

INFORMATIONSBROSCHYR

INFORMATION TILL AKTIEÄGARNA I EMBRACER GROUP AB INFÖR BESLUT
OM DEN FÖRESLAGNA UTDELNINGEN AV AKTIERNA I ASMODEE GROUP AB
ATT BESLUTAS OM VID EXTRA BOLAGSSTÄMMA DEN 7 JANUARI 2025

The logo for Asmodee, featuring the word "asmodee" in a lowercase, sans-serif font. The text is centered on a white rectangular background that is slightly offset to the right and bottom, creating a layered effect with several other semi-transparent colored rectangles (orange, blue, pink, purple) behind it.

asmodee

Denna informationsbroschyr är inte ett prospekt i den mening som avses i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 om prospekt som ska offentliggöras när värdepapper erbjuds till allmänheten eller tas upp till handel på en reglerad marknad ("**Prospektförordningen**"). Informationsbroschyren är avsedd att användas som beslutsunderlag av Embracer Group AB:s aktieägare vid beslut om styrelsens förslag till utdelning av aktierna i Asmodee Group AB till aktieägarna i Embracer Group AB. Förutsatt att den extra bolagsstämman i Embracer Group AB den 7 januari 2025 beslutar att dela ut aktierna i Asmodee Group AB i enlighet med styrelsens förslag krävs ingen ytterligare åtgärd för aktieägarna i Embracer Group AB för att erhålla aktier i Asmodee Group AB utöver att vara registrerade som aktieägare (direktregistrerade eller förvaltarregistrerade) på avstämningsdagen för utdelningen av aktierna. Förutsatt att den extra bolagsstämman beslutar om en utdelning i enlighet med styrelsens förslag kommer ett prospekt att upprättas och offentliggöras av Asmodee Group AB före upptagandet till handel av Asmodee Group AB:s B-aktier på Nasdaq Stockholm.

VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Styrelsen för Embracer Group AB, org. nr 556582-6558 ("**Embracer Group**"), har föreslagit att en extra bolagsstämma den 7 januari 2025 beslutar om utdelning av de aktier som Embracer Group innehar i Asmodee Group AB, org. nr 559273-8016 ("**Asmodee**", "**Bolaget**" eller "**Koncernen**"), till aktieägarna i Embracer Group ("**Utdelningen**"). Denna informationsbroschyr ("**Informationsbroschyren**") innehåller endast allmän information och är avsedd att användas som beslutsunderlag avseende Utdelningen. Förutsatt att extra bolagsstämman den 7 januari 2025 beslutar att godkänna Utdelningen kommer Asmodee att ansöka om upptagande till handel av sina B-aktier på Nasdaq Stockholm och kommer för det ändamålet att upprätta ett prospekt i enlighet med Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 om prospekt som ska offentliggöras när värdepapper erbjuds till allmänheten eller tas upp till handel på en reglerad marknad ("**Prospektförordningen**"). Prospektet kommer att innehålla detaljerad information om Asmodee och de risker som är förenade med en investering i Asmodees B-aktier. Informationsbroschyren är inte ett prospekt i den mening som avses i Prospektförordningen.

För Informationsbroschyren gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet i Informationsbroschyren och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt, varvid Stockholms tingsrätt ska vara första instans. Informationsbroschyren har upprättats i en svensk och en engelsk språkversion. I händelse av att versionerna inte överensstämmer äger den svenska versionen företräde.

Information till investerare i USA

Inga aktier eller andra värdepapper utgivna av Bolaget har registrerats eller kommer att registreras enligt United States Securities Act från 1933 i dess nuvarande lydelse ("**US Securities Act**") eller värdepapperslagstiftningen i någon delstat eller annan jurisdiktion i USA, inklusive District of Columbia, och får inte erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA, förutom enligt ett tillämpligt undantag från, eller genom en transaktion som inte omfattas av, registreringskraven i US Securities Act och i enlighet med värdepapperslagstiftningen i relevant delstat eller annan jurisdiktion i USA. Varken USA:s Securities and Exchange Commission eller någon statlig värdepapperskommission i USA har godkänt eller avvisat eller uttalat sig om Informationsbroschyrens riktighet eller lämplighet. Alla påståenden om det motsatta är en brottslig handling i USA.

Framåtblickande uttalanden och riskfaktorer

Informationsbroschyren innehåller vissa framåtriktade uttalanden och åsikter relaterade till Embracer Group och Asmodee. Framåtriktade uttalanden är uttalanden som inte hänför sig till historiska fakta och händelser, och sådana uttalanden och åsikter avseende framtida händelser som till exempel innehåller formuleringar som "enligt uppskattningar", "förutser", "antar", "tror", "kan", "uppskattar", "förväntar sig", "prognostiserar", "avser", "anser", "kan", "planerar", "potentiell", "förutser", "projekt", "bör", "kommer", "skulle" eller liknande uttryck, vilka är avsedda att identifiera ett uttalande som framåtblickande. Detta gäller särskilt uttalanden och åsikter i Informationsbroschyren avseende framtida finansiell avkastning, planer och förväntningar avseende verksamheten och ledningen för Embracer Group och/eller Asmodee, framtida tillväxt och lönsamhet, den allmänna ekonomiska och regulatoriska miljön samt andra frågor som påverkar Embracer Group och/eller Asmodee.

Framåtriktade uttalanden är baserade på uppskattningar och antaganden som gjorts efter bästa förmåga av Embracer Group och/eller Asmodee per dagen för Informationsbroschyren, om inte annat anges. Sådana framåtriktade uttalanden är föremål för risker, osäkerheter och andra faktorer som kan medföra att de faktiska resultaten, inklusive Embracer Groups och/eller Asmodees kassaflöde, finansiella ställning och rörelseresultat, skiljer sig från den information som presenteras i sådana uttalanden, inte uppfyller de förväntningar som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden eller visar sig vara mindre gynnsamma än de resultat som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden. Följaktligen bör inte otillbörlig tilltro läggas till sådana framåtblickande

uttalanden. Embracer Group och/eller Asmodee lämnar ingen utfästelse eller garanti avseende den framtida riktigheten i de åsikter som presenteras eller huruvida den förväntade utvecklingen faktiskt kommer att inträffa.

Riskfaktorer

En beskrivning av vissa riskfaktorer hänförliga till Utdelningen finns i avsnittet "*Riskfaktorer i samband med Utdelningen av Asmodees aktier*". Väsentliga riskfaktorer hänförliga till Asmodee kommer att återfinnas i det prospekt som kommer att upprättas och offentliggöras av Asmodee inför upptagandet till handel av B-aktierna i Asmodee på Nasdaq Stockholm.

Industri- och marknadsinformation

Informationsbroschyren innehåller information om Koncernens geografiska marknader och produktmarknader, marknadsstorlek, marknadsandelar, marknadsposition och annan marknadsinformation om Asmodees verksamhet och marknad i avsnittet "*Beskrivning av Asmodee*". Om inte annat anges bygger sådana uppgifter på Bolagets analys av flera olika källor, däribland statistik och uppgifter från externa bransch- eller marknadsrapporter, marknadsundersökningar, offentlig information och kommersiella publikationer. Sådan information baseras på Bolagets samlade analys och kunskap om Bolagets marknader (baserat på exempelvis statistik och information från externa bransch- eller marknadsrapporter, marknadsundersökningar, offentlig information och kommersiella publikationer) samt en extern marknadsstudie med marknadsinformation från det internationella strategikonsultbolaget Arthur D. Little ("**ADL**") daterad den 7 november 2024 ("**Marknadsstudien**"). Marknadsstudien har beställts av Bolaget mot en avgift. Bransch- och marknadspubliceringar anger normalt att den information som återges i dem har erhållits från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Varken Embracer eller Asmodee har oberoende verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i, den marknadsinformation som finns i Informationsbroschyren och som har erhållits från eller härrör från dessa marknadspubliceringar. Marknadsinformation och marknadsstatistik är till sin natur framåtriktad, föremål för osäkerhet, kan tolkas subjektivt och återspeglar inte nödvändigtvis faktiska eller framtida marknadsförhållanden. Sådan information och statistik bygger på marknadsundersökningar, som i sig bygger på urval och subjektiva tolkningar och bedömningar, däribland bedömningar avseende vilken typ av produkter och transaktioner som omfattas av den berörda marknaden, både av dem som gör undersökningarna och de tillfrågade. Följaktligen bör potentiella investerare vara uppmärksamma på att den finansiella informationen, marknadsinformationen samt de prognoser och uppskattningar av marknadsinformation som återfinns i Informationsbroschyren inte nödvändigtvis utgör tillförlitliga indikatorer på Asmodees framtida resultat.

Presentation av finansiell information

Vissa siffror i informationsbroschyren, inklusive finansiella data, har avrundats. Följaktligen är det möjligt att summor som visas i vissa tabeller inte är en exakt aritmetisk sammanräkning av de siffror som föregår dem. Om inte annat uttryckligen anges har ingen information i Informationsbroschyren reviderats eller granskats av en revisor.

Övrig information

Informationsbroschyren innehåller begränsad information relaterad till Embracer Group och Asmodee och kompletteras av offentlig information och rapporter från Embracer Group, samt annan information som finns tillgänglig på Embracer Groups webbplats. Följande relevant dokumentation är, eller kommer att vara, allmänt tillgänglig:

- Embracer Groups årsredovisning för 2023/2024, tillgänglig på <https://embracer.com/investors/reports-presentations/?lang=sv>.
- Asmodees prospekt för upptagande till handel av Asmodees B-aktier på Nasdaq Stockholm, vilket kommer att offentliggöras på Asmodees hemsida före upptagandet till handel av B-aktierna på Nasdaq Stockholm.

Aktieägare uppmanas att läsa ovan angiven information tillsammans med denna Informationsbroschyr.

INNEHÅLL

BAKGRUND OCH MOTIV	4
INFORMATION OM UTDELNINGEN AV AKTIER I ASMODEE	5
BESKRIVNING AV ASMODEE	6
UTVALD HISTORISK FINANSIELL INFORMATION FÖR ASMODEE	37
KORT BESKRIVNING AV EMBRACER GROUP, EXKLUSIVE ASMODEE	49
UTVALD HISTORISK FINANSIELL INFORMATION FÖR EMBRACER GROUP, EXKLUSIVE ASMODEE	50
ASMODEES STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR	54
AKTIEKAPITAL OCH ÄGARSTRUKTUR I ASMODEE	60
RISKFaktorER I SAMBAND MED UTDELNINGEN AV ASMODEES AKTIER	62
VISSA SKATTEFRÅGOR I SVERIGE	63
VANLIGA FRÅGOR OCH SVAR	65

VIKTIGA DATUM

Avstämningsdag för deltagande vid extra bolagsstämma i Embracer Group:	20 december 2024
Sista dag för anmälan om deltagande vid extra bolagsstämma i Embracer Group:	30 december 2024
Extra bolagsstämma i Embracer Group:	7 januari 2025
Första dag för handel med Asmodees aktier på Nasdaq Stockholm:	senast 31 mars 2025

DELTAGANDE VID EXTRA BOLAGSSTÄMMA I EMBRACER GROUP

Information om rätt att delta och anmälan till extra bolagsstämma i Embracer Group den 7 januari 2025 finns i kallelsen som offentliggjordes på Embracer Groups webbplats den 4 januari 2025.

BAKGRUND OCH MOTIV

Den 22 april 2024 offentliggjorde Embracer Group ett transformativt steg för värdeskapande genom en uppdelning av Embracer Group i tre marknadsledande spel- och underhållningsföretag: Asmodee, "Coffee Stain & Friends" och "Middle-earth & Friends". De tre enheterna kommer att vara separata, börsnoterade bolag, vilket gör det möjligt för varje enhet att bättre fokusera på sina respektive kärnstrategier och erbjuda mer differentierade och tydliga equity stories för befintliga och nya aktieägare. Detta kommer att göra det möjligt för enheterna att frigöra värde i Embracer Groups högkvalitativa tillgångar efter det framgångsrika slutförandet av omstrukturingsprogrammet, som offentliggjordes i juni 2023. "Middle-earth & Friends" är avsett att kvarstå inom det nuvarande noterade bolaget Embracer Group som därefter kommer att byta namn.

Den 14 november 2024 offentliggjorde Embracer Group att bolaget hade ingått avtal om att avyttra den operativa koncernen Easybrain till Miniclip för en köpeskilling om 1,2 miljarder USD på kassa- och skuldfri basis. Vidare meddelade Embracer Group den 19 november 2024 sin avsikt att tillföra 400 MEUR till Asmodee genom ett kapitaltillskott efter slutförandet av avyttringen av Easybrain ("**Kapitaltillskottet**"). Kapitaltillskottet är planerat att genomföras genom en riktad nyemission i vilken Embracer Group AB tecknar B-aktier före avstämningsdagen för Utdelningen. Asmodee förväntas använda 300 MEUR av likviden från Kapitaltillskottet för att återbetala skuld hänförlig till Obliga-

tionerna (se avsnittet "*Beskrivning av Asmodee - Finansiella arrangemang*") och de återstående 100 MEUR för att ytterligare stärka sin balansräkning inför noteringen och göra det möjligt för Asmodee att återuppta sin värdeskapande M&A-strategi.

Utdelningen av Asmodee förväntas ha värdehöjande effekter genom ett ökat fokus på Asmodees kärnstrategi, portfölj och marknader. Asmodee har som ambition att växa organiskt i linje med marknaden, vilket innebär en medelhög ensiffrig organisk tillväxt utöver eventuell förvärvad tillväxt. Asmodees ambition är också att utöka sina marginaler från nuvarande nivåer genom en förbättrad intäktsmix och fortsatt kostnadskontroll samtidigt som en hög kassagenerering bibehålls. Vidare förväntas det pågående transmediasamarbetet kring Middle-earth och många andra IP-rättigheter fortsätta efter slutförandet av Utdelningen. Som en global ledare inom bräd- och samlarkortsspel, med en dokumenterad historia av lönsam tillväxt, är Asmodee väl positionerat för att bygga vidare på sin strategi och fortsätta att utvecklas som en fristående koncern. Genom Utdelningen förväntar sig Asmodee även att snabbare kunna återuppta sin värdeskapande M&A-strategi. Ansökan om upptagande till handel av B-aktierna i Asmodee på Nasdaq Stockholm ger också en möjlighet för nuvarande och nya investerare att investera direkt i Asmodee.

Första dag för handel i aktierna i Asmodee på Nasdaq Stockholm beräknas senast bli den 31 mars 2025.

13 december 2024

Embracer Group
Styrelsen

INFORMATION OM UTDELNINGEN AV AKTIER I ASMODEE

UTDELNING AV AKTIERNA I ASMODEE GROUP AB

Styrelsen för Embracer Group AB har föreslagit att extra bolagsstämman i Embracer Group den 7 januari 2025 beslutar att dela ut aktierna i Asmodee till aktieägarna i Embracer Group. Om bolagsstämman beslutar att genomföra Utdelningen i enlighet med styrelsens förslag har aktieägare i Embracer Group som är registrerade som sådana på avstämningsdagen för Utdelningen, vilken kommer att fastställas av styrelsen i Embracer Group, rätt att erhålla en A-aktie i Asmodee för varje A-aktie som innehas i Embracer och en B-aktie i Asmodee för varje B-aktie som innehas i Embracer.

I samband med Utdelningen avser Asmodee att ansöka om upptagande till handel av Bolagets B-aktier på Nasdaq Stockholm, vilket beräknas vara genomfört senast den 31 mars 2025.

UTDELNINGSRATIO

Den avsedda utdelningsration är att en (1) A-aktie i Embracer Group berättigar innehavaren att erhålla en (1) A-aktie i Asmodee och att en (1) B-aktie i Embracer Group berättigar innehavaren att erhålla en (1) B-aktie i Asmodee. Det slutliga utdelningsförhållandet är föremål för de slutliga villkoren för Kapitaltillskottet som beskrivs i avsnittet "*Bakgrund och motiv*" och kommer att beslutas i närmare anslutning till Utdelningen och inkluderas i det prospekt som offentliggörs av Asmodee.

Inget courtage utgår i samband med Utdelningen.

AVSTÄMNINGSDAG

Styrelsen för Embracer Group föreslår att extra bolagsstämman bemyndigar styrelsen att fastställa avstämningsdag för Utdelningen. Avstämningsdagen för Utdelningen kommer att offentliggöras i god tid före första dagen för handel i Asmodees B-aktie på Nasdaq Stockholm.

ERHÅLLANDE AV AKTIER I ASMODEE

Förutsatt att extra bolagsstämman beslutar att godkänna styrelsens förslag om Utdelningen kommer inga åtgärder att krävas av Embracer Groups aktieägare för att erhålla aktier i Asmodee, förutsatt att aktieägaren är registrerad som aktieägare på avstämningsdagen för Utdelningen (direktregistrerad eller förvaltarregistrerad).

Aktier i Asmodee kommer att finnas tillgängliga på de utdelningsberättigade aktieägarnas VP-konto (eller VP-konto tillhörande den som annars är berättigad till Utdelningen) senast två bankdagar efter avstämningsdagen. Därefter kommer Euroclear Sweden att sända ut en avi med uppgift om det antal aktier som finns registrerade på mottagarens VP-konto. Aktieägare som på avstämningsdagen för Utdelningen har sina aktier i Embracer Group förvaltarregistrerade (det vill säga hos bank eller annan förvaltare) erhåller ingen avi från Euroclear Sweden. Avisering och tillgodoräknande av aktier i Asmodee på förvaltarregistrerade aktieägares konton kommer istället att ske i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

SKATTEKONSEKVENSER

Utdelningen förväntas uppfylla de krav som anges i kapitel 42 Inkomstskattelagen (1999:1229) (de så kallade "Lex Asea"-reglerna) och Utdelningen kommer därmed inte vara omedelbart skattepliktig för fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Se avsnittet "*Vissa skattefrågor i Sverige*" för ytterligare information.

Beskrivning av Asmodee

MARKNADSÖVERSIKT

Detta avsnitt innehåller information om Bolagets marknader, inklusive information om adresserbar marknad, marknadstillväxt och marknadsstorlek och Bolagets marknadsposition i förhållande till konkurrenter. Såvida inget annat anges baseras informationen i detta avsnitt på Bolagets samlade analys och kunskap om Bolagets marknader samt en extern marknadsstudie med marknadsinformation från det internationella strategikonsultbolaget Arthur D. Little ("ADL") som är daterad den 7 november 2024 ("Marknadsstudien"). Marknadsstudien har upprättats på uppdrag av Bolaget mot betalning. Bolaget bedömer att de antaganden som anges ligga till grund för Marknadsstudien är rimliga samt att informationen i Marknadsstudien är rimlig i sin helhet. De antaganden eller marknadsuppfattningar som presenteras i Marknadsstudien kan dock ha förändrats sedan rapporten färdigställdes.

Informationen som presenteras i det här avsnittet kan innehålla uppskattningar av framtida marknadsresultat och andra framåtriktade uttalanden. Uppskattningar och framåtriktade uttalanden utgör ingen garanti för framtida resultat eller utveckling och faktiska utfall kan avvika väsentligt från nuvarande förväntningar.

INTRODUKTION

Översikt

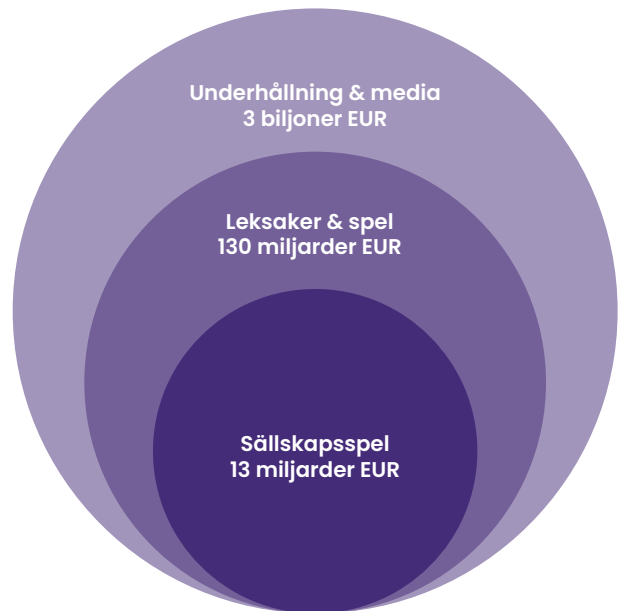
Sällskapsspel är en stadigt växande kategori inom underhållningsindustrin och erbjuder ett brett utbud av upplevelser, från avslappnade sociala spel till mer strategiska och utmanande spel. Sällskapsspel kan spelas i olika miljöer, oavsett om det är hemma med familjen eller under hobbyevenemang ger sällskapsspel ett sätt för människor att få kontakt och engagera sig.

Under de senaste decennierna har marknaden expanderat avsevärt och lockat en bred publik. Från tillfälliga spelare som söker social interaktion till hängivna entusiaster som gör spelandet till en central hobby, har sällskapsspel blivit en framstående form av underhållning. Tillväxten har drivits på av ökad distribution, fler spelvarianter och ett ökande intresse för både fysiska och digitala format, vilket har stärkt sällskapsspelens roll i den moderna vardagen.

Asmodees marknad – Sällskapsspel

Asmodee verkar inom marknaden sällskapsspel, en marknad som värderas till 13 miljarder EUR globalt och ingår i den bredare marknaden för leksaker och spel, vilken värderas till 130 miljarder EUR globalt. Dessa marknader konkurrerar med andra stora underhållningssektorer som böcker, filmer och videospel och är en del av den globala underhållnings- och medieindustrin som är värderad till 3 biljoner EUR globalt. Dessa tre branscher (det vill säga underhållnings- och medieindustrin, leksaker och spel samt sällskapsspel) drivs främst av ekonomisk tillväxt och att en ökande andel av inkomsterna spenderas på underhållning. Sällskapsspel, inklusive brädspel, samlarkortspel och alla andra typer av spel som spelas på eller runt ett bord, erbjuder en distinkt blandning av social interaktion, strategisk komplexitet och skicklighetsbaserat spel som tilltalar en bred demografi. Brädspel har ofta ett upplägg med en strukturerad uppsättning regler och mål där spelarna ska konkurrera med varandra eller samarbeta, vilket tilltalar en bred demografi. Samlarkortspel fokuserar på samlande, uppbyggnad av kortlekar och strategi, där spelarna använder anpassade kortlekar för att överlista sina motståndare. Försäljningen av både brädspel och samlarkortspel drivs huvudsakligen av Nordamerika och Europa och erbjuder olika upplevelser för spelare i alla åldrar med fokus på social interaktion, kritiskt tänkande och kreativitet.¹

Sällskapsspel som en del av den bredare underhållnings- och medieindustrin (2023)



Källa: Marknadsstudien

¹) Marknadsstudien.

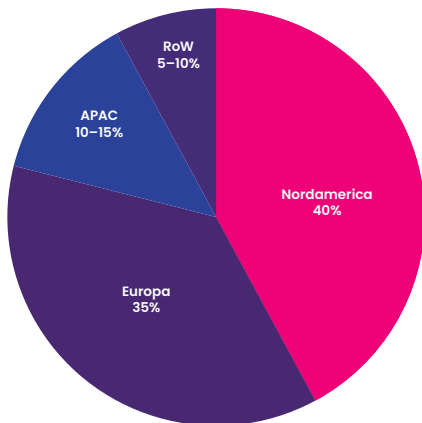
MARKNADERNAS UTVECKLING, STORLEK OCH TILLVÄXT

Geografiska marknader

Nordamerika (40 procent) och Europa (35 procent) är de största marknaderna mätt i globalt detaljhandelsvärde, drivet av kulturella faktorer som gynnar sociala spel, såsom en tradition av hemmabaserad underhållning och en lång historia med ikoniska spel som "Monopol" och "Scrabble", som har sitt ursprung i dessa regioner. De högre inkomstnivåerna i dessa områden gör det dessutom möjligt att spendera mer pengar på fritidsaktiviteter, särskilt sådana som innebär social samvaro med familj och vänner.

I Asien och Stillahavsområdet (i grafen nedan angiven som APAC) (10–15 procent) har marknaden traditionellt kretsats kring mer traditionella spel. Under det senaste decenniet har dock tillväxten för videospel och populärkulturens inflytande lett till en väsentlig expansion av marknaden för sällskapsspel, framför allt på grund av framgångsrika licensierade spel och samlarkortspel som har blivit populära. Övriga världen (i diagrammet nedan angiven som RoW) står för 5–10 procent av det globala detaljhandelsvärdet.

Marknadsandel per region i procent av det totala globala detaljhandelsvärdet, 2023



Källa: Marknadsstudien.

MARKNADSANDELAR FÖR SÄLLSKAPSSPEL EFTER HUVUDSAKLIGA GEOGRAFISKA MARKNADER

De viktigaste länderna som driver marknaden för sällskapsspel är USA, Frankrike, Tyskland och Storbritannien, som tillsammans svarar för cirka 60 procent av den totala marknaden för brädspel.

USA är den största marknaden och hade en tillväxt av antalet sällskapsspelsbolag på massmarknaden¹ från cirka 300 år 2017 till cirka 470 år 2023. Med en totalmarknad (massmarknad och hobby) värderad till 4,8 miljarder EUR 2023, jämfört med 4,0 miljarder EUR 2020 (motsvarande en CAGR på 6 procent), rankas Asmodee som det tredje största sällskapsspelsbolaget i USA med en marknadsandel om cirka 6 procent, motsvarande en ökning med cirka 4 procentenheter sedan 2020.

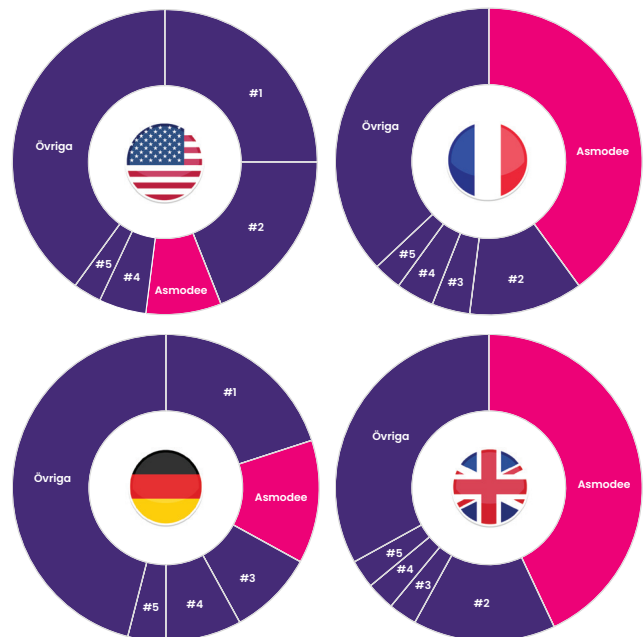
Frankrike och Tyskland har också sett en tillväxt av antalet bolag som säljer sällskapsspelsprodukter på massmarknaden. Den franska marknaden växte från cirka 340 sällskapsspelsbaserade bolag 2017 till cirka 460 år 2023. I Tyskland ökade antalet sällskapsspelsbaserade bolag från cirka 100 år 2017 till cirka 320 år 2023. Under 2020 värderades den totala marknaden (massmarknad och hobby) i Frankrike till 0,8 miljarder EUR och till 1,0 miljarder EUR i Tyskland, där värdet på båda marknaderna ökade med EUR 0,2 miljarder fram till 2023 (motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) på 8 procent respektive 6 procent). För Frankrike och Tyskland rankas Asmodee som nummer ett respektive två i fråga om storlek på marknaden för brädspel. Därutöver har Asmodee en marknadsandel om cirka 39 procent i Frankrike (en ökning med cirka 10 procentenheter sedan 2020) och cirka 13 procent i Tyskland (en ökning med cirka 4 procentenheter sedan 2020).

Den brittiska marknaden (massmarknad och hobby) har varit relativt stabil och värderades till 0,7 miljarder EUR 2020 och 0,8 miljarder EUR 2023 (motsvarande en CAGR på 5 procent) med cirka 170 sällskapsspelsbolag. I Storbritannien är Asmodees marknadsandel 43 procent, en ökning motsvarande cirka 15 procentenheter sedan 2020. Asmodee är rankat som det största sällskapsspelsbolaget i Storbritannien.

Den globala marknaden är fortsatt fragmenterad och nya bolag tillkommer och försvinner regelbundet.²

Nedan diagram visar Bolagets marknadsandel per geografi där Bolagets marknadsandel anges som "Asmodee" och de övriga fyra största aktörerna anges i storleksordning medan övriga aktörer på marknaden anges som "Övriga".

2023 marknadsandelar för sällskapsspel per geografi



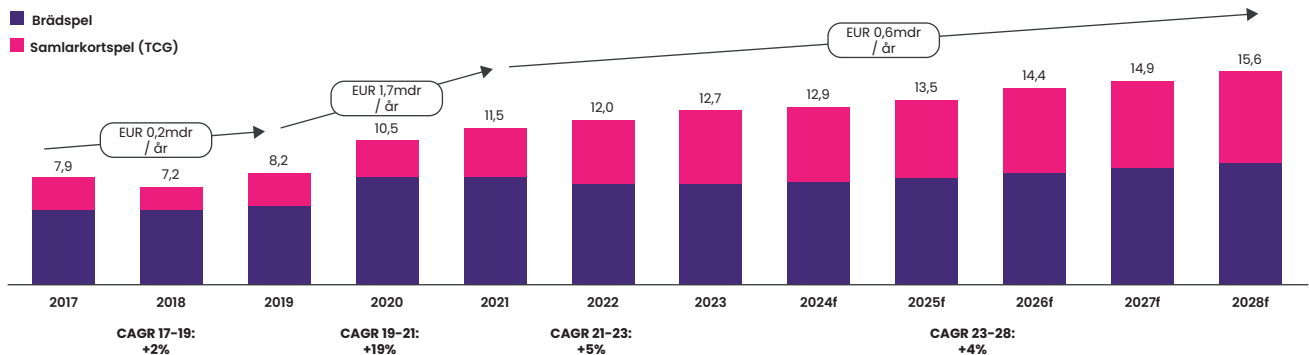
Källa: Marknadsstudien.

¹) En massmarknad fokuserar på en stor grupp kunder utan att skilja mellan olika typer av kunder och syftar till att tillfredsställa en mängd olika krav och preferenser.

²) Marknadsstudien.

Historisk och framtida marknadsstorlek och marknadstillväxt

Utveckling av sällskapsspelmärnadens storlek (miljarder EUR)



Källa: Marknadsstudien. Begreppet CAGR i bilden är en förkortning för det engelska begreppet Compound Annual Growth Rate vilket på svenska motsvarar en genomsnittlig årlig tillväxttakt.

