# Inbjudan till förvärv av aktier i Dormy Corporation AB

Sole Global Coordinator och Bookrunner

ABG SUNDAL COLLIER

Detta Prospekt godkändes av Finansinspektionen den 15 september 2026. Prospektet är giltigt under en tid av tolv månader efter Finansinspektionens godkännande, förutsatt att det kompletteras med tillägg när så krävs enligt Prospektförordningen. Skyldigheten att tillhandahålla tillägg till Prospektet i fall av nya omständigheter av betydelse, sakfel eller väsentliga felaktigheter upphör efter att giltighetsperioden för Prospektet gått ut.

**NASDAQ FIRST NORTH PREMIER GROWTH MARKET**

Nasdaq First North Premier Growth Market är en registrerad tillväxtmarknad för små och medelstora företag i enlighet med direktiv 2014/65/EU om marknader för finansiella instrument, såsom implementerat i den nationella lagstiftningen i Danmark, Finland, Island och Sverige och drivs av en börs inom Nasdaq-koncernen. Emittenter på Nasdaq First North Premier Growth Market är inte föremål för samma regler som emittenter på reglerad marknad, såsom definierat i EU-lagstiftning och implementerat i nationell lagstiftning. De är istället föremål för mindre omfattande regler anpassade för mindre tillväxtföretag. Riskerna hänförliga till en investering i en emittent på Nasdaq First North Premier Growth Market kan därför vara högre än en investering i en emittent på reglerad marknad. Alla emittenter som har aktier upptagna på Nasdaq First North Premier Growth Market har en Certified Adviser som övervakar att reglerna efterlevs. Det är respektive börs inom Nasdaqkoncernen som godkänner ansökan om upptagande till handel.

# Viktig information

Detta prospekt ("**Prospektet**") har upprättats med anledning av inbjudan till förvärv av aktier i Dormy Corporation AB (publ), ett svensk publikt aktiebolag ("**Erbjudandet**") i samband med upptagandet till handel av aktierna i Dormy Corporation AB (publ) på Nasdaq First North Premier Growth Market ("**Nasdaq First North Premier**"). Med "Dormy" eller "Bolaget" avses i Prospektet, beroende på sammanhanget, Dormy Corporation AB (publ), org.nr 559133-1367, eller den koncern och verksamhet som bedrivs under Dormy-varumärket. Se avsnittet "Definitioner och ordlista" för definitioner av dessa samt andra begrepp i prospektet. Med "**Säljande Aktieägare**" avses Stymie Invest AB org.nr 556648-9893.

Prospektet har godkänts av Finansinspektionen som behörig myndighet enligt Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 ("**Prospektförordningen**"). Finansinspektionen godkänner enbart att Prospektet uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i Prospektförordningen. Vidare ska detta godkännande inte betraktas som något slags stöd för varken emittenten som avses i Prospektet eller kvaliteten på de värdepapper som avses i Prospektet och investerare bör göra en egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper. Prospektet finns tillgängligt i elektroniskt format på Bolagets hemsida (www.dormy.com) och kommer att finnas tillgängligt på Finansinspektionens hemsida (www.fi.se).

Erbjudandet riktar sig inte till allmänheten i andra länder än Sverige. Erbjudandet riktar sig heller inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder, annat än vad som följer av svensk lag. Prospektet, anmälningssedeln och/eller andra dokument hänförliga till Erbjudandet får inte spridas i något land där Erbjudandet förutsätter åtgärder som beskrivits ovan eller strider mot reglerna i dessa länder. Ingen åtgärd har vidtagits eller kommer att vidtas i någon annan jurisdiktion än Sverige som skulle tillåta ett erbjudande av aktierna till allmänheten, innehav av aktier, spridning av prospektet eller annan information hänförlig till Erbjudandet, Bolaget eller aktierna i någon sådan jurisdiktion. Anmälan om att förvärva aktier i strid med det ovanstående kan komma att anses ogiltig. Personer som mottar exemplar av Prospektet är av Bolaget ålagda att informera sig om, och följa, sådana restriktioner. Bolaget tar inte något juridiskt ansvar för överträdelser av sådana restriktioner, oavsett om sådana överträdelser begås av en potentiell investerare eller någon annan.

Inget erbjudande till allmänheten om förvärv av aktier kommer att lämnas utanför Sverige. I andra medlemsstater inom det europeiska ekonomiska samarbetsområdet ("**EES**") som har implementerat Prospektförordningen i nationell lagstiftning kan ett erbjudande om att förvärva aktier i Bolaget endast utnyttjas av kvalificerade investerare enligt undantaget i Prospektförordningen och/eller i enlighet med varje relevant implementeringsåtgärd. I övriga länder i EES som inte har implementerat Prospektförordningen i nationell lagstiftning kan ett sådant erbjudande endast utnyttjas i enlighet med tillämpligt undantag i den nationella lagstiftningen. I andra medlemsländer i den Europeiska unionen ("**EU**") kan ett sådant erbjudande endast utnyttjas i enlighet med undantag i Prospektförordningen.

Inga aktier ska erbjudas, tecknas, utnyttjas eller överlåtas, direkt eller indirekt i eller till Australien, Japan, Kanada, USA, Nya Zeeland, Sydafrika, Hongkong, Schweiz, Singapore eller någon annan jurisdiktion där publicering eller distribution av Prospektet skulle vara olagligt, kräva ytterligare registrering eller andra åtgärder än vad som krävs enligt svensk lagstiftning eller som på annat sätt skulle strida mot reglerna i dessa jurisdiktioner eller som inte kan genomföras utan tillämpning av undantag i dessa jurisdiktioner. Teckning av aktier i strid med ovanstående begränsningar kan vara ogiltig. Personer som mottar kopior av Prospektet ombeds av Bolaget att informera sig om och följa sådana restriktioner. Underlåtenhet att följa de restriktioner som beskrivs ovan kan leda till överträdelse av tillämplig värdepapperslagstiftning. Varken aktier eller andra värdepapper som emitterats av Bolaget har registrerats, eller kommer att registreras enligt U.S. Securities Act från 1933, i dess ändrade lydelse, eller enligt värdepapperslagstiftningen i någon annan delstat eller jurisdiktion i USA. Värdepapper kommer inte heller att erbjudas, säljas eller på annat sätt överföras, direkt eller indirekt, i eller till USA.

## PRESENTATION AV FINANSIELL INFORMATION

Förutom när så uttryckligen anges har ingen information i prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Finansiell information i Prospektet avseende Bolaget och som inte ingår i den reviderade informationen eller som inte har granskats av Bolagets revisor, härstammar från Bolagets internredovisning och rapporteringssystem. De siffror som redovisas i Prospektet har, i vissa fall, avrundats och därför summerar inte nödvändigtvis tabellerna i Prospektet. Dessutom är vissa procentsatser som anges i Prospektet framräknade utifrån underliggande siffror som inte är avrundade, varför de kan komma att avvika något från procentsatser som följer av beräkningar som baseras på avrundade kronor. Samtliga finansiella siffror är i svenska kronor ("**SEK**") om inget annat anges och "**TSEK**" indikerar tusen kronor och "**MSEK**" indikerar miljoner kronor.

## FRAMÅTRIKTADE UTTALANDEN

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

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

Mot bakgrund av de risker, osäkerheter och antaganden som framåtriktade uttalanden är förenade med, är det möjligt att de framtida händelser som nämns i Prospektet inte kommer att inträffa. Dessutom kan framåtriktade uppskattningar och prognoser som refereras till i Prospektet och vilka härrör från tredje mans undersökningar visa sig vara felaktiga. Faktiska resultat, prestationer eller händelser kan avvika väsentligt från sådana uttalanden, exempelvis till följd av: förändringar i allmänna ekonomiska förhållanden, i synnerhet de ekonomiska förhållandena på de marknader där Bolaget bedriver verksamhet, förändringar som påverkar räntenivåer, förändringar som påverkar valutakurser, förändringar i konkurrensnivåer, regulatoriska förändringar samt olyckor eller systematiska leveransbrister. Bolaget frånsäger sig uttryckligen alla skyldigheter att uppdatera dessa framåtriktade uttalanden för att spegla eventuella ändringar i dess förväntningar eller någon förändring av händelser, villkor eller omständigheter på vilka sådana uttalanden är baserade, om inte sådan skyldighet följer av lag eller Nasdaqs First North Growth Market Rulebook for Issuers of Shares ("**Nasdaq First North Rulebook**"). Alla efterföljande skriftliga och muntliga uttalanden om framtiden hänförliga till Bolaget eller till personer som agerar för dess räkning görs till fullo med förbehåll för de osäkerhetsfaktorer som omnämns ovan och som återfinns på andra ställen i Prospektet.

## BRANSCH- OCH MARKNADSINFORMATION

Prospektet innehåller en övergripande beskrivning av den marknad på vilken Dormy är verksamt. Marknadsöversikten baseras i allt väsentligt på den marknadsundersökning som Arthur D. Little ("**ADL**") har genomfört på uppdrag och på bekostnad av Bolaget ("**Marknadsstudien**").[1] ADL har genomfört Marknadsstudien på oberoende basis och baserar sina slutsatser på en kombination av egna undersökningar och befintliga källor, innefattande expertintervjuer, information från Bolaget samt externa databaser som bland annat Valu8, Eurostat och Golf Datatech.

Prospektet innehåller bransch- och marknadsinformation hänförlig till Bolagets verksamhet och den marknad som Bolaget är verksamt på. Sådan information är baserad på Bolagets analys av flera olika källor, däribland branschpublikationer och -rapporter. Information som kommer från tredje part har återgivits korrekt och såvitt Bolaget kan känna till och kan utröna av information som offentliggjorts av tredje part har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Prospektet innehåller en beskrivning av de risker som är förknippade med Bolagets verksamhet. Beskrivningen är inte uttömmande och riskerna är inte de enda risker som Bolaget och dess aktieägare kan exponeras för. Andra risker som för närvarande inte är kända för Bolaget, eller som Bolaget för närvarande anser är oväsentliga, skulle också kunna påverka Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Sådana risker skulle också kunna leda till att kursen på Bolagets aktier faller avsevärt och att investerare i Bolaget förlorar hela eller delar av sin investering.

## STABILISERINGSÅTGÄRDER

I samband med Erbjudandet kan ABG Sundal Collier ("**ABGSC**") ("**Stabiliseringsmanagern**") komma att övertilldela aktier för att genomföra transaktioner som är utformade för att stabilisera, upprätthålla och på annat sätt stödja marknadspriset på Bolagets aktier på en nivå över det som annars skulle råda på den öppna marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Premier, OTC-marknaden eller på annat sätt, och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq First North Premier och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. Stabiliseringsmanagern har dock ingen skyldighet att vidta stabiliseringsåtgärder och det finns ingen garanti för att stabiliseringsåtgärder kommer att genomföras. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris högre än priset i Erbjudandet.

Stabiliseringsmanagern kan använda övertilldelningsoptionen för att övertilldela aktier i syfte att möjliggöra stabiliseringsåtgärder. Stabiliseringsåtgärderna, om de genomförs, kan avbrytas när som helst utan något meddelande men måste avbrytas senast inom ovannämnda 30-dagarsperiod. Stabiliseringsmanagern måste senast vid utgången av den sjunde handelsdagen, efter att stabiliseringsåtgärderna har genomförts, i enlighet med artikel 5.4 i marknadsmissbruksförordningen (EU) 596/2014 (MAR) och Kommissionens delegerade förordning (EU) 2016/1052, offentliggöra att stabiliseringsåtgärder har utförts. Inom en vecka efter utgången av stabiliseringsperioden kommer Stabiliseringsmanagern, genom Bolaget, att offentliggöra huruvida stabiliseringsåtgärder utfördes, datum då stabiliseringen inleddes, datum då stabiliseringen senast genomfördes samt prisintervallet inom vilket stabilisering genomfördes för varje datum då stabiliseringsåtgärder genomfördes.

## VIKTIG INFORMATION OM FÖRSÄLJNING AV AKTIER

Observera att besked om tilldelning kommer att ske via avräkningsnota vilket beräknas ske omkring den 24 september 2026. Efter det att betalning för tilldelade aktier har kommit Avanza tillhanda kommer vederbörligen betalda aktier att överföras till, av investeraren, angiven depå eller konto. Den tid som erfordras för utskick av avräkningsnotor, överföring av betalning samt överföring av förvärvade aktier till investerare i Bolagets aktier kan medföra att dessa investerare inte kommer att ha förvärvade aktier tillgängliga på anvisad depå eller konto förrän tidigast den 28 september 2026, eller några dagar därefter. För anmälningar genom Avanza beräknas tilldelade aktier finnas tillgängliga på anvisad depå eller konto omkring den 28 september 2026.

Handeln i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier beräknas inledas omkring den 24 september 2026. Det faktum att aktierna möjligtvis inte finns tillgängliga på investerarens angivna depå eller konto förrän tidigast den 28 september 2026 kan innebära att investeraren inte har möjlighet att sälja aktierna på Nasdaq First North Premier från och med den dag då handeln i aktierna påbörjats, utan först när aktierna finns tillgängliga på angiven depå eller konto.

[1] Arthur D. Little. Rapporten är daterad den 26 mars 2026.

# Innehåll


| | |
|---|---|
| Sammanfattning | 2 |
| Riskfaktorer | 7 |
| Ansvariga personer, information från tredje part, sakkunnigutlåtanden och godkännande av behörig myndighet | 13 |
| Bakgrund och motiv | 15 |
| Marknads- och verksamhetsbeskrivning | 16 |
| Förvaltningsberättelse | 40 |
| Rörelsekapitaluttalande | 41 |
| Villkor för värdepapperen | 42 |
| Villkor och anvisningar | 44 |
| Styrelse, ledande befattningshavare och revisor | 48 |
| Utvald historisk finansiell information | 54 |
| Legala frågor, ägarförhållanden och kompletterande information | 69 |
| Utdelningspolicy | 72 |
| Tillgängliga dokument | 73 |
| Definitioner och ordlista | 74 |
| Historisk finansiell information | F-1 |
| Adresser | A-1 |


## Erbjudandet i sammandrag och preliminär tidplan

| | |
|---|---|
| Pris | 70 SEK per aktie |
| Anmälningsperiod | 16 september – 23 september 2026 |
| Noteringsdag på Nasdaq First North Premier | 24 september 2026 |
| Likviddag | 28 september 2026 |

## Övrig information

| | |
|---|---|
| Handelsplats | Nasdaq First North Premier |
| ISIN-kod | SE0030285227 |
| Kortnamn (ticker) | DORMY |

## Finansiell kalender

| | |
|---|---|
| Delårsrapport Q3 2026 | Torsdag 12 november 2026 |
| Bokslutskommuniké 2026 | Måndag den 15 februari 2027 |
| Årsstämma 2027 | Onsdag den 20 april 2027 |

# Sammanfattning

## Inledning och varningar

| | |
|---|---|
| **Introduktion och varningar** | Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen bör baseras på en bedömning av hela Prospektet från investerarens sida.<br>Varje beslut om att investera i värdepappren medför risk och en investerare kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet.<br>Vid talan i domstol angående informationen i Prospektet kan den investerare som är kärande enligt nationell rätt bli tvungen att stå för kostnaderna för översättning av prospektet innan de rättsliga förfarandena inleds. Civilrättsligt ansvar kan endast åläggas de personer som lagt fram sammanfattningen, inklusive översättningar därav, men endast om sammanfattningen är vilseledande, felaktig eller oförenlig med de andra delarna av Prospektet eller om den inte, tillsammans med de andra delarna av prospektet, ger nyckelinformation för att hjälpa investerare när de överväger att investera i sådana värdepapper. |
| **Emittenten** | Dormy Corporation AB (publ), org.nr 559133-1367, med adress Salamandervägen 29, 702 36, Örebro.<br>Telefonnummer: 019-209 500<br>Bolagets LEI-kod är 636700GQEQT6BDO8T102<br>Kortnamn (ticker): DORMY<br>ISIN-kod: SE0030285227 |
| **Behörig myndighet** | Finansinspektionen är behörig myndighet och ansvarig för godkännande av Prospektet. Finansinspektionens besöksadress är Sveavägen 44, 111 34 Stockholm. Finansinspektionens postadress är Box 7821, 103 97 Stockholm.<br>Hemsida: www.fi.se<br>E-post: finansinspektionen@fi.se<br>Telefon: 08-408 980 00<br>Prospektet godkändes av Finansinspektionen den 15 september 2026. |

## Nyckelinformation om emittenten

Vem är emittent av värdepapperen?

| | |
|---|---|
| **Information om emittenten** | Dormy Corporation AB (publ) är ett svenskt publikt aktiebolag, bildat och inkorporerat den 9 november 2017 i Örebro, Sverige, enligt svensk rätt. Bolaget är moderbolag i en koncern vars verksamhet grundades 1994. Verksamheten bedrivs enligt svensk rätt. Bolagets associationsform regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets LEI-kod är 636700GQEQT6BDO8T102. |
| **Emittentens huvudverksamhet** | Dormy är Sveriges ledande detaljhandelskedja inom golf och en av Europas största återförsäljare av golfutrustning.[1] Dormy grundades 1994 och bedriver försäljning genom 12 fysiska butiker i Sverige samt via en e-handelsplattform som når kunder i Sverige och ytterligare 12 europeiska länder. Bolaget erbjuder därutöver tjänster såsom custom fitting, putter fitting och bag optimisation i samtliga fysiska butiker. Dormy innehar en marknadsledande position i Sverige med en marknadsandel om cirka 49 procent av den totala svenska marknaden[2] och uppnådde en nettoomsättning om 1 064 MSEK under räkenskapsåret 2025, vilket är resultatet av tre decenniers lönsam organisk tillväxt utan externt kapitaltillskott. |
| **Emittentens större aktieägare** | Stymie Invest AB (96 procent) och Anders Wall (4 procent) äger samtliga aktier i Dormy Corporation AB. Stymie Invest AB ägs till lika delar (50/50) av Lars Johansson och Mats Hedlund. |
| **Styrelse och ledande befattningshavare** | Bolagets styrelse består av Kenneth Bengtsson (ordförande), Mats Hedlund, Jesper Alm och Tove Bångstad.<br>Bolagets ledning består av Anders Wall (VD), Mats Hedlund (strategisk inköpare), Joanna Sande (HR-chef), Tobias Bergman (Marknadschef), Henrik Hedström (COO), Adam Molin (CFO) och Stefan Birgersson (Inköpschef). |
| **Revisor** | Ernst & Young AB är Bolagets revisor med huvudansvarig revisor Jonas Bergström. |

[1] Marknadsstudien.
[2] Marknadsstudien.

## Finansiell nyckelinformation för emittenten

**Utvald finansiell information i sammandrag**

**Utvalda resultaträkningsposter**

| (MSEK) | 2025 | 2024 | 2023 | 1 januari – 30 juni 2026 | 1 januari – 30 juni 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| Summa intäkter | 1 090,8 | 933,0 | 848,8 | 589,6 | 550,8 |
| Rörelseresultat | 135,6 | 100,3 | 65,4 | 67,4 | 70,3 |
| Nettoresultat | 94,3 | 63,7 | 36,3 | 48,5 | 51,8 |

| (SEK) | 2025 | 2024 | 2023 | 1 januari – 30 juni 2026 | 1 januari – 30 juni 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| Resultat per aktie* | 6,29 | 4,24 | 2,42 | 3,23 | 3,45 |

* Den 4 augusti 2026 beslutade extra bolagsstämman att genomföra en aktiesplit innebärande att varje befintlig aktie delades upp i 3 000 aktier av samma aktieslag (från 5 000 till 15 000 000 aktier). Med anledning av aktiespliten har resultaten per aktier för samtliga perioder justerats så att det utgår från antalet aktier efter aktiespliten.

**Utvalda balansräkningsposter**

| (MSEK) | 2025 | 2024 | 2023 | 1 januari – 30 juni 2026 | 1 januari – 30 juni 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| Totala tillgångar | 658,5 | 649,9 | 656,1 | 791,9 | 760,2 |
| Totalt eget kapital | 67,3 | 15,8 | –5,5 | 75,2 | 25,0 |

**Utvalda kassaflödesposter**

| (MSEK) | 2025 | 2024 | 2023 | 1 januari – 30 juni 2026 | 1 januari – 30 juni 2025 |
|---|---|---|---|---|---|
| Kassaflöde från den löpande verksamheten | 168,3 | 154,2 | 156,7 | 79,5 | 94,6 |
| Kassaflöde från investeringsverksamheten | –3,1 | –2,7 | –2,3 | –4,0 | –1,9 |
| Kassaflöde från finansieringsverksamheten | –117,3 | –157,0 | –87,0 | –96,0 | –87,0 |

**Anmärkningar i revisionsberättelser**

Revisionsberättelserna för perioden som avser historisk finansiell information innehåller inga anmärkningar.

## Specifika nyckelrisker för emittenten

**Väsentliga riskfaktorer specifika för emittenten**

Huvudsakliga risker relaterade till Bolaget och dess verksamhet innefattar:

- att Bolaget är verksamt på en konkurrensutsatt marknad och möter konkurrens från specialiserade golfåterförsäljare, internationella aktörer och renodlade e-handelsaktörer innebär att en oförmåga att effektivt svara på förändringar i konkurrenslandskapet kan leda till minskad marknadsandel, prispress och lägre marginaler,
- att Bolaget har koncentrerat samtliga lager- och logistikflöden till ett enda centrallager i Örebro innebär att driftstörningar eller kapacitetsproblem vid centrallagret kan leda till försenade leveranser, produktbrist och väsentlig negativ inverkan på Bolagets omsättning och kundrelationer,
- att Bolagets tio största leverantörer svarar för ca 72 procent av försäljningen innebär att störningar i leverantörernas leveranskedjor till följd av geopolitiska händelser, handelsrestriktioner eller avbrutna leverantörsrelationer kan leda till produktbrist, ökade kostnader och väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet,
- att Bolagets produkter till övervägande del utgör diskretionär konsumtion innebär att en konjunkturnedgång, stigande inflation eller ökad arbetslöshet, i synnerhet på den svenska marknaden, som svarar för en övervägande del av nettoomsättningen, kan minska efterfrågan, leda till prispress och påverka Bolagets marginaler och lönsamhet negativt,
- att Bolaget är beroende av ett fåtal nyckelpersoner med lång erfarenhet av verksamheten och branschen, däribland grundaren Mats Hedlund och verkställande direktören Anders Wall, innebär att avgång av en eller flera av dessa kan försämra Bolagets operativa kapacitet och strategiska inriktning på ett väsentligt sätt,
- att Bolaget genererade 38 procent av nettoomsättningen via digitala kanaler under 2025 och är i hög grad beroende av synlighet i sökmotorer innebär att förändringar i sökmotoralgoritmer eller framväxten av AI-drivna söktjänster kan minska Bolagets digitala exponering och leda till väsentlig minskning av onlineförsäljningen,
- att Bolagets försäljning påverkas av säsongsvariationer och är koncentrerad till vår och sommar och att Bolaget inför högsäsongen bygger upp betydande lagervolymer, innebär att ovanligt kalla eller sena vårar kan skjuta upp säsongsstarten och leda till överlager, prissänkningar och väsentliga negativa effekter på intäkter och marginaler,
- att Bolaget är exponerat för cyberhot, däribland ransomware-attacker och dataintrång, vilket kan slå ut digitala plattformar och e-handelslösningar som står för 38 procent av nettoomsättningen. Om dessa risker materialiseras kan det leda till verksamhetsavbrott, intäktsbortfall, regulatoriska påföljder och skada på Bolagets varumärke och kundrelationer, och
- att Bolaget bedriver e-handel i 13 länder och har dotterbolag i Norge, Finland, Danmark, Tyskland och Storbritannien, men med en väsentligt svagare marknadsposition och lägre varumärkeskännedom utanför Sverige, innebär att ett misslyckande med att stärka den internationella närvaron kan leda till utebliven avkastning på gjorda investeringar, ökade kostnader och fortsatt beroende av den svenska marknaden.

