sweden sänder ut en VP-avi som utvisar det antal aktier i Dustin som har registrerats på mottagarens VP-konto eller servicekonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

Börsnotering

Styrelsen för Dustin har ansökt om notering av Dustins aktier på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 14 januari 2015 beslutat att uppta Dustin till handel på Nasdaq Stockholm under förutsättning att spridningskravet för Bolagets aktie är uppfyllt senast på första dagen för handel. Handeln beräknas påbörjas omkring den 13 februari 2015. Detta innebär att handel kommer att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå och i vissa fall före avräkningsnota erhållits, se vidare avsnittet "*Villkor och anvisningar – Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier*".

Detta innebär vidare att handel kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande uppfyllts. Handeln kommer att vara villkorad härav och om Erbjudandet inte fullföljs ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgå. Kortnamnet på Nasdaq Stockholm för Bolagets aktie kommer vara DUST.

Stabilisering

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

Offentliggörande av utfallet i Erbjudandet

Det slutliga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande som även kommer att vara tillgängligt på Bolagets hemsida www.dustingroup.com, omkring den 13 februari 2015.

Rätt till utdelning

Aktierna medför rätt till utdelning för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att aktierna tagits upp till handel. Eventuell utdelning betalas ut efter beslut av bolagsstämman. Utbetalningen ombesörjs av Euroclear Sweden eller, för förvaltarregistrerade innehav, i enlighet med respektive förvaltares rutiner. Rätt till utdelning tillkommer den som på den av bolagsstämman fastställda avstämningsdagen var registrerad som ägare i den av Euroclear Sweden förda aktieboken. Beträffande avdrag för svensk preliminärskatt, se avsnittet "*Skattefrågor i Sverige*". Se även avsnittet "*Verksamhetsöversikt – Finansiella mål*".

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Erbjudandet är villkorat av att Dustin erhåller en nyemissionslikvid om cirka 250 MSEK före emissionskostnader samt att Dustin, Huvudägaren och Managers träffar avtal om placering av aktier, vilket förväntas äga rum omkring den 12 februari 2015, att vissa villkor i avtalet uppfylls samt att avtalet inte sägs upp. Om ovan angivna villkor inte uppfylls eller om avtalet sägs upp kan Erbjudandet avbrytas. I sådant fall kommer vare sig leverans av eller betalning för aktier genomföras under Erbjudandet. Se även avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier*".

Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Vänligen notera att besked om tilldelning till allmänheten i Sverige kommer ske via avräkningsnota, vilket beräknas ske omkring den 13 februari 2015. Efter det att betalning för tilldelade aktier har kommit Carnegie, Nordea eller Avanza tillhanda kommer vederbörligen betalda aktier att överföras till av investeraren anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå. Den tid som erfordras för utskick av avräkningsnotor, överföring av betalning samt överföring av förvärvade aktier till investerare i Dustins aktier medför att dessa investerare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisat VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast den 17 februari 2015, eller några dagar därefter. Kunder till Avanza kommer kunna se och handla med tilldelade Aktier från och med 13 februari 2015.

Handeln i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm beräknas starta omkring den 13 februari 2015. Det faktum att aktierna inte finns tillgängliga på investerarens VP-konto, servicekonto eller värdepappersdepå förrän tidigast den 17 februari 2015 kan innebära att investeraren inte har möjlighet att sälja aktierna över börsen från och med den dag då handeln i aktierna påbörjats, utan först när aktierna finns tillgängliga på VP-kontot, servicekontot eller värdepappersdepån. Investeraren kan från och med den 13 februari 2015 erhålla besked om tilldelning. Se vidare under "*Villkor och anvisningar – Besked om tilldelning – Erbjudandet till allmänheten i Sverige*".

Övrigt

Att Carnegie, Nordea, ABG och SEB är Managers innebär inte i sig att respektive Manager betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("förvärvaren") som kund hos Managers. Förvärvaren betraktas för placeringen som kund hos respektive Manager endast om Managers har lämnat råd till förvärvaren om placeringen eller annars har kontaktat förvärvaren individuellt angående placeringen eller om förvärvaren har anmält sig via respektive Managers kontor eller internetbank. Följden av att respektive Manager inte betraktar förvärvaren som kund för placeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på placeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande placeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter för att förstå de risker som är förenade med placeringen.

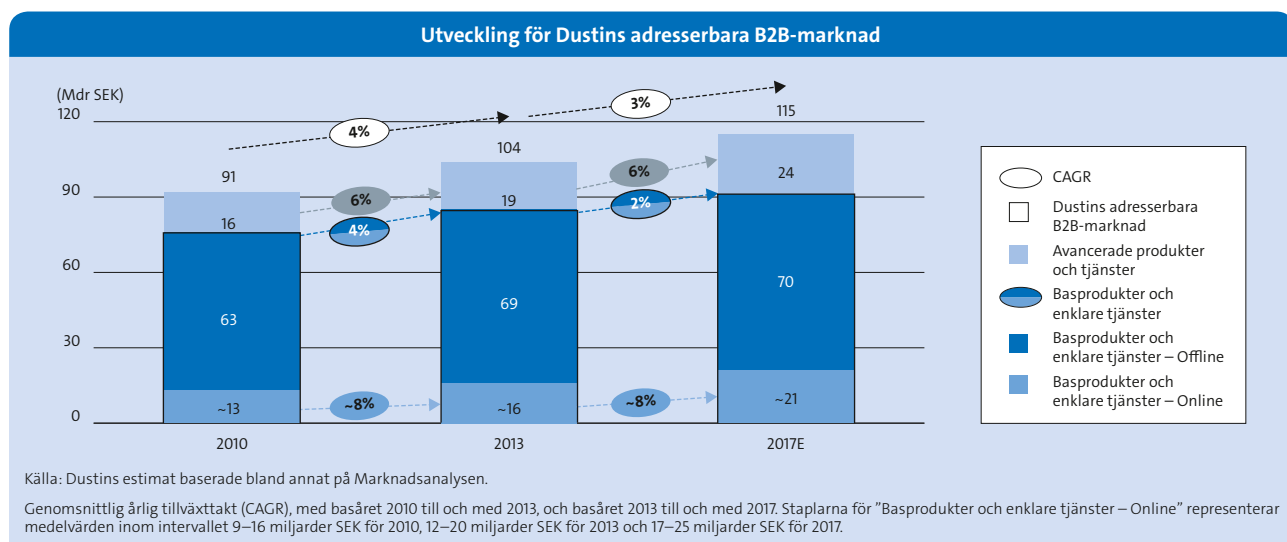
MARKNADSÖVERSIKT

Prospektet innefattar information om Bolagets marknader. Om inte annat anges baseras informationen i Prospektet på Bolagets utvärdering av flera källor, däribland en extern marknadsanalys från en ledande professionell rådgivare och marknadsinformation från IDC ("Marknadsanalysen"). Eftersom Dustin inte har tillgång till de fakta och antaganden som ligger till grund för sådan marknadsinformation och inte heller statistisk information och ekonomiska indikationer som finns i dessa tredjepartskällor kan Bolaget inte kontrollera sådan information och även om Dustin anser att informationen är tillförlitlig kan Bolaget inte garantera dess riktighet eller fullständighet. Såvitt Bolaget känner till och kan förvissa sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av sådana källor, har dock inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Marknadsinformationen i detta avsnitt presenteras efter kalenderår (januari–december), vilket skiljer sig från Dustins räkenskapsår (september–augusti). Detta medför att den marknadsinformation som presenteras i Prospektet inte är direkt jämförbar med Dustins resultat från verksamheten.

Inledning

Dustin är en ledande onlinebaserad återförsäljare av IT-produkter och tjänster i Norden. Bolaget riktar sig främst till kunder inom en utvald del av B2B-marknaden i Norden som uppgick till cirka 104 miljarder SEK under 2013.¹⁾ Under räkenskapsåret 2013/2014 utgjorde B2B-segmentet sammanlagt 90 procent av Bolagets nettoomsättning. I egenskap av onlinebaserad återförsäljare kan Dustin dra nytta av ökad e-handel, vilket sker på bekostnad av handel via mer traditionella kanaler. Fördelarna med att handla online är bland andra ett bredare sortiment jämfört med traditionella kanaler, en effektivare inköpsprocess, snabb

och bekväm leverans samt konkurrenskraftiga priser, vilket gör att kunder i ökande utsträckning handlar online. Utvecklingen av mobila tjänster har också gjort att kunderna alltid har tillgång till onlinebaserade återförsäljare, vilket förenklar inköpsprocessen ytterligare. Eftersom en stor del av IT-marknaden (främst basprodukter och enklare tjänster) kan betjänas online, bedömer Dustin att onlineförsäljningen kommer fortsätta att växa framöver. Utöver basprodukter och enklare tjänster erbjuder Dustin även avancerade produkter och tjänster, en kategori som Bolaget förväntar sig kommer att växa snabbare än den totala marknaden.



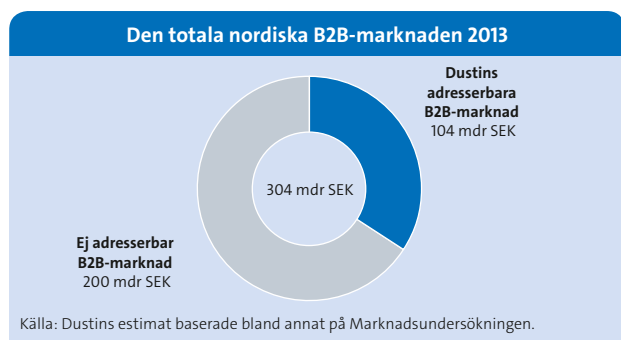
Dustin riktar sig också till konsumenter på den nordiska konsumentmarknaden för IT-produkter och annan konsumentelektronik. För denna marknad uppgick onlineförsäljningen till 31 miljarder SEK under 2013²⁾. Under räkenskapsåret 2013/2014 utgjorde B2C-segmentet 10 procent av Bolagets nettoomsättning.

1) Källa: Dustins estimat baserade bland annat på Marknadsanalysen.

2) Euromonitor.

Den nordiska B2B-marknaden för IT-produkter

Den totala B2B-marknaden för IT-produkter i Norden består av hårdvara, mjukvara och tjänster som erbjuds till den privata och den offentliga sektorn. Under 2013 uppgick denna marknad till 304¹⁾ miljarder SEK. Dustins adresserbara B2B-marknad beräknades uppgå till cirka 104 miljarder SEK under 2013 och utgörs av de produkt- och tjänstekategorier som Bolaget erbjuder, som exempelvis datorer och mobiltelefoner med tillhörande utrustning och mjukvara samt enklare tjänster. De produkt- och tjänstekategorier som inte ingår i Dustins B2B-marknad är bland andra konsulttjänster, outsourcing av IT, IT-implementering samt mer avancerade och komplexa mjukvarulösningar (exempelvis ERP- (En. *Enterprise Resource Planning*) och CRM-system). Dustin har inte några planer på att erbjuda några av dessa produkt- eller tjänstekategorier inom överskådlig framtid.



Dustin bedömer att det finns tre viktiga marknadstrender som förväntas fortsätta driva den underliggande tillväxten inom specifika områden av Dustins B2B-marknad:

- Ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster
- Teknikskiften som driver tillväxt för avancerade produkter och tjänster
- Högre tillväxt i mindre företag

Ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster

Försäljning online har ökat i betydelse under de senaste åren och B2B-kunder allokerar en ökande andel av sina IT-inköp till onlinealternativ. Utvecklingen beror främst på de fördelar som onlinekanalerna erbjuder kunderna, framförallt vid inköp av basprodukter och enklare tjänster. Sådana fördelar är:

- Bredare sortiment jämfört med traditionella kanaler.
- Effektivare inköpsprocess när informationsinsamlingen inför inköp integreras med transaktionen genom samma kanal.
- Snabb och bekväm leverans som kan anpassas till kundens specifika behov.
- Konkurrenskraftiga priser, tack vare generellt lägre rörelsekostnader för onlineaktörer.

På Dustins B2B-marknad utgör försäljningen online fortfarande en förhållandevis liten del. För 2013 uppskattades onlineandelen till cirka 16 miljarder SEK, vilket motsvarar en penetrationsgrad om cirka 15 procent.²⁾ Jämfört med mer utvecklade onlinemarknader är onlinepenetrationen för Dustins B2B-marknad fortfarande relativt låg. I jämförelse uppvisade den totala B2B-marknaden i USA³⁾ en penetrationsgrad om 30–40 procent⁴⁾ (2012) och konsumentmarknaden för hemelektronik i Norden en penetrationsgrad om cirka 43 procent⁵⁾ (2013). Onlineskiftet på B2B-marknaden har inte varit lika snabbt som på konsumentmarknaden, vilket delvis beror på att B2B-kunderna inte anammar nya trender lika snabbt som konsumentkunder samt att många B2B-kunder fortfarande har en relation till små regionala återförsäljare som inte erbjuder online som försäljningskanal. Onlineskiftet inom B2B-marknaden förväntas fortgå i takt med att fördelarna med onlinekanalen blir allt tydligare för B2B-kunderna.

Under 2013 utgjorde den nordiska marknaden för basprodukter och enklare tjänster drygt 80 procent av Dustins B2B-marknad, vilket motsvarar 85 miljarder SEK. Enligt Dustin skulle nästintill alla kategorier av basprodukter och enklare tjänster kunna handlas online. Basprodukter och tjänster innefattar:

- Bashårdvara, till exempel PC, bärbara datorer, surfplattor och skrivare
- Basmjukvara, till exempel operativsystem och Officepaket
- Helpdesk

1) Källa: Dustins estimat baserade bland annat på Marknadsanalysen.

2) Källa: Dustins estimat baserade bland annat på Marknadsanalysen. Försäljning online utgörs av försäljning som inte genereras genom relationsbaserad försäljning. Onlinedefinitionen inkluderar inkommande samtal till kundservice.

3) Består av ett genomsnitt av grossister och tillverkare inom olika sektorer.

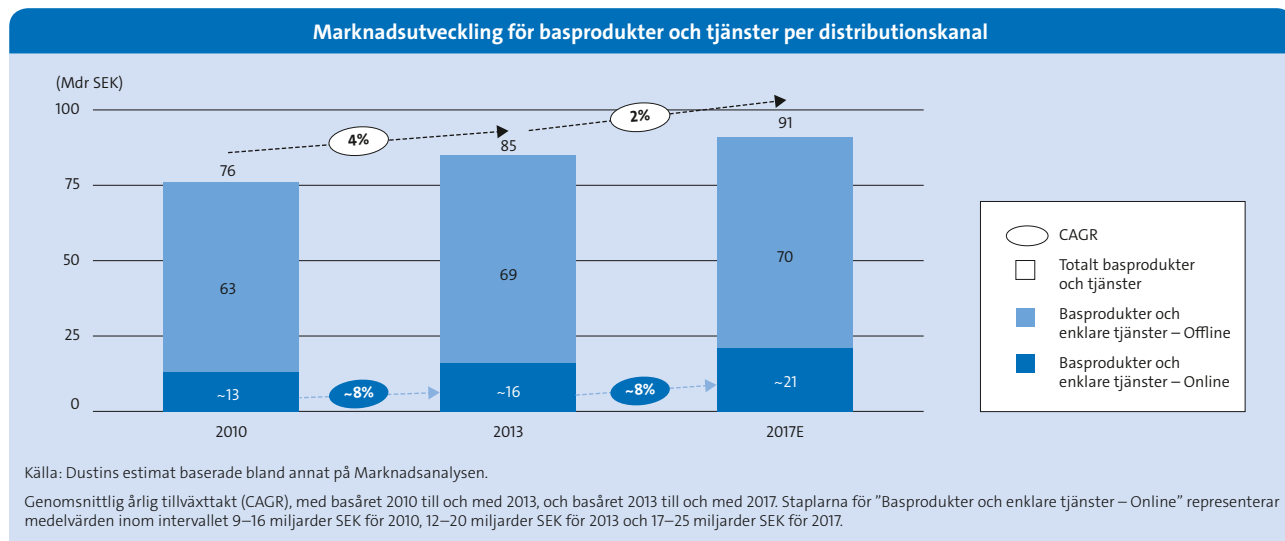
4) Källa: Dustins uppskattningar. Onlineandelen utgörs av försäljning som inte genereras genom relationsbaserad försäljning. Order via e-post ingår inte i Dustins onlinedefinition av B2B-marknaden.

5) Källa: Euromonitor. Exklusive vitvaror. Onlineandelen utgörs av försäljning som genereras från en webbplats.

Dustin bedömer att onlinepenetrationen på Bolagets B2B-marknad gradvis kommer att fortsätta att stiga. Under perioden 2013–2017 förväntar sig Dustin att den genomsnittliga årliga tillväxttakten i onlinekanalen kommer att uppgå till cirka 8 procent, vilket är i linje med den uppskattade

historiska tillväxten under perioden 2010–2013 och högre än den förväntade tillväxten för hela Dustins B2B-marknad.

Diagrammet nedan ger en översikt över utvecklingen för onlinebaserad och traditionell försäljning avseende basprodukter och enklare tjänster inom Dustins B2B-marknad.

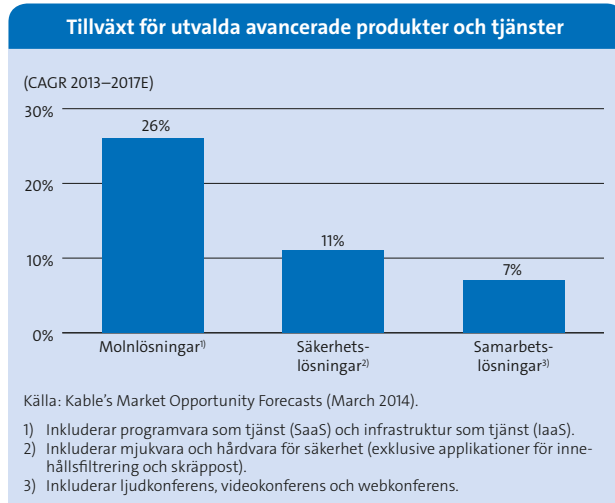


Teknikskiften som driver tillväxt för avancerade produkter och tjänster

IT-branschen genomgår för närvarande flera teknikskiften, vilka under kommande år förväntas påverka marknaden och driva tillväxten, främst för vissa avancerade produkter och tjänster. Sådana produkter och tjänster, exempelvis molnbaserade lösningar, säkerhetslösningar och samarbetslösningar, blir därför en allt viktigare del av Dustins B2B-marknad.

Möjligheten att kunna få tillgång till applikationer och nätverk från olika platser och med olika enheter blir allt viktigare till följd av den ökade produktivitet och flexibilitet det innebär. Ökad mobilitet är därför en av de trender som bidrar till att många företag investerar i olika mobila lösningar för sin IT-miljö.

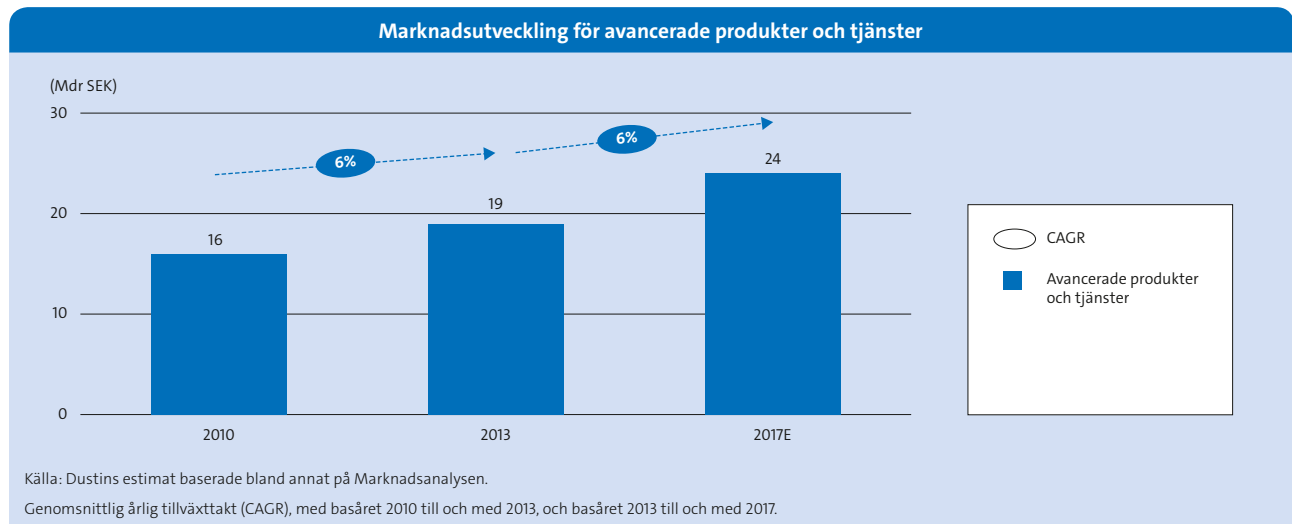
Molnlösningar möjliggör mobilitet och bidrar till en flexibel IT-miljö, både vad gäller kostnader och utnyttjande. Molnlösningar utgörs av onlinebaserade lösningar där fjärrservrar möjliggör centraliserad datalagring och webbåtkomst till datortjänster, resurser och data. Användandet av molnlösningar förväntas öka med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 26 procent mellan 2013 och 2017.



Den ökande efterfrågan på mobilitet, åtkomst och tillgänglighet ökar också efterfrågan på säkerhetslösningar som skyddar företagens IT-system och molnlösningar. Mellan 2013 och 2017 förväntas efterfrågan på säkerhetslösningar öka i en genomsnittlig årlig takt om cirka 11 procent.

En mobil arbetsplats innebär också en ökad efterfrågan på kommunikations- och samarbetsverktyg som exempelvis system för ljud- och videokonferens. Efterfrågan på samarbetslösningar förväntas mellan 2013 och 2017 öka i en genomsnittlig årlig takt om 7 procent.

Diagrammet nedan ger en översikt över den historiska och uppskattade utvecklingen för avancerade produkter och tjänster inom Dustins B2B-marknad. Mellan 2013 och 2017 förväntas försäljningen av avancerade produkter och tjänster öka i en genomsnittlig årlig takt om 6 procent, en högre tillväxttakt än för Dustins B2B-marknad som helhet.



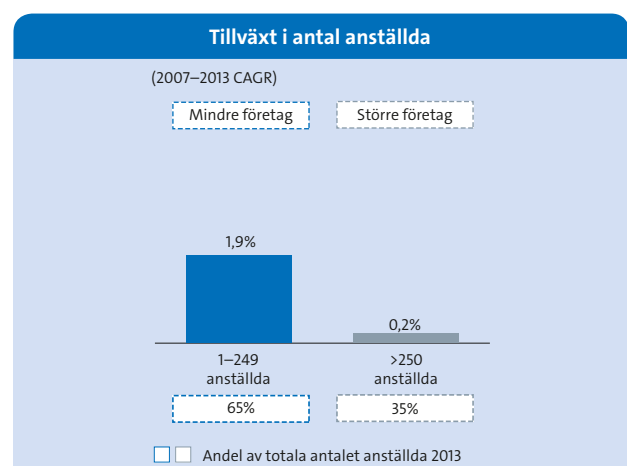
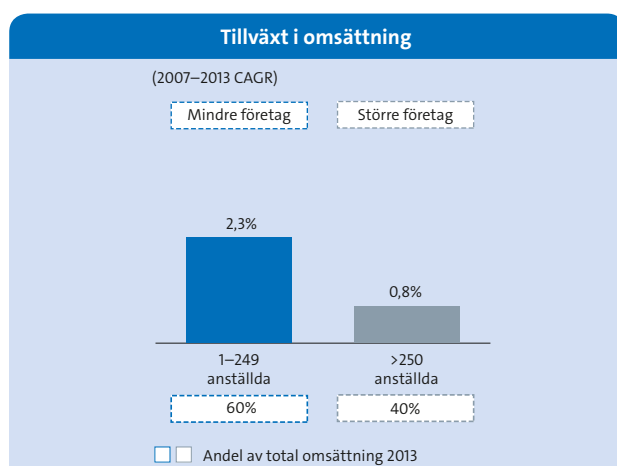
Dustin bedömer att teknikskiftet särskilt kommer att påverka små och medelstora företag, eftersom mindre företag i allmänhet är mer flexibla rörande sina inköp av IT, vilket ökar möjligheten att investera i ny teknik och nya lösningar. Övergång till molnlösningar är ett exempel på en trend som förväntas vara särskilt stark bland små och medelstora företag, eftersom de generellt har en mindre komplex IT-miljö jämfört med stora företag. Dustin bedömer att många små traditionella återförsäljare kommer ha en utmaning att anpassa sig till dessa teknikskiften och att återförsäljare med hög IT-kompetens, ett brett fullsortimentserbjudande, samt resurser och kapacitet förväntas ha

bättre förutsättningar för att möta de nya marknadsvillkoren.

Högre tillväxt i mindre företag

Enligt data från Statistiska Centralbyrån (SCB) har mindre företag i Sverige historiskt uppvisat en högre omsättningstillväxt och ökat antalet anställda i Sverige i en snabbare takt än större företag. Nyanställningar är en viktig katalysator för IT-inköp.

Diagrammen nedan illustrerar den historiska tillväxten i omsättning och antal anställda i svenska företag.



Genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR), med basåret 2007 till och med 2013. Data för 2013 är preliminär.

Källa: SCB.

Hög onlinepenetration på konsumentmarknaden i Norden

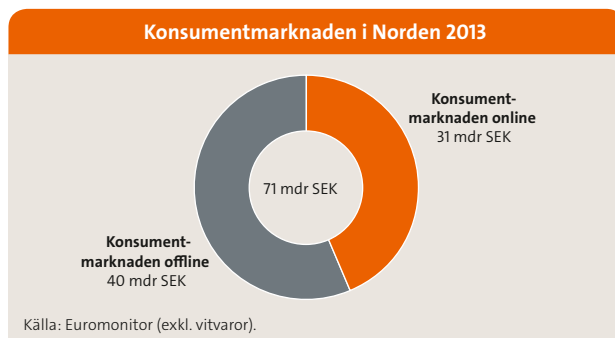
Konsumentmarknaden i Norden består av IT-produkter och övrig konsumentelektronik (exklusive vitvaror) som erbjuds konsumentkunder. Under 2013 uppgick konsumentmarknaden i Norden till cirka 71 miljarder SEK enligt Euromonitor. Kunderna på denna marknad kännetecknas av en stor mängd inköp med lågt genomsnittligt ordervärde. Marknaden är mycket konkurrensutsatt med hög pristransparens och prispress. Den stora mängden inköp är till stor del en effekt av att marknaden karakteriseras av en hög innovationstakt med relativt korta produktlivscykler.

Försäljningen på konsumentmarknaden sker i första hand genom detaljhandelskedjor och onlinebaserade återförsäljare, där flertalet detaljhandelskedjor också erbjuder försäljning online. Traditionella fysiska butiker står fortfarande för den största delen av marknaden, men försäljningen online ökar snabbt och tar marknadsandelar från övriga försäljningskanaler. Under 2013 uppgick onlinepenetrationen för konsumentmarknaden i Norden till cirka 43 procent¹⁾ enligt Euromonitor, motsvarande 31 miljarder SEK.

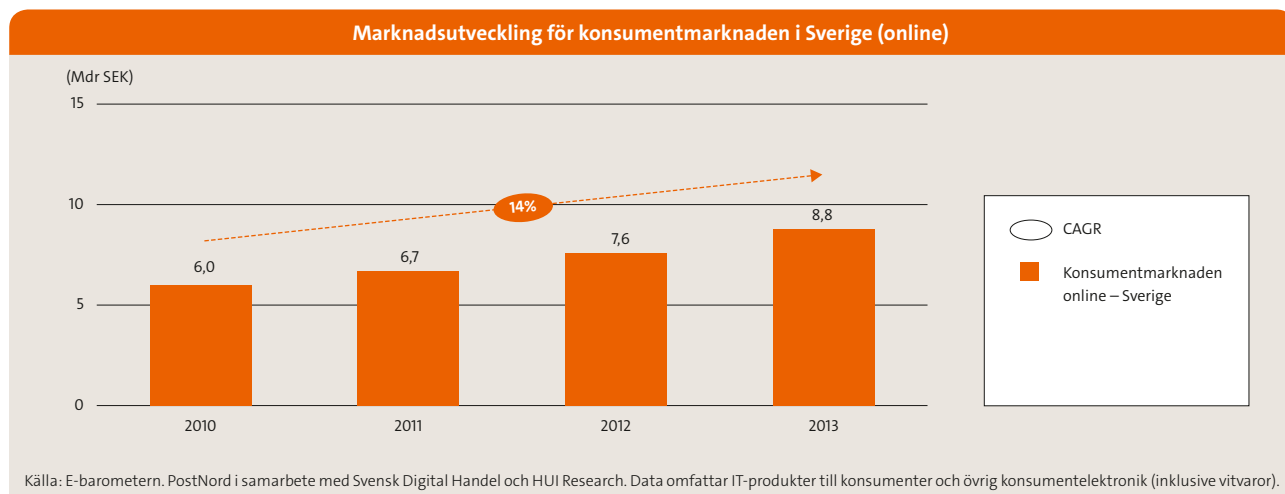
Konsumentmarknaden online i Sverige, som står för större delen av Dustins försäljning till konsument, har uppvisat en genomsnittlig tillväxt om 14 procent per år mellan 2010 och 2013²⁾. Denna utveckling har drivits av förbättrat produktutbud, samt ökad effektivitet, tillförlitlighet och pristranspa-

rens. Onlineskiftet påverkas också av kundbasens sammansättning. Yngre personer är mer vana att använda internet jämfört med äldre generationer. Enligt Eurostat beställde 85 procent av Sveriges befolkning mellan 25 och 34 år varor eller tjänster på internet under de senaste 12 månaderna, jämfört med 50 procent av befolkningen mellan 65 och 74 år.³⁾

Diagrammet nedan visar den historiska utvecklingen för konsumentmarknaden för försäljning av IT produkter och annan konsumentelektronik online i Sverige mellan 2010 och 2013.



Även om konsumentmarknaden inom online har vuxit starkt, har delar av marknaden upplevt återkommande prispress de senaste åren, vilket tidvis resulterat i låga marginaler för många marknadsaktörer.



1) Onlineandelen utgörs av försäljning som genereras från en webbplats.

2) E-barometern. PostNord i samarbete med Svensk Digital Handel och HUI Research. Data omfattar IT-produkter till konsumenter och övrig konsumentelektronik (inklusive vitvaror).

3) Undersökning gjord under 2014.

Värdekedjan

Värdekedjan för IT-produkter delas in i tillverkare, distributörer och återförsäljare. Även om det förekommer undantag skapar bolagen i värdekedjan främst värde genom att arbeta inom sina huvudsakliga fokusområden.

Tillverkare, har som huvudsakligt fokus att utveckla och tillverka produkter. Detta innebär att de i allmänhet inte har tillgång till det produktutbud eller den säljorganisation som krävs för att effektivt upprätthålla direktkontakt med slutkunder. Delvis som en effekt av detta riktas majoriteten av försäljningen från tillverkarna till relativt få distributörer.

Tillverkarledet i värdekedjan består av stora företag så som Apple, Dell, HP och Microsoft. Utöver dessa finns det även mindre nisch tillverkare.

Distributörer, har som huvudsakligt fokus att göra stora inköp av produkter från tillverkare för att generera storskalighet och möjliggöra en effektiv och omfattande logistik, ofta spridd över flertalet länder och ibland på global basis. Distributörerna har det produktutbud som krävs för att föra en dialog med slutkunder men saknar generellt en säljorganisation som möjliggör detsamma. Delvis som en effekt av detta riktas majoriteten av försäljningen från distributörerna till en stor mängd återförsäljare.

Distributörsledet i värdekedjan är konsoliderat och består av företag som Ingram Micro, Tech Data och Also.

Återförsäljare, har som huvudsakligt fokus att konsolidera efterfrågan från slutkunder och tillhandahålla ett brett erbjudande till dessa. För att framgångsrikt åstadkomma detta krävs dels ett stort antal kontakter med leverantörer samt effektiva försäljnings- och supportorganisationer för att föra dialogen med slutkunder. Distributörer och återförsäljare kan ibland ha en nära relation som innebär att återförsäljaren kan använda distributörens lagerkapacitet för att leverera produkter direkt till sina kunder.

Återförsäljarledet i värdekedjan är fragmenterat och beskrivs i detalj i kommande avsnitt.

Konkurrens i återförsäljarledet

Återförsäljarledet i värdekedjan är fragmenterat och består av IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag som säljer tjänster i kombination med hårdvara och mjukvara samt aktörer som främst säljer hårdvara och mjukvara. IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag tenderar att fokusera på ett högt tjänsteinnehåll medan aktörer som säljer främst hårdvara och mjukvara fokuserar på operationell effektivitet för att uppnå konkurrenskraftiga priser. Dustin arbetar kontinuerligt med att kombinera dessa två fokusområden för att tillhandahålla ett kostnadseffektivt erbjudande med relevant tjänsteinnehåll för dess fokusmålgrupp, små och medelstora bolag. För mer information om Dustins positionering se avsnittet *"Verksamhetsöversikt – Stark ställning på den nordiska IT-marknaden"*.

IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag

IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag fokuserar primärt på att tillhandahålla en hög tjänstenivå till B2B-kunder. Lönsamheten för dessa aktörer är generellt högre inom konsulttjänster än inom hårdvara och mjukvara vilket innebär att lönsamheten på kontrakt är beroende av fördelningen mellan konsulttjänster och hårdvara/mjukvara. IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolagen kan delas in i stora IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag och små IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag.

Stora IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag, marknadsför ett brett utbud av hårdvara, mjukvara och tjänster genom att tillhandahålla en bred bas av konsulter samt egen handel med hårdvara och mjukvara. Dessa har en stark ställning mot kunder som köper en relativt stor andel konsulttjänster och mindre stark ställning mot kunder som köper hårdvara och mjukvara helt utan, eller med en mindre andel, tjänster. Sådana situationer inkluderar kompletterande inköp för stora bolag och generella inköp för små och medelstora bolag vars typiska IT-inköp består av en hög andel hårdvara och mjukvara.

Det finns ett relativt litet antal stora IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag som är aktiva på den nordiska marknaden. Exempel på sådana aktörer inkluderar Atea och Caperio.

Små IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag, marknadsför ett relativt smalt utbud av produkter och tjänster genom att tillhandahålla ett mindre antal konsulter samt produkter via genomfakturering med ett mindre påslag. Som en effekt av detta har de en mindre fördelaktig position mot större aktörer som har bredare tjänsteutbud och egen produktverksamhet, ofta i väsentligt större skala. Pågående tekniskiftet på marknaden gör att dessa på kort tid behöver förändra och bredda sitt tjänsteerbjudande för att möta kundernas behov.

Det finns ett mycket stort antal små IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag som är aktiva på den nordiska marknaden. De kontrollerar tillsammans majoriteten av marknaden i synnerhet med avseende på små och medelstora bolag. Exempel på sådana aktörer inkluderar Advania, Netfarm och Chilit.

Aktörer som främst säljer hårdvara och mjukvara

Aktörer som främst säljer hårdvara och mjukvara har ett stort fokus på operationell effektivitet för att upprätthålla en konkurrenskraftig prisnivå till både B2B-kunder och konsumenter. Gruppen kan delas in i onlineaktörer som främst marknadsför produkter online och detaljister som främst marknadsför produkter via butiksnätverk.

Onlineaktörer, har som huvudsakligt fokus att sälja hårdvara och mjukvara genom sin webbplats. Generellt har dessa aktörer ett stort fokus på operationell effektivitet för att kunna erbjuda ett konkurrenskraftigt pris vilket är särskilt viktigt till konsumenter. Ett fåtal aktörer erbjuder även ett

relevant mått av tjänster för att på ett effektivt sätt adressera B2B-kunder. För Dustin handlar det om ett brett urval av produkter och tjänster, hög IT-kompetens samt snabb och tillförlitlig leverans, för mer information om Dustins kunderbjudande se avsnittet "Verksamhetsöversikt – Kunderbjudande".

Exempel på onlineaktörer med i huvudsak B2B-fokus inkluderar Dustin och Misco. Exempel på onlineaktörer med i huvudsak konsumentfokus inkluderar Komplet, NetOnNet, Verkkokauppa och Qliro Group.

Detaljister, har som huvudsakligt fokus att sälja hårdvara och mjukvara genom ett nätverk av butiker. Kostnaden för att driva ett butiksnät gör att detaljister generellt har en högre kostnadsbas än onlineaktörer. Konkurrens och prispress på marknaden har under de senaste åren lett till en konsolidering.

Exempel på detaljister inkluderar Elgiganten, SIBA och Mediamarkt.

Stabila makroförhållanden i Norden

Dustin anser att de allmänna ekonomiska förhållandena är viktiga för den övergripande utvecklingen av IT-marknaden. Enligt data från Europeiska kommissionen är de nordiska länderna bland de mest stabila och framstående i Europa med avseende på makroekonomiska indikatorer, såsom BNP per capita, BNP-tillväxt och sysselsättning. Danmark, Norge och Sverige förväntas under 2015 uppvisa en BNP-tillväxt som överstiger genomsnittet i EU, medan Finland förväntas uppvisa svagare BNP-tillväxt.

Graden av onlinepenetration utgör en viktig drivkraft för onlineskiftet. Enligt Eurostat uppvisar samtliga nordiska länder penetrationsnivåer som överstiger genomsnittet i EU. Dessutom är konsumenter i de nordiska länderna mer aktiva när det gäller att köpa varor och tjänster via internet jämfört med befolkningen i EU generellt.

Nedanstående tabell illustrerar utvalda makrodata och marknadsindikatorer i de nordiska länderna, samt för EU som helhet.

	Danmark	Finland	Norge	Sverige	Europeiska unionen
BNP/capita (2013 i tusen SEK) ¹⁾	391	320	657	393	230
BNP-tillväxt (2015E i %)	1,7	0,6	2,2	2,4	1,5
Arbetslöshet (2013 i %)	7,0	8,2	3,5	8,0	10,8
Hushåll med tillgång till internet (2014 i %)	93	90	93	90	81
Individer som köpt varor eller tjänster via onlinekanalen de senaste 12 månaderna (%) ²⁾	78	68	77	75	50

1) Data omvandlade från EUR till SEK med följande växelkurs: EUR/SEK 8,65, motsvarande genomsnittliga EUR/SEK-växelkursen under 2013.

2) Undersökning gjord under 2014.

Källa: Europeiska kommissionen, Eurostat och Riksbanken.



VERKSAMHETSÖVERSIKT

Inledning

Dustin är en ledande onlinebaserad återförsäljare av IT-produkter och tjänster i Norden. Dustin erbjuder ett brett produkt- och tjänsteutbud till företag, offentliga organisationer och konsumenter via framförallt sin webbplatsform. För räkenskapsåret 2013/2014 redovisade Dustin en nettoomsättning om 7,4 miljarder SEK och en justerad EBITA¹⁾ om 353 MSEK, vilket motsvarar en justerad EBITA-marginal på 4,8 procent.

Bolaget grundades 1984 och har sitt huvudkontor i Nacka utanför Stockholm. Dustin bedriver verksamhet i Sverige, Danmark, Finland och Norge. Per 30 november 2014 hade Bolaget 964 anställda.

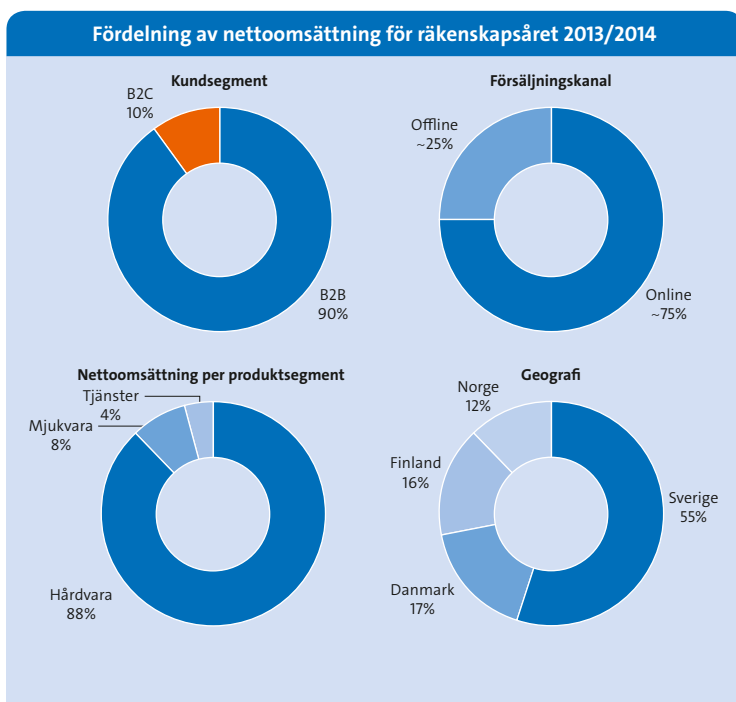
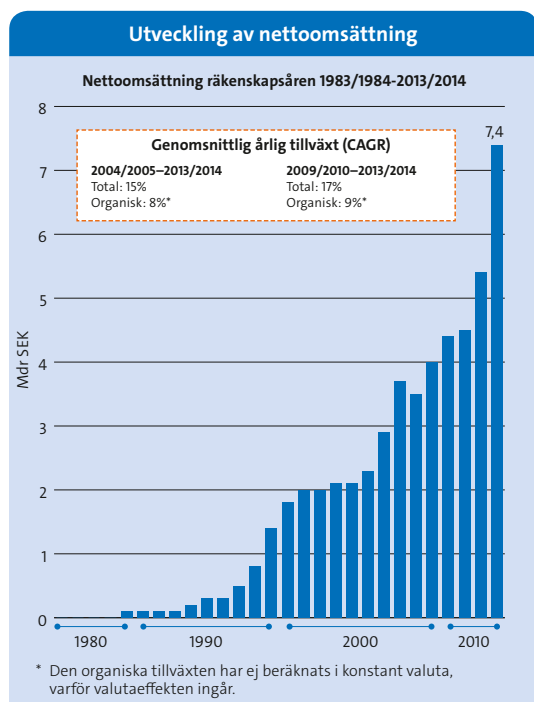
Översikt

Dustins kunderbjudande kännetecknas av ett brett urval av produkter och tjänster, hög IT-kompetens samt snabb och tillförlitlig leverans. Kunderbjudandet är utformat för att tillgodose behoven hos små och medelstora företag, vilka kännetecknas av inköp baserat på omedelbara behov samt små orderstorlekar. Kunderbjudandet riktas även till offentliga organisationer och stora företag som främst gör löpande kompletterande inköp, samt till de kunder på konsumentmarknaden som efterfrågar konkurrenskraftiga priser och hög servicenivå. Under räkenskapsåret 2013/2014 stod B2B-segmentet och B2C-segmentet för 90 procent respektive 10 procent av nettoomsättningen.

Dustin strävar kontinuerligt efter att förbättra effektiviteten i Bolagets verksamhet och dra nytta av skalfördelar. En stor del av Dustins försäljning sker via Dustins webbplatsform. Under räkenskapsåret 2013/2014 stod försäljning online för cirka 75 procent av nettoomsättningen och cirka 90 procent av antalet ordrar²⁾. För att dra nytta av ökad skalbarhet har Dustin ett antal centrala funktioner, däribland inköp och prissättning av produkter, online, marknadsföring, affärsstöd och HR.

Dustins verksamhet har låga investeringsbehov och låg rörelsekapitalbindning, vilket leder till att större delen av resultatet omvandlas till kassaflöde. Dustin har en affärsmodell med flexibel kostnadsstruktur, vilket avspeglas i Dustins historiskt stabila rörelsemarginaler. Bolagets väldiversifierade kundbas och kundernas låga genomsnittliga ordervärde gör att Dustins beroende av enskilda kunder är lågt. Genom en väldiversifierad leverantörsbas, bestående av både tillverkare och distributörer, är Dustin dessutom inte beroende av någon enskild leverantör.

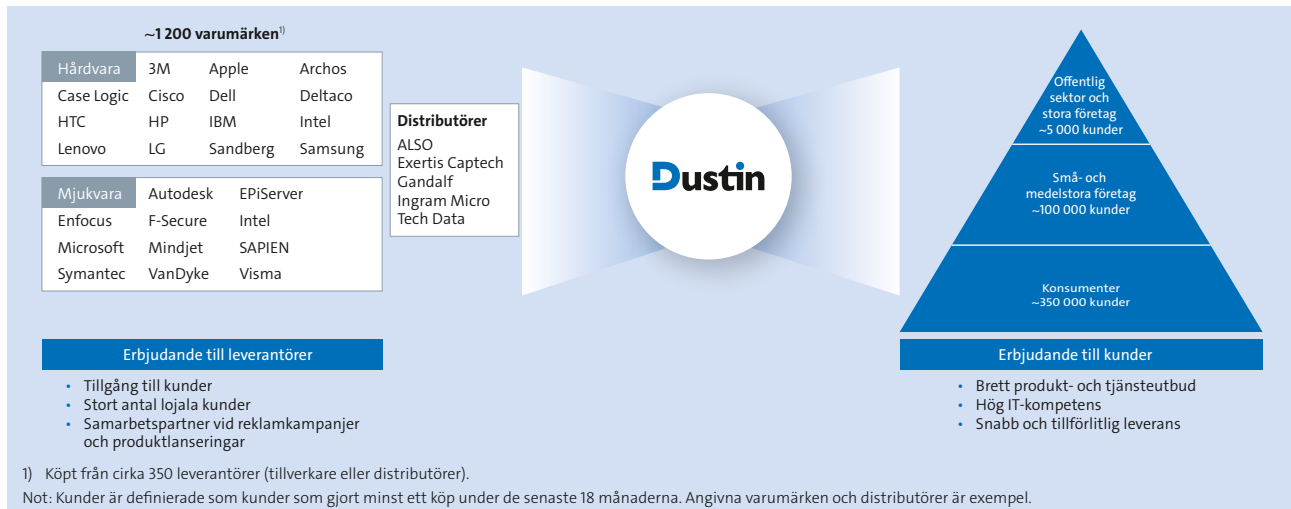
Dustin har historiskt haft en stark nettoomsättnings-tillväxt. Den genomsnittliga årliga tillväxttakten (CAGR) under räkenskapsåren 2004/2005–2013/2014 uppgick till 15 procent, varav 8³⁾ procent organiskt och 7 procent till följd av förvärv. Den snabba organiska tillväxttakten kan enligt Dustin främst tillskrivas Bolagets marknadsposition inom onlinekanalen, samt ett konkurrenskraftigt kunderbjudande som har gjort det möjligt för Dustin att attrahera nya kunder och ta en större del av de befintliga kundernas IT-inköp.



- 1) För information om beräkning av justerad EBITA, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Information som inte beräknats enligt IFRS".
- 2) Försäljning online utgörs av försäljning som inte genereras genom relationsbaserad försäljning. Onlinedefinitionen inkluderar inkommande samtal till kundservice.
- 3) Den organiska tillväxten har ej beräknats i konstant valuta, varför valutaeffekten ingår.

Dustins roll i värdekedjan

Dustin agerar som en länk mellan tillgång och efterfrågan och kan, tack vare sin storlek och effektivitet, tillhandahålla produkter från cirka 1 200 varumärken inköpta från drygt 350 leverantörer till mer än 450 000 aktiva kunder, varav cirka 110 000 B2B-kunder. Under sin 30-åriga historia har Dustin byggt upp långsiktiga relationer med kunder och leverantörer, vilket stärker dess position i värdekedjan.



Erbjudande till leverantörer

Få av Dustins leverantörer har den organisation och säljstyrka som krävs för att hantera ett stort antal mindre ordrar på ett lönsamt sätt. Genom den samlade efterfrågan från Dustins kundbas erbjuds leverantörerna tillgång till ett stort antal lojala kunder som är svåra och dyra för dem att betjäna direkt. Dustins stora kundbas gör också Bolaget till en relevant samarbetspartner vid reklamkampanjer och produktlanseringar.

- **Tillgång till kunder:** Dustin erbjuder sina leverantörer en kostnadseffektiv väg till en marknad som är svår för dem att betjäna direkt.
- **Stort antal lojala kunder:** Dustin har mer än 450 000 aktiva kunder, varav cirka 110 000 B2B-kunder. Under räkenskapsåret 2013/2014 var cirka 75¹⁾ procent av försäljningen inom B2B hänförlig till kunder som varit registrerade hos Dustin sedan minst fem år tillbaka och drygt 90²⁾ procent sedan minst ett år tillbaka.
- **Samarbetspartner vid reklamkampanjer och produktlanseringar:** Dustin erbjuder sina leverantörer en attraktiv kanal för att genomföra reklamkampanjer och produktlanseringar genom att samla efterfrågan från en stor kundbas som gör inköp baserat på omedelbara behov.

Erbjudande till kunder

Dustins genomsnittskund lägger ett stort antal mindre ordrar inom ett flertal typer av produktkategorier, ett köp beteende som gör direkt interaktion mellan leverantör

och slutkund ineffektiv. Genom Dustins plattform kan kunder välja produkter och tjänster från ett brett sortiment, få tillgång till specialistkompetens samt erhålla snabb och tillförlitlig produktleverans. Genom en hög intern effektivitet kan Dustin erbjuda konkurrenskraftiga priser.

- **Brett produkt- och tjänsteutbud:** Dustin strävar efter att täcka kundernas totala behov av hård- och mjukvaruprodukter. Dessutom tillhandahåller Bolaget tjänster som antingen direkt eller indirekt drivs av efterfrågan på hård- och mjukvara. Produktsortimentet innefattar cirka 200 000 hård- och mjukvaruprodukter och ett omfattande utbud av tilläggstjänster, kompletterande tjänster och integrerade lösningar, till exempel konfigurering, finansiering, försäkring och helpdesk.
- **Hög IT-kompetens:** Dustin strävar efter att erbjuda professionell hjälp kopplade till samtliga produkter och tjänster i sortimentet. Dustins informativa webbplats i kombination med ett effektivt callcenter hanterar cirka 90 procent av alla ordrar. Den relationsbaserade försäljningsorganisationen stöds av produktexperter och hjälper kunder i deras inköp av produkter som kräver mer avancerad rådgivning.
- **Snabb och tillförlitlig leverans:** Dustin strävar efter att tillhandahålla snabba och tillförlitliga leveranser. Vidare samordnar Dustin produkter från många leverantörer i en och samma leverans. Dustin har de senaste tre åren levererat över 97 procent av alla ordrar inom utlovad tid.³⁾

1) Exklusive Businessforum, Norsk Data Senter och IT-Hantverkarna.

2) Exklusive Businessforum, Norsk Data Senter och IT-Hantverkarna.

3) Genomsnittlig månatlig leveransförmåga under den senaste treårsperioden, definierat som andelen ordrar som levereras i tid i linje med logistikpartnerns utfästelse.

Historik

Med 30 års erfarenhet har Dustin utvecklats till en ledande onlinebaserad återförsäljare av IT-produkter och tjänster i Norden. Vidare har Dustins nettoomsättning sedan bolaget grundades endast minskat under räkenskapsåret 2008/2009 och Dustin har inte rapporterat rörelseförlust sedan 1988/1989. Bolagets historia kan i stort indelas i fyra faser enligt följande:

Postorderverksamhet inriktad på IT-produkter (1984–1994)

Dustin grundades 1984 för att tillgodose en stigande efterfrågan på prisvärda persondatorer och annan IT-utrustning. Produkterna marknadsfördes till en början främst till B2B-kunder via postorder. 1993 började Dustin utvärdera internet som försäljningskanal samtidigt som Bolaget flyttade till nya kontor i Stockholm.

Webbplattform i Sverige etableras (1995–2006)

Dustin etablerade sig som en pionjär inom e-handel i Norden när Bolaget lanserade sin e-handelsbutik 1995. Mellan 1995 och 2004 ökade Dustin snabbt sin nettoomsättning genom att rikta in sig på små och medelstora företag. Dustin Home lanserades 2004 som en satsning mot B2C-segmentet och Bolaget kunde då dra nytta av den redan befintliga webbplattformen.

Geografisk expansion och breddat erbjudande (2007–2013)

Under 2007 inledde Dustin en expansionsstrategi fokuserad på att bredda den geografiska närvaron och utvidga kunderbjudandet till tjänster inriktade mot små och medelstora företag. Bolaget etablerade sig på den danska marknaden genom förvärvet av Computerstore 2007. Under 2008 invigdes ett nytt centrallager i Rosersberg vilket bidrog till att öka distributionskapaciteten. Inträdet på den norska marknaden skedde organiskt 2009 och under 2012 förstärktes Dustins position i Norge ytterligare genom förvärvet av Norsk Data Senter.

Under perioden utvecklade Dustin sitt kunderbjudande, främst i syfte att kunna ta en större del av små och medelstora företags IT-inköp. Bland annat introducerades tjänster kopplade till utbudet av hårdvara och mjukvara samt en kunskapsbaserad försäljningsmodell som syftade till att mer effektivt betjäna olika kundbehov.

Plattform för ökad tillväxt (2013 och framåt)

Dustins nordiska plattform stärktes ytterligare 2013 då Bolaget etablerades på den finska marknaden genom förvärvet av Businessforum. Förvärvet bidrog också till ökad kapacitet och kunskap att betjäna kunder i den offentliga sektorn.

Under 2014 har Dustin implementerat en ny IT-plattform i syfte att öka effektiviteten och förbättra samordningen i Bolaget. Genom sin nordiska plattform är Dustin positionerat för fortsatt tillväxt, vilket kan uppnås genom att dra nytta av Bolagets ledande position, försäljningskultur, skalbara kostnadsbas samt erfarenheter från de länder där

Bolaget är verksamt. Dustin kommer dessutom fortsätta att utvärdera möjliga förvärvsobjekt.