De underliggande trenderna på marknaden för sällskapsspel visar på en tillväxtbana som har utvecklats genom olika faser:

- Före covid-19:** Marknaden för sällskapsspel hade en stadig tillväxt som drevs av övergången från nischintresse till mainstream populärkultur, utökade distributionskanaler och rekommendationer människor emellan. Tillväxten för brädspel drevs främst av en ökande penetration till följd av modernisering, mer användarvänliga spel och ökade behov av social interaktion, medan den flackare tillväxten för samlarkortspel förklarades av ett mycket starkt år 2017 (främst kopplat till framgångarna med Pokémon GO). Mellan 2017 och 2019 växte marknaden med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 2 procent och ökade från 7,9 miljarder EUR till 8,2 miljarder EUR.
- Under covid-19:** Marknaden för sällskapsspel ökade avsevärt eftersom människor sökte sätt att spendera tid med familj och vänner i hemmet. Förändringen i konsumentbeteende i form av ökad tid med familjen och socialt umgänge var utmärkande för både brädspel och samlarkortspel. Denna period präglades också av en stark tillväxt för online-sällskapsspel. Som ett resultat växte värdet av sällskapsspelsmarknaden med en anmärkningsvärd genomsnittlig årlig tillväxttakt om 19 procent mellan 2019 och 2021 och uppgick till 11,5 miljarder EUR.
- Efter covid-19:** Trots den nya makroekonomiska miljön behöll marknaden för sällskapsspel den tillväxt som uppnåddes under pandemin. Efter covid-19-pandemin förblev kundlojaliteten stark och tillväxten fortsatte utan bakslag. Mellan 2021 och 2023 hade marknaden för sällskapsspel en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 5 procent och nådde slutligen 12,7 miljarder EUR, delvis tack vare framgångsrika högkvalitativa spelutgåvor, särskilt inom kategorin för samlarkortspel.
- Framtidsutsikter:** Marknaden för sällskapsspel förväntas framöver behålla sin positiva dynamik, driven av starka trender i förhållande till socialisering i det verkliga livet¹, kundlojalitet och demokratisering av populärkultur.

Marknaden för sällskapsspel beräknas fortsätta växa, med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 4 procent under perioden 2023–2028 där nyckelkategorierna brädspel och samlarkortspel förväntas växa jämnt med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 4 procent vardera. Den något lägre tillväxten under 2024 jämfört med tidigare år påverkas av färre stora lanseringar av samlarkortspel. Tillväxten väntas dock öka igen från och med 2025, då nya lanseringar och nya serier av samlarkortspel väntas driva den totala marknadsexpansionen.

Före perioden som anges ovan (det vill säga 2017) växte den globala brädspel- och pusselmarknaden, som växer i linje med marknaden för sällskapsspel, med 3 procent per år mellan 2006–2017. Från 2006 till 2011 och från 2011 till 2017 hade marknaden en årlig tillväxt om 3 procent respektive 4 procent.²

Kategorin brädspel inom marknaden för sällskapsspel omfattar vidare följande spelkategorier:

- Social** – Fokuserar på gruppinteraktion och kommunikation, ofta med sällskapsspel som främjar lättsam konkurrens eller samarbete;
- Strategi** – Kräver kritiskt tänkande och planering, där spelarna fattar kalkylerade beslut för att överlista motståndarna och uppnå långsiktiga mål;
- Familj** – Utformat för alla åldrar, med balans mellan enkelhet och engagemang, så att familjer kan spela tillsammans med lättlärd regler och delad glädje; och
- Barn** – Skräddarsytt för yngre spelare, med enkel mekanik, livfulla teman och pedagogiska inslag för att främja inlärning och utveckling.

Tabellen nedan visar andelen av massmarknadsförsäljningen för dessa kategorier, samt historisk och prognostiserad genomsnittlig årlig tillväxt i marknadsandel för de angivna perioderna. Asmodee inriktar sig på kategorier med högre tillväxtpotential, såsom strategi och sociala spel, samtidigt som man har en mer begränsad exponering mot kategorier med lägre tillväxtpotential, såsom barn och familj.

¹ Begreppet "i det verkliga livet" är en översättning av det engelska begreppet IRL (in real life).

² Tillväxt i linje med marknaden för sällskapsspel men skiljer sig åt vad gäller underliggande data för spel och pussel som ger ett mindre detaljerat marknadsperspektiv och skiljer sig åt i antalet kategorier som omfattas.

Spelkategorier (massmarknadsförsäljning och genomsnittlig årlig tillväxttakt) inom brädspel

Kategori	Massmarknads- försäljning per kategori	CAGR		
	2023	2017-2019	2019-2023	2023-2028F
Social	34%	8-10%	4-8%	4-6%
Strategi	13%	22-24%	8-12%	8-10%
Familj	28%	0%	2-4%	0-1%
Barn	21%	(6)-(8)%	0-2%	(1)-(2)%
Övriga	4%	n.a.	n.a.	n.a.

Källa: Marknadsstudien.

Orsaken till de olika genomsnittliga årliga tillväxttakterna för ovanstående kategorier kan förklaras av olika faktorer. Sociala spel har historiskt sett haft en accelererande tillväxt som drivits av framgångsrika nya lanseringar (till exempel "Cards Against Humanity", "Exploding Kittens®" etc.). Kategorin har också gynnats av volymexpansion till följd av covid-19, med lägre penetrationspotential som innebär en mer måttlig tillväxt framöver.

Strategispelen har sett en fortsatt accelererad volymtillväxt, främst drivet av expansionen av subkulturen "gaming", förstärkt av anskaffningen av nya lojala spelare under covid-19 (hög lojalitet jämfört med andra kategorier). Tillväxten förväntas avta något jämfört med den senaste tiden i takt med att kategorin går mot ett mer moget stadi.

Efterfrågan på familjespel ökade snabbt under covid-19-pandemin. Den förväntas återgå till stabila utsikter, med framtida volymer som pressas av förändrad demografi (till exempel minskad genomsnittlig storlek på familjer i utvecklade länder).

Barnspel har historiskt upplevt en långsam nedgång i kärnländerna, främst på grund av trycket från alternativa underhållningsformat (till exempel videospel). Effekterna väntas delvis mildras av en ökad medvetenhet om överdriven skärmtid.

I förhållande till ovanstående och för kategorierna social, strategi, familj och barn uppgick Asmodees försäljningsandel för brädspel på massmarknaden under 2023 till 33 procent, 37 procent, 28 procent 2 procent, för respektive kategori.¹

Motståndskraft

Marknaden för sällskapsspel, här inbegripet brädspel och samlarkortspel, har historiskt och på senare tid visat på anmärkningsvärd motståndskraft och goda tillväxtutsikter, även i kristider. Under finanskrisen 2006-2008 växte marknaden med i genomsnitt 5 procent per år. På samma sätt uppnådde marknaden en mycket positiv tillväxt under 2020, trots utmaningarna med covid-19-pandemin och omfattande nedstängningar.² Att dessutom uppnå en årlig tillväxt på 5 procent 2021-2023 under en period av höga räntor och inflation efter covid-19-pandemin visar på motståndskraft.

Denna motståndskraft kan tillskrivas de inneboende styrkorna som finns kopplat till sällskapsspel och som uppfyller människors behov i kristider. Produkterna är en prisvärd källa till underhållning, vilket gör dem tillgängliga även när de ekonomiska förhållandena är utmanande. Dessutom ses underhållning ofta som viktigt i svåra tider och hjälper att lindra den stress som kan uppstå under svårare levnadsförhållanden. Sällskapsspel för också människor samman och främjar sociala kontakter, egenskaper som värderas särskilt högt i osäkra tider.³

I allmänhet drivs marknaden för sällskapsspel av ekonomisk tillväxt och att en ökande andel av inkomsterna spenderas på underhållning. Mer specifikt kännetecknas marknaden av stabil underliggande tillväxt, även om lanseringar av framgångsrika högkvalitativa spel kan påverka marknadstillväxten positivt under perioder som kan följas av en kortare period av svagare tillväxt. Under de senaste åren har detta mönster uppträtt 2016 och 2023 till följd av framgångsrika lanseringar av spel.⁴

1) Marknadsstudien.

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

4) Marknadsstudien.

KONSUMENTKATEGORIER INOM MARKNADEN FÖR SÄLLSKAPSSPEL

70 procent av befolkningen i USA och EU spelar sällskapsspel. Hur och hur mycket de spelar varierar eftersom spelarna uppvisar olika konsumtionsbeteenden som kan delas in i följande kategorier:

- **Tillfälliga spelare** – Spelare som spelar ibland som en social aktivitet;
- **Familjespelare** – Personer som söker engagerande och intellektuellt stimulerande upplevelser genom spel och vill dela detta intresse med familj och vänner;
- **Spelentusiaster** – Entusiaster som har spelande av sällskapsspel som en viktig hobby.

Den utbredda intresset inom många olika kategorier av spelare ger en tydlig indikation på den betydande roll som sällskapsspel har inom den moderna underhållningen.

Tillfälliga spelare

Tillfälliga spelare är individer som trivs med interaktion och kontakt med andra, och som söker sociala upplevelser i vilken form av underhållning de än väljer. Tillfälliga spelare kan vara spelare som tycker om lättsamma, avslappnade aktiviteter, familjer som använder spel som ett sätt att och tillbringa kvalitetstid tillsammans, eller hängivna brädspelsentusiaster som brinner för att utforska olika spelformat och spelmekaniker. Tillfälliga spelare dras till upplevelser som främjar engagemang och livlig interaktion, oavsett om det handlar om att spela brädspel, gå ut för att träffa vänner eller delta i andra sociala aktiviteter. Tillfälliga spelare är vanligtvis mellan 16 och 35 år gamla. 30–40 procent av spelarna inom marknaden för sällskapsspel betraktas som tillfälliga spelare, vilket motsvarar cirka 250 miljoner människor i Europa och Nordamerika.¹

Tillfälliga spelare väljer ofta sociala spel för att tillfredsställa sitt behov av sociala kontakter. Dessa spel, som vanligtvis spelas i informella miljöer som i hemmet, på barer eller på kaféer, är utformade för nöje och interaktion och kan omfatta många olika speltyper, exempelvis partyspel och frågesport som är framtagna specifikt för att skapa livliga och engagerande upplevelser som för människor samman.

Sociala spel har ofta en liten storlek, är lätta att transportera och är prisvärda med ett pris oftast runt 20 EUR. De tar också kort tid att spela och är lätta att lära sig, vilket gör dem tillgängliga för många olika typer av spelare. Dessa egenskaper gör sociala spel perfekta att ge bort som present, vilket är mycket vanligt i den här kategorin. Detta medför att spelaren inte alltid är köparen av spelet utan kan ha fått det som en present. Beslutet att spela sociala spel drivs ofta av tidigare positiva erfarenheter, som att ha spelat spelet med en familjemedlem, vilket gör spelet ännu mer tilltalande och stärker spelarens önskan om att delta i social interaktion genom spel.

Exempel på Asmodee-spel som uppskattas av tillfälliga spelare:



¹) Marknadsstudien.

Familjespelare

Familjespelare är personer, allt från barn, föräldrar och far- och morföräldrar som söker engagerande och intellektuellt stimulerande upplevelser genom spel. Familjespelare är ofta personer som letar efter aktiviteter som samlar alla för roliga och interaktiva stunder som kan delas, eller hängivna spelare med stort intresse för att utforska komplexa strategier och spelmekaniker. Familjespelare drivs inte bara av intresset för utmanande spel, utan också av en önskan om att dela sitt intresse med familj och vänner och visa dem hur roligt det är med strategiskt tänkande och mer komplexa spel. Familjespelare strävar också efter meningsfulla sociala interaktioner och uppskattar att få kontakt med andra genom spel där man tävlar mot eller samarbetar med varandra. 50–60 procent av spelarna inom marknaden för sällskapsspel betraktas som familjespelare, vilket motsvarar cirka 500 miljoner människor i Europa och Nordamerika.¹ Denna population omfattar även barnspelare. Föräldrar och lärare, som vanligtvis är köparna, söker efter spel som inte bara är roliga utan också pedagogiska och främjar färdigheter som problemlösning, samarbete och kreativitet.

Sällskapsspel är ett idealiskt sätt för familjespelare att träffas och få kvalitetstid tillsammans, både hemma och på semestern. Denna kategori omfattar olika typer av spel, som familjespel och strategispel, som passar olika preferenser och spelstilar. Vanligtvis är spelen mellan stora till stora, vilket återspeglar deras komplexitet och den uppslukande upplevelse som de erbjuder. Priserna för familjespel kan variera från EUR 20 till 40–50 EUR, beroende på spelens djup och omspelningsvärde.

Familjespelares spelsessioner varar vanligtvis mellan 30 minuter och 1 timme, vilket gör dem tillräckligt långa för att ge en tillfredsställande utmaning men tillräckligt korta för att passa in i hektiska scheman. Denna balans mellan engagerande spel, storlek och pris gör sällskapsspel till ett populärt val för både tillfälliga spelare och entusiaster som söker meningsfull interaktion och strategisk komplexitet.

Exempel på Asmodee-spel som uppskattas av tillfälliga spelare:



Spelentusiaster

Spelentusiaster har ett stort intresse för sin hobby och betraktar spelandet av sällskapsspel som mer än bara ett tidsfördriv – det är en central del av livsstilen. Spelentusiaster fördjupar sig i spelandet och organiserar ofta sammankomster som är specifikt inriktade på att spela eller tävla. Utöver att spela sällskapsspel interagerar spelentusiaster med IP-rättigheter som är knutna till deras favoritspel genom aktiviteter som samlande, byteshandel och målning. Spelentusiaster är djupt engagerade i dessa aktiviteter och söker ständigt efter sätt att förbättra sina spelupplevelser och dela sitt intresse med andra. Spelentusiaster är vanligtvis mellan 16 och 35 år gamla. 5–10 procent av spelarna inom marknaden för sällskapsspel betraktas som spelentusiaster, vilket motsvarar cirka 60 miljoner människor i Europa och Nordamerika.²

Spelentusiaster spelar alla möjliga typer av brädspel, inklusive livsstilsspel som vanligtvis är mellan stora till mycket stora i storlek och har ett inköpspris som vanligtvis överstiger 50 EUR och emellanåt över 100 EUR. Sessionerna för livsstilsspel kan vara långa, upp till flera dagar, och vissa spel har till och med mekaniker från äldre spelversioner så att en enda kampanj kan sträcka sig över flera månader med fortlöpande utveckling.

Denna spelkategori omfattar bland annat miniatyrspel, som tillför en ytterligare dimension med förberedelser då spelarna målar sina minifigurer; samlarkortspel, som har fokus på samlande och har en stark sekundärmarknad; och rollspel, som kan samla spelare i månader eller till och med år som skapar komplexa och utvecklande berättelser. Dessa element gör spelupplevelsen uppslukande och värderas högt av inbitna spelare.

Exempel på Asmodee-spel som uppskattas av spelentusiaster:



1) Marknadsstudien.

2) Marknadsstudien.

DETALJHANDELSKANALER

Konsumenterna uppvisar spel- och köpbeteenden som är specifika för deras geografiska platser och spelarkategori, vilket i hög grad påverkar hur spel tas emot och köps. Detaljhandelslandskapet kan också variera avsevärt från ett land till ett annat, med olika typer av butiker, konsumentpreferenser och marknadynamik. Detta gör det nödvändigt att ha en detaljerad förståelse för distributionsområdet och de resurser som är involverade för framgångsrik marknadspenetration.

Detaljhandelsförsäljningen kan delas in i tre huvudtyper, som var och en inriktar sig mot olika delar av spelmarknaden:

- Hobbybutiker och oberoende butiker,
- Specialbutiker och stormarknader, och
- Onlinebutiker.

Hobbybutiker och oberoende butiker

Hobbybutiker och oberoende butiker, som också omfattar hobbybutiker online, består av tusentals små lokala butiker runt om i världen som erbjuder en stor portfölj av spel till konsumenterna. De fungerar som mikro-influencers i sina lokalsamhällen genom att ge råd om spel och skapa kundlojalitet. Det är i dessa butiker som nya utgåvor testas för att få direkt feedback från sina kunder. Evenemang organiseras regelbundet i butikerna vilket bidrar till den grundläggande marknadsföringsstrategin för sällskapsspel för att få människor att spela, eftersom 80 procent av köparna är vana vid att först spela spelet.¹ Denna kategori kännetecknas av högre inträdesbarriärer, eftersom det krävs ett stort distributionsnätverk för att nå större försäljningsvolym. Asmodee har en stark strategisk närvaro i denna kategori tack vare sitt distributionsnätverk, vilket Asmodee anser vara en viktig fördel jämfört med konkurrenter som vanligtvis är mer inriktade på stora nyckelkunder. Sällskapsspelare och spelentusiaster är de här butikernas viktigaste kunder och livsstilsspel erbjuds vanligtvis endast i dessa specialbutiker. Kategorin hobby och oberoende butiker har en uppskattad marknadsandel om cirka 35 procent inom brädspel för 2023.² Exempel på hobby- och oberoende butiker är Faraos Cigarer, Jeux Descartes Paris, Starplayer och Magic Madhouse.

Specialbutiker och stormarknader

Specialbutiker och stormarknader är stora nationella kedjor som specialiserar sig på leksaker och spel, mediaprodukter och till och med mat. Dessa butiker köper redan framgångsrika och välkända produkter i stora mängder, ofta till lägre priser. Specialbutikerna tar in ett varierat sortiment och stormarknaderna ett urval av de bästa spelen. Familjespelare och tillfälliga spelare är dessa butikers primära kunder. Sociala spel och ständigt populära titlar säljs främst genom dessa special- och masskanaler. Kategorin specialbutiker och stormarknader har en uppskattad marknadsandel om cirka 30–35 procent inom brädspel för 2023.³ Exempel på specialbutiker och stormarknader är Bilka, fnac, Barnes & Noble, GameStop, Tesco, Walmart och Carrefour.

Onlinebutiker

Onlinebutiker är nationellt och internationellt erkända online-försäljare med stora produktlager. Onlinebutikerna erbjuder vanligtvis en bred portfölj till konkurrenskraftiga priser och förser konsumenterna med produktrecensioner. Online-kanalerna förväntas fortsätta att vinna relevans under de kommande åren, särskilt bland tillfälliga spelare som utgör huvuddelen av kundkretsen. Kategorin online-butiker har en uppskattad marknadsandel om cirka 25–30 procent inom brädspel för 2023.⁴ Exempel på onlinebutiker är Amazon, bol.com och Webhallen.

PRODUKTKATEGORIER INOM SÄLLSKAPSSPELSBRANSCHEN

Marknaden för sällskapsspel är huvudsakligen uppdelad i två kategorier: brädspel och samlarkortspel. Dessa två huvudkategorier delar samma konsumenttyper och distributionskanaler som en del av den totala marknaden för sällskapsspel, och uppvisar olika dynamik i sina publiceringsinsatser, cyklicitet och vikten av nya utgåvor.

De två kategorierna förväntas växa jämnt med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 4 procent från 2023 till 2028.

Brädspel

Brädspel riktar sig till ett brett spektrum av konsumenter, från tillfälliga spelare till hängivna fans. Brädspelskategorin är beroende av både ständigt återkommande titlar, som står för huvuddelen av försäljningen, och ett stort antal nya utgåvor och nyheter som bidrar till den totala tillväxten i kategorin år efter år. Varje år kommer årets nya spel antingen att försvinna från marknaden efter sina första upplagor och ersättas av ett ökande flöde av nya utgåvor, eller förvandlas till så kallade evergreen-spel efter några år av konsekvent försäljning till konsumenterna. Endast ett fåtal utvalda nyheter uppnår denna status. När de väl gör det kan dessa evergreen-spel ge möjlighet till försäljning under längre tid, som stöds av förläggarna genom expansioner, nya utgåvor och licensmöjligheter, vilket driver tillväxt för försäljningen av grundspelet.

Det tar cirka två år för ett brädspel att komma ut på marknaden, med antingen en kortsiktig återbetalning för kortlivade titlar eller en mer långsiktig, stadig tillväxt för de mest framgångsrika som lägger ytterligare ett lager av försäljning till de befintliga evergreen-varumärken.

1) Enligt undersökningar för Asmodee 2019.

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

4) Marknadsstudien.

Samlarkortspel (TCG)

Samlarkortspel är ett livsstilsnöje, där konsumenterna uttrycker sin identitet och sitt engagemang genom att lägga värde i tid och pengar på ett eller flera samlarkortspel. Liknande sällskapsspel i denna kategori av livsstilsnöjen inkluderar miniatyrspel. Konsumenter av samlarkortspel är livsstilskonsumenter eftersom de inte bara spelar utan också samlar, visar och byter utanför den rena speltiden, vilket leder till att de bygger upp sina nätverk i det verkliga livet och i sociala medier. Samlarkortspel skapar ofta mervärde för sällsynta kort, vilket leder till en stark andrahandsmarknad som i sin tur fortsätter att generera positiva möjligheter för nya utgåvor.

Samlarkortspel drivs av regelbundna större lanseringar, där nya kort introduceras regelbundet som har ett värde i spelet och som endast kan köpas i slumpmässiga förpackningar. Dessa lanseringar sker vanligtvis flera gånger per år och uppmuntrar till upprepade köp från konsumenterna, eftersom spelarna försöker utöka sina samlingar och förbättra sin spelupplevelse. De stöds av starka marknadsföringsaktiviteter samt eventbaserade engagemang i butiker och tävlingar.

Kategorin samlarkortspel har historiskt sett bestått av ett fåtal stora serier som *The Pokémon® Trading Card Game*, *Yu-Gi-Oh!®*, eller *Magic: The Gathering®*, med nya kortuppsättningar och expansioner som släpps regelbundet. Under de senaste åren har nya serier introducerats tack vare den övergripande framgången för kategorin som stöds av trenderna ovan, men endast ett fåtal har nått den kritiska massa som krävs för långsiktig framgång. De spel som får genomslag utvecklar ofta lojala spelarnätverk som bidrar till att deras popularitet upprätthålls på lång sikt.

Det tar flera år att utveckla ett framgångsrikt samlarkortspel, och det långsiktiga engagemanget hos samlarkortspelare är kopplat till den övergripande långsiktiga syn som de har på IP-rättigheten då framgångsrika samlarkortspel planerar för flera år framåt när det gäller sina releaser. Samlarkortspel har historiskt haft en cyklisk försäljning, beroende på var de befinner sig i sina innehållscykler samt kvaliteten på de nya utgåvorna.

BRANSCHTRENDER

Innovations- och utbudstrender: Branschen för brädspel är främst utbudsdriven, där varje nytt spel är en prototyp som kräver marknadstestning för att bedöma dess framgång. Detta behov av innovation leder till ett stort antal nya lanseringar varje år, vilket håller industrin dynamisk och ständigt utvecklande. Det har skett en ökning med 23 procent i antalet nya artikelnummer (Eng. *Stock Keeping Units*) som släpptes 2023 jämfört med 2018.¹ Denna tillväxt åtföljs av större tillgänglighet, där stora återförsäljare avsätter större utrymme för brädspel och erbjuder fler alternativ online och hos bokhandlare, och ökade produktutbud.

Tillväxt av en global, fritidskonsumerande befolkning: Mellan 2024 och 2030 väntas den globala konsumentklassen växa från 4,2 miljarder till 5 miljarder. Den genomsnittliga arbetsveckan har minskat med cirka 45 procent under de senaste 100 åren, en trend som förväntas fortsätta, vilket frigör mer tid för fritidsaktiviteter. En större global konsumentklass, högre inkomstnivåer och mer tid för fritidsaktiviteter förväntas vara drivkrafter för marknaden för sällskapsspel under de kommande åren, eftersom det kommer att möjliggöra ökade utgifter för sällskapsspel, särskilt sådana som involverar social interaktion med familj och vänner.²

Momentum med fysiska evenemang och utmärkelser: Evenemang och utmärkelser fortsätter att spela en avgörande roll i branschen. Stora spelutställningar och mässor som hålls under året ger en plattform för nya spel att introduceras för allmänheten, vilket driver medvetenhet och försäljning. Dessutom blir gemenskapen kring brädspel allt viktigare, med förläggare som aktivt hanterar och engagerar sig med mycket entusiastiska grupper på sociala nätverk, forum som BoardGameGeek, och vid både små och stora fysiska evenemang. Den globala marknaden för samlarobjekt förväntas växa med cirka 40 procent från 2020 till 2025³, och denna tillväxt möjliggörs av interaktioner och evenemang, online och fysiska, där spelare kan handla med varandra. Dessa engagemang hjälper till att bygga en stark och lojal kundbas.

Demografiska trender: Demografiska och kulturella förändringar påverkar också branschen. Millennials, som har vuxit upp med brädspel som en del av populärkulturen, fortsätter att spela i vuxen ålder och använder ofta dessa spel som ett sätt att socialisera. Spelare i alla åldrar för vidare sitt intresse för brädspel till sin omgivning när de blir äldre, vilket främjar en ny generation av spelare i alla åldrar. Dessutom ses brädspel alltmer som en säker plats för mångfald och identitetsbekräftelse, vilket speglar bredare samhällstrender.

1) Uppgifter hämtade från Koncernens interna e-handelsverksamhet 2018 till 2023.

2) Marknadsstudien.

3) Marknadsstudien.

Förstärkt behov av social interaktion: Det finns också en växande trend mot att söka socialisering i det verkliga livet då människor alltmer inser glädjen i att koppla bort från digitala enheter och återknyta kontakten med andra. Denna önskan, som blev särskilt tydlig under covid-19-pandemin, belyser en långsiktig mänsklig uppskattning för social interaktion. Enligt data uttrycker 53 procent av amerikanerna i åldersgruppen 18 till 40 en önskan att minska sin skärmtid, medan 51 respektive 47 procent i samma åldersgrupp oroar sig för att deras enhetsanvändning kan påverka deras fysiska eller emotionella hälsa negativt.¹

Trend inom engagemang med varumärken och transmediautveckling: Utvecklingen av IP-rättigheter över olika medieformat (transmedia) blir allt viktigare, eftersom IP-rättigheter blir ett uttryck för den enskilde, för tillhörighet och identitet för konsumenterna som är sammanlänkade genom sin passion globalt. Underhållningens framväxt som en central del av vardagen har lett till att varumärken expanderar sina universum till flera medier, inklusive filmer, videospel, TV-program, böcker och brädspel. Denna transmediastrategi hjälper till att bygga varumärkeslojalitet bland fans, vilket ytterligare ökar brädspelens attraktionskraft.

Ekonomisk tillgänglighet per spelad timme: Brädspel ger i allmänhet ett bättre pris per spelad timme jämfört med underhållningsalternativ såsom bio, konserter eller sportevenemang. Aktiviteter som att se film på bio eller delta i liveevenemang innebär ofta ytterligare kostnader för parkering, mat och dryck, vilket gör dem dyrare totalt sett. I kontrast innebär brädspel ett engångsköp och möjliggör upprepat spelande över längre perioder, vilket sprider kostnaden över många sessioner. Detta gör brädspel till ett mer budgetvänligt och varaktigt underhållningsalternativ, särskilt för grupper som söker interaktiva och sociala upplevelser.

KONKURRENSLANDSKAP

Marknadsfragmentering

Förläggare

Landskapet för förläggarstudios är mycket fragmenterat och många studios kommer regelbundet in på marknaden. Varje studio har en egen distinkt identitet som ligger till grund för produktlinjerna och riktar sig till specifika konsumenttyper. Denna mångfald inom förlagsmarknaden säkerställer att det finns ett brett utbud av spel för olika smaker och preferenser, men bidrar också till marknadens komplexitet.

Väg till marknaden

I kontrast har distribution till stor del konsoliderats under de senaste decennierna. Även om det fortfarande finns en del mindre distributörer, kontrolleras en större del av den globala distributionen av etablerade nätverk av konsoliderade distributörer. Denna konsolidering ger en mer strömlinjeformad väg från förläggare till återförsäljare, även om den begränsar inträdesmöjligheterna på marknaden för nyare eller mindre bolag som tillverkar sällskapsspel.

Detaljhandel

Detaljhandelskanalen är uppdelad mellan massmarknaden, online och hobbymarknaden. Detaljhandeln på massmarknaden domineras av stora livsmedelskedjor som är starkt konsoliderade och erbjuder bred åtkomst till ett urval av de mest populära sällskapsspelen. Hobbymarknaden är istället avsevärt fragmenterad och består av flera tusen oberoende butiker världen över. Dessa butiker är svåra att räkna på grund av det stora antalet och variationen, vilket bidrar till marknadens övergripande fragmentering.

Konkurrensjämförelse

På denna fragmenterade marknad är de ledande sällskapsspelsbolagen de som antingen har bildat koncerner genom att kombinera förläggarstudios och distributionsnätverk, eller etablerade bolag som inriktar sig mot leksaksbranschen med betydande marknadsförings- och massdistributionsmöjligheter och som har expanderat till sällskapsspel för att diversifiera sina portföljer.

Asmodee sticker ut i branschen då man, enligt Bolagets bedömning, är den enda integrerade koncernen som distribuerar både egna och tredje parts produkter med hjälp av en global och heltäckande strategi för detaljhandelskanalen. Asmodee har en ledande roll inom distribution av spel i hobbykanalen och fungerar därmed som nyckelpartner till några av sina konkurrenter, främst Hasbro, Mattel och Ravensburger.

Hasbro är ett amerikanskt bolag som fokuserar på leksaker och sällskapsspel och expanderar främst sina cirka 10 varumärken, däribland stora IP-rättigheter som *"Monopol"*, *"Magic: The Gathering"*, *"Transformers"* och *"Dungeons & Dragons"*. För distributionen har de strategiska samarbeten med stora detaljhandelskedjor, licenstagare och tredjepartsdistributörer, bland annat Asmodee.

Mattel är ett amerikanskt bolag med cirka 20 varumärken och fokuserar på klassiska leksaker som *"Barbie"* och *"Hot Wheels"* och erbjuder även familjevänliga spel som *"UNO"* och *"Pictionary"* i olika utgåvor. Liksom Hasbro har Mattel strategiska samarbeten med stora detaljhandelskedjor, licenstagare och tredjepartsdistributörer, inklusive Asmodee.

Ravensburger är ett tyskt bolag med cirka 10 varumärken som fokuserar på pussel och har brädspelstitlar som *"Labyrinth"* och *"Castles of Burgundy"*. Bolaget har nyligen gjort framsteg inom kategorin för samlarkortspel genom samarbetet med Disney rörande *"Disney Lorcana"*.

Games Workshop är ett brittiskt bolag som huvudsakligen fokuserar på sin brädspelsserie med miniatyrer *"Warhammer 40 K"* och dess olika utgåvor. Den senaste versionen av *"Warhammer 40 K"* släpptes i juni 2023 och distributionen sker genom 500 detaljhandelsbutiker i Europa, USA och Asien samt över 7 000 oberoende återförsäljare.²

1) Deloitte's 2023 Connected Consumer Report: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/telecommunications/connectivity-mobile-trends-survey.html#print-the-report>

2) Marknadsstudien.

VERKSAMHETSBEKRIVNING

Asmodee i korthet

Asmodee bildades 1995 som ett lokalt franskt brädspelsbolag och har i dag utvecklats till en global förläggare och distributör av sällskapsspel (brädspel, samlarkortspel och alla andra typer av spel som spelas på eller runt ett bord). Under de första åren fokuserade Asmodee på att ta fram sina egna sällskapsspel och erbjuda förläggare- och distributionstjänster åt andra, mindre spelutvecklare, huvudsakligen i Frankrike. Genom strategiska förvärv av andra utgivare, immateriella rättigheter och lokala distributörer samt Asmodees marknadsföringsförmåga i samtliga kanaler i Europa, Nordamerika och resten av världen, har Asmodee genom åren utökat sin modell för förläggning och distribution av både egna spel och spel från tredje parter.