## Nyckelinformation om värdepapperen

### Värdepapperens viktigaste egenskaper

| | |
|---|---|
| **Värdepapper som erbjuds** | Aktier i Bolaget med handelsbeteckning DORMY och ISIN-kod SE0030285227.<br>Värdepapperen är denominerade i svenska kronor.<br>Aktiernas kvotvärde är 0,034 SEK. |
| **Antalet emitterade värdepapper** | Per dagen för detta Prospekt finns 15 000 000 aktier utestående i Bolaget. |
| **Rättigheter som sammanhänger med värdepapperen** | Varje aktie i Bolaget berättigar innehavaren en röst vid bolagsstämman. Varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.<br>Om Bolaget genom kontant- eller kvittningsemission ger ut nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler, har aktieägarna företrädesrätt att teckna sig för sådana värdepapper i förhållande till det antal aktier som de äger sedan tidigare. Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden AB, org.nr 556112-8074 ("**Euroclear Sweden**") förda aktieboken på den avstämningsdag som beslutas av bolagsstämman är berättigade till utdelning.<br>Aktierna i Bolaget är fritt överlåtbara enligt svensk lag.<br>De rättigheter som är förknippade med de aktier som är utgivna av Bolaget, inklusive de rättigheter som framgår av bolagsordningen, kan endast ändras i enlighet med vad som framgår av aktiebolagslagen. |
| **Utdelningspolicy** | Bolagets styrelse har antagit en utdelningspolicy som innebär att Bolaget strävar efter att dela ut cirka 40–60 procent av Bolagets nettovinst efter skatt. Förekomsten av och storleken på eventuella framtida utdelningar till aktieägarna kommer dock att bero på ett antal olika faktorer, till exempel Bolagets finansiella ställning. Styrelsen kan föreslå en utdelning som är lägre än den som anges i utdelningspolicyn eller att ingen utdelning ska lämnas. Om ingen utdelning lämnas är investerarnas eventuella avkastning beroende av den framtida utvecklingen av marknadsvärdet på aktien. |

### Var kommer värdepapperen att handlas?

| | |
|---|---|
| **Upptagande till handel** | Den 4 september 2026 meddelade Nasdaq att Bolaget uppfyller noteringskraven på Nasdaq First North Premier. Nasdaq kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för dess aktier är uppfyllt. Första dag för handel i Bolagets aktier förväntas vara den 24 september 2026. |

### Omfattas värdepapperen av en garanti?

| | |
|---|---|
| **Garanter** | Ej tillämplig. |

### Vilka nyckelrisker är specifika för värdepapperen?

| | |
|---|---|
| **Väsentliga riskfaktorer specifika för värdepapperen** | Huvudsakliga risker relaterade till värdepapperen innefattar:<br>• att aktiekursen kan komma att fluktuera väsentligt till följd av faktorer såsom förändringar i Bolagets resultat och finansiella ställning, allmänna marknadsförhållanden, förändringar i analytikers förväntningar samt branschspecifika händelser, och att aktiekursen kan sjunka under det pris som fastställts i Erbjudandet, vilket innebär att investerare kan förlora hela eller delar av sitt investerade kapital,<br>• att det inte finns någon garanti för att en aktiv och likvid handel i Bolagets aktier kommer att utvecklas eller upprätthållas efter Erbjudandet, och att begränsad likviditet i aktien kan medföra svårigheter för investerare att sälja sina aktier snabbt eller till ett fördelaktigt pris, vilket kan leda till att investerare inte kan realisera sin investering vid önskad tidpunkt eller till önskat pris,<br>• att framtida försäljningar av betydande aktieposter av befintliga aktieägare, eller uppfattningen att sådana försäljningar kan komma att ske, kan påverka aktiekursen negativt och försvåra Bolagets möjligheter att anskaffa kapital genom nyemission av aktier eller andra aktierelaterade instrument, och<br>• att det inte finns någon garanti för att Bolaget kommer att lämna utdelning i framtiden, och att eventuell utdelning är beroende av Bolagets framtida resultat, finansiella ställning, kassaflöde, rörelsekapitalbehov och andra faktorer, vilket innebär att investerare kan behöva förlita sig på en eventuell kursuppgång i aktien som enda avkastning på sin investering. |

## Nyckelinformation om erbjudandet av värdepapper till allmänheten

### På vilka villkor och enligt vilken tidplan kan jag investera i värdepapper?

| | |
|---|---|
| **Allmänna villkor för Erbjudandet** | Erbjudandet avser uteslutande befintliga aktier i Bolaget som erbjuds av Säljande Aktieägare. Bolaget emitterar inga nya aktier i samband med Erbjudandet och kommer inte att erhålla någon likvid från försäljningen. Säljande Aktieägare avser att erbjuda 6 215 000 aktier i Bolaget, motsvarande cirka 41,4 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget, till ett pris om 70 SEK per aktie.<br>Erbjudandet består av (a) ett erbjudande till allmänheten i Sverige samt (b) ett erbjudande till institutionella investerare i Sverige och utomlands.<br><br>**Övertilldelningsoption**<br>I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har Säljande Aktieägare lämnat en övertilldelningsoption till ABG Sundal Collier, vilken berättigar ABG Sundal Collier att senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq First North Premier begära att Säljande Aktieägare säljer ytterligare högst 932 250 aktier, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet, till ett pris motsvarande Erbjudandepriset. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer Erbjudandet att omfatta högst 7 147 250 aktier, vilket motsvarar cirka 47,6 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet.<br><br>**Erbjudandepriset**<br>Erbjudandepriset är 70 SEK per aktie och har fastställts av Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med ABG Sundal Collier baserat på de diskussioner som föregått de åtaganden som gjorts av Cornerstone-investerarna, kontakter med andra investerare, rådande marknadsförhållanden, en jämförelse med marknadspriset för andra jämförbara noterade bolag samt uppskattningar om Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter. Courtage utgår ej vid förvärv av aktier i Erbjudandet.<br><br>**Upptagande till handel**<br>Den 4 september 2026 meddelade Nasdaq att Bolaget uppfyller noteringskraven på Nasdaq First North Premier. Nasdaq kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Bolaget inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för dess aktier är uppfyllt. Första dag för handel i Bolagets aktier förväntas vara den 24 september 2026. |
| **Förväntad tidplan för Erbjudandet** | Anmälningsperiod för allmänheten i Sverige och institutionella investerare 16 september – 23 september 2026<br>Första dag för handel i Bolagets aktier 24 september 2026<br>Likviddag 28 september 2026 |
| **Utspädningseffekt** | Eftersom inga nya aktier emitteras i samband med Erbjudandet medför Erbjudandet ingen utspädningseffekt. |
| **Kostnader** | Bolagets totala kostnader för Erbjudandet samt upptagande till handel av dess aktier på Nasdaq First North beräknas uppgå till cirka 8,3 MSEK. Sådana kostnader är framför allt hänförliga till kostnader för finansiell rådgivning, revisorer, legal rådgivning, etc. |

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

| | |
|---|---|
| **Information om Säljande Aktieägare** | Den Säljande Aktieägaren, Stymie Invest AB, erbjuder 6 215 000 befintliga aktier i Erbjudandet.<br>Stymie Invest AB<br>Organisationsnummer: 556648-9893<br>Adress: Salamandervägen 29, 702 36 Örebro<br>Registreringsland och jurisdiktion: Sverige<br>LEI-kod: 8945009WG0IIV6FN9470 |

## Varför upprättas detta Prospekt?

| | |
|---|---|
| **Bakgrund och motiv** | Dormys verksamhet grundades 1994 med visionen att erbjuda golfare en bättre golfupplevelse genom specialistkompetens, ett brett sortiment och hög servicenivå. Sedan starten har Bolaget vuxit till att bli Sveriges ledande detaljhandelskedja inom golf och en av Europas största återförsäljare av golfutrustning, med en integrerad omnikanalmodell bestående av 12 fysiska butiker i Sverige samt e-handel i totalt 13 europeiska länder.[1)]<br>Dormy verkar på en europeisk golfmarknad som präglas av strukturell tillväxt, ökande etablering online och en fragmenterad konkurrenssituation utan någon dominerande aktör med bred europeisk närvaro. Bolaget bedömer att Dormy, genom sin specialistpositionering, skalbara e-handelsplattform, starka varumärke och integrerade omnikanalmodell, har goda förutsättningar att fortsätta växa snabbare än den underliggande marknaden och successivt stärka sin position på den europeiska golfmarknaden.<br>Bolaget och dess ägare anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier utgör ett logiskt och viktigt steg i Dormys utveckling. Noteringen förväntas möjliggöra en breddning av aktieägarbasen samt ge Bolaget tillgång till den svenska och internationella kapitalmarknaden, vilket i sin tur bedöms stödja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling.<br>Noteringen förväntas stärka Dormys profil gentemot kunder, leverantörer, affärspartners och potentiella medarbetare samt skapa ökad finansiell och strategisk flexibilitet inför Bolagets fortsatta expansion. Styrelsen och ägarna bedömer vidare att noteringen kommer att bidra till ökad kännedom om Bolaget och dess verksamhet på de europeiska marknader där Dormy verkar och avser att expandera.<br>Erbjudandet avser uteslutande befintliga aktier som erbjuds av Säljande Aktieägare. Bolaget emitterar inga nya aktier i samband med Erbjudandet och kommer således inte att erhålla någon emissionslikvid. Syftet med Erbjudandet är primärt att skapa en likvid marknad för Bolagets aktier, bredda aktieägarbasen samt stödja Bolagets fortsatta utveckling som noterat bolag. |
| **Intressekonflikter** | ABG Sundal Collier agerar Sole Global Coordinator och Bookrunner i samband med Erbjudandet. ABG Sundal Collier har tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika finansiella, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt Bolaget för vilka ABG Sundal Collier erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning. ABG Sundal Colliers intresse i Erbjudandet består enbart i det arvode som erhålls för tjänsterna som Sole Global Coordinator och Bookrunner i samband med Erbjudandet.<br>Advokatfirman Lindahl KB är legal rådgivare till Bolaget och har biträtt Bolaget i upprättandet av Prospektet. Advokatfirman Lindahls intresse i Erbjudandet består i det arvode som erhålls för juridiska rådgivningstjänster i samband med Erbjudandet.<br>Avanza Bank AB (publ) agerar retail selling agent. Avanzas intresse i Erbjudandet består i att erhålla ersättning i enlighet med det avtal som ingåtts med Bolaget avseende Erbjudandet.<br>FNCA Sweden AB är Certified Adviser till Bolaget. FNCA Sweden AB äger inga aktier i Bolaget. |

[1)] Marknadsstudien.

# Riskfaktorer

*I detta avsnitt beskrivs de riskfaktorer och viktiga omständigheter som anses väsentliga för Bolagets verksamhet, framtida utveckling samt Bolagets värdepapper. Riskfaktorerna hänför sig till Bolagets verksamhet, bransch och marknader, och omfattar vidare operationella risker, legala risker, skatterisker, finansiella risker samt riskfaktorer hänförliga till värdepapperen. Bedömningen av väsentligheten av varje riskfaktor är baserad på sannolikheten för dess förekomst och den förväntade omfattningen av deras negativa effekter. I enlighet med Prospektförordningen är de riskfaktorer som anges nedan begränsade till sådana risker som är specifika för Bolaget och/eller värdepapperen och väsentliga för att ett välgrundat investeringsbeslut ska kunna fattas.*

*Redogörelsen nedan är baserad på information som är tillgänglig per dagen för detta Prospekt. De riskfaktorer som för närvarande bedöms som mest väsentliga presenteras först i varje kategori, medan riskfaktorerna därefter presenteras utan särskild rangordning.*

## Risker relaterade till Bolagets verksamhet och marknad

### Dormy verkar på en konkurrensutsatt marknad

Dormy är verksamt inom detaljhandel med golfutrustning och golfkläder genom 12 fysiska butiker i Sverige och e-handel i 13 länder. Dormy har även egna produktvarumärken och en centraliserad distribution från Bolagets lager i Örebro. Bolaget är exponerat för konkurrens i samtliga dessa kanaler och på samtliga marknader där verksamhet bedrivs.

Bolaget konkurrerar med specialiserade golfåterförsäljare såsom Nordica Golf och Custom Clubs i Sverige, internationella aktörer såsom American Golf och Golf House, on-course-butiker (dvs. butiker belägna vid golfklubbar) såsom franchisebutikerna Golfstore och PQ Golf samt e-handelsaktörer såsom All4Golf och Clubhouse Golf. Konkurrensen sker bland annat genom prissättning, sortimentsbredd, kampanjer och digital synlighet. Det finns en risk att Bolagets konkurrenter, på såväl den svenska hemmamarknaden som på Bolagets övriga marknader i Norge, Finland, Danmark, Tyskland och Storbritannien, expanderar sin onlinenärvaro, försöker efterlikna Dormys omnikanalskoncept eller sänker sina priser i syfte att öka sina marknadsandelar. Konkurrenter med starkare lokal förankring på marknader utanför Sverige kan också erbjuda ett mer anpassat sortiment, vilket kan försvåra Bolagets internationella expansion. Konsumenternas preferenser påverkas också av teknologisk utveckling, demografiska förändringar och ökad tillgänglighet till sporten, vilket ställer krav på att Dormy kontinuerligt anpassar sitt produktutbud och sin kundupplevelse. Om Bolaget inte lyckas svara effektivt på dessa förändringar riskerar det att leda till minskad försäljning och lägre marginaler. Ökad konkurrens kan också medföra prispress och ökat kampanjtryck.

### Bolaget är beroende av en välfungerande logistikkedja och Bolagets leveranser utgår från ett centraliserat lager

Dormy är beroende av välfungerande leverans- och logistikkedjor för att säkerställa att ett brett utbud av produkter finns tillgängliga i lager och för att möta variationer i kundernas efterfrågan. Dormys centrallager i Örebro är navet för Bolagets logistik. Centrallagret tar emot leveranser från externa leverantörer och levererar produkter till såväl Dormys fysiska butiker som direkt till e-handelskunder i Sverige och Europa.

Omständigheter som påverkar lagrets kapacitet och funktion, till exempel brand, naturkatastrofer, driftsstörningar i IT-system och tekniska fel, kan leda till försenade eller uteblivna leveranser till kund och brist på produkter i de fysiska butikerna vilket kan påverka Bolagets omsättning, resultat, rykte och kundrelationer negativt.

Efterfrågan på golfutrustning är säsongsstyrd och försäljningen ökar markant under högsäsongen (mars – maj), vilket medför behov av större kapacitet i lagret och logistikkedjan. Detta innebär att Dormy under dessa perioder tillfälligt behöver öka kapaciteten i centrallagret genom ökade personalresurser, fler skift och tillfällig ökning av lagerytan. Om Dormy inte lyckas anpassa lagerkapaciteten till efterfrågan kan detta leda till längre leveranstider och missnöje hos kunder, vilket kan påverka Bolagets omsättning, resultat, rykte och kundrelationer negativt.

Bolagets målsättning är att öka försäljningen i såväl Sverige som på övriga marknader i Europa. En ökad försäljning ställer också högre krav på Bolagets logistikkedjor och lagerkapacitet. Om Dormy inte lyckas öka kapaciteten i Bolagets lager- och logistikkedja i takt med ökande efterfrågan och försäljning finns det en risk att Bolagets tillväxt och expansionsplaner hämmas.

### Bolaget är beroende av externa leverantörer

Dormy är en specialiståterförsäljare av golfutrustning som köper in produkter från externa leverantörer. Dormy samarbetar idag med över 130 leverantörer. Varumärken och produkter från Bolagets tio största leverantörer motsvarade under räkenskapsåret 2025 ca 72 procent av Bolagets försäljning. Det breda och omfattande produktsortimentet är en central del av Dormys kunderbjudande. Bolaget anser också att det är viktigt att Bolaget kan erbjuda produkter från populära och välkända varumärken för att fortsätta vara ett attraktivt och relevant alternativ för kunderna.

Dormys förmåga att erhålla attraktiva inköpsvillkor är i många fall beroende av stora inköpsvolymer samt långvariga och personliga relationer med leverantörerna. Om Dormy inte lyckas upprätthålla välfungerande relationer med sina leveran-

törer samt ingå avtal på tillfredsställande villkor kan det få en negativ inverkan på Bolagets produktutbud och lönsamhet. Detsamma gäller om någon av Bolagets nyckelleverantörer väljer att ändra sina villkor, distributionskanaler eller på annat sätt förändra sin affärsstrategi.

Dormy är också beroende av fungerande leveranser från externa leverantörer. De produkter som Bolaget importerar härrör till övervägande del från Kina och, i ökande utsträckning, från Vietnam. Från Europa inkommer varor primärt från Tyskland, Nederländerna och Sverige. Varor som är producerade i Storbritannien hanteras i förekommande fall av Bolagets logistikpartners i Nederländerna eller Tyskland, varigenom förtullning och tullklarering sker. Störningar i leverantörernas leveranskedjor kan uppstå till följd av omständigheter som är specifika för den enskilda leverantören, såsom produktionsproblem, kapacitetsbrist eller finansiella svårigheter, men även till följd av globala händelser som ligger utanför såväl Bolagets som leverantörernas kontroll. Sådana globala händelser kan exempelvis utgöras av väpnade konflikter, geopolitiska spänningar, blockering eller begränsning av internationella handelsrutter, pandemier, naturkatastrofer, strejker eller andra arbetsmarknadskonflikter samt handelsrestriktioner eller sanktioner. Om sådana störningar uppstår kan det leda till försenade eller uteblivna leveranser till Bolagets centrallager, brist på produkter i butik och online, ökade inköps- och fraktkostnader samt behov av att identifiera alternativa leverantörer eller transportvägar, vilket sammantaget kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

Det geopolitiska läget i Mellanöstern har under inledningen av 2026 bidragit till ökade containerfraktkostnader och ökad osäkerhet kring leveranstider, vilket har påverkat Bolagets varuflöden och lagerplanering. Sådana störningar kan leda till mer oregelbundna leveranser, tillfälligt högre lagerkostnader och behov av ökad operativ flexibilitet. Om det geopolitiska läget förvärras eller om liknande störningar uppstår på andra strategiskt viktiga handelsrutter kan effekterna bli mer väsentliga för Bolagets verksamhet och finansiella ställning.

## Dormy är beroende av en väl fungerande IT-infrastruktur

Dormys verksamhet vilar på ett flertal samverkande IT-system som hanterar e-handel, butiksdrift, kassasystem, lagerhantering och logistik. Ett avbrott eller fel i något av dessa system kan få omedelbara konsekvenser för Bolagets förmåga att ta emot och leverera beställningar, genomföra transaktioner i butik samt styra varuflödet från centrallagret. Sådana avbrott kan orsakas av bland annat cyberattacker, strömavbrott, tekniska fel, bristande underhåll eller yttre händelser såsom brand eller naturkatastrofer.

Bolaget är beroende av externa IT-leverantörer för drift och underhåll av centrala delar av sin IT-infrastruktur. Fel, driftsavbrott eller säkerhetsincidenter hos sådana leverantörer kan direkt påverka Dormys verksamhet utan att Bolaget har möjlighet att förebygga eller omedelbart åtgärda störningen. Bolagets insyn i och kontroll över IT-säkerheten hos dessa leverantörer är begränsad, vilket innebär att ett angrepp eller avbrott hos en tredje part kan sprida sig till Bolagets egna system.

Implementering av nya affärssystem kan medföra oväntade kostnader, ta längre tid än planerat eller visa sig vara bristfälligt anpassade till Bolagets verksamhet, vilket kan leda till ineffektivitet och störningar i den dagliga driften. Om någon av ovanstående risker materialiseras kan det leda till verksamhetsavbrott, försenade leveranser och intäktsbortfall, vilket kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

## Bolaget är föremål för säsongsvariationer och väderberoende efterfrågan

Dormys verksamhet präglas av tydliga säsongsvariationer. Försäljningen är starkast under juli månad, då kundernas köpbenägenhet är som störst, varefter realisationer i augusti bidrar till ytterligare förhöjd försäljning. Dessa säsongsmönster medför att Bolaget behöver bygga upp betydande lagervolymer inför högsäsongen, vilket tillfälligt belastar rörelsekapitalet och kassaflödet. Om Bolaget inte lyckas anpassa sina resurser och sin lagerhållning till dessa försäljningstoppar kan det leda till antingen utebliven försäljning eller överlager. Även om Bolagets produkter generellt har lång livslängd och inte är föremål för snabba modecykler kan överlager likväl medföra att Bolaget tvingas till prissänkningar eller nedskrivningar av varulager, vilket kan påverka bruttomarginalen negativt. Efterfrågan på golfprodukter påverkas även av väderförhållanden, eftersom golf till stor del är en utomhussport. Ovanligt kalla, blöta eller sena vårar kan förskjuta säsongsstarten och dämpa kundernas köplust under de månader som normalt utgör Bolagets starkaste försäljningsperiod. Denna risk är särskilt påtaglig i Norden, som är Bolagets största marknad, och kan leda till överlager och ökat behov av prissänkningar. Säsongsvariationerna innebär dessutom att försäljningsutfallet kan variera kraftigt mellan enskilda månader och kvartal beroende på hur helgdagar, väder och skollov infaller ett givet år, vilket försvårar Bolagets möjligheter att prognostisera försäljningen och jämföra utfall mellan perioder.

Om Bolaget inte lyckas kapitalisera på de säsongsbetonade försäljningsperioderna, eller om efterfrågan uteblir till följd av ogynnsamt väder eller andra yttre faktorer, kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets intäkter, marginaler och finansiella ställning.

## Kundernas köpkraft, konjunkturförändringar och trender påverkar efterfrågan på Bolagets produkter

Golf är en sport som kräver ett visst ekonomiskt utrymme och Dormys produkter klassificeras till stor del som diskretionär konsumtion. Försämrad konjunktur, stigande inflation, ökade räntekostnader eller ökad arbetslöshet är exempel på faktorer som i vissa fall kan påverka hushållens konsumtion och därmed efterfrågan på Dormys produkter. Dormy är verksamt i 13 länder och makroekonomiska förhållanden kan variera avsevärt mellan dessa marknader.

Golfutrustning, särskilt metalwoods och golfset som utgör en stor del av Dormys försäljning, är relativt dyra produkter med lång användningstid. Det gör dem i viss mån känsliga för att kunderna avstår från eller skjuter upp inköp vid utdragen ekonomisk osäkerhet. Nybörjare som ännu inte har investerat i utrustning kan också vara benägna att avstå från att börja golfa i en svagare konjunktur, eftersom den initiala investeringen i utrustning kan vara betydande. Dormy erbjuder produkter

i olika prissegment, inklusive egna varumärken, vilket ger konsumenter möjlighet att välja prisvärda alternativ inom Bolagets sortiment även i ett svagare ekonomiskt klimat. I ett mer utdraget lågkonjunkturscenario kan konsumenter likväl skifta mot billigare alternativ utanför Bolagets sortiment, vilket kan påverka produktmixen och Bolagets marginaler.

I ett utdraget eller djupt lågkonjunkturscenario på en eller flera av Bolagets nyckelmarknader kan det påverka Dormys försäljningsvolym, öka kampanjtrycket och försämra bruttomarginalen.

Vidare kan förändringar i konsumenttrender, exempelvis en minskad popularitet för golf som sport eller en förskjutning mot andra fritidsaktiviteter, påverka den underliggande efterfrågan negativt på lång sikt. Om någon av dessa risker materialiseras kan det leda till minskad försäljning, lägre marginaler och en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

## Bolaget är beroende av att attrahera och behålla medarbetare med nyckelkompetens

Dormys verksamhet är beroende av ett fåtal nyckelpersoner med lång erfarenhet och djup kompetens inom golfbranschen, e-handel och verksamhetsledning. Bland dessa återfinns en av Bolagets grundare, Mats Hedlund, som under mer än 30 år byggt upp Bolagets affärsmodell, leverantörsrelationer och varumärke, samt Bolagets verkställande direktör Anders Wall. Om en eller flera av dessa nyckelpersoner skulle lämna Bolaget, eller om Bolaget inte lyckas rekrytera lämpliga ersättare, kan det påverka Bolagets strategi, leverantörsrelationer och operativa genomförande negativt.

Dormy konkurrerar om kvalificerad arbetskraft inom e-handel, IT, logistik, marknadsföring och detaljhandel med andra arbetsgivare, inklusive bolag utanför golfbranschen. Om Bolaget inte lyckas attrahera och behålla medarbetare med relevant kompetens kan det leda till ökade personalkostnader och försämrad operativ kapacitet, vilket sammantaget kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

## Bolaget är beroende av sin digitala synlighet och förmågan att hantera teknologisk utveckling

Dormy bedriver e-handel i 13 länder och genererade under räkenskapsåret 2025 38 procent av sin nettoomsättning via onlinekanaler. Bolagets e-handelsplattform, digitala kundupplevelse och synlighet i sökmotorer är därför centrala för koncernens intäktsgenerering. Den snabba teknologiska utvecklingen ställer krav på kontinuerliga investeringar i Bolagets digitala plattformar, marknadsföring och kundupplevelse. Konkurrenter som snabbare anpassar sig till ny teknologi kan skaffa sig ett försprång som försvagar Bolagets marknadsposition, vilket i sin tur kan tvinga Bolaget att öka sina investerings- och marknadsföringskostnader.

Bolaget är beroende av hög synlighet i sökmotorer för att driva trafik till sina e-handelsplatser och omvandla besökare till köpande kunder. Om Bolaget inte löpande anpassar sin strategi för sökmotormarknadsföring eller om sökmotorer genomför väsentliga förändringar i hur sökresultat rangordnas och presenteras, kan det påverka Bolagets digitala exponering och försäljning negativt. Framväxten av AI-drivna sökverktyg och rekommendationstjänster kan dessutom förändra hur konsumenter söker efter och jämför produkter, vilket kan minska värdet av Bolagets nuvarande sökstrategi. Bolaget är härigenom beroende av externa plattformar och sökmotorer vars utformning och algoritmer ligger utanför Bolagets kontroll.

Om någon av dessa risker materialiseras kan det leda till minskad handelsplatstrafik, lägre försäljning via onlinekanaler och ökade kostnader för att upprätthålla Bolagets digitala konkurrenskraft, vilket sammantaget kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

## Bolaget är exponerat för cyberhot och risker kopplade till informationssäkerhet

Under räkenskapsåret 2025 genererades 38 procent av Bolagets nettoomsättning via digitala kanaler, vilket gör Dormy särskilt sårbart för cyberhot och dataintrång. Ett cyberangrepp som slår ut Bolagets e-handelslösning eller digitala plattformar kan medföra ett omedelbart och kännbart intäktsbortfall, utöver skada på Bolagets varumärke och kundrelationer. Driftsavbrott i kassasystem eller lager- och logistiksystem kan på motsvarande sätt leda till försenade leveranser och störningar i kundupplevelsen, såväl i fysiska butiker som i e-handelsflödet.

Hotet från cyberkriminalitet, och i synnerhet så kallad ransomware, utgör en betydande risk för Bolaget. Vid en ransomware-attack krypteras eller blockeras IT-system av obehöriga aktörer som kräver betalning för att återställa åtkomsten. En sådan attack kan resultera i långvariga driftsavbrott, förlust av affärskritisk data och betydande kostnader för återställning och utredning. Ransomware-attacker riktas i allt högre utsträckning mot detaljhandelsföretag och kan även innefatta hot om att offentliggöra stulen information, vilket förstärker risken för regulatoriska påföljder och skada på Bolagets varumärke. Risken är inte begränsad till Bolagets egna system; om en underleverantör eller affärspartner drabbas kan det i sin tur orsaka störningar i Dormys leveranskedja, lagerhantering eller andra verksamhetskritiska processer.