Styrkor och konkurrensfördelar

Dustin anser sig ha ett antal viktiga styrkor och konkurrensfördelar, som gör att Bolaget har en god position för att genomföra sin strategi och uppnå sina finansiella mål.

God tillväxtpotential på en stor marknad

Under räkenskapsåret 2013/2014 var 90 procent av Dustins nettoomsättning hänförligt till B2B-segmentet. Dustins adresserbara marknad uppgick till cirka 104 miljarder SEK under 2013 och beräknas enligt Bolaget öka med cirka 3 procent per år under perioden 2013–2017. Dustin har varit verksamt på IT-marknaden i över 30 år och har utvecklat en marknadsledande webbplattform. Jämfört med sina konkurrenter är Bolaget mer exponerat mot det snabbare växande kundsegmentet små och medelstora företag. Med en hög marknadsandel i onlinekanalen, stark varumärkeskännedom och ett konkurrenskraftigt kunderbjudande anser Dustin att Bolagets ställning är stark och att man kommer kunna fortsätta att dra nytta av viktiga marknadstrender. Dessa inkluderar onlineskifte främst inom basprodukter och enklare tjänster, tekniskifte som driver tillväxten inom avancerade produkter och tjänster samt högre tillväxt i mindre företag. Mot denna bakgrund förväntar sig Dustin att kunna växa i snabbare takt än marknaden och därigenom vinna marknadsandelar.

Onlineskifte främst inom basprodukter och enklare tjänster

Trots att det typiskt sett är mest effektivt att köpa basprodukter via internet, gjordes endast cirka 15 procent av inköpen på Dustins B2B-marknad via denna kanal under 2013. Eftersom kunderna strävar efter att effektivisera inköpen av basprodukter förväntar sig Dustin att kunderna framöver kommer att fortsätta genomföra en ökad andel av sina IT-inköp via onlinekanalen. Dustin förväntar sig att onlinekanalen kommer att uppvisa en årlig tillväxttakt om cirka 8 procent under perioden 2013–2017. Marknaden för basprodukter uppskattades av Bolaget till cirka 85 miljarder SEK 2013, vilket tyder på att det finns en väsentlig tillväxtpotential för onlineaktörer. Dustin har en hög marknadsandel i onlinemarknaden för B2B i Norden och kan därför dra nytta av det fortsatta onlineskiftet.

Teknikskifte driver tillväxten inom avancerade produkter och tjänster

B2B-marknaden för avancerade IT-produkter och tjänster uppskattades av Bolaget till cirka 19 miljarder SEK 2013. Dustin förväntar sig att marknaden kommer att öka med 6 procent under perioden 2013–2017, vilket är i linje med historisk tillväxt. Tillväxten drivs delvis av ett pågående tekniskifte, exempelvis för molnlösningar, säkerhetslösningar och samarbetslösningar. Dustin anser sig vara väl positionerad att betjäna sina kunder inom dessa områden,

tack vare sin storlek och sitt konkurrenskraftiga kunderbjudande. Dustin bedömer att Bolaget har en stark ställning på en fragmenterad marknad, med många små konkurrenter, vilka enligt Dustins bedömning får det allt svårare att konkurrera vad gäller nivån på erbjudna tjänster och pris. Därmed anser Dustin att Bolaget har goda möjligheter att fortsätta att öka sin marknadsandel på den stora och fragmenterade B2B-marknaden för avancerade IT-produkter och tjänster, vilken även uppvisat god tillväxt.

Högre tillväxt i mindre företag¹⁾

I Sverige har mindre företag historiskt uppvisat högre omsättningstillväxt och snabbare ökning av antalet medarbetare jämfört med större företag. Dustin bedömer att trenden med högre tillväxt i mindre företag kommer att fortsätta även framöver. Dustin anser också att Bolaget är väl positionerat när det gäller att dra nytta av denna trend tack vare ett kunderbjudande som är anpassat för små och medelstora företag samt en betydande exponering mot detta kundsegment.

Stark ställning på marknad med höga inträdeshinder

Dustin anser att Bolagets marknadsledande ställning skyddas av höga inträdesbarriärer, tack vare Bolagets storlek i Norden, det marknadsledande varumärket och den erfarenhet som Bolaget samlat på sig genom att vara en pionjär på onlinemarknaden under de senaste 20 åren. Dustin bedriver sin verksamhet på en marknad som kännetecknas av relativt låga marginaler. Det kan därför vara svårt att vinna marknadsandelar och etablera en lönsam verksamhet utan stordriftsfördelar, ett starkt varumärke och lång erfarenhet.

Storskalighet möjliggör låg kostnadsbas och attraktiva inköspriser

Dustins storlek, onlinebaserade försäljningsplattform och centraliserade organisation möjliggör en låg kostnadsbas i förhållande till nettoomsättningen. Detta gör det möjligt att leverera ett kunderbjudande till attraktiva priser samtidigt som Bolaget kan hålla en stabil lönsamhet. Vidare kan Dustin i allmänhet erhålla lägre inköspriser tack vare sin storlek, vilket också gör det möjligt för Dustin att sälja stora volymer via sin webbplattform när leverantörerna genomför reklamkampanjer eller produktlanseringar. Mindre konkurrenter i Norden har vanligtvis en högre kostnadsbas i förhållande till omsättning och har normalt inte heller tillgång till samma inköspriser som Dustin. Kombinationen av dessa två faktorer gör det svårt för sådana aktörer att vinna marknadsandelar och uppnå lika hög lönsamhet.

Marknadsledande varumärke säkerställer låga kundanskaffningskostnader och hög kundlojalitet

Dustin har byggt upp sitt marknadsledande varumärke genom 30 års erfarenhet på B2B-marknaden för IT-produkter. Bolagets närvaro på konsumentmarknaden har stärkt varumärkeskännedomen ytterligare. Bolagets låga kundanskaffningskostnader beror delvis på en hög grad av organisk (ej betald) trafik till webbplatsen, vilken under räkenskapsåret 2013/2014 uppgick till cirka 60 procent av trafiken till Dustins webbplats. Konkurrerande bolag med lägre eller ingen varumärkeskännedom, vilket inte är ovanligt för aktörer inom B2B-segmentet, har i allmänhet höga kostnader för kundförvärv och upplever generellt sämre kundlojalitet. Detta gör det svårt för sådana konkurrenter att vinna marknadsandelar och etablera och bedriva en lönsam verksamhet.

Stor erfarenhet som byggts upp genom 30 års erfarenhet som pionjär på marknaden

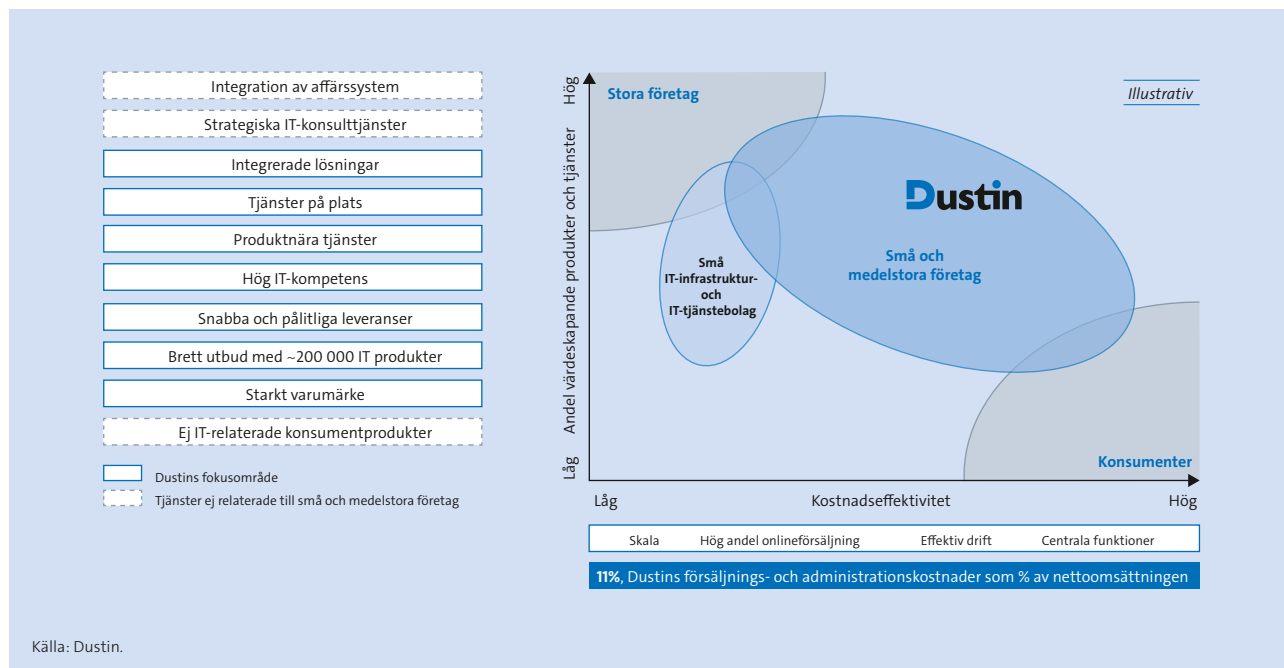
Dustin har byggt upp omfattande erfarenhet tack vare sin långa historik både inom B2B-marknaden för IT-produkter och för onlinemarknaden i Norden. Nya marknadsaktörer med mindre erfarenhet från B2B- och onlinemarknaden kan i allmänhet inte erbjuda en jämförbar tjänstenivå till sina kunder.

Dustins organisation har också lärt sig att dra nytta av positionen i värdekedjan. Inköpsorganisationen har till exempel erfarenhet av lagerhantering, medan försäljningsorganisationen kan marknadsföra Dustins hela erbjudande till kunderna. Dessutom har Bolaget långvariga relationer med både kunder och leverantörer, vilket gör det svårare för nya aktörer att ta marknadsandelar från Dustin.

1) Se avsnittet "Marknadsöversikt – Den nordiska B2B-marknaden för IT-produkter – Högre tillväxt i mindre företag" för karakteristiska av mindre och större företag.

Stark ställning på den nordiska IT-marknaden

Dustins kunderbjudande lämpar sig särskilt väl för segmentet små och medelstora företag. Kunderbjudandet balanserar tjänsteutbudet med effektivitet och konkurrenskraftiga priser. Genom att kombinera en hög andel försäljning online med ett brett produkt- och tjänsteutbud, hög IT-kompetens och snabb och tillförlitlig leverans, kan Bolaget erbjuda en hög servicenivå, i synnerhet till små och medelstora företag, samtidigt som man bedriver en effektiv verksamhet.

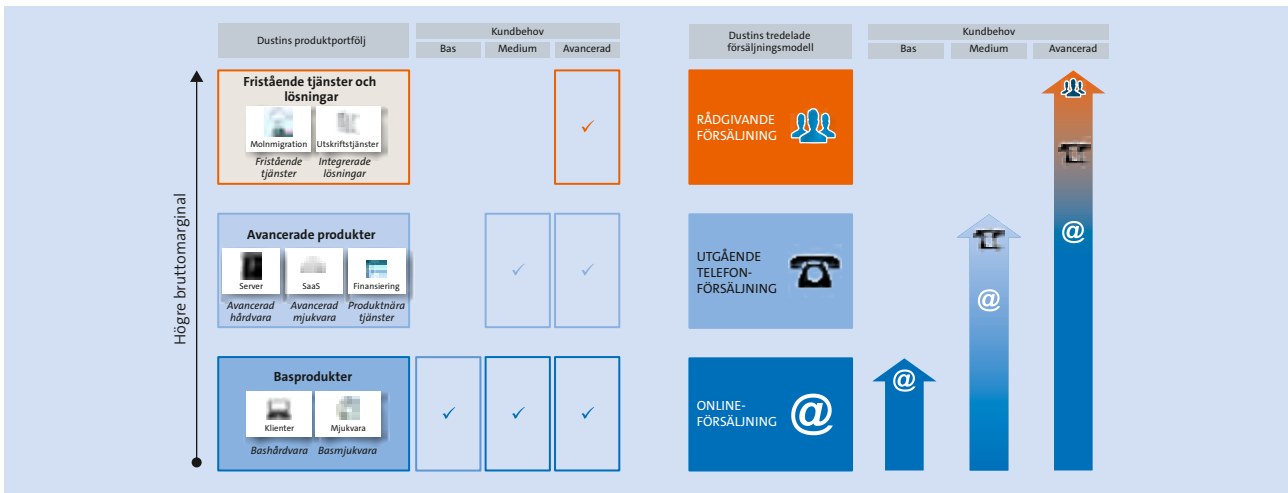


Erbjudandet gör det möjligt för Bolaget att konkurrera effektivt med infrastruktur- och tjänstebolag och konsumentinriktade aktörer.

- **Små IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag** är ofta lokala och framstående inom sina nischområden, men är i allmänhet mindre kostnadseffektiva, har låg skalbarhet och saknar ofta bredd i produkt- och tjänsteutbud.
- **Stora IT-infrastruktur- och IT-tjänstebolag** betjänar i allmänhet stora företag och fokuserar i huvudsak på större orderstorlekar och mer komplexa produkter och tjänster snarare än stora mängder av små ordrar av hårdvara och mjukvara. Tack vare en hög effektivitet och automatisering kan Dustin erbjuda konkurrenskraftiga priser på mindre ordrar, vilket illustreras av Dustins låga kostnader för försäljning och administration som andel av nettoomsättningen.
- **Konsumentinriktade aktörer** fokuserar i allmänhet på att möta konsumenters efterfrågan på låga priser, vilket kräver en effektiv verksamhet med begränsad eller ingen service som följd. Dustins effektiva plattform gör det möjligt för Bolaget att konkurrera med konsumentinriktade aktörer genom en generellt högre tjänstenivå, men samtidigt konkurrenskraftiga priser.

Flexibel försäljningsmodell utformad för att ta en större andel av kundernas IT-inköp

Storleken på IT-budgeten bland Dustins kunder är till stor del en funktion av hur avancerad IT-miljö kunden verkar i och hur många anställda de har. Dustins försäljningsmodell gör det möjligt att effektivt och till låg kostnad bearbeta kunder med olika behov. Genom sin försäljning online inriktar sig Dustin på behovet av basprodukter inom IT, samtidigt som mer avancerade produkter och tjänster kan kräva direktkontakt genom Dustins relationsbaserade försäljningsorganisation. Sådan försäljning gör det också möjligt för Dustin att ta en större del av små och medelstora företags IT-inköp och sälja mer avancerade produkter och tjänster, som normalt har högre bruttomarginal. Under räkenskapsåret 2013/2014 uppgick onlineförsäljning och relationsbaserad försäljning till cirka 75 respektive cirka 25 procent av Dustins nettoomsättning. Räknat i antal ordrar svarade onlinekanalen för cirka 90 procent.

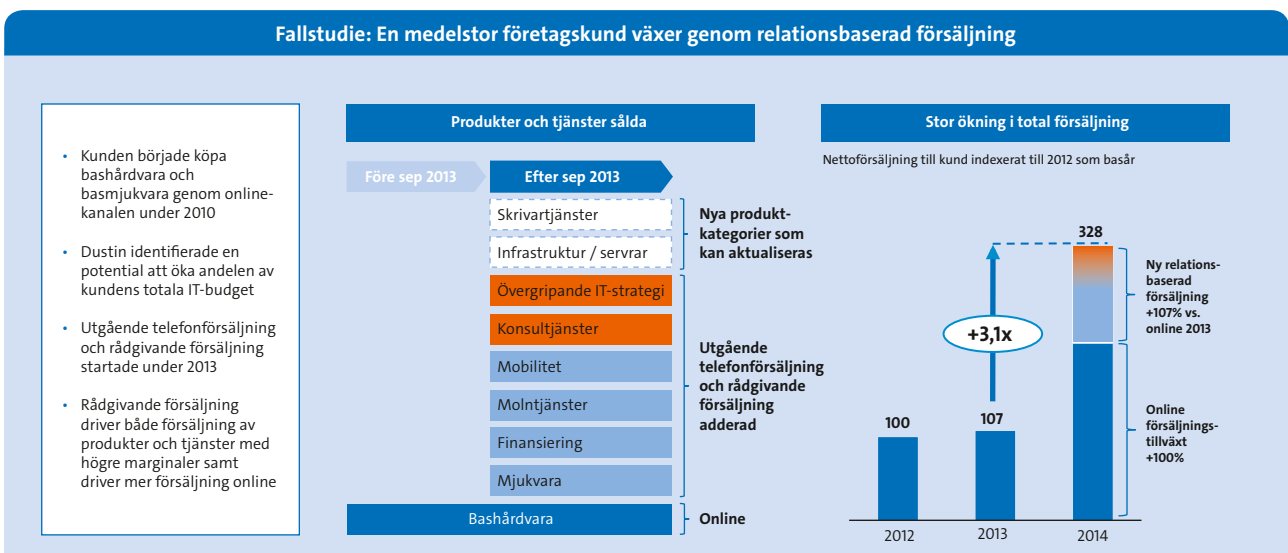


Den relationsbaserade försäljningen består av personal med kompetens att betjäna små och medelstora företag med mer komplexa IT-behov. Den fungerar som ett komplement till webbplatsen, där säljare proaktivt kontaktar redan befintliga kunder. För kunder med de mest komplexa IT-behov har Dustin etablerat en rådgivande försäljningsorganisation med hög teknisk kompetens, som arbetar aktivt med rådgivning, ofta genom kundbesök, kring relevanta tjänsterbjudanden och integrerade lösningar. Teamet för relationsbaserad försäljning har stöd av produktexperter.

Dustin har bred kunskap om sina kundsegment. Genom att använda en sofistikerad kundsegmenteringsmodell kan

Bolaget identifiera vilka befintliga kunder Bolaget ska bearbeta aktivt genom relationsbaserad försäljning. Kunder med högre behov skapar potential för Dustin och erbjuds därför en högre servicenivå.

Dustins försäljningsmodell utgör en viktig styrka, eftersom den gör det möjligt för Bolaget att på ett kostnadseffektivt sätt ta en större del av kundernas IT-inköp, något som ofta uppskattas av kunderna som då kan göra en större del av sina inköp hos en leverantör. Vidare tenderar kundernas lojalitet att öka i takt med att relationen med Dustin blir djupare och mer frekvent, vilket leder till att även inköp av basprodukter via onlinekanalen ökar.



Effektiv webbmotor för höga volymer av små ordrar

Med ett brett produkt- och tjänsterbjudande, hög IT-kompetens samt snabba och tillförlitliga leveranser är Dustins kunderbjudande attraktivt för andra kundsegment med inköpsmönster och behov som liknar dem hos små och medelstora företag. Dustin är väl positionerat för att klara av stora företags kompletteringsköp och för att fungera som sekundärleverantör till stora företag och offentliga organi-

sationer. Sådana leveranser kännetecknas av ett stort antal ordrar med låg genomsnittlig orderstorlek som kräver en mycket effektiv drift, hög leveranssäkerhet, korta leveranstider och kunskaper om hård- och mjukvaruorienterad försäljning. Vidare anser Dustin att affärsmodellen är väl lämpad för konsumentkunder som efterfrågar ett konkurrenskraftigt pris och samtidigt en högre grad av service jämfört med mer prisfokuserade B2C-aktörer.

Effektiv webbtjänst med stöd av skalbara centrala funktioner

Dustin har en affärsmodell inriktad på att en stor del av alla ordrar läggs via webben och genom att dra nytta av skalbara centrala funktioner möjliggör ytterligare försäljningstillväxt i Norden. Affärsmodellen utgör grunden till att Dustin kan erbjuda ett brett sortiment till konkurrenskraftiga priser i kombination med tjänster som skapar mervärde för kunden.

Hög andel onlinetransaktioner

Försäljning online utgjorde cirka 90 procent av alla ordrar under räkenskapsåret 2013/2014.¹⁾ Detta tack vare att man erbjuder ett användarvänligt gränssnitt med omfattande produktinformation i kombination med ett callcenter som effektivt hanterar kundernas frågor. En hög andel onlineordrar gör att Dustin har en relativt låg kostnadsbas och uppnår skalfördelar genom låga transaktionskostnader, låga kostnader för kundanskaffning och en centraliserad och skalbar plattform, vilket ger förbättrade marginaler vid ökad försäljning.

Centrala funktioner

Under de senaste fem åren har Dustin byggt upp en organisation som gör att man kan erbjuda konkurrenskraftiga priser och som positionerar Bolaget för framtida tillväxt. Plattformen innefattar flera centrala funktioner, inklusive inköp och prissättning av produkter, online, marknadsföring, affärsstöd och HR. Dessa funktioner är anpassade för att kunna hantera ytterligare tillväxt.

Under 2014 implementerade Dustin ett nytt affärssystem vilket förväntas öka de centrala funktionernas effektivitet genom automatisering av flera processer som tidigare varit manuella, vilket bidrar ytterligare till skalbarheten hos dessa funktioner.

Historisk erfarenhet av köp och integrering av företag

Dustin har kunnat kombinera en hög organisk tillväxt med utvalda strategiska förvärv. Under perioden 2007–2014 har Dustin bevisat sin förmåga att ta sig in på nya marknader genom förvärv av exempelvis Computerstore (Danmark) och Businessforum (Finland), samt att bredda och stärka sitt tjänsteutbud genom förvärven av Norsk Data Senter (Norge), IT-Hantverkarna (Sverige) och Best Office (Sverige). Dustins förmåga att identifiera och integrera förvärv gör Bolaget väl positionerat för att genomföra ytterligare förvärv. Dessutom bedömer Dustin att det nya affärssystemet kommer att underlätta integreringen av framtida förvärv.

Strategiska mål

Dustin beslutade om en ny strategisk plan under 2007 vilken sedan dess har följts framgångsrikt. Tack vare den strategiska planen och en gynnsam marknadsposition har Bolaget kunnat uppvisa en organisk nettoomsättningstillväxt (CAGR) om i genomsnitt 8²⁾ procent per år sedan 2004/2005. Dustin kommer att fortsätta sitt strategiska arbete utifrån samma strategiska plan anpassad efter de möjligheter och förutsättningar som uppkommer. Därigenom bedömer Dustin att Bolaget kommer att kunna fortsätta att stärka sin marknadsposition och därigenom öka sin nettoomsättning, rörelseresultat och kassaflöde. Den strategiska planen omfattar följande nyckelelement.

Kundförvärv

Dustin har varit framgångsrikt när det gäller att använda webbplattformen för att öka antalet kunder. Dustin förväntar sig att Bolagets marknadsledande position på onlinemarknaden för försäljning av IT-produkter till B2B-marknaden i Norden och den höga varumärkeskännetiden i kombination med fortsatt onlineskifte även fortsättningsvis kommer att bidra till ett stabilt flöde av nya kunder till Bolaget. Dustin kommer fortsätta att investera selektivt i marknadsföringsaktiviteter, exempelvis Dustin Expo för att ytterligare stärka Bolagets varumärke.

Genom förvärvet av Businessforum 2013 fick Dustin förbättrad kunskap om offentliga upphandlingar. Dustins strategi är att fortsätta att delta i upphandlingsprocesser.

Ökad försäljning till befintliga kunder

Dustins strategi är att öka försäljningen av nuvarande produkt- och tjänsteutbud till sin befintliga kundbas för att ta en större del av kundernas IT-inköp. Dustin uppskattar att Bolagets genomsnittliga andel av kundernas IT-inköp är låg. Dustin avser därför öka sin del av kundernas IT-inköp genom att behålla sin ledande ställning inom försäljning online och genom att vidareutveckla kundrelationerna via relationsförsäljning.

Fortsatt ledande ställning inom försäljning online

Dustin har byggt upp en marknadsledande position i Norden när det gäller försäljning av IT-produkter till B2B-marknaden. Dustin planerar att fortsätta utveckla onlineerbjudandet för att förstärka Bolagets position bland annat genom att lansera kunderbjudande till marknaden för små och medelstora företag i Finland. Som marknadsledare har Dustin stora möjligheter att dra fördel av det pågående online-skiftet. När befintliga kunder väljer att allokera en större del av sina IT-inköp till onlinekanalen och att koncentrera sina IT-inköp ytterligare är Bolaget väl positionerat för att dra fördel av en sådan utveckling.

1) Försäljning online utgörs av försäljning som inte genereras genom relationsbaserad försäljning. Onlinedefinitionen inkluderar inkommande samtal.

2) Den organiska tillväxten har ej beräknats i konstant valuta, varför valutaeffekten ingår.

Utökade kundrelationer genom relationsbaserad försäljning

Dustin kommer fortsätta att använda relationsbaserad försäljning i syfte att tillvarata potentialen i en stor kundbas av små och medelstora företag. Genom att öka antalet kunder som löpande kontaktas av den aktiva försäljningsorganisationen, förväntar sig Bolaget att såväl nettoomsättning som lönsamheten kommer att öka genom högre försäljning av mer avancerade produkter och tjänster med en generellt sett högre bruttomarginal. Dessutom ökar en fördjupad kundrelation i allmänhet också nettoomsättningen och rörelseresultatet från försäljning online, eftersom kunderna blir mer lojala och gör en större del av sina inköp hos Dustin. Bolaget bedömer därför att relationsbaserad försäljning har potential att väsentligt öka Bolagets andel av kundernas IT-inköp, dels genom att sälja fler avancerade produkter och tjänster, dels genom en ökad försäljning av basprodukter online. Av Bolagets cirka 100 000 aktiva kunder som är små och medelstora företag är idag omkring 10 000 kunder aktiverade i den relationsbaserade försäljningskanalen.

Introduktion av erbjudandet i hela Norden

Dustin uppskattar att det finns stora möjligheter att introducera hela produkt- och tjänsteutbudet i samtliga nordiska länder. I Sverige har Bolaget ett brett erbjudande, men erbjudandet i övriga nordiska länder är mer begränsat eftersom Dustin nyligen etablerat sig på dessa marknader. Dustin planerar att erbjuda samtliga produkter och tjänster på alla nordiska marknader under de närmaste åren. Några exempel på nyligen genomförda kunskaps- och erfarenhetsutbyten som bygger på bästa praxis mellan de nordiska länderna inkluderar:

- Svensk webbplattform har lanserats i Norge och Danmark
- Finska inköpsprocesser mot offentliga organisationer används i Sverige, Norge och Danmark
- Dansk modell för relationsförsäljning har introducerats i Sverige

Dustin bedömer att det finns potential att fortsätta utveckla dessa lanseringar. Bolaget planerar exempelvis att under 2015 lansera utskriftslösningar i Norge och Finland samt Bolagets webbplattform i Finland.

Utöver att introducera hela kunderbjudandet på den nordiska marknaden kommer Dustin att investera i nya produkter och tjänster som ska läggas till det befintliga produkt- och tjänsteerbjudandet. Genom att bredda sin produktbas kan Dustin ta en större del av kundernas IT-inköp och därigenom öka sin nettoomsättning och öka lönsamheten.

Effektivitetsförbättringar

Dustin har ett flertal skalbara centraliserade funktioner för att kunna betjäna hela den nordiska regionen. Dessa inkluderar bland annat inköp och prissättning av produkter, online, marknadsföring, affärsstöd och HR. Bolagets strategi är att dra nytta av dessa funktioner för att skapa framtida stordriftsfördelar, med målet att ytterligare sänka rörelsekostnaderna i förhållande till nettoomsättningen när Dustin fortsätter att växa.

Bolaget fortsätter att löpande utvärdera sin kostnadsbas och kapitalintensitet för att öka effektiviteten, samtidigt som man ämnar upprätthålla en hög servicenivå och kundnöjdhet. Dustin använder välkända metoder som exempelvis Lean, Six Sigma och NPS-modellen i kombination med fokuserade insatser för att skapa en kultur av fortlöpande förbättringar och kundfokus för att därigenom öka effektiviteten och sänka rörelsekostnaderna som andel av nettoomsättningen. Dustin bedömer att dessa initiativ successivt kommer att leda till en ökad effektivitet och göra det möjligt för Bolaget att förbättra lönsamheten.

Förvärv för att stödja tillväxt och bredda kunderbjudandet

Bolaget fortsätter att kontinuerligt utvärdera potentiella förvärvsmöjligheter för att stödja tillväxt och öka aktieägarvärdet. Nya förvärv utvärderas delvis för att möjliggöra för Bolaget att tillgodose en större del av kundernas totala IT-inköp, men också för att konsolidera sin position på befintliga marknader, bredda sin kundbas, uppnå kostnads- synergier samt för att bredda sitt befintliga erbjudande.

Summering av strategiska mål per kundkategori

Dustins strategiska mål är till stor del beroende av Bolagets marknadsposition och nuvarande marknadstrender. Bolaget har därmed utvecklat vissa skillnader i strategiska och finansiella mål för de olika kundsegmenten. Trenden mot ökad andel försäljning via onlinekanaler är dock en av de trender som driver ökad försäljning för Dustin inom samtliga kundsegment. Bolagets tillväxtpotential gällande små och medelstora företag är därtill förstärkt av bland annat tillväxt inom avancerade produkter och stark generell underliggande tillväxt för mindre företag.

Baserat på kundernas behov och inköpsbeteenden skiljer sig även Bolagets erbjudande till de olika kundkategorierna där Dustin har anpassat sitt erbjudande och sin affärsmodell främst för små och medelstora företag. Därför har Dustin generellt en högre EBITA-marginal för denna kundgrupp än genomsnittet för alla kunder och nettoförsäljningstillväxten inom denna kundgrupp bedöms bli högre än för övriga kundgrupper.

Finansiella mål

Tillväxt

Dustins mål är att över en konjunkturcykel uppnå en genomsnittlig årlig organisk tillväxt om 8 procent. Utöver detta avser Dustin att växa genom förvärv.

Marginal

Dustins mål är att öka den justerade EBITA-marginalen över tid och på medellång sikt uppnå en justerad EBITA-marginal på mellan 5 och 6 procent.

Kapitalstruktur

Dustins kapitalstruktur ska möjliggöra en hög grad av finansiell flexibilitet samt ge utrymme för förvärv. Bolagets målsättning är att nettoskuldssättningen skall uppgå till 2,0–3,0 gånger justerad EBITDA för den senaste tolv månadersperioden.

Utdelningspolicy

Dustins mål är att dela ut mer än 70 procent av nettovinsten. Hänsyn ska dock tas till Bolagets finansiella ställning, kassaflöde, förvärvsmöjligheter och framtidsutsikter.

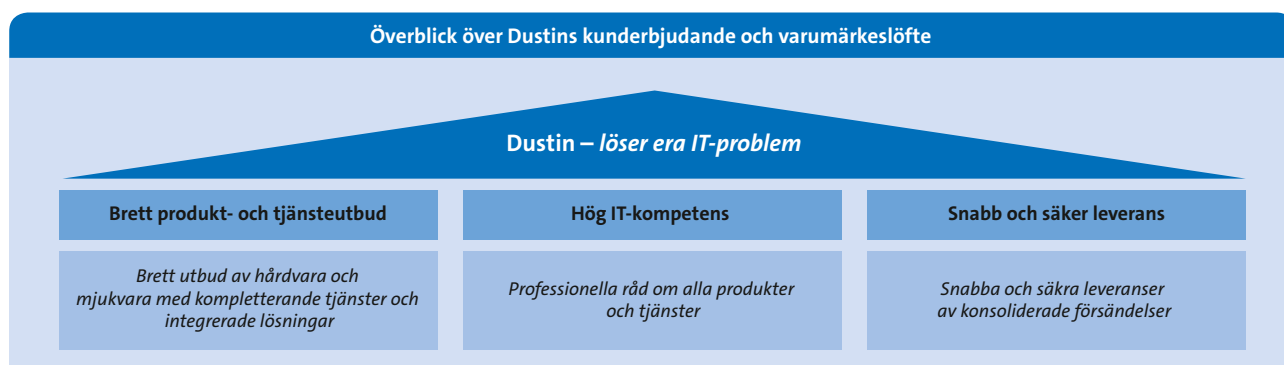
Dustins finansiella mål som anges ovan utgör framåtblickande information som omfattas av stor osäkerhet. De finansiella målen baseras på ett antal antaganden rörande bland annat utvecklingen av Dustins bransch, verksamhet, verksam-

hetsresultat och finansiella ställning. Dustins verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning, samt utvecklingen för den bransch och den makroekonomiska miljö i vilken Dustin verkar, kan skilja sig väsentligt och bli sämre än vad Dustin antog när de finansiella målen ovan sattes upp. Som en följd därav omfattas Dustins förmåga att nå de finansiella målen av osäkerhet och eventualiteter, varav vissa är utanför Bolagets kontroll, och det finns ingen garanti för att Dustin kan nå målen eller att Dustins finansiella ställning eller rörelseresultat inte kommer att skilja sig väsentligt från de finansiella målen. Se även "Viktig information till investerare – Framåtblickande uttalanden".

Kunderbjudande

Dustins kunderbjudande baseras på ett brett produkt- och tjänsteerbjudande, hög IT-kompetens samt snabb och tillförlitlig leverans. Produkt- och tjänsteerbjudandet omfattar större delen av kundernas behov avseende såväl hårdvara som mjukvara i form av cirka 200 000 produkter och tilläggstjänster, som antingen direkt eller indirekt påverkas av behovet av hård- och mjukvara. Dustins IT-kompetens präglar alla försäljningskanaler där Bolaget interagerar med sina kunder och är anpassad för respektive kundgrupps behov. Dustin strävar efter att tillhandahålla kunderna snabb och tillförlitlig leverans där Bolaget under de senaste tre åren har levererat över 97 procent av alla ordrar inom utlovad tid.¹⁾

Överblick över Dustins kunderbjudande och varumärkeslöfte



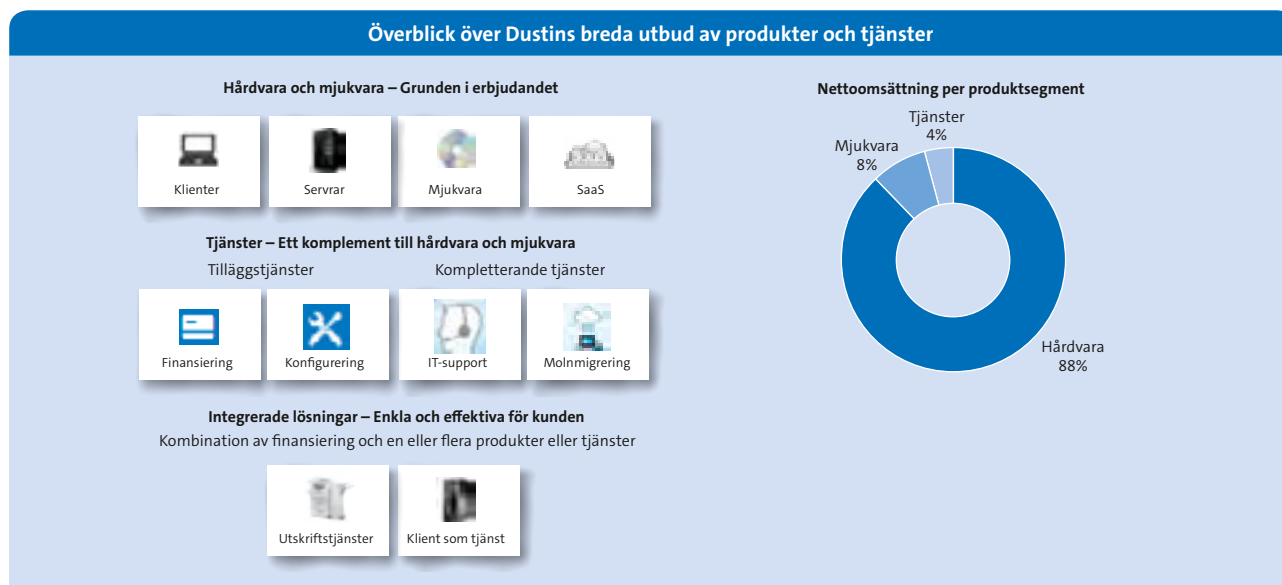
1) Genomsnittlig månatlig leveransförmåga under den senaste treårsperioden, definierat som andelen ordrar som levereras i tid i linje med logistikpartnerns utfästelse.

Brett produkt- och tjänsterbudande

Dustin erbjuder sina kunder ett brett sortiment av hård- och mjukvaruprodukter samt ett antal tjänster. Dustins mål är att erbjuda sina kunder ett sortiment av hård- och mjukvara som är tillräckligt brett och djupt för att täcka kundernas behov. De tjänster som Dustin erbjuder sina kunder är komplement och syftar till att hjälpa kunderna att maxi-

mera användandet av sina hård- och mjukvaruinköp. För att förenkla kundernas inköp och öka deras kapitaleffektivitet erbjuder Dustin integrerade lösningar till exempel utskriftstjänster.

Dustins storlek, effektivitet och låga kostnadsbas gör att Bolaget kan erbjuda sina produkter och tjänster till konkurrenskraftiga priser.



Hårdvara och mjukvara – grunden i kunderbudandet

Hårdvara och mjukvara är grunden i Dustins erbjudande och hårdvara utgjorde 88 procent och mjukvara utgjorde 8 procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2013/2014. Erbjudandet innefattar ett brett urval av hård- och mjukvaruprodukter som valts ut för att tillgodose behoven hos små och medelstora företag, offentliga organisationer och stora företag. Nischprodukter som inte ingår i Dustins standardutbud kan köpas in åt de små och medelstora företag som betjänas genom relationsbaserad försäljning. För mer information om Dustins organisation för relationsbaserad försäljning, se avsnittet "Verksamhetsöversikt – Erbjudande till kunder". Sammantaget erbjuder Dustin sina kunder cirka 200 000 hård- och mjukvaruprodukter från mer än 1 200 varumärken.

- Dustin erbjuder bland annat följande typer av hårdvara: datorer, servrar, förvaring, nätverksprodukter, skrivare, kablar, tangentbord, smartphones, tv-apparater och kameror.
- Dustin erbjuder bland annat följande typer av mjukvara: operativsystem, Officepaket, säkerhetsprogram, mjukvara som tjänst (Software as a Service, SaaS) samt infrastruktur som tjänst (Infrastructure as a Service, IaaS).

Dustin fortsätter att utveckla sitt erbjudande av hård- och mjukvaruprodukter och följer noggrant kommande produktlanseringar för att säkerställa att nya produkter erbjuds så snabbt som möjligt. Dessutom är Dustin, tack vare sin storlek och starka kundbas, en relevant partner för produktlanseringar.

Kundernas inköpsmönster är baserade på behov snarare än planerade inköp, vilket också gör Dustin till en attraktiv kanal för leverantörernas reklamkampanjer. Detta medför att Bolaget kan erbjuda vissa hårdvaruprodukter till rabatterat pris med stöd av leverantörerna. Dustin säkerställer ett ständigt flöde av reklamkampanjer genom nära och frekventa dialoger med leverantörerna.

Tjänster – Ett komplement till hårdvara och mjukvara

Dustin erbjuder tjänster som ett komplement till kundernas hård- och mjukvaruinköp, vilket hjälper kunderna att få ut mer av sina inköp. Försäljningen av tjänster utgjorde 4 procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2013/2014. Tjänsterbudandet innefattar tilläggstjänster, som är direkt kopplade till försäljningen av hårdvara och mjukvara, samt kompletterande tjänster som är indirekt kopplade till försäljningen av hårdvara och mjukvara. Dustin tillhandahåller tjänster genom sitt konfigurationscenter i Rosersberg, sin interna finansieringsleverantör (Dustin Financial Services) samt genom dotterbolaget IT-Hantverkarna i Sverige och Norsk Data Senter i Norge. Dustin erbjuder också vissa tjänster via partners, exempelvis konfigureringscenter i Danmark.

- Bland de tilläggstjänster som Dustin erbjuder återfinns konfigureringscenter, finansiering, försäkring och garantier.
- Bland de kompletterande tjänster som Dustin erbjuder återfinns helpdesk och brandvägg

Integrerade lösningar – Enkla och effektiva för kunden

Genom att kombinera flera olika artiklar inom hårdvara, mjukvara och tjänster till en integrerad lösning erbjuder Dustin en enkel och effektiv produkt till kunderna. En integrerad lösning förenklar inköp för kunderna genom att lösa behoven för ett helt IT-område i ett samlat köp. Dessutom är alla integrerade lösningar baserade på finansiering, vilket gör det möjligt för kunderna att frigöra kapital. Exempel på integrerade lösningar är bland annat utskriftstjänster och Klient som tjänst (Client as a Service, CaaS).

- Utskriftstjänster består av skrivare (hårdvara), finansiering (tilläggstjänst), försäkring (tilläggstjänst) och analys av utskriftsmiljö (kompletterings-tjänst)
- Klient som tjänst består av datorer (hårdvara), finansiering (tilläggstjänst) och försäkring (tilläggstjänst)

Integrerade lösningar redovisas inte som ett separat produktsegment, utan som försäljning av respektive hårdvara, mjukvara och tjänster. Dustin förväntar sig att efterfrågan på integrerade lösningar kommer att öka och har därför inrättat en central funktion som enbart arbetar med utveckling av nya erbjudanden.

Hög IT-kompetens

Dustin, som varit aktivt inom IT-sektorn i 30 år, har en bred och djup IT-kunskap. Många av Dustins kunder är små och medelstora företag som i allmänhet är mer flexibla rörande sina inköp av IT. Dustin har utarbetat sitt kunderbjudande för att kunderna ska få den information de behöver för att göra ett köp, antingen via webbplattformen eller via organisationen för relationsbaserad försäljning om det gäller ett mer avancerat köp.

Försäljning online

Dustin har över 20 års erfarenhet av att bedriva online-försäljning. Bolagets webbplattform är användarvänlig, informativ, enkel att navigera på och har inbyggda supportfunktioner som ger kunderna relevant produktinformation och inköpsråd. I anslutning till valda produkter presenteras användbara tillbehör och kompletterande produkter och det finns även möjlighet att jämföra olika produktfunktioner. Gränssnittet anpassas efter varje kund baserat på besöks-historik. Stora kunder har tillgång till anpassade webbplatser med särskilt anpassat sortiment. Befintliga kunder kan enkelt titta på tidigare köp, utföra upprepade köp samt hitta tillbehör och kompletterande produkter. Under räkenskapsåret 2013/2014 hade Dustin mer än 35 miljoner besök på sin webbplats, av vilka B2B stod för cirka 15 miljoner. Antalet besök på webbplatsen av företag har ökat med cirka en miljon under det senaste året.

Webbplattformen är lämplig för försäljning av samtliga produktkategorier, även om försäljningen av mer avancerade produkter, tjänster och lösningar oftast kräver kontakt med Dustins kundsupport eller organisationen för relationsbaserad försäljning. Dustins kundsupport hanterade under räkenskapsåret 2013/2014, cirka 2 000–3 000 kundkontakter per dag via telefon, chatt, e-post eller sociala medier.

Relationsbaserad försäljning

Som en central del av Dustins strategi att öka försäljningen till befintliga kunder, har Bolaget infört relationsbaserad försäljning till utvalda små och medelstora företag. Dessa kunder erbjuds en utökad service genom Dustins relationsbaserade säljkanal där kundansvariga, genom telefonförsäljning och rådgivande försäljning, aktivt betjänar cirka 10 000 kunder ur den totala kundportföljen på cirka 110 000 B2B-kunder. Den rådgivande försäljningen hanterar dessa mindre portföljer av kunder genom kundbesök till skillnad från de som jobbar med telefonförsäljning. Den rådgivande försäljningen avser också något mer avancerade IT-lösningar såsom utskriftstjänster och Klient som tjänst. Målsättningen med relationsbaserad försäljning är att fånga upp kunder som nått en stagnerande nivå på sina inköp hos Dustin och som dessutom bedöms vara låg i förhållande till kundens totala IT-inköp. De kundspecifika behoven bedöms således inte kunna mötas endast genom onlinekanalen.

De kundansvariga, framförallt inom rådgivande försäljningen, får stöd av en grupp produktexperter som är specialiserade inom olika produktområden, exempelvis molnlösningar, utskriftstjänster och serverlösningar. Varje kundansvarig ansvarar för en portfölj av kunder och arbetar mot tydliga sälj- och vinstmål. Säljarna ska också optimera fördelningen mellan säljkanalerna; kunden ska uppleva att onlinekanalen är effektiv för beställning av basprodukter och enklare tjänster medan kontakten med den kundansvarige och produktexperterna främst initieras vid tydliga behov inför större och mer avancerade inköp. Den relationsbaserade försäljningsorganisationen är fortfarande i en uppbyggnadsfas men har redan visat positiva resultat i Danmark och Sverige vilket bidragit till att Dustin fortsatt valt att investera i en utökad försäljningsorganisation.

Snabba och tillförlitliga leveranser

Dustins kunderbjudande kännetecknas av snabba och tillförlitliga leveranser och korta svarstider, vilka är viktiga faktorer när man betjänar kunder som oftast behöver produkten omedelbart. Dustin bedömer att dess snabba och tillförlitliga leveranser utgör en betydande konkurrensfördel.

Dustins webbplattform är utformad för att det ska gå snabbt och enkelt att beställa produkter. Webbplatsen ska vara informativ, men samtidigt begränsa antalet steg som krävs för att göra inköp. Lagerstatus och leveranstid presenteras med produkterna, vilket är till hjälp för kunder som behöver en viss produkt snabbt. Vid frågor från kunder finns Dustins kundtjänst tillgänglig i realtid via chatt, telefon, sociala medier eller e-post.

Baserat på sin långa erfarenhet av online- och post-orderlogistik har Dustin utvecklat ett kunnande och ett system inom logistik som gör att Bolaget kan distribuera sina produkter snabbt och i en gemensam försändelse, en tjänst som är mycket uppskattad bland kunderna. Automa-

tisk leveransspårning gör att kunderna själva kan kontrollera status för sin försändelse. Dustin har de senaste tre åren levererat över 97 procent av alla ordrar inom utlovad tid¹⁾ och mindre än 1 procent av alla ordrar har resulterat i klagomål från kunder avseende till exempel fel vara i paket, dålig paketering eller skadat gods. För mer information om Dustins logistik- och inköpsfunktioner, se avsnittet "Verksamhetsöversikt – Logistik och inköp" nedan.

Kunderbjudandet bidrar till en lojal kundbas

Dustin har utvecklat en stor och diversifierad kundbas med hög kundlojalitet. Under räkenskapsåret 2013/2014 var cirka 75²⁾ procent av försäljningen inom B2B hänförlig till kunder som varit registrerade hos Dustin sedan minst fem år tillbaka och cirka 90²⁾ procent sedan minst ett år. Kundlojaliteten är generellt lägre hos konsumenter och under 2013/2014 var motsvarande siffror för kunder inom B2C cirka 25 procent för kunder registrerade sedan minst fem år tillbaka respektive cirka 55 procent sedan minst ett år. Dustin bedömer emellertid att Bolagets konsumentkunder är mer lojala jämfört med den totala konsumentmarknaden.

Inom B2B finns en stark relation mellan längden av kundrelationen och snittförsäljningen per kund. Snittförsäljningen för en kund som varit kund i minst fem år är flera gånger högre än för en kund som tillkommit under senaste året, både till följd av fler antal köp och större orderstorlekar.

Översikt av kunderbjudandet per geografisk marknad

I Sverige erbjuder Dustin Bolagets fulla produkt- och tjänstutbud. Erbjudandet i de övriga nordiska länderna är mer begränsat eftersom Dustin nyligen etablerat sig på dessa marknader. I enlighet med de strategiska målen planerar Dustin att erbjuda samtliga produkter och tjänster på alla nordiska marknader under de närmaste åren.

Översikt av kunderbjudande för Dustins geografier				
Geografi / erbjudande	Sverige	Danmark	Finland	Norge
Bashårdvara och basmjukvara	✓	✓	✓	✓
Avancerad hårdvara	✓	(✓)	(✓)	✓
Avancerad mjukvara	✓			(✓)
Tilläggstjänster	✓	(✓)		(✓)
Kompletterande tjänster	✓			✓
Integrerade lösningar	✓			✓
Onlineplattform	✓	✓	(✓)	✓

Basprodukter
 Avancerade produkter
 Tjänster
 Onlineerbjudande

✓ = Närvarande
(✓) = Initierat

1) Genomsnittlig månatlig leveransförmåga under den senaste treårsperioden, definierat som andelen ordrar som levereras i tid i linje med logistikpartnerns utfästelse.

2) Exklusive Businessforum, Norsk Data Senter och IT-Hantverkarna.

Logistik och inköp

Effektiv logistikplattform

Då inköp oftast sker baserat på behov och inte som planerade ersättningar eller investeringar, utgör snabba och tillförlitliga leveranser en integrerad del av Dustins kunderbjudande. Dustins kunder lägger vidare stor vikt vid att få en gemensam försändelse för att minska den administrativa bördan. Dustins logistiksystem baseras på ett centrallager, kompletterat av mindre lager i Finland och Danmark och direktleveranser från leverantörer till slutkunden. Under räkenskapsåret 2013/2014 passerade cirka 65 procent av nettoomsättningen genom Dustins centrallager i Rosersberg utanför Stockholm och cirka 5 procent av nettoomsättningen passerade via lagren i Norge och Finland.

Centrallagret i Rosersberg uppfördes 2008 och har cirka 20 000 kvm lagerutrymme. Dustin har en effektiv distributionsprocess som hanterar i genomsnitt drygt 18 000 produkter per dag. När en kund lagt en order på Bolagets webbplats och köpet har godkänts dirigeras ordern automatiskt till centrallagret för plockning och leverans. Under räkenskapsåret 2013/2014 skickades 1,2 miljoner leveranser från lagret i Rosersberg, vilket motsvarar omkring 5 000 leveranser per dag. Över 99,5¹⁾ procent av samtliga ordrar som fanns tillgängliga för direkt leverans hanterades av centrallagrets personal samma dag som ordern lades under räkenskapsåret 2013/2014. Lagrets lokalisering gör att Dustin effektivt kan leverera produkter i hela Norden och snabbt och enkelt kan nås av Bolagets största leverantörer. Bolaget planerar att integrera de mindre lagren i Danmark och Finland i det centrala lagersystemet. Lagret i Rosersberg utnyttjas för närvarande till cirka 60 procent av kapaciteten och kan därför klara ytterligare tillväxt.

Centrallagret utför också kundspecifika tjänster, såsom konfiguration, installation och säkerhetsmärkning. Under de tolv månaderna fram till augusti 2014 utfördes cirka 100 000 sådana tjänster och verksamheten har visat en stark tillväxt, framförallt driven av ett antal större kunder. Konfigurationer utförs för närvarande även i Finland (i lokalt lager) samt i Danmark (hos partner). I framtiden kan dessa komma att centraliseras till Rosersberg.

Dustin strävar efter att optimera logistik och lagernivåer, drivet både ur ett kundperspektiv och ur ett kapitaleffektivitetsperspektiv. Av de cirka 200 000 produkter som erbjuds via Dustins webbplattform finns mindre än 10 procent av produkterna i det egna lagret. Dustin är dessutom systemintegrerat med många leverantörer, vilka tillhandahåller realtidsinformation om produkttillgänglighet. Detta tillsammans med Bolagets förmåga att avgöra vilka produkter man bör ha i lager, gör det möjligt för Dustin att hålla en låg lagernivå, och samtidigt erbjuda snabb leverans. Beviset för detta är Bolagets höga fyllnadsgrad²⁾, som under räkenskapsåret 2013/2014 uppgick till cirka 75 procent. Under räkenskapsåret 2013/2014 hade Dustin en lageromsättning

om cirka 30 gånger. Dustins avtal med många av leverantörerna innehåller bestämmelser om prisskydd och produktreturer. Dessa avtal, i kombination med en snabb lageromsättning, ger mycket låg lagerinkurans³⁾, motsvarande mindre än 1 procent av kostnaden för sålda varor och tjänster för räkenskapsåret 2013/2014.

Utöver centrallagret använder sig Dustin även av direktleveranser från utvalda tillverkare och distributörer, vilket gör att Dustin kan erbjuda sina kunder produkter som inte passerar genom Dustins eget distributionssystem om det anses mer effektivt. Leverans till kund direkt från utvalda tillverkare och distributörer bidrar även till den låga lagerinkuransen. Detta leveranssätt, som utgjorde cirka 30 procent av Dustins nettoomsättning under räkenskapsåret 2013/2014, används främst vid stora ordrar från en och samma leverantör samt i viss utsträckning vid leverans av avancerade produkter och tjänster. Direktleveranser används i större utsträckning utanför Sverige då det kan möjliggöra snabba leveranser och möjlighet till specifika kampanjer på de lokala marknaderna. Dustin utvärderar också en utökad användning av direktleveranser, bland annat i sådana situationer där endast begränsat värdeskapande kan tillföras genom centrallagret, exempelvis vid leveranser av TV-apparater och bärbara datorer från en och samma leverantör.

Effektiva inköp från flera leverantörer

En viktig del av Dustins förmåga att erbjuda konkurrenskraftiga priser är genom effektiva inköp från flera leverantörer. Dustin är en viktig försäljningskanal för sina leverantörer och kan genom sin plattform och stora kundbas erbjuda dem en effektiv och lönsam väg till marknader som kan vara svåra för dem att betjäna direkt. Dustins försäljningsmodell och stora andel kunder som handlar baserat på behov snarare än planerade inköp gör Bolaget till en viktig partner för kampanjer och produktlanseringar. Dustins höga försäljningsvolym och marknadsposition resulterar i stor köpkraft gentemot leverantörerna, som i sin tur innebär fördelar, såsom volymrabatter, fördelaktiga villkor för produktreturer, policyer för prisskydd och marknadsföringsbidrag.