Asmodees innovations- och kvalitetsarbete har idag befestat dess ställning som en global ledare inom sällskapsspelbranschen¹, med ett varierande sortiment av brädspel och samlarkortspel för alla generationer. Asmodees portfölj av varumärken omfattar kända titlar som **CATAN**[®], **Ticket to Ride**[®], **Dobble**^{®/Spot-it!}[®] and **Exploding Kittens**[®]. Asmodee ingår också licens- och/eller distributionssamarbeten med tredje parter avseende ledande varumärken och immateriella rättigheter, såsom **The Pokémon Company International**, Hasbro med **Magic: The Gathering**[®], **Disney**, **Star Wars**[™], **Marvel**, **Harry Potter**[®], **The Lord of the Rings**[™], **Dungeons & Dragons**[®] och **Carcassonne**.

Per den 30 september 2024 drev Asmodee 23 studios, hade mer än 2 200 anställda och över 400 IP-rättigheter. Asmodee lanserar mer än 1 000 nya artikelnummer varje år (antingen med Asmodee eller partners som förläggare). Asmodees närvaro sträcker sig till runt 100 länder i Europa, Nordamerika, Sydamerika och Asien, och Koncernen sålde över 110 miljoner spel och samlarkortspel under räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024.

För räkenskapsåren 1 april 2023 – 31 mars 2024, 1 april 2021 – 31 mars 2023 och 1 april – 31 mars 2022² genererade Koncernen en nettoomsättning om 1 287 664 TEUR, 1 215 199 TEUR respektive 1 076 486 TEUR, vilket motsvarar en ökning med 6,0 procent (2023/2024) och 12,9 procent (2022/2023). Koncernens justerade EBITDA³ för samma perioder uppgick till 211,671 TEUR (2023/2024), 214,074 TEUR (2022/2023) och 135,060 TEUR (2021), och den justerade EBITDA-marginalen⁴ till 16,4 procent (2023/2024), 17,6 procent (2022/2023) och 12,5 procent (2021). För de sex månader som avslutades den 30 september 2024 genererade Koncernen en nettoomsättning om 598 360 TEUR (624 785 TEUR under motsvarande period 2023). Justerat EBITDA för samma perioder uppgick till 98 138 TEUR respektive 89 434 TEUR, och den justerade EBITDA-marginalen till 16,4 procent respektive 14,3 procent.⁵

1) Marknadsrapporten.

2) I Informationsbroschyren har historisk finansiell information för Asmodee avseende perioden före den 1 april 2022 hämtats från Gamla Asmodee-koncernens historiska finansiella information. Se avsnittet "Utvald historisk finansiell information för Asmodee" för mer information.

3) Justerat EBITDA är ett alternativt nyckeltal som tillämpas av Bolaget och definitionen av alternativa nyckeltal framgår av avsnittet "Utvald historisk finansiell information för Asmodee – Alternativa nyckeltal – Definitioner av alternativa nyckeltal".

4) Justerat EBITDA-marginal är ett alternativt nyckeltal som tillämpas av Bolaget och definitionen av alternativa nyckeltal framgår av avsnittet "Utvald historisk finansiell information för Asmodee – Alternativa nyckeltal – Definitioner av alternativa nyckeltal".

5) Ovanstående historiska finansiella information bör läsas tillsammans med Koncernens finansiella resultat för de räkenskapsår som omfattas av Informationsbroschyren som ingår i avsnittet "Utvald historisk finansiell information för Asmodee".

HISTORIK

I följande tabell beskrivs de viktigaste händelserna och milstolpar för Asmodee från grundandet fram till dagen för Informationsbroschyren. .

1995 (september)	Asmodee grundas som brädspelsbolag i Frankrike av Marc Nunès.
1998 (augusti)	Förvärv av IP-rättigheterna till Jungle Speed ®.
2003 (mars)	Distributionsrättigheter i förhållande till The Pokémon Company International för Pokémon® Trading Card Game i Storbritannien, följt av Frankrike 2004.
2006 (april)	Private equity-bolaget Naxicap Partners förvärvar aktier i Asmodee.
2007 (december)	Private equity-bolaget Montefiore Investment förvärvar en andel i Asmodee för att finansiera tillväxt genom förvärv och expansion till nya geografier.
2008 (juli, oktober)	Förvärv av distributionsbolagen Hodin (Belgien) och ProLudo (Tyskland) samt spelutvecklaren Cromola (Spanien) som möjliggör en expansion av Bolagets verksamhet i dessa geografier.
2010 (maj)	Förvärv av Esdevium Games, en ledande brittisk speldistributör, vilket ökar distributionskapaciteten i Storbritannien.
2014 (januari)	Asmodee förvärvas för 143 MEUR av riskkapitalbolaget Eurazeo, vilket möjliggör ytterligare expansion och förvärv.
2014 (juli)	Förvärv av Days of Wonder, känt för brädspellet Ticket to Ride ®.
2014 (december)	Förvärv av Fantasy Flight Publishing, vilket inkluderar studion Fantasy Flight Games ®, en förläggare av brädspel i USA, vilket expanderar verksamheten till den nordamerikanska marknaden.
2015 (juni)	Förvärv av förlagsrättigheterna till de engelskspråkiga versionerna av Spot It! ® och Dobble ®.
2015 (december)	Förvärv av IP-rättigheterna till spelet CATAN ® från Mayfair Games.
2016 (oktober)	Förvärv av F2Z Entertainment, som omfattar studios som Z-Man Games ®, Plaid Hat Games ® (avytttrad sedan dess) och Filosofia , känt för Pandemic ®.
2016 (december)	Förvärv av Edge Entertainment, en fransk och spansk förläggare och distributör. Asmodee förvärvar Heidelberger Spieleverlag, en tysk förläggare och distributör.
2018 (oktober)	Private equity-bolaget PAI Partners förvärvar Asmodee från Eurazeo för 1,2 miljarder EUR.
2019 (januari)	Förvärv av Blackfire, en europeisk distributör specialiserad på samlarkortspel, leksaker, brädspel och populärkultur-produkter.
2019 (december)	Förvärv av Repos Production, en belgisk förläggare känd för "7 Wonders".
2020 (juli)	Förvärv av Libellud, en fransk förläggare känd för "Dixit". Förvärv av Philibert, en oberoende e-handelsplats för sällskapsspel i Frankrike.
2021 (januari)	Förvärv av Board Game Arena, en digital plattform där man kan spela brädspel online.
2021 (mars)	Förvärv av Plan B Games, som omfattar Next Move, Pretzel Games och Eggertspiele, vilket utökade portföljen med titlar som "Azul".
2021 (december)	Strategisk investering genom förvärv av 55 procent av aktierna i Exploding Kittens Inc., en stor förläggare i USA. Pressmeddelande om att Asmodee ska förvärvas av Embracer Group för 2,75 miljarder EUR.
2022 (mars)	Embracer Group slutför förvärvet av Asmodee.
2022 (oktober)	Förvärv av VR Group, en ledande australisk distributör med verksamhet i Storbritannien.
2024 (april)	Embracer Group tillkännager sin avsikt att dela ut aktierna i Asmodee Group AB till Embracer Groups aktieägare.

VISION OCH MISSION

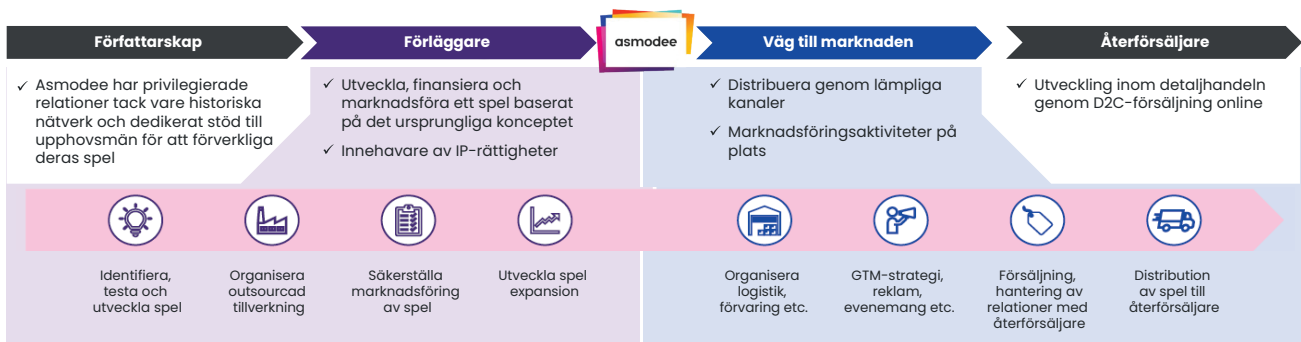
Asmodees vision är att hylla alla spelare med extraordinära gemensamma upplevelser, med en mission att både skapa och marknadsföra de mest innovativa sällskapsspele för sina spelare och partners och bygga upp en uppskattad portfölj av starka varumärken.

AFFÄRSMODELL

Koncernens affärsmodell är centrerad kring skapande, förläggning och distribution av sällskapsspel. Under de senaste åren har Asmodee utvidgat sin verksamhet till digitala brädspel och ingått samarbeten för att erbjuda spelarna en mångsidig transmediaupplevelse. Asmodee har en diversifierad portfölj med över 400 IP-rättigheter

globalt, når cirka 100 länder genom både direkt och indirekt distribution och har en direkt go-to-market-kapacitet i 27 länder¹, vilket täcker en betydande del av marknaden för sällskapsspel. I värdekedjan är Asmodee placerat mellan spelutvecklare och återförsäljare, med fokus på förlagsverksamhet och marknadsföring av spel. Asmodee erbjuder en blandning av egna och licensierade IP-rättigheter. Asmodees immateriella rättigheter består av en blandning av ägda och licensierade IP-rättigheter. Asmodees egna IP-rättigheter har antingen utvecklats av någon av dess 23 studios eller är IP-rättigheter som förvärvats som en del av Asmodees tillväxtstrategi. De licensierade IP-rättigheterna är i allmänhet resultatet av franchisesamarbeten med tredjepartsägare av IP-rättigheter.

Asmodees närvaro i näringslivskedjan



Källa: Asmodee.

Asmodees spel är inriktade på berättelser som drar in spelaren i en annan värld. De omfattar framgångsrika titlar som **CATAN®**, **Ticket to Ride®**, **Dobble®/Spot-it!®** och **Explo-ding Kittens®**. Dessa och många andra av Bolagets spel har inte bara ett underhållningsvärde, utan främjar även en känsla av samhörighet och umgänge bland spelarna.

Asmodees räckvidd på marknaden har utvecklats främst genom en serie av förvärv för att bygga ett globalt och heltäckande nätverk för egna utgivna spel samt spel utgivna av partners. Asmodee har en direkt go-to-market-kapacitet i 27 länder² och en indirekt närvaro i 100 länder genom hobby-, mass- och specialistkanaler samt online-kanaler. Denna distributionsplattform utgör ryggraden i Asmodees affärsverksamhet och ger konkurrensfördelar genom att säkerställa kvaliteten, noggrannheten och omfattningen av spelportföljen och utbudet, vilket gör Asmodee till en one-stop-partner för detaljhandeln och för partners. Asmodees distributionsräckvidd gör det möjligt för dess interna studios och externa partners att nå konsumenter globalt.

Vid sidan av sin distributionsverksamhet har Asmodee under sin 30-åriga historia både förvärvat studios och IP-rättigheter samt skapat nya studios, nya spel och nya IP-rättigheter. Asmodee har ett beprövat kunnande inom sin förlagsverksamhet som främjar skapandet av spel för relevanta målgrupper genom sina tre speltyper och 23 studios, som alla har sin egen identitet och sitt eget nätverk av författare, spelarnätverk och förlagsspecifika egenskaper. Attraktionskraften i Asmodees spelportfölj och dess förläggarkapacitet underbyggs ytterligare av Bolagets historia när det gäller att lansera spel, inklusive nya IP-rättigheter, som har upprätthållit en stark närvaro på en ständigt föränderlig och konkurrensutsatt underhållningsmarknad. Flera av Koncernens IP-rättigheter är evergreen-varumärken som har visat sig hålla över tid, vilket har bidragit till intäktsökningen för de spel som Asmodee har förlagt genom åren och som gett olika ingångar till olika målgrupper, även genom att dra nytta av tredjeparters IP-rättigheter för att locka konsumenter till Koncernens befintliga IP-rättigheter.

1) Länder som betjänas direkt av 20 lokala Asmodee-kontor.

2) Länder som betjänas direkt av 20 lokala Asmodee-kontor.

Eftersom sällskapsspel är starkt kopplade till digitala spel och spelare överlag har Asmodee licensierat ett urval av sina IP-rättigheter till videospelvärlden genom att arbeta med betrodda partners inom mobil (*Ticket to Ride*® och *Dobble*®/*Spot-it!*®) och PC/Konsol (*CATAN*®, *Legend of the Five Rings*™ och *Terrinoth*™). Denna modell möjliggör för Asmodee att fortsätta att fokusera på sin kärnverksamhet med sällskapsspel samtidigt som man utnyttjar möjligheterna med digitala spelvägar för att utöka sina IP-världar och sitt konsumentengagemang. Denna modell stöds också ytterligare av utvalda initiativ inom digitala spel och storylineutveckling som Asmodee ser som en strategi och har beslutat att äga och genomföra enligt beskrivningen nedan. Asmodee har ingått licensavtal för utveckling av videospel för flera plattformar med förlag och studios som ingår i Embracer Group avseende ett antal av sina IP-rättigheter (till exempel *Exploding Kittens*®, *Legend of the Five Rings*™, och *7 Wonders*), med planerade lanseringar under räkenskapsåren 2024/2025 och 2025/2026. Därutöver har Asmodee licensavtal med videospelförläggare som Marmalade (*Ticket to Ride*®), Amuzo (*Dobble*®/*Spot-it!*®) och Dovetail Games (*CATAN*®). Per dagen för Informationsbroschyren är Asmodee även i förhandlingar om en handfull nya licensavtal med Embracer Group för lanseringar i framtiden.

I linje med de större trenderna, som innebär att den digitala kapaciteten blir allt viktigare för innovation och resultat, förvärvade Asmodee den digitala sällskapsspelplattformen "Board Game Arena" 2021, och gjort det till en integrerad del av Koncernens marknadsstrategi för fysiska sällskapsspel. Detta möjliggjorde för Koncernen att utforska nya affärsmöjligheter genom att introducera nya produkter och tjänster för den digitala sällskapsspelsmiljön, vilket tillgodoser en bredare variation av konsumentpreferenser. Förvärvet av Board Game Arena är ytterligare ett exempel på Asmodees strävan att främja en känsla av gemenskap och samhörighet bland spelarna. Detta förvärv gjorde det möjligt för Koncernen att nå över tio miljoner spelare genom att för närvarande erbjuda mer än 1 000 spel på över 40 språk i den digitala miljön, vilket ger de traditionella brädspelen en ny dimension. Denna digitala expansion har inte bara utökat marknaden för dess fysiska spel, utan har också öppnat nya intäktsflöden genom digital försäljning och abonnemang, med i genomsnitt 5 miljoner spelade spel varje månad. Board Game Arena gör det möjligt för användare att spela i realtid eller mot andra personer från en dator, mobiltelefon eller surfplatta, vilket förbättrar möjligheten att upptäcka ett spel på en djupare nivå och minskar friktionen mellan olika plattformar.

Asmodee har dessutom expanderat till bokförläggning genom Aconyte™ och licensierar även sina varumärken till partners som utvecklar datorspel och andra medier. Aconytes™ mål är att ge ut fängslande berättelser som kompletterar Koncernens välkända speltitlar och skapar en rik transmediaupplevelse baserad på de egna produkterna, med över 100 utgivna romaner hittills (till exempel tre serier och över 15 skönlitterära romaner som publicerats som en del av IP-universumet Arkham Horror och tre serier och över 10 skönlitterära romaner inom IP-universumet Legend of the Five Rings). Denna strategiska diversifiering gör att Asmodee kan utnyttja sina IP-rättigheter till annat än brädspel och utforska historieberättandets möjligheter i olika medier, vilket ger spelarna en djupare upplevelse genom böcker och samtidigt lägger grunden till expansion av dess egna IP-rättigheter till linjära medier genom licensavtal (filmer och tv-program). Denna strategi syftar inte bara till att generera nya intäkter, utan även till att stärka Koncernens varumärke i olika medier, vilket ökar IP-rättigheternas sammantagna värde och nettoomsättning.

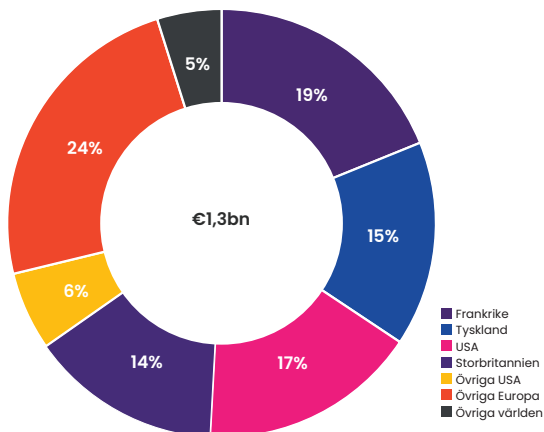
Kunder och försäljning

Per den 30 september 2024 hade Koncernens kommersiella organisation totalt 1 500 anställda, som fokuserar på distributionen till ett globalt nätverk av återförsäljare, däribland fysiska butiker, online-återförsäljare och partihandlare, samt försäljning direkt till konsumenterna via online-plattformar.

Huvuddelen av Asmodees intäkter kommer från försäljning till återförsäljare som säljer Koncernens spel till slutkonsumenterna. Under räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024 stod försäljningen till återförsäljare för ungefär 95 procent av Koncernens nettoomsättning, och resterande 5 procent var hänförligt till licens- och royaltyintäkter, D2C-försäljning, försäljning av TV-spel samt abonnemang avseende Board Game Arena. Under de sex månader som avslutades den 30 september 2024 utgjorde försäljningen till återförsäljare cirka 96 procent av Koncernens nettoomsättning. Tidigare har Asmodee dessutom bidragit till utvecklingen av oberoende specialbutiker ("hobbybutiker") i global skala, och har under åren breddat sin distribution på massmarknaden och inom dagligvaruhandeln för att nå fler kunder inom kategorierna familjespelare och tillfälliga spelare. Slutkonsumenterna omfattar allt från tillfälliga spelare och familjer som söker underhållningsalternativ, till hängivna hobbyspelare som är ute efter strategiska spel som drar in spelaren i en annan värld. Asmodee har en välbalanserad distributionsstrategi som omfattar flera olika detaljhandelskanaler, inklusive hobbymarknaden och oberoende specialbutiker (oberoende specialbutiker för sällskapsspel med ett stort lager av nyheter och spel med som sålts under längre tid), massmarknaden, online- och grossistbutiker.

När det gäller geografiska områden var Frankrike det land som bidrog mest till Koncernens nettoomsättning under räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024 (19 procent), följt av USA (17 procent), Tyskland (15 procent) och Storbritannien (14 procent). Övriga Europa stod för 24 procent, övriga Amerika för 6 procent och övriga världen för 5 procent. Norden (Danmark, Norge, Finland och Sverige), som är en del av övriga Europa, stod för 6 procent av Koncernens nettoomsättning under räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024.

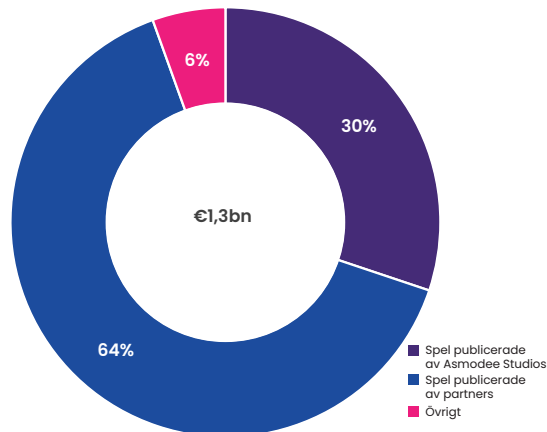
Nettoomsättning per geografiskt område – räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024



Källa: Asmodee.

Av Koncernens nettoomsättning under räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024 utgjorde spel publicerade av Asmodees studios 30 procent, spel publicerade av partners 64 procent och övrigt 6 procent.

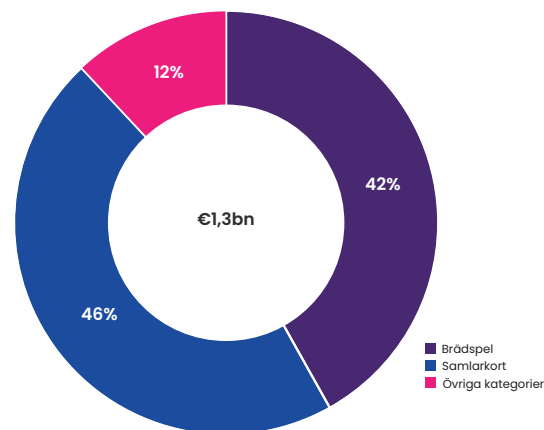
Nettoomsättning per typ av förläggare – räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024



Källa: Asmodee. Spelen inkluderar sällskapsspel och tillhörande produkter (spelförbättrande produkter, miniatyrer för andra ändamål än spel och flera andra kategorier). Övrigt inkluderar licenser och royalties, D2C-försäljning, videospel och prenumerationer relaterade till Board Game Arena.

Av Koncernens nettoomsättning under räkenskapsåret som avslutades 31 mars 2024 stod brädspel för 41 procent och samlarkortspel för 46 procent. Inom kategorin samlarkortspel är **The Pokémon® Trading Card Game** den största bidragsgivaren till försäljningen under de senaste åren.

Nettoomsättning fördelad per kategori av sällskapsspel – räkenskapsåret som avslutades 31 mars 2024






Källa: Asmodee. Spelen inkluderar sällskapsspel och tillhörande produkter (spelförbättrande produkter, miniatyrer för andra ändamål än spel och flera andra kategorier). Övrigt inkluderar licenser och royalties, D2C-försäljning, videospel och prenumerationer relaterade till Board Game Arena.

Spel med Asmodee som förläggare - portfölj

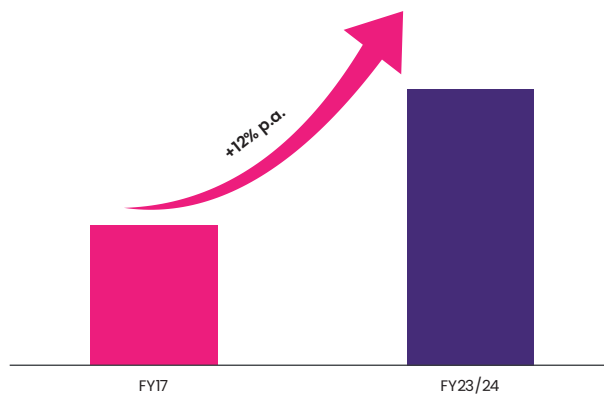
Koncernens diversifiering av spel och expansion till internationella marknader har varit avgörande för dess historiska tillväxt. Asmodees spelportfölj speglar ambitionen att erbjuda spel för alla typer av spelare, från familjer som spelar sällan till entusiaster som ägnar sig åt strategiska spel. Portföljen består av en blandning av internt utvecklade och strategiskt förvärvade produkter, samt licensierade produkter från populära spelvarumärken.

Asmodees spel kan hänföras till tre huvudkategorier: sociala spel, sällskapsspel och livsstilsspel. Varje kategori har sina egna kännetecken och riktar sig till olika typer av spelare.

Sociala spel (utvalda IP-rättigheter)	Brädspel (utvalda IP-rättigheter)	Livsstil (utvalda IP-rättigheter)
<ul style="list-style-type: none"> • Brädspel är en möjlighet att ha kul och umgås, de spelas hemma med vänner eller i barer / kaféer • Brädspelstyper: sällskapsspel, triviaspel • Spelets egenskaper: <30 min genomsnittlig speltid, enkel spelmekanik, överkomliga priser, kan spelas om ofta • Spelartyper: Tillfälliga spelare, familjespelare och spelentusiaster 	<ul style="list-style-type: none"> • Brädspel är ett tillfälle att samla familjen eller tillbringa tid med vänner, de spelas hemma/under semestern • Brädspelstyper: familjespel, strategispel • Spelets funktioner: 30min-1h 30 min genomsnittlig speltid, intermediär spelmekanik, överkomliga priser • Spelartyper: familjer och spelentusiaster 	<ul style="list-style-type: none"> • Brädspel är en huvudhobby, de spelas under sammankomster som är särskilt ägnade åt spel eller tävlingar, fans interagerar med IP även när de inte spelar genom att samla/handla, måla osv. • Brädspelstyper: miniatyrspel, samlarkortspel, levande kortspel • Spelelegenskaper: >1h30 genomsnittlig speltid, komplex spelmekanik, spel med högre budget, mycket engagerande • Spelartyper: Spelentusiaster 

Per den 30 september 2024 bestod Asmodees spelportfölj av över 4 000 produktreferenser publicerade av Asmodee med över 400 IP-rättigheter, kompletterat med spel publicerade av partners och som distribueras av Asmodee. Under räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024 uppgick antalet sålda spel och samlarkortspel till mer än 110 miljoner och nådde cirka 100 länder världen över, vilket vittnar om spelens globala attraktionskraft. Attraktionskraften i Asmodees spelportfölj och dess förläggarkapacitet underbyggs ytterligare av Bolagets historia när det gäller att lansera spel, inklusive ny IP-rättigheter, som har förblivit populära på en ständigt föränderlig och konkurrensutsatt underhållningsmarknad. Flera av Koncernens IP-rättigheter är evergreen-varumärken som har visat sig hålla över tid och som stödjer intäktsökningen för spel publicerade av Asmodee, vilket ger olika ingångar till Koncernens befintliga IP-rättigheter för olika målgrupper, även genom att dra nytta av tredjeparters IP-rättigheter för att locka konsumenter till Koncernens befintliga IP-rättigheter.

Spel publicerade av Asmodee, tillväxt



En av Asmodees tidiga framgångar var "Jungle Speed", som förvärvades 1998 och såldes i mer än fyra miljoner exemplar sedan det släpptes. Asmodees strategi för förvärv av förläggare gjorde att Koncernen kunde bygga upp en kollektion av populära titlar, däribland "CATAN", "Ticket to Ride" och "Dobble/Spot-It!", som har blivit stapelvaror bland brädspelare. Förvärvet av Fantasy Flight Games utökade sortimentet ytterligare med populära titlar som "Arkham Horror®", och flera olika produkter med "Star Wars™"-tema, inklusive figurspel. Under de senaste åren har Koncernen expanderat till den digitala miljön genom förvärvet av Board Game Arena – en abonnemangsbaserad plattform med både en gratisjänst och en del för betalande prenumeranter, vilket gör det möjligt för spelare världen över att upptäcka och testa både äldre och nyare

spel.

STYRKOR OCH KONKURRENSFÖRDELAR

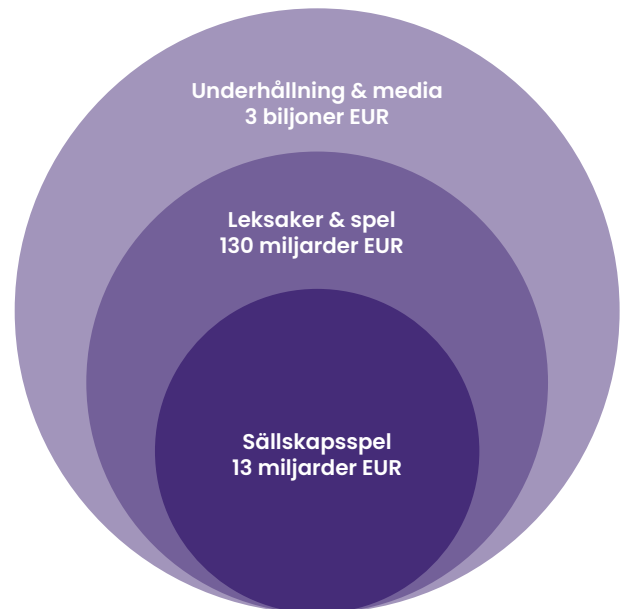
Enligt Asmodee bygger dess tidigare resultat och förmåga att uppnå framtida strategiska och finansiella mål på följande styrkor, konkurrensfördelar och möjligheter:

- Långvarigt etablerad ledare på en stor, motståndskraftig, växande och fragmenterad marknad;
- Integrerat ekosystem som sammanför:
 - » Samtliga försäljningskanaler och en global go-to-market-räckvidd med distribution av både egna och partners marknadsledande spel
 - » En bred portfölj av innovativa och långlivade egna spel och IP-rättigheter, kompletterad med långsiktiga samarbeten
 - » Utnyttjande av räckvidd med engagerade spelarnätverk och främja utveckling av IP-rättigheter genom expertpartners i olika medier
- Hållbarhetsdrivet bolag som skapar extraordinära gemensamma upplevelser för en bättre och mer inkluderande värld
- Attraktiv finansiell profil och kassaflödesgenerering genom en verksamhetsmodell med låg kapitalbindning
- Operativ spetskompetens drivet av en beprövad och hängiven ledningsgrupp

Långvarigt etablerad ledare på en stor, motståndskraftig, växande och fragmenterad marknad

Asmodee är verksam inom marknaden för sällskapsspel som värderas till 13 miljarder EUR som inryms inom den större leksaks- och spelmarknaden, som värderas till 130 miljarder EUR. Denna marknad har visat sig vara motståndskraftig och har fortsatt att växa även under kristider, såsom den globala finanskrisen 2006–2008, utmaningarna till följd av covid-19-pandemin och de omfattande nedstängningarna 2019–2021, samt mer nyligen de höga räntorna och inflationen 2021–2023. Denna motståndskraft kan tillskrivas sällskapsspelens inneboende styrkor, som väl motsvarar människors behov i kristider.