Dormys verksamhet innefattar hantering av känslig kund- och affärsinformation. Det finns en risk att Bolagets eller dess affärspartners informationssystem utsätts för obehörig åtkomst, dataintrång eller förlust av data. Om känslig information sprids kan det medföra stämningar från drabbade kunder, betydande kostnader för juridisk rådgivning och teknisk support samt investeringar i förbättrade säkerhetssystem. För de dataskyddsrättsliga konsekvenserna av ett dataintrång, inklusive administrativa sanktionsavgifter och skadeståndskrav, hänvisas till riskfaktorn om dataskydd nedan.

Om någon av dessa risker materialiseras kan det leda till verksamhetsavbrott, intäktsbortfall, ökade kostnader och skada på Bolagets anseende, vilket sammantaget kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

## Bolaget är föremål för operativa och regulatoriska risker till följd av sin internationella verksamhet

Dormy bedriver e-handel i 13 länder och har dotterbolag i Norge, Finland, Danmark, Tyskland och Storbritannien. Sverige är Bolagets hemmamarknad och svarade under räkenskapsåret 2025 för 82 procent av nettoomsättningen. På övriga

marknader har Bolaget en inte lika etablerad marknadsposition och lägre varumärkeskännedom, vilket innebär att det krävs större insatser för att bygga kundrelationer och etablera Dormys erbjudande. Internationell expansion medför risker kopplade till bristande kunskap om lokala kundpreferenser, konkurrensförhållanden och köpbeteenden på respektive marknad.

Om Bolaget inte lyckas anpassa sitt sortiment, sin prissättning, sina leveransalternativ och sin kundservice till förutsättningarna på respektive marknad kan det leda till svag försäljningsutveckling och förlorade marknadsandelar. Bolagets ambition att öka den internationella försäljningen innebär dessutom att resurser och kapital allokeras till marknader där utfallet är osäkert och det finns en risk att expansionen inte ger den avkastning som förväntas. Närvaron i flera länder medför även ökad administrativ och legal komplexitet. Bolaget måste efterleva landspecifika regelverk avseende bland annat konsumentskydd, marknadsföring, produktsäkerhet och arbetsrätt, vilka kan skilja sig väsentligt åt mellan marknaderna och förändras med kort varsel. Om Bolaget inte lyckas hantera dessa krav kan det leda till sanktioner, kostnadsökningar och störningar i verksamheten.

Om någon av dessa risker materialiseras kan det leda till ökade kostnader, regulatoriska sanktioner, svagare tillväxt på internationella marknader eller utebliven avkastning på gjorda investeringar, vilket sammantaget kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

## Legala risker

### 2.2.1 Bolaget är exponerat för risker kopplade till dataskydd och personuppgiftshantering

Dormys verksamhet innefattar behandling av personuppgifter i stor omfattning och i flera jurisdiktioner. Bolaget hanterar bland annat kunduppgifter som samlas in vid köp i butik och online, betalkortsuppgifter, beteendedata från Bolagets webbplats samt uppgifter om anställda. E-handelsverksamheten i 13 länder innebär att personuppgifter samlas in från kunder i ett flertal EU/EES-länder samt i Storbritannien. Behandlingen regleras av tillämpliga dataskyddslagar i respektive land, däribland Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/679 ("**GDPR**") inom EU och den brittiska motsvarigheten (UK GDPR), vilka uppställer omfattande krav på hur personuppgifter får samlas in, lagras, användas och överföras.

Bolaget anlitar ett antal personuppgiftsbiträden och externa IT-leverantörer som behandlar personuppgifter för Bolagets räkning, bland annat för drift av e-handelsplattformen, betalningshantering och digital marknadsföring. Bolaget ansvarar enligt GDPR för att dessa biträden behandlar personuppgifter i enlighet med tillämpliga regler och bristande efterlevnad hos ett biträde kan medföra ansvar och sanktioner för Bolaget. Bolagets användning av molnbaserade tjänster och marknadsföringsverktyg kan dessutom innebära att personuppgifter överförs till länder utanför EU/EES, vilket ställer krav på att adekvata skyddsmekanismer finns på plats. Regelverket kring sådana överföringar har under senare år varit föremål för betydande rättslig osäkerhet, och nya avgöranden eller lagändringar kan med kort varsel begränsa Bolagets möjligheter att använda befintliga verktyg och tjänsteleverantörer. Dataskyddslagstiftningen är under ständig utveckling och de nationella tillsynsmyndigheterna i de länder där Bolaget verkar kan göra skilda tolkningar av regelverket, vilket ökar den regulatoriska komplexiteten.

Om Bolaget inte uppfyller tillämpliga dataskyddskrav kan det leda till administrativa sanktionsavgifter som enligt GDPR kan uppgå till det högsta av fyra (4) procent av koncernens globala årsomsättning eller 20 miljoner EUR, samt skadeståndskrav från registrerade. Därutöver kan ett uppmärksammat dataskyddsärende skada Dormys anseende och leda till att kunder och anställda tappar förtroendet för Bolagets förmåga att skydda deras personuppgifter. Om någon av dessa risker materialiseras kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

### Bolaget är föremål för konsumenträttsliga krav och produktansvar

Dormy bedriver försäljning både i fysiska butiker i Sverige och online i 13 länder, vilket innebär att verksamheten omfattas av ett flertal konsument- och marknadsföringsrättsliga regelverk. I Sverige regleras Bolagets försäljning bland annat av konsumentköplagen (2022:260), lagen (2005:59) om distansavtal och avtal utanför affärslokaler samt marknadsföringslagen (2008:486). Därutöver måste Bolaget följa nationella konsumentskydds- och marknadsföringsregler i samtliga länder där Bolaget bedriver försäljning. Dormys efterlevnad av dessa regler övervakas av behöriga nationella myndigheter, i Sverige bland annat Konsumentverket och Allmänna reklamationsnämnden (ARN).

Om produkter som Bolaget säljer visar sig vara felaktiga eller skadade kan Bolaget bli föremål för reklamationer och ersättningsanspråk. Risken är särskilt relevant för golfutrustning såsom klubbor och golfset, som är högvärdesprodukter där kunder har höga förväntningar på kvalitet och hållbarhet. Om Bolaget inte kan föra vidare sådana anspråk till sina leverantörer eller transportörer kan Bolaget bli skyldigt att avhjälpa felet, leverera en ersättningsprodukt eller kompensera kunden på annat sätt.

Det finns en risk att Bolagets försäkringsskydd inte täcker samtliga produktanspråk eller att försäkringsbeloppet är otillräckligt vid ett enskilt skadefall. Förändringar i konsument- eller produktsäkerhetslagstiftning, i Sverige eller i något av de övriga länder där Bolaget bedriver försäljning, kan medföra ökade efterlevnadskostnader och krav på anpassning av Bolagets processer, returhantering och produktsortiment.

Om någon av dessa risker materialiseras kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning, framtidsutsikter och anseende.

### Bolaget är föremål för risker relaterade till immateriella rättigheter och varumärkesskydd

Dormy är beroende av sina varumärken, domännamn och övriga immateriella rättigheter för sin verksamhet och sin marknadsposition. Bolagets varumärke "Dormy" är centralt för verksamheten och utgör en väsentlig tillgång, inte minst mot bakgrund av Bolagets marknadsledande position i Sverige med en marknadsandel om cirka 49 procent av den totala svenska marknaden.[1)] Bolaget har även utvecklat egna private label-varumärken, däribland OPEN och BOGEYS & BIRDIES, vilka utgör en del av Bolagets produkterbjudande

och differentieringsstrategi. Därutöver är Bolaget beroende av sina domännamn, inklusive dormy.com, som utgör en central ingång till Bolagets e-handelsplattform genom vilken 38 procent av nettoomsättningen genererades under räkenskapsåret 2025. Bolaget bedriver e-handel i 13 länder och har dotterbolag i Norge, Finland, Danmark, Tyskland och Storbritannien. Det finns en risk att Bolagets varumärkesskydd inte är heltäckande i alla de länder och jurisdiktioner där Bolaget bedriver verksamhet. Det finns vidare en risk att tredje parter gör intrång i Bolagets immateriella rättigheter eller efterliknar Bolagets produkter och kännetecken, eller att Bolaget ofrivilligt gör intrång i tredje parts rättigheter. Om sådana risker materialiseras kan det skada Bolagets varumärkesanseende och marknadsposition samt medföra kostnader för rättsliga processer och åtgärdsarbete, vilket kan påverka Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter negativt.

### Bolaget är exponerat för risker relaterade till hållbarhet och ESG

Dormys verksamhet är beroende av ett gott anseende och av att Bolaget uppfattas som en ansvarsfull aktör ur ett miljömässigt, socialt och bolagsstyrningsrelaterat (ESG) perspektiv. Krav från kunder, investerare, leverantörer och tillsynsmyndigheter avseende hållbarhet och ESG-frågor ökar kontinuerligt och Bolagets förmåga att möta dessa förväntningar kan komma att ha en direkt inverkan på Bolagets konkurrenskraft, varumärke och tillgång till kapital.

Bolaget har anslutit sig till Science Based Targets initiative (SBTi) och åtagit sig att halvera sina direkta utsläpp (scope 1 och 2) till år 2030. Bolagets totala växthusgasutsläpp uppgick under 2025 till 14 276 ton $CO_2e$, varav cirka 98,5 procent härrörde från värdekedjan (scope 3), det vill säga från produktion av de produkter Bolaget säljer samt tillhörande transporter. Bolagets möjligheter att påverka dessa utsläpp är begränsade och beroende av leverantörernas egna klimatåtgärder. Utsläppen i scope 3 beräknas för närvarande med så kallad spend-based-metodik, vilket innebär att ökade inköpsvolymer kan leda till högre beräknade utsläpp även om den faktiska klimatpåverkan per produkt är oförändrad eller minskande. Om Bolaget inte lyckas uppnå sina klimatmål, eller om målens ambitionsnivå bedöms som otillräcklig av investerare eller andra intressenter, kan det skada Bolagets anseende och försvåra tillgången till kapital. Därutöver medför golf som sport en miljöpåverkan som Bolaget inte fullt ut kan kontrollera. En väsentlig del av de golfbollar som används hamnar oundvikligen i naturen, bland annat i skog, mark och vattendrag. Eftersom golfbollar till övervägande del är tillverkade av plast bryts de ned mycket långsamt och utgör en källa till långvarig miljöpåverkan. En ökad allmän medvetenhet om denna problematik, eller negativ medial uppmärksamhet kopplad till golfbollars miljöpåverkan, kan skada Bolagets varumärke och leda till minskad efterfrågan.

Bolaget är beroende av ett flertal leverantörer och merparten av de produkter som Bolaget säljer tillverkas utanför Europa. Bolagets väsentlighetsanalys visar att en stor del av Bolagets hållbarhetspåverkan uppstår i leverantörsledet, bland annat avseende arbetsvillkor, resursanvändning och kemikaliehantering. Om det uppdagas att leverantörer till Bolaget inte uppfyller grundläggande sociala eller miljömässiga hållbarhetskrav kan detta leda till negativ publicitet och skada Bolagets anseende.

Om någon av dessa risker materialiseras kan det leda till förlorat kundförtroende, minskad försäljning och ett försvagat varumärke, vilket sammantaget kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

## Finansiella risker

### Bolaget är exponerat för risker relaterade till valutakursfluktuationer

Koncernen bedriver verksamhet i flera länder och är därför exponerad för valutarisk. Valutarisk innebär risken för att valutafluktuationer negativt påverkar Koncernens kassaflöde, resultaträkning eller balansräkning. Transaktionsexponering uppstår när förändringar i valutakurser påverkar värdet av Koncernens in- och utbetalningar i olika valutor i förhållande till SEK. Koncernen säkrar inte sin valutaexponering systematiskt, vilket innebär att Koncernen är direkt exponerad mot valutakursrörelser. Under räkenskapsåret som avslutades den 31 december 2025 var Koncernens nettoflöden i utländska valutor som följer, och redan begränsade valutakursrörelser kan ha en väsentlig påverkan på Koncernens resultat:

- EUR: + 5 795 811
- USD: – 8 483 666
- NOK: + 74 127 720
- GBP: + 861 669
- DKK: + 21 349 190

Bolagets inköp genomförs till övervägande del i SEK. Under räkenskapsåret 2025 fakturerades 86 procent av inköpen i SEK, 13 procent i USD och 1 procent i EUR. En ökning av fakturering i till exempel USD riskerar att öka Bolagets inköpskostnader och pressa bruttomarginalerna negativt.

Koncernen är därutöver exponerad för omräkningsexponering, vilket uppstår när de utländska dotterbolagens resultat- och balansräkningar omräknas till SEK. Koncernen bedriver verksamhet i Norge, Finland, Danmark, Tyskland och Storbritannien och omräkningsexponeringen mot respektive lands valuta är inte systematiskt säkrad. En förstärkning av SEK gentemot andra valutor kan minska Koncernens intäkter från internationella verksamheter, medan en försvagning av SEK kan öka kostnaden för importerade varor och pressa marginaler. Om sådana risker materialiseras kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och framtidsutsikter.

### Bolaget är föremål för skattemässiga risker till följd av sin verksamhet i flera jurisdiktioner

Dormy bedriver verksamhet i flera länder, bland annat via dotterbolagen Dormy Norway AS, Dormy Golf Finland AB, Dormy Golf Denmark ApS, Dormy Golf Germany GmbH, Dormy Golf Limited (UK) och Dormy Golf International AB. Internationell verksamhet medför en komplex skattemässig situation, bland annat avseende internprissättning (transfer pricing), momshantering i olika jurisdiktioner och skattemässig behandling av koncerninterna transaktioner.

Det finns en risk att skattemyndigheter i de länder där Bolaget är verksamt gör en annan bedömning av skattefrågor

[1] Marknadsstudien.

än Bolaget, vilket kan leda till ytterligare skattekostnader, sanktioner och skattetillägg. Skatteregler och skatteavtal kan dessutom förändras på ett sätt som är ogynnsamt för Bolaget. Om sådana risker materialiseras kan det ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning och resultat.

## Risker relaterade till aktierna och Erbjudandet

### Bolaget är föremål för risker relaterade till aktiekursvolatilitet och begränsad likviditet i aktien

Dormys aktie har inte tidigare varit föremål för handel på en marknadsplats och det är därför svårt att förutse omfattningen av handeln eller det intresse som kan komma att visas för aktierna. Det pris till vilket aktierna handlas kommer att påverkas av ett antal faktorer, varav vissa är specifika för Dormy och dess verksamhet, medan andra är generella för noterade bolag och ligger utanför Bolagets kontroll. Det finns en risk att priset på aktierna kommer att vara mycket volatilt i samband med att aktierna tas upp till handel, vilket kan innebära att investerare förlorar hela eller delar av sin investering.

Erbjudandet och efterföljande upptagande till handel på Nasdaq First North Premier ska inte tolkas som en garanti för att det kommer att finnas en likvid marknad för aktierna. Om en aktiv och likvid handel inte utvecklas eller inte visar sig vara hållbar kan detta göra det svårt för aktieägare att sälja sina aktier och marknadspriset kan skilja sig avsevärt från priset i Erbjudandet.

### Bolaget är föremål för risker relaterade till aktieförsäljningar och framtida emissioner

Stymie Invest AB, som är Säljande Aktieägare i Erbjudandet, Bolagets verkställande direktör Anders Wall samt samtliga andra ledande befattningshavare och styrelseledamöter har ingått lock-up-avtal som löper under 360 dagar från första dag för handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Bolaget har åtagit sig att, med sedvanliga undantag, inte besluta om emission av aktier, teckningsoptioner eller konvertibler, eller vidta andra åtgärder med motsvarande utspädande effekt, under en period om 180 dagar från första dag för handel. Efter utgången av respektive lock-up-period kan Säljande Aktieägare, Anders Wall samt övriga parter som omfattas av lock-up-åtaganden komma att avyttra aktier i Bolaget, och Bolaget kan komma att besluta om emissioner som medför utspädning för befintliga aktieägare. Om Säljande Aktieägare, Anders Wall eller andra parter som omfattas av lock-up-åtaganden säljer ett stort antal aktier efter att respektive lock-up-period upphört kan det påverka marknadspriset på aktien negativt. Även marknadens förväntningar på att sådana försäljningar eller emissioner kan komma att ske kan ha en negativ inverkan på aktiekursen.

### Bolaget är föremål för risker relaterade till koncentrerat ägande

Bolaget kontrolleras till 96 procent av Stymie Invest AB och till 4 procent av Bolagets verkställande direktör Anders Wall. Stymie Invest AB ägs till lika delar (50/50) av Bolagets grundare Lars Johansson och Mats Hedlund. Efter Erbjudandets genomförande kommer Stymie Invest AB att kvarstå som Bolagets enskilt största aktieägare.

Denna koncentrerade ägarstruktur innebär att Stymie Invest AB och Anders Wall och indirekt Lars Johansson och Mats Hedlund, kan komma att utöva ett betydande inflytande över Bolagets beslut på bolagsstämma, inklusive beslut om styrelsens sammansättning, utdelning och andra väsentliga bolagsfrågor. Det finns en risk att kontrollaktieägarens intressen inte alltid sammanfaller med övriga aktieägares intressen, vilket kan påverka minoritetsaktieägarnas möjlighet att påverka Bolaget negativt.

# Ansvariga personer, information från tredje part, sakkunnigutlåtanden och godkännande av behörig myndighet

## Ansvariga personer

Styrelsen för Dormy Corporation AB (org.nr 559133-1367 med säte i Örebro) är ansvarig för innehållet i detta Prospekt. Enligt styrelsens kännedom överensstämmer den information som ges i Prospektet med sakförhållandena och ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd har utelämnats i detta Prospekt. Styrelsen för Dormy Corporation AB består per dagen för Prospektet av styrelseordföranden Kenneth Bengtsson, samt styrelseledamöterna Mats Hedlund, Jesper Alm och Tove Bångstad.

## Information från tredje part

Viss information i detta Prospekt har hämtats från tredje part. Information från tredje part har återgetts korrekt och såvitt Bolaget känner till och kan utröna av information som offentliggjorts av dessa tredje parter har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Bolaget har inte oberoende verifierat korrektheten eller fullständigheten i någon information från tredje part och Bolaget kan därmed inte garantera att den är korrekt eller fullständig. Vissa delar av Prospektet innehåller hyperlänkar till webbplatser. Informationen på webbplatsen utgör inte en del av detta Prospekt såvida inte sådan information införlivats i Prospektet genom hänvisning och har inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

De tredjepartskällor som Bolaget använt sig av framgår i källförteckningen nedan:

Arthur D. Little, Market Study: Final report, 26 mars 2026. ADL har i Marknadsstudien använt sig av externa databaser, däribland Valu8, Eurostat och Golf Datatech.

European Golf Association, statistik avseende antal golfspelare i Europa.

Svenska Golfförbundet, statistik avseende antal registrerade golfspelare i Sverige.

Offentligt tillgänglig information från respektive bolags webbplatser, maj 2026 (avseende konkurrenspositionering på den svenska marknaden).

## Godkännande av behörig myndighet

Detta Prospekt har godkänts av Finansinspektionen som behörig myndighet enligt förordning (EU) 2017/1129 ("**Prospektförordningen**"). Finansinspektionen godkänner detta Prospekt enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i förordning (EU) 2017/1129. Detta godkännande ska inte betraktas som något slags stöd för emittenten eller kvaliteten på de värdepapper som avses i detta Prospekt. Investerare bör göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i dessa värdepapper.

## Intressen och intressekonflikter i Erbjudandet

### Säljande Aktieägare och dess ägare

Stymie Invest AB är Säljande Aktieägare och erbjuder 6 215 000 befintliga aktier i Erbjudandet. Den Säljande Aktieägaren har därmed ett direkt ekonomiskt intresse i Erbjudandet. Stymie Invest ABs yttersta ägare, Lars Johansson och Mats Hedlund, vilka äger Stymie Invest AB till lika delar (50/50) har därigenom ett indirekt ekonomiskt intresse i Erbjudandets genomförande.

### Rådgivare

ABG Sundal Collier agerar Sole Global Coordinator och Bookrunner i samband med Erbjudandet. ABG Sundal Collier har tillhandahållit, och kan i framtiden komma att tillhandahålla, olika finansiella, investerings-, kommersiella och andra tjänster åt Bolaget för vilka ABG Sundal Collier erhållit, respektive kan komma att erhålla, ersättning. ABG Sundal Colliers intresse i Erbjudandet består i det arvode som erhålls för tjänsterna som Sole Global Coordinator och Bookrunner i samband med Erbjudandet, vilket utgörs av en framgångsbaserad ersättning vars storlek därmed är beroende av det genomförda Erbjudandets storlek.

Advokatfirman Lindahl KB är legal rådgivare till Bolaget. Advokatfirman Lindahls intresse i Erbjudandet består i det arvode som erhålls för juridiska rådgivningstjänster i samband med Erbjudandet.

Avanza Bank AB (publ) agerar retail selling agent. Avanzas intresse i Erbjudandet består i att erhålla ersättning i enlighet med det avtal som ingåtts med Bolaget avseende Erbjudandet.

Bolaget bedömer att det, utöver vad som anges ovan, inte föreligger några väsentliga intressekonflikter rörande Erbjudandet.

### Certified Adviser

Alla emittenter som har aktier upptagna till handel på Nasdaq First North Premier har en Certified Adviser som övervakar att reglerna på marknadsplatsen efterlevs. Bolagets Certified Adviser är FNCA Sweden AB. FNCA Sweden AB äger inga aktier i Bolaget.

## Reviderad information

Förutom när så uttryckligen anges har ingen information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor.

Den finansiella information i Prospektet som har reviderats av Bolagets revisor utgörs av Koncernens finansiella rapporter för räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025, vilka återfinns i avsnittet *"Historisk finansiell information"*.

Den finansiella information i Prospektet som har översiktligt granskats av Bolagets revisor utgörs av Koncernens finansiella rapporter för perioden 1 januari 2026 – 30 juni 2026 (med jämförelseinformation för motsvarande period 2025), vilken har inkluderats i avsnittet *"Historisk finansiell information"*.

Avsnittet *"Utvald historisk finansiell information"* innehåller information som är hämtad från de finansiella rapporter som återfinns i avsnittet *"Historisk finansiell information"*.

# Bakgrund och motiv

## Motiv till Erbjudandet

Dormys verksamhet grundades 1994 med visionen att erbjuda golfare en bättre golfupplevelse genom specialistkompetens, ett brett sortiment och hög servicenivå. Sedan starten har Bolaget vuxit till att bli Sveriges ledande detaljhandelskedja inom golf och en av Europas största återförsäljare av golfutrustning,[1] med en integrerad omnikanalmodell bestående av 12 fysiska butiker i Sverige samt e-handel i totalt 13 europeiska länder.

Dormy verkar på en europeisk golfmarknad som präglas av strukturell tillväxt, ökande etablering online och en fragmenterad konkurrenssituation utan någon dominerande aktör med bred europeisk närvaro.[2] Bolaget bedömer att Dormy, genom sin specialistpositionering, skalbara e-handelsplattform, starka varumärke och integrerade omnikanalmodell, har goda förutsättningar att fortsätta växa snabbare än den underliggande marknaden och successivt stärka sin position på den europeiska golfmarknaden.

Bolaget och dess ägare anser att Erbjudandet och noteringen av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier utgör ett logiskt och viktigt steg i Dormys utveckling. Noteringen förväntas möjliggöra en breddning av aktieägarbasen samt ge Bolaget tillgång till den svenska och internationella kapitalmarknaden, vilket i sin tur bedöms stödja Bolagets fortsatta tillväxt och utveckling.

Noteringen förväntas stärka Dormys profil gentemot kunder, leverantörer, affärspartners och potentiella medarbetare samt skapa ökad finansiell och strategisk flexibilitet inför Bolagets fortsatta expansion. Styrelsen och ägarna bedömer vidare att noteringen kommer att bidra till ökad kännedom om Bolaget och dess verksamhet på de europeiska marknader där Dormy verkar och avser att expandera. Styrelsen har därutöver som ambition att verka för att Bolagets aktier på sikt ska kunna tas upp till handel på Nasdaqs reglerade marknad (Nasdaq Stockholm).

Erbjudandet avser uteslutande befintliga aktier som erbjuds av Säljande Aktieägare. Bolaget emitterar inga nya aktier i samband med Erbjudandet och kommer således inte att erhålla någon emissionslikvid. Syftet med Erbjudandet är primärt att skapa en likvid marknad för Bolagets aktier, bredda aktieägarbasen samt stödja Bolagets fortsatta utveckling som noterat bolag.

## Erbjudandet

Erbjudandet avser uteslutande befintliga aktier som erbjuds av Säljande Aktieägare. Bolaget emitterar inga nya aktier i samband med Erbjudandet och kommer inte att erhålla någon likvid från försäljningen. Erbjudandet medför således ingen utspädning för befintliga aktieägare.

Säljande Aktieägare avser att erbjuda 6 215 000 aktier i Bolaget, motsvarande cirka 41,4 procent av det totala antalet aktier och röster i Bolaget, till ett pris om 70 SEK per aktie. Säljande Aktieägare kan komma att, i syfte att täcka eventuell övertilldelning, erbjuda ytterligare aktier. Se vidare avsnittet *”Villkor och anvisningar”*.

[1] Marknadsstudien.
[2] Marknadsstudien.

# Marknads- och verksamhetsbeskrivning

## Introduktion till Dormy

Dormy är Sveriges ledande detaljhandelskedja inom golf och en av Europas största återförsäljare av golfutrustning.[1] Dormys verksamhet grundades år 1994 vid Askersunds Golfklubb med visionen att ge golfare en bättre golfupplevelse genom att hjälpa dem att hitta rätt golfutrustning. Verksamheten har sedan starten formats av en ambition att bygga förtroende och att enbart erbjuda produkter som Dormy kan stå bakom, med målet att varje kund ska känna sig trygg och nöjd med sitt köp. Dormy har under tre decennier av lönsam organisk tillväxt etablerat sig som en ledande aktör på den europeiska golfmarknaden utan externt kapitaltillskott.[2]

Bolagets erbjudande omfattar ett brett sortiment av golfutrustning, golfkläder och tillbehör från såväl ledande externa varumärken som egna varumärken (private label). De tre största produktkategorierna, metalwoods, herrkläder och golfset, svarade sammantaget för 38 procent av den totala försäljningen under räkenskapsåret 2025. Bolaget erbjuder även tjänster såsom utprovning av golfklubbor (custom fitting) i butik.