Under räkenskapsåret 2013/2014 köptes cirka 80 procent av hård- och mjukvaruprodukter från ett stort antal olika distributörer. Den största distributören representerade drygt 17 procent av Dustins totala inköp i värde och de tre största distributörerna stod för cirka 50 procent. Enligt Bolagets bedömning är Dustin inte beroende av någon enskild leverantör då många produkter erbjuds av flertalet leverantörer.

Utöver de produkter som köptes från distributörer köpte Dustin under räkenskapsåret 2013/2014 knappt 20 procent av sina hård- och mjukvaruprodukter direkt från tillverkare, däribland Hewlett-Packard, Microsoft och Dell. Även om flera av varumärkena står för en relativt liten del av Dustins nettoomsättning bidrar de till Dustins starka ställning som en bred IT-återförsäljare med ett heltäckande sortiment.

1) Avser ordrar av produkterna som finns direkt tillgängliga för distribution, givet att ordern inkommer före en viss brytpunkt för respektive land (B2B & B2C SE 17:00, B2B & B2C NO 16:00, B2B DK 15:15 & B2C DK 14:00).

2) Fyllnadsgrad definieras som andelen ordrar där produkterna finns direkt tillgängliga för distribution, givet att ordern inkommer före en viss brytpunkt för respektive land (B2B & B2C SE 17:00, B2B & B2C NO 16:00, B2B DK 15:15 & B2C DK 14:00).

3) Lagerinkurans är definierat som inventeringsdifferensen av varulagret (exempelvis förstörda varor och borttappade varor).

Varumärke och marknadsföring

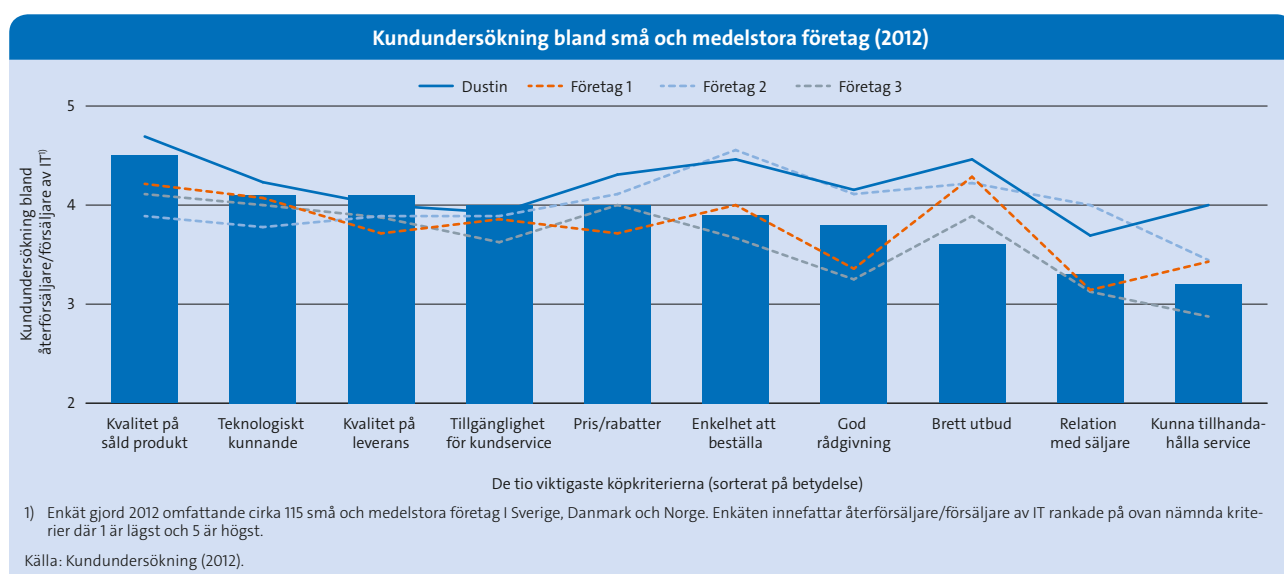
Varumärket Dustin

Dustin har varit verksamt på den svenska IT-marknaden i 30 år och har etablerat en stark marknadsposition och ett välkänt varumärke. Det Dustin är känt för utgör även Bolagets kärnfilosofi, att erbjuda kunderna ett brett produkt-sortiment, hög IT-kompetens samt snabba och tillförlitliga leveranser.

Det bärande begreppet inom Dustins varumärke gentemot B2B-marknaden är – ”Dustin löser era IT-problem”. Inom konsumentmarknaden är Bolagets varumärkeslöfte: ”Dustin Home är platsen för alla dina inköp av teknik”.

Bolagets långsiktiga organiska tillväxt är till stor del beroende av styrkan i varumärket Dustin och kännedomen om

Dustins erbjudande. Genom Bolagets position inom webbhandeln har Dustin etablerat ett varumärke i framförallt Sverige, men också i Danmark och Norge där en relativt stark position byggts upp de senaste åren. Enligt en marknadsundersökning som Bolaget genomfört i samarbete med extern part (Mindshare) uppgick varumärkeskännedomen under räkenskapsåret 2013/2014 till 76 procent i Sverige (73 procent, Q2 2013 och 76 procent, Q4 2014), 41 procent i Danmark (29 procent, Q2 2013 och 39 procent, Q4 2014) och 28 procent i Norge (18 procent, Q2 2013 och 29 procent, Q4 2014).¹⁾ Bolagets erbjudande återspeglas även genom de betyg kunderna på marknaden åsatt Dustin enligt en kundenkät (bland små och medelstora företag) rankas Dustin högt när det gäller de fem viktigaste inköpskriterierna.



Dustin använder vidare NPS (Net Promoter Score) som är ett verktyg för att mäta kundlojalitet, både på marknaden och inom kundbasen i Sverige, Danmark och Norge. Bolaget anser att man har höga NPS-poäng jämfört konkurrenter.

Marknadsföring

Dustins marknadsföringsaktiviteter syftar till att öka kännedomen om och stärka varumärket Dustin, och därigenom öka bolagets försäljning. Marknadsföringen är till största delen riktad mot B2B-marknaden och endast i mindre

utsträckning mot konsumentmarknaden. Marknadsföringen sker på nordisk nivå och på grund av Bolagets starka relationer med sina leverantörer får Bolaget ersättning för en stor del av sina annons- och marknadsföringskostnader via reklamsamarbetsprogram med leverantörerna. Även om marknadsföringen och kampanjerna sker på nordisk nivå anpassas de efter lokala behov.

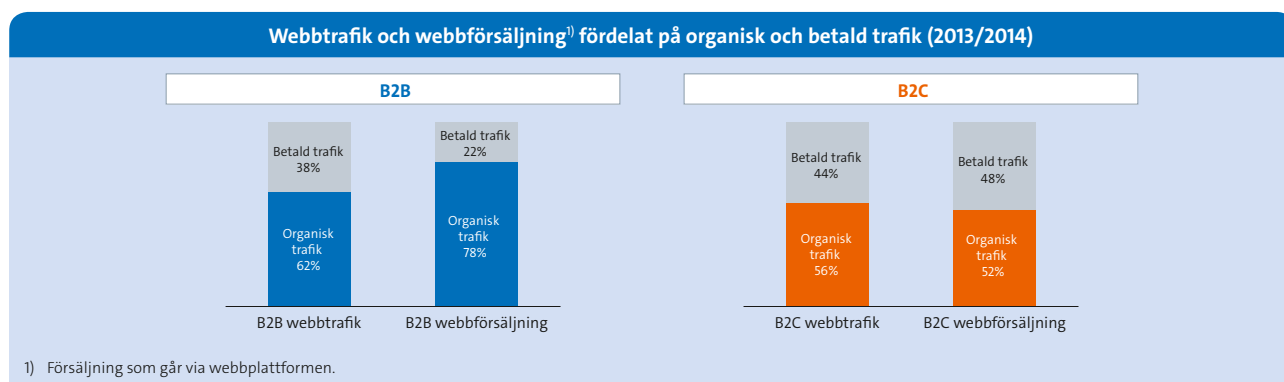
Dustin använder sig av marknadsföring både online och även via traditionella kanaler såsom tryck och tv.

1) Undersökning genomförd under 2014 som omfattar cirka 4 500 beslutsfattare inom IT.

Marknadsföring online

Bolagets marknadsföring via webben syftar till att maximera relevant trafik till webbplatsen till en så låg kostnad som möjligt. Dustins varumärkeskänedom och varumärkesuppfattning skapar goda förutsättningar för att generera trafik som är både billig och i hög utsträckning konverteras till försäljning. Webbtrafik kan kategoriseras i två grupper, organisk trafik och betald trafik beroende på hur kunden drivits in till sidan. Organisk trafik inkluderar direkt inskrivning (till exempel www.dustin.se), fri trafik i samband med *Customer Relationship Management* (CRM) till exempel

genom e-post eller att någon hänvisar till webbplatsen, sociala medier och sökmotoroptimeringskanaler. Adwords utgör den största delen av betald trafik för Dustin, men betald trafik består även av trafik som generas av webbplatser för prisjämförelser (främst B2C-segmentet). Inom B2B utgjorde den organiska trafiken en större andel av den totala trafiken än för B2C under räkenskapsåret 2013/2014. Den organiska trafiken inom B2B genererar också en högre andel av webbförsäljningen, innebärande en högre konverteringsrad, än den betalda trafiken för samma segment.



De senaste åren har Dustin tagit ett flertal initiativ med syfte att stärka Bolagets marknadsföring online. Dessa initiativ inkluderar:

- Dedikerade interna experter
- Effektivt budverktyg för Google Adwords
- Implementering av mål, prognos och uppföljningsprocess
- Förbättrad annonsplattform som bättre kan marknadsföra rätt produkter i rätt tid

Bolaget använder flera verktyg för att effektivt driva trafik till webbplatsen och som används för bland annat e-post, sociala medier, organisk sökoptimering och Google Adwords. Bolaget använder också displayannonsering för att marknadsföra erbjudanden på egna och externa webbplatser. Webbplatser för prisjämförelser används både för att öka perceptionen av Dustin som en återförsäljare med konkurrenskraftiga priser samt för att driva trafik till Dustins webbplats. B2B-inriktade aktörer har generellt begränsad närvaro på webbplatser för prisjämförelser varför Dustin ofta är den enda tillgängliga återförsäljaren med produkter som särskilt riktas mot B2B-kunder. Bolaget uppskattar att cirka 30 000 av dess produkter finns tillgängliga på webbplatser för prisjämförelser.

Övrig marknadsföring

Övrig marknadsföring inkluderar tryck, marknadsföring utomhus, tv och evenemang. Dustins tryckaktiviteter, till exempel Dustins kataloger i Sverige som distribueras till aktiva B2B-kunder, används främst för att öka varumärkeskänedom. Bolaget genomför även utomhus- och tv-kampanjer för att öka varumärkeskänedom och öka kundbasen. Bolaget anordnar årligen Dustin Expo som enligt Bolaget är den största IT-mässan i Norden. Från 800 besökare 2002 har besöksantalet vuxit kraftigt och under 2014 lockade mässan sammanlagt cirka 10 000 besökare till Ericsson Globe Arena i Stockholm.

Dustin som marknadsföringspartner

Dustins marknadsposition och storlek gör Bolaget till en relevant samarbetspartner för många leverantörer som vill nå ut till Dustins kundbas. Genom att marknadsföra enskilda leverantörers produkter kan Dustin få en del av marknadsföringskostnaden betald. Det kan exempelvis vara genom banner- eller tidningsannonsering där leverantörens produkt presenteras tillsammans med Dustins varumärke. I takt med att Dustin har vuxit har också relevansen som marknadsföringspartner ökat och därmed även andelen av marknadsföringsbudgeten som finansieras av leverantörer.

Organisation

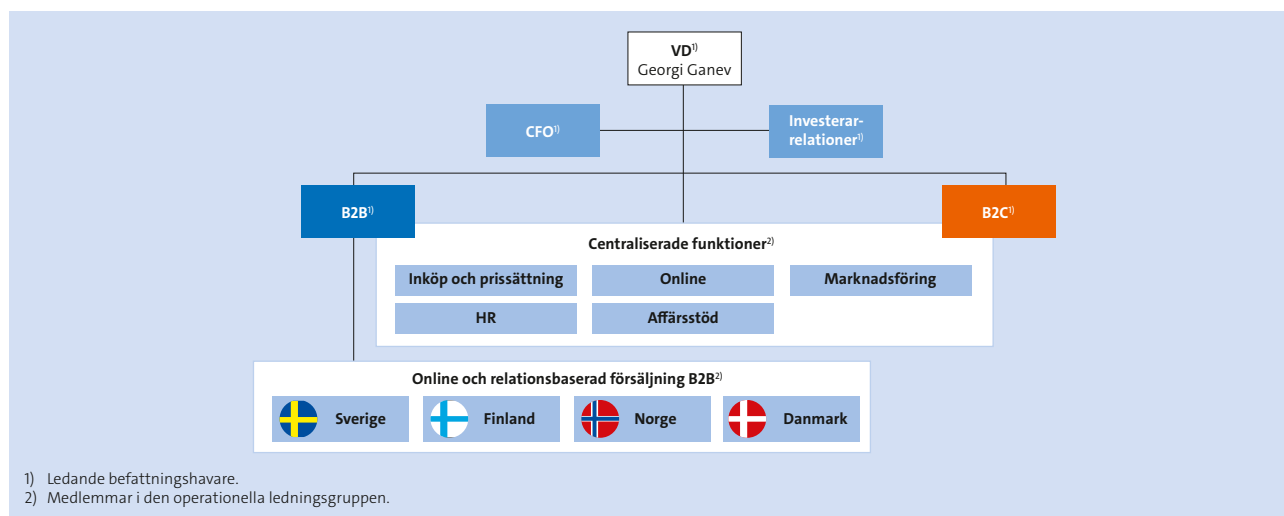
Dustin bedriver sin verksamhet i två affärssegment, B2B och B2C, vilka har stöd av ett antal delade, centrala stabsfunktioner, däribland inköp och prissättning av produkter, online, marknadsföring och affärsstöd.

Dustins verkställande ledning består av den verkställande direktören, finanschefen, ansvarig för investerarrelationer samt ansvariga för affärssegmenten B2B och B2C. Därutöver har Bolaget en operationell ledningsgrupp som innefattar den verkställande ledningen tillsammans med cheferna för affärssegmenten, cheferna för de centrala stabsfunktionerna och försäljningscheferna inom B2B-segmentet.

I varje land finns en ansvarig för den lokala relationsförsäljningen som tillsammans med den nordiska onlinechefen ansvarar för den totala försäljningen inom B2B-segmentet. Dessa rapporterar samtliga till ansvarig för B2B-segmentet.

Strukturen medför en centraliserad styrning av bolagets två affärssegment och nordiska funktioner i kombination med ett nedbrutet ansvar för relationsförsäljningen inom respektive land.

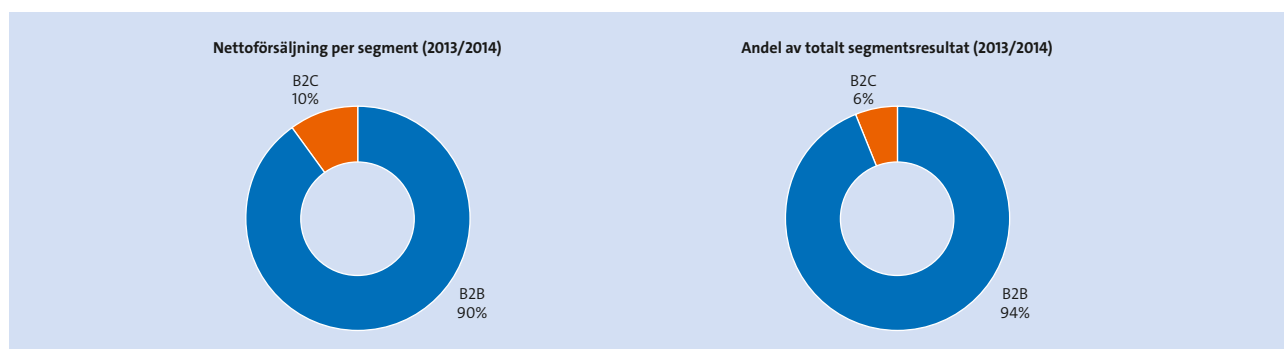
Diagrammet nedan illustrerar Dustins organisationsstruktur.



Affärssegment

Dustins diversifierade kundbas innefattar mer än 450 000 aktiva kunder varav cirka 110 000 inom B2B-segmentet, och återstående inom B2C-segmentet.¹⁾ B2B-segmentet består av små och medelstora företag, offentliga organisationer samt stora företag. Även om B2B utgör Bolagets huvudsakliga målgrupp finns det flera fördelar med att även adressera konsumentkunder, primärt medför det en ökad insikt i nya trender och aktuella prisnivåer.

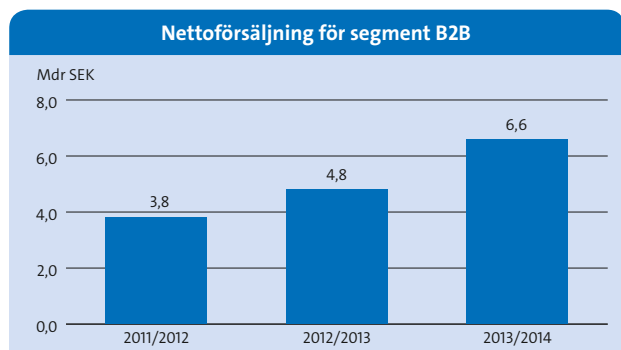
Samtliga kunder erbjuds basprodukter via onlinekanalen. Utvalda B2B-kunder från små och medelstora företag erbjuds även avancerade produkter och tjänster via relationsbaserad försäljning. Bolagets tio största kunder stod för mindre än 10 procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2013/2014, och den största individuella kunden stod för mindre än 3 procent av nettoomsättningen.



1) Aktiva kunder har gjort köp de senaste 18 månaderna.

B2B (Business-to-Business)

Dustins största segment, B2B, utgjorde 90 procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2013/2014. B2B-segmentet kan delas in i två kundgrupper: i) små och medelstora företag samt ii) organisationer inom den offentliga sektorn och stora företag (offentliga organisationer/stora företag).



Inköpsbeteendet för Dustins B2B-kunder kännetecknas vanligtvis av inköp baserade på omedelbart behov snarare än planerade inköp, och generellt låga genomsnittliga ordervärden. Offentliga organisationer och stora företag gör i större utsträckning kompletteringsköp från Dustin.

B2B-segmentet ökade nettoomsättningen med en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) om 31 procent mellan räkenskapsåret 2011/2012 och räkenskapsåret 2013/2014. Ökningen var hänförlig till såväl, organisk tillväxt som tillväxt genom förvärv, i alla länder. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt".

Små och medelstora företag

Under räkenskapsåret 2013/2014 stod små och medelstora företag för cirka 50 procent av Dustins nettoomsättning inom B2B. Kunderna innefattar företag inom den privata sektorn med färre än 500 anställda.



Små och medelstora företag planerar i mindre utsträckning sina inköp av IT, vilket innebär att deras inköpsbeteende när det gäller IT-produkter och tjänster baseras på omedelbara behov snarare än planerade inköp. Detta resulterar i allmänhet i små orderstorlekar och krav på snabba leveranser. Dessutom är kunder från små och medelstora

företag ofta tidiga att ta till sig ny teknik, så kallade early adopters, och behöver tillgång till relevant produktinformation inför ett inköpsbeslut och i vissa fall en högre tjänstnivå i form av rådgivning.

Dustin erbjuder alla små och medelstora företag hela basprodukt- och tjänstesortimentet, och erbjuder selektivt mer avancerade produkter och tjänster, däribland integrerade lösningar, till kunder med ett identifierat behov för sådana produkter och tjänster. Dustin riktar för närvarande in sig på kunder i Sverige, Danmark och Norge.

Offentliga organisationer/stora företag

Organisationer inom den offentliga sektorn och stora företag med fler än 500 anställda utgjorde cirka 50 procent av Dustins nettoomsättning för B2B under räkenskapsåret 2013/2014.

Offentliga organisationer

Kunderna inom den offentliga sektorn innefattar kommuner, landsting, försvaret och andra organisationer i samtliga nordiska länder. Då de offentliga organisationerna skiljer sig mycket i storlek varierar IT-behovet avsevärt. Stora offentliga organisationer har ofta mer komplexa IT-krav, medan de mindre organisationernas behov mer liknar kunder från små och medelstora företag eftersom de i mindre utsträckning planerar sina inköp. Kunderna från den offentliga sektorn använder nästan uteslutande en upphandlingsprocess när de väljer ut sina leverantörer. Upphandlade kontrakt är ofta strukturerade som ramavtal och kunderna från den offentliga sektorn har ofta avtal med flera leverantörer. Dustin deltar normalt inte i upphandlingar som avser enbart engångsförsäljning av stora kvantiteter produkter och tjänster.



Dustin riktar sig främst mot offentliga organisationer som lägger små ordrar och i synnerhet sådana som har IT-behov som liknar behoven hos små och medelstora företag. Priset är normalt en viktigare faktor för offentliga organisationer än för övriga kundgrupper, vilket också ofta ger lägre bruttomarginal initialt. Avtal med offentliga organisationer ingås ofta med ett åtagande att leverera specificerade produkter till förutbestämda priser med löpande avräkning. Inledningsvis ger avtalen låg eller ingen marginal, men allteftersom priset på funktionalitet går ner ökar marginalen.

Kunderna inom den offentliga sektorn erbjuds basprodukter och enklare tjänster, exempelvis konfiguration, och betjänas via onlinekanalen. Genom förvärvet av Businessforum i Finland 2013 har Dustin ökat sin kapacitet att betjäna kunder från den offentliga sektorn.

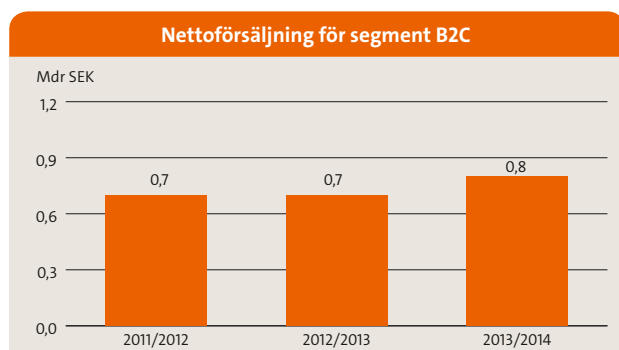
Stora företag

Stora företag består av privata företag i de nordiska länderna med över 500 anställda. Detta segment har normalt en intern IT-avdelning och behöver komplexa IT-tjänster som Dustin inte erbjuder. Dustin tillgodoser istället dessa kunders behov av kompletteringsköp av hårdvara och mjukvara.

Bland stora företag agerar Dustin ofta som en kompletterande leverantör som, vid sidan av stora upphandlingar, på regelbunden basis levererar enstaka produkter och tillbehör till låga genomsnittliga ordervärden. Dessa inköp kan effektivt hanteras genom Dustins onlineplattform. Bolaget deltar normalt inte i upphandlingar som avser engångsförsäljning av stora kvantiteter produkter och tjänster.

B2C (Business-to-Consumer)

B2C-segmentet utgjorde 10 procent av Dustins nettoomsättning under räkenskapsåret 2013/2014. Försäljningen till konsumentkunder sker genom varumärket "Dustin Home" i Sverige, Danmark och Norge, där den största delen av nettoomsättningen för B2C genereras i Sverige. Dustin bedömer att det finns ytterligare potential att växa i de övriga nordiska länderna.



Bolagets nettoomsättning i B2C-segmentet uppvisade en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) om 6 procent under räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014. För ytterligare information, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt".

Inköpsbeteendet hos konsumentkunder baseras ofta på omedelbara behov och påverkas av att många kunder är

tidiga att ta till sig ny teknik. Kundbasen inom B2C domineras av män i åldern 20 till 49, med genomsnittligt höga ordervärden relativt andra konsumentkunder. Kunderna väljer oftast Dustin tack vare att Bolaget erbjuder attraktiva priser, ett brett produktsortiment, hög IT-kompetens, snabb och tillförlitlig leverans och en användarvänlig webbplats med utförliga produktbeskrivningar. Konsumentkunder använder ofta prisjämförelseverktyg i samband med köpbeslut och genom att Dustin betjänar detta marknadssegment strävar Bolaget kontinuerligt efter att förbättra effektiviteten, vilket leder till ökad konkurrenskraft inom övriga kundsegment.

Snabbfakta – konsument

Antal aktiva kunder: ~350 000

Genomsnittlig orderstorlek¹⁾: SEK ~2 000

Erbjudna säljkanaler:

Online Telefonförsäljning Rådgivande försäljning

Nuvarande geografisk närvaro:

Sverige Danmark Finland Norge

1) Endast Sverige.

Not: Data är hänförligt till 2014.

Konsumentkunderna erbjuds främst basprodukter genom onlinekanalen, och Dustins förmåga att marknadsföra kända varumärken är en viktig faktor när det gäller att driva trafik till Dustins webbplats.

Centrala stabsfunktioner

Dustins stabsfunktioner samordnar koncerngemensamma frågor för att öka den interna effektiviteten och är dimensionerade för ytterligare tillväxt. Funktionerna sköts främst från huvudkontoret i Nacka, men inkluderar lokal personal där så behövs. De centrala stabsfunktionerna stödjer affärssegmenten genom inköp och prissättning av produkter, online, marknadsföring, affärsstöd och HR.

Funktionen för inköp och prissättning av produkter hanteras centralt och ansvarar för inköp och prissättning av produkter i Norden, däribland relationer med tillverkare och distributörer. Dustins onlinefunktion ansvarar för support till försäljningen online, däribland webbplatsernas funktion och underhåll. Dustin använder samma webbplatsform för B2B- och konsumentkunderna. Funktionen fungerar även som support till försäljningen online genom kontaktcentret, som ansvarar för inkommande telefonförsäljning och helpdesk. Dustins marknadsföringsorganisation ansvarar för varumärkeshantering, kundinformation samt för hantering av marknadsföringskanalerna. Bolagets affärsstödsfunktion består av finans, IT och affärsutveckling. Funktionen för HR ansvarar för medarbetarrelaterad administration, personalutveckling och rekrytering. Bolaget lägger stor vikt vid att rekrytera och behålla kompetenta medarbetare och ge dem möjlighet och motivation att öka sin kompetens och sina kvalifikationer, bland annat genom deltagande i relevanta utbildningsprogram.

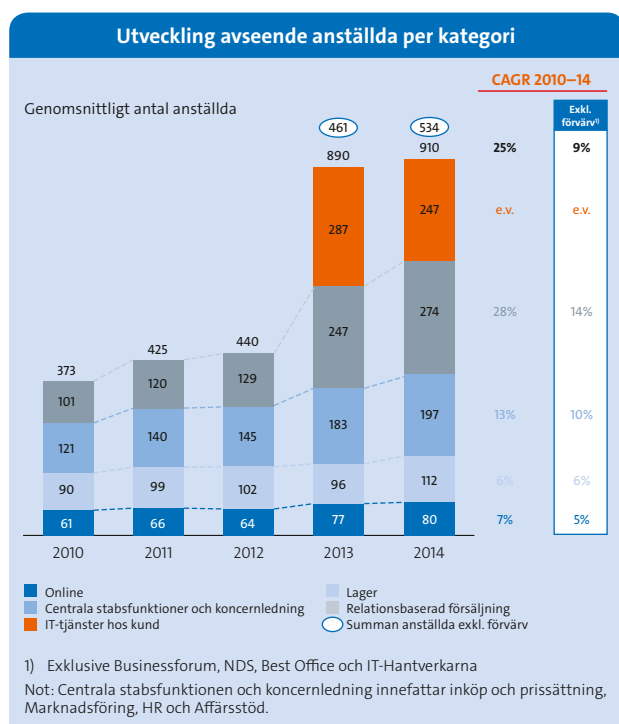
Medarbetare

Den 30 november 2014 hade Dustin 964 anställda, inklusive deltidsanställda. Det har inte skett någon väsentlig förändring i antalet anställda fram till dagen för detta Prospekt. I tabellen nedan listas antalet anställda, motsvarande heltidsanställda, under räkenskapsåret 2011/2012–2013/2014 och den 30 november 2014.

	31 augusti			30 november
	2012	2013	2014	2014
Sverige	357	565	582	627
Finland	0	63	68	77
Norge	2	155	156	147
Danmark	82	86	104	113
Totalt antal anställda	441	869	910	964

Dustin anser att relationerna med anställda och fackförbund är tillfredsställande.

Nedan följer en sammanställning av utveckling avseende antalet anställda per personalkategori.



IT

Dustins IT-arkitektur bygger på en standardiserad ERP-lösning med stöd av integrerade system för logistik, försäljning, kundtjänst, finansiell hantering, CRM, automatisk marknadsföring och webbplatsen. Dessutom är infrastrukturen integrerad med ett antal tredjepartssystem, däribland exempelvis kreditbedömning, leverantörsinköp och affärsinformation. IT-installationen är till stor del molnbaserad och support kommer från separata datacentraler.

Den nuvarande IT-arkitekturen implementerades under 2014 i Sverige, Danmark och Norge (men innefattar ännu inte IT-Hantverkarna och Norsk Data Senter). Bolaget har en plan för att integrera alla dotterbolag i den gemensamma plattformen inom de närmaste 24 månaderna. Implementeringen av IT-plattformen har inte resulterat i några väsentliga avbrott som påverkat verksamheten i betydande omfattning. Bolaget kommer fortsatt arbeta med att optimera IT-plattformen för att därmed realisera dess fulla potential.

Dustins webbplats utvecklas internt och är integrerad i Koncernens IT-infrastruktur. Webbplatsen drivs oberoende av IT-plattformen.

UTVALD FINANSIELL INFORMATION

Följande tabeller sammanfattar historisk finansiell information för Dustin för presenterade tidsperioder. Den finansiella informationen för Koncernen som presenteras nedan är hämtad från Dustins reviderade finansiella rapport för Koncernen för räkenskapsåren 2013/2014, 2012/2013 och 2011/2012, upprättad i enlighet med International Financial Reporting Standard såsom dessa antagits av EU ("IFRS"), vilken finansiell rapport återfinns på annat ställe i detta dokument, såvida inget annat anges. Informationen för det första kvartalet 2013/2014 och det första kvartalet 2014/2015 har hämtats från den översiktligt granskade delårsrapporten för perioden 1 september till 30 november 2014, det vill säga det första kvartalet 2014/2015, upprättad i enlighet med IAS 34.

Den finansiella informationen bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt", "Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information" samt koncernredovisningarna inkluderade i Prospektet i avsnitten "Finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014" samt "Finansiell delårsinformation". För en beskrivning av information som inte beräknats enligt IFRS, EBITA, EBITDA, justerad EBITDA och operativt kassaflöde se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Information som inte beräknats enligt IFRS".

Koncernens resultaträkning i sammandrag

MSEK	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
IT-produkter och tjänster					
Nettoomsättning	2 068	1 824	7 371	5 438	4 506
Kostnad sålda varor och tjänster	-1 774	-1 556	-6 313	-4 679	-3 894
Bruttovinst	294	268	1 058	759	612
Försäljnings- och administrationskostnader	-212	-191	-775	-573	-418
Jämförelsestörande poster	-11	-47	1	-4	-8
Netto av övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter	-2	3	10	14	-3
Rörelseresultat, IT produkter och tjänster	69	34	295	196	183
Finansiella tjänster					
Ränteintäkter	4	5	18	15	9
Räntekostnader	-1	-1	-4	-3	-2
Ränteöverskott	3	4	14	12	8
Försäljnings- och administrationskostnader	-1	-2	-8	-11	-6
Rörelseresultat, finansiella tjänster	3	2	6	1	2
Rörelseresultat, koncernen	72	36	301	197	185
Finansiella intäkter och kostnader	-31	-31	-116	-113	-65
Resultat före skatt	41	5	185	84	120
Skatt på årets resultat	-9	-1	-21	-7	-35
Periodens resultat¹⁾	32	4	164	77	85
Övrigt totalresultat					
Omräkningsdifferens	-3	14	31	17	-27
Kassaflödessakringar	0	-7	-12	1	-1
Skatt hänförligt till poster som redovisats i övrigt totalresultat	0	2	3	0	0
Summa övrigt totalresultat	-3	9	21	17	-28
SUMMA ÅRETS TOTALRESULTAT	28	13	185	95	58

1) I sin helhet hänförligt till moderbolagets aktieägare.

Koncernens balansräkning i sammandrag

MSEK	30 nov (ej reviderade)		31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Goodwill och andra övervärden	2 098	2 023	2 121	2 074	1 474
Övriga immateriella tillgångar	93	126	98	101	70
Materiella anläggningstillgångar	22	20	18	22	17
Uppskjuten skattefordring och andra anläggningstillgångar	18	14	22	15	8
Fordringar avseende finansiell leasing (räntebärande)	168	149	165	131	52
Summa anläggningstillgångar	2 400	2 333	2 424	2 342	1 622
Omsättningstillgångar					
Varulager	269	245	218	190	158
Övriga kortfristiga fordringar ¹⁾	1 182	878	808	702	370
Fordringar avseende finansiell leasing (räntebärande)	53	4	52	3	47
Likvida medel	31	68	134	2	59
Summa omsättningstillgångar	1 535	1 195	1 212	898	634
Summa tillgångar	3 934	3 527	3 636	3 240	2 256
Eget kapital och skulder					
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	771	569	743	556	522
Summa eget kapital	771	569	743	556	522
Långfristiga skulder	1 232	1 178	1 243	1 111	568
Efterställda aktieägarlån	207	192	203	188	337
Uppskjuten skatt och andra långfristiga avsättningar	140	146	142	149	117
Summa långfristiga skulder	1 579	1 517	1 588	1 449	1 022
Kortfristiga skulder	187	111	185	184	88
Förvävsrelaterade skulder	63	224	89	224	15
Övriga kortfristiga skulder ²⁾	1 333	1 107	1 030	827	610
Summa kortfristiga skulder	1 584	1 442	1 305	1 235	712
Summa eget kapital och skulder	3 934	3 527	3 636	3 240	2 256

1) Kundfordringar, skattefordringar, övriga fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter.

2) Leverantörsskulder, skatteskulder, övriga kortfristiga skulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter.

Dustins nettoskuld inkluderar bankkulder och skulder relaterade till Dustin Financial Services finansiering minus likvida medel, samt finansiella tillgångar relaterade till Dustin Financial Services finansiering. Se sammanställning nedan.

MSEK	30 nov (ej reviderade)		31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
Finansiella skulder					
Långfristiga skulder (exklusive aktieägarlån)	1 153	1 079	1 169	1 111	509
Kortfristiga skulder	108	111	112	89	88
Skulder avseende finansiell leasing (kort- och långfristiga)	159	100	147	95	59
Förvävsrelaterade skulder	63	224	89	224	15
Summa finansiella skulder	1 483	1 513	1 517	1 519	671
Finansiella tillgångar					
Likvida medel	31	68	134	2	59
Fordringar avseende finansiell leasing (räntebärande)	221	153	218	134	99
Summa finansiella tillgångar	252	221	351	136	158
Nettoskuld	1 231	1 292	1 166	1 383	513

Koncernens kassaflöde i sammandrag

MSEK	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
Den löpande verksamheten					
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	39	34	151	102	195
Förändringar i rörelsekapital	-109	70	105	-83	5
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-69	104	256	19	200
Investeringsverksamheten					
Förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar, netto	-4	-4	-32	-41	-38
Förvärv av dotterbolag	-26	-1	-99	-392	-28
Kassaflöde från leasingverksamheten, finansiella tjänster	-4	-19	-83	-36	-35
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-33	-24	-214	-468	-101
Finansieringsverksamheten					
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-12	-20	34	356	-75
Kassaflöde från leasingportfölj, Finansiella tjänster	11	4	52	36	27
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1	-15	86	392	-48
Periodens kassaflöde	-103	65	127	-57	51
Likvida medel vid periodens början	134	2	2	59	11
Periodens kassaflöde	-103	65	127	-57	51
Kursdifferens i likvida medel	1	1	4	0	-3
Likvida medel vid periodens slut	31	68	134	2	59

Segmentsinformation

MSEK (såvida inget annat anges)	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
Nettoomsättning					
B2B	1 915	1 648	6 618	4 786	3 832
B2C	153	176	753	652	674
Totalt	2 068	1 824	7 371	5 438	4 506
Organisk nettoomsättningstillväxt					
B2B	14%	n.a.	21%	4%	n.a.
B2C	-14%	n.a.	16%	-3%	n.a.
Totalt	12%	n.a.	21%	3%	3%
Segmentsresultat					
B2B	160	147	553	424	417
B2C	1	8	38	33	9
Centrala funktioner	-64	-57	-238	-203	-196
Totalt	97	97	353	254	229
Segmentsmarginal					
B2B	8,3%	8,9%	8,4%	8,9%	10,9%
B2C	0,9%	4,4%	5,1%	5,1%	1,3%
Centrala funktioner	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Totalt	4,7%	5,3%	4,8%	4,7%	5,1%

Fördelning av nettoomsättning

MSEK (såvida inget annat anges)	1 sep – 31 aug (reviderade)		
	2013/2014	2012/2013	2011/2012
Nettoomsättning per geografiskt område			
Sverige	4 057	3 558	3 422
Danmark	1 255	952	861
Finland	1 166	291	0
Norge	893	636	223
Totalt	7 371	5 438	4 506
Nettoomsättning per geografiskt område som % av koncernen			
Sverige	55%	65%	76%
Danmark	17%	18%	19%
Finland	16%	5%	0%
Norge	12%	12%	5%
Totalt	100%	100%	100%

Utvalda nyckeltal

MSEK (såvida inget annat anges)	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
Nettoomsättning					
Nettoomsättning	2 068	1 824	7 371	5 438	4 506
Nettoomsättningstillväxt (%)	13%	54%	36%	21%	3%
Organisk tillväxt (%)	12%	22%	21%	3%	3%
Lönsamhet					
Bruttovinst	294	268	1 058	759	612
Bruttomarginal (%)	14,2%	14,7%	14,4%	14,0%	13,6%
Operationella kostnader ¹⁾	197	171	705	505	383
Kostnader relaterade till segmenten B2B och B2C	133	114	467	302	187
Kostnader relaterade till segmenten B2B och B2C / Nettoomsättning (%)	6,4%	6,3%	6,3%	5,5%	4,1%
Kostnader för centrala funktioner	64	57	238	203	196
Kostnader för centrala funktioner / Nettoomsättning (%)	3,1%	3,1%	3,2%	3,7%	4,4%
Justerad EBITDA ²⁾	100	99	362	262	237
Justerad EBITDA-marginal (%) ²⁾	4,8%	5,4%	4,9%	4,8%	5,3%
Justerad EBITA ²⁾	97	97	353	254	229
Justerad EBITA-marginal (%) ²⁾	4,7%	5,3%	4,8%	4,7%	5,1%
Rörelseresultat (EBIT)	72	36	301	197	185
Rörelsemarginal (%)	3,5%	2,0%	4,1%	3,6%	4,1%
Avkastning på eget kapital (%) ³⁾	25%	n.a.	22%	14%	16%
Avkastning på sysselsatt kapital (%) ³⁾	135%	n.a.	244%	126%	1 632%
Kapitalstruktur					
Nettoskuld	1 231	1 292	1 166	1 383	513
Nettoskuld / Justerad EBITDA (x)	3,4x	n.a.	3,2x	5,3x	2,2x
Nettoskuld / eget kapital (%)	160%	227%	157%	249%	98%
Soliditet (%)	19,6%	16,1%	20,4%	17,2%	23,1%
Rörelsekapital	129	22	7	65	-81
Rörelsekapital / Nettoomsättning (%) ³⁾	1,7%	0,4%	0,1%	1,2%	-1,8%
Sysselsatt kapital (vid slutet av perioden)	263	182	145	202	14
Kassaflöde					
Operativt kassaflöde	-13	165	459	175	239
Kassagenerering (%)	-13%	166%	127%	67%	101%
Underhållsinvesteringar	4	4	8	4	2
Underhållsinvesteringar / Nettoomsättning (%) ³⁾	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%
Underhållsinvesteringar och projektrelaterade investeringar	4	4	31	43	38
Underhållsinvesteringar och projektrelaterade investeringar / Nettoomsättning (%) ³⁾	0,1%	0,1%	0,4%	0,8%	0,8%
Information per aktie					
Eget kapital per aktie	4,77	3,52	4,60	3,45	3,65
Utestående aktier (miljoner aktier vid slutet av året)	162	162	162	161	143
Resultat per utestående aktie (SEK)	1,18	n.a.	1,01	0,48	0,59

1) Försäljnings- och administrationskostnader plus netto av övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter minus rörelseresultat för finansiella tjänster och avskrivningar.

2) Ej reviderad.

3) Kvartalsciffror för första kvartalet 2014/2015 och 2013/2014 är i procent av nettoomsättningen för de senaste tolv månaderna.

Finansiella definitioner

Avkastning på eget kapital

Periodens resultat för de senaste tolv månaderna i procent av eget kapital vid periodens slut

Avkastning på sysselsatt kapital

Justerad EBITA för de senaste tolv månaderna i procent av sysselsatt kapital vid periodens slut

Bruttomarginal

Bruttovinst i procent av nettoomsättning

Bruttovinst

Nettoomsättning minus kostnad sålda varor och tjänster

Centrala funktioner

Inkluderar samtliga icke-segmentsallokerade centrala kostnader, inklusive avskrivningar på materiella och immateriella tillgångar

Compound annual growth rate (CAGR)

Beskriver den genomsnittliga årliga tillväxttakten över en viss tidsperiod

EBITA

Rörelseresultat (EBIT) före avskrivningar på immateriella tillgångar

EBITA-marginal

EBITA i procent av nettoomsättning

EBITDA

Rörelseresultat (EBIT) före avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar

EBITDA-marginal

EBITDA i procent av nettoomsättning

Eget kapital per aktie

Eget kapital vid periodens slut i relation till antal aktier vid periodens slut

Justerad EBITA

EBITA exklusive jämförelsestörande poster

Justerad EBITA-marginal

Justerad EBITA i procent av nettoomsättning

Justerad EBITDA

EBITDA exklusive jämförelsestörande poster

Justerad EBITDA-marginal

Justerad EBITDA i procent av nettoomsättning

Operativt kassaflöde

Justerad EBITDA minus underhållsinvesteringar och kassaflöde från förändringar i rörelsekapital

Kassagenerering

Operativt kassaflöde i procent av justerad EBITDA

Kostnader för centrala funktioner

Centralt allokerade kostnader exklusive avskrivningar

Kostnader relaterade till segmenten

Operationella kostnader (exklusive avskrivningar) minus kostnader för centrala funktioner

Nettoskuld

Bankskulder och skulder relaterade till Dustin Financial Services minus likvida medel, samt finansiella tillgångar relaterade till Dustin Financial Services

Nettoskuld/eget kapital

Nettoskuld dividerat med eget kapital vid periodens slut

Nettoskuld/justerad EBITDA

Nettoskuld dividerat med justerad EBITDA för den senast rapporterade tolv månadersperioden

Operationella kostnader (exklusive avskrivningar)

Försäljnings- och administrationskostnader plus netto av övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter minus rörelseresultat för finansiella tjänster och avskrivningar

Organisk tillväxt

Nettoomsättning justerat för förvärvade företag. Organisk tillväxt inkluderar tillväxt i förvärvade företag från det datum förvärvet skedde

Periodens resultat

Resultat efter skatt och netto av finansiella poster

Projektrelaterade investeringar

Engångsinvesteringar, vilket under den senaste treårsperioden enkom är hänförliga till den nya IT-plattformen

Resultat per aktie

Nettoresultat i SEK per aktie för senaste tolv månadersperioden i procent av antal aktier vid slutet av perioden

Rörelsekapital

Icke räntebärande kortfristiga tillgångar minus icke räntebärande kortfristiga icke-finansiella skulder

Rörelsekapital/nettoomsättning

Rörelsekapital vid periodens slut dividerat med nettoomsättning under de senaste tolv månaderna

Rörelsemarginal

Rörelseresultat (EBIT) i procent av nettoomsättning

Rörelseresultat (EBIT)

Resultat före finansiella poster och skatt

Segmentsresultat

Rörelseresultat (EBIT) före jämförelsestörande poster, kostnader för centrala funktioner, samt av- och nedskrivningar av immateriella tillgångar

Segmentsresultatsmarginal

Segmentsresultat i procent av nettoomsättningen för segmentet

Soliditet

Eget kapital vid periodens slut i procent av totala tillgångar vid periodens slut

Sysselsatt kapital

Rörelsekapital plus totala anläggningstillgångar, exklusive Goodwill och andra övervärden samt Fordringar avseende finansiell leasing (räntebärande)

Underhållsinvesteringar

Investeringar som krävs i underhåll för att upprätthålla nuvarande verksamhet

Underhållsinvesteringar / Nettoomsättning

Underhållsinvesteringar i procent av nettoomsättningen under de senaste tolv månaderna

Underhållsinvesteringar och projektrelaterade investeringar / Nettoomsättning

Summan av underhållsinvesteringar och projektrelaterade investeringar i procent av nettoomsättningen under de senaste tolv månaderna

OPERATIONELL OCH FINANSIELL ÖVERSIKT

Informationen som presenteras nedan bör läsas tillsammans med avsnittet "Utvald finansiell information" samt Bolagets reviderade koncernredovisning och den översiktligt granskade delårsrapporten för september – november 2013/2014 som är inkluderade i avsnitten "Finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014" och "Finansiell delårsinformation". Informationen nedan innehåller framåtblickande uttalanden som omfattas av diverse risker och osäkerheter. Utfallet av Bolagets faktiska resultat kan skilja väsentligt från det som förutses i dessa framåtblickande uttalanden som ett resultat av de många olika faktorer, bland annat men inte begränsat till, som beskrivs i avsnittet "Viktig information för investerare – Framåtriktade uttalanden" eller någon annanstans i detta prospekt, inklusive de i avsnittet "Riskfaktorer". Den reviderade koncernredovisningen och den översiktligt granskade delårsrapporten för september–november 2014 har upprättats i enlighet med IFRS.

Översikt

Dustin är en ledande onlinebaserad återförsäljare av IT-produkter och tjänster i Norden. Dustin erbjuder ett brett produkt- och tjänsteutbud till företag, offentliga organisationer och konsumenter via framförallt sin webbplattform. För räkenskapsåret 2013/2014 redovisade Dustin en nettoomsättning om 7,4 miljarder SEK och en justerad EBITA¹⁾ om 353 MSEK, vilket motsvarar en justerad EBITA-marginal på 4,8 procent.

Dustins finansiella profil kännetecknas av följande karaktärsdrag:

Stark och stabil historisk tillväxt

Under de senaste 10 räkenskapsåren (2004/2005–2013/2014) uppvisade Dustin en genomsnittlig årlig tillväxttakt av nettoomsättningen (CAGR) om 15 procent, varav 8²⁾ procent organiskt och 7 procent via förvärv.

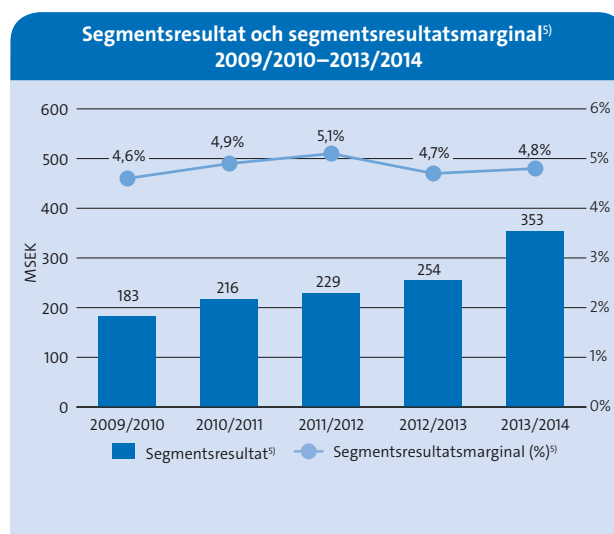
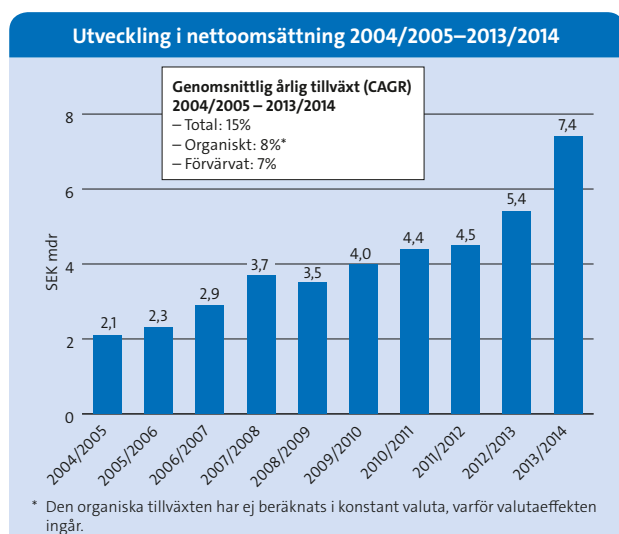
Dustins nettoomsättning har sedan Bolaget grundades endast minskat under räkenskapsåret 2008/2009, då netto-

omsättningen minskade med 4 procent samtidigt som marknaden för hårdvara minskade med 16 procent under 2009.³⁾

Flexibel kostnadsbas och skalbar plattform

Dustin uppskattar att 85 till 90 procent av Bolagets kostnadsbas består av rörliga kostnader vilket möjliggör en stabil lönsamhet över tid. Under perioden 2009/2010–2013/2014 har Dustin uppvisat en justerad EBITA-marginal inom intervallet 4,6–5,1 procent. I illustrativt syfte kan noteras att om de senaste större förvärven⁴⁾ exkluderats så skulle Dustin rapporterat en 0,4 procentenheter högre EBITA-marginal för räkenskapsåret 2013/2014, vilket är nästan samma EBITA-marginal som rapporterades för räkenskapsåret 2011/2012. Bolaget har inte rapporterat en rörelseförlust sedan 1989.

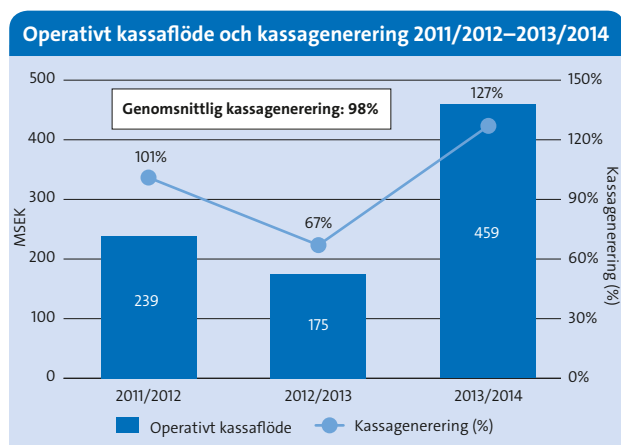
Dustin har under de senaste 5 åren byggt upp centrala funktioner som har kapacitet att bistå den nordiska organisationen. Skalbarheten i de centrala funktionerna kan illustreras genom andelen av nettoomsättningen som minskat från 4,4 procent under 2011/2012 till 3,2 procent under 2013/2014.



- 1) För information om beräkning av justerad EBITA, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Information som inte beräknats enligt IFRS".
- 2) Den organiska tillväxten har ej beräknats i konstant valuta, varför valutaeffekten ingår.
- 3) Källa: IDC.
- 4) Avser förvärven av Businessforum, Norsk Data Senter och IT-Hantverkarna.
- 5) Avser segmentsresultat minus centrala funktioner, exklusive jämförelsestörande poster.

Hög kassagenerering

Dustin har låga investeringsbehov och har historiskt uppvisat genomsnittligt neutral rörelsekapitalbindning, vilket tillsammans ger upphov till hög kassagenerering. Under perioden 2011/2012–2013/2014 uppgick Bolagets genomsnittliga kassagenerering till 98 procent. Under enskilda kvartal kan enskilda betalningar exempelvis från kunder inom den offentliga sektorn, samt betalning till större leverantörer, påverka rörelsekapitalet. Detta har varit de främsta orsakerna till de variationer som visas nedan.



Faktorer som påverkar Dustins resultat och kassaflöde

Dustins resultat, finansiella ställning och kassaflöden har påverkats och förväntas fortsätta att påverkas av ett antal nyckelfaktorer. De faktorer som Dustin anser vara viktigast för resultatet och kassaflödet kan delas in i faktorer som påverkar organisk tillväxt och tillväxt via förvärv, den operativa effektiviteten och andra särskilda faktorer. Dessa faktorer diskuteras i detalj nedan.

Organisk tillväxt

Dustins förmåga att öka nettoomsättningen genom organisk tillväxt påverkar Bolagets resultat och kassaflöde. Under perioden 2004/2005 till 2013/2014 har den genomsnittliga årliga organiska nettoomsättningstillväxten uppgått till 8¹⁾ procent (CAGR). Dustins organiska nettoomsättningstillväxt påverkas främst av efterfrågan på marknaden för Bolagets produkter och tjänster, marknadstrender som är relevanta för Dustin, Bolagets förmåga att attrahera nya kunder samt förmågan att effektivt marknadsföra och sälja produkter och tjänster till befintliga kunder.

Efterfrågan på marknaden för Dustins produkter

Efterfrågan på Dustins produkter och tjänster påverkas av det makroekonomiska klimatet, även om effekten är rela-

tivt begränsad som en följd av kundernas behovsbaserade köpmönster. Efterfrågan på Dustins produkter och tjänster påverkas även av teknologisk och produktrelaterad utveckling inom hårdvara, mjukvara och lösningar som löpande skapar efterfrågan på uppgraderingar. Dustin är inte beroende av någon specifik teknik utan gynnas av den ökade efterfrågan som nya produkter och ny teknik generellt genererar.