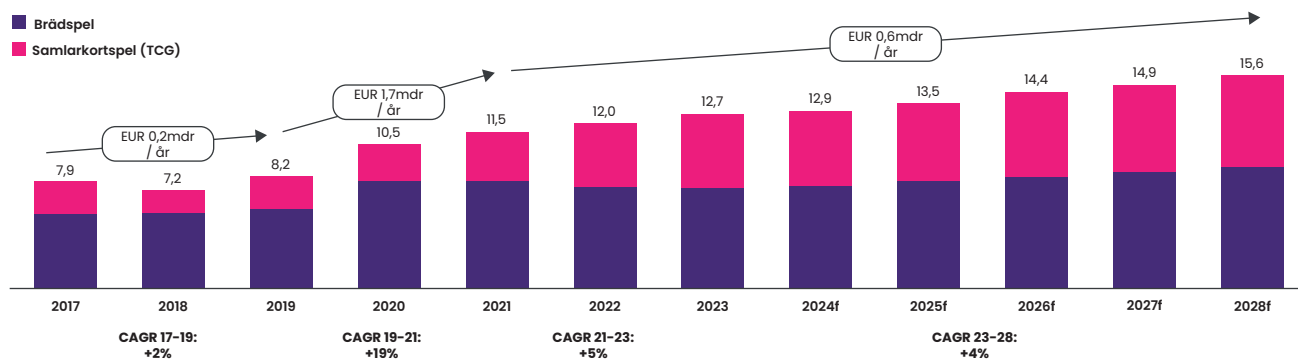
Sällskapsspel som en del av en större underhållnings- och medieindustri (2023)



Under 2006–2017 växte den globala marknaden för spel och pussel med 3 procent per år, i linje med sällskapsspelmarknaden. Mellan 2006 och 2011 och mellan 2011 och 2017 hade marknaden en årlig tillväxttakt om 3 procent respektive 4 procent.¹ Mellan 2017 och 2019 växte marknaden för sällskapsspel (exklusive pussel) med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 2 procent, från 7,9 miljarder EUR till 8,1 miljarder EUR. Under covid-19-pandemin skedde en stark tillväxt inom online-sällskapsspel, vilket ledde till att marknadsvärdet ökade med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på hela 19 procent mellan 2019 och 2021, till 11,5 miljarder EUR. Efter pandemin har kundernas lojalitet förblivit stark, och tillväxten har fortsatt stadigt. Mellan 2021 och 2023 var den genomsnittliga årliga tillväxttakten 5 procent, vilket resulterade i ett marknadsvärde på 12,7 miljarder EUR. Denna tillväxt drevs även av framgångsrika nya kvalitetsspel, särskilt inom kategorin samlarkortspel. I detta sammanhang har Koncernen visat sin förmåga att

växa snabbare än, eller åtminstone hålla jämna steg med, marknaden. Den genomsnittliga årliga tillväxttakten för Asmodees nettoomsättningen var 14 procent mellan 2017 och 2019, 32 procent mellan 2019 och 2021, och 9 procent mellan 2021 och 2023.² Framöver förväntas marknaden präglas av fortsatt positiv utveckling, driven av starka trender kring socialisering i det verkliga livet, kundlojalitet och demokratisering av populärkultur. Marknaden förväntas fortsätta växa, med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 4 procent mellan 2023 och 2028. Koncernen räknar med en medelhög ensiffrig organisk tillväxt under denna period, vilket ger goda förutsättningar att behålla eller till och med öka sina marknadsandelar. Som det ser ut idag är Asmodee verksam i de mest framträdande geografier, där man är ledande, samtidigt som man fortsätter att ta marknadsandelar eftersom det är en fragmenterad marknad med utrymme för expansion.

Utveckling av sällskapsspelmarknadens storlek (miljarder EUR)



Marknaden för sällskapsspel drivs av konsumenternas efterfrågan, utbudet och makrotrender som främjar tillväxten. Dagens internetanslutna generation strävar alltmer efter "digital detox" för att umgås och återknyta kontakten med människor i verkliga livet, vilket blev särskilt tydligt under nedstängningarna under covid-19-pandemin. Sällskapsspel kompletterar de digitala spelen genom att erbjuda berättelser och socialt umgänge där både äldre och yngre generationer kan mötas, vilket sprider intresset för brädspele till andra i familjen. Den låga kostnaden för att utveckla ny spelmekanik bidrar till det stora antalet nya sällskapsspel som lanseras varje år, vilket i sin tur främjar nya spelsituationer och upplevelser samt ökar försäljningen

av nya spel. Dessutom har det skett en kulturförändring mot en större acceptans för "spelkultur" i alla generationer, särskilt för att umgås med vänner (till exempel på fester eller i brädspelsbarer), vilket förstärks av spelare som samlar på nya spel i begränsad upplaga innan de säljs slut. Samtidigt har det funnits en stark strävan efter innovation bland förläggarna, med många initiativ för engagerade spelargrupper i sociala nätverk, forum (till exempel BoardGameGeek) samt små- och storskaliga evenemang. Branschen har också präglats av ökad tillgång på sällskapsspel (särskilt via online-kanaler, bokhandlare och massmarknader), utökade sortiment samt ökad licensiering av IP-rättigheter.

1) Tillväxt i linje med marknaden för sällskapsspel men skiljer sig åt vad gäller underliggande data för spel och pussel, vilket ger ett mindre detaljerat marknadsperspektiv och skiljer sig åt i antalet kategorier som omfattas.

2) I Informationsbroschyren har historisk finansiell information för Asmodee avseende perioden före den 1 april 2022 hämtats från Gamla Asmodee-koncernens historiska finansiella information. Se avsnittet "Utvald historisk finansiell information för Asmodee" för mer information.

Integrerat ekosystem som sammanför:

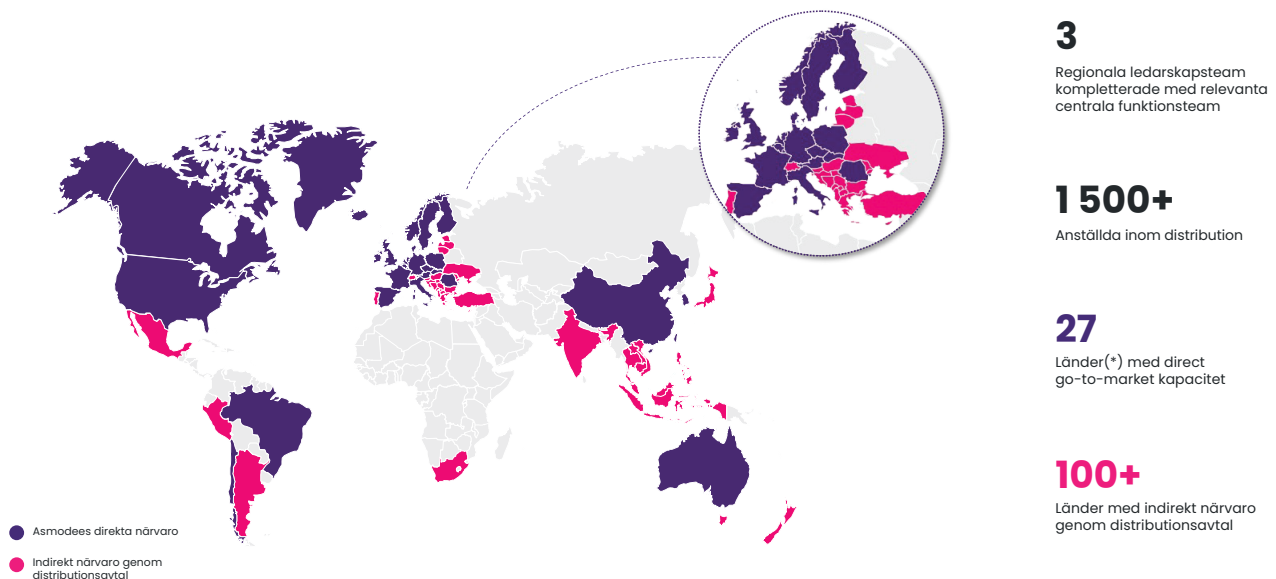
- Samtliga försäljningskanaler och en global go-to-market-räckvidd med distribution av både egna och partners marknadsledande spel
- En bred portfölj av innovativa och långlivade egna spel och IP-rättigheter, kompletterad med långsiktiga samarbeten
- Utnyttjande av räckvidd med engagerade spelarnätverk och främja utveckling av IP-rättigheter genom expertpartners i olika medier

Asmodee anser att dess historiska framgångar inom branschen för sällskapsspel delvis förklaras av dess integrerade verksamhetsmodell, som har utvecklats och förfinats under åren och fungerat som en konkurrensfördel och en viktig drivkraft för tillväxt. Modellen har skapat ett ekosystem som kopplar samman Koncernens förläggarkapacitet, strategiska marknadsbearbetning, starka utbud av IP-rättigheter och mycket engagerade spelarnätverk, vilket skapar en positiv svänghjulseffekt (Eng. *flywheel effect*) som frigör synergier mellan var och en av de fyra pelarna. De fyra pelarna för IP-rättigheter spelar en nyckelroll som en del av denna integrerade affärsmodell eftersom den driver Asmodees kärnverksamhet såväl som transmediamöjligheter som gör det möjligt för Asmodee att diversifiera sin räckvidd över olika medieformat, utöka sitt universum och skapa engagerande upplevelser kopplat till Asmodees egna IP-rättigheter. Genom att kombinera egen kreativitet med en centraliserad och utökad marknadsstrategi och strategiska IP-samarbeten anser Asmodee att man kommer att fortsätta leverera skalbar tillväxt och långsiktig motståndskraft, och anpassa sig till marknadstrender och kundpreferenser. Genom att utnyttja denna integrerade struktur anser Bolaget att det är väl positionerat för att leverera högt värde till sina kunder framöver.

Samtliga försäljningskanaler och en global go-to-market-räckvidd med distribution av både marknadsledande egenutvecklade spel och spel utvecklade av partners

Asmodees räckvidd på marknaden har utvecklats främst genom en rad förvärv för att bygga upp en global och heltäckande kapacitet för marknadsföring av spel publicerade av Asmodee och spel publicerade av partners. Asmodee har en global närvaro, direkt och indirekt, i hobby- och oberoende butiker, special- och massbutiker samt online-kanaler. Denna distributionsplattform utgör ryggraden i Asmodees affärsverksamhet och en konkurrensfördel genom att säkerställa kvaliteten, noggrannheten och omfattningen av dess spelportfölj och utbud, vilket gör Asmodee till en one-stop-partner för detaljhandeln och för partners. Asmodees distributionsräckvidd gör det möjligt för dess interna studios och externa partners att nå konsumenter globalt. Koncernens distributionspersonal omfattar över 1 500 anställda. Per den 30 september 2024 bedriver Koncernen verksamhet i cirka 100 länder, med direkt go-to-market-kapacitet i 27 länder¹ spridda över Europa, Nordamerika, Sydamerika och Asien. I andra länder förlitar sig Koncernen på distribution från tredje part. Med detta omfattande nätverk kan Asmodee nå konsumenterna oavsett var de köper spel, genom att adressera en global marknad med lokal expertis och självständiga team, med ett robust distributionsnätverk i större territorier som stöds av ett omfattande nätverk av exportpartners. Asmodee levererade under räkenskapsåret som avslutades 31 mars 2024 över 116 miljoner produkter över hela världen.

Översikt över Asmodees globala distributionsräckvidd



Källa: Asmodee. Siffror för räkenskapsåret 23/24. *Länder som direkt betjänas av 20 lokala Asmodee-kontor.

1) Länder som betjänas direkt av 20 lokala Asmodee-kontor.

Tack vare sin starka expertis och kunskaper inom speldistribution har Asmodee blivit en pålitlig partner för spelförläggare och IP-ägare, som har anförtrott kommersialiseringen av sina spel till Koncernen. Asmodee utnyttjar sin starka go-to-market-strategi (från lansering av nya produkter till att nå målmarknaderna med rätt positionering och marknadsföringsmix), som genomförs via en omfattande och egen route-to-market-modell (affärsupplägg för att optimera försäljningskanaler, anpassade till geografiska behov och logistiska faktorer, marknadsföring, hantering av leveranskedjan och produktens livscykel).

Asmodee distribuerar en omfattande och relevant produktportfölj som bygger på en blandning av spel som publiceras av Asmodee och spel som publiceras av partners. Med sin omfattande produktkatalog kan Asmodee möta behoven hos lokala återförsäljare och konsumenter. Bolaget har också team som ständigt letar efter nya spel och investerar i att bygga långsiktiga relationer med utgivare av tredjepartsspel.

Asmodee distribuerar en diversifierad blandning av tredjepartsspel, såsom *"Carcassonne"*, *"Bananagrams"*, *"Code Names"*, *"Top Ten"*, *"Hitster"*, *"Trio"*, *"Wingspan"*, *"Zombicide"*, *"Everdell"*, etc. Bolaget har väletablerade relationer med tredjepartsstudior i sina tre speltyper med nyckelbolag som CMON (7+ år), Unstable Games (6+ år), Cocktail Games (10+ år), bland andra. Dessutom har Koncernens position inom distribution över flera kanaler gjort det möjligt för Koncernen att bli en etablerad aktör inom kategorin samlarkortspel, vilket visas av de långvariga relationer som byggts upp med stora bolag inom samlarkortspel (till exempel Pokémon sedan 1999 och Hasbro genom *"Magic: The Gathering"* sedan 1995).

Asmodees position inom distribution över flera kanaler, som stödjer befintliga och nya samlarkortspel, gör det möjligt för Bolaget att dra nytta av den starka tillväxtmotor som är affärsmodellen för samlarkortspel med: stadig, stark, icke-säsongsbetonad försäljning, organiserat spel som driver affärsmodellen; hobbybutiker som utgör grunden och ingången till tävlingsinriktat spel, en stark progressiv tillväxt under de senaste 30 åren, och långsiktigt engagemang från spelare till spelfranchiser (och vice versa).

Med en stark produktbas kan Asmodee nå fler kunder, vilket gör att Bolaget kan utöka sin distributionsbas och attrahera fler partners och säkra högkvalitativa produkter. Med ökad distribution växer intäkterna som kan investeras i kapacitet och system samtidigt som marknadsföringsinsatser, varumärkeskännetecken, kundräckvidd och produktutbud breddas, vilket skapar en positiv spiral av ökad effektivitet i distributionen.

För att maximera försäljningen erbjuds spel i alla detaljhandelskanaler för att nå konsumenterna oavsett var de köper spel. Asmodee har en välbalanserad distributionsstrategi i olika detaljhandelskanaler, inklusive detaljhandelskategorin hobby och oberoende specialbutiker (oberoende specialbutiker för sällskapsspel med ett stort lager av nyheter och spel med som sålts under längre tid), special- och massbutiker samt online-kanaler. Varje detaljhandelskanal erbjuder olika möjligheter för Asmodee att tillgodose slutkonsumenternas behov. Hobbybutiker är inflytelserika knutpunkter som erbjuder kunskap om spel som ett säljargument, en bred

katalog och tjänster som bland annat består av att organisera speltillfällen, och fungerar som varumärkesambassadörer. De erbjuder möjlighet till djupare engagemang i spel. Specialister och massåterförsäljare erbjuder en nationell räckvidd tack vare att spelen kan köpas på platser med stor kundgenomströmning och möjlighet för spelare att upptäcka spel i en butik. De främjar impulsköp på grund av marknadsföring och kampanjer. Online-handel ger en utökad räckvidd och bekvämlighet för konsumenterna, oändliga hyllor och recensioner, vilket gör att de bästa produkterna lyfts fram. Asmodees marknadsstrategi är anpassad till varje detaljhandelskanal och lokala särdrag för att nå ut till specifika målgrupper och förbättra synligheten och upplevelsen i butiken. Asmodees marknadsstrategi bygger på ett globalt ramverk, men varje land har sina lokala skillnader beroende på detaljhandels utbredning och kulturella preferenser. För att genomföra sin strategi utnyttjar Asmodee expertisen från sina lokala enheter för att nå maximalt resultat. Asmodees produktmix är mycket varierad och inriktad på olika målgrupper. Detta gör det möjligt för Bolaget att arbeta med alla typer av återförsäljare.

Asmodee har olika marknadsförings- och försäljningsstöd för de olika kanalerna och främjar synlighet och upplevelse i butik i alla kanaler, där så är möjligt. För Hobby-kanalen har Bolaget flera program som bygger på upplevelsen i samhället, där organiserat spelande är en nyckelfaktor. Detta omfattar ett brett spektrum av olika typer av evenemang, från evenemang före lansering för tidig tillgång före lansering, till konkurrenskraftiga butiksevenemang eller avslappnade sammankomster. Dessa evenemang stöds av återförsäljarkit som innehåller produkter och incitament för spelarna. Asmodee har ett särskilt marknadsföringsinitiativ som kallas Hobby Next och som främst används för lansering av utgivna produkter. I detta program använder Bolaget en blandning av fördelar för återförsäljare och konsumenter i form av produktincitament för spelare och butiksmaterial för synlighet i detaljhandeln. Inom gruppen leksaksspecialister samarbetar Asmodee med sina återförsäljare kring kategoristyrda placeringar och evenemang i butikerna för att stödja kundresan. På onlineplattformar kan Asmodee skapa synlighet i butiken genom övertygande innehåll som driver konvertering (shop in shop-upplevelser, marknadsföring och reklam, listningar och produktsidor).

Asmodee använder olika försäljnings- och marknadsföringsmetoder för varje kanal och återspeglar detta i sin väg till marknaden. Skillnader i verktyg, försäljningsprognoser och teknik gör det möjligt för Asmodee att fatta strategiska beslut och driva på utförsäljningen i detaljhandeln.

Hobbybutiker är en viktig komponent i Asmodees väg till marknaden. Hobbybutikerna, som oftast drivs av en enskild företagare vilket skapar ett nätverk av entreprenörer, är produktexperter som kan ge råd till konsumenter som visar en vilja att investera i nyheter, vilket gör denna kanal till en inkubator för nya produkter. För många spelare, i synnerhet spelentusiaster, kommer lokala hobbybutiker att vara navet i deras samhälle. Dessa spelare satsar både tid och pengar på sin hobby, att spela spel. Deras högre engagemang är en viktig drivande faktor för spelens långsiktiga framgång. Asmodee erkänner detta kritiska bidrag från hobbybutiker och samhällen och försöker främja detta genom program och material som hjälper butikerna att skapa och engagera sig i samhället. Därför arbetar Asmodee med ett globalt

och kapillärt nätverk av hobbybutiker med särskilt stöd till hobbybutiker där man investerar i program och material samt främjar evenemang och samhällsengagemang, med stöd av starka relationer med värdefulla partners och samhällen, vilket skapar så kallad "first mover advantage".

Asmodees operativa spetskompetens omfattar logistik, processer, infrastruktur, modulära IT-system och team, vilket gör det möjligt för Bolaget att leverera i stor skala och i rätt takt på ett kostnadseffektivt sätt. Asmodee driver 20 lokala enheter med lokala logistikanläggningar där Koncernen kan hantera leveranser i flera kanaler. Hobby-återförsäljare kan beställa enstaka enheter i kombination med en låg tröskel för försändelser och med leverans nästa dag. Detta gör Bolaget till återförsäljarnas förlängda lager och gör Asmodees stora katalog lättillgänglig och tillgänglig för både återförsäljare och slutkonsumenter. Asmodees logistik har finjusterats utefter Bolagets orderprocesser som har andra rutiner än andra bolag, i synnerhet hanteringen av restorder och förhandsbeställningar som är viktigt i branschen. Förhandsbeställningar, vilket är ordrens före lansering som möjliggör för Koncernen att förutse marknadens behov och anpassa leveranskedjan, men också att skapa medvetenhet gentemot slutkonsumenterna. Restorderhantering är modellen för att fylla på Asmodees katalog av produkter och produkter med lång livslängd. Koncernens logistik och processer stöds av en modulär systemarkitektur, där mjukvaruverktyg hjälper till med anpassningar till affärsbehoven, och skickliga team med omfattande branschkunskap.

Asmodees globala räckvidd underbyggs ytterligare av strategiska samarbeten med ledande förläggare, licensutgivare och återförsäljare. Med närvaro i flera olika detaljhandelskanaler och en bred portfölj av produkter och IP-rättigheter kan Asmodee bättre stå emot svängningar i efterfrågan och ekonomiska cykler, vilket skapar en grund för en jämn utveckling över tiden. Asmodees närvaro i olika distributionskanaler, olika typer av återförsäljare och geografiska områden gör det också möjligt för Koncernen att diversifiera sin kundbas, nå slutkonsumenterna via en mängd olika vägar och främja ett sunt ekosystem för detaljhandeln, vilket begränsar exponeringen mot enskilda kundkonton och ytterligare förbättrar motståndskraften.

En bred portfölj av innovativa och långlivade egna spel och IP-rättigheter, kompletterad med långsiktiga samarbeten

Kärnan i Bolagets verksamhet utgörs också av de 23 förenade studiorna, som alla främjar kreativitet och driver innovation inom sällskapsspel. Detta nätverk främjar inte bara den interna kreativiteten utan gör det också möjligt för Koncernen att upprätthålla en mångsidig portfölj av IP-rättigheter och speldesign, vilket i sin tur tillgodoser ett brett spektrum av konsumentpreferenser och att distribuera spel publicerade av Asmodees studios som i genomsnitt är dubbelt så lönsamma som spel distribuerade av partners. Den förenade strukturen gör det möjligt för varje studio att fokusera på specialiserade områden samtidigt som de kan dra nytta av gemensamma resurser, strategiska överblick och den marknadsnärvaro som centrala funktionerna tillhandahåller. Den integrerade verksamhetsmodellen gör det möjligt för Bolaget att dra nytta av synergier mellan studiorna, effektivisera produktionen och påskynda marknadsprocessen, vilket i slutändan skapar en starkare produktutvecklingscykel samtidigt som det säkerställer att nya lanseringar håller en hög standard vad gäller kvalitet och kreativitet.

Asmodee har studior för alla typer av spel för ett målinriktat erbjudande per spelarprofil, med stöd av centraliserade funktioner för att bevara kreativitet och entreprenörsanda, med ett kundcenterat förhållningssätt.

Koncernens studios för sociala spel erbjuder spel som vanligtvis spelas under en social aktivitet. De har snabba utvecklingscykler och främjar diversifiering av portföljen genom licensiering och partnerskap. De erbjuder snabba, interaktiva spel med enkla regler. Koncernens studios anpassar sig till snabbt föränderlig efterfrågan och trender och riktar sig till en stor målgrupp.

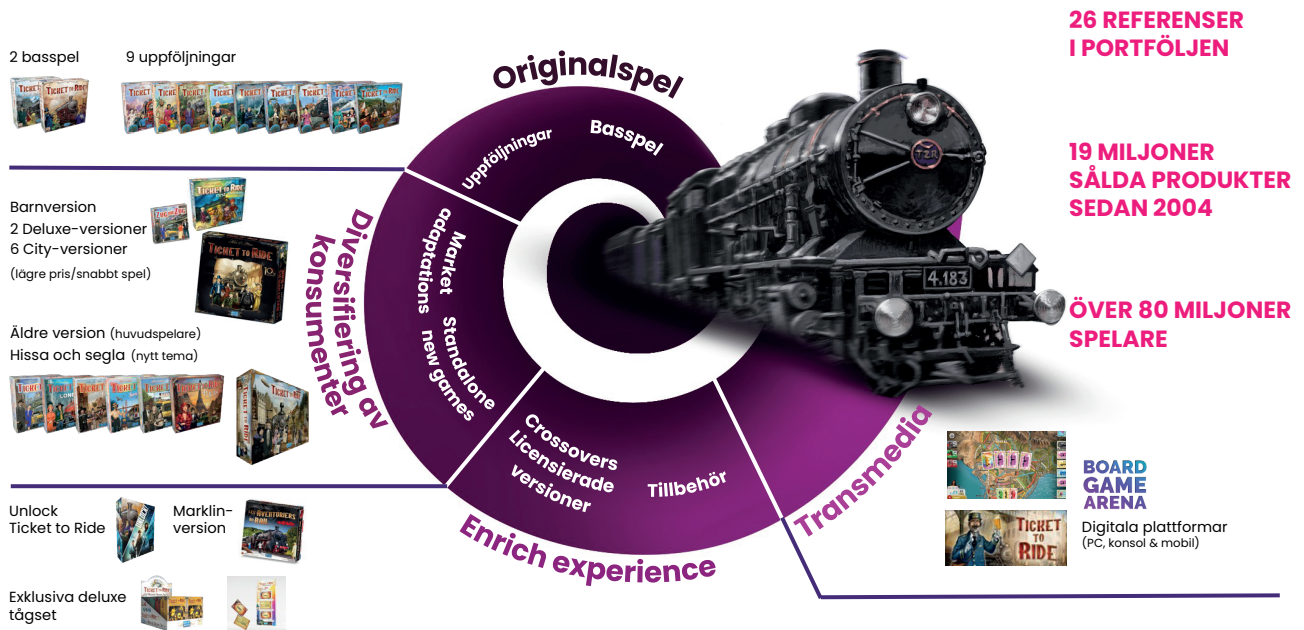
Koncernens studios för brädspel erbjuder spel som hjälper spelarna att skapa minnen tillsammans med nära och kära medan de spelar. De arbetar med kontinuerlig kreativitet och innovation och drar nytta av produktlinjehantering och utveckling. Koncernens studios skapar och vårdar efterfrågan på brädspel. Koncernens studios för livsstilsspel erbjuder spel till spelare som är engagerade i spelet även efter att de har spelat det. De har längre utvecklingstid för att finslipa spelen till perfektion, inklusive berättelse och konsekvens. De erbjuder uppslukande upplevelser och universum och möjliggör konsumentanskaffning för en återkommande försäljningsmodell.

Per den 30 september 2024 bestod Asmodees spelportfölj av över 400 IP-rättigheter och över 4 000 produktreferenser, däribland flera världskända varumärken som "CATAN", "Dobble/Spot-it!", "Ticket to Ride", "Star Wars™: Unlimited©" och "Exploding Kittens". Spelen bygger på produkter som ägs av Asmodee, antingen förvärvade eller utvecklade av en av Asmodees interna studios, eller licensierade IP-rättigheter. Diversifiering i Koncernens portfölj av IP-rättigheter och produktutbud gör att Asmodee kan nå olika typer av spelare och även minska riskerna. Enligt Asmodee utgör en diversifierad spelportfölj en konkurrensfördel, eftersom det gör att Asmodee inte är beroende av en handfull titlar och kan tilltala många olika typer av spelare. Diversifieringen av Koncernens portfölj av IP-rättigheter återspeglas av det faktum att inget enskilt spel från Koncernens studios stod för mer än 5 procent av Koncernens intäkter under räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024. Mångfalden i Asmodees spelutbud återspeglas också av det faktum att spelen säljs över hela spektrumet av spelartyper genom en välbalanserad portfölj av speltyper (sociala spel, sällskapsspel och livsstilsspel).

Koncernens portfölj av IP-rättigheter omfattar flera varumärken som har blivit alltmer populära med åren och har en lojal kundkrets. Flera titlar har behållit sin relevans trots nya trender och förändrade marknadsförhållanden. Genom att anpassa spelen till olika geografiska områden, genrer, plattformar och åldersgrupper kan Koncernen maximera utnyttjandet av varje IP-rättighet, vilket gör dem lönsamma under årtionden. Ett framträdande exempel på Koncernens förmåga att säkra en kontinuerlig och långsiktig tillväxt genom ett flertal anpassningar av en enda IP-rättighet är spelet "Ticket to Ride". Grundspelet släpptes 2004 och genom att löpande anpassa spelet har titeln växt organiskt under åren så att Asmodee fortfarande kan kapitalisera på den IP-rättigheten.

Fallstudie av "Ticket to Ride": Dokumenterad förmåga att bibehålla en kontinuerlig långsiktig tillväxt genom flera anpassningar av en enda IP-rättighet med över 80 miljoner spelare

FRÅN ETT SPEL TILL ETT VÄXANDE VARUMÄRKE: EXEMPLET TICKET TO RIDE



Källa: Asmodee.

Utöver sina egna IP-rättigheter har Asmodee sedan länge samarbeten med tredje part för licensiering av IP-rättigheter med ägarna av "The Lord of the Rings™" (sedan 2000), Game of Thrones (sedan 2003), "Star Wars™" (sedan 2012) och "Marvel" (sedan 2019), och har under senare tid ingått nya avtal med "©Netflix" (sedan 2021), "LEGO®" (sedan 2023), "Harry Potter" (sedan 2019) och "©Disney" (sedan 2017), för att nämna några. För var och ett av samarbetena avseende tredje parts IP-rättigheter tar Asmodee fram många olika spel och utnyttjar sitt nätverk av specialiserade studios för att skapa spel som är skräddarsydda för respektive målgrupp, vilket i sin tur gör att spelutbudet ökar. Asmodees integrerade strategi gör det möjligt att anpassa tredje parts licensierade IP-rättigheter till engagerande brädspelsupplevelser. Genom sitt nätverk av studios kan Asmodee effektivt omvandla välkända karaktärer, berättelser och världar från licensierade IP-rättigheter från tredje part till spel som tilltalar både tillfälliga spelare och spelentusiaster.

Asmodees spelutvecklingsverksamhet genomsyras av låg kapitalbindning med låga utvecklingskostnader, huvudsakligen bestående av löner till speldesigners och kostnader för grafisk formgivning som i allmänhet uppgår till ett sexsiffrigt belopp, i kombination med en integrerad modell

som frigör stordriftsfördelar. Detta möjliggör en kontinuerlig kreativ spelutveckling och möjligheten att publicera ett stort antal spel per år. Koncernens investeringar i sina IP-rättigheter möjliggör innovation och tillväxt. Detta börjar med utveckling och lansering av nya spel, där den första upplagan genererar snabb återbetalning tack vare en låg brytpunkt, där Asmodee har tillgång till direkt feedback från återförsäljarna. Cykeln fortsätter med att Koncernen skapar långsiktigt attraktiv avkastning för långtidssäljare genom produktexpansion och diversifiering, vilket ger intäkter för långtidssäljare. Slutligen kan Asmodee utveckla sina "evergreens" med god avkastning på investeringar, genom att utveckla kännedomen och avtrycket hos varumärket, samt en transmediestrategi för att öppna spelens för nya medier.

Asmodee har en väldefinierad förlagsprocess där nya produkter efter lansering klassificeras som varumärken med hög potential, grundläggande IP, eller spel för vilka Koncernen föredrar att stoppa produktutvecklingen. Asmodee arbetar sedan löpande med hantering av produktlivscykeln för att möjliggöra för spel i varje kategori att växa ytterligare och potentiellt bli ett så kallat "pillar brand".

Utnyttjande av räckvidd med engagerade spelarnätverk och främja utveckling av IP-rättigheter genom expertpartners i olika medier

Asmodee utnyttjar också sina IP-rättigheter för sällskapsspel i den andra riktningen. Genom att bygga upp kapacitet och nätverk för samarbete med ledande utvecklare och distributörer i närliggande branscher (böcker, tv-program/filmer, videospel) siktar Asmodee på att öka engagemanget inom olika spelarnätverk genom att utvidga IP-portföljerna till annat än sällskapsspel i syfte att öka medvetenheten om sina IP-rättigheter. Detta visas av de framgångsrika utvidgningen av Werewolves of Millers Hollow i linjär media.

MEDIEEXEMPEL: EXTERNA MEDIEPROJEKT OM WEREWOLVES, EN IP-RÄTTIGHET MED 6 MILJONER SPELARE, MED NETFLIX OCH CANAL+



BETYDANDE PÅVERKAN PÅ SPELFÖRSÄLJNING C.+150% jämfört med föregående år(**)

Källa: Asmodee: Asmodee. *Källa: Netflix; **Veckovis försäljningstillväxt för Asmodee jämfört med föregående år baserat på Canal+ visningsvecka (9-15 oktober).

Transmediestrategin bidrar till att bygga upp varumärkeslojalitet bland fansen, vilket ytterligare ökar attraktionskraften hos brädspelen. Dessutom kan Asmodee ytterligare engagera spelarnätverken genom sin förmåga att förena populära varumärken med innovativ speldesign. Genom långsiktiga samarbeten med tredje parts IP-rättigheter och expertpartners kan Asmodee föra in deras världar i brädspelen till förmån för fans och spelarnätverk. Detta gör att Asmodee kan attrahera ett brett spektrum av fans och utöka sin publik, vilket i sin tur öppnar upp för ytterligare intäktströmmar.

Asmodee driver en flerdimensionell strategi för samhällsengagemang för att främja kontakter och spelarlojalitet genom butiksevenemang (över 7 000 butiker i Hobby Next-programmet), shower & demos (över en miljon deltagare 2023), organiserat spel (till exempel turneringar och aktiviteter, över 200 000 evenemang kring Star Wars: Unlimited sedan lanseringen), brädspel online (Board Game Arena).