Dormy bedriver försäljning genom tolv fysiska butiker i Sverige samt online via en e-handelsplattform som når kunder i Sverige och tolv andra europeiska länder. Under räkenskapsåret 2025 utgjorde försäljning via fysiska butiker 62 procent av Bolagets nettoomsättning, medan den digitala försäljningskanalen svarade för resterande 38 procent. Sett till geografisk fördelning härrörde 82 procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2025 från Sverige, 14 procent från övriga Norden (Norge, Finland och Danmark) och 4 procent från övriga Europa (Storbritannien, Tyskland, Nederländerna, Frankrike, Österrike, Irland och Spanien).

Dormy har en marknadsledande position i Sverige med en marknadsandel om cirka 49 procent av den totala marknaden. I övriga Norden är Dormy den tredje största aktören i Norge med en uppskattad marknadsandel om cirka 12 procent, den näst största aktören i Finland med cirka 7 procent samt den tredje största aktören i Danmark med cirka 6 procent.[3]

Bolagets företagsnamn, tillika kommersiella beteckning är Dormy Corporation AB (publ), org.nr 559133-1367. Bolagets LEI-kod är 636700GQEQT6BDO8T102. Bolaget har sitt säte och hemvist i Örebro, Sverige. Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag, bildat och inkorporerat den 9 november 2017 i Örebro, Sverige, enligt svensk rätt. Bolaget är moderbolag i en koncern vars verksamhet grundades 1994 och som idag bedrivs i det helägda dotterbolaget Dormy Golf & Fashion AB. Verksamheten bedrivs i enlighet med svensk rätt och Bolagets associationsform styrs av aktiebolagslagen (2005:551).

Bolagets registrerade adress är Salamandervägen 29, 702 36 Örebro, Sverige. Bolagets telefonnummer är 019-209 500.

Bolagets webbplats är www.dormy.com. Informationen på Bolagets webbplats utgör inte en del av detta Prospekt om inte sådan information införlivas genom hänvisning i Prospektet.

## Historik och milstolpar

Nedan anges de viktigaste milstolparna i Bolagets historia:

- 1994: Dormys verksamhet grundades samt öppnades Bolagets första fysiska butik (Örebro)
- 1998: Lansering av e-handelsförsäljning i Sverige
- 2000: Lansering av egna private label-varumärken OPEN
- 2009: Dormy förvärvade inkråmet i Stadium Golf, vilket kom att bli Dormys första outletbutik
- 2011: Anders Wall tillträdde som verkställande direktör
- 2018: Lansering av e-handelsförsäljning i Skandinavien
- 2020–2021: Initiering av europeisk onlineexpansion, med lansering av e-handel i bland annat Tyskland och flera europeiska länder
- 2022: Lansering av egna private label-varumärken BOGEYS & BIRDIES
- 2023: Lansering av e-handelsförsäljning i Spanien
- 2023: Dormys butik i Sundsvall stängdes ner
- 2024: Lansering av e-handelsförsäljning på Irland och i Storbritannien
- 2024: Dormy utsågs till huvudpartner för Svenska Golflandslaget
- 2025: Bolaget omsatte över 1 miljard SEK under 2025
- 2026: Dormy utsågs till huvudpartner till Svenska Golfförbundet
- 2026: Tävlingen Dormy Open by Creekhouse arrangeras på Kristianstads Golfklubb
- 2026: Dormy är titelsponsor för Bogeys & Birdies Junior Cup

## Styrkor och konkurrensfördelar

Dormy anser att följande styrkor och konkurrensfördelar har bidragit till Bolagets positiva utveckling under de senaste åren och att dessa förväntas göra det möjligt för Dormy att förverkliga sin strategi och nå sina finansiella mål.

### Etablerad marknadsledare i Sverige med stark nordisk position och växande europeisk närvaro

Dormy är Sveriges ledande detaljhandelskedja inom golf med en marknadsandel om cirka 49 procent av den totala svenska marknaden under 2025, motsvarande cirka 75 procent av off-course-segmentet (det vill säga försäljning som sker

[1] Marknadsstudien.
[2] Marknadsstudien.
[3] Marknadsstudien.

utanför golfklubbarna, genom fristående detaljhandelskedjor och e-handel).[1] Bolaget har tolv fysiska butiker i Sverige och bedriver e-handel i 13 europeiska länder. Marknadsandelen i Sverige har ökat stadigt från cirka 43 procent år 2019 till cirka 49 procent år 2025, vilket innebär att Bolaget har vuxit snabbare än den underliggande marknaden under hela perioden.[2] Nettoomsättningen uppgick till 829 MSEK, 911 MSEK respektive 1 064 MSEK under räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) om 13 procent. Denna tillväxt har uppnåtts organiskt och utan externt kapitaltillskott, vilket återspeglar affärsmodellens inneboende styrka och bärighet. Dormys ställning som den ledande aktören inom svensk golf förstärks av ett långvarigt partnerskap med Svenska Golfförbundet. Bolaget utsågs till huvudpartner för Svenska Golflandslaget 2024 och till huvudpartner till Svenska Golfförbundet 2026, vilket ytterligare befäster Dormys position som en central aktör inom svensk golf.

Dormy är en ledande aktör även på de övriga nordiska marknaderna. I Norge är Bolaget den tredje största aktören med en uppskattad marknadsandel om cirka 12 procent av den totala marknaden (cirka 19 procent av off-course-segmentet), i Finland den näst största aktören med cirka 7 procent av den totala marknaden (cirka 13 procent av off-course-segmentet) och i Danmark den tredje största aktören med cirka 6 procent av den totala marknaden (cirka 10 procent av off-course-segmentet).[3]

### Heltäckande sortiment med samtliga ledande varumärken

Dormys sortiment omfattar cirka 11 000 artiklar (så kallade stock keeping units eller SKUs) i Bolagets ytmässigt största butik (Barkarby) och cirka 17 000 artiklar online. Samtliga produkter finns i lager för omedelbar leverans, vilket säkerställer en snabb och tillförlitlig leveransupplevelse. Sortimentet är utformat för att tillgodose behoven hos golfare på samtliga nivåer – från nybörjaren som söker sitt första golfset till den erfarne tävlingsgolfaren med krav på de senaste och mest avancerade produkterna. Bolaget erbjuder såväl prisvärda instegsprodukter och egna varumärken som limiterade specialprodukter (SMU-produkter) med begränsad global tillgänglighet. Samtliga ledande globala golfvarumärken är representerade i Dormys sortiment, vilket är en grundläggande förutsättning för att attrahera och behålla kvalitetsmedvetna golfare.

Bolaget har ett etablerat leverantörsnätverk med över 130 leverantörer och varumärken, varav många relationer sträcker sig mer än 20 år tillbaka i tiden. Dessa långvariga och välfungerande leverantörsrelationer ger Bolaget tillgång till attraktiva inköpsvillkor, tillräckliga volymer, exklusiva produktsamarbeten och tidig tillgång till nya produktlanseringar – fördelar som är svåra för nya aktörer att uppnå och som därmed utgör en betydande inträdesbarriär på marknaden.

### Välinvesterat butiksnätverk, integrerad e-handel och specialistkunskap

Dormy särskiljer sig genom ett genomarbetat butikskoncept som kombinerar ett heltäckande produktsortiment med hög specialistkunskap hos personalen. Samtliga butiker följer ett beprövat och enhetligt koncept med en golfanpassad butiksmiljö som är utformad för att underlätta kundens köpbeslut. Varje butik är utrustad med ett testcentrum där kunder kan låna och prova demoutrustning samt genomgå swinganalys med stöd av kunnig personal, en fittingstudio med Trackman (ett radarsystem som mäter och analyserar ett stort antal parametrar i slagögonblicket, såsom klubb- och bollhastighet, träffpunkt och bollbana, i syfte att identifiera den klubbmodell och det skaft som är bäst anpassade till kundens individuella förutsättningar) för individuell utrustningsanpassning samt en inbyggd puttinggreen för testning av produkter.

Custom fitting omfattas av en nöjdhetsgaranti om 30 dagar. Avgiften avräknas vid köp av klubbor, vilket gör tjänsten särskilt attraktiv – omkring 90 procent av de kunder som genomgår en fitting väljer att genomföra ett köp.

Mer än 95 procent av butikspersonalen är aktiva golfare, vilket ger en djup och trovärdig produktkunskap i kundmötet. Bolagets kundnöjdhetsindex (CSI) uppgick till 93,2 respektive 91,6 och 92,1 under räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025, vilket bekräftar en genomgående hög servicenivå.

Den digitala försäljningskanalen är nära integrerad med de fysiska butikerna och erbjuder bland annat möjlighet att beställa online och hämta i butik, göra returer i butik samt få hemleverans. Integrationen mellan butikerna och e-handeln kompletteras av ett data- och analysdrivet arbetssätt där transaktionsdata från såväl fysiska som digitala kanaler samlas in och nyttjas för individanpassad marknadsföring, personliga produktrekommendationer och kundinsikter. Denna sammanhållna kundupplevelse över samtliga kanaler stärker både tillgängligheten och kundlojaliteten.

### Attraktiv kundbas – Dormy Club

Dormy Club är Bolagets lojalitetsprogram och en central del av Bolagets strategi för att bygga och fördjupa kundrelationer. Dormy Club har två medlemsnivåer: Green, som utgör den inledande medlemsnivån med ett brett utbud av förmåner, samt Black, som uppnås efter en viss årlig minimiköpvolym och ger tillgång till ytterligare exklusiva förmåner. Black-nivåns medlemmar utgjorde 11 procent av den totala medlemsbasen 2025 men svarade för 45 procent av försäljningen, med en genomsnittlig årlig konsumtion om cirka 12 000 SEK per medlem (6,8 köp per år och ett genomsnittligt ordervärde om cirka 1 800 SEK), jämfört med cirka 2 200 SEK per medlem på Green-nivån (2,2 köp per år och ett genomsnittligt ordervärde om cirka 1 000 SEK).

Det totala antalet registrerade Dormy-kunder uppgick till cirka 540 000 per december 2025. Bolaget uppskattar att cirka 89 procent av Sveriges aktiva golfare är Dormy-kunder, vilket vittnar om Bolagets starka förankring bland svenska golfare. Mer än 78 procent av försäljningen härrör från återkommande kunder, vilket bekräftar en hög grad av kundlojalitet.

Dormy Club är utformat för att kunna skalas upp och lanseras successivt på fler marknader i takt med Bolagets europeiska expansion. Bolaget arbetar aktivt med individanpassad kommunikation gentemot medlemmarna, bland annat genom

[1] Marknadsstudien.
[2] Marknadsstudien.
[3] Marknadsstudien.

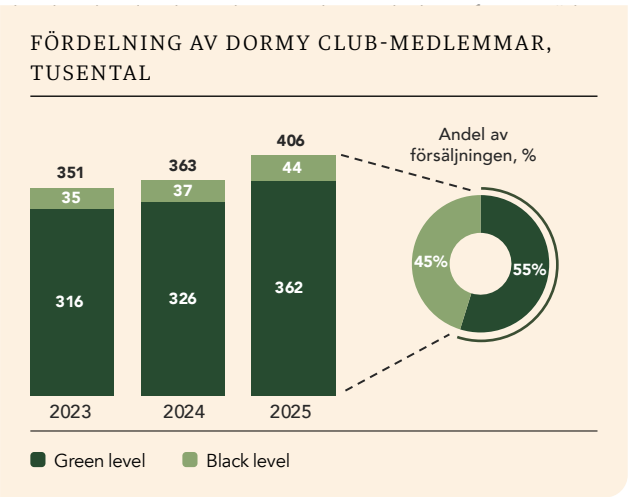



Bild: Stapeldiagrammet visar en stadig tillväxt i antalet Dormy Club-medlemmar över perioden 2023–2025.

### Skalbar plattform för fortsatt tillväxt och expansion i Europa

Bolaget har en välfungerande och skalbar e-handelsplattform som är uppbyggd på modern teknologi. Samtliga leveranser till e-handelskunderna sker från Bolagets centrallager i Örebro. Att Bolaget redan har denna infrastruktur på plats gör det möjligt att lansera e-handeln i fler europeiska länder med begränsade etableringskostnader, utan föregående investeringar i fysisk närvaro i form av butiker eller lager. De huvudsakliga investeringarna som krävs vid etablering av e-handeln på en ny marknad är kostnader för marknadsföring, framtagande av en lokal version av webbplatsen samt översättning av marknadsföringsmaterial.

Den europeiska golfmarknaden för detaljhandel är fragmenterad och saknar en dominerande pan-europeisk aktör. Av de europeiska kedjorna är det endast tre som bedriver verksamhet över nationsgränser, vilket skapar betydande expansionsmöjligheter för Dormy som redan har en etablerad och skalbar plattform för internationell tillväxt.

Den digitala expansionsmodellen möjliggör validering av efterfrågan på en ny marknad innan beslut fattas om etablering av fysisk butik, vilket reducerar etableringsrisken. Om en enskild marknad inte uppvisar tillräcklig lönsamhet kan Bolaget med begränsad risk reducera eller avsluta sin närvaro på den aktuella marknaden.

## Dormys tillväxtstrategi

Dormys tillväxtstrategi syftar till att bygga vidare på Bolagets marknadsledande position i Sverige och expandera det beprövade Dormy-konceptet till övriga Europa. Strategin bygger på Bolagets integrerade omnikanalskoncept, specialistkompetens, starka kundrelationer och skalbara digitala infrastruktur. Bolaget bedömer att den europeiska golfmarknaden erbjuder betydande tillväxtmöjligheter till följd av en strukturellt växande golfpopulation, en fortsatt förskjutning mot off-course-specialister samt avsaknaden av en dominerande paneuropeisk aktör inom golfdetaljhandel.

Dormys tillväxtstrategi är uppbyggd kring fem huvudsakliga initiativ:

### 1. Stärkt marknadsposition i Sverige

Bolaget avser att fortsätta stärka sin marknadsledande position i Sverige genom investeringar i kundupplevelse, sortiment, specialistservice och digitala lösningar. Den svenska golfmarknaden bedöms fortsätta uppvisa strukturell tillväxt och förväntas växa med cirka 4 procent CAGR under perioden 2025–2030, drivet av fortsatt tillväxt i off-course-segmentet, ökad etablering online samt en växande och mer engagerad golfpopulation.[1)]

Bolaget bedömer att Dormy har goda förutsättningar att fortsätta växa snabbare än den underliggande marknaden genom:

**a) Best-in-class-koncept**
Dormys marknadsposition stöds av ett brett och attraktivt sortiment, starka leverantörsrelationer, specialistkompetens samt en integrerad omnikanalmodell som kombinerar fysisk handel och e-handel.

**b) Hög kundlojalitet och återkommande kunder**
Bolaget har en hög andel återkommande kunder[2)] och ett väletablerat lojalitetsprogram genom Dormy Club, vilket bidrar till återkommande försäljning och långsiktiga kundrelationer. Cirka 78 procent av försäljningen till svenska kunder under räkenskapsåret 2025 genererades från återkommande kunder.

**c) Stärkt marknadsledarskap**
Dormy bedömer att Bolaget fortsätter vinna marknadsandelar genom sitt starka varumärke, specialistpositionering och förmåga att attrahera både nya och befintliga golfare i en fragmenterad marknad.

**d) Kontinuerliga investeringar i tillväxt**
Bolaget fortsätter investera i butiker, digitala lösningar, logistik och kundupplevelse i syfte att ytterligare stärka erbjudandet och skapa förutsättningar för fortsatt lönsam tillväxt.

### 2. Butiksexpansion i Norge och Finland

Bolaget avser att selektivt expandera butiksnätet till den nordiska marknaden, med initialt fokus på Norge och Finland. Dessa marknader utgör Bolagets största marknader utanför Sverige och har uppvisat en gynnsam utveckling avseende såväl marknadstillväxt som antal aktiva golfspelare. Dormy är redan ett etablerat varumärke på båda marknaderna och har genom sin befintliga e-handelsverksamhet validerat den underliggande efterfrågan.

Bolaget bedömer att följande faktorer skapar goda förutsättningar för fortsatt expansion i Norge och Finland:

**a) Prioriterade marknader med attraktiva förutsättningar**
Stora och geografiskt närliggande nordiska marknader med liknande kundbeteenden, fragmenterad konkurrens och dokumenterat goda förutsättningar för Dormys specialistmodell.

**b) Etablerad efterfrågan utan fysisk närvaro**
Trots avsaknaden av fysiska butiker har Bolaget redan byggt upp en betydande kundbas i både Norge och Finland genom e-handeln samt uppnått starka marknadspositioner

1) Marknadsstudien.
2) Aktiva Dormy-kunder per 2025 definieras som unika kunder som genomfört minst ett köp under de senaste 36 månaderna (rullande period).

på respektive marknad. Bolaget är idag den tredje största aktören i Norge och den näst största aktören i Finland.

c) **Möjlighet att stärka befintlig efterfrågan genom butiksexpansion**

Bolaget bedömer att fysisk närvaro kan stärka varumärkeskännedomen ytterligare och bidra till ökad försäljning genom den integrerade omnikanalmodellen. Oslo och Helsingfors bedöms utgöra naturliga etableringsorter till följd av geografisk närhet, logistiska fördelar och hög koncentration av golfspelare.

**3. Accelererad europeisk expansion genom e-handel**

Dormy avser att fortsätta expandera sin europeiska närvaro genom en skalbar och kapitaleffektiv e-handelsmodell, med fokus på de största och mest attraktiva golfmarknaderna i Europa. Bolaget bedömer att den europeiska golfmarknaden kännetecknas av strukturell tillväxt, ökad etablering online och en fragmenterad konkurrenssituation utan en dominerande paneuropeisk specialistaktör.

Strategin bygger på att vidareutveckla Bolagets online-försäljning på marknader där Dormy redan har etablerad närvaro och dokumenterad efterfrågan, med särskilt fokus på snabbväxande europeiska marknader såsom Storbritannien och Tyskland. Marknadsföringsinvesteringar och kommersiella initiativ prioriteras till marknader med hög tillväxtpotential och attraktiv avkastning.

Dormys befintliga tekniska plattform, centrallager och logistikinfrastruktur möjliggör expansion till nya marknader med begränsade fasta kostnader och kort time-to-market. Bolaget arbetar datadrivet med kundanskaffning och digital marknadsföring och använder en centraliserad innehålls- och marknadsföringsplattform där material produceras internt och återanvänds på flera europeiska marknader genom översättning och lokal anpassning.

Bolaget bedömer att Dormys specialistpositionering utgör en tydlig konkurrensfördel internationellt. Dormys erbjudande kombinerar specialistkompetens, brett sortiment, stark digital användarupplevelse, differentierade SMU-produkter, långvariga leverantörsrelationer samt hög servicenivå och kundsupport. Bolaget bedömer att detta skapar ett attraktivt kunderbjudande även på marknader där onlineköp av golfutrustning traditionellt uppfattats som komplext.

Dormy avser vidare att fortsätta investera i digitala lösningar, kundupplevelse och marknadsföring i syfte att accelerera tillväxten och stärka marknadspositionen på prioriterade europeiska marknader.

**4. Europeisk expansion genom e-handel**

Den europeiska golfmarknaden är fragmenterad och i allt väsentligt uppdelad mellan nationella och regionala aktörer, utan någon dominerande paneuropeisk specialistkedja inom golfdetaljhandel. Bolaget bedömer att denna marknadsstruktur, i kombination med Dormys skalbara e-handelsplattform, etablerade logistikinfrastruktur och specialistpositionering, skapar attraktiva möjligheter för fortsatt expansion på den europeiska marknaden.

Bolagets strategi för den europeiska expansionen bygger på en digital ingångsmodell där e-handel lanseras på nya marknader i syfte att etablera varumärkesnärvaro, bygga kundrelationer och validera efterfrågan innan större investeringar, såsom etablering av fysiska butiker, övervägs. Expansionen riktas primärt mot marknader med minst 50 000 aktiva golfare och där Bolaget bedömer att det finns goda förutsättningar för specialistbaserad onlinehandel.

Bolagets befintliga infrastruktur för e-handel och logistik möjliggör inträde på nya marknader med begränsade etableringskostnader och begränsad operationell risk, i enlighet med vad som beskrivs under avsnittet "*Accelererad europeisk expansion genom e-handel*" ovan. Expansionen sker huvudsakligen genom lokalisering av webbplats, marknadsföringsmaterial och digital kundkommunikation, medan den underliggande tekniska plattformen, logistiklösningen och centrallagret i Örebro återanvänds mellan marknaderna.

Bolaget arbetar datadrivet med internationell expansion och prioriterar investeringar till marknader och initiativ som uppvisar attraktiv avkastning och tydlig efterfrågan. Dormy bedömer att den digitala expansionsmodellen innebär hög flexibilitet eftersom närvaro på enskilda marknader kan skalas upp eller ned utan betydande fasta investeringar.

Sedan år 2020 har Bolaget lanserat e-handel på flera europeiska marknader, däribland Tyskland, Storbritannien och Spanien och bedömer att den befintliga plattformen skapar förutsättningar för fortsatt internationell expansion.

**5. Sortimentsutveckling och nya intäktsflöden**

Bolaget avser också att bredda sortimentet av egna varumärken, bland annat genom lansering av klubbor och bagar, att vidareutveckla erbjudandet inom begagnad utrustning samt att utveckla retail media som ett kompletterande intäktsflöde. Bolaget avser vidare att kapitalisera på sin befintliga kundbas genom att erbjuda varumärkespartners tillgång till en väldefinierad och engagerad målgrupp. Dessa initiativ är utformade för att stärka Bolagets marginal- och differentieringsprofil inom ramen för den befintliga plattformen.

## Finansiella mål

Nedanstående mål utgör framåtriktade uttalanden som baseras på ett antal uppskattningar och antaganden och är föremål för risker och osäkerhetsfaktorer. Dormys faktiska resultat kan skilja sig från vad som explicit eller indirekt uttrycks i dessa framåtblickande uttalanden till följd av ett flertal faktorer, varav vissa ligger utom Bolagets kontroll och Dormys verksamhet, lönsamhet och branschens utveckling kan skilja sig markant från de antaganden som låg till grund för målsättningarna. Se avsnitten "*Riskfaktorer*" och "*Viktig information*" för mer information.

Dormys styrelse har antagit vissa finansiella mål, vilka presenteras nedan:

- **Tillväxt:** Bolaget strävar efter en årlig organisk tillväxttakt överstigande fem (5) procent.
- **Lönsamhet:** Bolaget strävar efter att upprätthålla en justerad EBIT-marginal överstigande tio (10) procent.
- **Kapitalstruktur:** Bolaget strävar efter att vid varje räkenskapsårs utgång hålla nettoskulden (exklusive IFRS 16) i förhållande till justerad EBITDA (exklusive IFRS 16) under 1,5x.
- **Utdelning:** Bolaget strävar efter att betala aktieutdelning om 40-60 procent av nettovinsten efter skatt, med beaktande av Bolagets finansiella ställning.

## Dormys butiker

Dormys första butik öppnades i Örebro 1994. Sedan dess har butiksnätet utökats stegvis och omfattar idag elva fullsortimentsbutiker och en outletbutik: Örebro (1994), Malmö (2003), Barkarby (2005), Bäckebol (2008), Norrköping (2008), Dormy Outlet (2009), Göteborg (2012), Kungens Kurva (2012), Jönköping (2014), Helsingborg (2016), Arninge (2016) och Västerås (2022). Vid nya butiksetableringar prioriterar Bolaget tillgänglighet och strategiskt läge, med krav på närhet till etablerade handelsområden, separat butiksinfart och tillgång till parkering. Butikerna är strategiskt placerade i områden med hög koncentration av golfare.

### 12 BUTIKER I SVERIGE OCH E-HANDELFÖRSÄLJNING I 13 LÄNDER

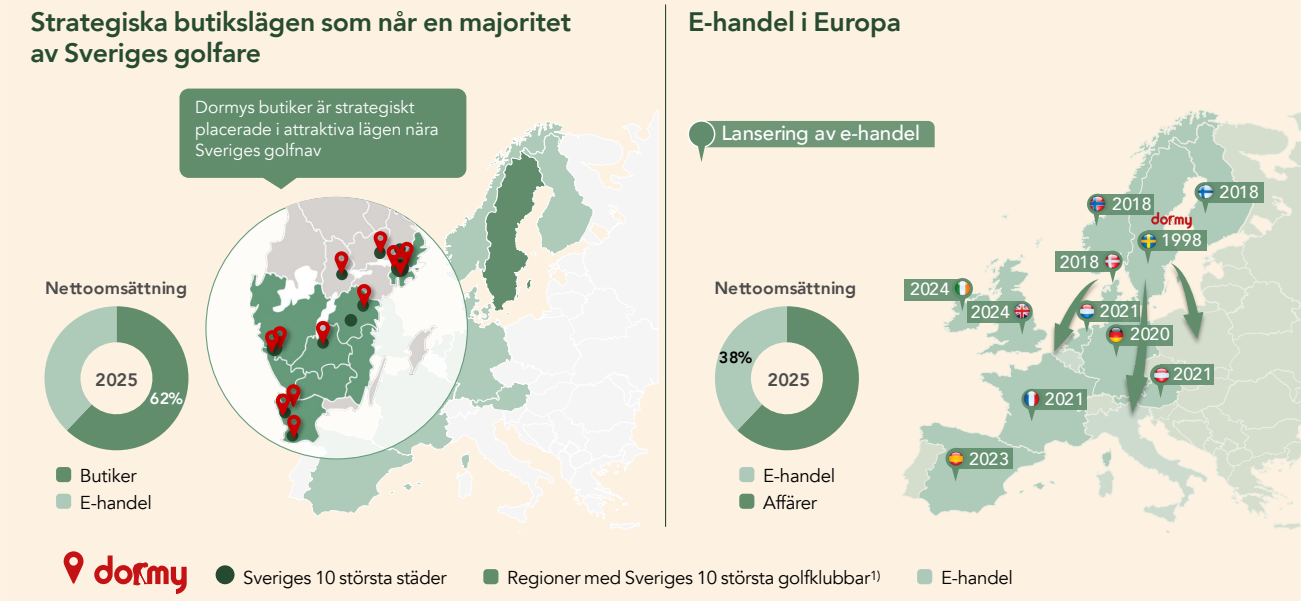



Bild: Karta som visar Dormys butiker i Sverige och onlinenärvaro i Europa.
Notera: UK inkluderar England, Skottland och Wales
1) Exkluderar brevlådegolfklubbar

Samtliga butiker följer ett beprövat och enhetligt butikskoncept med en golfanpassad layout. Butiksytan är indelad i zoner för bland annat kläder, hårdvara, testcenter med demonstrationsutrustning och svinganalysteknologi, en inbyggd puttinggreen för provspelning samt en fittingstudio för custom fitting. Butikerna är utrustade med digitala informationsskärmar som i huvudsak används för att marknadsföra aktiviteter och kampanjer samt bidra till en levande butiksmiljö. Cirka 45 procent av butikspersonalen är tillsvidareanställda och mer än 95 procent av butiksmedarbetarna är aktiva golfare, vilket skapar en autentisk produktkännedom och en genuin passion för golfsport i kundmötet.