Marknadstrender relevanta för Dustin

Dustin är särskilt positionerat mot tre marknadstrender; ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster, tekniskiftet som driver tillväxt för avancerade produkter och tjänster samt högre tillväxt i mindre företag. Utvecklingen inom dessa påverkar bolagets resultat och kassaflöde. För mer information om dessa marknadstrender, se avsnittet "Marknadsöversikt – Den nordiska B2B-marknaden för IT-produkter".

- **Ökad onlineförsäljning av IT-produkter och tjänster:** Efterfrågan på onlineaktörer såsom Dustin drivs av kunders val att öka andelen köp som görs via webben. Denna utveckling drivs av värdet som onlineförsäljningen ger kunder, vilket inkluderar större utbud och effektivare köpprocess jämfört med traditionella säljkanaler, konstant tillgänglighet samt konkurrenskraftiga priser. Tillväxten inom onlineförsäljning har under perioden 2010–2013 uppgått till 8²⁾ procent på Dustins B2B-marknad och 14³⁾ procent på den svenska konsumentmarknaden. Bolaget förväntar sig att B2B-marknaden kommer fortsätta öka i samma takt framöver.
- **Teknikskiftet som driver tillväxt för avancerade produkter och tjänster:** Dustin bedömer att flera sammanlänkade teknologiska skiften kommer att driva tillväxt inom avancerade produkter framöver. Tillväxten på marknaden för avancerade produkter har under perioden 2010–2013 uppgått till 6 procent och förväntas fortsätta öka i samma takt framöver.
- **Högre tillväxt i mindre företag:** Efterfrågan på Dustins produkter och tjänster påverkas av tillväxttakten för Bolagets kundsegment. Mindre företag, som är en del av ett viktigt kundsegment för Bolaget, har haft en god tillväxttakt. Under perioden 2007–2013 uppvisade mindre företag en tillväxttakt avseende nettoomsättning om 2,3⁴⁾ procent per år medan tillväxttakten för större företag uppgick till 0,8⁴⁾ procent.

Bolaget anser att den högre tillväxten i mindre företag kombinerat med det starka kunderbjudandet mot detta kundsegment kommer att resultera i en högre tillväxttakt i detta område framöver jämfört med offentliga organisationer/stora företag och konsumenter.

1) Den organiska tillväxten har ej beräknats i konstant valuta, varför valutaeffekten ingår.

2) Dustins estimat baserade bland annat på Marknadsanalysen.

3) E-barometern. PostNord i samarbete med Svensk Digital Handel och HUI Research. Data omfattar IT-produkter till konsumenter och övrig konsumentelektronik (inklusive vitvaror).

4) SCB.

Dustins förmåga att marknadsföra sitt erbjudande till nya kunder

Dustin använder främst sin webbplattform för att attrahera nya kunder. Bolaget har under 20 år som aktör på online-marknaden utvecklat betydande kunskaper i marknadsföring via webben. Genom en effektiv marknadsföring menar Dustin att Bolaget kan behålla sitt inflöde av nya kunder till en låg kostnad.

Nya kundrelationer med offentliga organisationer och stora företag uppkommer generellt genom strukturerade upphandlingar. Dustins förmåga att vinna upphandlingar, i konkurrens med andra leverantörer, påverkar Bolagets resultat och kassaflöde. Genom förvärvet av Businessforum 2013, har Dustin stärkt sin erfarenhet och kunskap kring att hantera upphandlingsprocesser framförallt inom offentlig sektor.

Dustins förmåga att marknadsföra sitt erbjudande till befintliga kunder

Dustins förmåga att effektivt marknadsföra sitt erbjudande till befintliga kunder påverkar Bolagets resultat och kassaflöde. Bolaget har ett stort antal kunder men samtidigt en relativt liten andel av genomsnittskundens IT-inköp. Bolaget har för avsikt att öka sin andel av genomsnittskundens IT-inköp genom att utnyttja det fortsatta onlineskiftet, optimera kundinteraktionen med relationsbaserad försäljning samt genom att expandera sitt erbjudande i Norden:

- **Utnyttja det fortsatta onlineskiftet:** Som en ledande återförsäljare på webben mot IT-marknadens B2B-segment, är Dustin väl positionerat för att dra nytta av kunder som fortsätter att spendera en allt större andel av sina IT-inköp via webben. Dustins förmåga att selektivt investera i sin webbplattform för att behålla och ytterligare stärka sin ledande position är en viktig faktor i Bolagets strategi att öka försäljningen till befintliga kunder.
- **Optimera kundinteraktion med relationsbaserad försäljning:** Genom relationsbaserad försäljning fördjupar Dustin relationen med utvalda kunder, vilket generellt leder till en ökad köpvolymer genom samtliga försäljningskanaler och att Dustin kan ta en större del av kundens IT-inköp.

- **Expandera sitt erbjudande i Norden:** Bolaget har för närvarande verksamhet i Sverige, Danmark, Finland och Norge, vilket utgör en stark plattform för regional tillväxt. Bolaget har ett brett erbjudande i Sverige medan utbudet i de övriga nordiska länderna har utrymme att ytterligare utökas då Dustin är relativt nyetablerad på dessa marknader. Dustin ser möjligheter att expandera sitt fullständiga erbjudande i hela regionen. Förutom att utveckla erbjudandet i hela Norden, ser Dustin också möjligheter att addera produkter och tjänster som är närliggande till det nuvarande erbjudandet, men som för tillfället inte erbjuds av Bolaget.

Tillväxt genom förvärv

Selektivt förvärvad tillväxt är en av komponenterna i Dustins strategi. Dustins förmåga att identifiera, förvärva och integrera bolag som kompletterar den nuvarande verksamheten påverkar Bolagets resultat och kassaflöde. Under perioden 2011/2012 till 2013/2014 genomförde Dustin fyra förvärv vilka bidragit väsentligt till Bolagets geografiska expansion samt möjliggjort nya kundrelationer och möjlighet att erbjuda nya tjänster. Som en del i Dustins strategi utvärderar Bolaget löpande förvärvsmöjligheter och anser att dess starka marknadsposition i en fragmenterad marknad, i kombination med en stark historia av förvärv och integration av förvärvade verksamheter, skapar goda förutsättningar för Bolaget att växa genom förvärv i framtiden.

Effektivitet i verksamheten

Dustins förmåga att upprätthålla effektiviteten i verksamheten påverkar Bolagets resultat och kassaflöde. Tabellen nedan visar utvalda effektivitetsmått för verksamheten. Dessa beskrivs vidare nedan.

	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
Lönsamhet					
Bruttomarginal (%)	14,2%	14,7%	14,4%	14,0%	13,6%
Kostnader för centrala funktioner / Nettoomsättning (%)	3,1%	3,1%	3,2%	3,7%	4,4%
Kostnader relaterade till segmenten B2B och B2C / Nettoomsättning (%)	6,4%	6,3%	6,3%	5,5%	4,1%
Operationella kostnader (exklusive av- och nedskrivningar av immateriella tillgångar) / Nettoomsättning (%)	9,5%	9,4%	9,6%	9,3%	8,5%
Kapitaleffektivitet					
Rörelsekapital / Nettoomsättning (%)	1,7%	0,4%	0,1%	1,2%	-1,8%
Underhållsinvesteringar / Nettoomsättning (%)	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%
Kassagenerering (%)	-13%	166%	127%	67%	101%

Bruttomarginal

Dustin har uppvisat ökande bruttomarginaler de senaste åren, från 13,6 procent 2011/2012 till 14,4 procent 2013/2014. Bolagets bruttomarginal påverkas i huvudsak av skillnaden mellan försäljningspriser och inköpspriser och har historiskt påverkats av skillnader i fördelningen av nettoomsättning på olika kundsegment vilket delvis varit en effekt av förvärv.

Försäljningspriser

Dustins möjlighet att hålla en god prissättning gentemot sina kunder påverkar Bolagets resultat och kassaflöde. Dustins prissättningsposition varierar mellan Bolagets kundsegment och påverkas främst av vilken prislista kunderna handlar från och i vilken utsträckning de köper avancerade produkter. En ökande grad av komplexitet i produkterna avspeglas generellt i en starkare prissättningsposition.

- **Prissättning mot små och medelstora företag:** Dustin uppvisar generellt en något högre bruttomarginal för små och medelstora företag jämfört med Bolagets totala bruttomarginal. Dessa handlar generellt från en standardprislista via webplattformen och köper vidare avancerade produkter i högre utsträckning än övriga kundgrupper, delvis som en konsekvens av relationsförsäljning.
- **Prissättning mot offentliga organisationer/stora företag:** Dustin uppvisar generellt en något lägre bruttomarginal för offentliga organisationer/stora företag jämfört med Bolagets totala bruttomarginal. Dessa kunder handlar generellt från en kundspecifik prislista som förhandlas vid upphandling. I tillägg köper de primärt basprodukter.
- **Prissättning mot konsumenter:** Dustin uppvisar generellt en något lägre bruttomarginal för konsumenter jämfört med Bolagets totala bruttomarginal. Dessa handlar förvisso från Bolagets standardprislista via webplattformen men köper främst basprodukter och är vidare mer kampanjfokuserade än övriga kundsegment.

Andelen försäljning till offentliga organisationer/stora företag har ökat under perioden 2011/2012–2013/2014, vilket enskilt haft en negativ effekt på Dustins totala bruttomarginal.

Inköpspriser

Dustins förmåga att köpa produkter av sina leverantörer till attraktiva priser påverkar Bolagets kassaflöde och resultat. Dustin är en av de största inköparna på den nordiska IT-marknaden vilket ger en stark position gentemot Bolagets leverantörer och möjliggör volymrabatter, förmånliga villkor för returer, policys för prisskydd och ersättning för reklam. Vidare gör kundernas behovsstyrda köpmönster Dustin till en stark partner för kampanjer och produktlanseringar. Vid kampanjer uppnår Dustin generellt låga inköpspriser. Bolaget arbetar kontinuerligt genom en centraliserad inköpsfunktion för att identifiera unika erbjudanden och att säkerställa att inköpskostnaderna förblir låga.

Operationella kostnader

Dustins resultat och kassaflöde påverkas av Bolagets förmåga att optimera sina operationella kostnader. Under räkenskapsåret 2013/2014 uppgick försäljnings- och administrationskostnader till 11 procent av Dustins nettoomsättning. Kostnaderna fördelas dels på kostnader inom B2B och B2C och kostnader för centrala funktioner och avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar.

Kostnader inom B2B och B2C

Kostnader inom B2B och B2C består av direkta säljkostnader. Dessa kostnader är rörliga och halvrörliga och främst relaterade till säljare och lagerpersonal, samt till frakt och marknadsföring. Kostnaden inom B2B och B2C begränsas av Bolagets höga andel försäljning via den kostnadseffektiva onlineplattformen. Däremot ökade kostnaderna från 4,1 procent av nettoomsättningen under 2011/2012 till 6,3 procent av nettoomsättningen under 2013/2014 då Bolaget ökade antalet säljare inom relationsförsäljning. Säljarna inom relationsförsäljning ökar sin individuella nettoomsättning och når lönsamhet snabbt men det tar ofta flera år för dem att nå sin fulla potential. Bolaget anser relationsförsäljning i dagsläget inte nått sin fulla potential och att det därmed finns en potential att öka lönsamheten genom ökad försäljning.

Intäkter och kostnader från finansieringsverksamhet rapporteras som ett netto inom kostnader inom B2B och B2C. I vilken utsträckning Bolaget säljer produkter med finansiering påverkar därför kostnader inom B2B och B2C. För mer information om Dustin Financial Services, se avsnittet *"Operationell och finansiell översikt – Dustin Financial Services"*.

Centrala funktioner

Kostnader för centrala funktioner utgörs av fasta och semi-rörliga kostnader för Bolagets lager samt kostnader för koncerngemensamma supportfunktioner, så som IT-avdelningen, ekonomiavdelningen och personalavdelningen. Kostnader för centrala funktioner minskade från 4,4 procent under 2011/2012 till 3,2 procent under 2013/2014. Dustin anser att kostnader för centrala funktioner kommer att fortsätta öka i långsammare takt än nettoomsättningen då dessa funktioner har kapacitet att supportera Bolaget på nordisk basis även om organisationen är större.

Avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar

Under 2013/2014 uppgick avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar till totalt 54 MSEK varav 49 MSEK var hänförliga till avskrivningar som uppkommit vid förvärv.

Kapitaleffektivitet

Rörelsekapital

Dustins rörelsekapital som procent av nettoomsättningen har i genomsnitt uppgått till –0,2 procent under perioden 2011/2012 till 2013/2014. Det låga rörelsekapitalbehovet möjliggörs delvis av en effektiv varuförsörjning och en låg lagernivå. Per 31 augusti 2014 uppgick lagret till 218 MSEK vilket gav en genomsnittlig lageromsättningshastighet om

31x för helåret 2013/2014. I tillägg till en låg lagernivå återspelas Bolagets starka position i värdekedjan i relativt attraktiva betalningsvillkor på både kundfordringar och leverantörsskulder.

Investeringar

Dustin har relativt låga investeringsbehov. Under perioden 2011/2012 till 2013/2014 uppgick underhållsinvesteringar till i genomsnitt 0,1 procent av nettoomsättningen. Övriga investeringar har under perioden utgjorts av projektrelaterade investeringar av engångskaraktär hänförliga till Bolagets nya IT-plattform som förväntas öka effektiviteten i verksamheten. Under perioden 2011/2012 till 2013/2014 uppgick investeringarna i IT-plattformen till totalt 98 MSEK. Bolaget förväntar sig att underhållsinvesteringar under de närmaste åren kommer att uppgå till 0,2 procent av nettoomsättningen per år. I tillägg till dessa planeras ytterligare totalt 30 MSEK att investeras under 2014/2015 och 2015/2016 för att färdigställa implementeringen av IT-plattformen.

Övriga faktorer

Dustins finansieringstjänster

Koncernens kassaflöde och resultat påverkas av förändringen i leasingfordringar och belåningsgraden som dessa fordringar är finansierade med i Dustin Financial Services. I det fall leasingfordringar ökar krävs en investering av Dustin för den del som inte finansieras med belåning. I det fall leasingfordringar minskar tillfaller kassaflöde Bolaget motsvarande den del som tidigare ej finansierats med belåning. För mer information om Dustin Financial Services, se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Dustin Financial Services".

Effekt av valutakurser

Som ett resultat av Dustins internationella verksamhet är Bolagets resultat och finansiella ställning påverkad av fluktuationer i valutakurser främst mellan SEK, EUR, NOK, DKK och USD. Valutaexponeringen omfattas av både transaktions- och omräkningsexponering. Dustin övervakar valutakurseffekter vid omräkning, för att bedöma Bolagets underliggande försäljningsutveckling justerat för förändringar i valutakurser. Dock kan valutaeffekter vid transaktioner påverka den totala och segmentsvisa nettoomsättningen under en viss period.

Skattekostnader

Dustin betalar bolagsskatt i varje land där företaget är verksamt. Detta innebär att Bolagets resultat och kassaflöde är beroende av lokala skattesatser, förändringar i dessa skattesatser och av resultaten av verksamheten i varje enskilt land. En omfördelning av verksamhetens resultat mellan respektive land, men med oförändrad totalresultat för Bolaget, kan således resultera i ökade eller minskade skattekostnader.

Räntekostnader

Dustin är delvis finansierat med banklån och följaktligen påverkas resultat och kassaflöde av ränteförändringar. För

mer information om Dustins nya låneavtal, se avsnittet "Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen – Banklån".

Dustins resultat

Tremånadersperioden som avslutades den 30 november 2014 ("första kvartalet 2014/2015") jämfört med tremånadersperioden som avslutades den 30 november 2013 ("första kvartalet 2013/2014")

Nettoomsättning

Nettoomsättningen för Dustin ökade från 1 824 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 2 068 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en tillväxt om 13 procent. Den organiska tillväxten uppgick till 12 procent. Ökningen berodde främst på en stark utveckling inom B2B segmentet.

Nettoomsättningen i segmentet B2B ökade från 1 648 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 1 915 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en tillväxt om 16 procent. Den organiska tillväxten för B2B-segmentet uppgick till 14 procent. Ökningen var främst driven av en stark utveckling inom offentliga organisationer/stora företag.

Omsättningen i B2C-segmentet minskade från 176 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 153 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en tillväxt om -13 procent. Den organiska tillväxten för B2C-segmentet uppgick till -14 procent. Den negativa tillväxten berodde främst på hårdare konkurrens på marknaden.

Bruttovinst

Bruttovinsten ökade från 268 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 294 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en ökning med 10 procent och en förändring i bruttomarginal från 14,7 procent under det första kvartalet 2013/2014 till 14,2 procent under det första kvartalet 2014/2015. Minskningen i bruttomarginal berodde främst på ökad försäljning till offentliga organisationen.

Rörelseresultat (EBIT och segmentsresultat)

Rörelseresultatet (EBIT) för Dustin ökade från 34 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 69 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, motsvarande en ökning av rörelsemarginalen från 1,9 procent under det första kvartalet 2013/2014 till 3,3 procent under det första kvartalet 2014/2015. Ökningen berodde främst på en minskning av jämförelsestörande poster.

Bolagets justerade EBITA uppgick till 97 MSEK under både det första kvartalet 2013/2014 och under det första kvartalet 2014/2015. Justerad EBITA-marginal minskade från 5,3 procent under det första kvartalet 2013/2014 till 4,7 procent under det första kvartalet 2014/2015.

Segmentsresultatet för B2B ökade från 147 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 160 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket innebar en ökning med 9 procent. Segmentsresultatsmarginalen minskade från 8,9 procent

under det första kvartalet 2013/2014 till 8,3 procent under det första kvartalet 2014/2015, vilket främst berodde på en stark utveckling inom offentlig sektor/stora bolag där marginalen generellt är något lägre.

Segmentsresultatet för B2C minskade från 8 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 1 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket innebar en minskning med 82 procent. Segmentsresultatsmarginalen minskade från 4,4 procent under det första kvartalet 2013/2014 till 0,9 procent under det första kvartalet 2014/2015, vilket främst berodde på en ökad konkurrens på marknaden under kvartalet.

Kostnaden för centrala funktioner ökade från 57 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 64 MSEK under det första kvartalet 2013/2014, vilket motsvarar en ökning om 12 procent. Ökningen skedde i linje med nettoomsättningsökningen under perioden. Kostnader för centrala funktioner i förhållande till nettoomsättningen var konstant på 3,1 procent under för både första kvartalet 2013/2014 och det första kvartalet 2014/2015.

Finansiella intäkter och kostnader

Nettot av finansiella intäkter och kostnader uppgick till 31 MSEK både under det första kvartalet 2013/2014 och det första kvartalet 2014/2015.

Periodens resultat före skatt

Periodens resultat före skatt uppgick under det första kvartalet 2014/2015 till 41 MSEK vilket var en ökning om 705 procent jämfört med 5 MSEK under det första kvartalet 2013/2014.

Skatter

Skatter ökade från -1 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till -9 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en ökning om 8 MSEK. Koncernens effektiva skattesats var 23 procent jämfört med 22 procent samma period föregående år.

Periodens resultat

Som ett resultat av ovan nämnda faktorer, ökade periodens resultat från 4 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 32 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en ökning om 697 procent. Totalresultatet för perioden ökade från 13 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till 28 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en ökning om 118 procent.

Räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2014 jämfört med räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2013

Nettoomsättning

Nettoomsättningen för Dustin ökade från 5 438 MSEK 2012/2013 till 7 371 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en tillväxt om 36 procent. Ökningen berodde främst på den organiska tillväxten som uppgick till 21 procent samt helårs-effekten från förvärven av Businessforum (maj 2013) och Norsk Data Senter (december 2012).

Nettoomsättningen i segmentet B2B ökade från 4 786 MSEK under 2012/2013 till 6 618 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en tillväxt om 38 procent. Den organiska nettoomsättningstillväxten var 21 procent. Tillväxten drevs av stark tillväxt inom både små och medelstora företag och offentliga organisationer/stora företag.

Omsättningen i B2C-segmentet ökade från 652 MSEK 2012/2013 till 753 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en tillväxt om 16 procent. Den organiska nettoomsättningstillväxten uppgick till 16 procent och berodde främst på starka marknadsförhållanden, samt Dustins framgångar med lanserade kampanjer.

Bruttovinst

Bruttovinsten ökade från 759 MSEK 2012/2013 till 1 058 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning med 39,4 procent och en förändring i bruttomarginal från 14,0 procent 2012/2013 till 14,4 procent 2013/2014. Ökningen i bruttomarginal berodde främst på ökad försäljning till små och medelstora företag samt en ökad relationsbaserad försäljning.

Rörelseresultat (EBIT och segmentsresultat)

Rörelseresultatet (EBIT) för Dustin ökade från 197 MSEK 2012/2013 till 301 MSEK 2013/2014, motsvarande en ökning av rörelsemarginalen från 3,6 procent 2012/2013 till 4,1 procent 2013/2014. Ökningen berodde främst på skalfördelar och minskade försäljnings- och administrationskostnader som procent av nettoomsättningen.

Justerad EBITA ökade från 254 MSEK 2012/2013 till 353 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning med 39 procent. Engångsposter under 2013/2014 hade en positiv nettoeffekt om 1,1 MSEK, i huvudsak bestående av upplösning av tilläggsköpeskillingar och implementeringen av Dustins nya ERP-system (se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Information som inte beräknats enligt IFRS" för mer information). Den justerade EBITA-marginalen ökade från 4,7 procent 2012/2013 till 4,8 procent 2013/2014.

Segmentsresultatet för B2B ökade från 424 MSEK 2012/2013 till 553 MSEK 2013/2014, vilket innebar en ökning med 30 procent. Segmentsresultatsmarginalen minskade från 8,9 procent 2012/2013 till 8,4 procent 2013/2014, vilket främst berodde på förvärv av bolag med försäljning till den offentliga sektorn samt ökade kostnader relaterade till en ökning av Bolagets relationsbaserade försäljning.

Segmentsresultatet för B2C ökade från 33 MSEK 2012/2013 till 38 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning med 15 procent. Segmentsresultatsmarginalen var oförändrat 5,1 procent för både 2012/2013 och 2013/2014, då Bolaget lyckades växa med bibehållet kostnadsfokus.

Kostnaden för centrala funktioner ökade från 203 MSEK 2012/2013 till 238 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning om 17 procent. Ökningen berodde främst på fortsatta investeringar i Bolagets nordiska plattform. Kostnader för centrala funktioner i förhållande till nettoomsättningen minskade från 3,7 procent 2012/2013 till 3,2 procent 2013/2014.

Finansiella intäkter och kostnader

Nettot av finansiella intäkter och kostnader var negativt och ökade från –113 MSEK 2012/2013 till –116 MSEK 2013/2014, motsvarande en ökning med 3 procent. Ökningen berodde på ökad bankupplåning, men kompenseras av lägre räntor. Upplupna räntekostnader för året var oförändrade jämfört med 2012/2013 och uppgick till 41 MSEK.

Periodens resultat före skatt

Periodens resultat före skatt uppgick 2013/2014 till 185 MSEK, vilket var en ökning om 120 procent jämfört med 84 MSEK 2012/2013.

Skatter

Skatter ökade från –7 MSEK 2012/2013 till –21 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning om 14 MSEK. Koncernens effektiva skattesats var 11,4 procent jämfört med 8,0 procent samma period föregående år. Detta berodde på ändrade skattesatser i Finland och Sverige under året samt en icke beskattningsbar post relaterat till en tilläggsköpskilling som uppgick till –99 MSEK.

Periodens resultat

Som ett resultat av ovan nämnda faktorer, ökade periodens resultat från 77 MSEK 2012/2013 till 164 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning om 112 procent. Totalresultatet för perioden ökade från 95 MSEK 2012/2013 till 185 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning om 95 procent.

Räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2013 jämfört med räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2012

Nettoomsättning

Nettoomsättningen för Dustin ökade från 4 506 MSEK 2011/2012 till 5 438 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en tillväxt om 21 procent. Ökningen berodde främst på förvärven av Norsk Data Senter i Norge (december 2012), Businessforum i Finland (maj 2013) och IT-Hantverkarna i Sverige (elva dotterbolag som förvärvats under räkenskapsåret). Den organiska nettoomsättningstillväxten för Bolaget var 3 procent under året.

Nettoomsättningen i segmentet B2B ökade från 3 832 MSEK 2011/2012 till 4 786 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en tillväxt om 25 procent. Den organiska tillväxten för segmentet B2B var 4 procent under året.

Nettoomsättningen i B2C-segmentet minskade från 674 MSEK 2011/2012 till 652 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en minskning om 3 procent. Minskningen i nettoomsättningen berodde främst på Bolagets fokus på lönsamhet vilket var på bekostnad av volym.

Bruttovinst

Bruttovinsten ökade från 612 MSEK 2011/2012 till 759 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en ökning med 24 procent och en ökad bruttomarginal från 13,6 procent 2011/2012 till 14,0 procent 2012/2013. Ökningen i bruttomarginal var främst driven av Dustins ökade fokus på lönsamma produkter och tjänster samt centraliserade inköp inom Koncernen.

Rörelseresultat (EBIT, justerad EBITA och segmentsresultat)

Rörelseresultatet (EBIT) för Dustin ökade från 185 MSEK 2011/2012 till 197 MSEK 2012/2013, vilket motsvarade en minskning av rörelsemarginalen från 4,1 procent 2011/2012 till 3,6 procent 2012/2013. Minskningen var främst ett resultat av ökande försäljnings- och administrationskostnader då Bolaget ökat antalet anställda för att främja och hantera framtida tillväxt.

Justerad EBITA ökade från 229 MSEK 2011/2012 till 254 MSEK 2012/2013, vilket innebär en ökning med 11 procent. Engångsposter under 2012/2013 uppgick till –4 MSEK och utgjordes främst av förvärvskostnader (se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Information som inte beräknats enligt IFRS" för mer information). Den justerade EBITA-marginalen minskade från 5,1 procent 2011/2012 till 4,7 procent 2012/2013.

Segmentsresultatet för B2B ökade från 417 MSEK 2011/2012 till 424 MSEK 2012/2013, vilket innebär en ökning om 2 procent. Segmentsresultatsmarginalen minskade från 10,9 procent 2011/2012 till 8,9 procent 2012/2013, vilket drevs av ett ökat antal anställda inom relationsförsäljning.

Segmentsresultatet för B2C ökade med 24 MSEK från 9 MSEK 2011/2012 till 33 MSEK 2012/2013. Ökningen berodde främst på beslutet att fokusera på hög lönsamhet, vilket var på bekostnad av volym. Segmentsresultatsmarginalen ökade från 1,3 procent 2011/2012 till 5,1 procent 2012/2013.

Kostnaden för centrala funktioner ökade från 196 MSEK 2011/2012 till 203 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en ökning om 4 procent.

Finansiella intäkter och kostnader

Nettot av finansiella intäkter och kostnader var negativt och ökade från –65 MSEK 2011/2012 till –113 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en ökning om 74 procent. De viktigaste bidragande faktorerna var ökade finansiella kostnader vilket berodde på högre banklån jämfört med föregående år.

Periodens resultat före skatt

Periodens resultat före skatt uppgick 2012/2013 till 84 MSEK, vilket var en minskning om 36 MSEK från 120 MSEK under 2011/2012.

Skatter

Skatter minskade från –35 MSEK 2011/2012 till –7 MSEK 2012/2013. Koncernens effektiva skattesats var 8,0 procent jämfört med 29,0 procent samma period föregående år. Minskningen drevs främst av en lägre beskattningsbar vinst före skatt och påverkades positivt av en sänkning av den svenska bolagsskatten.

Periodens resultat

Som ett resultat av ovan nämnda faktorer minskade periodens resultat från 85 MSEK 2011/2012 till 77 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en minskning om 8 MSEK. Totalresultatet för perioden ökade från 58 MSEK 2012/2013 till 95 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning om 65 procent.

Dustins kassaflöde

Tremånadersperioden som avslutades den 30 november 2014 ("första kvartalet 2014/2015") jämfört med tremånadersperioden som avslutades den 30 november 2013 ("första kvartalet 2013/2014")

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflödet från den löpande verksamheten minskade från 104 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till –69 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en minskning om 173 MSEK. Minskningen berodde främst på en ökning i rörelsekapitalet.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Det negativa kassaflödet från investeringsverksamheten ökade från –24 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till –33 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en minskning om 39 procent. Ökningen berodde främst på en utbetalning av en tilläggsköpeskilling för ett tidigare genomfört förvärv.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflödet från finansieringsverksamheten ökade från –15 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till –1 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en ökning om 97 procent. Ökningen berodde främst på ökad upplåning mot bolagets finansiella fordringar kopplade till leasing.

Operativt kassaflöde

Det justerade operativa kassaflödet minskade från 165 MSEK under det första kvartalet 2013/2014 till –13 MSEK under det första kvartalet 2014/2015, vilket motsvarar en minskning med 178 MSEK. Minskningen berodde till fullo på en ökning i rörelsekapitalet, vilket bidrog till en minskning med 178 MSEK. Se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Information som inte beräknats enligt IFRS" för ytterligare information.

Räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2014 jämfört med räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2013

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade från 19 MSEK 2012/2013 till 256 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning om 237 MSEK. Ökningen berodde främst på ett högre rörelseresultat och en minskning av rörelsekapitalet om 105 MSEK 2013/2014 jämfört med ökning om 83 MSEK 2012/2013.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Det negativa kassaflödet från investeringsverksamheten minskade från –468 MSEK 2012/2013 till –214 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en minskning om 54 procent. Minskningen drevs främst av köpeskillingar relaterade till förvärv 2012/2013 och investeringar inom Dustin Financial

Services 2012/2013. Investeringarna i den löpande verksamheten minskade från 41 MSEK 2012/2013 till 32 MSEK 2013/2014. Minskningen berodde främst på lägre projektrelaterade investeringar.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflödet från finansieringsverksamheten minskade från 392 MSEK 2012/2013 till 86 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en minskning om –78 procent. Minskningen berodde främst på den finansiering som togs upp i samband med förvärven 2012/2013 och som inte hade någon motsvarighet 2013/2014.

Operativt kassaflöde

Det operativa kassaflödet ökade från 175 MSEK 2012/2013 till 459 MSEK 2013/2014, vilket motsvarar en ökning med 284 MSEK. Ökningen berodde främst på ett ökat rörelseresultat samt positiv förändring i rörelsekapital. Se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Information som inte beräknats enligt IFRS" för ytterligare information.

Räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2013 jämfört med räkenskapsåret som slutade den 31 augusti 2012

Kassaflöde från den löpande verksamheten

Kassaflödet från den löpande verksamheten minskade från 200 MSEK 2011/2012 till 19 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en minskning om 181 MSEK. Minskningen berodde främst på en ökning av rörelsekapitalet om 83 MSEK 2012/2013 jämfört med minskning om 5 MSEK 2011/2012. En stor del av ökningen av rörelsekapitalet är en effekt av förvärven av Businessforum och Norsk Data Senter.

Kassaflöde från investeringsverksamheten

Det negativa kassaflödet från investeringsverksamheten ökade från –101 MSEK 2011/2012 till –468 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en ökning om 367 MSEK. Ökningen berodde främst på de förvärv som genomfördes under 2012/2013. Investeringarna i den löpande verksamheten ökade från 38 MSEK 2011/2012 till 41 MSEK 2012/2013.

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

Kassaflödet från finansieringsverksamheten ökade från –48 MSEK 2011/2012 till 392 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en ökning om 440 MSEK. Ökningen berodde främst på ökad skuldsättning relaterad till förvärv.

Operativt kassaflöde

Det operativa kassaflödet minskade från 239 MSEK 2011/2012 till 175 MSEK 2012/2013, vilket motsvarar en minskning om 64 MSEK. Minskningen berodde främst på att kassaflödet från förändringar i rörelsekapitalet uppgick till –83 MSEK 2012/2013. Se avsnittet "Operationell och finansiell översikt – Information som inte beräknats enligt IFRS" för ytterligare information.

Rörelsekapital

Dustins rörelsekapitalbehov är begränsade, främst på grund av bolagets starka fokus på att optimera lagernivåer och förmånliga betalningsvillkor från vissa kundgrupper. Dustins rörelsekapital som andel av nettoomsättningen har uppgått till omkring -1,8 procent till 1,2 procent vid 31 augusti 2012-

2014. Bolaget förväntar sig att rörelsekapitalet som procent av nettoomsättningen kommer vara i linje med historisk nivå under de kommande åren. Dustin anser att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden.

	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
MSEK (såvida inget annat anges)					
Varulager	269	245	218	190	158
Kundfordringar	1 007	783	689	613	316
Övriga rörelsekapitaltillgångar ¹⁾	174	95	119	89	54
Rörelsekapitaltillgångar	1 450	1 123	1 026	892	528
Leverantörsskulder	1 108	901	772	632	472
Övriga rörelsekapitalskulder ²⁾	213	200	247	196	138
Rörelsekapitalskulder	1 321	1 101	1 019	827	610
Rörelsekapital	129	22	7	65	-81
Rörelsekapital / Nettoomsättning (%)	1,7%	0,4%	0,1%	1,2%	-1,8%
Lageromsättningshastighet (gångar) ³⁾	30x	n.a.	31x	27x	26x
Lageromsättning (dagar) ⁴⁾	14	n.a.	12	14	14
Utestående fodringar (dagar) ⁵⁾	43	n.a.	32	31	26
Utestående skulder (dagar) ⁶⁾	12	n.a.	41	43	44

1) Skattefordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter samt övriga kortfristiga fordringar.

2) Skatteskulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter samt övriga kortfristiga skulder.

3) Kostnader för sålda varor och tjänster för en tolv månadersperiod i procent av genomsnittligt bokfört värde för varulagret (ingående och utgående balans för tolv månadersperioden).

4) Genomsnittligt bokfört värde för varulagret (ingående och utgående balans för en tolv månadersperiod) delat med kostnader för sålda varor och tjänster för tolv månadersperioden, multiplicerat med 365.

5) Genomsnittligt bokfört värde för kundfordringar (ingående och utgående balans för en tolv månadersperiod) delat med nettoomsättningen för tolv månadersperioden, multiplicerat med 365.

6) Genomsnittligt bokfört värde för utestående skulder (ingående och utgående balans för en tolv månadersperiod) delat med kostnader för sålda varor och tjänster för tolv månadersperioden, multiplicerat med 365.

Investeringar i den löpande verksamheten

Dustins operativa investeringar utgörs av underhållsinvesteringar och projektrelaterade investeringar. Underhållsinvesteringar görs för att underhålla den löpande verksamheten. Under 2011/2012 till 2013/2014 uppgick underhållsinvesteringar till i genomsnitt 0,1 procent av nettoomsättningen. Projektrelaterade investeringar är engångsinvesteringar, vilket under den senaste treårsperioden enkom är hänförliga till den nya IT-plattformen. Under den redovisade perioden 2011/2012 till 2013/2014 har Bolaget sammanlagt investerat och kostnadsfört 152 MSEK i den nya IT-plattformen, varav kapitaliserade investeringar utgjorde 98 MSEK. Det bokförda värdet för investeringar uppgick per 31 augusti 2014 till 88

MSEK. Investeringen i IT-plattformen har syftat till öka effektiviteten i verksamheten.

Dustins totala investeringar under de kommande åren beräknas omfatta investeringar i samband med IT-systemet och underhållsinvesteringar främst relaterade till centrallagret. Bolaget planerar att göra projektrelaterade investeringar om totalt cirka 30 MSEK under 2014/2015 och 2015/2016. Dustin bedömer att underhållsinvesteringar kommer att uppgå till cirka 0,2 procent av nettoomsättningen per år under motsvarande period. Bolaget bedömer vidare att investeringsbehovet kan finansieras genom kassaflöde från den löpande verksamheten.

MSEK	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1 2014/2015	Kv1 2013/2014	2013/2014	2012/2013	2011/2012
Underhållsinvesteringar	4	4	8	4	2
Projektrelaterade investeringar	0	0	23	39	36
- Summa investeringar i den löpande verksamheten	4	4	31	43	38

Övriga investeringar primärt relaterade till förvärv

Utöver operativa investeringar så gör Dustin förvärvsrelaterade investeringar. Under perioden 2011/2012 till 2013/2014 uppgick Bolagets kassaflöden avseende förvärvsrelaterade investeringar till 519 MSEK.

MSEK	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1	Kv1	2013/2014	2012/2013	2011/2012
	2014/2015	2013/2014			
Kassaflöden avseende förvärvsrelaterade investeringar	-26	-1	-99	-392	-28

Dustin Financial Services

Dustin Financial Services är ett av Dustins helägda dotterbolag som hanterar finansieringslösningar till Dustins B2B-kunder i Sverige. Under 2013/2014 tillhandahölls kundfinansiering för 2 procent av Bolagets nettoomsättning med en finansieringslösning från Dustin Financial Services.

Koncernens rörelseresultat påverkas av räntenettot som drivs av bruttoavkastningen på det investerade kapitalet samt av försäljnings- och administrationskostnader som krävs för att driva verksamheten. Räntenettot för räkenskapsåret 2013/2014 uppgick till 14 MSEK, motsvarande en bruttoavkastning på investerat kapital om 20 procent. Försäljnings och administrationskostnaderna uppgick till 8 MSEK, vilket gav ett rörelseresultat om 6 MSEK.

Storleken på det investerade kapitalet påverkas av storleken på fordringar avseende finansiell leasing och i vilken utsträckning dessa kontrakt är belånade med skulder avseende finansiell leasing. Under 2013/2014 växte fordringar avseende finansiell leasing med 84 MSEK samtidigt som belåningsgraden sjönk från 71 procent per 31 augusti 2012 till 68 procent per 31 augusti 2014. Sammantaget ledde detta till att Dustin under 2013/2014 investerade 31 MSEK i Dustin Financial Services. Det är Bolagets målsättning att belåningsgraden på fordringar avseende finansiell leasing skall uppgå till cirka 85 procent framöver.

MSEK	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1	Kv1	2013/2014	2012/2013	2011/2012
	2014/2015	2013/2014			
Räntenetto	3	4	14	12	8
Försäljnings- och administrationskostnader	-1	-2	-8	-11	-6
Rörelseresultat	3	2	6	1	2
Fordringar avseende finansiell leasing	221	153	218	134	99
Skulder avseende finansiell leasing	159	100	147	95	59
Investerat kapital	62	53	70	39	40
Kassaflöde från leasing portfölj	-4	-19	-83	-36	-35
Upptagna lån för leasingportfölj	11	4	52	36	27
Förändring i investerat kapital	8	-14	-31	1	-8
<i>Skulder/Tillgångar</i>	<i>72%</i>	<i>65%</i>	<i>68%</i>	<i>71%</i>	<i>60%</i>
<i>Bruttoavkastning på investerat kapital¹⁾</i>	<i>6%</i>	<i>n.a.</i>	<i>26%</i>	<i>30%</i>	<i>n.a.</i>
<i>Tillväxt i finansiella tillgångar avseende leasing</i>	<i>45%</i>	<i>n.a.</i>	<i>63%</i>	<i>36%</i>	<i>n.a.</i>

1) Beräknas som räntenetto i procent av genomsnittligt investerat kapital under de senaste 12 månaderna (ingående och utgående balans).

Information som inte beräknats enligt IFRS

Prospektet innehåller särskilda nyckeltal som inte upprättats i enlighet med IFRS, bland annat justerat rörelseresultat, EBITA, justerad EBITA, EBITDA, justerad EBITDA och operativt kassaflöde. Bolaget anser att dessa mått ger värdefull information för investerare eftersom de möjliggör utvärdering av relevanta trender, då de betraktas i samband med (men inte istället för) andra mått som beräknas i enlighet med IFRS. Dessa nyckeltal bör dock inte betraktas som en ersättning för mått som beräknats i enlighet med IFRS. Då börsnoterade företag inte alltid beräknar dessa nyckeltal på samma sätt, kan det vara så att de nyckeltalen som presenteras här kanske inte är jämförbara med andra företags nyckeltal med samma titel.

Information som inte beräknas enligt IFRS såsom justerad EBIT, EBITA, justerad EBITA, EBITDA, justerad EBITDA och operativt kassaflöde är inte mått av Bolagets resultat eller likviditet enligt IFRS eller några andra allmänt accepterade redovisningsprinciper. Särskilt bör man inte använda justerat rörelseresultat, EBITA, justerad EBITA, EBITDA, justerad EBITDA och operativt kassaflöde som ett alternativ

till: (i) rörelseresultat eller resultat för perioden (beräknat i enlighet med IFRS) som ett mått på Dustins rörelseresultat; (ii) kassaflöden från löpande verksamheten, investeringsverksamheten och finansieringsverksamheten som ett mått på Dustins förmåga att möta sitt kontantbehov; eller (iii) andra mått på prestation enligt allmänt accepterade redovisningsprinciper. Några av begränsningarna i EBITA, justerad EBITA, EBITDA, justerad EBITDA och operativt kassaflöde är:

- de återspeglar inte bolagets kontanta utgifter eller framtida behov av investeringar eller kontraktsåtaganden;
- de återspeglar inte förändringar i, eller likviditetsbehov för, bolagets behov av rörelsekapital; och
- de återspeglar inte den betydande räntekostnad, eller krav på kassa som är nödvändig, för att täcka ränta eller amorteringar på bolagets skulder.

EBITA, justerad EBITA, EBITDA, justerad EBITDA och operativt kassaflöde för bolaget har, som beskrivs nedan, beräknats för de perioder som presenteras.

	1 sep – 30 nov (ej reviderade)		1 sep – 31 aug (reviderade)		
	Kv1 2015	Kv1 2014	2014	2013	2012
MSEK (såvida inget annat anges)					
Rörelseresultat (EBIT)	72	36	301	197	185
Avskrivningar immateriella tillgångar	14	14	54	53	36
EBITA	86	50	355	251	221
Avskrivningar materiella tillgångar	3	2	9	8	7
EBITDA	89	52	363	259	228
Jämförelsestörande poster					
Förvävsrelaterade kostnader ¹⁾	–	–	–10	–4	–2
Implementering av integrerad IT-plattform ²⁾	–	–47	–88	–	–1
Värdetförändring och valutaomräkning av skuld för tilläggsköpeskillning ³⁾	–	–	99	–	–
IPO-relaterade kostnader ⁴⁾	–11	–	–	–	–
Övrigt ⁵⁾	–	–	–	–	–5
Summa jämförelsestörande poster	–11	–47	1	–4	–8
Justerad EBITA ⁶⁾	97	97	353	254	229
Justerad EBITDA ⁶⁾	100	99	362	262	237
Operativt kassaflöde					
Justerad EBITDA ⁶⁾	100	99	362	262	237
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	–109	70	105	–83	5
Underhållsinvesteringar	–4	–4	–8	–4	–2
Operativt kassaflöde	–13	165	459	175	239
<i>Kassagenerering</i>	<i>–13%</i>	<i>166%</i>	<i>127%</i>	<i>67%</i>	<i>101%</i>

1) Innefattar transaktionskostnader i samband med förväven av Businessforum, ITH och NDS.

2) Innefattar kostnader för implementering av integrerad IT-plattform.

3) Innefattar nedskrivningar relaterat till uppskattat värde för tilläggsköpeskillningar för förväven av Businessforum, ITH och NDS.

4) Innefattar kostnader i samband med Erbjudandet, inklusive juridiska kostnader, revisionsarvoden och övriga kostnader.

5) Kostnader relaterade till avgångsvederlag till Bolagets tidigare VD.

6) Ej reviderad.

Finansiell kvartalsinformation

Tabellen nedan är baserad på information från Bolagets internredovisningar som ej omfattas av revisionsberättelserna som revisorerna angivit. Dock anser Bolaget att de uppgifter som anges nedan är av stort värde för investerare, eftersom det möjliggör en bättre utvärdering av utvecklingen och säsongsvariationer för Bolaget.

MSEK (såvida inget annat anges)	2013/2014					2012/2013				2011/2012			
	Kv1/15	Kv4/14	Kv3/14	Kv2/14	Kv1/14	Kv4/13	Kv3/13	Kv2/13	Kv1/13	Kv4/12	Kv3/12	Kv2/12	Kv1/12
MSEK													
Nettoomsättning	2 068	1 637	1 902	2 007	1 824	1 406	1 413	1 433	1 186	953	1 092	1 256	1 205
Andel av nettoomsättningen över året (%)	n.a.	22%	26%	27%	25%	26%	26%	26%	22%	21%	24%	28%	27%
Tillväxt (jämfört med föregående år)	13%	16%	35%	40%	54%	47%	29%	14%	-2%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Justerad EBITA	97	70	80	106	97	59	69	63	63	48	46	68	68
Justerad EBITA-marginal (%)	4,7%	4,3%	4,2%	5,3%	5,3%	4,2%	4,9%	4,4%	5,3%	5,0%	4,2%	5,4%	5,6%
Andel av justerad EBITA över året (%)	n.a.	20%	23%	30%	27%	23%	27%	25%	25%	21%	20%	29%	30%
Segmentet B2B													
Nettoomsättning	1 915	1 457	1 728	1 784	1 648	1 251	1 270	1 240	1 025	790	949	1 073	1 021
Andel av nettoomsättningen över året (%)	n.a.	22%	26%	27%	25%	26%	27%	26%	21%	21%	25%	28%	27%
Tillväxt (jämfört med föregående år)	16%	16%	36%	44%	61%	58%	34%	16%	0%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Segmentsresultat	160	116	136	155	147	95	113	109	107	95	99	116	107
Segmentsmarginal (%)	8,3%	8,0%	7,8%	8,7%	8,9%	7,6%	8,9%	8,8%	10,4%	12,1%	10,4%	10,8%	10,4%
Segmentet B2C													
Nettoomsättning	153	180	174	223	176	154	143	192	162	164	143	184	183
Andel av nettoomsättningen över året (%)	n.a.	24%	23%	30%	23%	24%	22%	30%	25%	24%	21%	27%	27%
Tillväxt (jämfört med föregående år)	-13%	17%	21%	16%	9%	-6%	0%	5%	-12%	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Segmentsresultat	1,4	8,4	9,6	12,5	7,7	8,9	6,3	8,7	9,1	2,8	2,9	1,2	2,0
Segmentsmarginal (%)	0,9%	4,7%	5,5%	5,6%	4,4%	5,8%	4,4%	4,5%	5,6%	1,7%	2,0%	0,7%	1,1%
Centrala funktioner													
Centrala funktioner	64	54	66	61	57	45	50	55	54	50	56	50	41
Andel av centrala funktioner över året (%)	n.a.	23%	28%	26%	24%	22%	25%	27%	26%	26%	28%	25%	21%
Som % av nettoomsättningen (%)	3,1%	3,3%	3,4%	3,0%	3,1%	3,2%	3,6%	3,8%	4,5%	5,3%	5,1%	4,0%	3,4%
Jämförelsestörande poster													
Jämförelsestörande poster	-11	-46	100	-5	-47	-1	0	0	-2	-2	0	-1	-5

Känslighetsanalys

En känslighetsanalys av viktiga faktorer som påverkar bolagets resultat för verksamheten beskrivs nedan. Bedömningen bygger på värden från 31 augusti 2014 och antar att alla andra faktorer förblir oförändrade. Känslighetsanalysen utgör inte någon prognos.

- En förändring av det genomsnittliga försäljningspriset på +/- 10 procent skulle ha en ungefärlig effekt på rörelseresultatet med +/- 103 MSEK.
- En förändring av den genomsnittliga bruttomarginalen med +/- 1 procent skulle ha en ungefärlig effekt på rörelseresultatet med +/- 74 MSEK.
- En valutaförändring med +/- 10 procent i DKK och EUR gentemot SEK skulle påverka bolagets rörelseresultat med cirka +/- 7 MSEK respektive +/- 6 MSEK på årsbasis.
- Personalkostnaderna är en stor del av bolagets kostnadsbas. En procentuell ökning med +/- 1 procent har en ungefärlig effekt med 6 MSEK på resultatet.
- Bolaget har långfristiga skulder till kreditinstitut. En ränteförändring med +/- 1 procent på utestående nettoskulden har en 11 MSEK påverkan på nettoresultatet.

Väsentliga förändringar sedan 30 november 2014

Sedan den 30 november 2014 har Bolaget vid extra bolagsstämmor under januari 2015 beslutat om sammanläggning av Bolagets aktier 1:5, varigenom fem aktier lagts samman till en, Omvandlingen och Kvittningsemissionen, för mer information se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden – Förändringar i samband med noteringen – Aktiekapitalstruktur". Bolaget har även beslutat om Återköpet och den nya finansieringen, för mer information se avsnittet "Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med notering – Banklån".

Framtidsutsikter

Som ett börsnoterat bolag, har Dustin inte för avsikt att förse marknaden med betydande ekonomiska och/eller finansiella prognoser för sina framtidsutsikter. Bolagets allmänna finansiella mål beskrivs närmare i avsnittet "Verksamhetsöversikt – Finansiella mål".

Viktiga redovisningsprinciper för Dustin Group AB

Dustins redovisnings- och värderingsprinciper, som är i enlighet med IFRS som de antagits av EU-kommissionen, beskrivs i not 2 i den reviderade koncernredovisningen som ingår i avsnittet "Finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014". Upprättandet av redovisningen kräver vissa uppskattningar och bedömningar som påverkar de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader, samt tillhörande redovisning av villkorade tillgångar och skulder. Uppskattningar och bedömningar är baserade på historiska erfarenheter, nuvarande förhållanden och rimliga antaganden om framtida möjliga händelser. Faktiskt utfall kan skilja sig från framtidsuppskattningar givet osäkerheter i de antaganden som gjorts.

KAPITALISERING, SKULDSÄTTNING OCH ANNAN FINANSIELL INFORMATION

Tabellerna i detta avsnitt redovisar Bolagets räntebärande fordringar och skulder på koncernnivå per 30 november 2014. Se avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden" för ytterligare information om Bolagets aktiekapital och aktier. Tabellerna i detta avsnitt bör läsas tillsammans med avsnittet "Operationell och finansiell översikt" och Bolagets finansiella information, med tillhörande noter, som återfinns på annan plats i Prospektet.

I samband med Erbjudandet kommer Bolagets nettoskuldsättning att minska till följd av likviden från nyemissionen i Erbjudandet. Tabellen nedan över kapitalisering och skuldsättning reflekterar inte dessa och andra händelser som kommer att inträffa efter 30 november 2014.

Kapitalisering

MSEK	30 november 2014
Kortfristiga skulder	250 580
Mot borgen	–
Mot säkerhet ¹⁾	187 216
Blancokrediter	63 364
Summa kortfristiga skulder	250 580
Långfristiga skulder	1 439 491
Mot borgen	–
Mot säkerhet ¹⁾	983 926
Blancokrediter	455 565
Summa långfristiga skulder (exklusive kortfristiga del av långfristiga skulder)	1 439 491
Eget kapital	771 110
Aktiekapital	161 601
Reservfond	–
Andra reserver	609 509
Total kapitalisering	2 461 181

1) Främst pant i dotterbolagsaktier, företagsinteckningar, pant i kundfordringar samt belånade finansiella kundkontrakt.

Nettoskuldsättning

MSEK	30 november 2014
(A) Kassa	–
(B) Likvida medel	31 310
(C) Lätt realiserbara värdepapper	–
(D) Likviditet (A)+(B)+(C)	31 310
(E) Kortfristiga fordringar	220 707
(F) Kortfristiga banklån	187 216
(G) Kortfristig del av långfristiga skulder	–
(H) Andra kortfristiga skulder	63 364
(I) Kortfristiga skulder (F)+(G)+(H)	250 580
(J) Netto kortfristiga skuldsättningar (I)–(E)–(D)	1 439
(K) Långfristiga banklån	983 926
(L) Emitterade obligationer	–
(M) Andra långfristiga lån	248 252
(N) Långfristiga skulder (K)+(L)+(M)	1 232 178
(O) Nettoskuldsättning (J)+(N)	1 230 741

Kapitalstruktur i samband med noteringen

Banklån

I samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer Dustins huvudsakliga lånefinansiering bestå av ett kreditavtal med Nordea och Swedbank AB (publ) ("Swedbank") för att uppta lån om 1100 MSEK. Syftet med kreditavtalet är dels att i samband med noteringen refinansiera befintlig finansiering i Koncernen, återbetala vissa säljarreverser samt betala en tilläggsköpeskilling. För att finansiera Koncernens löpande verksamhet kommer finansieringen även att bestå av en checkkredit om 270 MSEK tillhandahållen av Nordea, en lånefacilitet till Dustin Financial Services om 200 MSEK tillhandahållen av Nordea Sverige Finans AB och en garantifacilitet om 30 MSEK tillhandahållen av Swedbank (villkoren för samtliga ovan uppräknade faciliteter kallas nedan tillsammans ("Lånedokumentationen"). Enligt Lånedokumentationen är Koncernen underkastad vissa begränsningar bland annat när det gäller ställande av säkerhet till andra borgenärer, ta upp ytterligare skuld i dotterbolagen, möjlighet till utlåning över en viss nivå, avyttring och förvärv av tillgångar till ett värde som överstiger ett visst belopp samt andra sedvanliga begränsningar för denna typ av avtal. I den mån något bolag i Koncernen tillför eget kapital till Dustin Financial Services så skall Bolagets egna fria kapital minska (eller anses minska) i motsvarande mån innebärande att Bolagets utdelningsbara medel minskar. Lånedokumentationen innefattar också andra villkor, däribland villkor som kräver att vissa nyckeltal, såsom räntetäcknings- och belåningsgrad, inte avviker negativt från vissa i Lånedokumentationen angivna nivåer. Dustin Financial Services har ställt säkerhet över hyresavtal med kunder.