Att ge ut spelen och IP-rättigheterna på marknaden är en process som kretsar kring spelarnätverk och spelare, där arbetet mellan studios och distributionsenheter är centralt och som ytterligare underlättas av centrala team som övervakar marknadspenetration och diversifiering i olika kanaler. Denna samarbetsprocess frigör synergier mellan go-to-market, förlagsverksamhet, IP:n och spelarnätverk och säkerställer att egna produkter och tredjepartsprodukter positioneras i alla viktiga detaljhandelskanaler, alla

spelarter, alla speltyper och i flera olika medieformat för att ytterligare nå och engagera spelarna.

Hållbarhetsdrivet bolag, vilket skapar extraordinära delade upplevelser för en bättre och mer inkluderande värld

Asmodees åtagande i förhållande till ESG-principer (Environmental, Social and Governance) är kärnan i Bolagets uppdrag att skapa extraordinära upplevelser för varje spelare. Asmodee ser sig inte bara som en utvecklare av engagerande och innovativa sällskapsspel, utan också som en katalysator för positiv samhälls- och miljöförändring. Genom sina spel, sitt innehåll, sina produktionsmetoder och sina samhällsinitiativ strävar Asmodee efter att främja tillgänglighet, inkludering, hållbara affärsmetoder och förbättra välbefinnandet för individer i de samhällen där Bolaget verkar.

För Asmodee handlar ESG om att agera i linje med Bolagets kultur, att integrera ESG-risker i sin riskhantering och att skapa värde för spelare, medarbetare, investerare och andra intressenter genom organisation och affärsutveckling. Asmodee anser att dess ESG-arbete bidrar till långsiktig lönsamhet och avkastning för Bolaget och dess aktieägare. Dessutom anser Asmodee att dess engagemang för ESG minskar de finansiella riskerna, hjälper till att hitta nya affärsmöjligheter och gör Asmodee till en ännu bättre arbetsgivare att arbeta för (eller attraherar de bästa talangerna).

Hållbarhet är ett bolagsövergripande fokus hos Asmodee som inkluderar ett dedikerat internt team. Teamet rapporterar till Chief People Officer & EVP Sustainability, vilket möjliggör ett nära samarbete med HR-teamet och därmed upprätthålls en direkt koppling mellan Bolagets medarbetare och hållbarhet. Detta har också skapat en styrningsstruktur som stödjer samordning och tillsyn från koncernledningen och styrelsen genom revisions- och hållbarhetskommittén.

ESG-principer för att skapa för varje spelare och för planeten

Socialt

Forskningen framhäver sällskapsspelens kognitiva och sociala fördelar, eftersom de hjälper spelarna att utveckla färdigheter som är viktiga i dagens samhälle, såsom kreativitet, problemlösning, känslereglering, lagarbete och kommunikation.¹ Genom att främja umgänge mellan vänner, familjer, kollegor och utbildare ur olika generationer gör dessa sociala interaktioner att spelare med varierande förmåga kan bilda gemenskaper, öka sina kontakter med andra, minska isoleringen och rent allmänt stärka de sociala banden. Asmodee har länge varit en ledande aktör inom forskningsprogram kring sällskapsspel genom programmen Asmodee Research och Game In Lab.

Koncernen utformar i allt högre grad sina spel för att vara tillgängliga för en bred och varierad målgrupp, oavsett bakgrund eller förmåga. Denna inkluderande inställning är i linje med Koncernens övergripande mål att förena människor över sociala och kulturella gränser. Koncernen uppmuntrar också innehållsskapare att prioritera tillgänglighet vid spelutveckling och samarbetar med studios och organisationer för att öka sällskapsspelens räckvidd. Med övertygelsen att "det finns ett spel för varje spelare" ligger Asmodee i framkant när det gäller att skapa en mer inkluderande och tillgänglig fritidssysselsättning, som hjälper till att överbrygga klyftor i social tillgång och förmåga. Asmodees serie av Access+-spel är särskilt inriktad på att utvidga spelargrupperna till att omfatta personer som lider av kognitiv funktionsnedsättning, inklusive Alzheimer och autism. Asmodee gör detta genom att anpassa fyra av sina populära titlar så att de innehåller förenklade regler, modifierade komponenter och varierande svårighetsgrader på ett sätt som gör spelandet tillgängligt och inkluderande för denna grupp och de som stödjer dem.

Miljö

Asmodees ESG-åtagande sträcker sig till att minska sitt miljöavtryck och stödja en grön omställning till förmån för nuvarande och kommande generationer. Asmodee utforskar kontinuerligt innovativa sätt att minimera sin miljöpåverkan genom att ompröva speldesign, produktion och förpackningsprocesser. Initiativ som lådoptimering, minskad mängd plastfolie, FSC-certifiering och spel med miljötema är en del av det pågående arbetet. Från och med 2025 kommer alla Asmodees nya spel att vara FSC-certifierade. Asmodees engagemang sträcker sig till att producera spel närmare slutmarknaderna, där 50 procent av produkterna är lokalproducerade, vilket minskar miljökostnaderna för transporter, optimerar processer för ökad effektivitet och minskar risken för överkonsumtion.

Asmodee ser också till att dess hållbarhetsarbete genererar både miljömässiga och ekonomiska fördelar för de lokala samhällen där bolaget är verksamt. Ett exempel på denna typ av initiativ är Volunteer Time-Off-programmet som ger alla medarbetare över hela världen två betalda dagar per år för att bidra med sin tid till samhällen eller sociala ändamål som är viktiga för dem. Programmet syftar också till att ge medarbetarna ett meningsfullt arbete, vilket har ökat medarbetarnas engagemang och bidragit till att göra Asmodee till en attraktiv arbetsplats för potentiella talanger.

Under de kommande 12 månaderna kommer Asmodee att fortsätta sitt arbete med att fastställa vetenskapligt baserade miljömål för Koncernen.

Styrning

Asmodees engagemang för en robust bolagsstyrning underbygger Bolagets strategi för hållbar tillväxt och långsiktigt värdeskapande. Asmodees styrelse är strukturerad för att säkerställa oberoende, mångfald och omfattande tillsyn över alla nyckelområden, från riskhantering till finansiell transparens. Asmodee har tydliga policyer för etik och antikorrupktion, som omfattar alla medarbetare och samarbetspartners. Dessutom kommer Bolaget att bedriva regelbunden och transparent rapportering, som är utformad för att hålla intressenter informerade om Asmodees resultat inom ESG-områden. Genom dessa metoder strävar Asmodee efter att skapa ett motståndskraftigt ramverk som motsvarar alla intressenters förväntningar.

Fokus framåt

Under det kommande året kommer Asmodee att utöka sitt ESG-ramverk och ytterligare integrera strategiska initiativ för att stärka åtagandet för hållbar tillväxt och efterlevnad i takt med att regelverken utvecklas. Detta inkluderar att förfina ESG-strategin för att integrera hållbarhetspraxis i alla affärsområden och göra dessa principer till en kärnkomponent i verksamheten. Asmodee kommer proaktivt att övervaka ny lagstiftning för att säkerställa att Bolagets strategi fortsätter att motsvara investerarnas förväntningar och intressenternas intressen, och strävar efter att anpassa sin praxis till de högsta standarderna. Detta ökade fokus förväntas leda till större ansvarstagande, transparens och långsiktigt värdeskapande, vilket stärker Asmodees roll som en ansvarstagande och framåtblickande organisation.

Juridisk efterlevnad

Asmodee fokuserar för närvarande på att anpassa sin rapportering till direktivet om icke-finansiell rapportering (NFRD) för räkenskapsåret 2024/2025 och uppfylla de tillämpliga taxonomikraven. Parallellt har Asmodee inlett förberedelserna för att följa direktivet om hållbarhetsredovisning för bolag (CSRD) för räkenskapsåret 2025/2026. Bolaget har slutfört sin dubbla väsentlighetsanalys (DMA) och arbetar med att validera en gapanalys och tillhörande åtgärdsplan för att uppfylla CSRD:s krav på rapportering. Asmodee har också rekryterat en Sustainability Reporting and Compliance Manager. Ansvarig kommer att ha ett nära samarbete med extern expertis för att säkerställa att Asmodee uppfyller de nya lagkraven avseende ESG-rapportering.

¹) Impact of Board Games in the Development of Cognitive Functions, March 2023, Université de Poitiers - Lea Martinez, Manuel Gimenes, Eric Lambert https://www.researchgate.net/publication/369558241_Video_games_and_board_games_Effects_of_playing_practice_on_cognition

Fastställande av hållbarhetsmål

Asmodee planerar att fastställa övergripande strategiska ESG-mål för hela Koncernen som mäts och följs upp genom definierade nyckeltal (KPI:er). Eftersom hållbarhet ses som en fråga för Koncernen som helhet, och inte som något som ägs av hållbarhetsavdelningen eller enskilda experter, krävs en strukturerad process för att fastställa lämpliga mål som slutligen godkänns av Bolagets styrelse. Arbetet med dessa strategiska mål har påbörjats och förväntas vara slutfört under andra halvan av räkenskapsåret 2025/2026. Målen kommer att signalera Asmodees riktning, ambition och prioriteringar och fungera som ett verktyg för att få högsta möjliga avkastning på Asmodees investeringar i ESG och skapa värde för viktiga intressenter.

Dialog med intressenter

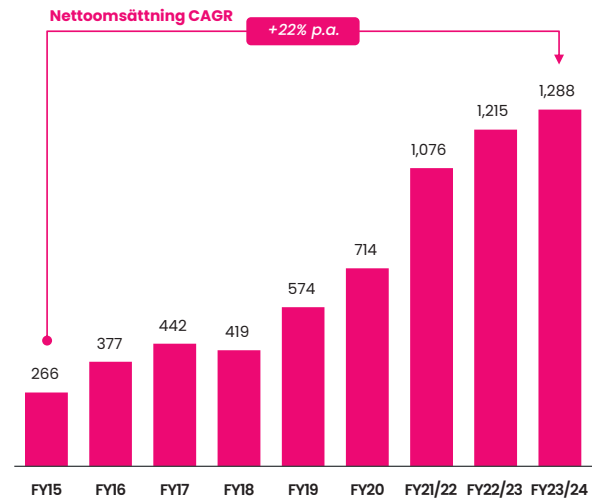
Som ett bolag noterat på Nasdaq Stockholm anser Asmodee att det är viktigt att etablera en dialog med investerare, analytiker och kreditgivare om ESG. Asmodee avser att tillhandahålla data och information för att möjliggöra välgrundade riskbedömningar och investeringsbeslut. ESG-diskussioner integreras i bredare dialoger med finanssektorn och andra intressenter för att uppnå bästa möjliga resultat för inblandade parter. Asmodee kommer också att betona dialoger med sina intressenter i de nordiska länderna. Som ett internationellt bolag med operativt huvudkontor i Paris ser Asmodee ett stort värde i att utveckla en nära och konstruktiv dialog med intressenter i den region där Bolaget är noterat.

Genom Asmodee's åtagande till dess ESG-principer, operativ spetskompetens och innovativa ledarskap anser sig Asmodee vara väl positionerat för att skapa en varaktig positiv samhällspåverkan och samtidigt leverera exceptionellt värde till sina intressenter. Asmodee fortsätter att fokusera på att föra människor samman genom sina spelupplevelser för en bättre, mer inkluderande och hållbar värld.

Attraktiv finansiell profil och kassafloedsgenerering genom en verksamhetsmodell med låg kapitalbindning

Under årens lopp har Bolaget visat prov på sin förmåga att identifiera och ta tillvara marknadsmöjligheter genom att utöka sin portfölj av produkter och IP-rättigheter genom såväl egen utveckling som strategiska förvärv. Denna dubbla tillväxtstrategi gör det möjligt för Bolaget att kontinuerligt förbättra sitt produktutbud, diversifiera sina intäktsströmmar och öka sin marknadsandel. Detta tillvägagångssätt har visat sig vara framgångsrikt genom åren, vilket illustreras av Asmodees starka historiska nettoomsättningstillväxt (CAGR om +22 procent per år under räkenskapsåren 2015 till 2023/2024).

Historisk utveckling av nettoomsättningen (MEUR)



Källa: Asmodee. Information om nettoomsättning i figuren ovan avseende räkenskapsår före räkenskapsåret 2022/2023 har hämtats från Gamla Asmodee-koncernens historiska finansiella information. Vidare är nettoomsättningssiffrorna avseende räkenskapsåren 2018 och 2021/2022 oreviderade. Den historiska finansiella informationen för räkenskapsåret 2018 är baserad på LTM-resultat från oktober 2018 då PAI Partners förvärvade Asmodee från Eurazeo. Den historiska finansiella informationen avseende 2021/2022 har hämtats från Gamla Asmodee-koncernens reviderade finansiella rapporter avseende kalenderåret 1 januari - 31 december 2021 på grund av byte av räkenskapsår efter Embracer Groups förvärv av Asmodee 2021.

Asmodees tillväxtprofil har historiskt baserats på katalog- och geografisk expansion samt strategiska förvärv. Räkenskapsåret 21/22 innebar en stabil ökning av försäljningen och definierade en ny baslinje för tillväxt framöver, efter den positiva effekten av covid-19-pandemin, vilket framgår av den organiska nettoomsättningstillväxten under de senaste tre åren.

När det gäller organisk tillväxt drar Asmodee nytta av en mycket kreativ och innovativ personalstyrka som framgångsrikt har levererat nya produkter till marknaden och utnyttjat nya konsumentpreferenser och branschtrender. Samtidigt fokuserar Bolagets M&A-strategi på att förvärva kompletterande studios, spelutvecklare och IP-rättigheter som ligger i linje med Asmodees långsiktiga tillväxtstrategi.

Asmodees mångsidiga portfölj av både ägda och licensierade IP-rättigheter gör det möjligt för Bolaget att skapa värde genom flera olika intäktsströmmar. De ägda IP-rättigheterna utgör en stabil grund av uppskattade, välkända och säljbara varumärken, vilket säkerställer löpande intäkter från produktförsäljning, expansioner och kompletterande produkter. Samtidigt skapar Asmodees förmåga att licensiera IP-rättigheter från tredje part, ofta från ledande underhållningsbolag och globala varumärken, ytterligare möjligheter till intäktsstillväxt genom att populära karaktärer och berättelser introduceras i sällskapsspelets värld.

Genom att utöka sin portfölj av både egna och licensierade IP-rättigheter har Asmodee under åren upprätthållit lönsamheten med en justerad EBITDA-marginal om 16,4 procent för räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024. Tillsammans med en disciplinerad strategi för produktionskostnader, tredje parts licensierade IP-rättigheter och prissättningskraft för spel har dessa faktorer skapat en solid grund för att upprätthålla lönsamheten.

Asmodee har en affärsmodell med låg kapitalbindning, vilket framgår av den låga nivån på investeringar i immateriella och materiella tillgångar i procent av nettoomsättningen (cirka 2 procent av nettoomsättningen under de senaste tre åren och 25 057 TEUR under räkenskapsåret som avslutades den 31 mars 2024), vilket har varit en nyckelfaktor bakom Koncernens historiskt höga kassagenerering. Vidare innebär Asmodees låga fasta kostnader för spelutveckling och förväntade kortsiktiga återbetalning efter den första upplagan av ett spel, en låg brytpunkt som säkerställer lönsamhet för nya spel som publiceras av Asmodee studios.

Operativ spetskompetens drivet av en beprövad och hängiven ledningsgrupp

Asmodees operativa framgångar bygger på en stabil intern organisation som leds av en beprövad och engagerad ledningsgrupp. Asmodees ledarskap präglas av entreprenörsanda, djup branschkunskap och ett framåtblickande förhållningssätt som gör att Asmodee kan förbli flexibelt på en marknad som utvecklas snabbt. Bolagets interna processer prioriterar samarbete mellan funktioner så att de kan utbyta insikter och idéer som främjar produktinnovation och effektivitet i verksamheten. Denna struktur säkerställer att Asmodee kan reagera snabbt på marknadstrender och behålla sin konkurrensfördel som en ledande aktör inom branschen för sällskapsspel.

Asmodees människocentrerade hållning är grundläggande för Bolagets fortsatta framgångar. För Asmodee är den högsta prioriteten de anställdas välbefinnande och engagemang. Alla Asmodees anställda är prestationsinriktade och brinner för brädspel, vilket skapar en sammansvetsad

företagskultur som stimulerar lagarbete, innovation och en stark känsla av gemensam strävan. Asmodees anställda förstår sällskapsspelsentusiasternas behov och önskemål, eftersom de själva är spelentusiaster. Detta gör att Asmodee kan ta fram produkter som tilltalar målgruppen.

Asmodees ledande befattningshavare kommer att vara drivkraften bakom en fortsatt tillväxt. De är erfarna personer med omfattande erfarenhet inom branschen för sällskapsspel och närliggande branscher. Ledningsgruppen får stöd av Bolagets styrelse, som besitter djup branschkunskap, vilket ger ledningsgruppen tillgång till strategiska insikter som möjliggör välgrundade beslut och långsiktig planering. Mer information om Asmodees styrelse och ledande befattningshavare finns i avsnittet "Asmodees styrelse, ledande befattningshavare och revisor".

ASMODEES TILLVÄXTSTRATEGI

Asmodee har etablerat sig som en av de ledande aktörerna inom branschen för sällskapsspel genom att kombinera expertis inom förlagsverksamhet med en global marknadsstrategi som omfattar egna produkter och produkter som publiceras av partners. Denna positionering har också gjort det möjligt för Asmodee att erbjuda sina tjänster till sina partners, vilket bidrar till den övergripande tillväxten i branschen. Framöver vill Asmodee fortsätta att bygga vidare på sina starka sidor och satsa på nya tillväxtområden. För att uppnå denna ambition kommer Asmodee att fokusera på fem nyckelområden: Asmodee-ägda IP-rättigheter, stödja och främja spelande, partnerskap med detaljhandeln, varumärkeskännetecken och extern tillväxt. Asmodees engagemang i dessa fem strategiska pelare förväntas driva Bolagets fortsatta utveckling som en ledande aktör inom branschen för sällskapsspel. Genom att fokusera på att stärka sina kärnkompetenser, bygga djupare relationer med återförsäljare, föra samman människor kring fysiska sällskapsspel, utöka sin konsumentbas samt fortsätta att förvärva IP-rättigheter och bolag, vill Asmodee bygga vidare på sin lönsamma utveckling för att fortsätta växa och öka den totala marknaden för sällskapsspel.

Skapa, vårda och utveckla utvalda spel till IP:n

Asmodees katalog kombinerar IP-rättigheter med hög potential med en grund av hundratals spel inom olika spelstilar, spelmekaniker och konsumentbeteenden. För att ytterligare generera tillväxt siktar Asmodee på att lyfta utvalda spel till fullfjädrade IP-rättigheter och erkända varumärken, vilket säkerställer deras livslängd och kulturella relevans. Samtidigt planerar Asmodee att utöka sin katalog genom att introducera nya spel och nyheter som tillgodoser konsumenternas förändrade behov.

• Utveckla befintliga IP-rättigheter med hög potential:

Asmodee kommer att fortsätta att investera i ett urval av spel som bedöms ha stor potential att bli erkända varumärken. Bolaget kommer att sträva efter att öka deras marknadspenetration och varumärkeskänedom genom marknadsföring, produktlinjehantering och penetration av detaljhandelskanaler. Produktlinjehantering omfattar bland annat skapandet av expansioner (till exempel produktlinjen "Ticket to Ride"), licensierade produkter (till exempel produktlinjen "Dobble/Spot-It") och skapandet av kompletterande produkter som tärningar, så kallade sleeves för förvaring av samlarkortspel eller lådor (till exempel produktlinjen "CATAN" med Gamegenic-tillbehör). Att öka detaljhandelspenetrationen för dessa produktlinjer innebär att göra produkterna tillgängliga för konsumenterna i fler detaljhandelskanaler och försäljningsställen, när så är relevant under produktens livscykel. Utnyttjande av online-plattformar som Board Game Arena, med över 10 miljoner användare, förväntas utgöra ett viktigt verktyg för att öka varumärkeskänedom och förstå spelarnas beteenden, vilket hjälper Asmodee att omvandla dessa insikter till handlingsbara strategier för produktutveckling och marknadsföring.

• Innovation för att skapa kvalitativa produkter och immateriella rättigheter för varje spelartyp:

Asmodee kommer att fortsätta att utöka sin spelportfölj genom en kombination av intern innovation och strategiska samarbeten för att befästa sin position som ledare¹ inom branschen för sällskapsspel. Med sina 23 studios organiserade efter speltyper, var och en skräddarsydd för att tilltala specifika spelartyp, kommer Asmodee att fortsätta förse detaljhandeln och konsumenterna med innovativa produktansättningar. Alla konsument kan hitta ett spel som passar dem, från familjer till spelentusiaster. Detta inkluderar även de konsument som har särskilda behov, till exempel spelare med neurologiska funktionsnedsättningar, med anpassade produkter som utvecklats av Asmodees Access+ studio. Asmodee planerar också att fortsätta att utöka befintliga och bygga nya samarbeten med stora IP-ägare inom underhållning som vill utöka sina universum i sällskapsspel, där Asmodee skapar IP-centrerade sällskapsspelsserier för alla typer av konsumenter.

• Skapa nya transmedia-upplevelser kring IP-rättigheter och varumärken:

För att utöka räckvidden för Asmodees mest populära varumärken planerar Asmodee att utöka sina IP-rättigheter till nya former av underhållning, inklusive transmedialt berättande, digitala anpassningar och

kompletterande produkter som merchandise, evenemang och medieinnehåll, vilket erbjuder nya sätt för spelare att engagera sig i de varumärken som de föredrar. Som en del av denna transmediestrategi kommer Asmodee att fortsätta utforska diversifiering genom att licensiera sina egna IP-rättigheter till specialiserade partners i relevanta branscher, såsom PC- och konsolspel, mobilspel, konsumentprodukter och linjär media, vilket exemplifieras av Netflix TV-serie "Exploding Kittens" och ©Netflix-filmen "the Werewolves of Miller's Hollow".

Stödja och främja spelande

Asmodees historiska framgångar har byggts upp genom en strategi som går ut på att få människor att upptäcka produkter och köpa dem genom att stödja och främja spelande. Eftersom 80 procent av alla spelköpare är vana vid att spela spelet innan man köper², strävar Asmodee efter att vårda stora, dynamiska gemenskaper och strävar efter att föra människor samman för att uppleva spelglädjen. Covid-19-pandemin utmanade detta tillvägagångssätt eftersom den begränsade interaktioner i verkliga livet. När pandemin nu är över kommer Bolaget att utnyttja sin strategi för att få människor att spela i en uppdaterad strategi runt:

- **Utställningar och demonstrationer:** Genom att utöka sin närvaro på både ad hoc- och branschevenemang, som redan samlar över en miljon familje- och tillfälliga spelare över hela världen, kommer Asmodee att fortsätta att presentera nya spel för spelare, lyfta fram kommande utgåvor och underlätta interaktionen med återförsäljare. Genom att vara mer synlig vid dessa evenemang strävar Asmodee efter att ge konsumenter och återförsäljare fler möjligheter att prova och testa produkter på plats, vinna fler utmärkelser för sina produkter och skapa ett större erkännande i branschen.
- **Samhällsbyggande i butik och digitalt:** Framöver avser Asmodee att fördjupa sitt fokus på att främja starka lokala gemenskaper genom hobbybutiker, som fungerar som inflytelserika hubbar genom spelsessioner i butiken och marknadsföring av spel. Den fortsatta utvecklingen av programmet Hobby Next³ förväntas ytterligare stärka kontakterna mellan över 7 000 butiker och deras spelarbaser, förena spelare och butiker och utveckla dem till livskraftiga spelnätverk. Asmodee kommer också att utöka sina digitala initiativ, med plattformar som Board Game Arena, som Asmodee förvärvade 2021, för att erbjuda spelare nya sätt att upptäcka spel, lära sig regler genom online-tutorials eller engagera sig i sina favoritspel med spelare över hela världen.
- **Organiserat spelande:** Asmodee planerar att bredda sitt organiserade spelutbud och engagera både tillfälliga och tävlingsinriktade spelare genom en rad olika aktiviteter och turneringar. Bolaget bygger vidare på framgångarna med evenemang som lanseringen av "Star Wars™ Unlimited" och kommer att fortsätta att anordna mer strukturerade turneringar och tillfälliga evenemang i framtiden. Dessa initiativ förväntas bidra till att stärka spelargemenskaperna och skapa gemensamma upplevelser som förstärker Asmodees mångsidiga spelportfölj.

1) Marknadsrapporten.

2) MIS för Asmodee, 2020.

3) Hobby Next är en plattform för spelare som brinner för strategispel, rollspel, utredningsspel, samarbetsspel eller partyspel och som vill ansluta sig till en gemenskap som leds av Hobby Nexts oberoende anslutna spelbutiker.

Bli en detaljhandelspartner på en högre nivå

Asmodee strävar efter att utveckla sin roll som partner för att stödja ett mångsidigt och hälsosamt ekosystem för detaljhandeln, bestående av butiker, massmarknaden och online-handel. Genom en skräddarsydd strategi för hela distributionskanalen strävar Bolaget efter att förbättra sitt värdeerbjudande för var och en och optimera förutsättningarna för sina partners att utvecklas genom följande initiativ:

- **Förstärka relationerna med återförsäljare:** Asmodee kommer att fortsätta att bygga en övertygande produktportfölj och ett attraktivt kunderbjudande. Bolaget kommer att fortsätta investera i infrastruktur, riktat stöd till detaljhandeln och leverantörssamarbeten, och utnyttja sin branschexpertis för att utveckla sin roll som en "one-stop-partner" för både specialiserade hobbybutiker och som en kategorimästare för bredare marknader. Vidare arbetar Bolaget för att främja ett sunt ekosystem för detaljhandeln som stödjer Koncernens återförsäljare som driver tillväxt. Asmodee strävar därför efter att stärka sin ledande position och bli erkänd som en marknadsgarant (eng. *market maker*) och expert för återförsäljare.
- **Utöka Asmodees räckvidd:** Genom produktutveckling och investeringar i detaljhandeln är Asmodee väl positionerat för att utöka sin redan imponerande räckvidd genom att gå in på nya marknader och i nya kanaler. Genom ett nätverk av lokala partners strävar Asmodee efter att vara närvarande med rätt produkter och partnerskap när marknaden bedöms vara redo. Genom att utnyttja sin detaljhandels- och konsumenträckvidd vill Asmodee erbjuda attraktiva lösningar för förläggare som vill nå ut med sina produkter till en bredare och mer varierad publik över hela världen. Asmodee har i sin tur som mål att etablera sin distributionsportfölj som förstahandsval för återförsäljare på den breda marknaden.
- **Skapa skräddarsydda tjänster och program för att öka marknaden:** Asmodee kommer att fortsätta utveckla innovativa tjänster för att stödja återförsäljarna i deras försäljning av spel. Initiativen omfattar bland annat Hobby Next, som syftar till att öka spelförsäljningen och förena spelargemenskaper kring fysiska hobbybutiker, samt stöd till Organized Play-program för att säkerställa en rik och givande miljö för spelare att spela i, både i butik och vid större spelevenemang. Detta möjliggör för Asmodee att utveckla sin relation med sitt ekosystem av Hobby-återförsäljare. Dessutom kommer Bolaget att utnyttja kraften i Board Game Arena för att förbättra globala spelarnätverk och få dem att upptäcka nya spel och sätt att spela.

Öka kännedomen och göra Asmodee till ett välkänt varumärke

En av Asmodees långsiktiga ambitioner är att ha minst ett av sina spel i varje hushåll. För att uppnå detta fokuserar Bolaget på att öka medvetenheten om och engagemanget för sina viktigaste varumärken hos både nya och befintliga spelare. Viktiga initiativ är bland annat:

- **Utöka räckvidden för sällskapsspel till alla hem:** Asmodee vill göra sällskapsspel mer tillgängliga för icke-spelare och tillfälliga spelare genom att öka medvetenheten genom strategisk marknadsföring i sociala medier, varumärkes-

licensiering och produktdiversifiering, med målet att göra sällskapsspel till en stapelvara i varje hushåll. Asmodee har för avsikt att utöka sin marknadsföring i sociala medier och digitalt för att nå tillfälliga spelare och öka sin närvaro i både masshandeln och på online-marknaden. Eftersom över 80 procent av spelarna testat spel innan de köper dem avser Asmodee dessutom att öka sina insatser i live-event som hålls i hobbybutiker, för att locka spelare och uppmuntra till upprepade köp, i konvent där nyheter presenteras eller i tävlingar som samlar fans. Bolaget strävar efter att engagera hela ekosystemet och göra varje intressent till en ambassadör för denna form av underhållning.

- **Främja lojaliteten till Asmodee bland befintliga konsumenter av sällskapsspel:** Asmodee inser vikten av sin lojala fanbase och kommer att fortsätta att förbättra deras upplevelse genom att erbjuda mer uppslukande evenemang, både online och i det verkliga livet, samt genom utökade online-spelplattformar och CRM-program¹, i syfte att fördjupa spelarnas engagemang och främja en stark känsla av gemenskap kring spelen. Historiskt har Asmodee främst utvecklats som ett business-to-business-varumärke. Bolaget avser att investera ytterligare i integrerade marknadsföringsinsatser, både fysiska och digitala, för att stärka varumärkets synlighet genom live-event i hobbybutiker och spelmässor, vilket är avgörande för att driva spelarnas intresse och köpbeteende.
- **Förståelse för konsumentbeteende genom data och marknadstrender:** Genom att utnyttja konsumentdata och övervaka marknadstrender får Asmodee en djupare förståelse för sina spelare och potentiella nya konsumenter, vilket gör det möjligt för Bolaget att skräddarsy sina produkter, marknadsföringsstrategier och tjänster för att bättre tillgodose målgruppernas behov. Asmodee kommer att fortsätta att använda sin närhet till konsumenter, återförsäljare och andra spelföretag, varav många är partners, för att identifiera möjligheter till tillväxt och innovation. Bolaget avser att förbättra sin användning av datadrivna insikter för att hålla sig i framkant när det gäller konsumentpreferenser, marknadstrender och branschutveckling.

Expandera via extern tillväxt

Marknaden för sällskapsspel är fortfarande mycket fragmenterad, och över hälften av de produkter som finns tillgängliga i massmarknadskanalerna kontrolleras fortfarande av små och medelstora aktörer. Denna fragmentering är ännu mer uttalad i andra detaljhandelskanaler, vilket skapar ett konkurrensutsatt landskap med många mindre företag. I denna miljö ser Asmodee betydande möjligheter till tillväxt genom förvärv, eftersom marknads fragmenterade karaktär erbjuder ett brett spektrum av potentiella mål för konsolidering.

Under det senaste decenniet har Asmodee förvärvat mer än 40 bolag och ett stort antal IP-rättigheter, vilket visar på förmågan att skapa synergier och driva tillväxt genom förvärv. Asmodee har etablerat sig som en konsolideringsplattform som integrerar förvärvade bolag i sin bredare organisation för att maximera deras potential. Med stöd av dedikerade M&A- och integrationsteam kan Asmodee hjälpa förvärvade bolag att växa och trivas inom Koncernen.

¹) CRM står för Customer Relationship Management, vilket är verktyg som hanterar och optimerar interaktioner med befintliga och potentiella kunder.