### ETT TYDLIGT KONCEPT SOM FÖRENAR SAMTLIGA BUTIKER

**Butikslayout**

**Optimerad konvertering**

**Kundupplevelse i toppklass**

**Lågt investeringsbehov**

## EFFEKTIV BUTIKSLAYOUT UTFORMAD FÖR OPTIMAL KONVERTERING

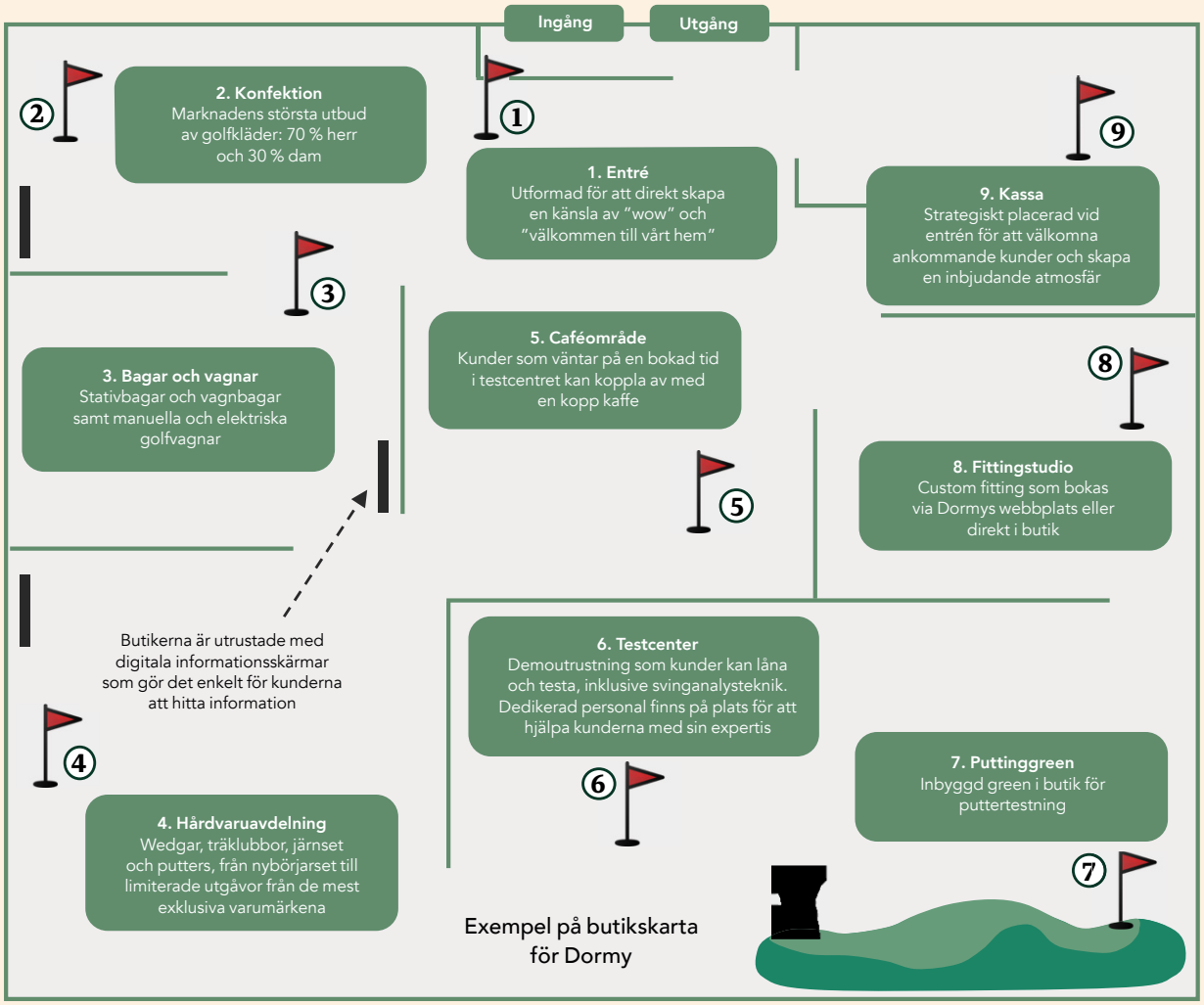



Bild: Bild visar planlösning av en Dormy-butik med nio numrerade zoner, däribland entré, konfektion, hårdvaruavdelning, testcenter, puttinggreen, fittingstudio och kassa.

I Bolagets ytmässigt största butik (Barkarby) finns cirka 11 000 artikelnummer (SKU) tillgängliga. Den fysiska butiksverksamheten är integrerad med den digitala försäljningskanalen och erbjuder bland annat möjlighet att beställa online och hämta i butik, göra returer i butik samt få hemleverans.

Outletbutiken öppnades 2009 och omfattar en butiksyta om 1 600 kvadratmeter, inklusive testcenter och puttinggreen samt fyra TrackMans. Outletkonceptet fyller en funktion genom att tillhandahålla ett dedikerat utrymme för rabatterade produkter, vilket bidrar till att upprätthålla fullprisförsäljningen i övriga butiker och möjliggör en effektiv hantering av överlager och produkter från föregående säsong. Outletbutiken erbjuder rabatter om minst 50 procent på konfektion och upp till 75 procent på hårdvaruprodukter.

Bolagets samtliga hyresavtal är baserade på fast bashyra utan omsättningsbaserade hyreskomponenter. Hyresavtalen redovisas i enlighet med IFRS 16, varvid de redovisade leasingkostnaderna avser bashyra för lokaler och fordon. Icke-leasingkomponenter såsom fastighetsskatt och driftkostnader ingår inte i leasingkostnaderna. Hyreskostnaderna per kvadratmeter har under de senaste fem åren ökat med i genomsnitt 3-4 procent per år. Bolaget hanterar hyreskostnadsutvecklingen genom en aktiv kontraktsstrategi samt löpande uppföljning av hyresvillkor i samband med omförhandling och förnyelse av hyresavtal.

## Bolagets produkter och tjänster

Bolagets erbjudande omfattar ett brett sortiment av golfutrustning, golfkläder och tillbehör från såväl ledande externa varumärken som egna varumärken (private label). I Bolagets ytmässigt största butik (Barkarby) finns cirka 11 000 lagerhållningsenheter (SKU:er) tillgängliga, medan onlinesortimentet uppgår till cirka 17 000 SKU:er. Samtliga produkter finns i lager för leverans och presenteras i en butiksmiljö där

kunden har möjlighet att testa och jämföra produkterna fysiskt. Sortimentet är utformat för att tillgodose behoven hos golfare på samtliga nivåer, från nybörjare och juniorer till seniorgolfare och tävlingsaktiva spelare. Nedan redogörs för Bolagets produktkategorier, leverantörsbas och tjänsteerbjudande.

## Produktkategorier

Bolagets sortiment är indelat i ett flertal produktkategorier som tillsammans täcker samtliga centrala behov hos en golfspelare. De tre enskilt största produktkategorierna, metalwoods, herrkläder och golfset, svarade sammantaget för 38 procent av Bolagets totala försäljning under räkenskapsåret 2025.

Lönsamheten varierar mellan Bolagets produktkategorier. Bland de kategorier med starkast marginalprofil återfinns Bolagets egna varumärken OPEN och BOGEYS & BIRDIES, golfbagar och vagnar, vilka typiskt sett inköps i större volymer till lägre enhetskostnad och sällan är föremål för prissänkningar, samt enklare tillbehör såsom headcovers, puttmattor och bolltillbehör, vilka kännetecknas av lång livscykel och begränsat reabehov. Tekniska produkter såsom launch monitors, GPS-enheter och kikare uppvisar generellt en lägre marginalprofil, med undantag för Bolagets eget varumärke OPEN kikare.

Golfutrustning, och i synnerhet hårdvaruprodukter, präglas av relativt långa uppgraderingscykler. Bolaget bedömer att en typisk aktiv golfspelares genomsnittliga uppgraderingsfrekvens uppgår till ungefär vart femte år för driver och vart sjunde år för såväl järnset som putter. Dessa cykler skapar en stabil och återkommande efterfrågan på hårdvaruprodukter oberoende av marknadens kortsiktiga konjunkturutveckling, men innebär även att kundernas köpbeslut i viss mån kan skjutas upp under ekonomiska lågkonjunkturer.

## ETT HELTÄCKANDE GOLFSORTIMENT UTFORMAT FÖR SPELARE PÅ ALLA NIVÅER

**~11 000**
SKU:er tillgängliga i butik[3)]

**~17 000**
SKU:er tillgängliga för e-handel

**Alla**
Prisklasser tillgängliga

**Premium**
Köpupplevelse

### Metalwoods
Drivers, fairwaywoods, hybrider, utility-järn och minidrivers

~79–759 Prisintervall, EUR
~1 300 Antal SKU:er

### Putters
Blade- och malletmodeller från Cleveland, Ping och Wilson

~29–999 Prisintervall, EUR
~650 Antal SKU:er

### Herrkläder
En kombination av prestanda, komfort och modern stil

~8–399 Prisintervall, EUR
~7 500 Antal SKU:er

### Teknisk utrustning
GPS-enheter, avståndsmätare och klockor

~100–6 599 Prisintervall, EUR
~100 Antal SKU:er

### Golfset
Set för alla nivåer, för herrar, damer och juniorer

~129–2 799 Prisintervall, EUR
~300 Antal SKU:er

### Wedgar
Från Cleveland, Callaway, TaylorMade och Ping

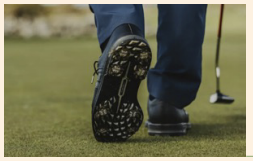
~49–479 Prisintervall, EUR
~600 Antal SKU:er

### Golfbollar
Bollar för längd, spinn och kontroll

~10–80 Prisintervall, EUR
~180 Antal SKU:er

### Golftillbehör
Reseutrustning, tees, mattor med mera

~1–299 Prisintervall, EUR
~1 200 Antal SKU:er

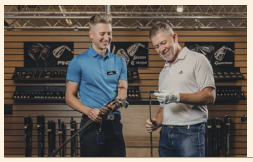


### Skor
En kombination av komfort, prestanda och stil

~55–299 Prisintervall, EUR
~2 200 Antal SKU:er

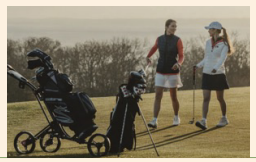
### Damkläder
En kombination av stil, funktion och prestanda

~8–349 Prisintervall, EUR
~4 400 Antal SKU:er



### Custom clubs
Skräddarsydda efter spelarens sving och fysiska profil

~65–1 824 Prisintervall, EUR
~7 300 Antal SKU:er[1)]



### Övrigt[2)]
Inkluderar bagar, vagnar, handskar, regnkläder med mera

~7–2 499 Prisintervall, EUR
~1 600 Antal SKU:er

Källa: Prisintervall från Dormys webbplats
1) Varje custom club är unik, vilket innebär att det totala antalet SKU:er inte kan fastställas i förväg utan baseras på antalet genomförda köp
2) Det totala antalet SKU:er och prisintervallet inkluderar endast bagar, vagnar, handskar och regnkläder. Övrigt, som andel av försäljningen, inkluderar även bagar, vagnar, handskar och regnkläder inom samtliga övriga kategorier
3) Dormy Barkarby, den största butiken sett till antal SKU:er, används som referensbutik

Bild: Översikt av Dormys produktsortiment fördelat på kategorier, med tillhörande prisintervall och antal artikelnummer (SKU:er) per kategori.

### Externa varumärken och leverantörsbas

Produkter från externa leverantörer och varumärken utgör den största delen av Bolagets försäljning. Bolaget har ett etablerat leverantörsnätverk med över 130 leverantörer och varumärken och samtliga ledande globala golfvarumärken är representerade i sortimentet. Produkter från Bolagets tio största leverantörer svarade för cirka 72 procent av den totala försäljningen under räkenskapsåret 2025. Koncentrationen till ett begränsat antal strategiska leverantörer möjliggör djupa och långsiktiga samarbetsrelationer, samtidigt som den breda leverantörsbasen säkerställer tillräcklig diversifiering för att begränsa beroendet av enskilda leverantörer. Bolaget arbetar löpande med att optimera betalningsvillkoren i leverantörsledet. Ambitionen är att successivt förlänga betalningstiderna i förhandlingar med leverantörerna, i synnerhet avseende ingångsbeställningar och större volyminköp av SMU-produkter och reavaror. Förlängda betalningsvillkor bedöms kunna bidra positivt till Bolagets rörelsekapital och kassaflöde.

Inom kategorin golfklubbor svarade de fem största varumärkena, TaylorMade, Callaway, Cobra, Titleist och Ping, sammantaget för 81 procent av Bolagets försäljning inom denna kategori under räkenskapsåret 2025. Inom kategorin golfbollar svarade de fyra ledande varumärkena, Titleist, Callaway, Srixon/Cleveland och Wilson, för 93 procent av Bolagets bollförsäljning under samma period. Koncentrationen till ett fåtal ledande varumärken återspeglar Bolagets strategi att prioritera djupa relationer med marknadsledande leverantörer.

Dormys storlek och marknadsposition gör Dormy till en attraktiv återförsäljare inom sitt segment och erbjuder leverantörerna räckvidd och exponering, vilket driver leverantörernas investeringar i samarbetet. Stora inköpsvolymer innebär också en ökad förhandlingsstyrka vid inköp.

Marginalskillnaderna mellan externa varumärken är generellt begränsade. De mest efterfrågade varumärkena i sortimentet uppvisar typiskt sett en något lägre ingångsmarginal, men kräver å andra sidan sällan lika omfattande prisnedsättningar i samband med prissänkningar och kampanjer. Det begränsade reabehovet som dessa varumärken uppvisar kompenserar i stor utsträckning den lägre ingångsmarginalen, vilket bidrar till en jämn marginalstruktur över sortimentet.

Bild: Urval av ledande golfvarumärken som erbjuds i Dormys butiker och via e-handeln, däribland Titleist, TaylorMade, Callaway, J.Lindeberg, och FootJoy, samt Dormys egna varumärken OPEN och BOGEYS & BIRDIES.

### SMU-produkter

Utöver det ordinarie sortimentet av produkter från externa varumärken erbjuder Dormy produkter inom ramen för SMU-samarbeten (Special Make-Up). SMU-produkter är artiklar som tillverkats exklusivt för Dormy eller för ett begränsat antal utvalda återförsäljare. SMU-sortimentet baseras i huvudsak på volyminköp av föregående säsongs produkter till förmånliga inköpspriser och omfattar såväl helt unika artiklar som anpassade versioner av befintliga produkter.

SMU-produkterna möjliggör ett differentierat sortiment med begränsad global tillgänglighet, vilket stärker Dormys erbjudande och varumärkets särställning. Den begränsade tillgängligheten reducerar prisjämförbarheten med standardsortimentet, vilket minskar prispressen och möjliggör därigenom förbättrade bruttomarginaler. SMU-produkterna uppvisar en bruttomarginal som i stort sett är likvärdig med standardprodukter. Den begränsade prisjämförbarheten med standardsortimentet minskar dock prispressen och möjliggör ett mer stabilt marginalsutfall. Därutöver medför SMU-inköpens karaktär, stora volymer med ett begränsat antal leveranser, en väsentligt lägre administrativ belastning för Bolagets inköps-, lager- och ekonomifunktioner, vilket bidrar positivt till Bolagets operationella effektivitet.

SMU-produkterna bidrar vidare till att attrahera nya kunder genom att erbjuda premiumprodukter till konkurrenskraftiga priser. Anpassade ordervolymer och löpande inköp möjliggör en nära anpassning till kundefterfrågan och säsongsvariationer, vilket bidrar till en effektiv lagerhantering och begränsar risken för överlager. Sammantaget bidrar en hög andel SMU-produkter till att göra Dormys sortiment svårt att replikera för konkurrenter, vilket stärker såväl Bolagets marknadsposition som marginaler.

Bolaget bedömer att andelen SMU-produkter i sortimentet för närvarande är väl avvägd. Andelen kan komma att öka eller minska beroende på kundefterfrågan och marknadens mottaglighet, snarare än att vara föremål för ett kvantitativt volymmål.

### Egna varumärken (private label)

Dormy marknadsför och säljer produkter under tre egna varumärken: Dormy, OPEN och BOGEYS & BIRDIES. Dessa varumärken är uteslutande tillgängliga genom Dormys försäljningskanaler, vilket bidrar till ett differentierat sortiment som inte kan erbjudas av konkurrerande återförsäljare. De egna varumärkena är primärt inriktade på tillbehör och basprodukter och är utformade för att komplettera, snarare än konkurrera med, de ledande externa varumärkena i sortimentet. Välkända externa varumärken intar en central ställning inom golfsektorn och utgör en viktig faktor i kundernas köpbeslut. Bolagets ambition är därför att erbjuda ett brett och balanserat sortiment, från instegsmodeller i lägre priskategorier till produkter i premiumsegmentet, i syfte att tillgodose en diversifierad kundkrets med skiftande preferenser och priskänslighet.

Bolagets strategi är att de egna varumärkena inte ska överstiga tio procent av den totala nettoomsättningen. Begränsningen återspeglar Bolagets bedömning att en hög andel egna varumärken riskerar att leda till ett enformigt sortiment och därmed försämra Bolagets konkurrenskraft och attraktivitet som återförsäljare, en effekt som kan observeras

hos ett antal sportgeneralister och golfåterförsäljare på den europeiska marknaden. Bolaget kontrollerar prissättning, design och positionering för de egna varumärkena, vilka uppnår en bruttomarginal om cirka 55 procent, vilket överstiger marginalprofilen för externa varumärken. Den högre marginalen är hänförlig till att mellanledet i distributionskedjan bortfaller, vilket bidrar positivt till koncernens övergripande marginalstruktur. Bolaget upprätthåller vidare etablerade samarbeten med ledande golfleverantörer avseende produkter från föregående säsonger, vilka erbjuds till konkurrenskraftiga prispunkter och därigenom möjliggör för Bolaget att tillgodose efterfrågan i lägre prissegment utan att öka andelen egna varumärken i sortimentet.

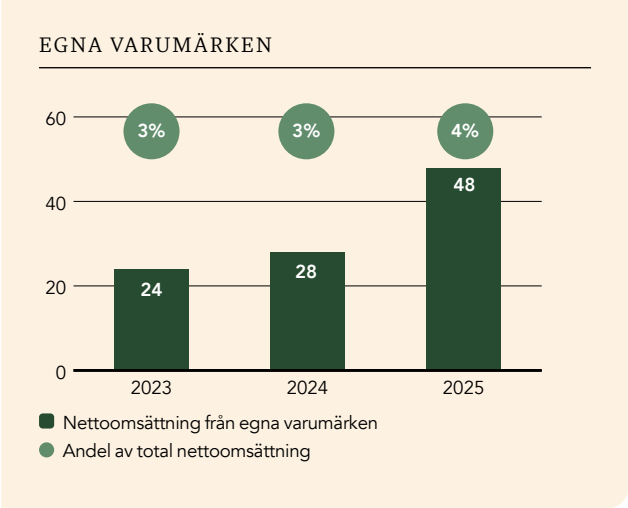



Bild: Stapeldiagram som visar nettoomsättningen för Bolagets egna varumärken (MSEK) samt dessas andel av Bolagets totala nettoomsättning under räkenskapsåren 2023–2025.

### Dormy
Varumärket Dormy har erbjudits sedan Bolagets grundande år 1994 och omfattar olika typer av tillbehör, däribland handdukar, paraplyer, vattenflaskor och mössor, vilka erbjuds till attraktiva prispunkter i förhållande till jämförbara märkesprodukter.

### OPEN
Varumärket OPEN lanserades år 2000 och omfattar utrustning anpassad till unga spelares förutsättningar, däribland klubbor och bagar utformade efter juniorers swinghastighet, längd och färdighetsnivå, samt laserkikare riktade till samtliga ålderskategorier. Varumärket fyller en strategisk funktion genom att sänka det ekonomiska inträdeshindret för unga golfare, vilket bidrar till att bredda Bolagets kundbas och stärka den långsiktiga kundrekryteringen.

### BOGEYS & BIRDIES
Varumärket BOGEYS & BIRDIES lanserades år 2022 som ett klädvarumärke och utvidgades under 2023 till att omfatta fler stilar och varianter, samt en juniorkollektion under räkenskapsåret 2025. Varumärket stärker Bolagets differentiering inom klädsegmentet genom att erbjuda ett prisvärt alternativ till de externa varumärkena i sortimentet.

## Tjänster
*Custom fitting*

Custom fitting utgör en central del av Bolagets tjänsteerbjudande. Tjänsten är tillgänglig för samtliga golfspelare oavsett spelarnivå och omfattas av en nöjdhetsgaranti om 30 dagar. Bolaget erbjuder tre typer av fittingtjänster: custom fitting, putter fitting och bag optimisation, varav custom fitting avser järnset till cirka 70 procent och woods till cirka 30 procent. Fittingavgiften avräknas vid efterföljande köp av klubbor, vilket resulterar i en konverteringsgrad om cirka 90 procent samt ett högre genomsnittligt transaktionsvärde jämfört med övriga kunder. Andelen klubbor som förvärvas i samband med eller till följd av en custom fitting-session har minskat från cirka 25 procent år 2018 till cirka 16 procent under räkenskapsåret 2025. Trots den minskade andelen har antalet fittingrelaterade klubbköp ökat i absoluta tal, vilket förklaras av att Bolagets totala klubbförsäljning har vuxit i snabbare takt under samma period.

Custom fitting-tjänsten syftar till att identifiera den utrustning som bäst passar kundens individuella spelprofil. Processen inleds med en konsultation med Bolagets fittingspecialister där kundens mål, träningsvanor, eventuella skador och produktpreferenser kartläggs. Därefter genomförs en testning med hjälp av TrackMan, ett radarsystem som mäter och analyserar ett stort antal parametrar i slagögonblicket, såsom klubb- och bollhastighet, träffpunkt och bollbana, i syfte att identifiera den klubbmodell och det skaft som är bäst anpassade till kundens individuella förutsättningar.

*Testcenter och golfsimulatorer*

Samtliga fysiska butiker är utrustade med testcenter där kunder kan låna och prova demoutrustning med stöd av kunnig personal och svinganalysteknologi. Varje butik har också en inbyggd puttinggreen för provspelning av putters i butiksmiljö. Testcentren möjliggör för kunden att prova och utvärdera produkter under realistiska förhållanden, vilket minskar osäkerheten vid köpbeslut.

## Logistik, lager och distribution
Bolagets logistik är uppbyggd kring Bolagets centrallager i Örebro, med en yta om 8 150 kvadratmeter i direkt anslutning till Bolagets huvudkontor. Från centrallagret distribueras varor till Bolagets fysiska butiker samt direkt till e-handelskunder i Sverige och tolv övriga europeiska länder. Vissa skrymmande produkter, såsom golfbagar, levereras i förekommande fall direkt till butikerna i syfte att begränsa fraktkostnaderna.

Lagret bemannas av 13 heltidsanställda medarbetare och ordrar behandlas fem dagar i veckan. Lagret är utrustat med två SSI Schäfer-enheter för lagring, vilket bidrar till förbättrad ergonomi för lagerpersonalen. Verksamheten bedrivs i allt väsentligt med manuella arbetsflöden.

Bolaget för en löpande dialog med arbetsmarknadens parter avseende skiftgång och arbetstider i lagerverksamheten. Bolaget bedömer att det inte finns behov av ett tredje skift inom överskådlig framtid. Kapacitetsökningar hanteras i första hand genom successivt utökade kvälls- och helgpass inom ramen för befintliga kollektivavtal. Bolaget bedömer att nuvarande driftsmodell erbjuder tillräcklig flexibilitet för att möta förväntade volymökningar utan att ett tredje skift behöver införas under de närmaste åren.

Golfbranschen präglas av ett tydligt säsongsmönster, där efterfrågan är som högst under perioden mars till september och där Bolagets centrallagerfunktion har störst belastning under perioden mars till maj. För att möta de volymtoppar som uppstår under högsäsong anlitar Bolaget tillfällig personal och har därutöver möjlighet att utöka kapaciteten genom utökad skiftgång, inklusive kvälls- och helgarbete, samt tillfällig utökning av lagerytan. Denna flexibilitet bidrar till att Bolaget kan upprätthålla en hög leveransförmåga även under perioder med kraftigt ökad orderingång.

Distributionen sker via sju fraktleverantörer, vilket ger flexibilitet och tillförlitlighet i leveranskedjan. Av de ordrar som läggs före klockan 12:00 skickas 90 procent samma dag. Returandelen uppgick till cirka 8 procent av levererade ordrar per december 2025 (rullande tolvmånadersbasis).