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR

Styrelse

Dustins styrelse består av sex ordinarie ledamöter, inklusive styrelseordföranden, utan suppleanter, vilka valts för tiden intill slutet av årsstämman 2015. Tabellen nedan visar ledamöterna i styrelsen, när de först valdes in i styrelsen och om de är oberoende i förhållande till Bolaget och/eller Huvudägaren.

Namn	Befattning	Ledamot sedan	Oberoende i förhållande till	
			Bolaget och bolagsledningen	Huvudägaren
Fredrik Cappelen	Styrelseordförande	2010	Ja	Ja
Tomas Franzén	Styrelseledamot	2013	Ja	Ja
Stefan Linder	Styrelseledamot	2006	Ja	Nej
Mattias Miksche	Styrelseledamot	2006	Ja	Ja
Risto Siivonen	Styrelseledamot	2014	Ja	Nej
Maija Strandberg	Styrelseledamot	2013	Ja	Ja

FREDRIK CAPPELEN

Född 1957. Styrelseordförande sedan 2010.

Utbildning: Civilekonomexamen från Uppsala universitet. Studier i statsvetenskap vid Uppsala universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande i Byggmax Group AB, Sanitec Oy, Terveystalo Oy, Frostbite Holding AB samt några av bolagets dotterbolag (däribland Dometic AB), Eterna Invest AB och Svenska ICC Service AB samt vice styrelseordförande i Munksjö Oy. Styrelseledamot i Securitas AB, Fedro Fastigheter AB, Baskina AB, Baskina Invest AB och Bodarna på Kallskär AB. Fredrik Cappelen är även industriell rådgivare inom det nordiska private equity-segmentet och har rådgivningsavtal med flera aktörer, bland annat Altor. Fredrik Cappelen har under åren 2012 och 2013 ingått i styrelserna för Carnegie Investment Bank AB (Altor Fund III), Byggmax Group AB (Altor Fund 2003) och Dustin Group AB (Altor Fund II). Cappelen har uppburit sedvanligt styrelsearvode för detta arbete. Endast styrelseuppdraget för Dustin Group AB kvarstår numera med avseende på Altor-ägda bolag. Utöver detta har Cappelen under 2014 tillhandahållit Altor konsulttjänster motsvarande cirka 1,5 månaders arbete och för detta uppburit sedvanligt konsultarvode.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande i Svedbergs i Dalstorp AB, Granngården AB, Munksjö AB, Munksjö Holding AB, GG Holding AB, Carnegie Holding AB och Carnegie Investment Bank AB samt styrelseledamot i Cramo Oyj och WPO Service AB.

Aktieäggande i Bolaget: 571 093, genom bolag.

TOMAS FRANZÉN

Född 1962. Styrelseledamot sedan 2013.

Utbildning: Civilingenjörsutbildning inom industriell ekonomi vid Linköping universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Verkställande direktör i Bonnier AB samt olika positioner i ett antal av bolagets dotterbolag. Styrelseordförande i OTM Development AB och styrelseledamot i Elajo Invest AB (publ), Ovacon AB och Zenterio AB (publ).

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Verkställande direktör och styrelseordförande i UPC Digital AB, Visit AB, Kungsbacka Kabel-TV AB och Com Hem Holding AB samt några av bolagets dotterbolag och verkställande direktör och styrelseledamot i NorCell 1B AB (publ) samt några av bolagets dotterbolag och i NBS Nordic Broadband Services AB. Styrelseledamot i Ornsat, Örnsköldsviks Sattelit- och Kabel-TV Aktiebolag och Niscayah Group AB.

Aktieäggande i Bolaget: 74 398.

STEFAN LINDER

Född 1968. Styrelseledamot sedan 2006.

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan Stockholm.

Övriga nuvarande befattningar: Anställd som partner i Altor Equity Partners AB. Styrelseledamot i Byggmax Group AB, Charge Holding AB, Apotek Hjärtat Holding AB, CTEK Group AB, Altor Holding AB, Altor Holdings Limited samt några av bolagets dotterbolag, Makamon AB, Kanasch AB, Front Row Asset Management Limited och Jellicoe Limited.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande i Byggmax Group AB och Euro Cater A/S. Styrelseledamot i AMNA Holding AB och Coöperatieve Meyn U.A.

Aktieäggande i Bolaget: –

MATTIAS MIKSCHÉ

Född 1968. Styrelseledamot sedan 2006.

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan Stockholm.

Övriga nuvarande befattningar: Verkställande direktör och styrelseledamot i Stardoll AB, Stardoll Inc, Stardoll Entertainment Inc, Stardoll Uk Ltd och Membrain Network Capital Aktiebolag. Styrelseledamot i Avanza Bank Holding AB, Sportamore AB och Avanza Bank AB.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande i Stardoll AB. Styrelseledamot i Eniro AB, Polar Rose AB, Headweb AB och PMGcom Publishing AB.

Aktieäggande i Bolaget: 434 625.

RISTO SIIVONEN

Född 1975. Styrelseledamot sedan 2014.

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan i Helsingfors.

Övriga nuvarande befattningar: Anställd som partner i Altor Equity Partners AB och Altor Capital Oy. Styrelseledamot i ONE Nordic Holding AB, Altor Equity Partners Oy, Granskär Invest AB och Tres Partners Oy. Styrelseledamot och verkställande direktör i Manihi Holding Oy.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot i MM Holding AB och flera av dess dotterbolag och styrelseordförande i MM PrefCO AB.

Aktieäggande i Bolaget: –

MAIJA STRANDBERG

Född 1969. Styrelseledamot sedan 2013.

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan vid Turku universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Finansdirektör, Paper Business Line i Valmet Technologies Oy. Styrelseledamot i Danske Bank Oyj och VR Group Oyj. Styrelseordförande i Valmet Italy Spa.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot i Vuorenmaa Yhtiöt Oy och Finnsonic Oy. Medlem i koncernledningen i ALSO Holding AG samt verkställande direktör och styrelseledamot i några av bolagets dotterbolag. Verkställande direktör, ordförande och ägare av Interma Oy.

Aktieäggande i Bolaget: 74 398.

Ledande befattningshavare

GEORGI GANEV

Född 1976. Verkställande direktör och Chef för B2B sedan 2012.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i informationsteknologi från Uppsala universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseordförande i Dustin Financial Services AB samt styrelseordförande och verkställande direktör i Dustin Aktiebolag och flera av bolagets dotterbolag.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande och verkställande direktör i Dustin Print Solution AB.

Aktieäggande i Bolaget: 377 779.

JOHAN KARLSSON

Född 1965. CFO sedan 2009.

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot i Dustin Financial Services AB samt Dustin Aktiebolag och flera av bolagets dotterbolag.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseordförande och verkställande direktör i Dustin Sverige AB och flera av bolagets dotterbolag. Styrelseordförande i Dustin Print Solution AB och verkställande direktör i Dustin Group AB.

Aktieäggande i Bolaget: 372 694.

GÖRAN LINDÖ

Född 1973. Chef för Online och B2C sedan 2007.

Utbildning: Civilingenjörsexamen i industriell ekonomi från Chalmers Tekniska Högskola.

Övriga nuvarande befattningar: Styrelseledamot i Dustin Financial Services AB, Area 42 AB, Area 42 AS, Dustin Aktiebolag och flera av bolagets dotterbolag dotterbolag samt verkställande direktör och styrelseledamot i Dustin Norway AS.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot i Dustin Print Solutions och styrelsesuppleant i Dustin Aktiebolag, Dustin Sverige AB och Dustin Financial Services AB.

Aktieäggande i Bolaget: 291 427, delvis genom bolag.

NIKLAS ALM

Född 1967. IR-direktör sedan 2014.

Utbildning: Kandidatexamen i finansiell ekonomi från Växjö universitet och San Francisco State University.

Övriga nuvarande befattningar: IR-direktör i Sanitec Corporation och IR-konsult i Gränges AB (publ). Styrelseordförande och verkställande direktör i Tigerrace AB. Styrelseledamot och verkställande direktör i Newsec Communication AB och styrelseledamot i Newsec Advice Oy.

Tidigare befattningar (senaste fem åren): Styrelseledamot och verkställande direktör i Citigate & Trimedia Norden AB och Citigate Stockholm AB. Styrelseledamot i Newsec Advice AB, Newsec Asset Management AB, Newsec Investment AB, Grayling & Citigate Norden AB och Trimedia Stockholm AB.

Aktieäggande i Bolaget: –

Övriga upplysningar avseende styrelse och ledande befattningshavare

Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare.

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot Bolagets och deras privata intressen och/eller andra åtaganden.

Under de senaste fem åren har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) representerat ett företag som försatts i konkurs eller likvidation, (iii) utöver vad som anges nedan varit föremål för sanktioner eller anklagats av myndighet eller organisation som företräder en viss yrkesgrupp och är offentligrättsligt reglerad eller (iv) fått näringsförbud.

I samband med Skatteverkets granskning av den svenska private equity-branschen har Stefan Linder (anställd av Altor Equity Partners AB) blivit föremål för granskning och därefter erhållit omprövningsbeslut avseende flera beskattningsår. Skatteverkets grundinställning är att vinstdelning i fonderna (så kallad *carried interest*) inte utgör kapitalinkomst för de slutliga mottagarna utan inkomst av näringsverksamhet för Altor Equity Partners AB och att den ska anses utbetald som lön från detta bolag till de individer som är de slutliga mottagarna av vinstdelningen (varav Stefan Linder är en av dem). Enligt Skatteverket ska vinstdelningen därför beskattas som inkomst av tjänst för dessa individer och Altor Equity Partners AB ska betala svenska arbetsgi- varavgifter baserat på detta belopp. Skatteverket har även påfört skattetillägg. Stefan Linder har överklagat samtliga dessa omprövningsbeslut till förvaltningsrätten som har beslutat att vilandeförklara målet i avvaktan på ett laga- kraftvunnet avgörande i processen rörande NC Advisory AB, ett annat svenskt private equity bolag. Stefan Linder har

beviljats anstånd med betalningen av tillkommande skatt samt skattetillägg i avvaktan på avgörande från domstolarna. Kammarrätten dömde till fördel för NC Advisory AB i december 2013. Skatteverket överklagade målet till Högsta förvaltningsdomstolen som den 5 november 2014 beslutade att inte meddela prövningstillstånd. Kammarrättens dom står därmed fast. Domen bör ha betydelse även för de ärenden och mål som rör Stefan Linder men det är vid tidpunkten för detta Prospekt oklart hur Skatteverket och domstolarna kommer att agera framöver.

Stefan Linder har erhållit ett eftertaxeringsbeslut för inkomståren 2005–2008. Beslutet överklagades till förvaltningsrätten som undanröjde beslutet. Förvaltningsrätten återförvisade den del av beslutet som var hänförlig till inkomståren 2007 och 2008 till Skatteverket. Skatteverket har meddelat ett nytt beslut som också har överklagats till förvaltningsrätten. Den del av det ursprungliga målet som är hänförlig till inkomståren 2005 och 2006 har Skatteverket överklagat till kammarrätten.

Alla styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress, Augustendalsvägen 7, 131 52 Nacka Strand.

Revisor

Bolagets revisor är sedan 2 oktober 2006 Ernst & Young Aktiebolag, som på årsstämman 2014 omvaldes för perioden intill slutet av årsstämman 2015. Hamish Mabon (född 1965) är huvudansvarig revisor. Hamish Mabon är auktoriserad revisor och medlem i FAR. Ernst & Young Aktiebolags kontorsadress är Jakobsbergsgatan 24, 103 99 Stockholm. Ernst & Young Aktiebolag har varit revisor under hela den period som den historiska finansiella informationen i Prospektet omfattar.

BOLAGSSTYRNING

Bolagsstyrning

Dustin är ett svenskt publikt aktiebolag. Före noteringen på Nasdaq Stockholm grundades bolagsstyrningen i Bolaget på svensk lag samt interna regler och föreskrifter. När Bolaget har noterats på Nasdaq Stockholm kommer Bolaget också att följa Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter och tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("Koden"). Koden gäller för alla svenska bolag vars aktier är noterade på en reglerad marknad i Sverige och ska tillämpas fullt ut i samband med den första årsstämma som hålls året efter noteringen. Bolaget behöver inte följa alla regler i Koden då Koden i sig själv medger möjlighet till avvikelser från reglerna, under förutsättning att sådana eventuella avvikelser och den valda alternativa lösningen beskrivs och orsakerna härför förklaras i bolagsstyrningsrapporten (enligt den så kallade "följ eller förklara-principen").

Bolaget kommer att tillämpa Koden från det att aktierna noteras på Nasdaq Stockholm. Eventuella avvikelser från Koden kommer att redovisas i Bolagets bolagsstyrningsrapport, som kommer att upprättas för första gången för räkenskapsåret 2014/2015. I den första bolagsstyrningsrapporten behöver Bolaget emellertid inte förklara avvikelser till följd av bristande uppfyllelse av regler vars tillämpning inte aktualiserats under den tidsperiod som bolagsstyrningsrapporten omfattar. Bolaget förväntar sig för närvarande inte att rapportera någon avvikelse från Koden i bolagsstyrningsrapporten.

Bolagsstämma

Enligt aktiebolagslagen (2005:551) är bolagsstämman Bolagets högsta beslutsfattande organ. På bolagsstämma utövar aktieägarna sin rösträtt i nyckelfrågor, till exempel fastställande av resultat- och balansräkningar, disposition av Bolagets resultat, beviljande av ansvarsfrihet för styrelsens ledamöter och verkställande direktör, val av styrelseledamöter och revisorer samt ersättning till styrelsen och revisorerna.

Årsstämma måste hållas inom sex månader från utgången av räkenskapsåret. Utöver årsstämman kan det kallas till extra bolagsstämma. Enligt bolagsordningen sker kallelse till bolagsstämma genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på Bolagets webbplats. Att kallelse har skett ska samtidigt annonseras i Svenska Dagbladet.

Rätt att delta i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i förhandlingarna på bolagsstämma ska dels vara införd i den av Euroclear Sweden förda aktieboken fem vardagar före stämman, dels anmäla sig hos Bolaget för deltagande i bolagsstämman senast den dag

som anges i kallelsen till stämman. Aktieägare kan närvara vid bolagsstämmor personligen eller genom ombud och kan även biträdas av högst två personer. Vanligtvis är det möjligt för aktieägare att anmäla sig till bolagsstämman på flera olika sätt, vilka närmare anges i kallelsen till stämman. Aktieägare är berättigade att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Initiativ från aktieägarna

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

Valberedning

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

Vid extra bolagsstämma den 30 januari 2015, beslutades att valberedningen inför årsstämma avseende räkenskapsåret 2014/2015 ska bestå av representanter för de per 31 maj 2015 fyra största aktieägarna enligt den av Euroclear Sweden förda aktieboken och styrelseordföranden. Styrelseordföranden ska också sammankalla det första mötet i valberedningen. Ledamoten som representerar den största aktieägaren ska utses till ordförande för valberedningen. Om en eller flera aktieägare som utsett representanter till valberedningen inte längre tillhör de fyra största ägarna i bolaget vid en tidpunkt mer än två månader före årsstämman avseende räkenskapsåret 2014/2015 ska representanterna för dessa aktieägare frånträda sitt uppdrag och nya ledamöter utses av de nya aktieägare som då tillhör de fyra största aktieägarna. Om en ledamot i valberedningen avsäger sig uppdraget innan valberedningens arbete är avslutat ska samma aktieägare som utsåg den avgående ledamoten, om det anses nödvändigt, äga rätt att utse en ny ledamot, eller om aktieägaren inte längre är bland de fyra största aktieägarna, den största aktieägaren på tur. Förändringar i valberedningens sammansättning ska omedelbart offentliggöras.

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

Styrelsen

Styrelsen är Bolagets högsta beslutsfattande organ efter bolagsstämman. Enligt aktiebolagslagen är styrelsen ansvarig för Bolagets förvaltning och organisation, vilket innebär att styrelsen är ansvarig för att, bland annat, fastställa mål och strategier, säkerställa rutiner och system för utvärdering av fastställda mål, fortlöpande utvärdera Bolagets resultat och finansiella ställning samt utvärdera den operativa ledningen. Styrelsen ansvarar också för att säkerställa att årsredovisningen och delårsrapporter upprättas i rätt tid. Dessutom utser styrelsen Bolagets verkställande direktör.

Styrelseledamöterna väljs normalt av årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen, till den del den väljs av bolagsstämman, bestå av minst tre (3) ledamöter och högst tio (10) ledamöter utan suppleanter.

Enligt Koden ska styrelsens ordförande väljas av årsstämman och ha ett särskilt ansvar för ledningen av styrelsens arbete och för att styrelsens arbete är välorganiserat och genomförs på ett effektivt sätt.

Styrelsen följer en skriftlig arbetsordning som revideras årligen och fastställs på det konstituerande styrelsemötet varje år. Arbetsordningen reglerar bland annat styrelsepraxis, funktioner och fördelningen av arbete mellan styrelseledamöterna och verkställande direktör. I samband med det konstituerande styrelsemötet fastställer styrelsen även instruktionen för verkställande direktör innefattande instruktion för finansiell rapportering.

Styrelsen sammanträder enligt ett årligen fastställt schema. Utöver dessa styrelsemöten kan ytterligare styrelsemöten sammankallas för att hantera frågor som inte kan hänskjutas till ett ordinarie styrelsemöte. Utöver styrelsemötena har styrelseordföranden och verkställande direktören en fortlöpande dialog rörande ledningen av Bolaget.

För närvarande består Bolagets styrelse av sex (6) ordinarie ledamöter som valts av bolagsstämman, vilka presenteras i avsnittet ”Styrelse, ledande befattningshavare och revisor”.

Revisionsutskott

Dustin har ett revisionsutskott bestående av fyra medlemmar: Maija Strandberg, Fredrik Cappelen, Risto Siivonen och Stefan Linder. Revisionsutskottet ska, utan att det påverkar styrelsens ansvar och uppgifter i övrigt, bland annat övervaka Bolagets finansiella rapportering, övervaka effektiviteten i Bolagets interna kontroll, internrevision och riskhantering, hålla sig informerat om revisionen av årsredovisningen och koncernredovisningen, granska och övervaka revisorns opartiskhet och självständighet och därvid särskilt uppmärksamma om revisorn tillhandahåller Bolaget andra tjänster än revisionstjänster, samt biträda vid förberedelse av förslag till bolagsstämmans val av revisor.

Ersättningsutskott

Dustin har ett ersättningsutskott bestående av tre medlemmar: Fredrik Cappelen, Stefan Linder och Tomas Franzén. Ersättningsutskottet ska bereda förslag avseende ersättningsprinciper, ersättningar och andra anställningsvillkor för verkställande direktören och ledande befattningshavare.

Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare

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

Enligt de av styrelsen antagna instruktionerna för finansiell rapportering är den verkställande direktören ansvarig för finansiell rapportering i Bolaget och ska följaktligen säkerställa att styrelsen erhåller tillräckligt med information för att styrelsen fortlöpande ska kunna utvärdera Bolagets finansiella ställning.

Verkställande direktören ska hålla styrelsen kontinuerligt informerad om utvecklingen av Bolagets verksamhet, omsättningens utveckling, Bolagets resultat och ekonomiska ställning, likviditets- och kreditläge, viktigare affärshändelser samt varje annan händelse, omständighet eller förhållande som kan antas vara av väsentlig betydelse för Bolagets aktieägare.

Verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare presenteras i avsnittet ”Styrelse, ledande befattningshavare och revisor”.

Ersättning till styrelseledamöter, verkställande direktör och ledande befattningshavare

Ersättning till styrelseledamöter

Arvode och annan ersättning till styrelseledamöterna, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. På årsstämman den 23 december 2014 beslutades att arvode ska utgå till styrelsens ordförande med 750 000 SEK och till Mattias Miksche, Tomas Franzén och Maija Strandberg med 250 000 SEK vardera. Styrelsens ledamöter har inte rätt till några förmåner efter att deras uppdrag som styrelseledamöter har upphört.

Arvode till styrelsen under räkenskapsåret 2013/2014

Tabellen nedan visar de arvoden som styrelseledamöterna valda av bolagsstämman erhållit under räkenskapsåret 2013/2014.

Namn	Befattning	Styrelsearvode (SEK)
Fredrik Cappelen	Styrelseordförande	750 000
Tomas Franzén	Styrelseledamot	250 000
Stefan Linder	Styrelseledamot	0
Mattias Miksche	Styrelseledamot	250 000
Risto Siivonen ¹⁾	Styrelseledamot	0
Maija Strandberg	Styrelseledamot	250 000
Summa		1 500 000

1) Risto Siivonen valdes till styrelseledamot på årsstämman den 23 december 2014.

Riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och ledande befattningshavare

Årsstämman som ska hållas efter noteringen på Nasdaq Stockholm kommer att fatta beslut om riktlinjer för ersättning till verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare.

Incitamentsprogram

Vid extra bolagsstämma den 30 januari 2015 beslutades om emission av teckningsoptioner inom ramen för ett incitamentsprogram till ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner enligt följande. Sammanlagt omfattar incitamentsprogrammet cirka tio personer och högst 1 070 000

teckningsoptioner. Incitamentsprogrammet innebär att deltagarna erbjuds förvärva teckningsoptioner till ett marknadsvärde om totalt upp till 6 MSEK (under antagande om ett Erbjudandepreis motsvarande mittpunkten i prisintervallet) enligt Black & Scholes värderingsmodell. Maximalt kan det emitteras det antal teckningsoptioner som efter teckning av nya aktier motsvarar högst cirka 1,5 procent av aktiekapitalet och rösterna efter genomförande av Erbjudandet men exklusive de aktier som Bolaget emitterar inom ramen för Erbjudandet. Teckningsoptionerna löper ut den 30 juni 2018 och kan enligt villkoren utnyttjas till en teckningskurs som motsvarar 119 procent av Erbjudandepreiset. Om ett kontrollägarskifte (såsom definierat i villkoren för teckningsoptionerna) inträffar under teckningsoptionernas löptid kommer teckningsoptionerna omedelbart att kunna utnyttjas för teckning av nya aktier till en omräknad teckningskurs. Bolaget har förbehållit sig rätten att återköpa teckningsoptioner om deltagarens anställning eller uppdrag i Koncernen upphör eller om den deltagaren i sin tur önskar vidareöverlåta optionerna.

Nuvarande anställningsavtal för verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare

Beslut om nuvarande ersättningsnivåer och övriga anställningsvillkor för Bolagets verkställande direktör och övriga ledande befattningshavare har fattats av styrelsen.

Tabellen nedan visar arvoden till den verkställande direktören och övriga ledande befattningshavare för räkenskapsåret 2013/2014.

Namn	Grundlön	Rörlig lön	Andra förmåner	Pensionskostnader	Total
Georgi Ganev, VD	3 000	1 380	110	471	4 961
Övriga ledande befattningshavare	3 993	1 430	169	628	6 220
Total	6 993	2 809	279	1 099	11 182

Avtal rörande pensioner ska där så är möjligt baseras på fasta premier och formuleras i enlighet med de nivåer, praxis och kollektivavtal som gäller i det land där den ledande befattningshavaren är anställd.

För ledande befattningshavare bosatta i Sverige gäller för den anställda och arbetsgivaren en ömsesidig uppsägningstid om sex månader, förutom för verkställande direktören som har en uppsägningstid om 12 månader vid uppsägning från Bolagets sida.

Revision

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman.

Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget ha lägst en och högst två revisorer och högst två revisorssuppleanter. Bolagets revisor är Ernst & Young Aktiebolag, med Hamish Mabon som huvudansvarig revisor. Bolagets revisor presenteras närmare i avsnittet "Styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Allmän information

Enligt Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 150 000 000 SEK och inte överstiga 600 000 000 SEK, och antalet aktier får inte understiga 30 000 000 och inte överstiga 120 000 000. Per dagen för detta Prospekt har Bolaget emitterat totalt 32 320 242 aktier. Aktierna är denominerade i SEK och varje aktie har ett kvotvärde om 5 SEK.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara.

De erbjudna aktierna är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende de erbjudna aktierna under innevarande eller föregående räkenskapsår.

Förändringar i samband med noteringen

Aktiekapitalstruktur

I samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer befintliga aktier av serie A, serie B och serie C omvandlas till aktier med rättigheter motsvarande nuvarande aktier av serie A ("**Omvandlingen**") så att Bolaget endast kommer att ha ett aktieslag efter Erbjudandet.

Från tidigare incitamentsprogram äger vissa nuvarande och tidigare styrelseledamöter, ledande befattningshavare och andra nyckelanställda, samt även Huvudägaren, teckningsoptioner i Bolaget. Huvudägaren kommer före noteringen, i två steg, att konvertera sina teckningsoptioner till aktier. I det första steget kvittar Huvudägaren en del av ett till Bolaget lämnat aktieägarlån mot teckningskursen för teckning av nya aktier med utnyttjande av teckningsoptioner ("**Kvittningen**"). I det andra steget återköper Bolaget resterande teckningsoptioner som innehas av Huvudägaren ("**Återköpet**"). Genom Återköpet uppkommer en skuld som Bolaget kvittar genom en emission av aktier till Huvudägaren ("**Kvittningsemissionen**"). Både Återköpet och Kvittningsemissionen sker baserat på ett värde per aktie motsvarande 51 SEK, det vill säga högsta priset i prisintervallet. För det fall Erbjudandepriiset blir lägre än 51 SEK så har övriga aktieägare (andra än Huvudägaren) per dagen för detta Prospekt blivit överutspädda genom att Huvudägaren fått fler aktier än om Återköpet och Kvittningsemissionen gjorts på ett värde per

aktie motsvarande Erbjudandepriiset. Sådan överutspädning kommer Huvudägaren enligt ett avtal med respektive nuvarande aktieägare kompensera genom omfördelning av existerande aktier så att värdefördelningen blir densamma som om Återköpet och Kvittningsemissionen skett baserat på ett värde per aktie motsvarande Erbjudandepriiset.

Efter Återköpet och Kvittningsemissionen återstår endast teckningsoptioner som ägs av vissa nuvarande och tidigare styrelseledamöter, ledande befattningshavare och andra nyckelanställda. Samtliga dessa teckningsoptioner kommer att utnyttjas av respektive innehavare inom fem dagar från Erbjudandets genomförande, för ytterligare beskrivning se avsnittet "*Aktiekapital och ägarförhållanden – Konvertibler, teckningsoptioner, etc.*".

I Prospektet anges ägarandelar och ägande av aktier under antagande att alla ovan beskrivna åtgärder för att konvertera teckningsoptioner till aktier har genomförts samt att Återköpet och Kvittningsemissionen gjorts till ett värde motsvarande mittpunkten i prisintervallet.

Befintliga aktieägares försäljning och återinvestering

Nuvarande och tidigare styrelseledamöter, ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner, som har en betydande exponering i Bolaget genom innehav av aktier och teckningsoptioner, kommer i samband med noteringen ges en möjlighet att sälja aktier för att finansiera den återinvestering som krävs för att teckna nya aktier med stöd av de teckningsoptioner som dessa innehar. Utöver den försäljning som görs för att genomföra återinvesteringen har dessa aktieägare även erbjudits en möjlighet att sälja aktier motsvarande 25 procent¹⁾ av nettovärdet på aktierna och teckningsoptionerna.

I tillägg till ovan nämnda försäljningar kommer även säljarna av Computerstore och Businessforum, som vid Dustins förvärv av verksamheterna delvis fick betalt i aktier, i samma proportioner som Huvudägaren att sälja delar av sina aktieinnehav i samband med noteringen.

För att genomföra försäljningarna enligt ovan kommer dessa aktieägare att sälja de aktier som ska säljas i Erbjudandet till Huvudägaren. Samtliga befintliga aktier som förvärvas av investerare i Erbjudandet tillhandahålls således av Huvudägaren.

1) Tre befintliga aktieägare har erbjudits en möjlighet att sälja aktier motsvarande 50 procent av nettovärdet på aktierna och teckningsoptionerna.

Vissa rättigheter förenade med aktierna

De erbjudna aktierna är av samma slag. Rättigheterna förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av bolagsordningen, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

Rösträtt

Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämma och varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier m.m

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler vid en kontantemission eller en kvittningsemision har aktieägarna som huvudregel företrädesrätt att teckna sådana värdepapper i förhållande till antalet aktier som innehades före emissionen.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.

Beslut om vinstutdelning fattas av bolagsstämma. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden

som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt, se även avsnittet "Skattefrågor i Sverige".

Central värdepappersförvaring

Aktierna i Bolaget är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. Nordea är kontoförande institut. ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0006625471.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan 2006, samt de förändringar i antalet aktier och aktiekapitalet som kommer att genomföras i samband med noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Tidpunkt	Händelse	Förändring i antal aktier				Antal aktier efter transaktionen				Aktiekapital	
		Stamaktier	A-aktier	B-aktier	C-aktier	Stamaktier	A-aktier	B-aktier	C-aktier	Förändring	Totalt
2006-05-04	Nybildning		100 000	–	–	100 000	–	–	–	100 000	100 000
2006-10-05	Nyemission		54 446 670	–	–	54 546 670	–	–	–	54 446 670	54 546 670
2006-10-05	Nyemission		51 520 000	–	–	106 066 670	–	–	–	51 520 000	106 066 670
2007-02-13	Nyemission		–	8 779 630	–	106 066 670	8 779 630	–	–	8 779 630	114 846 300
2007-06-21	Nyemission		–	3 072 871	–	106 066 670	11 852 501	–	–	3 072 871	117 919 171
2007-06-21	Nyemission		–	877 963	–	106 066 670	12 730 464	–	–	877 963	118 797 134
2007-09-11	Apportemission		–	–	18 874 834	106 066 670	12 730 464	18 874 834	–	18 874 834	137 671 968
2008-04-22	Nyemission		–	1 788 758	–	106 066 670	14 519 222	18 874 834	–	1 788 758	139 460 726
2008-06-18	Nyemission		–	170 358	–	106 066 670	14 689 580	18 874 834	–	170 358	139 631 084
2010-05-28	Nyemission		–	1 656 113	–	106 066 670	16 345 693	18 874 834	–	1 656 113	141 287 197
2011-08-11	Nyemission		–	1 793 771	–	106 066 670	18 139 464	18 874 834	–	1 793 771	143 080 968
2012-10-10	Apportemission		–	682 283	–	106 066 670	18 821 747	18 874 834	–	682 283	143 763 251
2012-10-10	Apportemission		–	2 331 135	–	106 066 670	21 152 882	18 874 834	–	2 331 135	146 094 386
2013-06-03	Nyemission		–	419 642	–	106 066 670	21 572 524	18 874 834	–	419 642	146 514 028
2013-06-04	Kvittningsemision		–	10 371 672	–	106 066 670	31 944 196	18 874 834	–	10 371 672	156 885 700
2013-08-15	Kvittningsemision		–	4 346 541	–	106 066 670	36 290 737	18 874 834	–	4 346 541	161 232 241
2014-03-26	Nyemission		–	368 973	–	106 066 670	36 659 710	18 874 834	–	368 973	161 601 214
2015-01-19	Sammanläggning		–84 853 336	–29 327 768	–15 099 968	21 213 334	7 331 942	3 774 966	–	–	161 601 214
2015-02-13	Omvandlingen	32 320 242	–21 213 334	–7 331 942	–3 774 966	32 320 242	–	–	–	–	161 601 214
2015-02-13	Teckning med stöd av teckningsoptioner	9 896 557	–	–	–	42 216 799	–	–	–	49 482 786	211 084 000
2015-02-13	Kvittningsemisionen	20 733 515	–	–	–	62 950 314	–	–	–	103 667 578	314 751 578
2015-02-17	Nyemission i samband med Erbjudandet ¹⁾	5 208 333	–	–	–	68 158 647	–	–	–	26 041 666	340 793 243
2015-02-18	Teckning med stöd av teckningsoptioner	8 222 801	–	–	–	76 381 448	–	–	–	41 114 006	381 907 249

1) Baserat på full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepris motsvarande mittpunkten i prisintervallet (48 SEK).

Konvertibler, teckningsoptioner, etc.

Vid noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm kommer det finnas 41114 314 utestående teckningsoptioner i Bolaget från tidigare incitamentsprogram. Teckningsoptionerna innehas av vissa nuvarande och tidigare styrelseledamöter, ledande befattningshavare och andra nyckelanställda och berättigar till teckning av totalt 8 222 801 nya aktier. Innehavarna av teckningsoptionerna har förbundit sig att inom fem dagar från Erbjudandets genomförande teckna samtliga aktier med stöd av teckningsoptionerna. Dessa innehavare kommer erbjudas möjligheten att, genom Huvudägaren, sälja aktier för att täcka kostnaden för att teckna nya aktier med stöd av teckningsoptioner. Genom teckningen kommer Bolaget tillföras 115 695 500 SEK, vilket motsvarar det efter Kvittningen återstående beloppet på det aktieägarlån som Bolaget har till Huvudägaren.

Styrelsen har för avsikt att lösa aktieägarlånet med de medel som tillskjuts genom teckningen av aktierna med stöd av teckningsoptionerna.

I Prospektet anges ägarandelar och ägande av aktier under antagande att ovan beskrivna teckning av aktier med stöd av teckningsoptioner har genomförts.

Utöver vad som angivits ovan och i avsnittet "Bolagsstyrning – Ersättning till styrelseledamöter, verkställande direktör och ledande befattningshavare – Incitamentsprogram" kommer det inte finnas några utestående teckningsoptioner, konvertibler eller andra aktierelaterade instrument i Bolaget vid noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm.

Ägarstruktur

Tabellen nedan beskriver Dustins ägarstruktur omedelbart före Erbjudandet, med antagande om att "Övriga aktieägare" inte säljer aktier för att täcka transaktionskostnader och omedelbart efter Erbjudandets genomförande vid full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepreis motsvarande mittpunkten i prisintervallet (48 SEK).

Aktieägare	Ägande före Erbjudandet ¹⁾		Efter Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas)		Efter Erbjudandet (förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo)	
	Antal	Procent	Antal	Procent	Antal	Procent
<i>Aktieägare vars innehav överstiger 5 procent av aktierna</i>						
Altor Fund II GP Limited	52 549 259	73,8	30 711 593	40,2	25 973 913	34,0
Investeringssekskabet af 4. juli 2007 Aps	3 791 491	5,3	2 225 165	2,9	1 885 351	2,5
<i>Aktieägande styrelseledamöter och ledande befattningshavare och övriga aktieägare</i>						
Fredrik Cappelen, genom bolag	574 099	0,8	431 326	0,6	431 326	0,6
Tomas Franzén	74 973	0,1	56 373	0,1	56 373	0,1
Mattias Miksche	436 931	0,6	328 275	0,4	328 275	0,4
Maija Strandberg	74 973	0,1	56 373	0,1	56 373	0,1
Georgi Ganev	380 556	0,5	286 111	0,4	286 111	0,4
Johan Karlsson	374 701	0,5	281 528	0,4	281 528	0,4
Göran Lindö, delvis genom bolag	293 303	0,4	147 589	0,2	147 589	0,2
Övriga aktieägare	10 216 321	14,4	7 485 461	9,8	7 407 209	9,7
Summa	68 766 607	96,6	42 009 794	55,0	36 854 048	48,2
Aktier sålda för att finansiera återinvestering	2 406 508	3,4	–	–	–	–
Nya aktieägare ²⁾	–	–	34 371 654	45,0	39 527 400	51,8
Summa	71 173 115	100,0	76 381 448	100,0	76 381 448	100,0

1) Inkluderar aktier som teckningsoptionsinnehavare förbundit sig att teckna med stöd av teckningsoptioner kort efter noteringen. Aktier som säljs för att finansiera sådan teckning har placerats under rubriken "Aktier sålda för att finansiera återinvestering".

2) Nya aktieägare inkluderar Ankarinvestorare.

Åtagande att avstå från att sälja aktier

Genom det avtal om placering av aktier som förväntas ingås omkring den 12 februari 2015 kommer Huvudägaren, nuvarande och vissa tidigare aktieägande styrelseledamöter och vissa aktieägande anställda i Koncernen, däribland Bolagets ledande befattningshavare, att åta sig, med vissa förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under viss tid efter att handeln på Nasdaq Stockholm har inletts ("**Lock up-perioden**"). Lock up-perioden för Huvudägaren och säljarna av Computerstore och Businessforum kommer att vara 180 dagar, medan Lock up-perioden för nuvarande och tidigare aktieägande styrelseledamöter och vissa aktieägande anställda i Koncernen, däribland Bolagets ledande befattningshavare, kommer att vara 360 dagar. Efter utgången av respektive Lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien. Joint Global Coordinators kan komma att medge undantag från ifrågavarande åtaganden. Bolaget kommer i avtalet om placering av aktier att åta sig gentemot Managers bland annat att, med vissa undantag, under en period av 180 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, inte utan skriftligt medgivande från Joint Global Coordinators, besluta eller föreslå bolagsstämman att besluta om ökning av aktiekapitalet genom emission av aktier eller andra finansiella instrument. Se vidare avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Avtal om placering av aktier*".

BOLAGSORDNING

Bolagsordning för Dustin Group AB (publ), organisationsnummer 556703-3062 antagen på extra bolagsstämma den 30 januari 2015.

1 § Firma

Bolagets firma är Dustin Group AB. Bolaget är ett publikt aktiebolag (publ).

2 § Säte

Styrelsen ska ha sitt säte i Stockholm.

3 § Bolagets verksamhet

Bolaget ska ha till föremål för sin verksamhet att, direkt eller indirekt via dotterbolag (i) bedriva handel med varor och tjänster inom IT- och elektronikbranschen, (ii) bedriva leasingverksamhet av lös egendom och annan finansiell verksamhet, (iii) äga och förvalta värdepapper, samt (iv) bedriva därmed förenlig verksamhet.

4 § Aktiekapital och antal aktier

Aktiekapitalet ska uppgå till lägst 150 000 000 kronor och högst 600 000 000 kronor. Antal aktier ska vara lägst 30 000 000 och högst 120 000 000.

5 § Avstämningsbolag

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument.

6 § Styrelse

Styrelsen ska, till den del den utses av bolagsstämman, bestå av lägst tre (3) och högst tio (10) styrelseledamöter utan styrelsesuppleanter.

7 § Revisor

Bolaget ska ha lägst en (1) och högst två (2) revisorer samt högst två (2) revisorssuppleanter. Till revisor samt, i förekommande fall, revisorssuppleant ska utses auktoriserad revisor eller registrerat revisionsbolag.

8 § Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i Svenska Dagbladet upplysa om att kallelse har skett.

9 § Deltagande i bolagsstämma

Aktieägare som vill delta i en bolagsstämma ska dels vara upptagen som aktieägare i sådan utskrift eller annan framställning av hela aktieboken som avses i 7 kap. 28 § tredje

stycket aktiebolagslagen (2005:551), avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels anmäla detta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman. Om en aktieägare vill ha med sig biträden vid bolagsstämman ska antalet biträden (högst två) anges i anmälan.

10 § Ort för bolagsstämma

Bolagsstämma ska hållas i Stockholm eller Nacka.

11 § Ärenden på årsstämma

Vid årsstämman ska följande ärenden behandlas:

1. val av ordförande vid bolagsstämman;
2. upprättande och godkännande av röstlängd;
3. godkännande av dagordningen;
4. val av en eller två justeringspersoner att justera protokollet;
5. prövning av om bolagsstämman blivit behörigen sammankallad;
6. framläggande av årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse;
7. beslut om:
 - a. fastställande av resultaträkning och balansräkning samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning;
 - b. dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen;
 - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör;
8. fastställande av antalet styrelseledamöter och styrelsesuppleanter och, antalet revisorer och, i förekommande fall, revisorssuppleanter;
9. fastställande av arvoden åt styrelsen och revisorerna;
10. val av styrelseledamöter;
11. val av revisorer och, i förekommande fall, revisorssuppleanter;
12. annat ärende, som ankommer på bolagsstämman enligt aktiebolagslagen eller bolagsordningen.

12 § Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska vara 0901–0831.

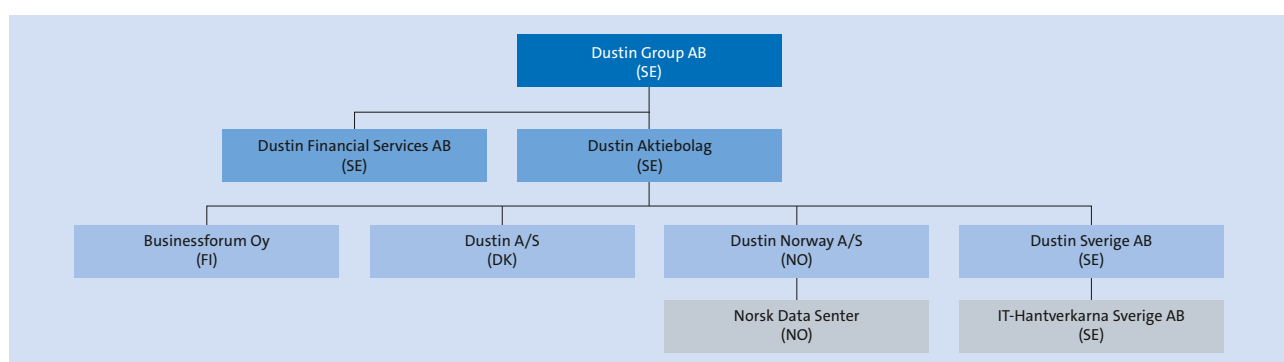
LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION

Legal koncernstruktur

Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen. Moderbolaget Dustin Group AB (publ) (organisationsnummer 556703-3062) är ett svenskt publikt aktiebolag och bildades 11 april 2006 och registrerades vid Bolagsverket 4 maj 2006. Bolaget har sitt säte i Stockholm.

Bolaget är för närvarande moderbolag till åtta dotterbolag, inklusive dotterbolag i Finland, Norge och Danmark.

Nedan följer en koncernskiss som utvisar Koncernens struktur.



Väsentliga avtal

Bolag inom Koncernen köper produkter (såsom hårdvara och mjukvara) från ett antal leverantörer och säljer sådana produkter – som en "one-stop-shop" – till ett stort antal kunder. Koncernen erbjuder dessutom tilläggstjänster och kompletterande tjänster till sina kunder.

Leverantörsavtal

Koncernen köper in produkter från både tillverkare och distributörer. Leverantöravtalens detaljnivå skiljer sig åt och vissa avtal innehåller endast ett par meningar om en överenskommen lojalitetsrabatt medan vissa avtal innehåller bestämmelser avseende användningen av leverantörens varumärken och vilka försäljningsmetoder som är tillåtna. Koncernen verkar för att ingå leverantöravtal som täcker hela Norden. För närvarande ingås avtalen av respektive dotterbolag.

Leverantörsavtalen avseende produkter och tjänster som säljs av Bolaget är typiskt sett så kallade avropsavtal. Koncernen är enligt den här typen av avtal inte förpliktigad att köpa in en lägsta eller viss på förhand bestämd volym av produkter eller tjänster från någon leverantör. Bolaget eller dotterbolaget som har ingått avtalet kan istället välja när och hur många produkter eller tjänster de ska beställa enligt de överenskomna villkoren. Generellt dikterar tillverkare egna villkor, medan Dustins standardleverantörsavtal tillämpas för majoriteten av distributörerna.

Eftersom avtalen är ramavtal saknas i de flesta fallen prisuppgifter. Ett antal av Dustin avtal (inklusive Bolagets standardavtal) innehåller så kallat prisskydd, vilket betyder att leverantören ska kompensera Bolaget om leverantören sänker sina priser på produkter som Bolaget fortfarande har i lager. Detta skydd gäller typiskt sett under 60 dagar från den tid då Bolaget tagit emot produkten.

Generellt sett ställer leverantörer ut funktionalitetsgarantier till slutkunderna, vilka är giltiga i ett år för B2B-kunder och två år för konsumentkunder. Då många större leverantörer har begränsat sina skyldigheter gentemot Dustin är Bolagets möjligheter att hållas skadeslösa på grund av krav från slutkunder till viss del begränsade. Leverantörernas begränsningar har ställts i förhållande till det totala inköpta beloppet, priset på ordern avseende produkten eller tjänsten eller något annat belopp.

Dustin är oförhindrade att köpa in produkter från olika leverantörer. Dock innehåller flera leverantöravtal bestämmelser avseende lojalitetsrabatter, vilka ger Dustin incitament att använda just den leverantören. Dustin är av uppfattningen att Koncernen inte är beroende av någon leverantör tack vare betydande produktöverlappning som innebär att Bolaget kan byta leverantör avseende en och samma produkt.

Kundavtal

Små och medelstora företag och konsumenter

Dustins försäljning till små och medelstora företag och till konsumenter sker generellt sett i enlighet med Dustins allmänna villkor, vilka är relativt balanserade. Avtalen ingås oftast av Dustin Aktiebolag eller det relevanta utländska dotterbolaget.

Stora företag och offentliga organisationer

Kundavtal med stora företag och offentliga organisationer är typiskt sett inte baserade på Dustins allmänna villkor utan baseras ofta på kundens standardavtal. Avtalen kan därför karaktäriseras som kundvänliga med avseende på sanktioner och andra åtaganden.

Många stora företag och offentliga organisationer gör inköp genom individuella avropsavtal under ramavtal som ingåtts avseende en viss typ av produkt. I fråga om myndigheter och kommuner med upphandlingsbehov innebär ramavtalet en möjlighet att ingå avtal med Dustin på samma allmänna villkor utan att behöva utföra en egen upphandling i enlighet med reglerna om offentlig upphandling. Offentliga organisationer som ska ingå individuella avropsavtal kan förhandla vissa villkor såsom avtalstid, volym, pris eller andra villkor som är specifika för den kunden. Dustin är inte förpliktad att ingå individuella avtal med nya offentliga organisationer men om Bolaget inte gör det, eller om Bolaget inte levererar avtalsenligt, kan det leda till uppsägning i förtid. Några exempel på den här typen av avtal är Dustins ramavtal med Kammarkollegiet, Businessforums ramavtal med det kommunala upphandlingsbolaget KL-Kuntahankinnat och Businessforums ramavtal med den statliga upphandlingsorganisation Hansel. Den totala nettoomsättningen under dessa avtal uppgick under räkenskapsåret 2013/2014 till cirka 470 MSEK¹⁾, cirka 60 MEUR respektive cirka 23 MEUR. Avtalen löper ut mellan 2015 och 2018.

Koncernens ramavtal med både stora företag och offentliga organisationer innehåller ofta vissa villkor som Koncernen i sin tur inte kan göra gällande mot sina leverantörer, såsom längre garantier än vad som gäller för produkten i sig, vite vid försenade leveranser och åtaganden att reparera vissa kunders produkter inom två dagar.

Aktieöverlåtelseavtal vid Bolagets förvärv av Dustin Aktiebolag

Enligt aktieöverlåtelseavtalet daterat den 2 augusti 2006 avseende överlåtelse av aktierna i Dustin Aktiebolag (det dåvarande moderbolaget i Koncernen) är säljarna Investment Stångsundet AB och Lennart Laurén berättigade till en tilläggsköpeskillning på maximalt 125 MSEK, vilken ska baseras på Huvudägarens avkastning på investeringen i

Bolaget. Den 19 december 2012 betalade Dustin 65 MSEK av tilläggsköpeskillningen. Den slutliga beräkningen av tilläggsköpeskillningen kommer att göras efter noteringen, men Bolaget gör uppskattningen att det högsta beloppet, det vill säga ytterligare 60 MSEK, kommer att falla ut vid noteringen. Bolaget har reserverat hela beloppet.

Finansieringsavtal

För information om Bolagets finansiering, se ”*Kapitalisering, skuldsättning och annan finansiell information – Kapitalstruktur i samband med noteringen – Banklån*”.

Immateriella rättigheter

Koncernen är registrerad ägare till ett flertal domännamn, exempelvis dustin.se, dustinhome.se, dustingroup.se, dustinexpo.se, ithantverkarna.se och it-hantverkarna.se.

Dustin har registrerat DUSTIN och DUSTIN HOME som varumärken (ord och logotyp) i Danmark och Norge. Bolaget har även lämnat in ansökningar om registrering av DUSTIN och DUSTIN HOME som varumärken i Sverige och Finland och som gemenskapsvarumärke (som täcker hela EU-området), men dessa har inte beviljats registrering på grund av tidigare gemenskapsregistreringar med lydelsen DUSTIN som tillhör det spanska företaget El Corte Inglés, S.A. (”**El Corte Inglés**”). En av ansökningarna – avseende registrering av DUSTIN (ordmärket) som gemenskapsvarumärke – har avslagits och övriga ansökningar har vilandeförklarats i avvaktan på beslut sedan Dustin ansökt om hävning av El Corte Inglés varumärkesregistreringar i relevanta klasser (på grund av bristande användning).

Dustin för sedan en tid tillbaka diskussioner med El Corte Inglés om att ingå ett samexistensavtal. Skulle samexistensavtalet inte komma att ingås och Bolaget inte lyckas häva El Corte Inglés gemenskapsregistreringar i relevanta klasser, är det sannolikt att Dustin inte kommer att lyckas få sina ansökningar om varumärkesregistreringar registrerade och det finns en risk att Bolaget kan hindras från att använda varumärket DUSTIN i EU-området. I Sverige har Dustin ett visst skydd genom en firmaregistrering som är registrerad tidigare än El Corte Inglés gemenskapsregistreringar.

Försäkring

Bolaget har försäkringar mot egendomsskada inklusive varor, maskiner och utrustning samt avbrottskadorna. Dessutom har Bolaget försäkringar för skadeståndskrav, anställda, rättsskydd, förmögenhetsbrott, brand, vattenskadorna, tjänsteresor, styrelse och ledning och kundolyckor.

Bolaget anser att dess försäkringar är tillräckliga med hänsyn till de risker som normalt är förenade med Bolagets verksamhet. Det finns dock ingen garanti för att Bolaget inte drabbas av förluster som inte täcks av dess försäkringar.

1) Två av ramavtalen med Kammarkollegiet, löper ut i juli 2015. Under räkenskapsåret 2013/2014 stod de två avtalen för cirka 80 MSEK av nettoomsättningen från Kammarkollegiet. Bolaget har fått besked om att dessa avtal inte kommer att förlängas.

Twister

Dustin är part i ett antal tvister som har uppstått i anslutning till Bolagets normala verksamhet. Bolaget förväntar sig inte att tvisterna som Bolaget eller något Koncernbolag är eller skulle kunna bli inblandat i kommer ha någon väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet eller Koncernens finansiella ställning. Utgången av tvisterna är dock svåra att förutse och Dustin kan inte garantera något avseende tvisterna. För mer information se avsnittet *"Riskfaktorer – Tvister, anspråk, utredningar och processer kan leda till att Dustin måste betala skadestånd eller upphöra med viss verksamhet"*.

Avtal om placering av aktier

Enligt villkoren i ett avtal om placering av aktier som avses att ingås omkring den 12 februari 2015 mellan Bolaget, Huvudägaren samt Managers, ("**Placeringsavtalet**") åtar sig Huvudägaren och Bolaget att avyttra respektive emittera de aktier som omfattas av Erbjudandet till de köpare som anvisas av Managers, alternativt såvida Managers misslyckas att anvisa tillräckligt med köpare har Managers åtagit sig att själva förvärva det nödvändiga antalet aktier som omfattas av Erbjudandet. Huvudägaren avser vidare lämna en Övertilldelningsoption som innebär en utfästelse att, på begäran av Joint Global Coordinators senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier, avyttra ytterligare högst 15 procent av aktierna, motsvarande cirka 6,7 procent av det totala antalet aktier i Bolaget. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet.

Genom Placeringsavtalet lämnar Bolaget sedvanliga garantier till Managers, främst avseende att informationen i prospektet är korrekt, att prospektet och Erbjudandet uppfyller relevanta krav i lagar och regelverk samt att inga legala eller andra hinder föreligger för Bolaget att ingå avtalet eller för Erbjudandets genomförande. Placeringsavtalet föreskriver att Managers åtaganden att förmedla köpare till eller, för det fall Managers misslyckas med detta, själva köpa de aktier som omfattas av Erbjudandet är villkorade bland annat av att garantierna som lämnas av Bolaget och Huvudägaren är korrekta. Enligt Placeringsavtalet kommer Bolaget att, med sedvanligt förbehåll, åta sig att under vissa förutsättningar hålla Managers skadeslösa mot vissa anspråk.

Genom Placeringsavtalet kommer Huvudägaren, att åta sig, med sedvanliga förbehåll, att inte sälja sina respektive innehav under Lock up-perioden (se vidare avsnittet *"Aktiekapital och ägarförhållanden – Åtagande att avstå från att sälja aktier"*). I enlighet med Placeringsavtalet kommer dessutom Bolaget att åta sig, att inte (i) emittera, erbjuda, pantsätta, sälja, åta sig att sälja, eller annars överföra eller avyttra, direkt eller indirekt, några aktier i Bolaget eller några

andra värdepapper som kan konverteras till eller möjliga att utnyttja eller byta till sådana aktier, eller (ii) köpa eller sälja option eller annat instrument eller ingå swap-avtal eller andra arrangemang som helt eller delvis överlåter den ekonomiska risken förknippade med ägandet av aktie i Bolaget till annan förrän tidigast 180 dagar efter dagen då handel på Nasdaq Stockholm inleds. Joint Global Coordinators kan dock medge undantag från dessa begränsningar.