Översikt över Asmodees förvärvstillväxt under de senaste 10 åren



Framöver kommer Asmodee att fortsätta att fokusera på förvärv som ligger i linje med Bolagets strategiska mål. Bolaget kommer aktivt att utvärdera potentiella objekt som kan förbättra dess publicerings- och distributionsmöjligheter för att ytterligare stärka sin position som en konsoliderande aktör i branschen, med målet att förvärva prioriterade IP-rättigheter, studios och fortsätta att förbättra sin distributionsposition i befintliga geografiska områden eller gå in i nya geografiska områden. Bolaget har tydliga kriterier för värdeskapande M&A för att stärka kärnverksamheten genom diversifiering av produktportföljen och geografisk expansion, i linje med historiska framgångar. Asmodee har som mål att främst fokusera på studios och IP-rättigheter, vilket kommer att göra det möjligt för Bolaget att utöka sitt produktutbud med spel som publiceras av förvärvade studios, öka potentialen för spelskapande med nya immateriella rättigheter att exploatera, bygga upp sitt kreativa kraftcentrum med ytterligare publiceringskapacitet från förvärvade studios, utöka sin IP-portfölj och påskynda intäktsgenerering från IP. Asmodee har för avsikt att från fall till fall utvärdera förvärvsmöjligheter av lokala distributörer, antingen för att nå nya geografiska marknader eller för att stärka befintlig kapacitet på marknaden.

Som framgår av tidigare framgångsrika transaktioner genomför Asmodee strategiska förvärv i enlighet med en investeringsteori som bygger på lönsamhet, tillgångar med hög potential för vidareutveckling och integration av kreativa förmågor.

Genom att utnyttja sin organisatoriska expertis med strukturerade processer som kretsar kring dedikerade projektteam och praxis för att säkerställa att förvärv lyckas, strävar Asmodee efter att utöka sin portfölj och dra nytta av nya möjligheter på denna dynamiska och fragmenterade marknad (många förvärvsmöjligheter, särskilt medelstora lokala aktörer) genom ett disciplinerat tillväggångssätt som utnyttjar Bolagets egenutvecklade pipeline av bolag och dess förmåga att omvandla möjligheter till förvärv. Asmodees nuvarande portfölj omfattar mer än 20 kvalificerade mål inom förlagsverksamhet (inklusive studios och IP:n för sociala spel, bordsspel och livsstilsspel) och distribution vilka övervakas noga.

FINANSIELLA ARRANGEMANG

Bryggglåneavtalet

Som ett led i förberedelserna för Utdelningen och separationen av Asmodee från Embracer Group ingick Asmodee den 16 april 2024 ett avtal om ett bryggglån om 900 MEUR med J.P. Morgan SE, Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ), BNP Paribas, Société Générale och Swedbank AB (publ) (**"Bryggglåneavtalet"**). Villkoren för Bryggglåneavtalet innehöll bestämmelser enligt vilka en notering av Asmodees aktier skulle utlösa en skyldighet för Bolaget att återbetala de belopp som utnyttjats under Bryggglåneavtalet senast på dagen för noteringen.

Omfinansiering av Bryggglåneavtalet

För att hantera återbetalningsskyldigheten under Bryggglåneavtalet ingick Bolaget arrangemang i syfte att refinansiera Bryggglåneavtalet i december 2024. Refinansieringen bestod av: (a) emissionen av (i) 600 MEUR i sammanlagt nominellt belopp seniora säkerställda obligationer med en ränta om 5,750 procent som förfaller 2029 (**"Obligationerna med fast ränta"**), och (ii) 340 MEUR i sammanlagt nominellt belopp av seniora säkerställda obligationer med rörlig ränta som förfaller 2029 (**"Obligationerna med rörlig ränta"**), och tillsammans med Obligationerna med fast ränta, **"Obligationerna"**) och (b) ett avtal om en revolverande kreditfacilitet enligt vilket vissa långgivare tillhandahåller en revolverande kreditfacilitet om upp till 150 MEUR (den **"Revolverande kreditfaciliteten"**). Emissionsdag för Obligationerna var den 12 december 2024.

Obligationerna

Bruttolikviden från Obligationerna kommer att användas för att (a) återbetala hela den utestående skulden hänförlig till Bryggglåneavtalet och (b) betala kostnader, avgifter och utgifter som uppkommit i samband med refinansieringen av Bryggglåneavtalet, ingående av den Revolverande kreditfaciliteten och Utdelningen. Det finns ingen offentlig marknad för Obligationerna, istället har en ansökan gjorts till The International Stock Exchange Authority Limited om notering av och tillstånd att handla med Obligationerna på The International Stock Exchange's officiella lista.

Skuld som uppkommit under Obligationerna och den Revolverande kreditfaciliteten har garanterats och säkerställts på en senior säkerställd basis av Bolaget och vissa av dess direkta och indirekta dotterbolag. Obligationerna rankas lika i betalningsrätt med alla Bolagets befintliga och framtida seniora skulder, inklusive den Revolverande kreditfaciliteten, och kommer att rankas högre än alla Bolagets befintliga och framtida skulder som är underordnade i betalningsrätt till Obligationerna. Innehavarna av Obligationerna kommer emellertid att erhålla intäkter från eventuella säkerheter som tillhandahålls av Bolaget och

de relevanta dotterbolagen först efter att långgivarna under den Revolverande kreditfaciliteten har återbetalats i sin helhet.

Ränteperioden avseende Obligationerna med fast ränta är halvårsvis i efterskott varje 15 juni och 15 december och med början den 15 juni 2025, medan ränteperioden avseende Obligationerna med rörlig ränta är kvartalsvis i efterskott varje 15 mars, 15 juni, 15 september och 15 december och med början den 15 mars 2025. Räntesatsen för Obligationerna med fast ränta uppgår till en årlig ränta om 5,750 procent som löper från datumet för utfärdandet av Obligationerna med fast ränta. Räntesatsen för Obligationerna med rörlig ränta motsvarar summan av (i) tre månaders EURIBOR (med ett golv på 0 procent) plus 3,75 procent per år, som omräknas kvartalsvis och kommer att löpa från datumet för utfärdandet av Obligationerna med rörlig ränta. Villkoren för Obligationerna innehåller bestämmelser som ger Bolaget rätt att, under vissa förutsättningar, lösa in Obligationerna. Villkoren innehåller även en så kallad change of control-bestämmelse, enligt vilken Bolaget kan bli skyldigt att erbjuda sig att återköpa samtliga av de utestående Obligationerna i samband med en change of control-händelse.

Revolverande kreditfaciliteten

Den Revolverande kreditfaciliteten löper med en årlig ränta som motsvarar, i förhållande till lån i euro, EURIBOR, i förhållande till lån i USD, Term SOFR, eller, i förhållande till lån i GBP, SONIA (i varje enskilt fall med ett golv om noll procent) plus en marginal som initialt är 3,00 procent per år och som kan variera från 2,00 procent per år till 3,00 procent per år, beroende på nivån på den konsoliderade seniora säkerställda nettoskuldssättningsgraden. Bolaget kan välja längd på ränteperioden för varje utnyttjat lån. Varje utnyttjat lån ska återbetalas på det sista datumet i dess ränteperiod, och alla utestående lån ska återbetalas på förfalldagen, 12 juni 2029.

Villkoren för den Revolverande kreditfaciliteten innehåller allmänna restriktioner för Bolaget och dess dotterbolag såsom begränsningar i fråga om a) förändringar till verksamheten, b) transaktioner rörande vissa immateriella rättigheter, c) efterlevnad av lagar och regler och d) upptagande av ny skuld (med vissa undantag). Villkoren för den Revolverande kreditfaciliteten innehåller även finansiella åtaganden avseende Bolagets nettoskuldssättningsgrad, vars tillämplighet är beroende av det utestående lånebeloppet under den Revolverande kreditfaciliteten. Villkoren innehåller även change of control-bestämmelser enligt vilka Bolaget kan bli skyldigt att återbetala utestående belopp i samband med en change of control-händelse.

FINANSIELLA MÅL OCH UTDELNINGSPOLICY

Koncernens finansiella mål och utdelningspolicy utgör framåtriktade uttalanden som är föremål för risker, osäkerheter och andra faktorer som kan medföra att de faktiska utfallen och resultaten avviker från uppgifterna i de finansiella målen och utdelningspolicyen. Dessa framåtriktade uttalanden bygger på en rad uppskattningar och antaganden om bland annat utvecklingen av Koncernens bransch, verksamhet, rörelseresultat och finansiella ställning. Utdelning förutsätter vidare att Bolagets styrelse beslutar att föreslå en utdelning efter en bedömning av utdelningens förenlighet med aktiebolagslagen (2005:551) samt att Bolagets aktieägare på bolagsstämman beslutar att utdelningen ska lämnas.

Finansiella mål

Inför Utdelningen har styrelsen för Asmodee beslutat att anta följande finansiella mål.

Tillväxt	I genomsnitt en medelhög ensiffrig årlig organisk tillväxt över medellång sikt ¹ , ytterligare förstärkt av förvärv.
Lönsamhet	Uppnä en justerad EBITDA-marginal ² om över 18 procent på medellång sikt ³ .
Skuldsättningsgrad	Målsättning om en nettoskuldsättningsgrad under 3,0x justerat EBITDA ⁴ på medellång sikt ⁵ och under 2,0x justerat EBITDA på lång sikt ^{6,7} .

1) "Medellång sikt" avser 3-5 år.

2) Justerad EBITDA-marginal är ett alternativt nyckeltal som tillämpas av Bolaget och definitionen av alternativa nyckeltal framgår av avsnittet "Utvald historisk finansiell information för Asmodee – Alternativa nyckeltal – Definitioner av alternativa nyckeltal".

3) "Medellång sikt" avser 3-5 år.

4) Justerad EBITDA är ett alternativt nyckeltal som tillämpas av Bolaget och definitionen av alternativa nyckeltal framgår av avsnittet "Utvald historisk finansiell information för Asmodee – Alternativa nyckeltal – Definitioner av alternativa nyckeltal".

5) "Medellång sikt" avser 3-5 år.

6) "Lång sikt" avser +5 år.

7) Det nuvarande skuldsättningsmålet tar inte hänsyn till det planerade Kapitaltillskottet av Embracer Group. Se avsnittet "Bakgrund och motiv" för mer information om Kapitaltillskottet.

Utdelningspolicy

Inför Utdelningen har styrelsen för Asmodee beslutat att anta följande utdelningspolicy:

Utdelningspolicy

Utdelning av överskottslikviditet till aktieägarna efter att den långsiktiga målsättningen om en nettoskuldsättningsgrad under 2,0x Justerad EBITDA har uppnåtts.

REGULATORISK LANDSKAP

Asmodee Group är föremål för en rad olika bestämmelser som påverkar dess globala verksamhet. Detta inkluderar efterlevnad av internationella och nationella lagar och regler inom områden som produktsäkerhetstestning, handelsregler, rättvisa arbetsnormer och etiskt företagande. Koncernen har även infört en uppförandekod som speglar dess bolagsvärderingar. Denna kod ska följas av både ledande befattningshavare och anställda, samt av leverantörer och partners, för att säkerställa att verksamheten bedrivs på ett etiskt och ansvarsfullt sätt. Asmodee har dessutom en särskild uppförandekod för leverantörer, som fastställer grundläggande minimikrav för de som vill samarbeta med Koncernen. Dessa krav omfattar åtaganden om rättvisa arbetsnormer, säkerhetstestning och etiska affärsprinciper. Leverantörerna förväntas följa alla tillämpliga lokala och nationella lagar, regler och bestämmelser gällande anställningsförhållanden, icke-diskriminering, hälsa och säkerhet samt löner och förmåner. Med anledning av Koncernens globala distribution av spel måste Koncernen även följa internationella handelslagar och regler, inklusive handelssanktioner, tullar och import-/exportkontroller.

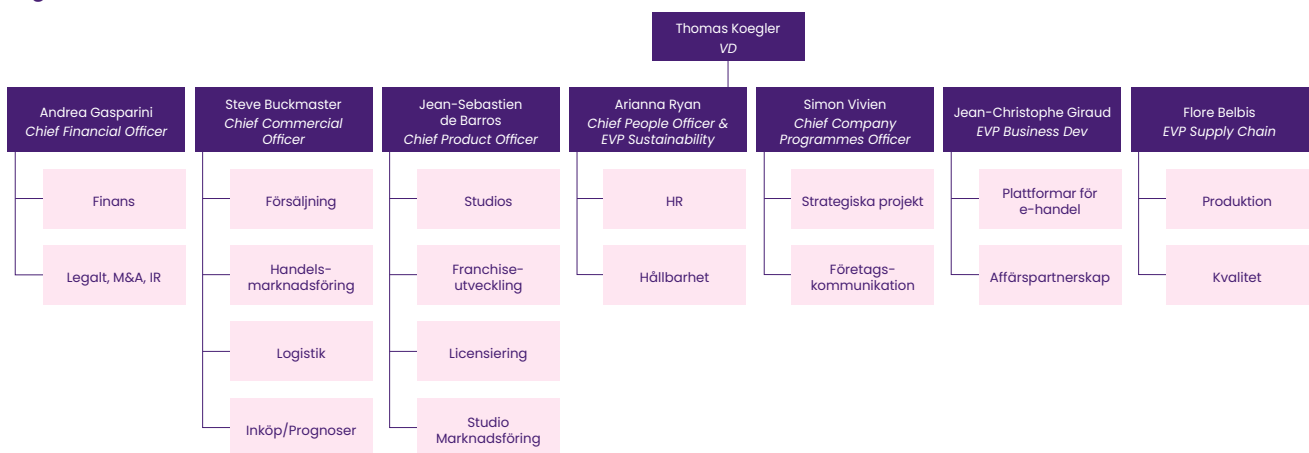
KONCERNENS ORGANISATION

Per den 30 september 2024 uppgick medelantalet anställda i Koncernen till 2 254, varav 41 procent identifierar sig som kvinna.

Koncernens ledande befattningshavare består av Thomas Koegler (VD), Andrea Gasparini (CFO), Steve Buckmaster (Chief Commercial Officer), Jean-Sébastien de Barros (Chief Product Officer), Arianna Ryan (Chief People Officer), Simon Vivien (Chief Company Programs Officer), Jean-Christophe Giraud (EVP Business Development) och Flore Belbis (EVP Supply Chain). Koncernens ledande befattningshavare beskrivs mer ingående i avsnittet "Asmodees styrelse, ledande befattningshavare och revisor". Nedanstående organisationsstruktur ger en översikt över de ledande befattningshavarnas ansvarsområden och strukturen för de centrala funktionerna inom Koncernen.

Jean-Christophe Giraud (EVP Business Development) och Flore Belbis (EVP Supply Chain). Koncernens ledande befattningshavare beskrivs mer ingående i avsnittet "Asmodees styrelse, ledande befattningshavare och revisor". Nedanstående organisationsstruktur ger en översikt över de ledande befattningshavarnas ansvarsområden och strukturen för de centrala funktionerna inom Koncernen.

Organisationsstruktur



Källa: Asmodee.

Utvald historisk finansiell information för Asmodee

Nedan presenteras utvald historisk finansiell information för Asmodee Group AB för räkenskapsåren 1 april 2023 – 31 mars 2024 och 1 april 2022 – 31 mars 2023 samt delårsinformation för sexmånadersperioderna 1 april – 30 september 2024 och 1 april – 30 september 2023. Därutöver omfattar Informationsbroschyren även historisk finansiell information för perioden 1 januari – 31 december 2021 hänförligt till det tidigare moderbolaget i Koncernen, det franska bolaget Financière Amuse TopCo SAS ("Gamla Asmodee-koncernen"), vilken har införlivats i Informationsbroschyren genom hänvisning. Embracer Group förvärvade Gamla Asmodee-koncernen den 8 mars 2022 som utgör den operativa enheten i Koncernen.

Den finansiella informationen per och för räkenskapsåren som avslutades 31 mars 2024 och 31 mars 2023 har upprättats i enlighet med IFRS® Accounting Standards utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) samt tolkningsuttalanden från IFRS Interpretations Committee (IFRIC) såsom dessa antagits av EU ("IFRS"). Koncernen tillämpar även årsredovisningslagen (1995:1554) och RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner) utgiven av Rådet för finansiell rapportering. Delårsinformationen för sexmånadersperioden 1 april – 30 september 2024 med jämförelsesiffror för perioden 1 april – 30 september 2023 har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga delar av årsredovisningslagen (1995:1554). Den finansiella informationen för den Gamla Asmodee-koncernen för räkenskapsåret som avslutades 31 december 2021 har upprättats i enlighet med IFRS och granskats av Gamla Asmodee-koncernens oberoende revisor. Alternativa nyckeltal som inte är definierade eller specificerade i tillämpligt finansiellt rapporteringsramverk, IFRS och årsredovisningslagen, presenteras i avsnittet "Alternativa nyckeltal".

Angivna belopp i tabellerna nedan har avrundats, medan beräkningarna är utförda med ett större antal decimaler. Avrundningseffekter kan resultera i till synes felaktiga summerader i vissa tabeller.

Utöver vad som anges ovan har ingen information i Informationsbroschyren reviderats eller översiktligt granskats av Bolagets oberoende revisor, såtillvida inget annat uttryckligen anges.

Koncernens rapport över resultat

TEUR	För räkenskapsåret 1 april – 31 mars		För sexmånadersperioden 1 april – 30 september	
	23/24 Reviderad	22/23 Reviderad	2024 Ej reviderad	2023 Ej reviderad
Nettoomsättning	1 287 664	1 215 199	598 360	624 785
Handelsvaror	(758 040)	(663 701)	(329 190)	(363 878)
Personalkostnader	(166 745)	(164 875)	(79 343)	(86 416)
Övriga rörelseintäkter	7 833	3 405	4 248	2 440
Övriga rörelsekostnader	(212 346)	(213 331)	(106 073)	(98 301)
Av- och nedskrivningar	(867 485)	(102 971)	(41 151)	(50 237)
Andel av resultat efter skatt från intresseföretag	(1 192)	(140)	1 653	(530)
Rörelseresultat (EBIT)	(710 311)	73 586	48 504	27 863
Finansiella intäkter	126 393	126 230	27 929	98 833
Finansiella kostnader	(62 399)	(85 299)	(72 129)	(27 086)
Finansiellt resultat	63 994	40 931	(44 200)	71 747
Resultat före skatt	(646 317)	114 517	4 304	99 610
Inkomstskatt	105 161	(6 245)	(2 984)	(2 941)
Periodens resultat	(541 156)	108 272	1 320	96 669

Koncernens rapport över finansiell ställning

TEUR	Per 31 mars		Per 30 september
	2024 <i>Reviderad</i>	2023 <i>Reviderad</i>	2024 <i>Ej reviderad</i>
Goodwill	1 179 440	1 458 938	1 179 720
Publicerings- och distributionsrättigheter	1 171 706	1 721 813	1 127 471
Övriga immateriella tillgångar	28 850	29 919	29 882
Materiella anläggningstillgångar	19 750	17 926	20 869
Nyttjanderättstillgångar	49 568	31 808	48 349
Innehav i intresseföretag	–	190	691
Övriga finansiella anläggningstillgångar	9 065	10 611	7 508
Uppskjuten skattefordran	5 859	9 138	12 731
Summa anläggningstillgångar	2 464 238	3 280 343	2 427 221
Varulager	221 985	297 475	271 576
Kundfordringar	160 967	155 225	214 770
Förskott och förutbetalda kostnader	18 848	17 247	35 418
Övriga finansiella omsättningstillgångar	4 119	664	4 148
Övriga omsättningstillgångar	18 988	37 120	21 962
Likvida medel	99 441	103 030	87 903
Summa omsättningstillgångar	524 348	610 761	635 777
Summa tillgångar	2 988 586	3 891 104	3 062 998

Koncernens rapport över finansiell ställning (forts.)

TEUR	Per 31 mars		Per 30 september
	2024 Reviderad	2023 Reviderad	2024 Ej reviderad
Aktiekapital	2	2	51
Övrigt tillskjutet kapital	2 796 828	2 127 907	2 910 359
Reserver	27 309	24 192	13 597
Balanserat resultat	11 988	(80 526)	(1 456 025)
Periodens resultat	(541 156)	108 267	1 325
Summa eget kapital hänförligt till moderbolagets aktieägare	2 294 971	2 179 842	1 469 307
Summa eget kapital	2 294 971	2 179 842	1 469 307
Långfristiga avsättningar	1 193	642	1 159
Långfristiga ersättningar till anställda	1 043	982	1 172
Uppskjutna skatteskulder	228 334	357 305	218 902
Leasingskulder	41 010	24 141	41 692
Skulder till kreditinstitut	8 754	19 787	6 189
Köp-/säljoptioner avseende innehav utan bestämmande inflytande	76 014	257 586	76 989
Uppskjutna köpeskillingar	471	1 427	446
Skulder till anställda relaterade till historiska förvärv	21 922	12 113	28 551
Långfristiga finansiella skulder	–	777 028	–
Övriga långfristiga skulder	1 956	2 166	1 388
Summa långfristiga skulder	380 697	1 453 177	376 488
Kortfristiga avsättningar	6 922	2 653	4 891
Ersättningar till anställda	205	153	229
Leverantörsskulder	136 545	133 134	208 073
Förskott och förutbetalda intäkter	1 943	4 805	14 669
Leasingskulder	10 090	9 747	9 147
Skulder till kreditinstitut	20 602	19 136	923 085
Köp-/säljoptioner avseende innehav utan bestämmande inflytande	78 588	–	–
Uppskjutna köpeskillingar	1 903	3 571	880
Skulder till anställda relaterade till historiska förvärv	4 780	21 894	–
Övriga kortfristiga finansiella skulder	3 710	5 285	613
Övriga kortfristiga skulder	47 630	57 707	55 616
Summa kortfristiga skulder	312 918	258 085	1 217 203
Summa eget kapital och skulder	2 988 586	3 891 104	3 062 998

Koncernens rapport över kassaflöden

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars		För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24 Reviderad	22/23 Reviderad	2024 Ej reviderad	2023 Ej reviderad
Rörelseresultat (EBIT)	(710 311)	73 586	48 504	27 863
Justering för:				
Av- och nedskrivningar	867 485	102 971	41 151	50 237
Avsättningar	5 983	(2 374)	(1 868)	(804)
Resultatandelar från intresseföretag	1 192	140	(1 653)	530
Personalkostnader relaterade till förvärv	10 484	32 153	5 779	9 136
Nettovinst/-förlust vid avyttring av anläggningstillgångar	7 680	100	44	261
Förändringar i rörelsekapital (exklusive inkomstskatter)				
Minskning/ökning av lager	69 342	(52 448)	(51 134)	(23 740)
Minskning/ökning av kundfordringar	(8 117)	(2 446)	(45 079)	(60 216)
Minskning/ökning av leverantörsskulder	1 721	(42 636)	58 020	66 021
Minskning/ökning av övriga fordringar/skulder	793	2 756	(2 833)	6 406
Betalning av skulder till anställda relaterade till historiska förvärv	(19 468)	(20 003)	(4 265)	(758)
Betalda skatter	(30 816)	(29 830)	(9 066)	(10 379)
Kassaflöde från den löpande verksamheten	195 968	61 969	37 600	64 557
Förvärv av immateriella tillgångar	(17 251)	(17 628)	(8 964)	(8 571)
Avyttringar av immateriella tillgångar	22	1 045	7	10
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	(7 894)	(11 181)	(3 210)	(2 685)
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	65	405	160	61
Förvärv av dotterbolag anläggningstillgångar (efter avdrag av förvärvade likvida medel)	(2 586)	(45 732)	(1 064)	(2 435)
Avyttring av dotterbolag (efter avdrag av avyttrade likvida medel)	(703)	2	(2)	(34)
Kassaflöde från investeringsverksamheten	(28 347)	(73 089)	(13 073)	(13 654)
Nyemission	-	-	-	-
Utdelning	-	-	(892 178)	-
Upptagna lån från aktieägare och andra lån och krediter	90 076	100 875	-	(6 332)
Amortering av lån från aktieägare och andra lån och krediter	(224 990)	(25 743)	(938)	(23 703)
Upptagna lån från kreditinstitut	5 535	15 861	914 778	3 068
Amortering av lån från kreditinstitut	(14 685)	(18 054)	(19 908)	(6 306)
Amortering av leasingskuld	(13 579)	(10 533)	(5 747)	(6 856)
Betalda räntekostnader	(7 755)	(22 243)	(17 235)	(4 343)
Övrigt inom finansieringsverksamheten	(6 037)	(5 895)	(13 185)	(2 102)
Nettokassaflöde (använt i)/från finansieringsverksamheten	(171 435)	34 268	(34 413)	(46 574)
Periodens kassaflöde	(3 814)	23 148	(9 886)	4 329
Likvida medel vid periodens början	103 030	80 817	99 441	103 030
Periodens kassaflöde	(3 814)	23 148	(9 886)	4 329
Kursdifferens i likvida medel	383	(934)	(1 608)	649
Övrig inverkan på likvida medel	(159)	-	(43)	(306)
Likvida medel vid periodens slut	99 441	103 030	87 903	107 703

ALTERNATIVA NYCKELTAL

Koncernen tillämpar European Securities and Market Authoritys (ESMA) riktlinjer om alternativa nyckeltal med anledning av Informationsbroschyren. Riktlinjerna syftar till att göra alternativa nyckeltal i finansiella rapporter mer begripliga, tillförlitliga och jämförbara och därmed främja deras användbarhet. Med ett alternativt nyckeltal avses enligt dessa riktlinjer ett finansiellt mått över historisk eller framtida resultatutveckling, finansiell ställning, finansiellt resultat eller kassaflöden som inte definieras eller anges i tillämpliga regler för finansiell rapportering, IFRS och årsredovisningslagen.

Koncernen bedömer att nedanstående alternativa nyckeltal, tillsammans med nyckeltal som är definierade enligt IFRS, underlättar förståelsen av Koncernens finansiella utveckling. De alternativa nyckeltalen används också av Koncernens ledningsgrupp, investerare, värdepappersanalytiker och andra intressenter som kompletterande mått på resultatutveckling. Dessutom ska sådana alternativa nyckeltal, såsom Koncernen har definierat dem, inte jämföras med andra nyckeltal med liknande namn som används av andra bolag. Detta beror på att de ovannämnda

nyckeltalen inte alltid definieras på samma sätt och att andra bolag kan beräkna dem på ett annat sätt än Koncernen. För definitioner och anledningen till användningen av finansiella nyckeltal, se nedan under rubriken "*Definitioner av alternativa nyckeltal*".

Nedanstående tabell visar koncernens utvalda nyckeltal för räkenskapsåren 1 april 2023 – 31 mars 2024 och 1 april 2022 – 31 mars 2023, samt för sexmånadersperioden 1 april – 30 september 2024, med finansiella jämförelsesiffror för motsvarande period 2023. Därutöver visar tabellen nedan utvalda nyckeltal för de senaste tolv månaderna (LTM) för Gamla Asmodee-koncernen, det vill säga 1 april 2021 – 31 mars 2022, som förvärvades av Embracer Group den 8 mars 2022 och är den operativa enheten i Koncernen. Den historiska finansiella LTM-informationen för Gamla Asmodee-koncernen har beräknats baserat på den reviderade koncernredovisningen för Gamla Asmodee-koncernen avseende räkenskapsåret 1 januari – 31 december 2021 samt oreviderad finansiell information som härrör från Gamla Asmodee-koncernens interna redovisning avseende perioderna 1 januari – 31 mars 2021 och 2022.

TEUR (om ej annat anges)	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	21/22	2024	2023
EBITDA	157 172	176 557	100 640	89 657	78 101
Justerat EBITDA	211 671	214 074	135 060	98 138	89 434
Justerat EBITDA-marginal, %	16,4	17,6	12,5	16,4	14,3
EBIT	(710 311)	73 586	44 734	48 504	27 863
Justerat EBIT	180 957	184 776	106 528	82 502	75 233
Justerat EBIT-marginal, %	14,1	15,2	9,9	13,8	12,0
Justerat nettovinst/förlust	144 553	109 563	n.a.	31 248	67 239
LTM justerat EBITDA	211 671	214 074	135 060	220 376	n.a.
Fritt kassaflöde före skatt och aktiverade leasingbetalningar	229 218	90 539	82 491	45 105	66 720
Fritt kassaflödekonvertering före skatt och aktiverade leasingbetalningar, %	108	42	61	46	75
Fritt kassaflöde efter skatt och aktiverade leasingbetalningar	184 823	50 175	34 056	30 292	49 485
Fritt kassaflödekonvertering efter skatt och aktiverade leasingbetalningar, %	87	23	25	31	55
Nettoskuld/(kassa) före M&A-åtaganden	(15 275)	752 094	n.a.	(892 823)	n.a.
Nettoskuld/(kassa) efter M&A-åtaganden	168 403	1 048 685	n.a.	(999 689)	n.a.
Skuldsättningsgrad (nettoskuld före M&A-åtaganden)	(0,1)	3,5	n.a.	4,1	n.a.
Skuldsättningsgrad (nettoskuld efter M&A-åtaganden)	0,8	4,9	n.a.	4,5	n.a.
Nettoomsättningstillväxt, %	6,0	12,9	n.a.	(4,2)	n.a.
Organisk tillväxt, %	6,2	4,9	n.a.	(2,6)	n.a.
Komponenter som används för avstämning av alternativa nyckeltal					
Jämförelsestörande poster	807 590	3 715	11 723	2 703	1 261
Amortering av övervärden på förvärvade immateriella tillgångar	72 195	73 673	27 374	25 515	36 035

Definitioner av alternativa nyckeltal

Namn	Definition	Syfte
EBITDA	Resultat före räntor, skatter, av- och nedskrivningar.	EBITDA rapporteras eftersom detta mått ofta används av investerare, finansanalytiker och andra intressenter för att mäta Bolagets finansiella resultat.
Justerat EBITDA	EBITDA exklusiv specifik poster relaterade till historiska förvärv och jämförelsestörande poster	Ger en bild av den underliggande operativa utvecklingen genom att exkludera specifika poster relaterade till historiska förvärv och poster som påverkar jämförelsen.
Justerat EBITDA-marginal	Justerat EBITDA i procent av nettoomsättningen.	Ger en indikation på operativ lönsamhet
EBIT	Resultat före räntor och skatt.	Detta mått används ofta av investerare, finansanalytiker och andra intressenter för att mäta Bolagets finansiella resultat.
EBIT-marginal	EBIT i procent av nettoomsättningen.	Detta mått används ofta av investerare, finansanalytiker och andra intressenter för att mäta Bolagets finansiella resultat.
Justerat EBIT	Justerat EBITDA minus avskrivningar och amorteringar där amortering av övervärden på förvärvade immateriella tillgångar är exkluderade.	Justerat EBIT används för att ge en sann och rättvis bild av den underliggande operativa utvecklingen genom att exkludera specifika poster relaterade till historiska förvärv och poster som påverkar jämförbarheten.
Justerad EBIT-marginal	Justerat EBIT i procent av nettoomsättningen.	Ger en indikation på operativ lönsamhet.
Justerad nettovinst/förlust	Nettovinst/förlust exklusive specifika poster relaterade till historiska förvärv och jämförelsestörande poster netto efter skatt, förändring av verkligt värde på villkorad köpeskilling och köp-/säljoptioner avseende innehav utan bestämmande inflytande netto efter skatt och villkorade räntekostnader netto efter skatt beräknas med den effektiva skattesatsen	Justerad nettovinst/förlust för att ge en rättvisande bild av den underliggande operativa utvecklingen.
Jämförelsestörande poster	Jämförelsestörande poster inkluderar kapitalvinster och förluster från avyttringar, nedskrivningar, kapitalvinster och förluster från avyttringar av finansiella tillgångar, M&A-relaterade kostnader samt andra poster som påverkar jämförbarheten.	Genom att identifiera och utesluta dessa poster kan analytiker bättre jämföra den finansiella utvecklingen över tid och fokusera på trender i operativt resultat
LTM justerat EBITDA	Senaste tolv månaderna justerat EBITDA som ett kumulativt värde	Ger ett mått för att beräkna skuldsättningen.
Organisk tillväxt	Tillväxt mellan perioder där nettoomsättning från förvärvade/avyttrade företag under de senaste fem kvartalen har exkluderats. Den aktuella perioden är justerad för skillnader i valutakurser.	Tillväxtmått för bolag som varit en del av Koncernen i mer än ett år exklusive effekter av valutakursskillnader

Definitioner av alternativa nyckeltal (forts.)