Bolagets fraktkostnader varierar väsentligt beroende på produktkategori. Fraktkostnaden för en golfbag uppgår i genomsnitt till ungefär tre gånger kostnaden för ett paket golfbollar, medan golfklubbor ligger däremellan med en fraktkostnad motsvarande cirka 1,5 gånger kostnaden för ett bollpaket. Dessa relativa kostnadsskillnader är generellt stabila oavsett mottagarmarknad. Bolaget hanterar fraktkostnaderna för skrymmande produkter dels genom att i förekommande fall distribuera golfbagar direkt till butik, dels genom att samkonsolidera leveranser.

Under räkenskapsåret 2025 uppgick det högsta antalet dagliga ordrar till cirka 4 390 stycken, det högsta dagliga ordervärdet till cirka 7 MSEK och det genomsnittliga ordervärdet till cirka 1 585 SEK. Lagrets kostnadsnivå som andel av nettoomsättningen har förblivit stabil trots den kraftiga omsättningstillväxten under de senaste räkenskapsåren, vilket indikerar att den befintliga lagerinfrastrukturen är skalbar.

Bolaget har genomfört en ingående analys av möjligheten att automatisera centrallagret, bland annat med avseende på ett så kallat Autostore-system. Analysen visar att uppskattningsvis 81 procent av ordervolymerna tekniskt sett kan hanteras via ett sådant system, men att en väsentlig andel av flödet alltjämt kräver manuell hantering eller konsolidering. En investering bedöms uppgå till ungefär 50 MSEK exklusive löpande licenskostnader och den löpande bemanning om cirka två heltidstjänster som krävs för drift och underhåll. Mot bakgrund av den begränsade effektiviseringspotentialen och den korta men intensiva säsongsprofilen, som gör det svårt att motivera en större fast kostnadsinvestering, har Bolaget bedömt att lagerautomatisering inte är kommersiellt motiverat inom överskådlig framtid. Bolaget har därutöver säkrat ytterligare lageryta i grannfastigheten, vilket bedöms ge god kapacitet att hantera framtida volymökningar inom ramen för nuvarande infrastruktur.

## Marknadsföring

### Bolagets marknadsföring

Bolagets marknadsföring bedrivs med intern kompetens och resurser och syftar till att stärka varumärkeskännedomen, attrahera nya kunder och öka kundlojaliteten. Bolaget når sammantaget cirka 540 000 kunder[1)] genom en kombination av digitala och fysiska kanaler.

Marknadsstrategin omfattar följande huvudsakliga komponenter:

- **Varumärkesbyggande och räckvidd.** Bolaget utökar sin räckvidd genom partnerskap, annonsering och innehåll i sociala medier. Bolaget har genomfört intervjuer, kampanjer och samarbeten med internationella golfspelare såsom Ludvig Åberg, Rory McIlroy och Linn Grant, utan att dessa har innefattat betalda sponsoravtal. Bolaget upprätthåller därutöver ett flertal sponsorskap och långsiktiga partnerskap, däribland med Svenska Golflandslaget och Dormy Open.
- **Innehållsplattform.** Dormy Golf Talk är en innehållsplattform bestående av en Youtube-serie med fokus på golfkultur, utrustning och produktinsikter, innefattande intervjuer med professionella golfare och branschföreträdare samt klubbrecensioner, produkttester och golftips. Dormy Magasin är en plattform för redaktionellt innehåll, där utvalda delar av innehållet översätts och publiceras på Dormys lokala webbplatser på de europeiska marknaderna, vilket möjliggör en kostnadseffektiv och skalbar innehållsproduktion.
- **Lojalitet och kundretention.** Dormy Club, som beskrivs närmare i avsnittet "*Attraktiv kundbas – Dormy Club*" ovan, utgör en central del av Bolagets marknadsföringsstrategi. Per december 2025 uppgick antalet Dormy Club-medlemmar till cirka 406 000. Nyhetsbrev och kampanjutskick uppvisade en klickfrekvens om 7,9 procent och en öppningsfrekvens om 58,9 procent i samtliga marknader under räkenskapsåret 2025. Bolaget arbetar med individanpassad kommunikation gentemot medlemmarna i syfte att stärka kundlojaliteten och öka kundlivstidsvärdet.
- **Datadriven digital marknadsföring.** Bolaget tillämpar ett datadrivet förhållningssätt i sin marknadsföring i syfte att möjliggöra mätbar avkastning på marknadsföringsinvesteringar för såväl Bolaget som dess leverantörer. Performance marketing är integrerat med CRM-systemet och e-postmarknadsföringen för att understödja kundretention och lojalitet. Bolagets webbplats är tillgänglig på sju språk med regionspecifik terminologi och formatering. Bolaget arbetar proaktivt med att anpassa sin digitala närvaro till förändrade sökbeteenden till följd av den snabba framväxten av AI-drivna söktjänster och agentbaserade köpupplevelser. Som ett led i detta arbete har Bolaget ingått ett samarbete med ett företag som leds av forskare med spetskompetens inom AI-shopping. Bolaget fortbildar kontinuerligt sina team inom digital marknadsföring för att säkerställa att Bolagets produkter och varumärke synliggörs i AI-drivna söktjänster och framtida agentbaserade handelslösningar. Bolaget har även implementerat AI-drivna kundtjänstlösningar som möjliggör automatiserade kundsvar dygnet runt, sju dagar i veckan. Implementeringen har medfört minskade kostnader för kundtjänst jämfört med motsvarande period två år tidigare, samtidigt som svarstiderna förkortats och tillgängligheten ökat. Bolaget bedömer att effektiviteten i kundtjänstfunktionen kommer att fortsätta förbättras i takt med att systemet löpande tränas och vidareutvecklas.

[1)] Aktiva Dormy-kunder per 2025 definieras som unika kunder som genomfört minst ett köp under de senaste 36 månaderna (rullande period).

## Organisationsstruktur

### Ägarstruktur

Per dagen för Prospektet ägs Bolaget till 96 procent av Stymie Invest AB och till 4 procent av Bolagets verkställande direktör Anders Wall. Stymie Invest AB ägs till lika delar (50/50) av Bolagets grundare Lars Johansson och Mats Hedlund.

### Dotterbolag

Bolaget är moderbolag i en koncern och äger samtliga aktier i Dormy Golf & Fashion AB. Dormy Golf & Fashion AB är i sin tur moderbolag till följande helägda dotterbolag: Dormy Norway AS (Norge), Dormy Golf Finland AB (Finland), Dormy Golf Denmark ApS (Danmark), Dormy Golf Germany GmbH (Tyskland), Dormy Golf Limited (Storbritannien) samt Dormy Golf International AB (Sverige).

Bolagets koncernstruktur anges nedan. Dormy är ett holdingbolag som inte bedriver egen operativ verksamhet. Samtliga rörelseintäkter genereras i dotterbolaget Dormy Golf & Fashion AB och dess dotterbolag. Bolaget är därför beroende av vinstutdelningar, koncernbidrag och andra värdeöverföringar från dotterbolagen för att kunna fullgöra sina förpliktelser och lämna utdelning till aktieägarna.

### Organisation och anställda

Bolaget har sitt huvudkontor i Örebro och sysselsätter totalt 49 heltidstjänster (FTE) vid huvudkontoret, 21 heltidstjänster i lagerfunktionen och 111 heltidstjänster i butiksnätet. Den största andelen av medarbetarna är verksamma i Dormys butiksnät. Den genomsnittliga anställningstiden uppgår till cirka nio år, vilket vittnar om en stabil och sammanhållen organisation med hög intern kontinuitet. Nettoomsättningen per anställd i butik har uppgått till 5,5 MSEK (2023), 6,1 MSEK (2024) respektive 6,1 MSEK (2025), vilket återspeglar en kontinuerligt förbättrad produktivitet per medarbetare under perioden.

Butiksbemanningen styrs och följs upp löpande på månadsbasis utifrån försäljningsutveckling och identifierade trender. Bolagets bemanningsmodell bygger på en hög andel tim- och säsongsanställda, vilket möjliggör att bemanningsanpassningar normalt kan genomföras inom en till tre månader. Extraanställd personal kan i förekommande fall avslutas med cirka 14 dagars varsel, vilket ger Bolaget god flexibilitet att anpassa rörliga personalkostnader till den faktiska försäljningsutvecklingen.

Organisationen är strukturerad kring ett antal kärnfunktioner under VD: finans, IT, HR, hållbarhet, logistik och inköp, marknadsföring och digital handel samt butiksverksamhet. Butiksverksamheten innefattar elva varuhus och outletbutiken i Ängelholm, med stödfunktioner för butiksutveckling och visuell merchandising.

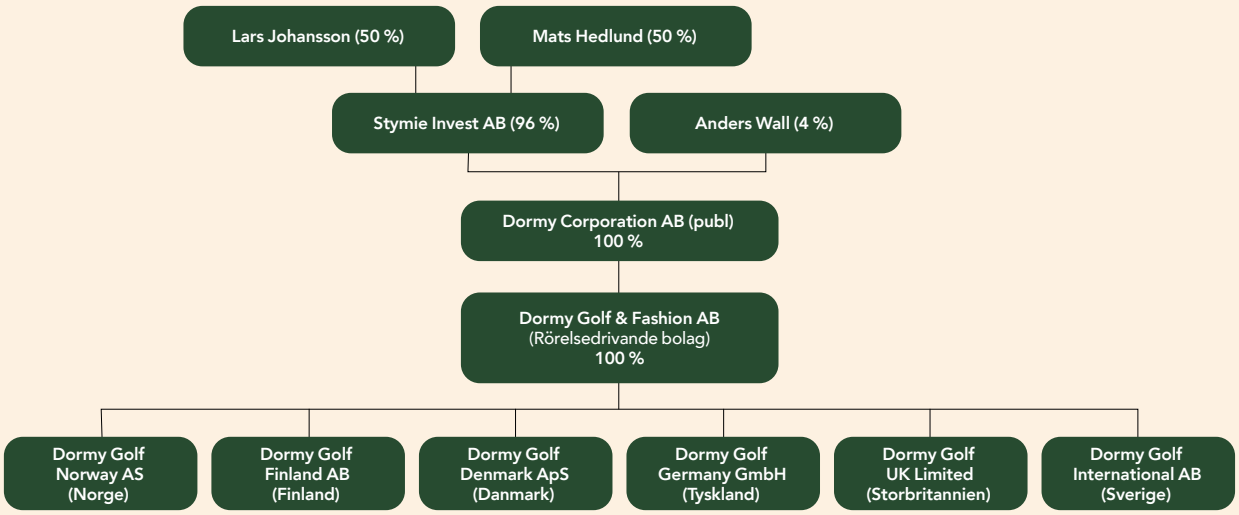
Bolaget lägger stor vikt vid kompetensutveckling och medarbetarnöjdhet. Medarbetare inom hela organisationen, inbegripet butikschefer, kundnära roller och ledare, erhåller löpande utbildning för att stärka ledarskap, kundupplevelse och ämneskompetens i sina respektive roller. Totalt genomförs 3 300 interna utbildningstimmar i butiksnätet per år. Utbildningsinnehållet täcker aktuell produktutveckling, custom fitting-teknik, leverantörsutbildningar, workshopträning och interna säkerhetsriktlinjer och medarbetarna kan nå utbildningsmaterialet via en digital utbildningsportal.

## Hållbarhet

### Hållbarhetsarbete

Dormy bedriver ett aktivt och långsiktigt hållbarhetsarbete som genomsyrar verksamhetens samtliga delar. Arbetet tar sin utgångspunkt i de värden som präglar golfen, ärlighet, ansvar

BOLAGETS KONCERNSTRUKTUR



och respekt och syftar till att bidra till en positiv utveckling för människor, samhälle och sporten som helhet. Under 2025 har Bolaget intensifierat arbetet med att anpassa verksamheten till de nya kraven inom Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), bland annat genom kartläggning av processer, identifiering av relevanta datakällor och fördjupad väsentlighetsanalys. Väsentlighetsanalysen visar att Dormys hållbarhetsarbete primärt bör fokusera på tre områden: (i) miljö- och resursanvändning, (ii) ansvarsfulla leverantörsrelationer och goda arbetsvillkor i värdekedjan, samt (iii) en inkluderande och trygg arbetsmiljö för medarbetarna.

**Miljö och klimat**

Bolaget har anslutit sig till Science Based Targets initiative (SBTi) och fastställt vetenskapsbaserade klimatmål, innefattande en halvering av de direkta utsläppen från den egna verksamheten (scope 1 och 2) till år 2030, med fortsatt kartläggning och minskning av indirekta utsläpp i värdekedjan (scope 3).

Som ett led i omställningen har beslut fattats om att samtliga tjänstebilar inom Dormy ska vara eldrivna och de fossildrivna tjänstebilarna har successivt ersatts med elbilar. Till följd av elektrifieringen uppgår de direkta utsläppen från tjänstebilar (scope 1) nu till noll, medan klimatpåverkan hänförlig till laddning av tjänstebilarna i stället redovisas under scope 2 i enlighet med etablerad metodik för klimatrapportering.

Samtliga interna transporter mellan centrallagret och varuhusen sker med klimatkompenserade transporter och leveranser till e-handelskunder i Sverige, Finland, Norge och Danmark genomförs med fossilfria eller klimatkompenserade fraktlösningar. Under 2025 erhöll Dormy ett diplom från DHL som bekräftar att 89,4 procent av Bolagets transporter genomfördes med 100 procent förnybart bränsle. För internationella transporter prioriteras sjöfrakt framför mer utsläppsintensiva alternativ och flygtransporter från leverantörer används endast i undantagsfall och kräver särskilt godkännande.

Under 2025 uppgick Bolagets totala växthusgasutsläpp till 14 276 ton $CO_2e$, varav scope 2 utgjorde 1,46 procent och scope 3 utgjorde 98,54 procent.

**Sortiment, förpackningar och produktanvändning**

För att minska transportvolymer arbetar Bolaget aktivt med att minimera luft i transporterna, bland annat genom att ersätta kartonger med plastpåsar tillverkade av återvunnen plast för cirka 40 procent av e-handelspaketen. Samtliga kartonger som används i e-handeln är tillverkade av återvunnet material. Vidare återanvänds cirka 90 procent av de kartonger som inkommer från leverantörer i den egna lagerhanteringen och fyllnadsmaterial återanvänds i stor utsträckning från inkommande leveranser och returflöden. Sedan 2019 har engångsplastpåsar i varuhusen fasats ut och ersatts med papperspåsar och flergångskassar tillverkade av återvunnet material. Överskottet från försäljningen av dessa kassar skänks till Barncancerfonden.

Produkternas livslängd utgör en central hållbarhetsaspekt för Bolaget. Medarbetarna utbildas kontinuerligt i att hjälpa kunder att välja produkter anpassade till deras individuella behov och spelnivå, i syfte att undvika onödigt resursutnyttjande. I samtliga golfvaruhus finns serviceverkstäder där klubbor, vagnar och elektronikprodukter kan repareras och Bolagets ambition är att ersätta defekta delar i stället för att reklamera hela produkter.

I framtagningen av sortiment under Bolagets eget klädvarumärke BOGEYS & BIRDIES prioriteras återvunna material i så stor utsträckning som möjligt, och målet är att på sikt nå 100 procent återvunnet material i kollektionerna.

**Ansvarsfulla leverantörsrelationer**

Eftersom Bolaget främst säljer produkter från externa varumärken uppstår merparten av Bolagets hållbarhetspåverkan i leverantörsledet, bland annat avseende arbetsvillkor, resursanvändning, kemikaliehantering och klimatutsläpp. Bolagets väsentlighetsanalys identifierar ansvarsfulla leverantörsrelationer som ett av de tre mest väsentliga hållbarhetsområdena. Bolaget samarbetar med 49 produktleverantörer, varav 60 procent har varit samarbetspartners i över tio år och flera sedan Bolagets grundande 1994. Dessa långvariga relationer skapar förutsättningar för dialog, transparens och gemensamma förbättringar i värdekedjan. Bolaget för en löpande dialog med sina största leverantörer kring klimat- och hållbarhetsarbete och flera leverantörer har under 2025 påbörjat eller intensifierat sitt eget hållbarhetsarbete. Inom ramen för branschorganisationen Golf & Companies samarbetar Bolaget med andra aktörer kring en gemensam hållbarhetspolicy, bland annat avseende kemikaliehantering i kläder med utgångspunkt i Upphandlingsmyndighetens lista över särskilt farliga ämnen. För Bolagets eget klädvarumärke BOGEYS & BIRDIES samarbetar Bolaget med produktionspartners som har lokal närvaro vid fabrikerna och som följer upp arbetsvillkor och produktionsprocesser.

Bolaget ser för närvarande över behovet av att ta fram en formaliserad uppförandekod (code of conduct) för leverantörer i syfte att tydliggöra Bolagets förväntningar avseende arbetsvillkor, miljöhänsyn och ansvarsfulla affärsmetoder samt skapa en tydligare grund för uppföljning i leverantörssamarbetena.

**Medarbetare och inkludering**

Bolagets medarbetare är en central del av verksamheten och avgörande för att skapa den kundupplevelse som bygger långsiktig lojalitet. Väsentlighetsanalysen lyfter fram frågor om arbetsmiljö, företagskultur, likabehandling och rättvisa villkor som särskilt viktiga och Bolaget arbetar aktivt med att skapa en inkluderande arbetsplats där respekt, samarbete och utveckling står i centrum.

Under högsäsongen 2025 bestod personalstyrkan av 27 procent kvinnor och 73 procent män, vilket speglar könsfördelningen inom golfsporten i stort. Bolaget arbetar aktivt för att attrahera fler kvinnor till organisationen och genomför årliga lönekartläggningar för att säkerställa lika lön för lika arbete.

Bolaget arbetar systematiskt med arbetsmiljöfrågor genom regelbundna skyddsronder och digitala system för rapportering av tillbud och olyckor och erbjuder utbildningar inom bland annat hjärt-lungräddning, brandsäkerhet och butikssäkerhet.

**Samhällsengagemang**

Dormy verkar i en bransch som i sig bidrar till ett aktivt och socialt liv, och Bolaget vill bidra till att fler människor och i synnerhet barn och ungdomar får möjlighet att ta del av golfens positiva effekter på fysisk och mental hälsa. Genom

ett långvarigt samarbete med Svenska Golfförbundet har Bolaget under många år stöttat satsningar inom både junior- och paragolf och bidrar därutöver till golfens utveckling i grannländerna genom samarbeten med de finska och danska golfförbunden.

Under 2025 lanserades satsningen Dormy Future Stars, ett samarbete med Svenska Golfförbundet med syfte att stötta lovande amatörgolfare i övergången till proffslivet. Som ytterligare ett led i satsningen på juniorgolf har Bolaget ingått ett femårsavtal med Svenska Golfförbundet avseende Bogeys & Birdies Junior Cup, en rikstäckande juniortävling med cirka 50 års historia och närvaro på cirka 200 golfklubbar i Sverige. Liknande samarbeten har etablerats med Finlands och Danmarks golfförbund, genom vilka Bolaget sponsrar respektive förbunds sanktionerade juniortävlingar. Bolaget stödjer därutöver golfens utveckling genom tävlingsverksamhet och samarbeten och tävlingen Dormy Open är ett exempel där Bolaget under flera år engagerat sig i elitgolfen.

För varje juniorset som säljs under Bolagets eget varumärke OPEN skänker Bolaget 100 kronor till Barncancerfonden, vilket kopplar golfens framtid till ett konkret samhällsengagemang. Bolaget donerar därtill begagnad golfutrustning för att minska resursslöseri och bredda tillgången till sporten. Under 2024 samlades totalt 1,88 miljoner kronor in till Barncancerfonden, Bröstcancerförbundet och Prostatacancerförbundet genom aktiviteter i varuhusen och i digitala kanaler. Sedan 2021 är Bolaget därutöver sponsor till den ideella organisationen Wake Me Up, som arbetar för att stärka ungas psykiska hälsa.

I enlighet med årsredovisningslagen (6 kap. 11 §) har Dormy Golf & Fashion AB upprättat en lagstadgad hållbarhetsrapport som en från årsredovisningen avskild rapport. Hållbarhetsrapporten finns tillgänglig på Bolagets webbplats.

## Marknadsöversikt

### Inledning och datakällor

Detta avsnitt innehåller en övergripande beskrivning av den marknad på vilken Dormy är verksamt. Marknadsöversikten baseras i allt väsentligt på Marknadsstudien som genomförts av Arthur D. Little på uppdrag och på bekostnad av Bolaget. Arthur D. Little har genomfört Marknadsstudien på oberoende basis och baserar sina slutsatser på en kombination av egna undersökningar och befintliga källor, innefattande expertintervjuer, information från Bolaget samt externa databaser som bland annat Valu8, Eurostat och Golf Datatech.

Utöver Marknadsstudien har Bolaget även använt sig av offentligt tillgängliga marknadsdata samt Bolagets egna analyser och bedömningar. De tredjepartskällor som Bolaget använt sig av framgår av avsnitt "Information från tredje part". Data som presenteras i detta avsnitt har inte i sin helhet oberoende verifierats av Bolaget och faktisk framtida utveckling kan komma att avvika från de bedömningar och prognoser som redovisas.

Den europeiska golfmarknaden som beskrivs i detta avsnitt omfattar de marknader som har analyserats i Marknadsstudien. Följande marknader har analyserats på detaljerad landsnivå: Sverige, Norge, Danmark, Finland, Storbritannien och Tyskland. Övriga europeiska marknader, däribland Österrike, Nederländerna, Frankrike, Spanien och Irland, har behandlats på aggregerad europeisk nivå. De tre största marknaderna som Bolaget adresserar är Sverige, Storbritannien och Tyskland.

Definitionen av "antal golfspelare" varierar mellan europeiska marknader. I Sverige krävs ett aktivt golf-ID för att spela på de flesta banor, vilket innebär att nästan samtliga aktiva spelare är registrerade och inkluderade i officiell statistik. På många andra europeiska marknader är registrering inte obligatorisk och pay-and-play är vanligt, varför officiell statistik ofta enbart fångar registrerade spelare. Uppskattningsvis hälften av alla golfspelare i Europa bedöms vara oregistrerade. I Marknadsstudien definieras det totala antalet golfspelare i Europa som summan av registrerade och uppskattade oregistrerade spelare, vilket resulterar i en total europeisk spelarbas om uppskattningsvis 9,6 miljoner år 2025.

### Den europeiska golfmarknaden

Golf är en väletablerad och strukturellt växande sport i Europa, med en bred och diversifierad spelar- och konsumentbas. Det finns uppskattningsvis 9,6 miljoner golfspelare i Europa år 2025. Antalet golfspelare har ökat från cirka 8,3 miljoner år 2019 till cirka 9,4 miljoner under 2024, vilket motsvarar en CAGR på cirka 2,5 procent. En del av uppgången kan förklaras genom att golfspelandet ökade under Covid 19-pandemin. Antalet golfspelare i Europa bedöms ha stabiliserats på en strukturellt högre nivå efter den pandemirelaterade ökningen. Tillväxten bland vuxna spelare bedöms uppgå till cirka 1–2 procent per år på längre sikt.

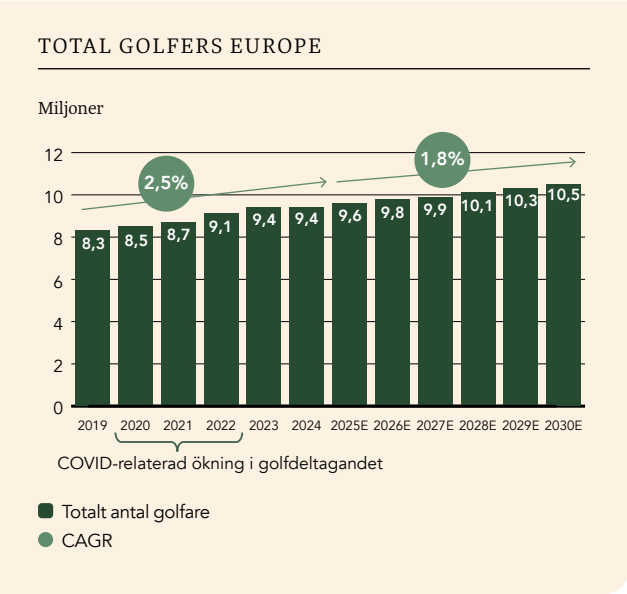


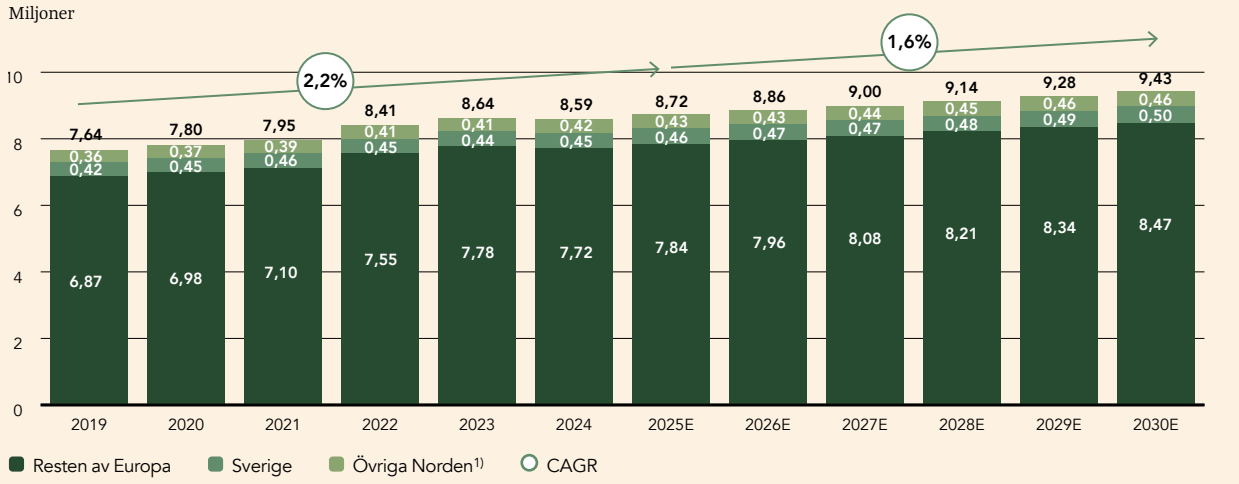

Bild: Diagrammet visar den faktiska och estimerade utvecklingen av antalet golfspelare I Europa under perioden 2019–2030.