Stabilisering

I samband med Erbjudandet kan Joint Global Coordinators, eller någon som handlar för deras räkning, komma att genomföra transaktioner i syfte att hålla marknadspriset på aktierna på en högre nivå än den som i annat fall kanske hade varit rådande på marknaden. Sådana stabiliserings-transaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq Stockholm, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq Stockholm och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Joint Global Coordinators har dock ingen skyldighet att genomföra någon stabilisering och det finns ingen garanti för att stabilisering kommer att genomföras.

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

Transaktioner med närstående

Dustin har genomfört transaktioner med vissa leverantörer och kunder som definieras som närstående. Dessa transaktioner är normala affärstransaktioner och beloppen är oväsentliga. För ytterligare information om transaktioner med närstående, se avsnittet *"Skulder och transaktioner med närstående parter"* i delårsrapporten för perioden 1 september – 30 november 2014 på sida F-11 och not 34 i den reviderade finansiella informationen på sida F-56 samt not 7 i den reviderade finansiella informationen på sidorna F-41–F-42 avseende anställda, personalkostnader, pensioner och arvoden till styrelsen. För mer information se avsnittet *"Legal frågor – Rådgivares intressen"*.

Efter den 30 november 2014 har det inte inträffat några transaktioner med närstående som inte varit normala affärstransaktioner till oväsentliga belopp.

Samtliga transaktioner med närstående har gjorts på marknadsmässiga villkor.

Rådgivares intressen

I samband med Erbjudandet tillhandahåller Managers finansiell rådgivning och andra tjänster till Bolaget och Huvudägaren, för vilka Managers kommer att erhålla en provision uppgående till 2 procent av bruttointäkterna från försäljningen av aktier i Erbjudandet, att betalas av Bolaget och Huvudägaren. Därutöver kan Bolaget och Huvudägaren välja att betala en diskretionär avgift till Managers, till ett belopp och en fördelning som bestäms på den första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Den totala kompensationsen som Managers kommer att erhålla beror på Erbjudandets framgång. Bolagets andel av provisionen till Managers, motsvarar den andel av Erbjudandet som består av nyemitterade aktier.

Från tid till annan kommer Managers att tillhandahålla tjänster, inom den ordinarie verksamheten och i samband med andra transaktioner, till Huvudägaren och till Huvudägaren närstående parter.

På dagen för detta Prospekt äger Nordea Bank Danmark A/S, vars moderbolag är Nordea Bank AB (publ), indirekt via Nordea Private Equity II Global Fund of Funds K/S och Nordea Private Equity II European Middle Market Buyout K/S, ekonomiskt intresse motsvarande totalt 0,1 procent i Altor Fund II. Vidare äger dotterbolag till Nordea Life Holding AB, vars moderbolag är Nordea Bank AB (publ), indirekt genom Nordea Private Equity II Global Fund of Funds K/S och Nordea Private Equity II European Middle Market Buyout K/S, ekonomiskt intresse motsvarande 0,6 procent i Altor Fund II.

Carnegie är en av två Joint Global Coordinators i Erbjudandet. Altor Fund III äger indirekt 68 procent av Carnegies moderbolag, Carnegie Holding AB. Altor Equity Partners AB är investeringsrådgivare till både Huvudägaren och Altor Fund III. Varken Carnegie Holding AB eller något av dess dotterbolag har något direkt eller indirekt ägande i Bolaget.

Härutöver är Nordea även långgivare till Bolaget.

Intäkter och kostnader förenade med Erbjudandet

Bolagets bruttointäkter från Erbjudandet uppgår till cirka 250 MSEK. Dustin kommer inte att erhålla några intäkter från försäljningen av de aktier som Huvudägaren säljer i Erbjudandet och den likvid som Bolaget får genom teckning av aktier med stöd av teckningsoptionerna och som styrelsen avser att lösa aktieägarlånet med som behandlas i avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden" ligger utanför Erbjudandet.

Dustins kostnader hänförliga till upptagandet av aktierna till handel på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet, beräknas uppgå till omkring 21 MSEK. Sådana kostnader är främst hänförliga till kostnader för revisorer, advokater, tryckning av Prospektet, kostnader relaterade till presentationer av bolagsledningen, etc. Bolagets kostnader för provisionersättning till Managers kan högst komma att uppgå till 8,75 MSEK. Som ersättning för Managers arbete i samband med upptagandet av aktierna till handel på Nasdaq Stockholm och Erbjudandet kommer Managers att, med förbehåll för vissa reservationer, att ersättas av Bolaget för externa kostnader som ådragits av dem.

Handlingar som införlivats genom hänvisning

Följande handlingar är införlivade genom hänvisning och utgör del av detta Prospekt samt ska läsas som en del därav:

- Graferna nettoomsättning och segmentens resultat 2010–2014 (som återfinns på sida 3 i Dustins årsredovisning 1 september 2013 – 31 augusti 2014).

Handlingar som hålls tillgängliga för inspektion

Dustins (i) bolagsordning, samt (ii) årsredovisningarna för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014, inklusive revisionsberättelser, hålls tillgängliga för inspektion under kontorstid på Bolagets huvudkontor på Augustendalsvägen 7, 131 52 Nacka Strand.

Teckningsåtaganden

Axel Johnson AB, Fjärde AP-Fonden och Swedbank Robur Fonder har den 30 januari 2015 gentemot Joint Global Coordinators, Huvudägaren och Dustin åtagit sig att, direkt eller indirekt via dotterbolag, i Erbjudandet, på samma villkor som övriga investerare, förvärva aktier motsvarande 10, 5 respektive 5 procent av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Erbjudandet är därmed säkerställt till cirka 38,6 procent (vid antagande om att Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo och ett Erbjudandepreis motsvarande mittpunkten i prisintervallet (48 SEK)).

Ankarinvesterarna erhåller ingen ersättning för sina respektive åtaganden och Ankarinvesternas investering görs på samma villkor som övriga investerare i Erbjudandet. Joint Global Coordinator, Huvudägaren och styrelsen för Bolaget bedömer att Ankarinvesterarna har god kreditvärdighet och således kommer att kunna infria sina respektive åtaganden. Ankarinvesternas åtaganden är emellertid inte säkerställda genom bankgaranti, spärrmedel eller pantsättning eller liknande arrangemang. Ankarinvesternas åtaganden är förenade med vissa villkor avseende bland annat att en viss spridning av Bolagets aktier uppnås i samband med Erbjudandet. För det fall något av dessa villkor inte uppfylls finns det en risk för att Ankarinvesterarna inte uppfyller sina åtaganden.

Ankarinvestorerare	Teckningsåtagande (% av det totala antalet aktier i Bolaget efter Erbjudandets genomförande)	Antal aktier¹⁾
Axel Johnson AB	10	7 638 144
Fjärde AP-Fonden	5	3 819 072
Swedbank Robur Fonder	5	3 819 072
Summa	20	15 276 288

1) Baserat på full teckning i Erbjudandet och ett Erbjudandepris motsvarande mittpunkten i prisintervallet (48 SEK).

Beskrivning av Ankarinvestorerare

Axel Johnson AB

Axel Johnson är en av Nordens ledande handelskoncerner. 2013 omsatte de hel- och delägda bolagen i Axel Johnson cirka 71 miljarder kronor och hade omkring 22 000 anställda.

Fjärde AP-Fonden

Fjärde AP-Fonden är en svensk statlig myndighet med uppdraget att bidra till stabiliteten i pensionssystemet genom förvaltning av fondkapitalet. Fonden är inriktad på att skapa långsiktig avkastning genom aktiv förvaltning och i slutet av 2013 förvaltade fonden 276 miljarder SEK.

Swedbank Robur Fonder

Swedbank Robur Fonder är en av Skandinavien störst fondförvaltare och ett helägt dotterbolag till Swedbank. Swedbank Robur erbjuder sparandalternativ för privatpersoner och institutionella klienter genom investeringsfonder och diskretionär kapitalförvaltning.

SKATTEFRÅGOR I SVERIGE

Nedan sammanfattas vissa svenska skattefrågor som aktualiseras med anledning av Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm för fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat anges. Sammanfattningen är baserad på nu gällande lagstiftning och är avsedd endast som generell information avseende aktierna i Bolaget från och med det att aktierna har upptagits till handel på Nasdaq Stockholm.

Sammanfattningen behandlar inte:

- situationer då aktier innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet,
- situationer då aktier innehas av kommandit- eller handelsbolag,
- situationer då aktier förvaras på ett investeringssparkonto,
- de särskilda reglerna om skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då investeraren innehar aktier i Bolaget som anses vara näringsbetingade (skattemässigt),
- de särskilda regler som i vissa fall kan bli tillämpliga på aktier i bolag som är eller har varit fåmansföretag eller på aktier som förvärvats med stöd av sådana aktier,
- de särskilda regler som kan bli tillämpliga för fysiska personer som gör eller återför investeraravdrag
- utländska företag som bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige, eller
- utländska företag som har varit svenska företag.

Särskilda skatteregler gäller vidare för vissa företagskategorier. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes speciella situation. Varje aktieägare bör rådfråga oberoende skatterådgivare om de skattekonsekvenser som Erbjudandet och upptagandet till handel av aktierna i Bolaget på Nasdaq Stockholm kan medföra för dennes del, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och dubbelbeskattningsavtal.

Fysiska personer

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige beskattas kapitalinkomster såsom räntor, utdelningar och kapitalvinster i inkomstslaget kapital. Skattesatsen i inkomstslaget kapital är 30 procent.

Kapitalförlust på marknadsnoterade aktier får dras av fullt ut mot skattepliktiga kapitalvinster som uppkommer samma år dels på aktier, dels på marknadsnoterade värdepapper som beskattas som aktier (dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder). Av kapitalförlust som inte dragits av genom nu nämnda kvittningsmöjlighet medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Skattereduktionen är 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och 21 procent av det återstående underskottet. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

För fysiska personer som är obegränsat skattskyldiga i Sverige innehålls preliminär skatt på utdelningar med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls normalt av Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Tilldelning till anställda

Normalt sker ingen beskattning vid tilldelning av aktier. Beträffande anställda kan dock tilldelning av aktier i vissa fall aktualisera förmånsbeskattning. Förmånsbeskattning bör dock inte aktualiseras om de anställda (inklusive styrelseledamöter och suppleanter samt befintliga aktieägare), på samma villkor som andra, förvärvar högst 20 procent av det totala antalet utbudna aktier och den anställde inte erhåller aktier till ett värde överstigande 30 000 SEK.

Aktiebolag

För aktiebolag beskattas all inkomst, inklusive skattepliktiga kapitalvinster och skattepliktiga utdelningar, i inkomstslaget näringsverksamhet med 22 procents skatt.

Avdrag för avdragsgill kapitalförlust på aktier medges endast mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier. Kapitalförlust på aktier som inte har kunnat utnyttjas ett visst år, får sparas (hos det aktiebolag som haft förlusten) och dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden. Om en kapitalförlust inte kan dras av hos det företag som gjort förlusten, får den dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra värdepapper som beskattas som aktier hos ett annat företag i samma koncern, om det föreligger koncernbidrags-

rätt mellan företagen och båda företagen begär det för ett beskattningsår som har samma deklARATIONSTIDPUNKT (eller som skulle ha haft det om inte något av företagens bokföringsskyldighet upphör). Särskilda skatteregler kan vara tillämpliga på vissa företagskategorier eller vissa juridiska personer, exempelvis investmentföretag.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige

För aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige och som erhåller utdelning på aktier i ett svenskt aktiebolag uttas normalt svensk kupongskatt. Detsamma gäller vid utbetalning från ett svenskt aktiebolag i samband med bland annat inlösen av aktier och återköp av egna aktier genom ett förvärvserbjudande som har riktats till samtliga aktieägare eller samtliga ägare till aktier av ett visst slag. Skattesatsen är 30 procent. Kupongskattesatsen är dock i allmänhet reducerad genom dubbelbeskattningsavtal. I Sverige verkställer normalt Euroclear Sweden eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren avdrag för kupongskatt.

Aktieägare som är begränsat skattskyldiga i Sverige – och som inte bedriver verksamhet från fast driftställe i Sverige – kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägare kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat.

Enligt en särskild regel är dock fysiska personer som är begränsat skattskyldiga i Sverige föremål för kapitalvinstbeskattning i Sverige vid avyttring av aktier i Bolaget, om de vid något tillfälle under det kalenderår då avyttringen sker eller under de föregående tio kalenderåren har varit bosatta i Sverige eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av regeln är dock i flera fall begränsad genom dubbelbeskattningsavtal.

DEFINITIONER

De begrepp som definieras nedan används i Prospektet.

ABG

ABG Sundal Collier AB.

Ankarinvesterarna

Axel Johnson AB, Fjärde AP-Fonden och Swedbank Robur Fonder.

Avanza

Avanza Bank AB.

Dustin, Bolaget eller **Koncernen**

Dustin Group AB (publ), den koncern vari Dustin Group AB (publ) är moderbolag eller ett dotterbolag i koncernen, beroende på sammanhanget.

CAGR

Beskriver den årliga tillväxttakten över en viss tidsperiod.

Carnegie

Carnegie Investment Bank AB (publ).

DKK

Danska kronor.

Dustin Financial Services

Dustin Financial Services AB.

Erbjudandet

Erbjudandet att förvärva aktier i enlighet med villkoren i Prospektet.

Erbjudandepriiset

Det slutliga priset i Erbjudandet som förväntas att fastställas inom intervallet 45–51 SEK per aktie.

EUR

Euro.

Euroclear Sweden

Euroclear Sweden AB.

Huvudägaren eller **Altor**

Altor Fund II GP Limited (i egenskap av general partner och investment manager i Altor Fund II).

IFRS

International Financial Reporting Standard.

Joint Global Coordinators

Carnegie och Nordea.

Koden

Svensk kod för bolagsstyrning.

Kvittningen

Huvudägarens kvittning av en del av ett till Bolaget lämnat aktieägarlån mot teckningskursen för teckning av nya aktier med utnyttjande av teckningsoptioner.

Kvittningsemissionen

Emissionen av aktier till Huvudägaren där skulden som uppkommit vid Återköpet kvittas mot nya aktier.

Managers

Carnegie, Nordea, ABG och SEB.

Marknadsanalysen

En marknadsundersökning som beställts av Bolaget från en ledande internationell konsultfirma som inkluderar marknads- och annan information baserad på information som inhämtats från bland andra IDC.

Mindre företag

Företag med 1–249 anställda.

MSEK

Miljoner svenska kronor.

Nasdaq Stockholm

Den reglerade marknad som drivs av NASDAQ OMX Stockholm AB.

NOK

Norska kronor.

Nordea

Nordea Bank AB (publ).

Omvandlingen

Omvandlingen av befintliga aktier av serie B och serie C till aktier med rättigheter motsvarande nuvarande aktier av serie A som kommer att genomföras i samband med noteringen.

Prospektet

Detta prospekt.

SEB

SEB Corporate Finance, Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ).

Securities Act

Den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933.

SEK

Svenska kronor.

Små och medelstora företag

Företag med 0–500 anställda.

USD

Amerikanska dollar.

Återköpet

Bolagets återköp av teckningsoptioner som innehas av Huvudägaren som genomförs i samband med noteringen.

Övertilldelningsoption

En option från Huvudägaren till Joint Global Coordinators, vilken kan utnyttjas helt eller delvis under 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm, att förvärva ytterligare högst 5 179 833 aktier av Huvudägaren, motsvarande 15 procent av det högsta totala antalet aktier som omfattas av Erbjudandet, till ett pris motsvarande Erbjudandepriiset, för att täcka eventuell övertilldelning i samband med Erbjudandet.

HISTORISK FINANSIELL INFORMATION

Finansiell delårsinformation

Första kvartalet 2014/15 i sammandrag	F-1
Stärkt position	F-2
Finansiell översikt	F-3
Redovisning av affärssegmenten	F-5
Koncernens rapport över totalresultatet	F-7
Koncernens rapport över finansiell ställning, i sammandrag	F-8
Koncernens rapport över kassaflöden	F-9
Rapport över förändring i koncernens eget kapital	F-9
Beräkning av nettoskulden	F-10
Jämförelsestörande poster	F-10
Investeringar	F-11
Beräkning av nettorörelsekapitalet	F-11
Skulder och transaktioner med närstående parter	F-11
Finansiella instrument	F-12
Finansiella nyckeltal	F-13
Resultaträkning i sammandrag Moderbolaget	F-14
Balansräkning i sammandrag Moderbolaget	F-14

Revisorsrapport avseende historisk finansiell delårsinformation

Revisors granskningsrapport	F-15
-----------------------------	------

Finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014

Koncernens rapport över totalresultatet	F-16
Koncernens rapport över finansiell ställning	F-17
Koncernens rapport över finansiell ställning	F-18
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	F-19
Koncernens rapport över förändringar i eget kapital	F-20
Koncernens rapport över kassaflöden	F-21
Moderbolagets resultaträkning	F-22
Moderbolagets balansräkning	F-23
Moderbolagets balansräkning	F-24
Moderbolagets rapport över förändringar i eget kapital	F-25
Moderbolagets kassaflödesanalys	F-26
Noter	F-27

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014

Revisors rapport avseende historisk finansiell information	F-58
--	------

Finansiell delårsinformation

Första kvartalet 2014/15 i sammandrag

Första kvartalet

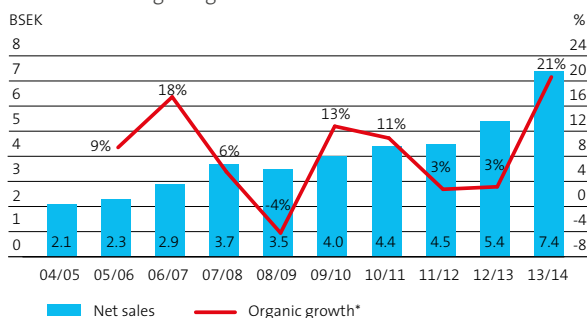
- Nettoomsättningen ökade med 13 procent under kvartalet till 2 068 miljoner kronor (1 824). Den organiska tillväxten i fasta växelkurser var 12 procent.
- Bruttomarginalen minskade och uppgick till 14,2 procent (14,7).
- Justerat rörelseresultat (EBITA) var oförändrat och uppgick till 97 miljoner kronor (97). Jämförelsestörande poster uppgick till -11 miljoner kronor (-47).
- Periodens resultat uppgick till 31 miljoner kronor (4).
- Resultat per aktie uppgick till 0,19 kronor (0,02).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -69 miljoner kronor (104).
- Nettoskulden i relation till justerat EBITDA* under den senaste 12-månadersperioden var 3,4 (3,2).

Verksamheten

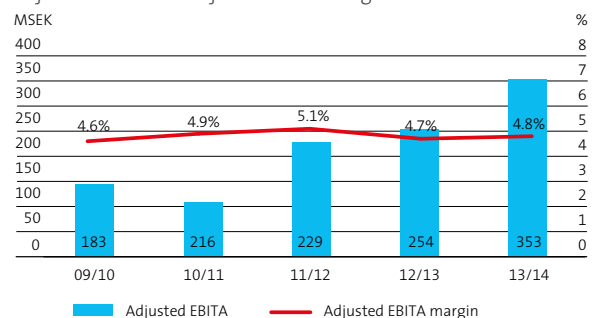
Alla siffror i miljoner kronor om inte annat anges

	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Kv 2 13/14– Kv 1 14/15	Helår 13/14
Nettoomsättning	2 068	1 824	7 615	7 371
Organisk omsättningstillväxt (%)	12	23	-	21
Bruttomarginal (%)	14,2	14,7	14,2	14,4
Justerat rörelseresultat (EBITA)	97	97	353	353
Justerad EBITA-marginal (%)	4,7	5,3	4,6	4,8
Periodens resultat	31	4	191	164
Resultat per aktie (SEK)	0,19	0,02	1,18	1,01
Kassaflödet från den löpande verksamheten	-69	104	-	256
Nettoskuld/justerat EBITDA (ggr)	-	-	3,4	3,2
Avkastning på eget kapital (%)	-	-	28,5	25,2

Net sales and Organic growth



Adjusted EBITA and adjusted EBITA margin 2010–2014



* Rörelseresultat (EBIT) före jämförelsestörande poster samt av- och nedskrivningar.

Stärkt position

Dustin kan se tillbaka på ännu ett kvartal med en positiv utveckling. Omsättningen ökade med 13 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Det visar att vi har ett attraktivt erbjudande, en framgångsrik och effektiv affärsmodell, samt att vår marknadsandel på företagsmarknaden fortsätter att öka.

Fokus på små- och medelstora bolag

Det är över 30 år sedan Dustin grundades, vilket innebär att vi har haft lång tid på oss att bygga upp erfarenhet av och kunskap om onlinehandel. Faktum är att vi var pionjärer inom onlinehandel då vi startade vår nätbutik redan 1995. Vi har också genom åren byggt upp stort kunnande och en stor kundbas inom segmentet små- och medelstora företag. Det är ett av marknadens snabbast växande segment och där har vi vårt huvudfokus. Det är en kundgrupp som kräver en hög servicenivå samtidigt som denna efterfrågar kostnadseffektiva lösningar. Vi har skapat en modell där vi kan leverera på båda dessa parametrar och därmed lösa företagens IT-utmaningar och ge våra kunder möjlighet att fokusera på sin kärnverksamhet. Just kombinationen av online och fokus på små- och medelstora bolag gör Dustin unikt och ger oss rätt förutsättningar för att fortsätta att ta marknadsandelar.

Stark utveckling inom offentlig sektor

Vår onlineplattform ger oss vidare bra möjligheter att betjäna även andra segment så som stora företag och offentlig sektor med effektiva produktleveranser. Segmentet uppvisade en kraftig tillväxt under kvartalet, vilket främst förklaras av utväxling på tidigare vunna ramavtal inom offentlig sektor samt att vår nuvarande marknadsandel är lägre inom detta område relativt sett.

Ny IT-plattform

Under kvartalet har vi arbetat med implementeringen av vår nya IT-plattform, vilken är en investering i Dustins framtida tillväxt. Genom den nya IT-plattformen får vi möjlighet att maximera nyttan av den erfarenhet och kunskap som finns inom Dustin genom att kunna exportera nya och befintliga erbjudanden till samtliga marknader i koncernen. Vidare får vi rätt förutsättningar att fullt ut integrera våra

förvärvade bolag Norsk Data Senter och finska Businessforum i koncernen och därmed uppnås ytterligare synergier.

Samtidigt har vi lanserat ett nytt och förbättrat kundgränssnitt vilket har resulterat i att många av våra kunder initialt inte känt igen sig och därmed ej kunnat göra affärer på samma sätt som tidigare. Då alla affärer inom B2C-segmentet sker online förklarar det också en del av omsättningsminskningen i segmentet under kvartalet.

Utmanande konsumentmarknad

Pris är en viktig parameter för slutkonsumenten och konkurrensen är hård. Vi ser att traditionella butikskedjor fokuserar allt mer på onlineerbjudandet med lockpriser, vilket ställer allt högre krav på vår prissättningsdisciplin. Segmentet (B2C) svarar för knappt 10 procent av Dustins omsättning och ska ses som ett komplement till vår kärnverksamhet. Att ha ett konkurrenskraftigt konsumenterbjudande ger oss dock en rad fördelar då vi måste ligga i framkant vad avser priser och trender, vilket ger oss värdefull information som gör vårt B2B-erbjudande än mer attraktivt.

Finansiell utveckling

Den organiska tillväxten uppgick till 12 procent under kvartalet, främst drivet av en stark försäljningsutveckling till den offentliga sektorn. Vårt fokusområde små- och medelstora bolag växte i linje med det finansiella målet. Den justerade EBITA-marginalen minskade något till följd av en större andel försäljning till den offentliga sektorn, fortsatta investeringar i vår säljkår riktad mot små- och medelstora företag, samt ett lägre resultat inom konsumentsegmentet.

Börsnotering

Arbetet med att förbereda bolaget för en börsnotering fortskrider i syfte att vara redo om och när våra ägare väljer att ta ett sådant beslut. Vi har de senaste kvartalen bland annat stärkt vår organisation med ett antal nya nyckelbefattningar och arbetat med ytterligare förstärka och harmonisera våra finansiella processer.

Nacka den 19 december 2014

Georgi Ganev, CEO

Dustin är en av Nordens ledande återförsäljare av IT-produkter och tjänster till företag, offentlig sektor och privatpersoner. Med kärnan i e-handel fungerar Dustin som en brygga mellan tillverkarnas stora utbud och kundernas behov där våra medarbetare stödjer kunderna att hitta rätt lösning utifrån deras behov. Dustin är en one-stop-shop som erbjuder cirka 200 000 produkter med tillhörande tjänster, funktioner och lösningar. Verksamheten bedrivs i Sverige, Danmark, Norge och Finland. Förutom Dustin och Dustin Home ingår Norsk Data Senter (Norge), Businessforum (Finland) och IT-Hantverkarna (Sverige) i koncernen. Koncernen har drygt 900 medarbetare. Omsättningen under verksamhetsåret 2013/14 uppgick till cirka 7,4 miljarder kronor. Cirka 90 procent av Dustins intäkter kommer från företagsmarknaden med fokus på små- och medelstora företag. Dustin ägs av Altor Fund II och har huvudkontor i Nacka, Stockholm.

Finansiell översikt

Första kvartalet

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 13 procent under kvartalet till 2 068 miljoner kronor (1 824). Den organiska tillväxten i fasta växelkurser var 12 procent. Tillväxten inom företagssegmentet (B2B) var 16 procent, varav den organiska tillväxten i fasta växelkurser var 14 procent. Nettoomsättningen inom kundsegmentet (B2C) minskade med 13 procent, mätt i konstant valuta var nedgången 14 procent.

Bruttoresultat

Bruttoresultatet för verksamheten IT-produkter och tjänster ökade med 26 miljoner kronor till 294 miljoner kronor (268). Bruttomarginalen minskade med 0,5 procentenheter och uppgick till 14,2 procent (14,7), bland annat som följd av högre försäljningstillväxt inom stora företag och offentlig sektor.

Justerat rörelseresultat (EBITA) och rörelseresultat för koncernen

Justerat rörelseresultat (EBITA) uppgick till 97 miljoner kronor (97) under kvartalet. Den justerade EBITA-marginalen uppgick till 4,7 procent (5,3). Jämförelsestörande poster uppgick till -11 miljoner kronor (-47). Kostnaderna var hänförliga till att förbereda bolaget för en eventuell börsnotering (-11). Jämförelsestörande poster specificeras på sidan 11.

Rörelseresultatet för koncernen uppgick till 71 miljoner kronor (36).

Finansiella poster

Finansiella intäkter och kostnader, netto uppgick till 31 miljoner kronor (31). Under kvartalet skuldfördes 11 miljoner kronor (10) av räntekostnaden.

Skatt

Den effektiva skattesatsen för koncernen var 22,7 procent under kvartalet, jämfört med 22,0 procent föregående år.

Periodens resultat

Periodens resultat uppgick till 31 miljoner kronor (4). Resultat per aktie ökade till 0,19 kronor (0,02).

Nettoskuld och likvida medel

Nettoskulden innefattar lång- och kortfristiga räntebärande skulder, samt skulder för tilläggsköpeskilling som reduceras med fordringar från finansiell leasing och likvida medel. Nettoskulden uppgick till 1 231 miljoner kronor (1 292).

Nettoskuld i relation till justerad EBITDA var 3,4 (3,2) mätt över den senaste 12-månadersperioden.

Totalt uppgick de likvida medlen till 31 miljoner kronor, en minskning med 37 miljoner kronor under kvartalet (68).

Kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -69 miljoner kronor (104), vilket förklaras av ett ökat rörelsekapital om -109 miljoner kronor (-69) främst till följd av ökade kundfordringar och ökat lager. De ökade kundfordringarna är främst ett resultat av en högre andel försäljning till stora företag och offentlig sektor, samt en temporär ökning hänförligt till implementeringen av den nya IT-plattformen och lageruppyggning inför årsskiftet.

Kassaflöde från investeringsverksamheten uppgick till -33 miljoner kronor (-24) och bestod av underhållsinvesteringar om -4 miljoner kronor (-4). Vidare inkluderas utbetalningar av resultatbaserad tilläggsköpeskilling -26 miljoner kronor (-1) samt ökning i finansiell leasingportfölj -4 miljoner kronor (-19).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten ökade med 14 miljoner kronor till -1 (-15), varav huvuddelen var hänförlig till finansiering av den finansiella leasingportföljen med 11 miljoner kronor (4).

Periodens kassaflöde uppgick till -103 miljoner kronor under kvartalet (65).

Anställda

Genomsnittligt antal heltidsanställda medarbetare var 940 (871) under kvartalet. Antalet heltidsanställda har ökat i linje med koncernens totala tillväxt, både organiskt och genom förvärv.

Viktiga händelser under första kvartalet

Per den 1 september 2014 lanserade Dustin en ny integrerad IT-plattform, inklusive ett koncernomfattande ERP-system, samt ett nytt webbaserat kundgränssnitt. Lanseringen omfattar hela koncernen med undantag för de förvärvade företagen IT-Hantverkarna, Businessforum och Norsk Data Senter. Den nya integrerade IT-plattformen ska bidra till en ökning av den interna effektiviteten, underlätta vid integreringen av förvärvade verksamheter samt möjliggöra export av nya och befintliga erbjudanden till samtliga marknader inom koncernen.

Under kvartalet har koncernen haft 21 miljoner kronor i utgifter för driftsättning och optimering av den nya IT-plattformen, vilka har avräknats mot tidigare gjorda reserveringar. Dustin bedömer att ytterligare kostnader relaterade till implementeringsarbetet om cirka 10 miljoner kronor kommer att belasta det andra kvartalet.

Under kvartalet erhöll Dustin Financial Services AB en ny kreditfacilitet om 50 miljoner kronor för att möta en ökad efterfrågan på företagets finansieringstjänster.

Dustin har under kvartalet fortsatt att investera i relationsbaserad försäljning. Bland annat har ytterligare cirka 20 säljare och specialister rekryterats i Sverige, Norge och Finland. Därmed kan Dustin bättre betjäna den primära målgruppen små- och medelstora bolag samt möta den ökade efterfrågan av mer avancerade produkter och tjänster.

Arbetet med att förbereda Dustin inför en eventuell börsnotering har intensifierats under kvartalet, vilket bland annat resulterat i en harmoniserad bolagstyrning och finansiell rapporteringsstruktur.

Under kvartalet har styrelsen fastslagit långsiktiga finansiella mål samt en utdelningspolicy enligt följande:

Tillväxt – Dustins mål är att över en konjunkturcykel uppnå en genomsnittlig årlig organisk tillväxt om 8 procent. Utöver detta avser Dustin att växa genom förvärv.

Marginal – Dustins mål är att öka den justerade EBITA-marginalen över tid och på medellång sikt uppnå en justerad EBITA-marginal på mellan 5 och 6 procent.

Kapitalstruktur – Dustins kapitalstruktur ska möjliggöra en hög grad av finansiell flexibilitet samt ge utrymme för förvärv. Bolagets målsättning är att nettoskuldssättningen skall uppgå till 2,0 - 3,0 gånger justerad EBITDA för den senaste tolv månadersperioden.

Utdelningspolicy – Dustins mål är att dela ut mer än 70 procent av nettovinsten. Hänsyn ska dock tas till Bolagets finansiella ställning, kassaflöde, förvärvsmöjligheter och framtidsutsikter.

Händelser efter balansdagen

Dustin har vunnit ett ramavtal på den norska marknaden avseende datorer, skärmar och Windowsbaserade läsplattor till 65 sjukhus runt om i landet. Ramavtalet löper initialt på två år med möjlighet till förlängning om ytterligare två år med en bedömd årlig omsättning om cirka 80 miljoner kronor.

Säsongsvariationer

Dustin påverkas av säsongsmässiga variationer. Respektive kvartal är fullt jämförbara mellan åren. Försäljningsvolymerna är normalt sett högre i november och december och lägre under sommarperioden när försäljnings- och marknadsföringsaktiviteterna minskar i omfattning. Liknande säsongsmässiga variationer inträffar på samtliga geografiska marknader.

Moderbolaget

Dustin Group AB (organisationsnummer 556703-3062), med säte i Nacka, Sverige, bedriver enbart holdingverksamhet. Huvudägare för Dustin Group AB är Altor Fund II GP Ltd., i egenskap av general partner och investment manager till Altor Fund II. Nettomsättningen uppgick 0,1 miljon kronor (0,1). Kvartalets resultat uppgick till -23 miljoner kronor (-16).

Redovisningsprinciper

Dustin koncernens finansiella rapportering har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standard (IFRS) så som antagen av EU. Moderbolaget Dustin Group AB har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen samt Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2 Redovisning för juridisk person. Denna rapport har upprättats enligt IFRS med tillämpning av IAS 34 Delårsrapportering och Årsredovisningslagen. Redovisningsprinciperna överensstämmer med dem som används av koncernen i årsredovisningen för räkenskapsåret 2013/14. De nya och de reviderade IFRS-standarderna som trädde i kraft under 2014 har inte haft någon påverkan på denna kvartalsrapport.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Dustin har etablerat ett ramverk för riskhantering för att på regelbundet sätt identifiera, analysera, bedöma samt redovisa verksamhetsmässiga och finansiella samt etiska och hållbarhetsmässiga risker samt osäkerhetsfaktorer, och reducera sådana risker när det anses lämpligt. Resultatet av denna riskhanteringsprocess beskrivs i koncernens senaste årsredovisning.

Redovisning av affärssegmenten

Dustins verksamhet är uppdelad i två affärssegment: B2B (inklusive Dustin Financial Services, DFS) och B2C.

Inom segmentet B2B betjänas kunderna både via onlineplattformen och genom relationsbaserad försäljning. Dustins försäljningsmodell har anpassats för att så effektivt som möjligt kunna möta kundens behov och potential. Även om B2B är Dustins kärnsegment finns det flera fördelar med att även betjäna privatkunderna, exempelvis ett liknande produktsortiment, begränsade merkostnader samt nya insikter i trender och prissättning. Inom segmentet B2C betjänas kunderna enbart via onlineplattformen.

B2B-segmentet

Nettoomsättning

Nettoomsättningen ökade med 16 procent under första kvartalet till 1 915 miljoner kronor (1 648). Den organiska tillväxten i konstant valuta var 14 procent. Tillväxten förklaras framförallt av en stark utveckling inom stora företag och offentlig sektor. Inom små- och medelstora företag var tillväxten i linje med Dustins finansiella tillväxtmål.

Segmentsresultat

Segmentsresultatet under första kvartalet ökade med 13 miljoner kronor till 160 miljoner kronor (147). Ökningen är ett resultat av den starka försäljningsutvecklingen framförallt inom stora företag och offentlig sektor, huvudsakligen i Sverige och Norge. Marginalen påverkades negativt av investeringar i ytterligare försäljningsresurser och en högre andel av omsättningen hänförlig till stora företag och offentlig sektor. Segmentsmarginalen för kvartalet var 8,3 procent (8,9).

B2C-segmentet

Nettoomsättning

Nettoomsättningen minskade med 13 procent för första kvartalet till 153 miljoner kronor (176). Den organiska tillväxten i konstant valuta var negativ med 14 procent. Minskningen förklaras delvis av implementeringen av ett nytt kundgränssnitt som lanserades under kvartalet. Då kunderna inte kunnat göra transaktioner exakt som tidigare och det faktum att alla affärer sker online i segmentet har det negativt påverkat omsättningsutvecklingen. Minskningen förklaras även av en hård konkurrens då traditionella butikskedjor fokuserar allt mer på onlineerbjudandet och driver trafik med hjälp av lockpriser.

Segmentsresultat

Segmentsresultatet under första kvartalet minskade med 7 miljoner kronor till 1 miljon kronor (8) och påverkades negativt av den minskade försäljningen, huvudsakligen i samband med bytet av kundgränssnittet i de svenska och danska bolagen. Segmentsmarginalen för kvartalet var 0,9 procent (4,4).

Centrala funktioner

De centrala funktionerna är nyckeln till Dustins förmåga att leverera sina erbjudanden på ett effektivt sätt på alla marknader. Under de senaste åren har bolaget gjort betydande investeringar i de centrala funktionerna för att realisera skalfördelar och hantera integreringen av förvärvade verksamheter.

Kostnaden för de centrala funktionerna, exklusive jämförelsestörande poster, i förhållande till omsättningen var oförändrad och uppgick till 3,1 procent (3,1) för kvartalet.

Segmenten i sammandrag	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Kv 2 13/14– Kv 1 14/15	Helåret 2013/14
Alla siffror i tusen kronor				
Nettoomsättning				
B2B	1 914 572	1 648 027	6 884 451	6 617 906
B2C	152 971	175 905	730 053	752 987
Summa	2 067 543	1 823 932	7 614 504	7 370 893
Segmentsresultat				
B2B	159 735	146 556	566 389	553 210
B2B, segmentsmarginal (%)	8,3	8,9	8,2	8,4
B2C	1 366	7 673	31 834	38 140
B2C, segmentsmarginal (%)	0,9	4,4	4,4	5,1
Centrala funktioner	-64 191	-57 212	-244 841	-237 862
Kostnaden för centrala funktioner, exklusive jämförelsestörande poster, i relation till nettoomsättningen (%)	3,1	3,1	3,2	3,2
Justerat rörelseresultat (EBITA)	96 910	97 016	353 382	353 488
Avstämning med rörelseresultat				
Jämförelsestörande poster	-10 895	-47 178	37 411	1 128
Av- och nedskrivningar på immateriella tillgångar	-14 651	-13 794	-54 481	-53 624
Rörelseresultat, koncernen	71 362	36 044	336 312	300 992

Nacka den 19 december 2014

Georgi Ganev
VD

Denna delårsrapport har översiktligt granskats av bolagets revisorer.

Koncernens rapport över totalresultatet

Alla siffror i tusen kronor	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Kv 2 13/14- Kv 1 14/15	Helåret 2013/14
IT-produkter och tjänster				
Nettoomsättning	2 067 543	1 823 932	7 614 504	7 370 893
Kostnader för sålda varor	-1 773 657	-1 555 587	-6 530 838	-6 312 768
Bruttoresultat	293 886	268 345	1 083 666	1 058 125
Försäljnings- och administrativa kostnader	-212 130	-190 504	-796 226	-774 600
Jämförelsestörande poster	-10 895	-47 178	37 411	1 128
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader, netto	-2 081	3 126	5 089	10 296
Rörelseresultat, IT-produkter och tjänster	68 780	33 789	329 940	294 949
Finansiella tjänster				
Ränteintäkter	4 471	4 873	17 929	18 331
Räntekostnader	-1 075	-879	-4 165	-3 969
Räntenetto	3 396	3 994	13 764	14 362
Försäljnings- och administrativa kostnader	-813	-1 739	-7 392	-8 318
Rörelseresultat, finansiella tjänster	2 583	2 255	6 372	6 044
Rörelseresultat, koncernen	71 362	36 044	336 312	300 992
Finansiella kostnader och andra finansiella poster	-30 629	-30 985	-115 746	-116 102
Resultat efter finansiella poster	40 734	5 059	220 566	184 890
Skatt	-9 274	-1 113	-29 320	-21 159
Periodens resultat*	31 460	3 946	191 246	163 731
Övrigt totalresultat				
Valutakursdifferenser	-3 165	14 130	13 526	30 822
Kassaflödessäkring	-279	-7 056	-5 546	-12 323
Skatt	61	1 856	916	2 711
PERIODENS TOTALRESULTAT	28 077	12 876	200 142	184 941
Resultat per aktie (SEK)	0,19	0,02	1,18	1,01

* Resultatet är i sin helhet hänförligt till moderbolagets aktieägare.

Koncernens rapport över finansiell ställning, i sammandrag

Alla siffror i tusen kronor	2014-11-30	2013-11-30	2014-08-31
Tillgångar			
Goodwill och andra övervärden	2 098 293	2 023 478	2 120 856
Övriga immateriella tillgångar	93 421	126 376	97 789
Materiella anläggningstillgångar	21 959	20 134	18 378
Uppskjuten skattefordran och andra anläggningstillgångar	18 230	13 677	21 795
Fordringar avseende finansiell leasing	167 737	148 842	165 385
Summa anläggningstillgångar	2 399 641	2 332 507	2 424 203
Varulager	268 913	244 582	217 590
Kundfordringar, skattefordringar, övriga fordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 181 582	878 294	808 263
Fordringar avseende finansiell leasing	52 970	3 661	52 227
Likvida medel	31 310	68 315	133 607
Summa omsättningstillgångar	1 534 775	1 194 852	1 211 687
Summa tillgångar	3 934 415	3 527 359	3 635 890
Eget kapital och skulder			
Eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	771 110	568 718	743 033
Summa eget kapital	771 110	568 718	743 033
Långfristiga skulder	1 232 180	1 178 432	1 242 643
Efterställda aktieägarlån	207 313	191 951	203 227
Uppskjuten skatt och andra långfristiga avsättningar	139 864	146 483	141 977
Summa långfristiga skulder	1 579 357	1 516 866	1 587 847
Kortfristiga skulder	187 216	110 950	185 319
Förvävsrelaterade skulder	63 364	223 508	89 252
Leverantörsskulder, skatteskulder, övriga kortfristiga skulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 333 367	1 107 317	1 030 439
Summa kortfristiga skulder	1 583 948	1 441 775	1 305 010
Summa eget kapital och skulder	3 934 415	3 527 359	3 635 890

Koncernens rapport över kassaflöden

Alla siffror i tusen kronor	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Helåret 2013/14
Kassaflöde från löpande verksamheten			
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapitalet	39 263	34 235	150 670
Förändring av rörelsekapitalet	-108 722	69 736	105 078
Kassaflödet från den löpande verksamheten	-69 459	103 971	255 748
Kassaflöde från investeringsverksamheten			
Förvärv av materiella och immateriella anläggningstillgångar, netto	-3 918	-4 327	-32 080
Kassaflöde från förvärv av dotterbolag	-25 888	-1 093	-99 087
Kassaflöde från leasingverksamheten, finansiella tjänster	-3 509	-18 572	-83 206
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-33 315	-23 992	-214 373
Finansieringsverksamheten			
Kassaflöde från nettoförändring extern finansiering	-11 569	-19 568	33 555
Kassaflöde från leasingverksamheten, finansiella tjänster	11 049	4 243	52 141
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-520	-15 325	85 696
Periodens kassaflöde	-103 293	64 654	127 071
Likvida medel vid periodens början	133 607	2 419	2 419
Periodens kassaflöde	-103 293	64 654	133 607
Kursdifferenser i likvida medel	997	1 242	4 117
Likvida medel vid periodens slut	31 310	68 315	133 607

Rapport över förändring i koncernens eget kapital

Alla siffror i tusen kronor	2014-11-30	2013-11-30
Balans vid periodens början	743 033	555 842
Totalresultat	28 077	12 876
Balans vid periodens slut	771 110	568 718

Antal aktier emitterade i Dustin Group AB

2014-11-30: 161 601 214 emitterade aktier

2014-08-31: 161 601 214 emitterade aktier

Beräkning av nettoskulden

	2014-11-30	2013-11-30	2014-08-31
Långfristiga skulder (exklusive aktieägarlån)	1 152 888	1 078 665	1 168 932
Kortfristiga skulder	107 927	110 950	111 608
Skulder avseende finansiell leasing (kort- och långfristiga)	158 579	99 767	147 422
Förvävsrelaterade skulder	63 364	223 508	89 252
Likvida medel	-31 310	-68 315	-133 607
Fordringar avseende finansiell leasing (kort- och långfristiga)	-220 707	-152 503	-217 612
Nettoskuld	1 230 741	1 292 072	1 165 995

Jämförelsestörande poster

Alla siffror i tusen kronor	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Kv 2 13/14- Kv 1 14/15	Helåret 13/14
Inom rörelseresultat				
Förvävsrelaterade kostnader	-	-	-10 007	-10 007
Kostnader för integrerad IT-plattform	-	-47 178	-40 722	-87 900
Värdeförändring och valutaomräkningsdifferens av skuld för tilläggsköpeskilling	-	-	99 035	99 035
IPO-relaterade kostnader	-10 895	-	-10 895	-
Summa	-10 895	-47 178	37 411	1 128

Investeringar

Alla siffror i tusen kronor	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Helåret 2013/14
Investeringar			
Immateriella anläggningstillgångar	-1 836	-4 004	- 25 493
Materiella anläggningstillgångar	- 2 082	-323	- 6 585
Förvärv			
Förvärv av nya enheter	-	-	-
Summa	- 3 918	-4 327	-32 078

Investeringar i immateriella tillgångar hörde till största delen samman med aktiveringen av kostnaden för den integrerade IT-plattformen. Skillnaden mellan investeringar i kassaflödesanalysen och de totala investeringarna i immateriella tillgångar, materiella anläggningstillgångar, i enlighet med ovanstående specifikationer, avser avyttringen av materiella anläggningstillgångar.

Beräkning av nettorelsekapitalet

Alla siffror i tusen kronor	2014-11-30	2013-11-30	2014-08-31
Varulager	268 913	244 582	217 590
Kundfordringar	1 007 250	783 373	689 190
Skattefordringar, förutbetalda kostnader och upplupna intäkter samt övriga kortfristiga fordringar	174 333	94 920	119 073
Leverantörsskulder	-1 108 289	-901 181	-772 234
Skatteskulder, upplupna kostnader och förutbetalda intäkter samt övriga kortfristiga skulder	-213 185	-199 787	-246 505
Summa	129 022	21 907	7 114

Skulder och transaktioner med närstående parter

Alla siffror i tusen kronor	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Kv 2 13/14- Kv 1 14/15	Helåret 2013/14
Lång- och kortfristiga skulder, (periodens slut)	-209 808	-209 808	-209 808	-209 808
Akkumulerad skuldförd ränta, (periodens slut)	-245 758	-203 798	-245 758	-234 442
Nettoförsäljning till närstående, (perioden)	-	-	-	-
Finansiella kostnader för närstående, (perioden)	-11 316	-10 215	-41 961	-40 859

Transaktioner till närstående har definierats som transaktioner med nuvarande eller tidigare aktieägare. Transaktioner med kunder och leverantörer som ägs av nuvarande aktieägare redovisas inte eftersom dessa transaktioner utgör normala affärstransaktioner och inte är av väsentlig omfattning.

Finansiella instrument

Alla siffror i tusen kronor 2014-11-30	Lånefordringar och kundford- ringar	Derivat försäkring	Summa	Verkligt värde
Tillgångar enligt balansräkningen				
Kundfordringar och övriga fordringar	1 001 132	0	1 001 132	1 001 132
Likvida medel	31 310	0	31 310	31 310
Summa tillgångar	1 032 442	0	1 032 442	1 032 442
Skulder enligt balansräkningen				
Upptagna lån	1 626 709	-	1 626 709	1 785 029
Derivat		11 894	11 894	11 894
Leverantörsskulder	1 108 289	-	1 108 289	1 108 289
Övriga kortfristiga skulder	98 419	-	98 419	98 419
Summa skulder	2 833 417	11 894	2 845 311	3 003 631

Alla siffror i tusen kronor 2014-08-31	Lånefordringar och kundford- ringar	Derivat försäkring	Summa	Verkligt värde
Tillgångar enligt balansräkningen				
Kundfordringar och övriga fordringar	692 658	-	692 658	692 658
Likvida medel	133 607	-	133 607	133 607
Summa tillgångar	826 265	-	826 265	826 265
Skulder enligt balansräkningen				
Upptagna lån	1 631 189	-	1 631 189	1 779 485
Derivat	-	11 616	11 616	11 616
Leverantörsskulder	772 234	-	772 234	772 234
Övriga kortfristiga skulder	173 992	-	173 992	173 992
Summa skulder	2 577 415	11 616	2 589 031	2 737 327

Beräkning av verkligt värde

Bokfört värde för finansiella tillgångar och skulder bedöms i all väsentlighet utgöra en god approximation av verkligt värde, förutom vad gäller externa lån till nuvarande och tidigare aktieägare med fast räntesats.

Derivat

Derivatinstrument har utformats som säkringar för externa banklån. Koncernen använder sig av säkringsredovisning för derivat, och verkligt värde beräknas inom nivå 2, i enlighet med definitionen i IFRS 13.

Lång- och kortfristiga lån

Räntesatsen för banklån är rörlig och redovisat värde på dessa lån anses därför ligga nära verkligt värde, varför ingen justering för verkligt värde har gjorts. Räntesatsen för lån till nuvarande och tidigare aktieägare är fast, och en beräkning har gjorts av verkligt värde per balansdagen. Beräkningen av verkligt värde har gjorts utifrån den aktuella marknadsräntan fram till löptidens slut i enlighet med lånevillkoren.

Finansiella nyckeltal

	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Kv 2 13/14- Kv 1 14/15	Helåret 2013/14
Organisk omsättningstillväxt (%)	12	23	-	21
Justerad EBITDA (miljoner kronor)	100	99	362	362
Justerad EBITA-marginal (%)	4,7	5,3	4,6	4,8
Nettoskuld (miljoner kronor)	1 231	1 292	1 231	1 166
Nettoskuld/justerad EBITDA (gångar)	-	-	3,4	3,2
Nettorörelsekapital (miljoner kronor)	129	22	129	7
Avkastning på eget kapital (%)	-	-	28,5	25,2
Resultat per aktie (SEK)	0,19	0,02	1,18	1,01
Eget kapital per aktie (SEK)	4,77	3,53	4,79	4,60
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie (SEK)	-0,43	0,64	0,51	1,58

Resultaträkning i sammandrag Moderbolaget

Alla siffror i tusen kronor	Kv 1 14/15	Kv 1 13/14	Kv 2 13/14- Kv 1 14/15	Helåret 2013/14
Nettoomsättning	99	99	397	397
Rörelseresultat	-4 142	-601	-7 608	-4 067
Resultat efter finansiella poster	-28 073	-21 111	-103 658	-96 696
Resultat före skatt*	-28 073	-21 111	-16 114	-9 152
Periodens resultat	-22 755	-15 793	-14 260	-7 298

*Koncernbidrag som påverkar resultat efter skatt uppgår till:

130901–140831: 87 545

Balansräkning i sammandrag Moderbolaget

Alla siffror i tusen kronor	2014-11-30	2014-08-31
Anläggningstillgångar	1 223 572	1 223 572
Omsättningstillgångar	158 308	181 010
Summa tillgångar	1 381 880	1 404 582
Eget kapital	176 489	198 386
Obeskattade reserver	7 793	7 793
Långfristiga skulder	1 111 140	1 052 938
Kortfristiga skulder	82 598	84 337
Övriga kortfristiga skulder	4505	61 128
Summa eget kapital och skulder	1 381 880	1 404 582

Revisorsrapport avseende historisk finansiell delårsinformation

Revisors granskningsrapport

Dustin Group AB, org.nr 556703-3062

Inledning

Vi har utfört en översiktlig granskning av den finansiella delårsinformationen i sammandrag (delårsrapporten) för Dustin Group AB per 30 november 2014 och den tremånadersperiod som slutade per detta datum. 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 International Standards on Auditing och god revisionsed 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 och årsredovisningslagen samt för moderbolagets del i enlighet med årsredovisningslagen.

Stockholm den 19 december 2014

Ernst & Young AB

Hamish Mabon

Auktoriserad revisor

Finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014

Koncernens rapport över totalresultatet

Alla belopp i KSEK	Not	2013-09-01 2014-08-31	2012-09-01 2013-08-31	2011-09-01 2012-08-31
IT-produkter och tjänster				
Nettoomsättning	3, 4	7 370 893	5 438 248	4 506 405
Kostnad sålda varor och tjänster	3, 36	-6 312 768	-4 679 435	-3 894 022
Bruttovinst		1 058 125	758 813	612 383
Försäljnings- och administrationskostnader	5, 6, 7, 36	-774 600	-572 637	-418 143
Jämförelsestörande poster	37	1 128	-3 587	-8 192
Övriga rörelsekostnader och rörelseintäkter, netto		10 295	13 610	-3 233
Rörelseresultat, IT-produkter och tjänster		294 948	196 199	182 815
Finansiella tjänster				
Ränteintäkter		18 331	14 702	9 452
Räntekostnader		-3 969	-2 866	-1 834
Ränteöverskott		14 362	11 836	7 618
Försäljnings- och administrationskostnader		-8 318	-10 861	-5 540
Rörelseresultat, Finansiella tjänster		6 044	975	2 078
Rörelseresultat, koncernen		300 992	197 174	184 893
Ränteintäkter och liknande resultatposter	8	2 102	1 928	2 554
Räntekostnader och liknande resultatposter	9	-118 205	-115 034	-67 508
Resultat efter finansiella poster		184 889	84 068	119 939
Skatt	11	-21 159	-6 736	-34 825
ÅRETS RESULTAT*		163 730	77 332	85 114
Övrigt totalresultat				
(Samtliga poster som kommer att överföras till resultaträkningen)				
Omräkningsdifferens		30 823	16 925	-26 663
Kassaflödessäkringar		-12 323	688	-1 136
Skatt	24	2 711	-151	298
Summa övrigt totalresultat		21 211	17 462	-27 501
SUMMA ÅRETS TOTALRESULTAT		184 941	94 794	57 613

* I sin helhet hänförligt till moderbolagets aktieägare.