Namn	Definition	Syfte
Fritt kassaflöde före skatt och aktiverade leasingbetalningar	Justerat EBITDA minus investeringar, plus eller minus förändringar i nettörörelsekapitalet exklusive rörelsekapitalets kontanteffekter av justeringar av EBITDA.	Ger enligt Bolagets ledningen en sann och rättvisande bild av det underliggande operativa resultatet, genom att exkludera kassaflöde från specifika poster relaterade till historiska förvärv och poster som påverkar jämförelsen.
Fritt kassaflödekonvertering före skatt och aktiverade leasingavgifter	Fritt kassaflöde före skatt och aktiverade leasingbetalningar dividerat med justerat EBITDA.	Ger en indikation på i vilken utsträckning justerat EBITDA har omvandlats till likvida medel under den givna perioden, utan hänsyn till skatt och aktiverade leasingbetalningar.
Fritt kassaflöde efter skatt och aktiverade leasingbetalningar	Justerat EBITDA minus investeringar, plus eller minus rörelser i nettörörelsekapital exklusive rörelsekapitalets kontanteffekter av justeringar av EBITDA, minus kontantbetalningar relaterade till leasingavtal som inte redovisas i resultaträkningen i enlighet med IFRS16 och betald nettoinkomstskatt.	Ger enligt Bolagets ledningen en sann och rättvisande bild av det underliggande operativa resultatet, genom att exkludera kassaflöde från specifika poster relaterade till historiska förvärv och poster som påverkar jämförelsen.
Fritt kassaflödekonvertering efter skatt och aktiverade leasingbetalningar	Fritt kassaflöde efter skatt och aktiverade leasingbetalningar dividerat med justerat EBITDA.	Ger en indikation på i vilken utsträckning justerat EBITDA har omvandlats till likvida medel under den givna perioden.
Nettoskuld/(kassa) före M&A-åtaganden	Bolagets kassa och kortfristiga placeringar minskade med Bolagets kort- och långfristiga räntebärande skulder, leasingkulder enligt IFRS16.	Ger ett mått för att mäta skulden före M&A-åtaganden jämfört med dess likvida tillgångar. Detta mått används också för att beräkna Bolagets finansiella skuldsättningsgrad före M&A-åtaganden.
Skuldsättningsgrad (nettoskuld före M&A-åtaganden)	Nettoskuld före M&A-åtaganden dividerat med de senaste 12 månadernas justerat EBITDA.	Ger ett mått på finansiell skuldsättningsgrad före M&A-åtaganden.
Nettoskuld/kassa efter M&A-åtaganden	Bolagets likvida medel och kortfristiga placeringar minskade med Bolagets kort- och långfristiga räntebärande skulder, leasingåtaganden enligt IFRS 16, eventualförpliktelser, köp-/säljoptioner innehav utan bestämmande inflytande, skulder till anställda relaterade till historiska förvärv samt uppskjutna betalningar.	Nyckeltalet används vanligtvis av investerare, finansiella analytiker och andra intressenter för att mäta skulder i förhållande till likvida tillgångar. Detta mått används även för att beräkna Bolagets finansiella skuldsättningsgrad.
Skuldsättningsgrad (nettoskuld efter M&A-åtaganden)	Nettoskuld efter M&A-åtaganden dividerat med de senaste 12 månadernas justerat EBITDA.	Ger ett mått på finansiell skuldsättningsgrad före M&A-åtaganden.

AVSTÄMNINGSTABELLER FÖR ALTERNATIVA NYCKELTAL

IFRS totaler

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	21/22	2024	2023
Nettoomsättning	1 287 664	1 215 199	1 076 486	598 360	624 785
Rörelseresultat (EBIT)	(710 311)	73 586	44 734	48 504	27 863
Periodens kassaflöde	(3 814)	23 148	(26 042)	(9 886)	4 329

EBITDA, Justerat EBITDA och Justerat EBIT

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	21/22	2024	2023
Rörelseresultat (EBIT)	(710 311)	73 586	44 734	48 504	27 863
Av- och nedskrivningar	867 485	102 971	55 906	41 151	50 237
EBITDA	157 172	176 557	100 640	89 657	78 101
Personalkostnader relaterade till förvärv	10 484	32 153	19 756	5 779	9 136
Transaktionskostnader	1 000	1 649	2 941	-	936
Jämförelsestörande poster	43 014	3 715	11 723	2 703	1 261
Justerat EBITDA	211 671	214 074	135 060	98 138	89 434
Av- och nedskrivningar	(867 485)	(102 971)	(55 906)	(41 151)	(50 237)
Jämförelsestörande poster	764 576	-	-	-	-
Amortering av övervärden på förvärvade immateriella tillgångar	72 195	73 673	27 374	25 515	36 035
Justerat EBIT	180 957	184 776	106 528	82 502	75 233

Justerat EBITDA-marginal, %

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	21/22	2024	2023
Nettoomsättning	1 287 664	1 215 199	1 076 486	598 360	624 785
Justerat EBITDA	211 671	214 074	135 060	98 138	89 434
Justerat EBITDA-marginal, %	16,4	17,6	12,5	16,4	14,3

Justerad EBIT-marginal, %

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	21/22	2024	2023
Nettoomsättning	1 287 664	1 215 199	1 076 486	598 360	624 785
Justerat EBIT	180 957	184 776	106 528	82 502	75 233
Justerad EBIT-marginal, %	14,1	15,2	9,9	13,8	12,0

Justerad nettovinst/förlust

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars		För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	2024	2023
Periodens resultat	(541 156)	108 272	1 320	96 669
Justeringar				
Personalkostnader relaterade till förvärv	10 484	32 153	5 779	9 136
Transaktionskostnader	1 000	1 649	–	936
Jämförelsestörande poster	807 590	3 715	2 703	1 261
Amortering av övervärden på förvärvade immateriella tillgångar	72 195	73 673	25 515	36 035
förändring av verkligt värde på villkorad köpeskillning och köp-/säljoptioner avseende innehav utan bestämmande inflytande	(101 864)	(109 564)	3 695	(84 433)
Justeringar före skatt	789 404	1 626	37 692	(37 065)
Skatteeffekt på justeringar	(103 696)	(335)	(7 765)	7 635
Justeringar efter skatt	685 708	1 291	29 928	(29 430)
Justerad nettovinst/förlust	144 553	109 563	31 248	67 239

LTM justerat EBITDA

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	21/22	2024	2023
Justerat EBITDA för perioden	211 671	214 074	135 060	98 138	89 434
(+) Justerat EBITDA föregående år	214 074	135 060	n.a.	211 671	n.a.
(-) Justerat EBITDA föregående år	214 074	135 060	n.a.	89 434	n.a.
LTM justerat EBITDA	211 671	214 074	135 060	220 376	89 434

Fritt kassaflöde före skatt och aktiverade leasingbetalningar samt Fritt kassaflödekonvertering före skatt och aktiverade leasingbetalningar, %

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	21/22	2024	2023
Justerat EBITDA	211 671	214 074	135 060	98 138	89 434
Andra icke-likvida poster	-	(1 403)	-	-	-
Förvärv av immateriella tillgångar	(17 229)	(16 583)	(15 956)	(8 957)	(8 561)
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	(7 829)	(10 776)	(2 664)	(3 050)	(2 624)
Rörelse i rörelsekapital (netto IAC)	42 604	(94 773)	(33 948)	(41 024)	(11 529)
Fritt kassaflöde före skatt och aktiverade leasingbetalningar	229 218	90 539	82 491	45 105	66 720
Fritt kassaflödekonvertering före skatt och aktiverade leasingbetalningar, %	108	42	61	46	75
Kapitaliserade leasingavgifter	(13 579)	(10 533)	(10 769)	(5 747)	(6 856)
Betalda skatter	(30 816)	(29 830)	(37 666)	(9 067)	(10 379)
Fritt kassaflödekonvertering efter skatt och aktiverade leasingbetalningar, %	184 823	50 175	34 056	30 292	49 485
Fritt kassaflödekonvertering efter skatt och aktiverade leasingbetalningar, %	87	23	25	31	55
Förvärv av immateriella tillgångar	17 229	16 583	15 956	8 957	8 561
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	7 829	10 776	2 664	3 050	2 624
Transaktionskostnader	(1 000)	(1 649)	(2 941)	-	(936)
Betalning av skulder till anställda relaterade till historiska förvärv	(19 468)	(20 003)	(19 324)	(4 265)	(758)
Kapitaliserade leasingavgifter	13 579	10 533	10 769	5 747	6 856
Kassaflödeseffekt IAC-kostnader	(9 596)	(3 715)	(11 723)	(2 703)	(1 261)
Resultatandelar från intresseföretag	1 192	140	-	(1 653)	530
Annat	1 379	(871)	(2 313)	(1 824)	(543)
Kassaflöde från investeringsverksamheten	(28 347)	(73 089)	(217 436)	(13 072)	(13 653)
Nettokassaflöde (använt i)/från finansieringsverksamheten	(171 435)	34 268	164 274	(34 413)	(46 574)
Periodens kassaflöde	(3 814)	23 148	(26 042)	(9 884)	4 330

Nettoskuld (-) / nettokassa (+) före M&A-åtaganden och Skuldsättningsgrad före M&A-åtaganden

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars		För sexmånadersperioden 1 april - 30 september	
	23/24	22/23	2024	2023
Likvida medel och banktillgodohavanden	(99 441)	(103 030)	(87 903)	n.a.
Skulder till kreditinstitut	29 356	38 923	929 274	n.a.
Övriga finansiella skulder	3 710	782 313	613	n.a.
Leasingskulder	51 100	33 888	50 839	n.a.
Nettoskuld/(kassa) före M&A-åtaganden	(15 275)	752 094	892 823	n.a.
Köp-/säljoptioner avseende innehav utan bestämmande inflytande	154 602	257 586	76 989	n.a.
Förutbetalda köpeskillingar	2 374	4 998	1 326	n.a.
Skulder till anställda relaterade till historiska förvärv	26 702	34 007	28 551	n.a.
Nettoskuld/kassa efter M&A-åtaganden	168 403	1 048 685	999 689	n.a.
LTM justerat EBITDA	211 671	214 074	220 376	n.a.
Skuldsättningsgrad (nettoskuld före M&A-åtaganden)	(0,1)	3,5	4,1	n.a.
Skuldsättningsgrad (nettoskuld efter M&A-åtaganden)	0,8	4,9	4,5	n.a.

Nettoomsättningstillväxt och organisk tillväxt

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september		
	23/24	22/23	Growth, %	2024	2023	Growth, %
Nettoomsättning	1 287 664	1 215 199	6,0	598 360	624 785	(4,2)
Nettoomsättning från förvärvade/avytt- rade bolag	(51 166)	(40 928)	25,0	-	(9 836)	n.a.
Skillnader i valutakurser	11 046	-	n.a.	651	-	n.a.
Organisk nettoomsättning	1 247 544	1 174 271	6,2	599 011	614 949	(2,6)

Jämförelsestörande poster

TEUR	För räkenskapsåret 1 april - 31 mars			För sexmånadersperioden 1 april - 30 september		
	23/24	22/23	21/22	2024	2023	2023
Övriga externa kostnader	4 352	3 715	11 723	2 703	1 261	
Personalkostnader	8 435	-	-	-	-	
Vinst/förlust försäljning av dotterbolag	6 724	-	-	-	-	
Handelsvaror	23 503	-	-	-	-	
Jämförelsestörande poster i EBITDA	43 014	3 715	11 723	2 703	1 261	
Nedskrivning av goodwill	279 301	-	-	-	-	
Nedskrivning av övriga immateriella tillgångar	485 275	-	-	-	-	
Jämförelsestörande poster i EBIT	764 576	-	-	-	-	

KORT BESKRIVNING AV EMBRACER GROUP, EXKLUSIVE ASMODOEE

Embracer Group är en global koncern av kreativa och entreprenöriella bolag inom PC/konsol, mobil och andra relaterade medier. Embracer Group, exklusive Asmodee, hade en nettoomsättning om 27 408 MSEK under räkenskapsåret som avslutades 31 mars 2024. Per den 30 september 2024 sysselsatte Embracer Group, exklusive Asmodee, cirka 8 000 personer runt om i världen, med mer än 80 interna spelutvecklingsstudios och över 450 ägda eller kontrollerade franchises.

Den 22 april 2024 offentliggjorde Embracer Group avsikten att dela ut aktierna i Asmodee och att notera Asmodee som en separat noterad enhet, samt en avsikt att notera och dela ut ytterligare tillgångar i en separat enhet, "Coffee Stain & Friends", före utgången av kalenderåret 2025. "Middle-earth Enterprises & Friends" är avsett att kvarstå inom det nuvarande noterade bolaget Embracer Group, som därefter kommer att byta namn.

Efter slutförandet av avyttringen av Easybrain (se avsnittet "Bakgrund och motiv") och Utdelningen kommer Embracer Group, med huvudkontor i Karlstad, att ha en global närvaro genom sina åtta operativa koncerner: THQ Nordic, PLAION, Coffee Stain, Amplifier Game Invest, DECA Games, Dark Horse Media, Freemode och Crystal Dynamics – Eidos. Dessa åtta kvarvarande operativa koncerner är fördelade på de tre affärssegmenten PC/Console, Mobile och Entertainment & Services.



PC/CONSOLE

I rörelsesegmentet PC/Console ingår följande fem operativa koncerner: THQ Nordic, PLAION, Amplifier Game Invest, Coffee Stain och Crystal Dynamics - Eidos.

PC- och konsolspel har varit en kärnverksamhet för Embracer Group sedan starten. I rörelsesegmentet PC/Console utvecklar och förlägger Embracer Group spel för PC och konsol, inklusive AAA, AA+, Indie, MMO, Free-to-play, Asset Care, VR, Work-for-Hire och annan spelutveckling. Försäljning av digitala spel sker via tredjeparts digitala butiker såsom Microsofts Xbox Games Store, Sonys PSN, Epic, Discord och Steam. Försäljning av fysiska spel sker genom både tredjeparts online-återförsäljare och fysiska butiker.

IP-rättigheterna inkluderar Lord of the Rings, Tomb Raider, Dead Island, Kingdom Come: Deliverance, Killing Floor, Metro, Deep Rock Galactic, Goat Simulator, Satisfactory, Wreckfest, Teardown, Valheim och många fler.



MOBILE

Rörelsesegmentet Mobile kommer, efter avyttringen av den operativa koncernen Easybrain, att omfatta den operativa koncernen DECA.

Segmentets affärsmodell är huvudsakligen centrerad kring free-to-play, och en mix av in-app advertising (IAA) och in-app purchases (IAP). En mindre del av verksamheten utgörs av pay-to-play mobilspel. Distributionen av mobilspel sker främst genom tredjeparts digitala butiker som Apple App Store och Google Play. Intäktsgenerering från annonser sker genom olika externa annonsnätverk och plattformar för annonsförmedling.



ENTERTAINMENT & SERVICES

Segmentet Entertainment & Services består av tre operativa koncerner: Dark Horse Media, Freemode och PLAIONs Partner Publishing & Film Businesses. Dark Horse är en ledande IP-fokuserad skapare, förläggare och distributör av serietidningar, konstböcker och merchandise. Freemode är ett ekosystem av spel- och underhållningsrelaterade verksamheter med fokus på spelentusiaster, som inkluderar Middle-earth Enterprises och Limited Run Games.

Detta rörelsesegment är verksamt inom flera olika marknadssegment. För det första innehåser äganderätten några av världens mest kända IP-rättigheter, inklusive The Lord of the Rings och Hobbit, med licensiering i en rad olika medieformat och kanaler. För det andra utvecklar, publicerar, distribuerar och bedrivs försäljning av serietidningar. För det tredje bedrivs utveckling, grossistverksamhet, förlagsverksamhet och distribution av fysiska spel, främst för konsol men även för PC. Slutligen bedrivs förlagsverksamhet och distribution av externa filmer och TV-serier samt produktion och distribution av merchandise.

UTVALD HISTORISK FINANSIELL INFORMATION FÖR EMBRACER GROUP, EXKLUSIVE ASMODOEE

Informationen nedan visar utvald finansiell information för räkenskapsåret 1 april 2023 till 31 mars 2024 och sexmånadersperioden 1 april till 30 september 2024 som illustrerar den kvarvarande verksamheten i Embracer Group exklusive Asmodee. Grunden för den finansiella informationen i detta avsnitt är den finansiella information som presenteras i Embracer Groups årsredovisning för räkenskapsåret som avslutades 31 mars 2024 och delårsrapporten för sexmånadersperioden 1 april till 30 september 2024 exklusive finansiell information för Asmodee Group AB och dess dotterbolag.

Koncernens rapport över resultat

MSEK	För räkenskapsåret 1 april 2023 – 31 mars 2024	För sexmånaders- perioden 1 april – 30 september 2024
Nettoomsättning	27 408	9 620
Övriga rörelseintäkter	564	224
Summa rörelsens intäkter	27 971	9 844
Aktiverat arbete för egen räkning	5 166	1 414
Handelsvaror	-7 480	-2 293
Övriga externa kostnader	-7 399	-2 598
Personalkostnader	-12 094	-4 731
Av- och nedskrivningar	-13 771	-2 432
Övriga rörelsekostnader	-6 805	-633
Andel av resultat efter skatt från intresseföretag	12	5
Rörelseresultat	-14 399	-1 425
Resultat från finansiella poster	711	-829
Resultat före skatt	-13,688	-2 254
Inkomstskatt	350	-63
Periodens resultat	-13 339	-2 317

Koncernens rapport över finansiell ställning**MSEK****Per 30 September 2024****Anläggningstillgångar**

Goodwill	19 829
Immateriella tillgångar	16 703
Materiella anläggningstillgångar	624
Nyttjanderättstillgångar	850
Innehav i intresseföretag	258
Finansiella anläggningstillgångar	428
Uppskjuten skattefordran	1 659
Summa anläggningstillgångar	40 351

Omsättningstillgångar

Varulager	1 109
Kundfordringar	2 559
Avtalstillgångar	172
Aktuella skattefordringar	-
Övriga fordringar	1 371
Förutbetalda kostnader	470
Kortfristiga placeringar	-
Likvida medel	2 943
Summa omsättningstillgångar	8 624

SUMMA TILLGÅNGAR**48 975**

Koncernens rapport över finansiell ställning (forts.)**MSEK****Per 30 September 2024****EGET KAPITAL OCH SKULDER****Eget kapital**

Aktiekapital	2
Övrigt tillskjutet kapital	60 605
Reserver	2 107
Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat	-30 941

Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare **31 774**

Innehav utan bestämmande inflytande 64

Summa eget kapital **31 838**

Långfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut	6 079
Övriga långfristiga skulder	181
Leasingskulder	618
Övriga avsättningar	38
Villkorad tilläggsköpesskilling	1 617
Långfristiga ersättningar till anställda	3
Långfristiga skulder till anställda relaterat till historiska förvärv	663
Uppskjuten skatteskuld	1 469

Summa långfristiga skulder **10 668**

Kortfristiga skulder

Skulder till kreditinstitut	677
Förskott från kunder	149
Leverantörsskulder	1 292
Leasingskulder	273
Avtalsskulder	1 090
Villkorad tilläggsköpesskilling	194
Uppskjutna köpeskillingar	347
Skatteskulder	341
Kortfristiga skulder till anställda relaterade till historiska förvärv	124
Övriga kortfristiga skulder	379
Upplupna kostnader	1 601

Summa kortfristiga skulder **6 467**

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

48 975

Koncernens rapport över kassaflöden

MSEK	För räkenskapsåret 1 april 2023 – 31 mars 2024	För sexmånaders- perioden 1 april – 30 september 2024
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	5 816	863
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital	-122	-867
Kassaflöde från den löpande verksamheten	5 694	-4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-9 645	3 487
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2 741	-2 806
Årets kassaflöde	-1 210	677
Likvida medel vid årets början	3 483	2 326
Valutakursdifferens i likvida medel	54	-60
Likvida medel vid årets avslut	2 326	2 943

Utvalda alternativa nyckeltal

MSEK	För räkenskapsåret 1 april 2023 – 31 mars 2024	För sexmånaders- perioden 1 april – 30 september 2024
Nettoomsättning	27 408	9 620
Justerat EBIT	4 986	1 092
Fritt kassaflöde efter rörelsekapital	-802	-622

DEFINITIONER AV UTVALDA ALTERNATIVA NYCKELTAL

Namn	Definition	Syfte
Justerat EBIT	EBIT exklusive specifika poster relaterade till historiska förvärv och jämförelsestörande poster.	Justerat EBIT för att ge en rättvisande bild av den underliggande operativa utvecklingen, genom att exkludera specifika poster relaterade till historiska förvärv och jämförelsestörande poster.
Fritt kassaflöde efter förändringar i rörelsekapital	Periodens kassaflöde exklusive kassaflöde från finansieringsverksamheten, förvärv av dotterföretag inklusive transaktionskostnader, kassapåverkan från personalkostnader i samband med förvärv och kassaeffekt från jämförelsestörande poster.	Ger en rättvisande bild av den underliggande verksamhetens resultat, genom att exkludera kassaflöde från specifika poster relaterade till historiska förvärv och jämförelsestörande poster.

Asmodees styrelse, ledande befattningshavare och revisor

STYRELSE

Per dagen för Informationsbroschyren består Bolagets styrelse av sex ledamöter, inklusive styrelseordföranden, vilka har valts för tiden fram till årsstämman 2025. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre och högst tio ledamöter.

Antalet aktier i Embracer Group och Asmodee kommer före Utdelningen att vara föremål för en sammanläggning och andra bolagsåtgärder för att möjliggöra den utdelningsratio som beskrivs i avsnittet "Information om Utdelningen av aktier i Asmodee – Utdelningsratio". Antalet aktier som innehas av styrelseledamöterna i Asmodee kommer att ändras i enlighet därmed.

Namn	Position	Oberoende i förhållande till		
		Styrelseledamot sedan	Bolaget och dess ledning	Större aktieägare
Lars Wingefors	Styrelseordförande	2024	Ja	Nej
Kicki Wallje-Lund	Styrelseledamot	2024	Ja	Ja
Linda Höljö	Styrelseledamot	2024	Ja	Ja
Stéphane Carville	Styrelseledamot	2024	Nej	Ja
Jacob Jonmyren	Styrelseledamot	2024	Ja	Nej
Marc Nunes	Styrelseledamot	2024	Nej	Ja



LARS WINGEFORS (FÖDD 1977) Styrelseordförande sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Lars Wingefors är grundare och verkställande direktör för Embracer Group. Vid sexton års ålder grundade han sitt första tv-spelsbolag. Han besitter omfattande och mångårig erfarenhet inom entreprenörskap och företagsledning.

Pågående uppdrag: Lars Wingefors är styrelseledamot och verkställande direktör i Embracer Group och Lars Wingefors AB. Styrelseledamot i Wingefors Invest AB, Wingefors Depå Åtta AB, Wingefors Depå Nio AB, Lars Wingefors 2 AB, Wingefors Depå två AB, Wingefors Depå Fem AB och Varyag Group AB. Extern firmatecknare för LW Comics AB, Lars Wingefors Kapitalförvaltning AB, Wingefors Depå Sju AB, Wingefors Depå Fyra AB och Wingefors Depå Tre AB. Styrelsesuppleant i Gigalomaniac Holding AB, Gerado AB, FBO Karlstad AB, Sola Service i Karlstad AB, Gerado 22 AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Verkställande direktör och styrelseledamot i We Sing Company AB. Styrelseledamot i Plucky Bytes AB, Amplifier Game Invest Holding AB, Gearbox Entertainment Company Holding AB, Retro Games Group Holding AB, Indie Games Holding AB, Easybrain Holding AB, Deca Games Holding AB, Embracer Group Business Development Holding AB, Embracer Group Archive AB, Embracer Group Lager 2 AB, Embracer Group Lager 11 AB och Embracer Group Lager 10 AB. Styrelsesuppleant i Coffee Stain Studios AB, Coffee Stain Publishing AB, Coffee Stain Holding AB, Pieces Interactive AB, House in the Woods AB, Experiment 101 AB och Mirage Game Studios AB.

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Lars Wingefors inga aktier eller teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Lars Wingefors, genom Lars Wingefors AB, ett bolag som han har ett bestämmande inflytande i, 52 260 204 A-aktier och 210 238 330 B-aktier i Embracer Group.



KICKI WALLJE-LUND (FÖDD 1953)

Styrelseledamot sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Kicki Wallje-Lund har omfattande erfarenhet av affärsutveckling inom en rad

internationella bolag, särskilt inom IT-sektorn med fokus på bank- och finansbranschen. Hon har även innehaft styrelseuppdrag för noterade bolag på Nasdaq Stockholm, både Large och Small Cap. Hon har haft ledande globala positioner i bolag som NCR, Digital Equipment, AT&T, Philips, ICL och Unisys.

Pågående uppdrag: Styrelseordförande i Embracer Group AB. Styrelsesuppleant i Logvreten AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i C-RAD AB och Betsson AB.

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Kicki Wallje-Lund inga aktier eller teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Kicki Wallje-Lund 106 200 B-aktier i Embracer Group.



LINDA HÖLJÖ (FÖDD 1972)

Styrelseledamot sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Linda Höljö har en civilekonomexamen från Handelshögskolan i Stockholm och en civilingenjörsexamen i teknisk fysik

från Chalmers tekniska högskola i Göteborg. Linda Höljö har varit CFO för både Proact IT Group och Quant Service, samt innehaft ledande roller inom finans och verksamhet på Ericsson. Hon inledde sin karriär inom investment management och venture capital, med positioner på bolag som Wallenbergstiftelserna och Investor AB.

Pågående uppdrag: Linda Höljö är för närvarande COO och CFO för Pophouse Entertainment Group. Styrelseledamot i MM! The Party (Holdings) Ltd, MM! The Party (Property), MM! The Party i Stockholm AB, MM! The Party Ltd, MMTP Production AB, Pop House Creative Productions AB, POP Story AB, Pophouse Entertainment Ltd, Pophouse Exhibitions AB, Pophouse Investment Advisor AB, Pophouse Investment Advisor Ltd, Pophouse No 1 AB, Pophouse No. 2 AB, Pophouse Produktion på Cirkus AB, The Hiddings AB, Pophouse GP Sarl, Pophouse Luxembourg Sarl och Okidox AB. Extern firmatecknare för Pophouse Entertainment Group AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Proact Finance AB, Proact Managed Cloud Services AB, Proact Systems A/S, Proact Finland OY, Proact IT Norge AS, Proact IT Sweden AB, Proact U.S. LLC, Proact Czech Republic, s.r.o., Proact Estonia AS, Proact IT Latvia SIA, Proact Lietuva UAB, Proact IT Germany GmbH, Proact Deutschland GmbH, Proact Netherlands B.V., Databasement International Holding B.V., Proact IT UK Ltd, Proact IT (UK) Ltd, Cetus Solutions Limited, Conoa AB, ahd GmbH & Co. KG, EMT Beteiligungs GmbH, Hellweg Renovations Beteiligungsgesellschaft mbH, Quant Sweden Holding AB, Cidron Full Service Holding AB, Cidron Full Service Top Holding AB, Perfect Day Media AB och Perfect Day Collection AB. Styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet i Doktorse Nordic AB. Extern firmatecknare i Proact IT Group AB och Quant AB.

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Linda Höljö inga aktier eller teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Linda Höljö inga aktier i Embracer Group.



STÉPHANE CARVILLE (FÖDD 1968)

Styrelseledamot sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Stéphane Carville har en MBA i finans och marknadsföring från Université Paris

Dauphine, Frankrike. Stéphane Carville har omfattande erfarenhet av ledande befattningar inom finans- och konsumentorienterade miljöer. Han har innehaft CFO-positioner inom telekom- och tekniksektorn och ledde Asmodee-koncernen som CFO och därefter som verkställande direktör under 15 år.

Pågående uppdrag: VD för Belmontet, SCI Smca 1, SCI Smca 2 och ABOUCAR.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Stéphane Carville 19 646 920 B-aktier och inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Stéphane Carville inga aktier i Embracer Group.



JACOB JONMYREN
(FÖDD 1980)

Styrelseledamot sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Jacob Jonmyren har en Master of Science i Accounting and Financial Management från

Handelshögskolan i Stockholm och har studerat finans vid University of Wisconsin och Media & Communication Studies (masternivå) vid Stockholms universitet. Jacob Jonmyren har lång erfarenhet inom finansmarknaden.

Pågående uppdrag: Jacob Jonmyren är verkställande direktör och styrelseledamot i Jacob Jonmyren Kapital AB, styrelseordförande i Lars Wingefors AB och Consilio International AB. Styrelseledamot i Tiwaz Advisory Holding AB, Embracer Group AB och Keep Pushing Group AB. Styrelsesuppleant i Abios Holding AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Partner, Portfolio Manager & Head of Research samt styrelseledamot i RAM ONE AB. Styrelseledamot i RAM Rational Asset Management AB och Forskningsstiftelsen SSE-MBA.

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Jacob Jonmyren inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Jacob Jonmyren 92 000 B-aktier i Embracer Group. Jacob Jonmyren äger även en minoritetspost i Lars Wingefors AB, som är majoritetsägare i Embracer Group.



MARC NUNES (FÖDD 1967)

Styrelseledamot sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Gymnasieutbildning. Marc Nunes är grundare och den första verkställande direktören för Asmodee, som han grundade 1995.

Han har spelat en avgörande roll i att utveckla Bolaget från en lokal fransk verksamhet till en av de ledande globala aktörerna inom brädspelsbranschen. Under de senaste 30 åren har Marc Nunes innehaft flera ledande positioner inom Bolaget, senast som Chief Operating Officer fram till 2024.

Pågående uppdrag: Grundare och verkställande direktör för Plume Finance och dess dotterbolag.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Marc Nunes, genom Plume Finance, 14 016 675 B-aktier och inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Marc Nunes inga aktier i Embracer Group.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Antalet aktier i Embracer Group och Asmodee kommer före Utdelningen att vara föremål för en sammanläggning och andra bolagsåtgärder för att möjliggöra den utdelningsratio som beskrivs i avsnittet "Information om Utdelningen av aktier i Asmodee – Utdelningsratio". Antalet aktier som innehas av de ledande befattningshavarna i Asmodee kommer att ändras i enlighet därmed.