Källa: Marknadsstudien

Juniordeltagandet utgör det mest dynamiska segmentet och förväntas växa med cirka 2–4 procent per år, med en historisk CAGR om cirka 6 procent under perioden 2019–2024. Tillväxten är särskilt stark på kärnmarknaderna i Norden och Storbritannien, där ungdomsinflödet förblir robust och bedöms bidra till en långsiktigt bredare kundbas.[1)]

[1)] Marknadsstudien.

## ANTAL VUXNA GOLFARE I EUROPA




## ANTAL JUNIORGOLFARE FÖRDELAT PER GEOGRAFI

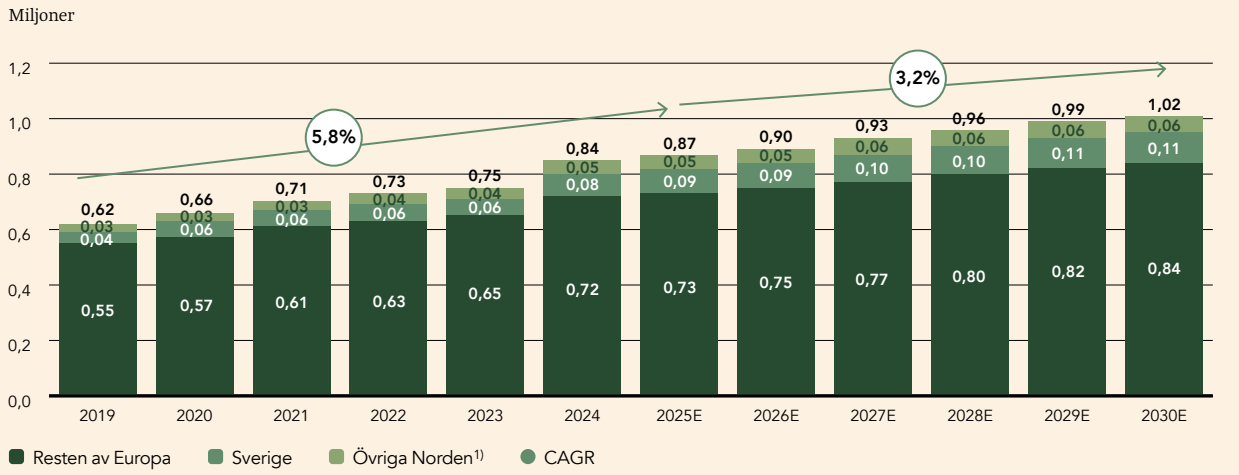


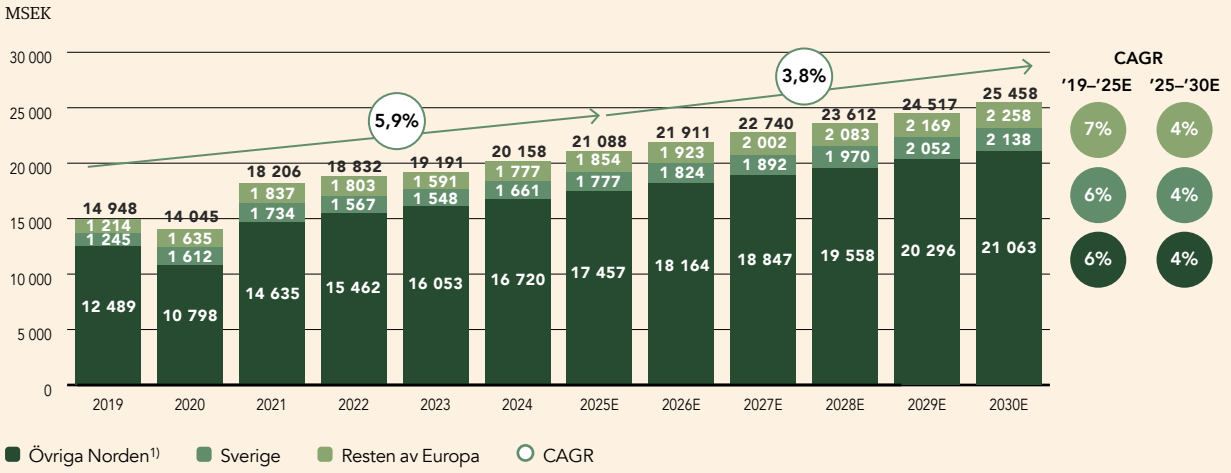

Bild: Diagrammet visar den faktiska och estimerade utvecklingen av antalet vuxna golfspelare respektive juniora golfspelare i Europa under perioden 2019–2030.
Källa: Marknadsstudien
1) Inkluderar Norge, Finland och Danmark

Den europeiska golfmarknaden uppgick till uppskattningsvis 21,1 miljarder kronor år 2025 och har uppvisat en historisk tillväxttakt om cirka 6 procents CAGR under perioden 2019–2025. Marknaden förväntas växa med cirka 4 procents CAGR under perioden 2025–2030 och uppgå till uppskattningsvis 25,5 miljarder kronor år 2030.[1] Marknadstillväxten drivs av såväl volym- som priseffekter. Den demografiska utvecklingen, med ett växande inslag av yngre och mer engagerade konsumenter, bedöms stödja den långsiktiga efterfrågan.[2]

Bland de tre största marknaderna som Bolaget adresserar – Sverige, Storbritannien och Tyskland – har Sverige uppvisat den starkaste kombinerade utvecklingen under perioden 2019–2025, med en volymtillväxt om 4 procents CAGR och en pristillväxt om 3 procents CAGR. Storbritannien uppvisar en stabil och konsekvent tillväxt om 2 procents CAGR i såväl volym som pris. I Tyskland har volymtillväxten varit negativ (–1 procents CAGR) under samma period, medan pristillväxten om 2 procents CAGR har bidragit till att upprätthålla en positiv värdeutveckling.[3]

1) Marknadsstudien.
2) Marknadsstudien.
3) Marknadsstudien.

## ADRESSERBAR EUROPEISK MARKNAD PER GEOGRAFI




## ADRESSERBAR MARKNAD I UTVALDA LÄNDER (MSEK)

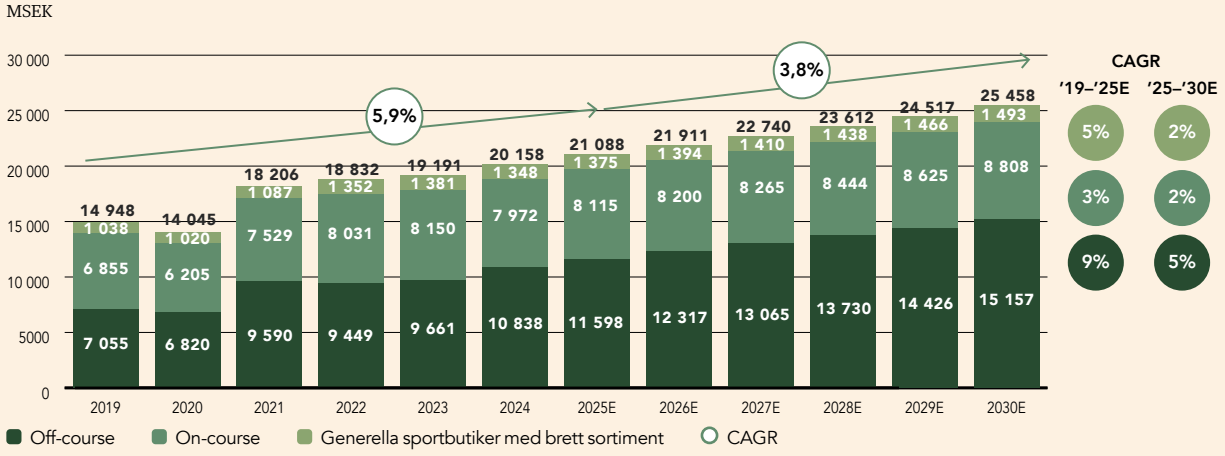
| Land | 2019 | 2025E | 2030E | CAGR '19–'25E | CAGR '25E–'30E |
|---|---|---|---|---|---|
| Sverige | 1 245 | 1 777 | 2 138 | 6% | 4% |
| Norge | 334 | 659 | 832 | 12% | 5% |
| Finland | 545 | 679 | 818 | 4% | 4% |
| Danmark | 336 | 516 | 607 | 7% | 3% |
| Storbritannien | 5 855 | 8 440 | 10 530 | 6% | 5% |
| Tyskland | 2 029 | 2 640 | 3 143 | 4% | 4% |

Bild: Diagrammet visar den faktiska och estimerade adresserbara marknaden i Europa fördelat på Sverige, övriga Norden samt övriga Europa under perioden 2019–2030.
Källa: Marknadsstudien.
1) Inkluderar Norge, Finland och Danmark

Den europeiska golfmarknaden är uppdelad i tre huvudsakliga försäljningskanaler: off course-butiker (e-handel och butiker som inte är belägna i anslutning till golfbanorna), on course-butiker (butiker som är belägna i anslutning till golfbanorna) och generella sportbutiker med brett sortiment. År 2025 bedöms fördelningen mellan de olika försäljningskanalerna i Europa vara cirka 55 procent för off course-butiker, 38 procent för on course-butiker och 7 procent för sportbutiker med brett sortiment.[1] Marknadens tillväxt drivs primärt av off course-segmentet, som fortsätter att vinna marknadsandelar och förväntas växa med en CAGR om cirka 5 procent under perioden 2025–2030, till en adresserbar marknad om cirka 15,2 miljarder kronor år 2030. Off course-segmentet förväntas samtidigt öka sin marknadsandel till cirka 60 procent år 2030. On course-butiker förväntas fortsatt utgöra en betydande del av marknaden och bedöms växa med en CAGR om cirka 2 procent under samma period, till en marknadsstorlek om cirka 8,8 miljarder kronor år 2030, motsvarande cirka 35 procent av marknaden. Sportbutiker med brett sortiment förväntas fortsatt utgöra ett mindre segment av marknaden och bedöms växa med en CAGR om cirka 2 procent, till cirka 1,5 miljarder kronor år 2030, motsvarande cirka 6 procent av marknaden.[2]

1) Marknadsstudien.
2) Marknadsstudien.

## ADRESSERBAR EUROPEISK MARKNAD FÖR OFF-COURSE, ON-COURSE OCH SPORTGENERALISTER




## ADRESSERBAR MARKNAD FÖR OFF-COURSE I UTVALDA LÄNDER (MSEK)

| Land | 2019 | 2025E | 2030E | CAGR '19–'25E | CAGR '25E–'30E |
|---|---|---|---|---|---|
| Sverige | 674 | 1 163 | 1 497 | 10% | 5% |
| Norge | 112 | 393 | 546 | 23% | 7% |
| Finland | 225 | 398 | 517 | 10% | 5% |
| Danmark | 164 | 318 | 402 | 12% | 5% |
| Storbritannien | 2 492 | 4 077 | 5 570 | 9% | 6% |
| Tyskland | 1 213 | 1 741 | 2 217 | 6% | 5% |

Bild: Stapeldiagrammet visar den faktiska och estimerade adresserbara marknaden i Europa fördelat på off course-butiker, on course-butiker och sportbutiker med brett sortiment under perioden 2019–2030.

Källa: Marknadsstudien.

Den europeiska golfmarknaden för detaljhandel är fragmenterad och saknar en dominerande paneuropeisk aktör. Marknaden präglas av ett stort antal nationella och regionala aktörer med begränsad gränsöverskridande närvaro. Bland de ledande aktörerna återfinns American Golf (primärt i Storbritannien), Dormy (primärt i Norden) och Golf House (primärt i Tyskland).[1] Bolaget bedömer att den fragmenterade marknadsstrukturen, i kombination med de strukturella tillväxttrenderna inom golfmarknaden, skapar möjligheter för välpositionerade aktörer med starka varumärken och skalbara affärsmodeller att ta marknadsandelar och expandera geografiskt.

Sedan 2019 har konsumtionen per spelare ökat strukturellt på de flesta europeiska marknader, vilket återspeglar en mer engagerad och köpstark konsumentbas. Danmark uppvisar den starkaste tillväxten i konsumtion per spelare, med ett starkt momentum även i övriga Europa och Norge. Sverige, Tyskland och Storbritannien uppvisar en stabil och konsekvent tillväxttakt. Sammantaget bedöms marknaden ha återgått till en strukturellt högre konsumtionsnivå, vilket stödjer en mer attraktiv och uthållig marknadsutveckling på sikt.

[1] Marknadsstudien.

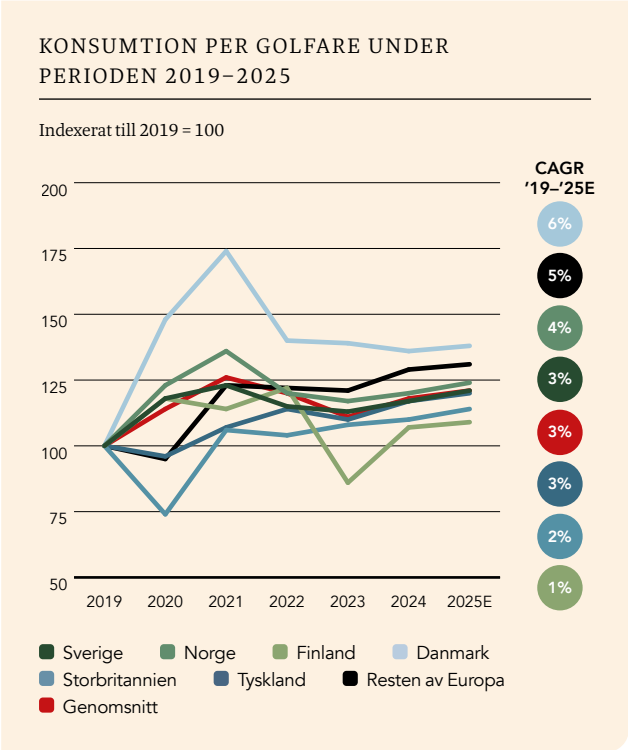



Bild: Diagrammet visar utvecklingen i konsumtion per golfare under perioden 2019–2025.

Källa: Marknadsstudien

## Den svenska golfmarknaden

Sverige är en av Europas starkaste golfnationer i förhållande till befolkningsstorlek. Antalet registrerade golfspelare i Sverige uppgick till uppskattningsvis cirka 549 000 år 2025 och har vuxit med en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) om cirka 3 procent under perioden 2019–2025. Den svenska golfspelarbasen bedöms vara cirka 15–20 procent högre än 2019 års nivåer, vilket enligt Bolagets bedömning återspeglar en strukturell uppgång snarare än en tillfällig pandemieffekt. Sverige har en av Europas högsta registreringsgrader bland golfspelare, uppskattningsvis cirka 86 procent (år 2024), vilket ger en hög datakvalitet avseende deltagarutvecklingen.

Juniordeltagandet utgör det mest dynamiska segmentet och har nått rekordnivåer, med en historisk tillväxttakt om cirka 13 procents CAGR under perioden 2019–2024. Antalet golfspelare i Sverige förväntas växa med cirka 2 procents CAGR fram till 2030 och juniordeltagandet förväntas växa med cirka 4–6 procent per år under samma period.[1)]

Den svenska golfmarknaden uppgick till uppskattningsvis cirka 1,8 miljarder kronor år 2025 och förväntas växa till cirka 2,1 miljarder kronor år 2030, motsvarande en CAGR om cirka 4 procent under perioden 2025–2030, primärt drivet av fortsatt tillväxt i off course-segmentet. Marknadstillväxten drivs av såväl volym- som priseffekter. Bland de tre största marknaderna som Bolaget adresserar har Sverige uppvisat den starkaste kombinerade utvecklingen under perioden 2019–2025, med den högsta tillväxttakten i både volym (4 procents CAGR) och pris (3 procents CAGR).[2)]

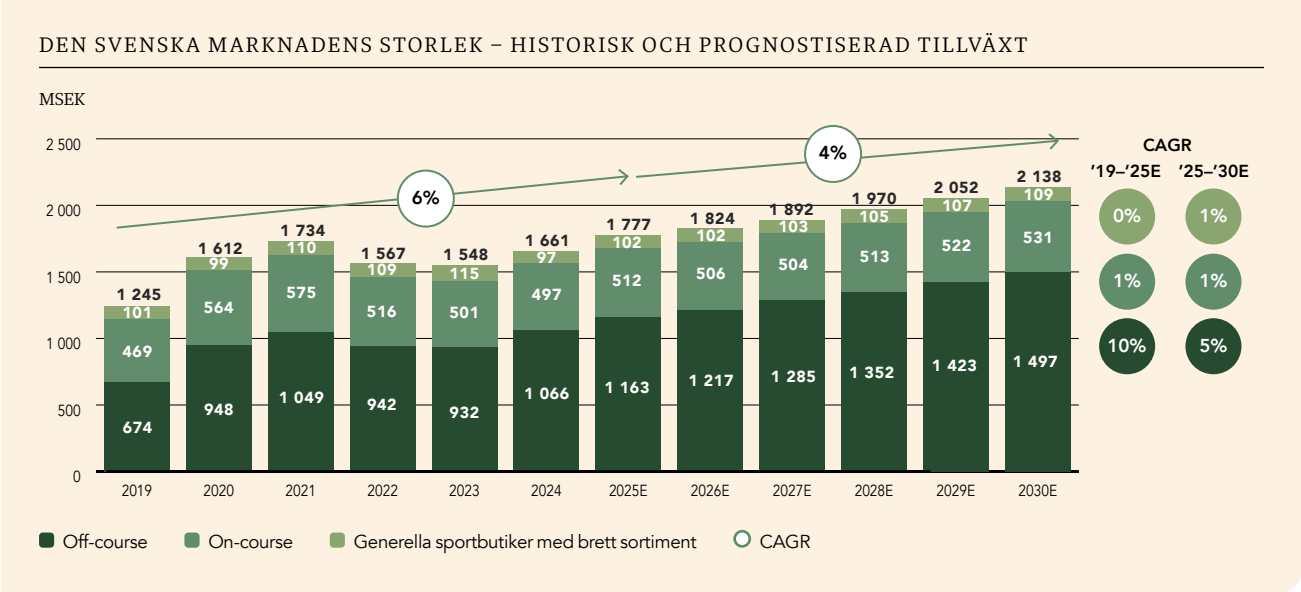



Bild: Stapeldiagrammet som visar den svenska marknadens historiska och prognostiserade utveckling uppdelat på off course, on course och sportbutiker med brett sortiment 2019–2030.

Källa: Marknadsstudien

[1)] Marknadsstudien.
[2)] Marknadsstudien.

Förskjutningen mot off course-butiker fortsätter på den svenska marknaden och denna försäljningskanal förväntas nå cirka 70 procents marknadsandel år 2030, medan on course-butiker gradvis tappar andelar.[1] Inom off course-kanalen i Sverige är det digitala segmentet (näthandel) av växande betydelse. Den digitala försäljningens andel av denna försäljningskanal har vuxit från 17 procent år 2019 till 25 procent år 2025 och trenden förväntas fortsätta.[2] Bolagets bedömning är att den digitala tillväxten drivs av bekvämlighet, ett bredare sortiment och förbättrade digitala tjänster.

E-HANDELSPENETRATIONEN FORTSÄTTER ATT ÖKA I SVERIGE OCH HAR NÅTT CIRKA 25 %, MED YTTERLIGARE TILLVÄXTPOTENTIAL FRAMÖVER

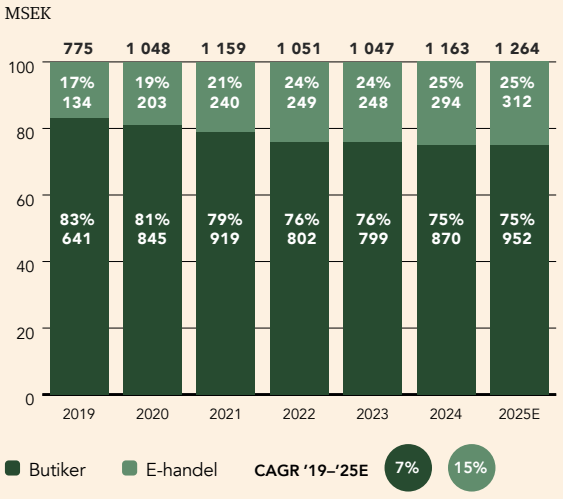



Bild: Stapeldiagrammet som visar online- och fysisk försäljning inom off course-kanalen i Sverige 2019–2025, med procentandelar.

Källa: Marknadsstudien

## Utvalda europeiska marknader

Nedan redogörs för utvalda europeiska marknader som är av särskild relevans för Bolagets verksamhet och tillväxtstrategi. Urvalet omfattar marknader där Bolaget redan är verksamt eller har identifierat som strategiskt prioriterade för framtida expansion och som har analyserats på detaljerad landsnivå i Marknadsstudien. Övriga europeiska marknader, däribland Österrike, Nederländerna, Frankrike, Spanien och Irland, har behandlats på en aggregerad europeisk nivå.

*Norge*

Den norska golfmarknaden uppgick till uppskattningsvis cirka 0,7 miljarder kronor år 2025 och förväntas växa till cirka 0,8 miljarder kronor år 2030, motsvarande en CAGR om cirka 5 procent under perioden 2025–2030. Marknaden har uppvisat en stark historisk tillväxttakt om cirka 12 procents CAGR under perioden 2019–2025.[3]

Off course-segmentet förväntas nå cirka 66 procents andel år 2030, medan on course-butiker bedöms minska till cirka 28 procent. Norge har uppvisat den starkaste tillväxten i antalet golfspelare i Norden med en CAGR om cirka 9 procent under perioden 2019–2024, samt en stark juniorutveckling om cirka 24 procents CAGR under samma period, vilket enligt Bolagets bedömning visar ett ökat engagemang i golfsporten.[4]

De ledande aktörerna på den norska marknaden är Golfshopen, Golfstore och Dormy, där Golfshopen är marknadsledare och under 2024 förvärvade sin dittills största konkurrent Golfhandelen.

*Danmark*

Den danska golfmarknaden uppgick till uppskattningsvis cirka 0,5 miljarder kronor år 2025 och förväntas växa till cirka 0,6 miljarder kronor år 2030, motsvarande en CAGR om cirka 3 procent under perioden 2025–2030.[5]

Off course-segmentet förväntas nå cirka 66 procents andel år 2030, medan on course-butiker bedöms minska till cirka 26 procent.[6] Antalet golfspelare i Danmark har vuxit med cirka 2 procents CAGR under perioden 2019–2024. Juniorutvecklingen har uppvisat en motsvarande tillväxttakt om cirka 2 procent, vilket är väsentligt lägre än i övriga nordiska länder. Danmark har historiskt haft en stark golfkultur och hög exponering av sporten i media, vilket bedöms förklara en mer gradvis deltagarutveckling jämfört med marknader med ett lägre utgångsläge. De ledande aktörerna på den danska marknaden är Golf Experten, Golfstore och Dormy.[7]

*Finland*

Den finska golfmarknaden uppgick till uppskattningsvis cirka 0,7 miljarder kronor år 2025 och förväntas växa till cirka 0,8 miljarder kronor år 2030, motsvarande en CAGR om cirka 4 procent under perioden 2025–2030.

Off course-segmentet förväntas nå cirka 63 procents andel år 2030, medan on course-butiker bedöms minska till cirka 28 procent. Deltagandet i golf i Finland har vuxit med cirka 2 procents CAGR under perioden 2019–2024 och juniordeltagandets tillväxt har varit mindre dynamisk än i Sverige och Norge, med ett svagare strukturellt ungdomsinflöde.[8]

De ledande aktörerna på den finska marknaden är Golf Center, Dormy och Takomo. Den finska marknaden påverkades kortsiktigt av att Golf Sky och Golf Balance försattes i konkurs under 2023, vilket tillfälligt förändrade kanalstrukturen. Marknaden visade dock återhämtning under 2024 och den underliggande marknadsutvecklingen bedöms fortsatt vara stabil.[9]

1) Marknadsstudien.
2) Marknadsstudien.
3) Marknadsstudien.
4) Marknadsstudien.
5) Marknadsstudien.
6) Marknadsstudien.
7) Marknadsstudien.
8) Marknadsstudien.
9) Marknadsstudien.

*Storbritannien*
Golfmarknaden i Storbritannien uppgick till uppskattningsvis cirka 8,4 miljarder kronor år 2025 och förväntas växa till cirka 10,5 miljarder kronor år 2030, motsvarande en CAGR om cirka 5 procent under perioden 2025–2030.[1)]

Tillväxten drivs primärt av off course-aktörer och näthandel, där American Golf är den klart ledande aktören med nationell räckvidd och stark marknadsposition. De ledande aktörerna på den brittiska marknaden är American Golf och Clubhouse Golf. Tillväxten stöds av den förväntade ökningen av antalet aktiva golfspelare i Storbritannien och prisutvecklingen förväntas stabiliseras i linje med den underliggande inflationstakten.

*Tyskland*
Den tyska golfmarknaden uppgick till uppskattningsvis cirka 2,6 miljarder kronor år 2025 och förväntas växa till cirka 3,1 miljarder kronor år 2030, motsvarande en CAGR om cirka 4 procent under perioden 2025–2030.[2)]

Marknaden präglas strukturellt av en hög andel off course-försäljning, vilket gynnar stora specialistaktörer framför on course-butiker. De ledande aktörerna på den tyska marknaden är Golf House, All4Golf och Golfstore. Volymtillväxten har varit negativ under perioden 2019–2025, medan pristillväxten om cirka 2 procents CAGR under samma period har bidragit till att upprätthålla en positiv värdeutveckling. Prisutvecklingen förväntas normaliseras och framgent följa den underliggande inflationstakten.