Koncernens rapport över finansiell ställning

Alla belopp i KSEK	Not	2014-08-31	2013-08-31	2012-08-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Goodwill och andra övervärden	13, 14, 16	2 120 856	2 074 059	1 474 134
Andra immateriella tillgångar	12, 15, 17	97 789	101 046	70 447
Materiella anläggningstillgångar	18, 19	18 378	21 671	16 775
Uppskjutna skattefordringar	24	17 261	8 419	5 423
Fordringar avseende finansiell leasing	6	165 385	130 687	52 191
Derivatinstrument	26	-	708	19
Övriga tillgångar		4 534	5 602	2 867
Summa anläggningstillgångar		2 424 203	2 342 192	1 621 856
Omsättningstillgångar				
Lager		217 590	189 689	157 947
Kundfordringar	21	689 190	613 307	315 754
Skattefordringar		4 457	4 309	503
Övriga fordringar		3 468	1 073	899
Fordringar avseende finansiell leasing	6	52 227	3 226	46 502
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	22	111 148	83 681	53 071
Likvida medel		133 607	2 419	59 436
Summa omsättningstillgångar		1 211 687	897 704	634 112
SUMMA TILLGÅNGAR		3 635 890	3 239 896	2 255 968

Koncernens rapport över finansiell ställning

Alla belopp i KSEK	Not	2014-08-31	2013-08-31	2012-08-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
Aktiekapital	33	161 601	161 232	143 081
Pågående nyemission		-	-	3 013
Övrigt tillskjutet kapital		146 993	145 112	94 876
Reserver		6 726	-14 485	-31 947
Balanserade vinstmedel		427 713	263 983	312 557
Summa eget kapital		743 033	555 842	521 580
Långfristiga skulder				
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser		642	742	-
Efterställda aktieägarlån	25	203 227	188 192	336 684
Uppskjuten skatt	24	141 335	148 626	117 008
Skulder till kreditinstitut	25,38	1 001 620	896 107	376 098
Övriga långfristiga skulder	25	241 023	215 199	192 142
Summa långfristiga skulder		1 587 847	1 448 866	1 021 933
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	25,38	185 319	184 172	87 809
Förskott från kunder		91	3 739	6 051
Leverantörsskulder		772 234	631 646	471 891
Skatteskulder		-	40 559	52 479
Derivatinstrument	26	11 616	-	-
Övriga kortfristiga skulder		84 740	49 527	15 275
Förvävsrelaterade skulder	32,35	89 252	223 847	15 000
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	161 758	101 698	63 950
Summa kortfristiga skulder		1 305 010	1 235 188	712 455
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		3 635 890	3 239 896	2 255 968
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser				
Ställda säkerheter	28	2 274 533	1 994 122	1 726 792
Ansvarsförbindelser	28	-	-	342 500

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

Alla belopp i KSEK	Aktie- kapital	Pågående nyemission	Övrigt tillskjutet kapital	Omräk- ningsreserv	Säkrings- reserv	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Ingående balans 2011-09-01	143 081	-	84 639	-5 295	849	227 443	450 717
Övrigt totalresultat							
Omräkningsdifferens	-	-	-	-26 663	-	-	-26 663
Kassaflödessäkringar förändringar verkligt värde	-	-	-	-	-1 136	-	-1 136
Skatt	-	-	-	-	298	-	298
Summa övrigt totalresultat	-	-	-	-26 663	-838	-	-27 501
Årets resultat	-	-	-	-	-	85 114	85 114
Summa totalresultat	-	-	-	-26 663	-838	85 114	57 613
Transaktioner med aktieägare							
Pågående nyemission	-	3 013	10 237	-	-	-	13 250
Summa transaktioner med aktieägare	-	3 013	10 237	-	-	-	13 250
Utgående balans 2012-08-31	143 081	3 013	94 876	-31 958	11	312 557	521 580
Ingående balans 2012-09-01	143 081	3 013	94 876	-31 958	11	312 557	521 580
Övrigt totalresultat							
Omräkningsdifferens	-	-	-	16 925	-	-	16 925
Kassaflödessäkringar förändringar verkligt värde	-	-	-	-	688	-	688
Skatt	-	-	-	-	-151	-	-151
Summa övrigt totalresultat	-	-	-	16 925	537	-	17 462
Årets resultat	-	-	-	-	-	77 332	77 332
Summa totalresultat	-	-	-	16 925	537	77 332	94 794
Transaktioner med aktieägare							
Återköp optioner	-	-	-	-	-	-125 906	-125 906
Nyemission	18 151	-3 013	49 096	-	-	-	64 234
Optionspremier	-	-	1 140	-	-	-	1 140
Summa transaktioner med aktieägare	18 151	-	50 236	-	-	-125 906	-
Utgående balans 2013-08-31	161 232	-	145 112	-15 033	548	263 983	555 842

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

Alla belopp i KSEK	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Omräknings- reserv	Säkrings- reserv	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Utgående balans 2013-09-01	161 232	145 112	-15 033	548	263 983	555 842
Övrigt totalresultat						
Omräkningsdifferens	-	-	30 823	-	-	30 823
Kassaflödessäkringar förändringar verkligt värde	-	-	-	-12 323	-	-12 323
Skatt	-	-	-	2 711	-	2 711
Summa övrigt totalresultat	-	-	30 823	-9 612	-	21 211
Årets resultat	-	-	-	-	163 730	163 730
Summa totalresultat	-	-	30 823	-9 612	163 730	184 941
Transaktioner med aktieägare						
Nyemission	369	1 881	-	-	-	2 250
Summa transaktioner med aktieägare	369	1 881	-	-	-	-
Utgående balans 2014-08-31	161 601	146 993	15 790	-9 064	427 713	743 033

Koncernens rapport över kassaflöden

Alla belopp i KSEK	Not	2013-09-01 2014-08-31	2012-09-01 2013-08-31	2011-09-01 2012-08-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		300 992	197 174	184 893
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	29	-14 008	62 367	43 534
Erhållen ränta		2 102	1 928	2 554
Erlagd ränta		-61 934	-128 475	-8 942
Betald inkomstskatt	30	-76 482	-30 729	-26 672
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		150 670	102 265	195 367
Minskning(+)/ökning(-) av varulager		-26 349	6 002	-18 155
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar		-78 667	-57 077	6 570
Minskning(+)/ökning(-) av kortfristiga skulder		210 094	-32 145	16 171
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		105 078	-83 220	4 586
Kassaflöde från den löpande verksamheten		255 748	19 045	199 953
Investeringsverksamheten				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar, netto		-25 493	-39 864	-35 717
Förvärv av materiella anläggningstillgångar, netto		-6 587	-1 120	-2 226
Förvärv av dotterbolag		-99 087	-391 618	-27 906
Kassaflöde från leasingportföljen, Finansiella tjänster	31	-83 206	-35 592	-35 111
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-214 373	-468 194	-100 960
Finansieringsverksamheten				
Nyemission		2 250	5 215	-
Upptagna lån		121 044	1 107 822	-
Amortering av lån		-89 739	-587 957	-45 880
Utnyttjad checkkredit		-	-	-28 832
Optionspremier		-	1 140	-
Betalda låneupptagningskostnader		-	-44 619	-
Återköp av teckningsoptioner		-	-125 873	-
Kassaflöde från leasingportföljen, Finansiella tjänster	31	52 141	36 266	27 180
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		85 696	391 994	-47 532
Årets kassaflöde		127 071	-57 155	51 461
Likvida medel vid årets början		2 419	59 436	11 235
Kursdifferens i likvida medel		4 117	138	-3 260
Likvida medel vid årets slut		133 607	2 419	59 436

Moderbolagets resultaträkning

Alla belopp i KSEK	Not	2013-09-01 2014-08-31	2012-09-01 2013-08-31	2011-09-01 2012-08-31
Nettoomsättning	4	397	265	397
Bruttoresultat		397	265	397
Rörelsens kostnader				
Försäljnings- och administrationskostnader	5, 7	-4 463	-3 968	-2 657
Övriga rörelseintäkter och rörelsekostnader, netto		-1	98	-
Rörelseresultat		-4 067	-3 605	-2 260
Finansiella intäkter och övriga finansiella poster	8	23	11	640
Finansiella kostnader och övriga finansiella poster	9	-92 653	-82 601	-62 403
Resultat efter finansiella poster		-96 697	-86 195	-64 023
Bokslutsdispositioner	10	87 545	86 158	64 023
Skatt på årets resultat	11	1 854	-	-
ÅRETS RESULTAT		-7 298	-37	0
Övrigt totalresultat				
Årets resultat		-7 298	-37	0
ÅRETS TOTALRESULTAT		-7 298	-37	0

Moderbolagets balansräkning

Alla belopp i KSEK	Not	2014-08-31	2013-08-31	2012-08-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Andelar i koncernföretag	20	1 221 663	1 161 663	1 096 663
Uppskjutna skattefordringar	24	1 909	-	-
Summa anläggningstillgångar		1 223 572	1 161 663	1 096 663
Omsättningstillgångar				
Fordringar hos koncernföretag		102 943	82 780	20 690
Skattefordran		315	542	542
Övriga fordringar		130	126	640
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		-	181	960
Likvida medel		77 622	275	246
Summa omsättningstillgångar		181 010	83 904	23 078
SUMMA TILLGÅNGAR		1 404 582	1 245 567	1 119 741

Moderbolagets balansräkning

Alla belopp i KSEK	Not	2014-08-31	2013-08-31	2012-08-31
Eget kapital och skulder				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital	33	161 601	161 232	143 081
Pågående nyemission		-	-	3 013
		161 601	161 232	146 094
Fritt eget kapital				
Överkursfond		146 993	145 112	94 876
Balanserad vinst		-102 910	-102 873	23 033
Årets resultat		-7 298	-37	-
		36 785	42 202	117 909
Summa eget kapital		198 386	203 434	264 003
Obeskattade reserver	23	7 793	7 793	7 793
Långfristiga skulder	25			
Efterställda aktieägarlån		203 227	188 192	336 684
Skulder till kreditinstitut		608 688	566 496	316 650
Övriga långfristiga skulder		241 023	215 199	192 142
Summa långfristiga skulder		1 052 938	969 887	845 477
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	25	84 337	62 550	-
Leverantörsskulder		-	435	1 530
Övriga kortfristiga skulder		189	620	48
Förvävsrelaterade skulder		60 000	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	27	939	848	890
Summa kortfristiga skulder		145 465	64 453	2 468
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 404 582	1 245 567	1 119 741
Ställd säkerheter och ansvarsförbindelser				
Ställd säkerhet	28	1 221 663	1 161 663	1 096 663
Ansvarsförbindelser	28	-	-	-

Moderbolagets rapport över förändringar i eget kapital

Alla belopp i KSEK	Aktie- kapital	Pågående nyemission	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Årets resultat	Summa eget kapital
Belopp vid årets ingång 2011-09-01	143 081	-	84 639	23 219	-186	250 753
Pågående nyemission	-	3 013	10 237	-	-	13 250
Optionspremier	-	-	-	-	-	-
Resultatdisposition enligt årsstämman beslut	-	-	-	-186	186	-
Årets resultat	-	-	-	-	0	0
Belopp vid årets utgång 2012-08-31*	143 081	3 013	94 876	23 033	0	264 003
Belopp vid årets ingång 2012-09-01	143 081	3 013	94 876	23 033	-	264 003
Nyemission	18 151	-3 013	49 096	-	-	64 234
Återköp optioner	-	-	-	-125 906	-	-125 906
Optionspremier	-	-	1 140	-	-	1 140
Resultatdisposition enligt årsstämman beslut	-	-	-	-	-	-
Årets resultat	-	-	-	-	-37	-37
Belopp vid årets utgång 2013-08-31*	161 232	-	145 112	-102 873	-37	203 434
Belopp vid årets ingång 2013-09-01	161 232	-	145 112	-102 873	-37	203 434
Nyemission	369	-	1 881	-	-	2 250
Resultatdisposition enligt årsstämman beslut	-	-	-	-37	37	-
Årets resultat	-	-	-	-	-7 298	-7 298
Belopp vid årets utgång 2014-08-31	161 601	-	146 993	-102 910	-7 298	198 386

* Redovisning av koncernbidrag har ändrats. Föregående räkenskapsår har omräknats.

Moderbolagets kassaflödesanalys

Alla belopp i KSEK	Not	2013-09-01 2014-08-31	2012-09-01 2013-08-31	2011-09-01 2012-08-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat		-4 067	-3 606	-2 260
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	29	-	-	13 259
Erhållen ränta		23	722	640
Erlagd ränta		-45 267	-99 672	-14 857
Betald inkomstskatt	30	-60	-4	-342
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital		-49 371	-102 560	-3 560
Minskning(+)/ökning(-) fordringar		68 105	-150 393	-16 186
Minskning(+)/ökning(-) kortfristiga skulder		-1 090	175 191	42 263
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		67 015	24 798	25 851
Kassaflöde från den löpande verksamheten		17 644	-77 762	22 517
Operativt kassaflöde		17 644	-77 762	22 517
Investeringsverksamheten				
Förvärv av dotterbolag		-	-65 000	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-	-65 000	-
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	33	2 250	65 373	-
Upptagna lån		120 971	651 001	-
Amortering av skulder		-63 518	-447 678	-22 500
Återköp teckningsoptioner		-	-125 905	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		59 703	142 791	-22 500
Årets kassaflöde		77 347	29	17
Likvida medel vid årets början		275	246	229
Likvida medel vid årets slut		77 622	275	246

Noter

NOT 1 Risker och osäkerhetsfaktorer

I sin verksamhet är Dustin exponerad för ett antal risker och osäkerhetsfaktorer och hanteringen av dessa risker är en naturlig del i Dustins verksamhet. I Dustin system för riskhantering har risker och osäkra faktorer delats in i fyra huvudkategorier:

- Risker som förknippas med branschen och marknaden
- Risker som förknippas med affärsmodellen
- Risker som förknippas med verksamhetsmodellen
- Risker som förknippas med efterlevnad av regelverk och finansiell rapportering

Dustin definierar risk som allting som kan få en väsentlig negativ effekt på Dustins möjligheter att nå sina mål. Risker kan vara hot, osäkerhetsfaktorer eller förlorade möjligheter som påverkar koncernens nuvarande eller framtida verksamhet eller aktiviteter.

Dustin har nyligen inrättat ett system för riskhantering för att regelbundet identifiera, analysera, bedöma och rapportera verksamhetens, finansiella, etiska och hållbarhetsrelaterade risker och osäkerhetsfaktorer, och reducera sådana risker när så behövs. Riskhantering är en integrerad del av Dustins affärsplaneringsprocess och bevakning av verksamhetens resultat.

Övergripande risker och osäkerhetsfaktorer som kan påverka verksamhetens resultat under 2014/15 inkluderar:

Risker som förknippas med IT-branschen och marknaden

Bransch- och marknadsrisker som förknippas med risker utanför Dustins verksamhet, dvs. externa risker som påverkar koncernens verksamhet baserat på händelser i den bransch och på den marknad där Dustin konkurrerar.

Ekonomisk nedgång och/eller finansiell kris

En extern risk är en allmän nedgång i ekonomin, vilket minskar företagens och konsumenternas förmåga att köpa IT-relaterade produkter och tjänster. Under den senaste finanskrisen upplevde Dustin en märkbar nedgång i IT-inköpen, vilket fick en negativ påverkan på nettoomsättning och resultat. Dustins ledning genomför regelbundet externa marknadsundersökningar för att följa allmänna trender på marknaden och förbättra beredskapen att anpassa verksamheten till nya marknadsförhållanden.

Tillverkarna ändrar sin marknadsstrategi

Ett annat hot för Dustins verksamhet kan uppkomma om tillverkarna ändrar sin affärsmodell och väljer att sälja direkt till slutkunder, utan återförsäljare som t.ex. Dustin. Det har förekommit vissa initiativ från en del tillverkare, men ledningen bedömer att det här scenariot blir alltmer osannolikt ju mer komplexa de produkter och tjänster som erbjuds på marknaden blir. Som återförsäljare känner Dustin kunderna väl och är i en bättre position att marknadsföra tillverkarnas produkter och tjänster på marknaden.

Konkurrenternas beteende kan vara en osäkerhetsfaktor, i synnerhet inom segmentet små och medelstora företag. Ledningen bevakar regelbundet ovan nämnda segment för att kunna anpassa sig efter konkurrenternas ändrade beteende.

Risker som förknippas med affärsmodellen

Dessa risker är kopplade till Dustins affärsmodell och hur koncernen väljer att konkurrera och marknadsföra sig.

Minskad kundlojalitet

Dustin kan misslyckas med att skapa och upprätthålla kundlojalitet, vilket kan resultera i att man ej lyckas behålla befintliga kunder. För att hantera den här risken lägger Dustin ned stor möda på att lära känna kunderna och deras preferenser, i syfte att skapa och leverera ett attraktivt erbjudande.

Prissättningsmodell

Dustin kanske inte har de processer och systemstöd som behövs, eller rätt modell för att prissätta produkter och tjänster. För att reducera den risken tillämpar ledningen en väldefinierad prisprocess och använder fastställda prissättningsmodeller, vilka revideras regelbundet för att möjliggöra en kontinuerlig optimering av företagets priser.

Omsättning i Norge

2012 förvärvade Dustin Norsk Data Senter AS. För närvarande har inte lönsamheten legat i linje med prognoserna i Norge, och huvudfokus för Dustin är just nu att vända utveckling i Norge. Ledningen har upprättat en plan med konkreta åtgärder, vilken noggrant följs upp.

Förmåga att skapa nya, lönsamma erbjudanden

Dustins övergripande mål är att erbjuda marknaden ett heltäckande IT-produktsortiment. Otillräcklig kapacitet att skapa nya, lönsamma erbjudanden kan leda till minskad tillväxt. Ledningen har därför inrättat en särskild funktion, Services and Solutions, med den övergripande uppgiften att generera nya erbjudanden som uppfyller marknadens behov. Services and Solutions består av personer med hög kompetens inom teknik och marknadsföring och som fungerar som fokuspunkt för verksamheten i de här frågorna.

Risker som förknippas med verksamhetsmodellen

Dessa omfattar risker och osäkerhetsfaktorer inom Dustins verksamhet som t.ex. rör organisationen, personalen, processer eller system.

Verksamhetens kvalitet

Kvalitet är ett område inom produktförsäljning där Dustin av tradition varit mycket starkt, och huvudfokus är just nu att säkerställa en högkvalitativ standardiserad drift för processer inom verksamhetens växande tjänstedel, t.ex. processer för eftermarknadsstöd. En övergripande risk för Dustin är om bolaget inte lyckas fastställa standardiserade, effektiva processer och system för att möjliggöra en hög kvalitet på bolagets tjänster, t.ex. korrekt leverans i rätt tid. När företaget växer och utvecklas till en leverantör med ett komplext fullsortiment på marknaden ökar behovet av kvalitet och skalbarhet i Dustins verksamhet.

Säljstyrkans kapacitet

Vid implementering av Dustins nya tjänsteportföljstrategi finns det en risk att säljstyrkan saknar kapacitet att sälja hela sortimentet, eftersom produkter och tjänster kräver större specialkompetens. Ledningen reducerar denna risk genom att fokusera på att säkerställa kompetens och tekniska kunskaper hos Dustins säljstyrka. Regelbundna genomgångar av tillgänglig kompetens och licensinnehavare görs, vilka följs upp med konkreta utvecklingsplaner för säljpersonalen.

Verksamhetsavbrott

Störningar i webbutiken eller i kundtjänst, t.ex. om telefoner och Internet slutar fungera, är en uppenbar risk för verksamheten, och kan skada Dustins förmåga att vara uppkopplad och tillhandahålla tjänster till kunderna. Dustin investerar i IT-säkerhet, t.ex. brandväggar, virusprogram och annat skydd mot externa hot. Ledningen säkerställer också fortlöpande kvaliteten och hastigheten i IT-system och webbutiker, och ledningen anser att företaget har bästa praxis inom det här området.

Implementering av en helt integrerad IT-plattform

Den 1 september 2014 lanserades en helt integrerad IT-plattform, som omfattar ett nytt ekonomisystem, en ny webbplattform och motsvarande BI-plattform (Business Intelligence). Målet är att få ett bättre stöd inför en framtida expansion av Dustins verksamhet och ambitionen att bli en fullsortimentsleverantör. Som med alla ERP-system finns det en osäkerhet att det nya systemet inte tas i drift på ett korrekt sätt, vilket kan skada förmågan att bedriva verksamheten effektivt. För att hantera risken för en misslyckad implementering har ledningen upprättat rutiner samt avdelat resurser för att säkerställa en framgångsrik driftsstart.

Kvaliteten på ledningens analyser

Om kritisk information inte uppfattas som pålitlig och inte motsvarar verksamhetens behov finns det en risk att det kan påverka Dustins verksamhet och förmåga till framtida expansion negativt. Ett exempel är undermåliga rapporter om produkter, tjänster och kunder. För att hantera den risken implementerade ledningen ett nytt ERP-system som innefattar gemensamma definitioner av masterdata.

Hantering av förändringar

Dustin implementerar för närvarande en strategi som inriktar sig bortom traditionell produktförsäljning, mot att bli en fullsortimentsleverantör. En risk är att ledningen på olika nivåer inte tillräckligt väl känner till strategin vilket kan försvåra genomförandet av denna. För att hantera risken har nordiska initiativ lanserats för mellanchefer och högre chefer som ska träffas regelbundet och diskutera visionen, strategin och kärnvärdena för att nå fram till en gemensam syn och "ett Dustin".

Risker som förknippas med efterlevnad av regelverk och finansiell rapportering

Den här kategorin avser risker och osäkerhetsfaktorer i samband med att Dustin inte skulle efterleva lagar och regler eller inte upprätta finansiell rapportering som ger en korrekt och rättvisande bild.

Överträdelse av affärsetiska koder/regelverk

Om Dustins personal bryter mot koncernens uppförande- och etiska kod kan det skada verksamheten och varumärket. Ledningen har informerat alla medarbetare om koden och den finns tillgänglig för alla via intranätet. Dessutom får medarbetarna regelbunden utbildning, i synnerhet de som arbetar inom kritiska områden, t.ex. försäljning, inköp och ekonomi.

Överträdelser av uppförandekoden för leverantörer

Om leverantörerna bryter mot Dustins uppförandekod för leverantörer kan det skada verksamheten och företagets anseende, även om de står utanför Dustins kontroll. Alla leverantörer ska underteckna koden. Ledningen lägger stor vikt vid att koden förmedlas till leverantörer och har en fortlöpande dialog med dessa.

Informationsäggande och informationsläckage

Risk med att styrningen och ägandet av information inte är tillräckligt tydligt, vilket kan leda till regelbrott och/eller att känslig information sprids alltför brett. Osäkerheten innefattar även att Dustin inte lyckas hindra känslig och kritisk affärsinformation från att spridas utanför bolaget. För att hantera denna osäkerhetsfaktor har ledningen implementerat en kommunikations- och informationspolicy.

Minskade skattemässiga avdrag till aktieägare

Dustin har tillämpat principen att dra av räntekostnaderna som betalas till aktieägarna. Den här principen har granskats av externa rådgivare som gjort bedömningen att det är korrekt ur ett juridiskt perspektiv. Om skattemyndigheterna gör en annan bedömning kan det leda till straffavgifter och högre skattekostnader. Eftersom principen har rekommenderats av externa rådgivare har inga avsättningar gjorts i de finansiella räkenskaperna.

NOT 2 Dustins redovisningsprinciper

Tillämpade regelverk

Dustins koncernredovisning har upprättats i enlighet med flera olika redovisningslagar och redovisningsstandarder:

- International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU
- Rådet för finansiell rapporterings rekommendationer RFR 1 och RFR 2
- Årsredovisningslagen.

Moderbolaget upprättar sin årsredovisning i enlighet med Årsredovisningslagen (1995:1554) och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 2, "Redovisning för juridiska personer". RFR 2 fastslår att ett moderbolag i möjligaste utsträckning inom ramen för Årsredovisningslagen ska tillämpa IFRS och andra tolkningar antagna av EU. Moderbolag måste även ta hänsyn till sambandet mellan redovisningsprinciper och beskattning. Vidare beskriver rekommendationen tillåtna undantag från IFRS, samt de tillägg till IFRS som krävs för att moderbolaget ska uppfylla kraven i svensk lagstiftning. För att underlätta konsolidering av samtliga dotterbolag upprättar Dustin de interna räkenskaperna i enlighet med IFRS.

DUSTINS REDOVISNINGSPRINCIPER

Redovisningsprinciper för koncernredovisningen

Moderbolagets funktionella valuta är svenska kronor (SEK) som även är rapporteringsvalutan för både moderbolaget och Dustin. Det innebär att de finansiella rapporterna presenteras i SEK. Samtliga belopp, om inte annat anges, är avrundade till närmaste tusental.

Anläggningstillgångar och långfristiga skulder består främst av tillgångar och skulder som förväntas återvinnas eller regleras mer än tolv månader efter balansdagen. Omsättningstillgångar och kortfristiga skulder består främst av tillgångar och skulder som förväntas återvinnas eller regleras inom tolv månader efter balansdagen.

Att upprätta de finansiella rapporterna i enlighet med IFRS kräver att företagsledningen gör uppskattningar och antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Dessa uppskattningar och antaganden grundas på tidigare erfarenheter och på ett antal andra faktorer som under rådande förhållanden verkar rimliga. Resultatet av dessa uppskattningar och antaganden används sedan för att bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder som inte annars framgår

tydligt från andra källor. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och antaganden, dock inte väsentligt.

Uppskattningarna och antagandena ses över minst en gång per år eller när något inträffar som påverkar det initiala antagandet. En ändring av uppskattningarna redovisas i den period ändringen inträffade.

Ändrade redovisningsprinciper

Segmentrapportering

Dustin har ändrat sin segmentrapportering från och med det tredje kvartalet 2014. Den nya segmentuppdelningen från och med det tredje kvartalet 2014 avspeglar den faktiska interna rapporteringen för B2B och B2C. Numera allokeras inte de centrala kostnaderna eftersom dessa kostnader inte är inkluderade i B2B eller B2C i den interna redovisningen. Dessa ändringar påverkar de redovisade siffrorna för tidigare räkenskapsår. Ändringarna har genomförts för att anpassa segmentsrapporteringen till den interna rapportstruktur som koncernledningen använder.

Rapport över totalresultat

Presentationen av totalresultat har ändrats och redovisas nu per funktion. Förändringarna genomförs för att säkerställa en tydlig redovisning av verksamheten och bedöms ge en sann och rättvisande bild av koncernen.

Nya IFRS och tolkningar som kommer att tillämpas under kommande perioder

De nya standarderna IFRS 10, 11 och 12 tillämpas från och med 1 september 2014.

IFRS 10 Koncernredovisning

Standarden innehåller enhetliga regler för att bestämma vilka enheter som ska konsolideras och ersätter stora delar av IAS 27 – Koncernredovisning och separata finansiella rapporter. Principerna i IFRS10 avseende konsolidering och när konsoliderade finansiella räkenskaper ska upprättas har överförts ograverade från IAS 27. Den nya standarden förväntas inte ha någon väsentlig inverkan på Dustins finansiella rapporter.

IFRS 11 Samarbetsarrangemang

Standarden behandlar redovisning av samarbetsarrangemang, dvs. arrangemang där två eller flera parter har gemensam kontroll, och ersätter IAS 31 – Andelar i joint ventures. Dustin är för närvarande inte part i något samarbetsarrangemang.

IFRS 12 Upplysningar om andelar i andra företag

Kraven beträffande tilläggsupplysningar om dotterbolag,

samarbetsarrangemang och intressebolag har samlats under en gemensam standard. Standarden innebär några fler upplysningar i Dustins finansiella rapporter.

IFRS 9 Finansiella instrument

Standarden ersätter IAS 39 – Finansiella instrument: Redovisning och värdering. Den omfattar regler för klassificering och värdering av finansiella tillgångar och skulder, nedskrivning av finansiella instrument samt säkringsredovisning. Standarden ska tillämpas från och med 2018, men EU:s planer för godkännande är ännu inte tillkännagivna.

IFRS 15 Intäkter från kundkontrakt

Standarden behandlar redovisningen av intäkter från kontrakt och försäljningen av vissa icke-finansiella tillgångar. Den ersätter IAS 11 – Entreprenadavtal och IAS 18 – Intäkter, och tillhörande tolkningar. Standarden ska tillämpas från och med 2017, men har ännu inte godkänts av EU.

Standarder, ändringar och tolkningar som har trätt i kraft under perioden

IFRS 7 Finansiella instrument: Upplysningar – ändringar

Ändringen innebär att ytterligare upplysningar ska lämnas om finansiella instrument som redovisas netto i enlighet med reglerna i IAS 32, och behandlar även finansiella tillgångar och skulder i samband med ramavtal om nettning och liknande avtal.

IFRS 13 Redovisning till verkligt värde

Standarden innehåller enhetliga regler för beräkning av verkligt värde när en annan IFRS-princip kräver redovisning till eller upplysningar om verkliga värden. Nya former av upplysningar krävs för att förtydliga vilka värderingsmetoder och data som används.

IAS 19 Ersättning till anställda – ändringar

Väsentliga ändringar, avser främstrapportering av förmånsbestämda pensionsplaner. Koncernen har för närvarande inga förmånsbestämda pensionsplaner och effekterna av ändringarna är begränsade.

IAS 36 Nedskrivningar

Ändringen i IAS 36 avser att uppgift om återvinningsvärdet för kassagenererande enheter blev obligatorisk från och med 1 januari 2014. Dustin tillämpar ändringen från och med räkenskapsåret som börjar den 1 september 2013.

Redovisningsprinciper för moderbolaget

Moderbolaget Dustin AB:s finansiella rapporter har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen (1195:1554), standarden RFR 2 Redovisning för juridiska personer och andra rekommendationer från Rådet för finansiell rapportering (RFR). RFR fastslår att de finansiella rapporterna för moderbolaget så långt som möjligt ska överensstämma med alla IFRS-principer och tolkningar godkända av EU. Avvikelserna mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper är:

Finansiella instrument

Moderbolaget tillämpar inte IAS 39 – Finansiella instrument. Finansiella instrument redovisas till anskaffningsvärde i enlighet med Årsredovisningslagen.

Skatt

Moderbolaget har redovisat obeskattade reserver (bokslutsdispositioner) och uppskjuten skatt. I koncernredovisningen redovisas de obeskattade reserverna som uppskjuten skatt och eget kapital.

Koncernbidrag

Koncernbidrag redovisas under rubriken Bokslutsdispositioner i resultaträkningen.

Konsolideringsprinciper**Dotterbolag**

Dotterbolag är alla de företag inom koncernen där moderbolaget har ett bestämmande inflytande, vilket innebär ett indirekt eller direkt inflytande över den finansiella och driftsmässiga styrningen i ett företag för att uppnå ekonomiska fördelar av dess verksamheter.

Förekomsten och effekten av potentiella rösträtter som för närvarande är möjliga att utöva eller konvertera beaktas vid bedömningen av om ett företag har betydande inflytande över ett annat företag. Dotterbolagens finansiella rapporter redovisas i koncernredovisningen från och med förvärvsdatumet och fram till och med den dag det bestämmande inflytandet upphör.

Fördelning av köpeskilling – PPA

Dotterbolag redovisas enligt förvärvsmetoden. Den totala kostnaden fastställs genom en fördelning av köpeskillingen (PPA). Metoden innebär att förvärv av ett dotterbolag betraktas som en transaktion varigenom Dustin indirekt förvärvar dotterbolagets tillgångar och övertar dess skulder och eventalförpliktelser. Anskaffningskostnaden bestäms genom en förvärvsanalys. I analysen fastställs dels anskaffningsvärdet för andelarna eller rörelsen, dels det verkliga värdet på förvärvsdagen av identifierbara tillgångar, skulder och eventalförpliktelser. Anskaffningskostnaden för rörelsen består av verkliga värden av de förvärvade eller övertagna tillgångarna och skulderna. Om anskaffningskostnaden överstiger nettovärdet av tillgångarna, skulderna och eventalförpliktelserna, redovisas mellanskillnaden som goodwill. En negativ skillnad redovisas direkt i resultaträkningen.

Transaktionskostnader/goodwill

Transaktionskostnader direkt hänförliga till förvärvet kostnadsförs löpande. Om anskaffningskostnaden överstiger det redovisade nettovärdet av förvärvade identifierbara tillgångar och övertagna skulder redovisas mellanskillnaden som goodwill i balansräkningen. Om skillnaden är negativ redovisas denna direkt i resultaträkningen i den period den uppkommer. Övervärden på tillgångar som identifierats genom PPA-analysen redovisas och skrivs av under tillgångens nyttjandeperiod. Alla övriga belopp redovisas som goodwill. Nedskrivningsbehovet avseende övervärden med obestämbar nyttjandeperiod prövas årligen eller vid en indikation på värdeminskning.

Innehav utan bestämmande inflytande

Andelen av eget kapital hänförlig till innehav utan bestämmande inflytande redovisas som en separat post i eget kapital. Rapporten över totalresultatet innehåller information om den andel av periodens intäkter och totalresultat som är hänförlig till innehav utan bestämmande inflytande. Förluster hänförliga till ett innehav utan bestämmande inflytande har en negativ inverkan på det totala egna kapitalet.

Eliminering av transaktioner vid konsolidering

Koncerninterna fordringar och skulder, intäkter och kostnader samt realiserade vinster på transaktioner mellan koncernföretag elimineras vid upprättandet av koncernredovisningen. Orealiserade förluster elimineras i den utsträckning det inte redovisats en nedskrivning för tillgången.

Intäkter och kostnader i samband med försäljning av utrustning till Dustin Financial Services AB elimineras inte i koncernredovisningen. Utrustningen redovisas som en materiell anläggningstillgång i Dustin Financial Services AB. Vid konsolideringen av balansräkningen sker dock en omklassificering till finansiell anläggningstillgång.

Segmentrapportering

Segmentrapporteringen i Dustin baseras på koncernens slutkunder och den interna rapportstruktur som ledningen styrelsen och högsta verkställande beslutsfattare (VD) använder. Dustin har identifierat två segment: B2B och B2C. B2B-segmentet inkluderar all försäljning och alla transaktioner med företag och B2C-segmentet omfattar försäljning och transaktioner med konsumenter. De nyckeltal som används för uppföljning av segmenten är nettoomsättning och segments resultat. Det finns även en central funktion dit alla kostnader som inte allokaterats samt avskrivningar förs. I segmentrapporteringen har Dustin Financial Services i sin helhet inkluderats i B2B-segmentet.

Utländsk valuta

Transaktioner i utländsk valuta omräknas till den funktionella valutan till den valutakurs som föreligger på transaktionsdagen. Funktionell valuta är valutan i de primära ekonomiska miljöer bolagen i Dustin bedriver sin verksamhet.

Moderbolaget, Dustin Financial Services AB, Dustin Aktiebolag, Dustin Sverige AB och IT Hantverkarna Sverige AB har svenska kronor (SEK) som funktionell valuta. Funktionell valuta för Businessforum OY är euro (EUR), för Dustin Denmark A/S danska kronor (DKK), och för Dustin Norway AS och Norsk Data Senter AS norska kronor (NOK).

Vid konsolidering innebär detta att samtliga tillgångar och skulder i dotterbolagens balansräkningar omräknas till balansdagskurs och samtliga poster i resultaträkningen omräknas till genomsnittskurs. Valutakursdifferenser redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i omräkningsreserven under eget kapital.

Valutakursdifferenser hänförliga till omvärdering av lån i utländska valutor redovisas under finansnetto i resultaträkningen nedan valutakursdifferenser från omräkning av eget kapital redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i omräkningsreserven under eget kapital. Goodwill och justeringar av verkligt värde som uppstår vid förvärv av en utländsk verksamhet redovisas som tillgångar och skulder hos denna verksamhet och omräknas därför till balansdagens kurs.

Intäkter

Intäkter inkluderade i rörelseresultatet redovisas till verkligt värde av sålda varor och tjänster exklusive rabatter, mervärdesskatt och efter eliminering av koncernintern försäljning, med undantag för koncernintern försäljning till Dustin Financial Services AB. Intäkter redovisas i resultaträkningen när följande kriterier är uppfyllda:

- det är sannolikt att eventuella framtida ekonomiska fördelar förknippade med intäktsposten kommer att tillfalla företaget, och
- intäktsbeloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen redovisas i samband med leverans till kunden i enlighet med försäljningsvillkoren, när väsentliga rättigheter och skyldigheter förenade med äganderätten övergår till köparen, och när intäktsbeloppet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Intäkterna har reducerats med lämnade rabatter.

Dustins försäljning utgörs huvudsakligen av försäljning av IT-produkter till företag (B2B) och konsumenter (B2C). Vid försäljning till B2B-segmentet övergår risken till köparen i samband med att varan levereras till speditören, och vad gäller B2C-segmentet övergår risken till kunden först när varan överlämnats av speditören. Intäkter från finansiella leasing avtal inkluderas ej i nettoomsättningen.

Kostnad för sålda varor och tjänster

Kostnaden för sålda varor och tjänster innefattar inköpspris, tullavgifter, övriga skatter, transportkostnader och andra direkt hänförliga kostnader. Rabatter, kassarabatter, leverantörsbonusar och liknande poster har minskat kostnaden för sålda varor och tjänster.

Försäljnings- och administrationskostnader

Försäljningskostnader omfattar kostnader direkt hänförliga till försäljningen av varor och tjänster, exklusive kostnader för finansiering och skatter. Denna post inkluderar vanligen kostnader för frakt till kunderna, marknadsföring, ersättningar till säljarna, inkasso, kreditupplysningar etc. Administrationskostnader avser administrationskostnader som inte är hänförliga till kostnaden för sålda varor och tjänster eller försäljningskostnader.

Jämförelsestörande poster

Poster som påverkar jämförbarheten mellan år betraktas som jämförelsestörande poster. Dessas redovisas separat i koncernens rapport över totalresultatet och specificeras i tilläggsupplysningarna.

Redovisning av leasing**Dustin som leasegivare****Finansiell leasing**

Ett leasingavtal klassificeras som finansiell leasing då risken och förmånerna knutna till tillgången är överförda till Dustins kund. När leasingavtalet träder i kraft redovisas försäljningsintäkter och en finansiell fordran till nuvärdet av framtida minimileasebetalningar. Utgiften för leasingtillgångarna finansieras genom externa banklån och redovisas som en skuld.

Operationell leasing

Övriga leasingavtal klassificeras som operationella. Tillgångarna som innehåses för operationell leasing redovisas i Dustins rapport över finansiell ställning fördelat på tillgångsslag. Leasingintäkterna redovisas linjärt över leasingperioden, såvida inte annan systematisk grund är mer representativ för tidsmönstret.

Dustin som leasetagare**Finansiell leasing**

Leasing klassificeras som finansiell leasing då risken och förmånerna förknippade med ägandet är överförda till Dustin. Tillgångarna redovisas som anläggningstillgångar och framtida betalningar som skulder. Avskrivningen och betalningarna redovisas fördelat över leasingperioden.

Operationell leasing

Övriga leasingavtal klassificeras som operationella. Leasingbetalningarna kostnadsförs linjärt över leasingperioden.

Finansiella intäkter och kostnader

Finansiella intäkter och kostnader består av ränteintäkter på banktillgodohavanden och fordringar, räntekostnader på bankkrediter och lån samt valutakurseffekter från lån tecknade i utländsk valuta.

Finansiella intäkter och kostnader avseende Financial Services

Ränteintäkter och leasingintäkter hänförliga till finansiell leasing med Dustin som leasegivare fördelas över leasingperioden.

BALANSRÄKNING**Immateriella tillgångar****Goodwill**

Goodwill uppstår när anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet av Dustins andel i det förvärvade dotterbolagets identifierbara nettotillgångar vid förvärvstillfället. Goodwill på förvärv av dotterbolag redovisas som en immateriell tillgång. Nedskrivningsbehovet för goodwillposter prövas minst en gång per år och redovisas till anskaffningsvärde minskat med ackumulerade nedskrivningar. Vinst eller förlust vid avyttring av en enhet inkluderar redovisat restvärde på den goodwill som avser den avyttrade enheten.

Övriga immateriella tillgångar

Övriga immateriella tillgångar består av kundkontrakt och aktiverade IT-kostnader. Immateriella tillgångar redovisas i balansräkningen om de uppfyller kriterierna för immateriella tillgångar enligt IAS 38. Dustins varumärke redovisas som en immateriell tillgång med en obestämd nyttjandeperiod och skrivs inte av. Varumärken ska ingå i den årliga prövningen av nedskrivningsbehov, eller oftare om det finns indikation på en värdeminskning.

Aktivering av IT-kostnader är endast tillämplig för strategiska långsiktiga system. AX 2012 BI och webbplattformen betraktas som strategiska långsiktiga system. Kostnader för andra system kostnadsförs löpande. Aktiverade IT-kostnader består av:

- Systemutveckling som förbättrar systemens funktionalitet. Systemutveckling inbegriper aktiviteter såsom funktionell och teknisk design, utveckling/konfiguration, implementering, migrering och projektadministration av nämnda aktiviteter inom ramen för arkitekturens principer.
- Arbete med att uppgradera plattformar, moduler och system för att uppnå viktiga nya funktioner.
- Arbete för att utöka användningen av plattformarna i nya delar av organisationen.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas som tillgångar i balansräkningen om det är sannolikt att de framtida ekonomiska fördelarna förknippade med tillgången kommer bolaget till del, och om tillgångens anskaffningsvärde kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår inköpspriset samt kostnader direkt hänförliga till tillgången för att få den på plats och i skick att användas på avsett sätt.

Exempel på direkt hänförliga kostnader ingående i anskaffningsvärdet är kostnader för leverans och hantering, installation, konsulttjänster och juristtjänster.

Det redovisade värdet för materiella anläggningstillgångar tas bort ur balansräkningen vid utrangering, avyttring eller när inga framtida ekonomiska fördelar förväntas av tillgången. Vinst eller förlust vid avyttring eller utrangering av en tillgång utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset och tillgångens redovisade värde (efter avdrag för direkta försäljningskostnader). Vinst eller förlust redovisas som övriga rörelseintäkter/kostnader.

Tillkommande utgifter läggs till anskaffningsvärdet endast om det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar förknippade med tillgången kommer att komma företaget till del och anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Alla andra tillkommande utgifter redovisas som en kostnad i den period de uppkommer.

Avskrivningar

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. Beräknade nyttjandeperioder (år):

Kundkontrakt	3–7
ERP-plattform	15
Webbplattform	6
BI-plattform	4
Licenser och utrustning	3

Varumärken

Dustin	0
Övriga varumärken	5–7

Ombyggnad annans fastighet	5–10
Datorer och datatillbehör	3
Inventarier, verktyg och installationer	5

Tillgångarnas restvärde och nyttjandeperiod bedöms varje år.

Nedskrivningar

Dustin prövar nedskrivningsbehovet för tillgångar för att säkerställa att ett företags tillgångar inte är redovisade till ett högre belopp än återvinningsvärdet (dvs. det högre av en tillgångs verkliga värde minskat med försäljningskostnader och dess nyttjandevärde). Prövning av eventuellt nedskrivningsbehov görs när det finns en indikation på värdeminskning. Nedskrivningsbehovet av goodwill prövas varje år under tredje kvartalet eller när indikation på en värdeminskning uppkommit.

Om det inte går att fastställa återvinningsvärdet för den enskilda tillgången ska återvinningsvärdet för tillgångens kassagenererande enhet fastställas. Den kassagenererande enheten är den minsta identifierbara grupp av tillgångar som genererar kassaflöden väsentligen oberoende från andra tillgångar eller grupper av tillgångar. Följande tillgångar har identifierats som kassagenererande enheter:

- Norsk Data Senter
- Dustin A/S
- IT-Hantverkarna
- BusinessForum
- Dustin AB samt licensverksamheten

Återvinningsvärdet för den kassagenererande enheten baseras på nyttjandevärdet. En nedskrivning redovisas när det redovisade värdet av en tillgång eller kassagenererande enhet överstiger dess återvinningsvärde. En nedskrivning belastar resultaträkningen. Nedskrivning av tillgångar hänförliga till en kassagenererande enhet (grupp av enheter) fördelas i första hand till goodwill. Därefter görs en proportionell nedskrivning av övriga tillgångar i enheten (gruppen av enheter).

Beräkning av återvinningsvärdet

För prövningen av nedskrivningsbehovet måste goodwill vara allokerat till de av förvärvarens kassagenererande enheter, eller grupper av kassagenererande enheter, som förväntas ha nytta av synergieffekterna av samgåendet, oberoende av om det förvärvade företags övriga tillgångar och skulder är allokerade till dessa enheter eller grupper av enheter.

Eventuellt nedskrivningsbehov för kassagenererande enheter till vilka goodwill har allokerats ska prövas genom att jämföra enhetens redovisade värde, inklusive goodwill, med enhetens återvinningsvärde.

Vid prövning av nedskrivningsbehovet av goodwill ska återvinningsvärdet av det operativa kapitalet inklusive goodwill jämföras med det redovisade värdet. Operativt kapital definieras som nettot av rörelsens tillgångar och skulder. Gemensamma rörelsetillgångar i Dustin innefattar goodwill, fastigheter, varulager, kundfordringar, personalfordringar, skattefordringar och upplupna fordringar. Gemensamma rörelseskulder i Dustin innefattar leverantörsskulder, avsättningar, skatteskulder och uppskjuten skatt. Räntebärande poster i balansräkningen inkluderas normalt inte i rörelsekapitalet.

Värderingen baseras på en affärsplan och en analys av diskonterat kassaflöde som den huvudsakliga metoden för att uppskatta återvinningsvärdet.

En känslighetsanalys av diskonteringsräntan och tillväxtantagande utförs efter varje prövning av nedskrivningsbehovet för att avgöra om det kvarvarande övervärdet (skillnaden mellan återvinningsvärdet och det redovisade värdet) är väsentligt.

Återföring av nedskrivningar

En nedskrivning av tillgångar i enlighet med IAS 36 återförs endast om det inte längre föreligger en indikation på nedskrivningsbehov och det har skett en förändring i de antaganden som låg till grund för beräkningen av återvinningsvärdet. Nedskrivningar av goodwill återförs dock inte. En nedskrivning återförs endast i den utsträckning tillgångens redovisade värde efter återföring inte överstiger det redovisade restvärde som tillgången skulle haft om nedskrivning inte hade skett.

Varulager

Varulager värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, efter avdrag för uppskattade kostnader, för att åstadkomma en försäljning. Anskaffningsvärdet för varulagret beräknas genom en vägd genomsnittsberäkning (moving average). Denna värderingsmetod anses ge en säker och försiktig uppskattning för redovisning av ekonomiska resultat.

Beräkningen av det vägda genomsnittliga anskaffningskostnader sker genom att dividera de totala kostnaderna för inköpta artiklar med antalet artiklar som finns i lager. Genomsnittskostnaden inkluderar alla artiklar i lager och omräknas efter varje lagerinköp.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar som bedömts individuellt. Fordringarnas förväntade löptid är kort, varför värdet redovisas till nominellt belopp utan diskontering. Nedskrivning av kundfordringar redovisas som försäljnings- och administrationskostnad.

Likvida medel

I likvida medel ingår kassa och banktillgodohavanden samt kortfristiga placeringar med en löptid understigande tre månader. Dessa poster redovisas i allmänhet värderade till upplupet anskaffningsvärde.

Långfristiga fordringar och övriga kortfristiga fordringar

Långfristiga fordringar och övriga kortfristiga fordringar är fordringar som uppkommer då företaget tillhandahåller resurser utan avsikt att idka handel med fordringsrätten. Om den förväntade innehavstiden är längre än ett år utgör de långfristiga fordringar, annars utgör de övriga kortfristiga fordringar.

Verkligt värde på finansiella instrument

Metoderna för beräkning av det verkliga värdet på finansiella instrument är uppdelade på tre nivåer beroende på typ av finansiellt instrument.

Nivå 1 – noterade (ojusterade) marknadskurser på en aktiv marknad för identiska tillgångar eller skulder.

Nivå 2 – utifrån observerbara marknadsdata som inte inkluderas i nivå 1, antingen direkta (kurser) eller indirekta (härladda från kurser).

Nivå 3 – utifrån indata som inte är observerbara på marknaden.

Verkligt värde på finansiella instrument som handlas på aktiva marknader baseras på noterade marknadskurser på balansdagen. En marknad anses aktiv om noterade kurser från en aktiebörs, aktiemäklare, branschorganisation, kurssättnings tjänst eller myndigheten, är tillgängliga på ett enkelt och regelbundet sätt, och om dessa kurser avspeglar faktiska och regelbundna transaktioner på armlängds avstånd. Den noterade marknadskursen som används för finansiella tillgångar är den aktuella köpkursen. Dessa instrument ingår på nivå 1.

Verkligt värde på finansiella instrument som inte handlas på en aktiv marknad (t.ex. OTC-derivat) fastställs genom värderingsmodeller. Tillgängliga marknadsdata används i största möjliga mån och företagsspecifik information används i minsta möjliga utsträckning. Om alla väsentliga indata som krävs för fastställande av verkligt värde på ett instrument är observerbara klassificeras instrumentet på nivå 2.

I de fall där en eller flera väsentliga indata inte baseras på observerbara marknadsdata klassificeras instrumentet på nivå 3.

För finansiella tillgångar och skulder med kort löptid, t.ex. kundfordringar och leverantörsskulder, anses de redovisade beloppen ligga nära det verkliga värdet. Räntan på banklånen är rörlig och det bokförda värdet av lånen bedöms därför ligga nära verkligt värde. Det finns även lån till fast ränta vilka värderas på nivå 3 per balansdagen.

Derivat och säkringsredovisning

Derivat redovisas på kontraktsdagen och värderas till verkligt värde, både initialt och vid efterföljande omvärderingar. Koncernen tillämpar säkringsredovisning för derivat och det verkliga värdet beräknas såsom definierats för nivå 2 i IFRS 7.

Den del av förändringen i verkligt värde på säkringsinstrumentet som bedöms vara "effektiv" redovisas i övrigt totalresultat. Den andel av förändringen som inte bedöms vara en effektiv säkring redovisas som finansiella intäkter/kostnader. Om resultatet av omvärderingen av säkringsinstrumentet är större än resultatet av omvärderingen av den säkrade posten under samma tidsperiod redovisas den överskjutande delen i resultaträkningen.

Om säkringsredovisningen upphör kvarstår den ackumulerade vinsten eller förlusten på säkringsinstrumentet som uppkommit. Om den prognostiserade transaktionen inte längre förväntas inträffa redovisas säkringsinstrumentets ackumulerade vinster eller förluster i resultaträkningen.

Aktiekapital

Stamaktier klassificeras som eget kapital. Transaktionskostnader direkt hänförliga till emission av nya aktier eller optioner redovisas (netto efter skatt) i eget kapital som ett avdrag från emissionslikviden.

Upplåning

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader. Därefter redovisas upplåningen till upplupet anskaffningsvärde, och eventuell skillnad mellan erhållet belopp (netto efter transaktionskostnader) och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden. Skulder klassificeras som kortfristiga skulder om inte Dustin har en ovillkorlig rätt att skjuta upp betalning av skulden i minst tolv månader efter balansdagen.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde, med tillämpning av effektivräntemetoden.

Skatter

Dustins totala skattekostnad utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Skatter redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas i övrigt totalresultat eller direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i övrigt totalresultat respektive direkt mot eget kapital.

Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas för innevarande år, med tillämpning av de skattesatser som är beslutade eller i praktiken beslutade per balansdagen. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder.

Uppskjuten skatt redovisas enligt balansräkningsmetoden på alla temporära skillnader som uppstår mellan det skattemässiga värdet på tillgångar och skulder och deras redovisade värden i koncernredovisningen. Däremot redovisas inte uppskjuten skatt som uppstår till följd av en transaktion som utgör den första redovisningen av en tillgång eller skuld, som inte är ett företagsförvärv och som vid transaktionstillfället varken påverkat redovisat eller skattemässigt resultat. Uppskjuten skatt beräknas med tillämpning av skattesatser och skattelagar som har beslutats eller aviserats per balansdagen. Uppskjutna skattefordringar redovisas endast i den omfattning det är sannolikt att framtida skattemässiga överskott kommer att finnas tillgängliga mot vilka de temporära skillnaderna kan utnyttjas under en överblickbar framtid.

Obeskattade reserver inkluderar uppskjuten skatt. I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital.

Ersättningar till anställda

Avgiftsbestämda pensionsplaner

Vid avgiftsbestämda pensionsplaner är företagets skyldigheter begränsade till betalning av fasta avgifter. Koncernen har enbart så kallade avgiftsbestämda pensionsplaner. En avgiftsbestämd pensionsplan är en pensionsplan enligt vilken koncernen betalar fasta avgifter till en extern juridisk enhet. Dustin har inga rättsliga eller informella förpliktelser att betala ytterligare avgifter om fonden inte har tillräckliga medel att betala de ersättningar till anställda som hänger samman med de anställdas tjänstgöring under innevarande eller tidigare perioder. För avgiftsbestämda pensionsplaner betalar Dustin avgifter till offentligt eller privat administrerade pensionsförsäkringsplaner på obligatorisk, avtalsenlig eller frivillig basis. Avgifterna redovisas som ersättningar till anställda när de förfaller till betalning. Förutbetalda avgifter redovisas som en tillgång i den omfattning som en kontant återbetalning eller en minskning av framtida betalningar kan komma Dustin tillgodo.

Avgångsvederlag

Avgångsvederlag utgår då en anställning upphör före normal pensionstidpunkt eller då en anställd accepterar frivillig avgång från anställning i utbyte mot sådan ersättning.

Dustin redovisar endast kostnader för avgångsvederlag när koncernen bevisligen är förpliktad att endera säga upp anställda enligt en detaljerad formell plan utan möjlighet till återkallande, eller betala avgångsvederlag vid uppsägning som resultat av ett erbjudande för att uppmuntra till frivillig avgång. Ersättningar som förfaller till betalning mer än tolv månader efter balansdagen diskonteras till nuvärde.