Namn	Position	Nuvarande befattning sedan	Anställd sedan
Thomas Koegler	VD	2024	2015
Andrea Gasparini	Chief Financial Officer	2024	2019
Steve Buckmaster	Chief Commercial Officer	2024	2002
Jean-Sébastien de Barros	Chief Product Officer	2024	2017
Arianna Ryan	Chief People Officer	2024	2019
Simon Vivien	Chief Company Programs Officer	2024	2019
Jean-Christophe Giraud	EVP Business Development	2024	2010
Flore Belbis	EVP Supply Chain	2024	2022



THOMAS KOEGLER (FÖDD 1981)

Verkställande direktör sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Magisterexamen i entreprenörskap från HEC Paris och Master of Science IT Management från IMT Atlantique, Frankrike. Thomas

Koegler har 9 års erfarenhet av spelindustrin och har sedan 2009, innan han började på Asmodee, innehavt roller som strategi- och managementkonsult.

Pågående uppdrag: Ägare av STOK samt investerare och styrelseledamot i Cours Legendre. Ordförande för Les Amis de Mouda. Treasury för Innovation Factory.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Thomas Koegler 2 821 876 B-aktier och inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Thomas Koegler inga aktier i Embracer Group.



ANDREA GASPARINI (FÖDD 1983)

Chief Financial Officer sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Företagsekonomi från Università Ca' Foscari, Italien och en magisterexamen i finans från ESCP Business School,

Frankrike. Andrea Gasparini har fem års erfarenhet av spelindustrin och har tidigare innehavt flertalet befattningar inom Lagardère-koncernen och Mediobanca Corporate Investment Banking.

Pågående uppdrag: –

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Andrea Gasparini 197 597 B-aktier och inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Andrea Gasparini inga aktier i Embracer Group.



STEVE BUCKMASTER (FÖDD 1974)

Chief Commercial Officer sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Bachelor of Sciences Biological Sciences från Exeter, Storbritannien. Steve Buckmaster har 28 års erfarenhet av spelindustrin och har tidigare haft kommersiella befattningar på Wizards of the Coast och Infogrames.

Pågående uppdrag: –

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Steve Buckmaster 3 259 091 B-aktier och inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Steve Buckmaster inga aktier i Embracer Group.



ARIANNA RYAN (FÖDD 1985)

Chief People Officer sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Juris Doctor från University of St. Thomas School of Law, USA. Arianna Ryan var tidigare Senior Manager HR/Legal Affairs på Top Ten Liquors.

Pågående uppdrag: Styrelseledamot i Asmodee North America Inc.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Arianna Ryan inga aktier eller teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Arianna Ryan inga aktier i Embracer Group.



JEAN-SÉBASTIEN DE BARROS (FÖDD 1989)

Chief Product Officer sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Civilingenjörsexamen, specialiserad på entreprenörskap och organisationsledning.

Jean-Sébastien de Barros har 8 års erfarenhet av spelindustrin och har tidigare haft konsultroller inom strategi och finans på Abington Advisory och E&Y.

Pågående uppdrag: Ägare och verkställande direktör för Ciel DBO.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Jean-Sébastien de Barros 187 182 B-aktier och inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Jean-Sébastien de Barros inga aktier i Embracer Group.



SIMON VIVIEN (FÖDD 1978)

Chief Company Programs Officer sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Simon Vivien har en Master of Business Administration från Essec Business

School, Frankrike. Simon Vivien har 5 års erfarenhet inom spelindustrin och har tidigare haft ledande roller inom varumärkeshantering och digital transformation på Warner Bros och Ubisoft.

Pågående uppdrag: –

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Vice President, Data & Innovation på Warner Bros Entertainment, Frankrike.

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Simon Vivien 878 256 B-aktier och inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Embracer Group (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Simon Vivien 61 000 B-aktier i Embracer Group.



**JEAN-CHRISTOPHE GIRAUD
(FÖDD 1968)**

EVP Business Development sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Jean-Christophe Giraud har 28 års erfarenhet av spelindustrin och har tidigare haft positioner inom Commercial & Management på Wizards of the Coast.

Pågående uppdrag: –

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): –

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Jean-Christophe Giraud 3 468 664 B-aktier och inga teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Jean-Christophe Giraud inga aktier i Embracer Group.



FLORE BELBIS (FÖDD 1970)

EVP Supply Chain sedan 2024

Utbildning/bakgrund: Civilingenjörsexamen från Institut National Polytechnique Grenoble, Frankrike och Master 2 Management från Toulouse School of Management, Frankrike. Flore Belbis har tidigare haft flera befattningar inom supply chain och operations inom livsmedelsindustrin.

Pågående uppdrag: –

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Head of Supply Chain på MOTUL S.A.

Innehav i Asmodee (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Flore Belbis inga aktier eller teckningsoptioner i Asmodee.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Informationsbroschyren äger Flore Belbis inga aktier i Embracer Group.

REVISOR

Asmodees revisor är Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB sedan den 16 januari 2024, med Magnus Svensson Henryson som huvudansvarig revisor. Magnus Svensson Henryson är auktoriserad revisor och medlem i FAR (Föreningen Auktoriserade Revisorer). Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB:s adress är Torsgatan 21, 113 97 Stockholm, Sverige.

Före Utdelningen var Asmodee en del av Embracer Group och konsoliderades i Embracer Groups räkenskaper. Embracer Groups revisor är Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB med Magnus Svensson Henryson som huvudansvarig revisor sedan 8 oktober 2023 och innan dess var Ernst & Young AB, med Johan Eklund som huvudansvarig revisor och som även var Asmodees revisor från 2020 fram till den 16 januari 2024. Johan Eklund är auktoriserad revisor och medlem i FAR. Ernst & Young AB:s adress är Hamngatan 26, 111 47 Stockholm.

Aktiekapital och ägarstruktur i Asmodee

ALLMÄN INFORMATION OM BOLAGETS AKTIER

I enlighet med Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 580 000 SEK och inte överstiga 2 320 000 SEK, och antalet aktier får inte understiga 1 450 000 000 och inte överstiga 5 800 000 000 aktier.

Per dagen för Informationsbroschyren uppgick Bolagets registrerade aktiekapital till 583 503,8092 SEK fördelat på 1 458 759 523 aktier (varav 54 000 000 A-aktier och 1 404 759 523 B-aktier) och varje aktie hade ett kvotvärde om cirka 0,000018 SEK. Antalet aktier i Asmodee kommer före Utdelningen att förändras för att möjliggöra den avsedda utdelningsratio som beskrivs i avsnittet "Information om Utdelningen av aktier i Asmodee – Utdelningsratio". Det slutliga utdelningsförhållandet är föremål för de slutliga villkoren för Kapitaltillskottet som beskrivs i avsnittet "Bakgrund och motiv" och kommer att beslutas i närmare anslutning till Utdelningen och inkluderas i det prospekt som offentliggörs av Asmodee.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. Information om ISIN-kod för Asmodees B-aktie kommer att framgå av det prospekt som kommer att offentliggöras inför noteringen av Asmodees B-aktie. Bolagets aktier är denominerade i SEK.

VISSA RÄTTIGHETER FÖRENADE MED AKTIERNA

Bolaget har två aktieslag utestående, A-aktier med tio röster per aktie och B-aktier med en röst per aktie. Endast B-aktierna kommer att vara noterade på Nasdaq Stockholm.

Rättigheter förenade med aktier utgivna av Bolaget, inklusive de som följer av Bolagets bolagsordning, kan endast ändras i enlighet med de förfaranden som anges i aktiebolagslagen.

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

Beslutar Bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut nya A-aktier och B-aktier, ska ägare till aktier av A-aktier och B-aktier äga företrädesrätt att teckna nya aktier av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknats med primär företrädesrätt ska

erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte sålunda erbjudna aktier räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, ska aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till det antal aktier de förut äger och i den mån detta inte kan ske, genom lottnings.

Beslutar Bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut endast A-aktier eller endast B-aktier, ska samtliga aktieägare, oavsett om deras aktier är A-aktier eller B-aktier, äga företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier de förut äger.

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

Beslutar Bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut teckningsoptioner eller konvertibler har aktieägarna företrädesrätt att teckna teckningsoptioner som om emissionen gällde de aktier som kan komma att nytecknas på grund av optionsrätten respektive företrädesrätt att teckna konvertibler som om emissionen gällde de aktier som konvertiblerna kan komma att bytas ut mot.

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

Rösträtt

A-aktier berättigar innehavaren till tio röster per aktie på bolagsstämmor, medan B-aktier berättigar innehavaren till en röst per aktie på bolagsstämmor. Varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga sina aktier på bolagsstämmor.

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Beslut om vinstutdelning i svenska aktiebolag fattas av bolagsstämman. Rätt till utdelning tillfaller den som på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är registrerad som aktieägare i den av Euroclear förda aktieboken. Utdelning utbetalas normalt till aktieägarna som ett kontant belopp per aktie genom Euroclear, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas i tiden genom regler om tioårig preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget.

Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Med förbehåll för begränsningar ålagda av banker och clearingsystem i berörd jurisdiktion görs utbetalningar till sådana aktieägare på samma sätt som till aktieägare i Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt.

Omvandling av A-aktier

Ägare till A-aktier äger rätt att påfordra att hela eller del av innehavet av A-aktier omvandlas till B-aktier. Begäran om omvandling ska göras skriftligen till bolagets styrelse. Därvid ska anges det antal A-aktier som önskas omvandlade.

Styrelsen ska behandla frågan om omvandling skyndsamt. Styrelsen ska därefter genast anmäla omvandling för registrering hos Bolagsverket. Omvandlingen är verkställd när registrering skett och omvandlingen antecknats i bolagets aktiebok.

CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVARING

Aktierna i Bolaget är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register hanteras av Euroclear, Box 191, 101 23 Stockholm, Sverige.

ÄGARSTRUKTUR

Per dagen för Informationsbroschyren innehar Embracer Group 95,28 procent av aktierna i Bolaget och resterande 4,72 procent innehas av nuvarande och tidigare anställda i ledande positioner i Koncernen.

I tabellen nedan presenteras Embracer Groups största aktieägare per den 30 november 2024. Tabellen är sammanställd baserat på information från Modular Finance. Om avstämningsdagen för utdelningen av aktier i Asmodee hade varit 30 november 2024 skulle de tio största aktieägarna i Asmodee initialt vara de som framgår av tabellen nedan.

Per dagen för Informationsbroschyren innehar Embracer Group 129 445 egna B-aktier som inte berättigar till aktier i Asmodee genom Utdelningen.

Aktieägare	A-aktier	B-aktier	% av kapital	% av röster
Lars Wingefors AB	52 260 204	210 238 330	19,43	39,90
Savvy Gaming Group	–	99 884 024	7,40	5,44
S3D Media Inc	–	83 570 714	6,24	4,58
DNB Asset Management AS	–	66 244 466	4,90	3,61
Alecta Tjänstepension	–	47 100 000	3,49	2,56
Canada Pension Plan Investment Board	–	44 400 694	3,29	2,42
PAI Partners	–	39 044 571	2,93	2,02
Handelsbanken Fonder	–	35 143 071	2,60	1,91
Vanguard	–	34 120 436	2,53	1,86
SEB Investment Management	–	31 816 553	2,36	1,73
Totalt större aktieägare	52 260 204	691 562 859	55,16	66,03
Övriga aktieägare	1 739 796	605 155 378	44,84	33,97
Totalt	54 000 000	1 296 718 237	100	100

RISKFaktorER I Samband med Utdelningen av Asmodees Aktier

Nedan följer en kort redogörelse för vissa riskfaktorer relaterade till Utdelningen av aktierna i Asmodee. En mer utförlig beskrivning av de risker som är hänförliga till Asmodee och dess aktier kommer att ingå i det prospekt som kommer att offentliggöras inför noteringen av Asmodee på Nasdaq Stockholm.

UTDELNINGEN KAN MISSLYCKAS REALISERA FÖRVÄNTADE FÖRDELAR

Syftet med den föreslagna separationen av Asmodee från Embracer Group är att skapa långsiktigt aktieägarvärde samt att öka fokus, kundvärde och utvecklingsmöjligheter för Asmodee som en fristående koncern. En drivande faktor bakom separationen är det faktum att de två verksamheterna har olika slutmarknader, kunder och drivkrafter för framgång. Vidare förväntas den föreslagna separationen av Asmodee från Embracer Group ha värdehöjande fördelar genom att möjliggöra ett större fokus på Asmodees kärnstrategi, portfölj och marknader. Asmodee anser sig vara väl positionerat för att bygga vidare på sin strategi och fortsätta att utvecklas som en fristående enhet. Genom Utdelningen förväntar sig Asmodee också att snabbare kunna återuppta sin värdeskapande M&A-strategi. Det finns dock en risk att de förväntade fördelarna med Utdelningen inte kommer att uppnås om de antaganden som ligger till grund för beslutet att genomföra Utdelningen visar sig vara felaktiga, eller om de förväntade fördelarna eller de underliggande drivkrafterna har överskattats. Asmodee, som en fristående koncern, kanske inte lyckas erhålla extern finansiering eller andra finansiella tjänster på lika förmånliga villkor som de som Embracer Group kunde erhålla före Utdelningen. Det finns även en risk att investerarnas vilja att investera i Asmodee överskattas, vilket skulle kunna leda till att aktiekursen i Asmodee utvecklas ogynnsamt efter ansökan om upptagande till handel av Asmodees aktier på Nasdaq Stockholm. Vidare, i den utsträckning som Asmodee som fristående koncern ådrar sig ytterligare kostnader eller uppnår lägre försäljning, riskerar dess verksamhet, finansiella ställning och resultat att påverkas negativt och de förväntade fördelarna med Utdelningen kan utebli.

UTDELNINGEN KAN KOMMA ATT PÅVERKA PRISET PÅ BÅDE EMBRACER GROUPS OCH ASMODOEES AKTIER

Utdelningen av Asmodee innebär att en oberoende koncern skapas bestående av verksamheter och tillgångar som genererade cirka 45 procent av Embracer Groups nettoomsättning för sexmånadersperioden 1 april - 30 september 2024 och cirka 35 procent för räkenskapsåret som avslutades 31 mars 2024. Det är omöjligt att förutse marknadspriset för aktierna i Embracer Group och Asmodee som fristående bolag eller om deras sammanlagda aktiekurs skulle överstiga aktiekursen för Embracer Group i dess nuvarande form. Utdelningen kan även komma att påverka de enskilda bolagens finansiella ställning och riskprofil samt övriga förutsättningar för att bedriva sina respektive verksamheter. Det finns en risk att marknaden inte kommer att reagera positivt på Utdelningen och att investerare kan komma att uppfatta de fristående bolagen som mindre gynnsamma än Embracer Group i dess nuvarande sammansättning.

SLUTFÖRANDET AV EMBRACER GROUPS AVYTTRING AV EASYBRAIN KAN, PÅ GRUND AV REGULATORISKA SKÄL, FÖRSENAS ELLER INTE SKE ALLS, VILKET SKULLE KUNNA ÄVENTYRA DET PLANERADE KAPITALTILLSKOTTET I ASMODOE

Den 14 och 19 november 2024 offentliggjorde Embracer Group att man ingått avtal om att avyttra den operativa koncernen Easybrain till Miniclip och att man avser att tillskjuta 400 MEUR av försäljningslikviden till Asmodee genom ett kapitaltillskott ("Kapitaltillskottet"). Kapitaltillskottet är planerat att genomföras genom en riktad nyemission enligt vilken Embracer Group tecknar B-aktier i Asmodee före avstämningsdagen för Utdelningen. Asmodee förväntas använda 300 MEUR av likviden från Kapitaltillskottet för att återbetala bruttoskulden hänförlig till Obligationerna (se avsnittet "Beskrivning av Asmodee - Finansiella arrangemang") och resterande 100 MEUR för att ytterligare stärka sin balansräkning inför upptagandet till handel på Nasdaq Stockholm och möjliggöra för Asmodee att återuppta sin värdeskapande M&A-strategi. En förutsättning för Kapitaltillskottet är att Embracer Groups avyttring av Easybrain slutförs framgångsrikt. Slutförandet av avyttringen är i sin tur villkorat av att alla regulatoriska godkännanden erhålls (vilket inkluderar godkännanden från vissa konkurrensmyndigheter) och att alla övriga villkor för slutförande uppfylls.

Den extra bolagsstämma i Embracer Group som kommer att besluta om Utdelningen kommer att äga rum innan Embracer Groups avyttring av Easybrain har slutförts. Det finns en risk att slutförandet av avyttringen av Easybrain kan försenas eller inte ske, på grund av de regulatoriska skäl som beskrivs ovan, vilket kan medföra att Kapitaltillskottet inte kommer att ske som planerat eller att Kapitaltillskottet kommer att försenas. Om Kapitaltillskottet inte genomförs kan Asmodee få svårt att uppnå den planerade kapitalstrukturen, särskilt på kort sikt, och om den försenas kan det leda till högre räntekostnader eftersom en del av likviden från Kapitaltillskottet är avsedd att användas för att återbetala skuld. Detta skulle även resultera i en högre skuldsättningsgrad för Asmodee, vilket kan påverka Asmodees finansiella profil negativt. En högre skuldsättningsgrad kan ha en negativ inverkan på Asmodees förmåga att anskaffa ytterligare kapital och kan begränsa operativa och strategiska initiativ, inklusive M&A-aktiviteter. Eventuella upplevda eller faktiska förseningar, komplikationer eller misslyckanden med att slutföra avyttringen av Easybrain och det efterföljande Kapitaltillskottet kan skapa osäkerhet och negativt påverka investerarnas förtroende för Asmodee och uppfattningen om Asmodees finansiella ställning och framtidsutsikter. Detta skulle kunna leda till minskad efterfrågan på Asmodees aktier och ha en negativ inverkan på aktiekursen vid upptagandet till handel av Asmodees B-aktier på Nasdaq Stockholm.

VISSA SKATTEFRÅGOR I SVERIGE

Nedan följer en allmän sammanfattning av vissa skattekonsekvenser som kan uppkomma med anledning av utdelningen av aktierna i Asmodee till aktieägarna i Embracer Group. Sammanfattningen är inte en uttömmande analys av samtliga skattekonsekvenser, varken i Sverige, USA eller i något annat land. Skattekonsekvenserna för varje enskild aktieägare beror på de specifika omständigheterna i det enskilda fallet och skattelagstiftningen i det land där aktieägare har sin skatterättsliga hemvist. Varje aktieägare bör därför rådfråga sin egen skatterådgivare för information om de särskilda skattekonsekvenserna som kan uppstå i det enskilda fallet. Sammanfattningen är baserad på gällande lagstiftning vid tidpunkten för denna Informationsbroschyr och tar inte hänsyn till lagändringar som, ibland med retroaktiv verkan, sker efter denna tidpunkt.

VISSA SKATTEFRÅGOR I SVERIGE

Nedan följer en sammanfattning av vissa svenska skattekonsekvenser som kan uppkomma med anledning av utdelningen av aktierna i Asmodee till aktieägarna i Embracer Group. Sammanfattningen är baserad på gällande lagstiftning och utgör endast allmän information till fysiska personer, och aktiebolag, med skatterättslig hemvist i Sverige om inte annat anges. Sammanfattningen omfattar inte: (i) aktier som innehas av handelsbolag, kommanditbolag eller enkla bolag, eller som innehas som lagertillgångar i näringsverksamhet, (ii) de särskilda reglerna för skattefri kapitalvinst (inklusive avdragsförbud vid kapitalförlust) och utdelning i bolagssektorn som kan bli tillämpliga då aktieägare innehar aktier som anses näringsbetingade, (iii) aktier som förvaras på ett så kallat investeringssparkonto eller genom en kapitalförsäkring, vilka omfattas av särskilda regler för schablonbeskattning, eller (iv) särskilda skatteregler för vissa typer av skattskyldiga, exempelvis investmentföretag och försäkringsföretag. Skattekonsekvenserna för varje enskild aktieägare kommer således bero på ägarens speciella situation. Varje aktieägare bör därför rådfråga en skatterådgivare för att få information om de särskilda konsekvenser som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive (men inte begränsat till) tillämpligheten och effekten av utländska skatteregler och skatteavtal.

FYSISKA PERSONER

Beskattning av utdelning av aktier i Asmodee

Utdelningen av aktier i Asmodee förväntas uppfylla kraven i de så kallade "Lex Asea"-reglerna. Utdelningen av aktierna i Asmodee till aktieägarna i Embracer Group kommer således inte föranleda någon omedelbar beskattning. Aktieägarna i Embracer Group som är berättigade att delta i utdelningen kommer att ha omkostnadsbeloppet för sina aktier i Embracer Group fördelat mellan dessa aktier och de mottagna aktierna i Asmodee. Fördelningen av omkostnadsbeloppet baseras på den värdeförändring på aktierna i Embracer Group som uppkommer till följd

av utdelningen av aktierna i Asmodee. Embracer Group kommer att ansöka om ett allmänt råd från Skatteverket avseende hur omkostnadsbeloppet ska fördelas och detta råd kommer att publiceras på Embracer Groups, Asmodees och Skatteverkets hemsidor så snart som möjligt.

Beskattning vid utdelning av aktier i Asmodee

Utdelning från marknadsnoterade aktier beskattas i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. För de som är bosatta i Sverige innehålls normalt preliminärskatt avseende utdelning med 30 procent. Den preliminära skatten innehålls av Euroclear Sweden, eller när det gäller förvaltarregistrerade aktier, av den svenska förvaltaren.

Utdelning från Asmodee kommer således att behandlas likvärdigt med utdelning från Embracer Group förutsatt att de har likvärdiga innehav.

Kapitalvinstbeskattning vid avyttring av aktier i Asmodee

Försäljning eller avyttring av marknadsnoterade aktier kan resultera i en skattepliktig kapitalvinst eller en avdragsgill kapitalförlust. Kapitalvinster beskattas i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent. Kapitalvinsten eller kapitalförlusten beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, med avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet. Omkostnadsbeloppet för alla aktier av samma slag och sort beräknas gemensamt med tillämpning av genomsnittsmetoden. Vid försäljning av marknadsnoterade aktier får omkostnadsbeloppet alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 procent av försäljningsersättningen efter avdrag för försäljningsutgifter. Anskaffningsutgiften, och därmed omkostnadsbeloppet, för de aktier som mottas i Asmodee genom utdelningen från Embracer Group beräknas med utgångspunkt i det allmänna råd som Skatteverket kommer att meddela (se "Beskattning vid utdelning av aktier i Asmodee" ovan).

Kapitalförluster kan vara fullt ut avdragsgilla mot skattepliktiga kapitalvinster på noterade och onoterade aktier samt mot andra marknadsnoterade delägarätter som realiserar under samma beskattningsår. Detta gäller dock inte andelar i värdepappersfonder eller specialfonder som endast innehåller svenska fordringsrätter, så kallade räntefonder. Kapitalförlust som inte omfattas av detta är avdragsgilla till 70 procent i inkomstslaget kapital. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges skattereduktion mot kommunal och statlig inkomstskatt samt fastighetsskatt och kommunal fastighetsavgift. Denna skattereduktion beviljas med 30 procent av den del av underskottet som inte överstiger 100 000 SEK och 21 procent av resterande del. Ett underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Beskattning vid avyttring av aktier och fraktion av aktier i Asmodee

Avyttringen av aktier i Asmodee kommer att resultera i kapitalvinstbeskattning. Detsamma gäller för aktieägare som erhåller en fraktion av Asmodee-aktier som sedermera säljs för deras räkning. Kapitalvinsten eller kapitalförlusten beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningskostnader, och omkostnadsbeloppet (som består av, bland annat, anskaffningsutgiften). Anskaffningsutgiften för de aktier som mottagits i Asmodee genom utdelningen beräknas med utgångspunkt i det allmänna råd som Skatteverket kommer att meddela. Anskaffningsutgiften för en fraktion av aktier i Asmodee ska utgöras av den motsvarande delen av anskaffningsutgiften för en Asmodee-aktie fastställd på grundval av de allmänna råd som Skatteverket kommer att meddela. Eftersom aktierna i Asmodee kommer att börsnoteras får omkostnadsbeloppet för dessa aktier alternativt bestämmas enligt schablonmetoden till 20 procent av nettoförsäljningsintäkterna.

AKTIEBOLAG

Beskattning vid utdelning av aktier i Asmodee

Eftersom utdelningen av aktier i Asmodee förväntas uppfylla de så kallade "Lex Asea"-reglerna kommer utdelningen inte föranleda någon omedelbar beskattning. Se motsvarande avsnitt beträffande individer för fastställande av omkostnadsbelopp för aktierna i Asmodee.

Skatt på utdelning och kapitalvinst avseende aktierna i Asmodee

För ett aktiebolag beskattas alla inkomster, inklusive skattepliktig kapitalvinst och utdelning, i inkomstslaget näringsverksamhet med 20,6 procent. Kapitalvinster och kapitalförluster beräknas på samma sätt som beskrivits ovan avseende fysiska personer. Avdragsgilla kapitalförluster på aktier eller andra delägarätter får endast dras av mot skattepliktiga kapitalvinster på sådana värdepapper. En sådan kapitalförlust kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger mellan bolagen. En kapitalförlust som inte kan utnyttjas ett visst år får sparas utan begränsning i tiden och kvittas mot skattepliktiga kapitalvinster på aktier och andra delägarätter under efterföljande beskattningsår.

SÄRSKILDA SKATTEFRÅGOR FÖR AKTIEÄGARE SOM INTE HAR SKATTERÄTTSLIG HEMVIST I SVERIGE

Beskattning av utdelningen av Asmodee

Även om utdelningen av aktierna i Asmodee förväntas uppfylla de krav som uppställs i de så kallade "Lex Asea"-reglerna kan aktieägare som inte är skattskyldiga i Sverige ändå komma att beskattas i sitt hemvistland.

Kupongskatt på utdelning

Eftersom utdelningen av aktier i Asmodee förväntas uppfylla kraven i de så kallade "Lex Asea"-reglerna kommer någon svensk kupongskatt inte tas ut på denna utdelning.

Framtida utdelningar från Asmodee kommer generellt vara föremål för svensk kupongskatt. Skattesatsen är 30 procent men är i allmänhet reducerad för aktieägare bosatta i jurisdiktioner med vilka Sverige ingått skatteavtal. I Sverige verkställs avdraget för kupongskatt av Euroclear Sweden. Beträffande förvaltarregistrerade aktier verkställer förvaltaren avdraget för kupongskatt.

I de fall 30 procent kupongskatt innehållits vid utbetalning till en person som har rätt att beskattas enligt en lägre skattesats eller för mycket kupongskatt annars innehållits, kan återbetalning begäras hos Skatteverket före utgången av det femte kalenderåret efter utdelningen.

Kapitalvinstbeskattning vid avyttring av aktierna i Asmodee

Aktieägare utan skatterättslig hemvist och vars aktieinnehav inte är hänförligt till ett fast driftställe i Sverige kapitalvinstbeskattas normalt inte i Sverige vid avyttring av aktier. Aktieägaren kan emellertid bli föremål för beskattning i sin hemviststat. Enligt en särskild regel kan dock fysiska personer utan skatterättslig hemvist i Sverige bli föremål för svensk beskattning vid försäljning av aktier om de vid något tillfälle under avyttringsåret eller något av de tio föregående kalenderåren har varit bosatta eller stadigvarande vistats i Sverige. Tillämpligheten av denna regel kan dock begränsas av skatteavtal mellan Sverige och andra länder.

VANLIGA FRÅGOR OCH SVAR

VARFÖR GENOMFÖRS UTDELNINGEN AV AKTIERNA I ASMODEE?

Styrelsen för Embracer Group anser att långsiktigt aktieägarvärde kommer att skapas genom att dela upp den nuvarande koncernen i två separata bolag och genom utdelning av aktierna och upptagande till handel av B-aktierna i Asmodee på Nasdaq Stockholm.

VILKA ÄR VILLKOREN FÖR UTDELNINGEN?

Den planerade utdelningsandelen är att en (1) A-aktie i Embracer Group berättigar innehavaren att erhålla en (1) A-aktie i Asmodee och att en (1) B-aktie i Embracer Group berättigar innehavaren att erhålla en (1) B-aktie i Asmodee. Det slutliga utdelningsförhållandet är föremål för de slutliga villkoren för Kapitaltillskottet som beskrivs i avsnittet "Bakgrund och motiv" och kommer att beslutas i närmare anslutning till Utdelningen och inkluderas i det prospekt som offentliggörs av Asmodee.

Inget courtage kommer att tas ut i samband med Utdelningen.

BEHÖVER JAG VIDTA NÅGRA ÅTGÄRDER FÖR ATT ERHÅLLA DE UTDELADE AKTIERNA?

Den planerade utdelningsandelen är att en (1) A-aktie i Embracer Group berättigar innehavaren att erhålla en (1) A-aktie i Asmodee och att en (1) B-aktie i Embracer Group berättigar innehavaren att erhålla en (1) B-aktie i Asmodee. Det slutliga utdelningsförhållandet är föremål för de slutliga villkoren för Kapitaltillskottet som beskrivs i avsnittet "Bakgrund och motiv" och kommer att beslutas i närmare anslutning till Utdelningen och inkluderas i det prospekt som offentliggörs av Asmodee.

NÄR ÄR AVSTÄMNINGSDAGEN FÖR UTDELNINGEN?

Styrelsen för Embracer Group föreslår att den extra bolagsstämman bemyndigar styrelsen att fastställa avstämningsdag för Utdelningen. Avstämningsdagen för Utdelningen kommer att offentliggöras i god tid före första dagen för handel i Asmodees B-aktie på Nasdaq Stockholm.

NÄR KOMMER PROSPEKTET ATT OFFENTLIGGÖRAS OCH VAR HITTAR JAG DET?

Ett prospekt, som kommer att innehålla information om Asmodee och de risker som är förenade med en investering i Asmodees aktier, planeras att offentliggöras av Asmodee i god tid före första dagen för handel i Asmodees B-aktie på Nasdaq Stockholm. Prospektet kommer att finnas tillgängligt för nedladdning på Embracer Groups och Asmodees hemsidor och kan även erhållas i pappersformat från Embracer Groups och Asmodees kontor.

KOMMER UTDELNINGEN ATT MEDFÖRA NÅGRA SKATTEKONSEKVENSER FÖR AKTIEÄGARNA?

Utdelningen av aktierna i Asmodee förväntas uppfylla de krav som uppställs i "Lex Asea"-reglerna och därmed inte vara omedelbart skattepliktig för fysiska personer och aktiebolag som är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Skattetrycket för de aktier i Embracer Group som medför rätt till Utdelning kommer dock att fördelas mellan dessa aktier och de aktier som erhålls i Asmodee. Fördelningen av omkostnadsbeloppet kommer att baseras på den värdeförändring på aktierna i Embracer Group som uppkommer till följd av Utdelningen av aktierna i Asmodee. Embracer Group kommer att begära allmänna råd från Skatteverket avseende fördelningen av omkostnadsbeloppet. Information om Skatteverkets allmänna råd kommer så snart som möjligt att publiceras på Embracer Groups, Asmodees och Skatteverkets hemsidor.

Svensk kupongskatt utgår inte på utdelning som sker i enlighet med de krav som uppställs i "Lex Asea"-reglerna.