Aktierelaterade ersättningar

Ett mindre antal ledande befattningshavare har tilldelats teckningsoptioner till marknadsvärde, varför dessa inte utgör en personalkostnad. Dustins teckningsoptioner berörs inte av IFRS 2 eftersom priset på teckningsoptionen överensstämmer med marknadsvärdet vid teckningstillfället, och därmed inte utgör någon förmån.

Avsättningar

En avsättning görs i rapporten över finansiell ställning när Dustin har en befintlig juridisk eller informell förpliktelse till följd av en tidigare händelse och det är troligt att ett utflöde av ekonomiska medel kommer att krävas för att reglera förpliktelsen samt om en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Där effekten av betalningstidpunkten är väsentlig beräknas avsättningar genom diskontering av det förväntade framtida kassaflödet till en räntesats före skatt som avspeglar aktuella marknadsförhållanden av pengars tidsvärde och, om tillämpligt, de risker som är förknippade med skulden.

Eventualförpliktelser (ansvarsförbindelser)

En eventualförpliktelse redovisas när det finns en möjlig förpliktelse beroende av om osäkra framtida händelser kommer att inträffa, eller när det finns en befintlig förpliktelse där betalning inte är trolig eller beloppet inte kan uppskattas på ett tillförlitligt sätt. En avsättning behöver endast redovisas om en befintlig förpliktelse (juridisk eller informell) har uppkommit till följd av en tidigare händelse (den förpliktande händelsen), betalningen är sannolik (mer sannolik än inte) och en tillförlitlig uppskattning av beloppet är möjlig.

FINANSIELLA RISKER

De finansiella riskerna som har identifierats för koncernen är valutakursrisk, kreditrisk, likviditetsrisk och ränterisk. Ansvaret för koncernens finansiella transaktioner och risker hanteras centralt av Dustin AB:s ekonomiavdelning i samarbete med de operativa enheterna. Den övergripande målsättningen för ekonomiavdelningen är att tillhandahålla en kostnadseffektiv finansiering samt att min-

imera marknadsfluktuationers negativa effekterna på koncernens resultat. Koncernens finanspolicy för hantering av finansiella risker har utformats av styrelsen och bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat och begränsningar för finansieringsverksamheten.

Valutarisk

Valutarisken avser risken för en negativ påverkan på resultaträkningen, balansräkningen och kassaflödet av utländska valutakurser. Risken indelas i transaktionsdifferenser och omräkningsdifferenser.

Transaktionsdifferensen är begränsad eftersom koncernen huvudsakligen verkar på den skandinaviska marknaden. Inköpen sker huvudsakligen i lokala valutor. Då risken anses begränsad sker normalt ingen säkring av transaktioner i utländsk valuta. Omräkningsdifferenser avser exponeringen i nettotillgångar för de utländska dotterbolagen i Danmark, Finland och Norge. För närvarande tillämpas ingen säkring av nettotillgångar i utländska valutor.

Kreditrisk

Kredit- och motpartsrisken avser risken att motparten i en transaktion inte fullgör sina förpliktelser, vilket leder till förlust för koncernen. Koncernen har fastställda rutiner för att säkra att försäljningen av produkter endast sker till kunder med god betalningshistorik. Koncernens kreditpolicy inkluderar olika kreditlimiters beroende av företagets storlek och riskklass samt kravrutiner för osäkra fordringar. Samtliga kunder kreditprövas via en direktuppkoppling till kreditupplysningsföretag. Privatkunder betalar kontant eller genom kredit. När privatkunder använder kreditmöjligheten överförs dessa till en extern partner som står hela kreditrisken. Den maximala exponeringen för kreditrisk framgår av det redovisade värdet i balansräkningen för respektive finansiell tillgång.

Likviditetsrisk

Likviditetsrisken för koncernen utgörs av risken att inte kunna sluta avtal om externa krediter och externa banklån. Det finns också en risk att koncernen inte har möjlighet att finansiera nuvarande och kortfristiga betalningsskyldigheter. Koncernen har en finansieringspolicy som säkerställer den kort- och långfristiga planeringen av kassaflödet. Den nuvarande finansieringen för koncernen baseras på externa banklån förbundna med villkor som rapporteras till bankerna. Villkoren var uppfyllda per augusti 2014. Den kort- och långfristiga upplåningen specificeras i tilläggsupplysningarna.

Ränterisk

Ränterisken avser risken för väsentliga förändringar av marknadsräntan som påverkar den rörliga räntesatsen på externa banklån. Den rörliga räntan säkras (ränteswappar) och koncernen tillämpar säkringsredovisning. Ränteswappar innebär att koncernen avtalar med andra parter att, med angivna intervaller (normalt kvartalsvis), utväxla skillnaden mellan räntebelopp enligt fast kontraktsränta och det rörliga räntebeloppet, beräknade på kontrakterade nominella belopp. Per augusti 2014 hade koncernen externa lån i svenska kronor, norska kronor och euro, och dessa specificeras i tilläggsupplysningarna.

VÄSENTLIGA UPPSKATTNINGAR

Upprättandet av de finansiella rapporterna kräver att ledningen gör antaganden och uppskattningar. Dessa antaganden och uppskattningar baseras på tidigare erfarenheter och andra faktorer som beaktas för dessa väsentliga områden. De identifierade väsentliga uppskattningarna är:

Nedskrivningar

Det beräknade återvinningsvärdet för identifierade kassagenererande enheter bygger på ett antal bedömningar och uppskattningar. Förändringar av dessa kan resultera i väsentliga förändringar av återvinningsvärdet. De viktigaste faktorerna är tillväxtmarginalen och diskonteringsräntan. Prövningarna av nedskrivningsbehovet för innevarande räkenskapsår indikerar inte något nedskrivningsbehov.

Resultatbaserad tilläggsköpeskilling

Den resultatbaserade tilläggsköpeskillingen inkluderar ytterligare köpeskilling för förvärv av nya enheter. Dessa tilläggsköpeskillingar baseras på den framtida ekonomiska utvecklingen i den förvärvade verksamheten. Det faktiska resultatet för verksamheten kan avvika från det uppskattade resultatet och leda till avvikelser mellan redovisad skuld och faktisk betalning. Under året resulterade den uppskattade tilläggsköpeskillingen för Norsk Data Senter och IT-hantverkarna i en effekt på totalresultatet uppgående till 99 MSEK, redovisad som en jämförelsestörande post till följd av förändringar i uppskattat utfall.

NOT 3 Nettoomsättning, segmentsresultat och geografisk marknad

Dustinkoncernens verksamhet är indelad i två huvudsegment, Business to Business (B2B) dit Dustin Financial Services (DFS) hänförs i sin helhet och Business to Consumer (B2C).

Segmentsöversikt			
Alla belopp i KSEK	13/14	12/13	11/12
Nettoomsättning			
B2B	6 617 911	4 786 431	3 832 158
B2C	752 982	651 817	674 247
Summa nettoomsättning	7 370 893	5 438 248	4 506 405
Segmentsresultat			
Segmentsresultat B2B	553 210	424 115	416 726
Segmentsmarginal B2B, (%)	8.4%	8.9%	10.9%
Segmentsresultat B2C	38 140	33 072	8 846
Segmentsmarginal B2C, (%)	5.1%	5.1%	1,3%
Centrala funktioner	-237 862	-203 085	-196 092
Summa	353 488	254 102	229 480
Kopplat till rörelseresultat			
Jämförelsestörande poster	1 128	-3 587	-8 192
Av- och nedskrivning immateriella tillgångar	-53 624	-53 341	-36 395
Rörelseresultat koncernen	300 992	197 174	184 893

	Koncernen		
	13/14	12/13	11/12
Nettoomsättning per geografisk marknad			
Sverige	4 057 298	3 558 071	3 421 758
Danmark	1 255 229	952 236	861 316
Finland	1 165 491	291 412	-
Norge	892 875	636 529	223 331
	7 370 893	5 438 248	4 506 405

NOT 4 Uppgift om inköp och försäljning inom koncernen mm.

Den största koncern som bolaget tillhör (Dustin Group AB med dotterbolag)	Moderbolaget		
	13/14	12/13	11/12
Inköp	0,0%	0,0%	0,0%
Försäljning	100,0%	100,0%	100,0%

NOT 5 Revisorns arvode och kostnadsersättning

	Koncernen			Moderbolaget		
	13/14	12/13	11/12	13/14	12/13	11/12
Ernst & Young AB						
Ersättning för revisionsuppdraget	2 299	1 547	1 714	632	588	314
Revisionsverksamheten utanför revisionsuppdraget	453	628	326	-	-	-
Skatterådgivning	198	6	113	198	-	-
Övriga tjänster	-	2 300	-	-	-	-
Summa	2 950	4 481	2 153	830	588	314

NOT 6 Leasingavtal**Operationella leasingavtal (Dustin som leasetagare)**

Årets leasingkostnad i koncernen uppgår till KSEK 45 540 (7 578 och 2 193).

Framtida leasingavgifter uppgår till:

	13/14	12/13	11/12
Inom 1 år	33 660	15 673	3 857
År 2	16 266	7 174	1 482
År 3	7 545	2 099	924
Därefter	3 975	384	552
Summa	61 446	25 330	6 815

Dustinkoncernen hyr IT-utrustning, kontorsutrustning och bilar enligt operationella leasingavtal. Leasingavtalen löper normalt på 36 månader, med en option till förlängning. Inga avtal innebär krav på förlängning. När leasingavtalen upphör har koncernen optioner på att köpa utrustning till gällande marknadspris. I leasingavtalen förekommer det indexklausuler.

Finansiella leasingavtal (Dustin som leasegivare)

Genom dotterbolaget Dustin Financial Services AB ingår bolaget finansiella leasingavtal med kunder.

Reserven för osäkra kundfordringar avseende leasing uppgår till KSEK 2 289 (820 och 675).

	13/14	12/13	11/12
Långfristiga fordringar			
Finansiell leasing, brutto	181 844	145 089	56 484
Ej intjänade finansiella intäkter	-16 459	-14 402	-4 293
Summa	165 385	130 687	52 191
Kortfristiga fordringar			
Finansiell leasing, brutto	57 425	3 582	52 331
Ej intjänade finansiella intäkter	-5 198	-356	-5 829
Summa	52 227	3 226	46 502
Bruttoinvestering i finansiell leasing fördelas enligt följande:			
Inom 1 år	57 424	3 582	52 331
Mellan 1 och 5 år	181 844	145 089	56 484
Mer än 5 år	-	-	-
Summa	239 268	148 671	108 815
Nettoinvestering i finansiell leasing fördelas enligt följande:			
Inom 1 år	52 227	3 226	46 502
Mellan 1 och 5 år	165 385	130 687	52 191
Mer än 5 år	-	-	-
Summa	217 612	133 913	98 693

NOT 7 Antalet anställda, personalomkostnader och ersättningar till företagsledningen

	13/14		12/13		11/12	
	Antal anställda	varav män	Antal anställda	varav män	Antal anställda	varav män
Medelantalet anställda						
Moderbolaget	-	-	-	-	-	-
Dotterbolag						
Sverige	580	451	576	449	357	246
Norge	155	133	161	138	1	1
Finland	70	53	63	48	-	-
Danmark	105	96	90	82	82	79
Totalt i dotterbolag	910	733	890	717	440	326
Totalt i koncernen	910	733	890	717	440	326
	Koncernen			Moderbolaget		
Fördelning styrelse och ledande befattningshavare per balansdagen	14-08-31	13-08-31	12-08-31	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Kvinnor:						
Styrelseledamöter	1	-	2	1	-	2
Andra personer i företagets ledning, inkl. vd	1	1	-	-	-	-
Män:						
Styrelseledamöter	5	4	4	5	4	4
Andra personer i företagets ledning, inkl. vd	9	8	4	1	1	1
Total	16	13	10	7	5	7

Lönekostnader	13/14	12/13	11/12
Löner och andra ersättningar			
Styrelsen, vd och ledningen	24 197	17 948	11 808
varav bonus	7 483	2 449	6 049
Sociala kostnader	9 439	5 409	3 274
varav pension	2 920	2 496	742
Övriga anställda	457 746	321 872	184 258
varav bonus	14 602	7 943	1 654
Sociala kostnader	133 425	88 685	51 534
varav pensioner	28 575	16 105	10 504
Totalt			
Löner och andra ersättningar	481 943	339 820	196 066
varav bonus	22 085	10 392	7 703
Sociala kostnader	142 864	94 094	54 808
varav pension	31 495	18 601	11 246

Ersättning till styrelsen	13/14 Årligt arvode	12/13 Årligt arvode	11/12 Årligt arvode
Fredrik Cappelen	750	750	750
Cecilia Eriksson	-	-	250
Tomas Franzén	250	-	-
Mattias Miksche	250	250	250
Maija Strandberg	250	-	-

Ersättning och förmåner till vd	År	Bruttolön*	Bonus	Pensions- kostnader	Summa
Georgi Ganev	13/14	3 110	1 380	471	4 961
Georgi Ganev	12/13	3 380	423	481	4 284
Georgi Ganev	11/12	258	1 500	-	1 758
Per Eriksson	11/12	1 506	3 255	218	4 979

*Dessa belopp inkluderar semestertillägg, bilförmån, dagtraktamente, i KSEK:

13/14	110
12/13	380
11/12	514

Ersättning och förmåner till övriga ledande befattningshavare	År	Bruttolön*	Bonus	Pensions- kostnader	Summa
Operationella ledningsgruppen	13/14	12 104	5 680	2 449	20 233
Operationella ledningsgruppen	12/13	11 056	2 449	2 015	15 520
Operationella ledningsgruppen	11/12	2 745	1 294	524	4 563

*Dessa belopp inkluderar semestertillägg, bilförmån, dagtraktamente samt lunchförmån, i KSEK

13/14	2 820
12/13	1 337
11/12	105

Av moderbolagets pensionskostnader avser 0 KSEK (0) koncernens styrelse och vd.

Av koncernens pensionskostnader avser 471 KSEK (481) koncernens styrelse och vd.

Georgi Ganev har en uppsägningstid på sex månader på eget initiativ och tolv månader från företagets sida. Lön och pension utbetalas under uppsägningstiden. Efter uppsägning från företaget betalas bonus och/eller andra incitament endast ut till den del som upplupit det datum som Georgi Ganev frigörs från sina uppgifter. Efter egen uppsägning betalas bonus och/eller andra incitament endast ut till och med sista dagen i kalenderåret före uppsägningen.

Medlemmar i ledningsgruppen har en uppsägningstid på sex månader på eget initiativ och tolv månader från företagets sida. Lön och pension utbetalas under uppsägningstiden. Efter uppsägning från företaget betalas bonus och/eller andra incitament endast ut till den del som upplupit det datum som personen

frigörs från sina uppgifter. Efter egen uppsägning betalas bonus och/eller andra incitament endast ut till och med sista dagen i kalenderåret före uppsägningen.

Dustins vd, valda delar av styrelsen, ledande befattningshavare och vissa tjänstemän har möjlighet att investera i ett aktieoptionsprogram, där cirka 35 personer just nu deltar. Programmet erbjuder investering i en kombination av aktier och teckningsoptioner, och varje option ger möjlighet att teckna en ny aktie, beroende på bolagets värdeutveckling. Optionerna löper minst till 2015 och som längst till 2017. Alla optioner har emitterats till marknadspris.

En del av moderbolagets kostnad för löner, andra förmåner och sociala kostnader ingår i övriga externa kostnader, eftersom ordföranden fakturerar sitt arvode.

NOT 8 Ränteintäkter och liknande resultatposter

	Koncernen			Moderbolaget		
	13/14	12/13	11/12	13/14	12/13	11/12
Bankränta	309	1 916	1 636	14	7	16
Övriga fordringsrelaterade poster	1 793	-	-	9	-	-
Resultat vid försäljning av värdepapper	-	8	-	-	-	-
Räntederivat, värdeförändring	-	4	918	-	4	624
Summa	2 102	1 928	2 554	23	11	640

Av moderbolagets ränteintäkter och liknade resultatposter består 0 KSEK (0) av resultat från övriga koncernbolag.

NOT 9 Räntekostnader och liknande resultatposter

	Koncernen			Moderbolaget		
	13/14	12/13	11/12	13/14	12/13	11/12
Bankränta	60 967	53 359	21 822	45 617	37 681	16 871
Efterställda aktieägarlån och övriga långfristiga skulder	40 859	41 065	45 526	40 859	41 065	45 526
Räntederivat	5 098	1 544	149	3 978	1 148	-
Valutakursförluster på skulder	9 979	18 952	-129	2 197	2 707	-
Resultat vid försäljning av andelar i koncernbolag	-	104	-	-	-	-
Övriga skuldrelaterade poster	1 302	10	140	2	-	6
Summa	118 205	115 034	67 508	92 653	82 601	62 403

Av koncernens räntekostnader utgör 55 460 KSEK (49 479) erlagd ränta. Av moderbolagets räntekostnader och liknande resultatposter består 0 KSEK (0) av resultat från övriga koncernbolag.

NOT 10 Bokslutsdispositioner

	Moderbolaget		
	13/14	12/13	11/12
Erhållna koncernbidrag	87 545	86 158	64 023
Summa	87 545	86 158	64 023

NOT 11 Skatt

	Koncernen			Moderbolaget		
	13/14	12/13	11/12	13/14	12/13	11/12
Följande komponenter ingår i skattekostnaden:						
Skatt på grund av ändrad taxering	-1 056	-	-8	-55	-	-
Aktuell skatt	-36 003	-33 208	-46 189	-	-	-
Uppskjuten skatt	15 900	26 472	11 372	1 909	-	-
Skatt	-21 159	-6 736	-34 825	1 854	-	-
Redovisat resultat före skatt	184 889	84 068	119 939	-9 152	-37	-
Avstämning av den effektiva skattesatsen						
Skatt enligt gällande skattesats	-40 676	-22 110	-31 544	2 013	10	-
Skatteeffekt av:						
Ej avdragsgilla kostnader	-1 918	-1 848	-424	-78	-	-
Ej skattepliktig intäkt	21 805	116	-262	-	1	-
Schablonintäkt hänförlig till Periodiseringsfond	-347	-292	-505	-26	-22	-
Justering av skatt från tidigare år och övrigt	2 690	-1 779	-2 573	-55	-	-
Skillnad i skattesats mellan moderbolag och dotterbolag	-2 713	1 342	413	-	-	-
Ändrad skattesats	-	17 835	70	-	11	-
Skatt	-21 159	-6 736	-34 825	1 854	-	-

NOT 12 Immateriella tillgångar – aktiverade utgifter för IT-utveckling

	Koncernen		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående anskaffningsvärde	29 996	21 929	18 781
Inköp	2 597	1 032	-
Förvärv av verksamheter	-	7 054	3 158
Avyttringar	-1 520	-	-
Valutakursdifferenser	120	-19	-10
Utgående ack. anskaffningsvärde	31 193	29 996	21 929
Ingående avskrivningar	-18 258	-11 056	-8 076
Förvärv av verksamheter	-	-3 676	-
Avyttringar	1 706	-	-
Årets avskrivningar enligt plan	-5 029	-3 535	-2 983
Valutakursdifferenser	-142	9	3
Utgående ack. avskrivningar enligt plan	-21 723	-18 258	-11 056
Utgående planenligt restvärde	9 470	11 738	10 873

Inköp under året avser förvärvade bolags programutveckling. Föregående år investerades i utveckling av ett nytt Business Intelligence-verktyg samt utveckling av sökmotorn på webbplatsen. Tidigare investeringar avser applikationer för mobiltelefoner, CRM-system (Customer Relationship Management) samt ekonomisystem.

NOT 13 Kundkontrakt

	Koncernen		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående anskaffningsvärde	262 591	64 696	64 696
Förvärv av verksamheter	-	197 895	-
Slutliga PPA-justeringar	11 760	-	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	274 351	262 591	64 696
Ingående avskrivningar enligt plan	-88 878	-48 920	-42 699
Årets avskrivningar enligt plan	-47 865	-39 958	-6 256
Utgående ack. avskrivningar enligt plan	-136 743	-88 878	-48 955
Omräkningsdifferens	9 218	3 922	35
Utgående planenligt restvärde	146 826	177 635	15 776

NOT 14 Varumärken

	Koncernen		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående anskaffningsvärde	318 325	313 933	312 000
Förvärv av verksamhet	-	4 392	1 933
Utgående ack. anskaffningsvärde	318 325	318 325	313 933
Ingående avskrivningar enligt plan	-4 637	-	-
Förvärv av verksamhet	-	-4 637	-
Årets avskrivningar enligt plan	-364	-	-
Utgående ack. avskrivningar enligt plan	-5 001	-4 637	-
Utgående planenligt restvärde	313 324	313 688	313 933

Varumärken avser Dustins varumärke (312 MSEK) och andra förvärvade varumärken relaterade till IT-Hantverkarna (1 MSEK). Varumärket Dustin AB har ett bokfört värde på 312 MSEK och förvärvades år 2006. Detta varumärke har åsatts en obestämd livslängd eftersom varumärket Dustin AB är väletablerat, vilket gör det svårt att uppskatta vid vilken tidpunkt det slutar inbringa inkomster. Minst en gång per år kontrolleras att värdet på alla immateriella tillgångar med obestämd livslängd inte avviker negativt från aktuellt bokfört värde. Nedskrivningsbehovet för enskilda tillgångar kan prövas oftare om det finns indikationer på en värdeminskning. Återvinningsvärdet av de kassaflödesgenererande enheterna har bestämts med hjälp av nyttjandevärdet. Varumärket ingår i den kassagenererande enheten "Dustin AB", se vidare not 16 Goodwill.

NOT 15 Licenser

	Koncernen		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående anskaffningsvärde	190 242	189 840	191 401
Inköp	-	77	-
Försäljningar/utrangeringar	-	-	-808
Valutakursdifferenser	414	325	-753
Utgående ack. anskaffningsvärde	190 656	190 242	189 840
Ingående avskrivningar	-189 518	-180 018	-154 448
Försäljningar/utrangeringar	-	-	808
Årets avskrivningar enligt plan	-467	-9 203	-27 040
Valutakursdifferenser	-399	-297	662
Utgående ack. avskrivningar enligt plan	-190 384	-189 518	-180 018
Utgående planenligt restvärde	272	724	9 822

NOT 16 Goodwill

	Koncernen		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående anskaffningsvärde	1 582 737	1 144 364	1 110 446
Förvärv av verksamheter	-	428 465	55 588
Förändring i resultatbaserad tilläggsköpeskilling	60 000	-	-
Slutlig korrigering av förvärvsanalys	-8 951	-	-
Omräkningsdifferens	26 920	9 908	-21 670
Utgående planenligt restvärde	1 660 706	1 582 737	1 144 364

Goodwill i Dustin hänför sig till förvärv av nya enheter. Goodwill allokeras till kassagenererande enheter. De kassagenererande enheterna är lika med en separat organisatorisk enhet inom Dustin

förutom goodwill som rör licensverksamheten i Dustin AB. Det kvarvarande beloppet i den kassagenererande enheten baseras på nyttjandevärdet.

Kassagenererande enheter (MSEK)	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Dustin AB	872	812	754
Licensverksamhet	126	126	126
Dustin A/S	250	237	204
IT-Hantverkarna	91	94	60
Norsk Data Senter	177	168	-
Businessforum	145	145	-
Summa	1 661	1 582	1 144

Prövning av nedskrivningsbehovet sker varje år eller om det finns indikationer på värdeförsämring. Vid beräkning av nyttjandevärdet för de kassagenererande enheterna tillämpas en diskonteringsränta på 10,5–12,3 % (9) efter skatt enligt nedan. Vid årets nedskrivningsprövning översteg det beräknade värdet det bokförda värdet och ingen nedskrivning bokfördes. Den underliggande beräkningen vid beräkning av värdet för kassagenererande enheter baseras på ledningens kassaflödesprognoser för en femårsperiod. Kassaflödet för de påföljande åren har extrapolerats genom att använda ett tillväxtantagande på 2,5–3,0 %. Huvudantagandet som ledningen använt vid beräkningen av prognoser för framtida

kassaflöden är marknadstillväxt, de kassagenererande enheternas förväntade marknadsandelar, utvecklingen av produktmarginaler och personalkostnader. Den uppskattade marknaden har baserats på externa branschuppskattningar. Marknadsandelsutvecklingen, produktmarginaler och personalkostnader har bedömts baserat på tidigare erfarenheter.

En känslighetsanalys utförs utifrån tillväxtantagandena och diskonteringsräntan. Analysen omfattade en beräkning där diskonteringsräntan ökade med 0–2 % och tillväxtantagandet minskade med 0–5 %. Analysen resulterade inte i något potentiellt nedskrivningsbehov.

Kassagenererande enheter	Diskonteringsränta före skatt, %		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Dustin AB	11,0	9,0	9,0
Licensverksamhet	10,5	9,0	9,0
Dustin A/S	10,5	9,0	9,0
IT-Hantverkarna	10,5	-	-
Norsk Data Senter	10,5	-	-
Businessforum	12,3	-	-

NOT 17 Immateriella tillgångar – aktiverad IT-utveckling hänförlig till integrerad IT-plattform

	Koncernen		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående anskaffningsvärde	88 584	49 752	14 035
Årets investering	23 080	38 832	35 717
Nedskrivning	-23 617	-	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	88 047	88 584	49 752

Aktiverad IT-utveckling inkluderar kostnader relaterade till den nya integrerade IT-plattformen vilken lanserades 1 september 2014. Under 2013/2014 har ledningen gjort nya beräkningar rörande de aktiverade IT-kostnaderna. Historiskt har Dustinkoncernen aktiverat nästintill all IT-utveckling som immateriella tillgångar. Under 2013/2014 har bolaget skrivit ner 24 MSEK efter bedömning av den integrerade IT-plattformens värde.

NOT 18 Förbättringsutgifter på annans fastighet

	Koncernen		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående anskaffningsvärde	22 433	20 758	21 371
Inköp	807	176	108
Förvärv av verksamheter	-	1 618	63
Avyttringar	-182	-	-
Valutakursdifferenser	209	-119	-112
Omklassificeringar	-	-	-672
Utgående ack. anskaffningsvärde	23 267	22 433	20 758
Ingående avskrivningar	-15 784	-12 141	-9 701
Avyttringar	219	-	-
Förvärv av verksamheter	-	-555	-
Valutakursdifferenser	-101	59	102
Omklassificeringar	-	-	672
Årets avskrivningar enligt plan	-1 837	-3 147	-3 214
Utgående ack. avskrivningar	-17 503	-15 784	-12 141
Utgående planenligt restvärde	5 764	6 649	8 617

NOT 19 Inventarier

	Koncernen			Moderbolaget		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående anskaffningsvärde	51 679	30 150	31 843	65	65	65
Inköp	4 879	3 207	2 118	-	-	-
Förvärv av verksamheter	-	17 896	274	-	-	-
Avyttringar	-3 884	-	-3 978	-	-	-
Omklassificeringar	-	-	-	-	-	-
Valutakursdifferenser	1 128	426	-107	-	-	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	53 802	51 679	30 150	65	65	65
Ingående avskrivningar enligt plan	-36 657	-21 992	-22 107	-65	-65	-55
Avyttringar	3 218	-	3 982	-	-	-
Förvärv av verksamheter	-	-9 481	-	-	-	-
Omklassificeringar	-	350	-	-	-	-
Arets avskrivningar enligt plan	-6 962	-5 219	-3 917	-	-	-10
Valutakursdifferenser	-787	-315	50	-	-	-
Ack. avskrivningar enligt plan	-41 188	-36 657	-21 992	-65	-65	-65
Utgående planenligt restvärde	12 614	15 022	8 158	0	0	0

NOT 20 Andelar i koncernbolag

	Moderbolaget				
	14-08-31	13-08-31	12-08-31		
Ingående anskaffningsvärde	1 161 663	1 096 663	1 096 663		
Tilläggsköpeskilling	60 000	65 000	-		
Utgående anskaffningsvärde	1 221 663	1 161 663	1 096 663		
Bolagsnamn	Antal aktier	Andel	Bokfört värde	Bokfört värde	Bokfört värde
Dustin AB	25 000 000	100%	1 211 563	1 151 563	1 086 563
Dustin Financial Services AB	1 000	100%	10 100	10 100	10 100
Summa			1 221 663	1 161 663	1 096 663
Bolagsnamn	Org.nr	Säte	Eget kapital	Nettoresultat	
Dustin AB	556237-8785	Stockholm	287 257	50 913	
Dustin Financial Services AB	556740-9726	Stockholm	35 004	13 644	

NOT 21 Kundfordringar

	Koncernen			Moderbolaget		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Kundfordringar, brutto	693 711	619 774	317 974	-	-	-
Reserv för osäkra kundfordringar	-4 521	-6 467	-2 220	-	-	-
Bokfört värde	689 190	613 307	315 754	-	-	-

Koncernen	14-08-31		13-08-31		12-08-31	
	Kundfordringar	(varav reserv)	Kundfordringar	(varav reserv)	Kundfordringar	(varav reserv)
Förfallstruktur utestående kundfordringar						
Ej förfallna fakturor	553 264	-	538 617	-	279 542	-
Förfallna upp till 10 dagar	102 476	-	42 221	-	18 186	-
Förfallna från 10 upp till 20 dagar	8 134	-	7 890	-	4 880	-
Förfallna från 20 upp till 30 dagar	7 099	-	4 285	-	4 002	-
Förfallna från 30 upp till 90 dagar	16 621	-642	18 516	-4 855	8 345	-1 991
Förfallna från 90 upp till 180 dagar	1 321	-1 755	1 472	-989	663	-211
Förfallna mer än 180 dagar	275	-2 124	306	-623	138	-18
Summa	689 190	-4 521	613 307	-6 467	315 756	-2 220

Förändringar i reserv för osäkra kundfordringar	Koncernen			Moderbolaget		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående balans	6 467	2 220	1 750	-	-	-
Reserv för osäkra kundfordringar	1 657	7 152	2 220	-	-	-
Fordringar som skrivits bort under året	-2 019	-2 175	-4 440	-	-	-
Återförda befarade kundförluster under året	-1 640	-730	2 690	-	-	-
Valutakursdifferens	56	-	-	-	-	-
Utgående balans	4 521	6 467	2 220	-	-	-

Med anledning av kundfordringarnas kortfristiga natur bedöms bokfört värde överensstämma med verkligt värde. Motsvarande gäller för övriga fordringar samt förutbetalda kostnader och upplupna intäkter. Således är detta den maximala exponeringen. Företagets fordringar utgörs av SEK 51 % (51 och 79), DKK 15 % (15 och 18), EUR 19 % (16 och 0) samt NOK 16 % (18 och 3).

Dustin ställer sina svenska kundfordringar som säkerhet vid utnyttjande av bankkredit.

Bolaget tar löpande in kreditupplysning på alla företagskunder. Dustin erbjuder själva inte någon kredit till privatkunder.

NOT 22 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen			Moderbolaget		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Hyra	2 889	4 396	2 927	-	-	-
Ränta	212	40	48	-	-	-
Marknadsbidrag	32 456	21 955	19 490	-	-	-
Leverantörskreditnotor	33 517	23 572	16 284	-	-	-
Förutbetalda marknadskostnader	2 909	1 722	-	-	-	-
Förutbetalda leasinghyror	11 554	14 567	-	-	-	-
Övriga förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	27 611	17 429	14 322	-	181	960
Summa	111 148	83 681	53 071	-	181	960

NOT 23 Obeskattade reserver

	Moderbolaget		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Perioderingsfond 2009	7 793	7 793	7 793
Total	7 793	7 793	7 793

NOT 24 Uppskjuten skatt koncernen

	Uppskjuten skatt på övriga anläggningstillgångar	Uppskjuten skatt på bokslutsdisposition	Uppskjuten skatteskuld finansiella instrument	Delsumma uppskjuten skatteskuld	Uppskjuten skatt på övriga anläggningstillgångar	Uppskj. skattefordran, underskottsavdrag	Delsumma uppskjuten skattefordran	Summa uppskjuten skatt
Ingående balans 2011-09-01	87 561	35 390	304	123 255	-	-	-	123 255
Redovisat i koncernens rapport över totalresultat	-2 469	-3 480	-	-5 949	4 790	633	5 423	-11 372
Redovisat i övrigt totalresultat	-	-	-298	-298	-	-	-	-298
Utgående balans 2012-08-31	85 092	31 910	6	117 008	4 790	633	5 423	111 585
Ingående balans 2012-09-01	85 092	31 910	6	117 008	4 790	633	5 423	111 585
Redovisat i koncernens rapport över totalresultat	-25 386	1 910	-	-23 476	3 629	-633	2 996	-26 472
Redovisat i koncernens rapport över finansiell ställning	54 944	-	-	54 944	-	-	-	54 944
Redovisat i övrigt totalresultat	-	-	150	150	-	-	-	150
Utgående balans 2013-08-31	114 650	33 820	156	148 626	8 419	-	8 419	140 207
Ingående balans 2013-09-01	114 650	33 820	156	148 626	8 419	-	8 419	140 207
Redovisat i koncernens rapport över totalresultat	-13 106	6 048	-	-7 058	4 142	4 700	8 842	-15 900
Redovisat i koncernens rapport över finansiell ställning	2 478	-	-	2 478	-	-	-	2 478
Redovisat i övrigt totalresultat	-	-	-2 711	-2 711	-	-	-	-2 711
Utgående balans 2014-08-31	104 022	39 868	-2 555	141 335	12 561	4 700	17 261	124 074

Avsättningar för uppskjuten skatt redovisas i sin helhet som en långfristig skuld. Moderbolaget har en uppskjuten skattefordran på 1 909 KSEK (0).

Dustin har underskottsavdrag på 24 871 KSEK (4 363) i koncernen och på 8 678 KSEK (43) i moderbolaget. Koncernen har en oredovisad uppskjuten skattefordran på KSEK 1 186. Moderbolaget har ingen oredovisad skattefordran. Uppskjutna skatter som redovisats förväntas utnyttjas inom 1–3 år.

NOT 25 Förfallostruktur i upplåning

2014-08-31	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	1 216 970	192 386	288 335	736 249	-
Efterställda aktieägarlån	203 227	-	-	203 227	-
Övriga långfristiga skulder	241 023	-	-	241 023	-
Förutbetalda låneupptagningskostnader	-30 031	-7 066	-14 133	-8 832	-
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	642	642	-	-	-
Förutbetalda intäkter från kunder	91	91	-	-	-
Leverantörsskulder	772 234	772 234	-	-	-
Aktuella skattefordringar	-	-	-	-	-
Övriga skulder	96 356	96 356	-	-	-
Förvävsrelaterade skulder	89 252	89 252	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	161 758	161 758	-	-	-
Summa	2 751 522	1 305 653	274 202	1 171 667	-

2013-08-31	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	1 119 207	193 331	173 716	752 160	-
Efterställda aktieägarlån	188 192	-	-	188 192	-
Övriga långfristiga skulder	215 199	-	-	215 199	-
Förutbetalda låneupptagningskostnader	-38 928	-9 159	-18 319	-11 450	-
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	742	742	-	-	-
Förutbetalda intäkter från kunder	3 739	3 739	-	-	-
Leverantörsskulder	631 646	631 646	-	-	-
Aktuella skattefordringar	40 559	40 559	-	-	-
Övriga skulder	49 527	49 527	-	-	-
Förvävsrelaterade skulder	223 847	223 847	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	101 698	101 698	-	-	-
Summa	2 535 428	1 235 930	155 397	1 144 101	-

2012-08-31	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	467 257	89 819	377 438	-	-
Efterställda aktieägarlån	336 684	-	336 684	-	-
Övriga långfristiga skulder	192 142*	-	192 142	-	-
Förutbetalda låneupptagningskostnader	-3 350	-2 010	-1 340	-	-
Förutbetalda intäkter från kunder	6 051	6 051	-	-	-
Leverantörsskulder	471 891	471 891	-	-	-
Aktuella skattefordringar	52 479	52 479	-	-	-
Övriga skulder	15 275	15 275	-	-	-
Förvävsrelaterade skulder	15 000	15 000	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	63 950	63 950	-	-	-
Summa	1 617 380	712 455	904 925	-	-

Moderbolaget

2014-08-31	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	722 719	91 324	182 648	448 747	-
Efterställda aktieägarlån	203 227	-	-	203 227	-
Övriga långfristiga skulder	241 023	-	-	241 023	-
Förutbetalda låneupptagningskostnader	-29 694	-6 987	-13 973	-8 734	-
Övriga skulder	189	189	-	-	-
Förvävsrelaterade skulder	60 000	60 000	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	939	939	-	-	-
Summa	1 198 403	145 465	168 675	884 263	-

2013-08-31	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	667 589	71 619	143 238	452 732	-
Efterställda aktieägarlån	188 192	-	-	188 192	-
Övriga långfristiga skulder	215 199	-	-	215 199	-
Förutbetalda låneupptagningskostnader	-38 543	-9 069	-18 138	-11 336	-
Leverantörsskulder	435	435	-	-	-
Övriga skulder	620	620	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	848	848	-	-	-
Summa	1 034 340	64 453	125 100	844 787	-

2012-08-31	Summa upplåning	Förfaller inom 1 år	Förfaller inom 1-2 år	Förfaller inom 3-5 år	Förfaller efter 5 år
Skulder till kreditinstitut	320 000	-	320 000	-	-
Efterställda aktieägarlån	336 687	-	336 687	-	-
Övriga långfristiga skulder	192 142*	-	192 142	-	-
Förutbetalda låneupptagningskostnader	-3 350	-2 010	-1 340	-	-
Leverantörsskulder	1 530	1 530	-	-	-
Övriga skulder	48	48	-	-	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	890	890	-	-	-
Summa	847 945	458	847 487	-	-

* En omklassificering har skett jämfört med tidigare år avseende aktieägarlån.

Koncernen och moderbolaget	Räntevillkor	Ränteperiod
Banklån SEK	Stibor + räntemarginal 3,00-4,25 %	3 år
Banklån EUR	Euribor + räntemarginal 3,25-4,00 %	3 år
Banklån NOK	Nibor + räntemarginal 3,00-4,25%	3 år
Efterställda aktieägarlån	Payment-in-kind ränta 8 % och 12 %	3 år

För att säkra koncernens ränterisk avseende kassaflödet har Dustin ingått ränteswappar, varigenom rörlig ränta omvandlas till fast ränta. Swapparna förfaller i maj 2016 och augusti 2016. Upplåningen är i SEK, NOK och EUR.

NOT 26 Finansiella instrument per kategori

2014-08-31	Finansiella instrument per kategori	Hedge derivat	Summa	Verkligt värde
Tillgångar i balansräkningen				
	Kundfordringar och övriga fordringar	692 658	-	692 658
	Likvida medel	133 607	-	133 607
	Summa tillgångar	826 265	-	826 265

Skulder i balansräkningen				
	Upplåning	1 631 189	-	1 631 189
	Derivat	-	11 616	11 616
	Leverantörsskulder	772 234	-	772 234
	Övriga kortfristiga skulder	173 992	-	173 992
	Summa skulder	2 577 415	11 616	2 589 031

2013-08-31	Finansiella instrument per kategori	Hedge derivat	Summa	Verkligt värde
Tillgångar i balansräkningen				
	Kundfordringar och övriga fordringar	614 380	-	614 380
	Derivat	-	708	708
	Likvida medel	2 419	-	2 419
	Summa tillgångar	616 799	708	617 507

Skulder i balansräkningen				
	Upplåning	1 483 002	-	1 483 002
	Leverantörsskulder	631 646	-	631 646
	Övriga kortfristiga skulder	273 374	-	273 374
	Summa skulder	2 388 022	-	2 530 997

2012-08-31	Finansiella instrument per kategori	Hedge derivat	Summa	Verkligt värde
Tillgångar i balansräkningen				
	Kundfordringar och övriga fordringar	315 754	-	315 754
	Derivat	-	19	19
	Likvida medel	59 436	-	59 436
	Summa tillgångar	375 190	19	375 209

Skulder i balansräkningen				
	Upplåning	992 734	-	992 734
	Leverantörsskulder	471 891	-	471 891
	Övriga kortfristiga skulder	30 275	-	30 275
	Summa skulder	1 494 900	-	1 511 278

Beräkning av verkligt värde

Verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder anses ligga nära det verkliga värdet förutom externa lån till nuvarande och tidigare aktieägare med en fast ränta.

Derivat

Derivatinstrument är avsedda som säkringsinstrument för externa banklån. Koncernen tillämpar säkringsredovisning på derivat och det verkliga värdet beräknas såsom definierats för nivå 2 i IFRS 7.

Långfristiga och kortfristiga lån

Räntan på banklånen är rörlig och det bokförda värdet av lånen bedöms därför ligga nära det verkliga värdet, och därför görs ingen värdejustering. Räntan på lån till nuvarande och tidigare aktieägare är fast och därför görs en bedömning av verkligt värde per balansdagen. Denna beräkning baseras på den aktuella marknadsräntan fram till förfallodagen för låneavtalet.

Ytterligare köpeskillning (vinstbaserad tilläggsköpeskillning)

Beräkningen av tilläggsköpeskillningen baseras på parametrarna i avtalet. För IT-Hantverkarna skedde den faktiska betalningen av tilläggsköpeskillning i september 2014, och därför är det verkliga

skuldbeloppet känt. För Dustin Group AB (60 MSEK) utgår beräkningen från att alla parametrar i det ursprungliga förvärvs avtalet är uppfyllda och den maximala skulden har därför bokförts.

NOT 27 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen			Moderbolaget		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Upplupna löner och semesterlöner	53 853	42 737	19 531	82	0	301
Upplupna sociala avgifter	20 592	9 709	8 650	39	20	39
Löneskatt	3 873	6 275	4 826	-	-	-
Upplupna marknadsbidrag	2 139	2 520	1 101	-	-	-
Posten	4 297	632	4 652	-	-	-
Förutbetalda hyresintäkter	2 622	3 349	3 511	-	-	-
Förutbetalda intäkter övriga	19 263	1 527	-	-	-	-
Ränta	1 158	15 314	11 014	382	586	-
Upplupna revisionskostnader	1 024	470	1 282	340	-	550
Upplupna varuinköp/ tjänster, Dustin Print	1 324	6 068	-	-	-	-
Upplupen rabatt till kund (Kammarkollegiet)	2 643	843	-	-	-	-
Integrerad IT-plattform	20 013	-	-	-	-	-
Förlustavsättning	5 567	-	-	-	-	-
Övriga poster	23 390	12 254	9 383	96	242	-
Summa	161 758	101 698	63 950	939	848	890

NOT 28 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	Koncernen			Moderbolaget		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31	14-08-31	13-08-31	12-08-31
För låneskulder och checkräkningskrediter						
Företagsinteckningar	96 300	96 300	75 750	-	-	-
Aktier i dotterbolag	1 766 310	1 514 071	1 354 240	1 221 663	1 161 663	1 096 663
Övriga ställda säkerheter						
Pantförskrivna kundfordringar	249 759	278 052	227 420	-	-	-
Belånade finansiella kundkontrakt	162 164	105 699	69 382	-	-	-
Summa	2 274 533	1 994 122	1 726 792	1 221 663	1 161 663	1 096 663
Ansvarsförbindelser						
Generell säkerhet för moderbolaget som kredittagare	-	-	342 500	-	-	-
Summa	-	-	342 500	-	-	-

De pantförskrivna kundfordringarna ligger som säkerhet för en bankkredit på Swedbank.

NOT 29 Poster som inte ingår i kassaflödet

	Koncernen			Moderbolaget		
	14-08-31	13-08-31	12-08-31	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Av- och nedskrivningar	85 027	62 367	43 534	-	-	10
Varav:						
Avskrivning av materiella anläggningstillgångar	8 799	8 366	7 131	-	-	-
Avskrivning av immateriella tillgångar	53 624	53 341	36 395	-	-	-
Nedskrivning immateriella tillgångar – aktiverad IT-utveckling hänförlig till integrerad IT-plattform	23 617	-	-	-	-	-
Valutakursdifferens	-1 013	660	8	-	-	-
Förändring i vinstbaserad tilläggsköpeskilling	-99 035	-	-	-	-	-
Summa	-14 008	62 367	43 534	-	-	10

NOT 30 Betald skatt i kassaflöde

	Koncernen			Moderbolaget		
	13/14	12/13	11/12	13/14	12/13	11/12
Betald skatt	76 481	30 729	26 672	60	-4	-342

NOT 31 Kassaflöde från leasingportfölj, Finansiella tjänster

	Koncernen		
	13/14	12/13	11/12
Investeringar			
Förvärv av leasingtillgångar	-178 710	-144 438	-87 641
Avskrivningar	95 504	108 846	52 530
Summa	-83 206	-35 592	-35 111
Finansiering			
Ny upplåning	-174 204	-157 900	-105 082
Återbetalning av avbetalning	122 063	121 634	77 902
Summa	-52 141	-36 266	-27 180

NOT 32 Förvärv av rörelser

Under räkenskapsåret skedde inga rörelseförvärv. En vinstbaserad tilläggsköpeskilling, som baserades på utvecklingen i företag som förvärvades 2012/2013 och 2011/2012 och som uppgick till 99 MSEK, betalades ut under räkenskapsåret. Upplösning av tilläggsköpeskilling har skett med netto 39 MSEK av vilka 60 MSEK har ökat goodwill och återstående 99 MSEK har redovisats över resultatet.

Förvärv 2012/2013

Under räkenskapsåret 2013/2014 har fördelningen av köpeskillingen för Businessforum Oy och IT-Hantverkarna Uppsala AB reglerats. Detta har resulterat i ökad goodwill avseende förvärvet av Businessforum Oy på 8 020 KSEK som allokerades till kundkontrakt och uppskjuten skatt, samt en minskning av goodwill rörande förvärvet av IT-Hantverkarna Uppsala på 1 741 KSEK som allokerades till kundkontrakt och uppskjuten skatt.

	13/14
Förändring i tilläggsköpeskilling	13/14
Ingående balans	223 847
Förvärv	-
Utbetalning	-99 088
Värdeförändring	-39 035
Omräkningsdifferens	3 528
Utgående balans	89 252

NOT 33 Aktiekapital och övrigt tillskjutet kapital

	Antal aktier (tusen)	Aktiekapital	Pågående nyemission	Övrigt tillskjutet kapital	Summa
Per 31 augusti 2011	143 081	143 081	-	84 639	227 720
Pågående nyemission	-	-	3 013	10 237	13 250
Per 31 augusti 2012	143 081	143 081	3 013	94 876	240 970
Nyemission	18 151	18 151	-3 013	50 236	65 374
Per 31 augusti 2013	161 232	161 232	0	145 112	306 344
Nyemission	369	369	-	1 881	2 250
Per 31 augusti 2014	161 601	161 601	-	146 993	308 594

Totalt antal aktier (i tusental) är 161 601 (161 232 och 143 081) med ett kvotvärde på 1 kr per aktie (1 kr per aktie).

Alla emitterade aktier är fullt betalda.

Under perioden har moderbolaget emitterat 368 973 aktier till nya aktieägare, vilket ökat det egna kapitalet med 2 MSEK.

Dessutom har 1 106 919 teckningsoptioner emitterats.

NOT 34 Transaktioner med närstående**Transaktioner med tidigare och nuvarande aktieägare**

	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Långfristig och korfristig upplåning	-209 808	-209 808	-312 133
Ackumulerad aktiverad ränta	-234 442	-193 583	-216 693
Nettoomsättning till närstående	-	-	-
Finansiella kostnader till närstående	-40 859	-41 065	-45 526

Transaktioner med närstående leverantörer och kunder

Dustin har transaktioner med leverantörer och kunder som har definierats som närstående. Dessa transaktioner är normala affärstransaktioner och beloppen är oväsentliga.

NOT 35 Förvävsrelaterade skulder

Förvävsrelaterade skulder	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Ingående balans	223 847	15 000	-
Utbetalning	-99 088	-76 555	-
Tilläggsköpeskillning - förvärv av nya enheter	-	285 402	15 000
Värdeförändring som redovisas över balansräkning	60 000	-	-
Värdeförändring som redovisas över resultaträkning	-99 035	-	-
Valutadifferens	3 528	-	-
Utgående balans	89 252	223 847	15 000

NOT 36 Kostnader fördelade på kostnadslag

	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Kostnad för sålda varor – inköpskostnader	6 171 101	4 564 314	3 894 022
Personalkostnader	624 384	433 914	250 874
Avskrivningar	62 252	65 699	43 410
Övrigt	229 631	188 145	123 859
Summa kostnader för sålda varor och tjänster försäljnings- och administrationskostnader	7 087 368	5 252 072	4 312 165

NOT 37 Jämförelsestörande poster

	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Förvärsrelaterade kostnader	-10 007	-3 587	-2 362
Kostnader för implementering av integrerad IT-plattform	-87 900	-	-1 039
Värdeförändring och valutaomräkningsdifferens av skuld för tilläggsköpeskillning	99 035	-	-
Övrigt	-	-	-4 791
Summa	1 128	-3 587	-8 192

NOT 38 Finansiella tjänster – Skulder till kreditinstitut

	14-08-31	13-08-31	12-08-31
Lång- och kortfristiga skulder till kreditinstitut	147 422	95 080	59 015

NOT 39 Händelser efter balansdagen

Dustin har vunnit ett ramavtal på den norska marknaden avseende datorer, skärmar och Windowsbaserade läsplattor till 65 sjukhus runt om i landet. Ramavtalet löper initialt på två år med möjlighet till förlängning om ytterligare två år med en bedömd årlig omsättning om cirka 80 miljoner kronor.

Bolaget har vidare förberett sig för notering vilket innefattat att man iklätt sig transaktionskostnader samt har genomfört vissa emissioner och andra ändringar i antalet aktier.

Revisorsrapport avseende historisk finansiell information för räkenskapsåren 2011/2012–2013/2014

Till styrelsen i Dustin Group AB (publ), org nr 556703-3062

Revisors rapport avseende historisk finansiell information

Vi har utfört en revision av de finansiella rapporterna för Dustin Group AB (publ) på sidorna F-16–F-57, som omfattar moderbolagets och koncernens balansräkningar per den 31 augusti 2014, 2013 och 2012 och moderbolagets och koncernens resultaträkningar, kassaflödesanalyser och redogörelser för förändringar i eget kapital för dessa räkenskapsår samt ett sammandrag av väsentliga redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för de finansiella rapporterna

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras på ett sådant sätt att de ger en rättvisande bild av finansiell ställning, resultat, förändringar i eget kapital och kassaflöde i enlighet med International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning. Denna skyldighet innefattar utformning, införande och upprätthållande av intern kontroll som är relevant för att ta fram och på rättvisande sätt presentera de finansiella rapporterna utan väsentliga felaktigheter, oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Styrelsen ansvarar även för att de finansiella rapporterna tas fram och presenteras enligt kraven i prospektförordningen 809/2004/EG.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om de finansiella rapporterna på grundval av vår revision. Vi har utfört vår revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 *Granskning av finansiell information i prospekt*. Det innebär att vi följer etiska regler och har planerat och genomfört revisionen för att med rimlig säkerhet försäkra oss om att de finansiella rapporterna inte innehåller några väsentliga felaktigheter.

En revision i enlighet med FARs rekommendation RevR 5 *Granskning av finansiell information i prospekt* innebär att utföra granskningsåtgärder för att få revisionsbevis som bestyrker belopp och upplysningar i de finansiella rapporterna. De valda granskningsåtgärderna baseras på vår bedömning av risk för väsentliga felaktigheter i de finansiella rapporterna oavsett om de beror på oegentligheter eller fel. Vid riskbedömningen överväger vi den interna kontroll som är relevant för bolagets framtagande och rättvisande presentation av de finansiella rapporterna som en grund för att utforma de revisionsåtgärder som är tillämpliga under dessa omständigheter men inte för att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innebär också att utvärdera tillämpligheten av använda redovisningsprinciper och rimligheten i de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort samt att utvärdera den samlade presentationen i de finansiella rapporterna.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som underlag för vårt uttalande.

Uttalande

Enligt vår uppfattning ger de finansiella rapporterna avseende moderbolaget och koncernen en rättvisande bild av moderbolagets och koncernens ställning per den 31 augusti 2014, 2013 och 2012 och av resultat, redogörelse för förändringar i eget kapital och kassaflöde för dessa räkenskapsår i enlighet med årsredovisningslagen respektive International Financial Reporting Standards så som de antagits av EU, årsredovisningslagen och kompletterande tillämplig normgivning.

Stockholm den 2 februari 2015

Ernst & Young AB

Hamish Mabon
Auktoriserad revisor

ADRESSER

Bolaget

Dustin Group AB (publ)

Augustendalsvägen 7
131 52 Nacka Strand
Sverige
Telefonnummer: 08-553 440 00
www.dustingroup.com

Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners

Carnegie Investment Bank AB (publ)

Regeringsgatan 56
103 38 Stockholm
Sverige

Nordea Bank AB (publ)

Smålandsgatan 17
105 71 Stockholm
Sverige

Joint Bookrunners

ABG Sundal Collier AB

Regeringsgatan 65
103 89 Stockholm
Sverige

Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ)

Kungsträdgårdsgatan 8
106 40 Stockholm
Sverige

Revisor

Ernst & Young Aktiebolag

Jakobsbergsgatan 24
103 99 Stockholm
Sverige

Legala rådgivare till Bolaget

Avseende svensk rätt
Advokatfirman Vinge KB
Smålandsgatan 20
111 87 Stockholm
Sverige

Avseende amerikansk rätt
Shearman & Sterling (London) LLP
Broadgate West
9 Appold Street
London EC2A 2AP
Storbritannien

Legal rådgivare till Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners avseende svensk rätt

Mannheimer Swartling Advokatbyrå AB

Norrlandsgatan 21
111 87 Stockholm
Sverige





Dustin Group AB (publ)

Augustendalsvägen 7

131 52 Nacka Strand

Sverige

Telefonnummer: 08-553 440 00

www.dustingroup.com