Antalet golfspelare i Tyskland har uppvisat stabil utveckling under perioden 2019–2024, vilket återspeglar en stor och mogen golfmarknad med en väletablerad spelarbas. Juniordeltagandet har varit stabilt över perioden och den långsiktiga volymtillväxten förväntas utvecklas i linje med den prognostiserade ökningen av den tyska golfspelarbasen.

*Övriga Europa*
Marknaden för övriga Europa uppgick till uppskattningsvis cirka 6,4 miljarder kronor år 2025 och förväntas växa till cirka 7,4 miljarder kronor år 2030, motsvarande en CAGR om cirka 3 procent under perioden 2025–2030.[3)]

Off course-segmentet är det största och snabbast växande, med en förväntad CAGR om cirka 4,7 procent under perioden 2025–2030. On course-segmentet förväntas uppvisa en mer begränsad tillväxt, medan sportbutiker med brett sortiment förblir ett mindre segment.

Volymtillväxten förväntas utvecklas i linje med den prognostiserade ökningen av den europeiska golfspelarbasen och prisutvecklingen förväntas normaliseras med ökningar som i stort sett följer den underliggande inflationstakten.

## NYCKELTAL FÖR DE ANALYSERADE MARKNADERNA (2024)

| | | | | | Försäljningsfördelning per kanal | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Land | Antal golfare (miljoner) | Genomsnittlig konsumtion per golfare (SEK) | Marknadsstorlek (MSEK) | Historisk marknadstillväxt (CAGR 2019–2025) | On-course | Off-course-specialister | Generella off-course-aktörer |
| Sverige | 0,53 | 3 158 | 1 661 | 6,1% | 30% | 64% | 6% |
| Norge | 0,15 | 4 181 | 624 | 12,0% | 33% | 58% | 9% |
| Finland | 0,16 | 4 187 | 654 | 3,7% | 33% | 57% | 10% |
| Danmark | 0,16 | 3 059 | 499 | 7,4% | 31% | 60% | 9% |
| Storbritannien | 4,21 | 1 890 | 7 967 | 6,3% | 47% | 47% | 6% |
| Tyskland | 0,92 | 2 777 | 2 543 | 4,5% | 28% | 65% | 8% |
| Resten av Europa | 3,31 | 1 877 | 6 210 | 5,6% | 40% | 54% | 7% |
| **Total/Genomsnitt** | **9,43** | **3 019** | **20 158** | **5,9%** | **40%** | **54%** | **7%** |

Bild: Tabellen med nyckeltal per marknad (antal golfspelare, genomsnittlig spend, marknadsstorlek, historisk tillväxt och fördelningen mellan försäljningskanaler).

Källa: Marknadsstudien och European Golf Association, Svenska Golfförbundet

Notera: Finansiella uppgifter har omräknats till SEK med hjälp av årsspecifika växelkurser från datakällan (t.ex. Orbis/Valu8). De redovisade tillväxttakterna kan därför påverkas av valutakursförändringar och avser inte tillväxt i konstant valuta.

1) Marknadsstudien.
2) Marknadsstudien.
3) Marknadsstudien.

## Konkurrenslandskap och inträdesbarriärer

Dormy är marknadsledande i Sverige med en marknadsandel om cirka 49 procent av den totala marknaden år 2025, motsvarande cirka 75 procent av off course-segmentet.[1] Marknadsandelen har ökat stadigt från cirka 43 procent år 2019, understödd av att Dormys nettoomsättning i Sverige har uppvisat en CAGR om cirka 12 procent under perioden 2019–2025[2], jämfört med marknadens tillväxttakt om cirka 6 procent under samma period. Dormys försäljning fördelades geografiskt under 2025 på cirka 82 procent i Sverige, cirka 14 procent i övriga Norden och cirka 4 procent i övriga Europa.

Bolaget följer upp lönsamheten per geografisk marknad på täckningsbidragsnivå. Denna uppföljningsmodell tillämpas då Bolagets lager- och logistikkostnader inte allokeras per marknad, eftersom samtliga marknader försörjs från Bolagets gemensamma centrallager i Örebro. Bolaget bedömer att samtliga aktiva marknader är lönsamma på täckningsbidragsnivå och att de historiska investeringarna i internationell expansion ger återbäring i form av växande omsättning och stärkt varumärkesposition på respektive marknad.

Dormy etablerades i Sverige 1994 och har därefter expanderat till Norge, Finland och Danmark (2018), Tyskland (2020) och Storbritannien (2024). Dormys marknadsandel av den totala marknaden uppgick under 2025 till cirka 49 procent i Sverige, cirka 12 procent i Norge, cirka 7 procent i Finland, cirka 6 procent i Danmark, cirka 0,5 procent i Tyskland och cirka 0,1 procent i Storbritannien. Inom off course-segmentet var marknadsandelarna genomgående högre och uppgick till cirka 75 procent i Sverige, cirka 19 procent i Norge, cirka 13 procent i Finland, cirka 10 procent i Danmark, cirka 0,7 procent i Tyskland och cirka 0,2 procent i Storbritannien.

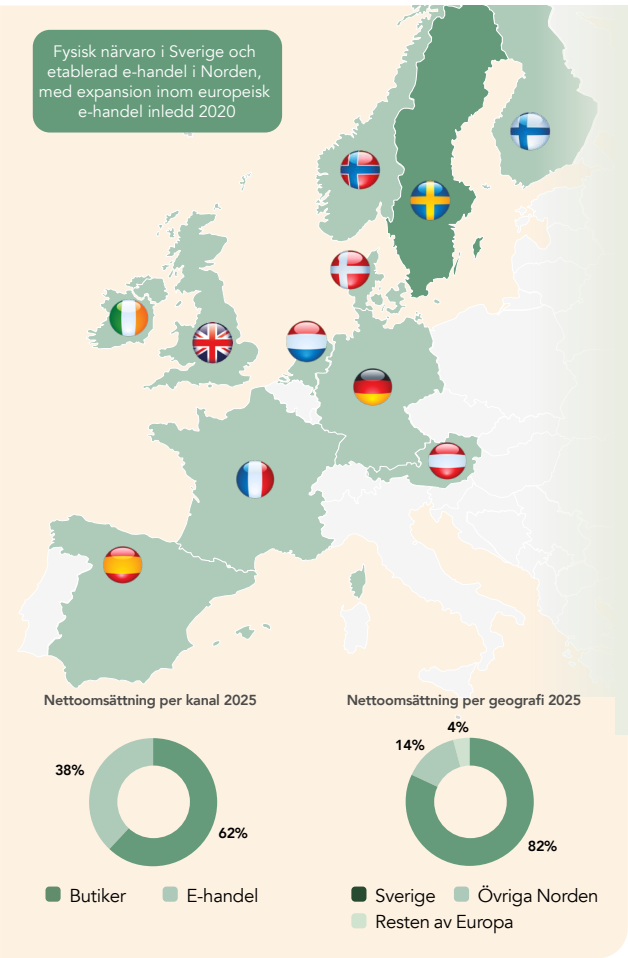



Bild: Bilden visar Dormys nettoomsättning per försäljningskanal per geografi.

### KONKURRENSPOSITION PER MARKNAD

| | | Sverige | Norge | Finland | Danmark | Storbritannien | Tyskland |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Marknadsstorlek 2025E** | | 1 800 MSEK | 700 MSEK | 700 MSEK | 500 MSEK | 8 400 MSEK | 2 600 MSEK |
| **Största aktörer per marknad** | 1 | dormy | GolfShopen | Golf Center | Golf Experten | American Golf | Golf House |
| | 2 | Golfstore | Golfstore | dormy | Golfstore | Foremost Golf | ALL4GOLF |
| | 3 | PQ Golf | dormy | Takomo Golf | dormy | Clubhouse Golf | Golfstore |
| **Dormys etableringsår på marknaden** | | 1994 | 2018 | 2018 | 2018 | 2024 | 2020 |
| **Dormys uppskattade marknadsandel** | Totalt | ~49% | ~12% | ~7% | ~6% | ~0,1% | ~0,5% |
| | Off-course endast | ~75% | ~19% | ~13% | ~10% | ~0,2% | ~0,7% |

Off-course  On-course

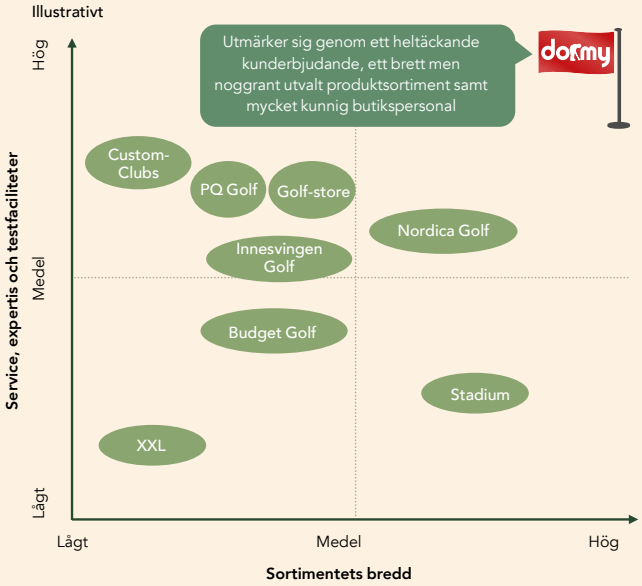
Bild: Tabellen visar Dormys konkurrensposition per marknad, inklusive marknadsstorlek, ledande aktörer, år för Dormys marknadsinträde samt Dormys totala marknadsandel och marknadsandel inom off course-segmentet i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Storbritannien och Tyskland.

Källa: Marknadsstudien.

[1] Marknadsstudien.
[2] Den historiska information som ligger till grund för CAGR-beräkningarna avseende perioden före den finansiella historik som presenteras i detta Prospekt härrör från Bolagets interna uppgifter och har inte reviderats eller granskats av Bolagets revisor.

De närmaste konkurrenterna på den svenska marknaden är Golfstore och PQ Golf, tillsammans med ett fåtal specialistbutiker och klubbägda butiker på banan. Dormys konkurrensfördelar gentemot övriga aktörer på den svenska marknaden hänför sig till varumärkeskännedom, sortimentsbredd, kundlojalitet samt en integrerad fysisk och digital närvaro.

ÖVERSIKT ÖVER KONKURRENSLANDSKAPET I SVERIGE




| | Custom fitting | Expertis | Omni-kanals-strategi | Specialist-erbju-dande | Helhets-upplevelse för kunden |
|---|---|---|---|---|---|
| dormy | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Golfstore | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ |
| PQ Golf | ✓ | ✓ | ✗ | ✓ | ✗ |
| Nordica Golf | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ |
| Innesvingen Golf | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ |
| Budget Golf | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ | ✗ |
| Stadium | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ |
| XXL | ✗ | ✗ | ✓ | ✗ | ✗ |
| CustomClubs | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✗ |

Bild: Diagrammet som visar aktörerna på den svenska marknaden positionerade efter sortimentsbredd och servicenivå.

Källa: Offentligt tillgänglig information från respektive bolags webbplatser, maj 2026. Såväl Dormys som konkurrenternas placering i den illustrativa figuren ovan utgör Bolagets egen bedömning baserad på informationen från bolagens hemsidor.

På europeisk nivå saknas en dominerande paneuropeisk aktör inom golfdetaljhandel. Konkurrenslandskapet präglas i huvudsak av nationella och regionala aktörer med begränsad gränsöverskridande närvaro, där American Golf är ledande i Storbritannien, Golf House i Tyskland och Dormy i Norden. Bland de största europeiska golfåterförsäljarna, mätt i omsättning, återfinns American Golf, Golf House, Dormy och Clubhouse Golf.

Omnikanalhandeln fortsätter att växa, samtidigt som många specialistaktörer fortfarande har en begränsad digital närvaro och e-handelskapacitet.[1)] Bolaget bedömer att den fragmenterade marknadsstrukturen, i kombination med den ökande betydelsen av skalbar e-handel och integrerade omnikanalmodeller, skapar strukturella möjligheter för välpositionerade aktörer med starka varumärken, breda sortiment och skalbara verksamhetsmodeller att expandera och ta marknadsandelar på europeisk nivå.

*Inträdesbarriärer*

Etablering på golfmarknaden kräver väsentliga investeringar i tid och kapital och försvåras av ett flertal strukturella inträdesbarriärer:

- *Varumärke och kundrelationer:* En lojal kundbas byggs upp över lång tid och är svår att reproducera för en ny aktör.
- *Sortimentsbredd och leverantörsrelationer:* Tillgång till ett brett och aktuellt sortiment förutsätter etablerade relationer med ledande varumärken och tillverkare, vilka typiskt sett prioriterar beprövade och volymstarka återförsäljare.
- *Infrastruktur och logistik:* Uppbyggnad av ett nätverk av fysiska butiker på attraktiva lägen, kombinerat med en skalbar näthandelsplattform och effektiv logistiklösning, kräver avsevärda kapital- och tidsinvesteringar.
- *Kompetens och produktkännedom:* Golfkonsumenter, i synnerhet inom hårdvarusegmentet, ställer höga krav på teknisk kompetens och personlig rådgivning, vilket förutsätter välutbildad personal med djup ämneskännedom.
- *Skalfördelar:* Etablerade aktörer med hög försäljningsvolym åtnjuter förhandlingsstyrka gentemot leverantörer samt stordriftsfördelar inom marknadsföring, logistik och produktutveckling.

## Marknadstrender och drivkrafter

*Förskjutning mot off course-butiker och näthandel*

Marknaden präglas av en tydlig strukturell förskjutning mot off course-segmentet på samtliga analyserade europeiska marknader. Golfens tekniska komplexitet och krav på anpassning gynnar specialiserade golfåterförsäljare, medan generella sportkedjor minskar sitt fokus på golf eller begränsar sitt sortiment, vilket försvagar deras konkurrensposition.

[2)] Marknadsstudien.

I Sverige har näthandelsandelen inom off course-segmentet ökat från 17 procent år 2019 till 25 procent år 2025 och trenden förväntas fortsätta. Drivkrafterna bakom ökningen är bekvämlighet, ett bredare sortiment och förbättrade digitala tjänster. Yngre golfspelare är mer digitalt orienterade och prismedvetna, vilket påskyndar övergången till näthandel, särskilt för instegsprodukter och föregående säsongs produkter.

Fysiska butiker förväntas behålla sin relevans eftersom konsumenter värdesätter möjligheten till anpassning, provning och personlig rådgivning, särskilt inom hårdvarusegmentet. Bolaget bedömer att förmågan att erbjuda en integrerad fysisk och digital köpupplevelse blir en allt viktigare konkurrensfördel.

*Inomhusgolf, simulatorer och minskad säsongsbundenhet*
Inomhusgolf och simulatoranläggningar är numera en integrerad del av hur golfsporten utövas. Träning, anpassning av utrustning och engagemang sker i ökad utsträckning utanför banan och året runt. Tillväxten av inomhusformat och reserelaterad golf minskar den traditionella säsongsbundenheten, särskilt i Nordeuropa och bidrar till en mer stabil efterfrågan under hela året. Den globala marknaden för simulatorgolf uppgick till uppskattningsvis 1,8 miljarder euro år 2025 och förväntas växa med CAGR om cirka 8,7 procent från 2026 fram till 2033,[1] vilket återspeglar en strukturell och inte enbart konjunkturell tillväxt. I Sverige finns i dag över 180 inomhusgolfanläggningar och till skillnad från traditionell utomhusgolf kräver inomhusgolf inget golf-ID, vilket sänker tröskeln för nya utövare. Inomhusgolf attraherar en bred målgrupp, från nybörjare och familjer till erfarna golfare och kombinerar sport med socialt umgänge i ett tillgängligt format som möjliggör golfspel både i stadsmiljö och året runt. Teknologiska framsteg, såsom förbättrad simuleringsteknik, VR-integration och sociala spel- och tävlingsfunktioner, bidrar också till att göra inomhusgolfen mer attraktiv. Möjligheten att spela golf inomhus, i simulatorer eller i träningshallar, ökar tillgängligheten till sporten och förlänger säsongen, vilket Bolaget bedömer har en positiv effekt på golfspelares aktivitetsnivåer och konsumtion av golfprodukter.

*Ökad popularitet och föryngring av spelarbasen*
Golfsporten genomgår en strukturell och demografisk förändring som bedöms vara positiv för den långsiktiga efterfrågan på golfprodukter. Juniordeltagandet utgör det mest dynamiska segmentet och ungdomsengagemanget innebär i många fall att även föräldrar återvänder till sporten, vilket driver hushållsdeltagande och skapar tillväxt över generationsgränserna. I Sverige har juniordeltagandet nått rekordnivåer och golfspelarbasen 2025 är estimerad till cirka 15–20 procent högre än 2019 års nivåer.

Bolaget bedömer att ökat intresse bland yngre spelare bidrar till en breddad kundbas och skapar förutsättningar för en ny generation av golfkonsumenter med delvis andra krav avseende produkter, köpbeteenden och preferenser avseende var och hur de handlar. En egenskap hos golfen som sport är att den tenderar att följa spelaren genom livets olika faser, vilket bidrar till att golfare återvänder till sporten efter uppehåll även om det förekommer ett löpande spelarutflöde. Bolaget bedömer att det stora inflödet av nya golfare, och i synnerhet juniorgolfare, under de senaste åren skapar en gynnsam utgångspunkt för den långsiktiga spelarbasen, stärkt av golfens karaktär som en livslång sport.

Eftersom kunder enligt GDPR behöver vara minst 18 år för att registrera sig som medlemmar har Bolaget begränsad statistik för yngre åldersgrupper. Bolaget har ett mindre antal registrerade kunder under 18 år, men dessa utgör undantag snarare än en representativ datamängd. Samtidigt ser Bolaget en stark efterfrågan på juniorklubbor och juniorrelaterade produkter, vilket indikerar ett betydande intresse från yngre målgrupper[2]. Den officiella statistiken fångar inte alla som tränar golf eller befinner sig i ett tidigt skede av sitt golfintresse, eftersom många ännu inte har tagit grönt kort eller blivit registrerade golfare.

Den starka omsättningstillväxten under räkenskapsåret 2025 drevs primärt av en fortsatt ökning av antalet aktiva golfare i Sverige och på Bolagets övriga marknader, i kombination med Dormys förmåga att attrahera nya kunder och öka sina marknadsandelar. Den särskilt starka utvecklingen under det fjärde kvartalet 2025 förklaras delvis av att ökningen av golfspelarbasen under året i hög utsträckning utgjordes av juniorer och yngre golfare. Bolaget bedömer att denna demografiska förskjutning har haft en positiv effekt på julhandeln, då yngre målgrupper generellt är överrepresenterade bland mottagare av julklappar avseende sport- och fritidsprodukter.

Nedan redovisas utvecklingen för de yngre åldressegmenten i Sverige.

| Åldersgrupp | 2024 (jämförelse med 2023) | 2025 (jämförelse med 2024) | 1 jan–25 maj 2026 (jämförelse med motsvarande period 2025) |
|---|---|---|---|
| 0–17 år | 2 185 000 kr / +633 % | 7 166 000 kr / +228 % | 3 009 000 kr / +48,3 % |
| 18–25 år | 64 701 000 kr / +71 % | 87 399 000 kr / +35 % | 34 445 000 kr / +6,3 % |

Initialkostnaden för en ny golfspelares grundutrustning uppgår typiskt sett till cirka 5 000 kronor för en vuxengolfare och cirka 2 500 kronor för en junior. Från och med det andra aktiva golfåret beräknas en genomsnittlig golfare spendera cirka 3 000 kronor per år på utrustning och tillbehör. Den relativt sett låga uppstartskostnaden, möjliggjord bland annat genom Bolagets egna varumärken och ett brett utbud av instegsprodukter, bidrar till att sänka det ekonomiska inträdeshindret och bredda Bolagets potentiella kundbas.

*Högre spelfrekvens*
Golfspelare uppvisar en ökande spelfrekvens och engagerar sig i sporten i allt högre utsträckning, både genom fler spelade rundor och genom kompletterande träningsaktiviteter utanför banan. Bolaget bedömer att intäkterna per aktiv golfspelare stöds av ett fördjupat engagemang, inte enbart av ett ökat antal golfspelare, vilket bidrar till en mer stabil och uthållig efterfrågan.

*Ökad medieexponering och sponsring*
Golfsporten åtnjuter en ökad medieexponering, både via traditionella och digitala kanaler. Youtube och golfinfluencers utgör en betydande och växande drivkraft för nyrekrytering av

[1] Grand View Research 2025.
[2] Offentlig statistik finns tillgänglig via Svenska Golfförbundet och golf.se, vilken visar utvecklingen av antalet golfare i olika åldersgrupper.

nya spelare och digitalt innehåll sänker den kulturella barriären för att prova golf och gör sporten mer tillgänglig för en bredare publik. Framgångar för nationella elitspelare har en mätbar effekt på intresset för deltagande och kan utlösa tillfälliga deltagarökningar, särskilt bland ungdomar.

Ökad sponsring från globala varumärken stärker golfens profil ytterligare och bidrar till att befästa sporten som en attraktiv plattform för varumärkesbyggande. Bolaget bedömer att efterfrågeskapandet i ökad utsträckning är organiskt och drivet av gemenskap snarare än av institutioner.

*Teknologisk produktutveckling*
Teknologisk innovation inom produktutveckling, såsom satellitnavigationsbaserad mätutrustning, smarta klockor och digitala analyssystem, driver konsumenter att uppgradera och investera i ny utrustning. Nya spelformat, exempelvis förkortade rundor, golfkoncept i stadsmiljö och alternativa tävlingsformer, attraherar en bredare publik och bidrar till att göra golf mer tillgängligt och tidseffektivt.

*Specialiserade återförsäljare gynnas framför generella sportkedjor*
Den tekniska komplexiteten hos golfutrustning och de höga krav på anpassning och rådgivning som golfkonsumenter ställer gynnar kategorifokuserade specialiståterförsäljare. Generella sportkedjor minskar i allt högre utsträckning sitt fokus på golf eller begränsar sitt sortiment, vilket försvagar deras konkurrensposition. Bolaget bedömer att konkurrensfördelarna inom golfdetaljhandeln i ökad utsträckning förskjuts mot aktörer med djup produktkompetens, brett sortiment och skalbar verksamhet.

## Finansiell information och finansiering

### Genomförda investeringar
Sedan den 30 juni 2026 och fram till dagen för detta Prospekt har Bolaget inte genomfört några väsentliga investeringar.

### Pågående och planerade investeringar
Bolaget har under de senaste åren genomfört betydande investeringar i butiksnätets lokaler och konceptutveckling. Mot bakgrund av dessa investeringar bedömer Bolaget att några kapitalintensiva förändringar av butikskonceptet inte är påkallade inom de närmaste åren. Löpande underhållsinvesteringar planeras i normal takt. Bolagets investeringsbehov för butiksverksamheten förväntas under kommande år vara begränsat i förhållande till den historiska investeringstakten.

### Väsentliga förändringar i upplånings- och finansieringsstruktur
Det har inte skett några väsentliga förändringar i Bolagets upplånings- eller finansieringsstruktur sedan den 30 juni 2026.

### Förväntad finansiering
Bolagets verksamhet förväntas även fortsättningsvis i huvudsak finansieras genom löpande kassaflöde från den egna operativa verksamheten samt genom ett befintligt kreditavtal med Danske Bank, se avsnitt "*Extern bankfinansiering – Danske Bank*".

### Trender
Bolagets verksamhet påverkas av ett antal olika trender och utvecklingar på de marknader inom vilka Bolaget är verksamt. För mer information om de trender som Bolaget bedömer utgör de viktigaste trenderna fram till dagen för Prospektet, se avsnitt "*Marknadstrender och drivkrafter*".

Nedan beskrivs de viktigaste utvecklingstrenderna avseende försäljning, lager, kostnader och försäljningspriser under perioden från utgången av räkenskapsåret 2025 (den 31 december 2025) till dagen för detta Prospekt. Bolaget har inte noterat några utvecklingstrender avseende produktion.

**Försäljning.** Den positiva golftrenden fortsätter på Bolagets viktigaste marknader, i synnerhet i Sverige och Norge. Antalet aktiva golfare har fortsatt att öka under inledningen av 2026. En kallare vår försenade dock säsongsstarten och påverkade golfbanornas kvalitet negativt. En varmare juni och juli, i kombination med Fotbolls-VM, bedöms ha bidragit till att något färre golfrundor spelades under det första halvåret 2026 jämfört med motsvarande period 2025.

För perioden juli–augusti 2026 minskade Bolagets nettoomsättning med 1,9 procent jämfört med motsvarande period 2025, som utgjorde en stark jämförelseperiod. Utvecklingen förklaras bland annat av det varma och soliga vädret, vilket påverkade försäljningen i Bolagets svenska butiker negativt. Onlineförsäljningen och försäljningen utanför Sverige fortsatte samtidigt att utvecklas positivt, men kompenserade inte fullt ut för den svagare butiksförsäljningen i Sverige. Den positiva marknadstrenden med ett ökande antal golfspelare har fortsatt, och antalet juniormedlemmar i Sverige nådde en ny rekordnivå i augusti 2026.

Inför höstens viktiga försäljningsperioder, däribland Black Week och julhandeln, bedömer Bolaget att det har ett relevant kunderbjudande och en god varutillgänglighet. Den positiva trenden med ett ökande antal yngre golfare har fortsatt under 2026, vilket Bolaget bedömer skapar goda förutsättningar inför dessa försäljningsperioder. Bolaget har dessutom säkerställt tillgång till junior- och startset, som under delar av motsvarande period föregående år var slutsålda.

**Lager.** Bolaget påverkas i viss utsträckning av det geopolitiska läget i Mellanöstern, främst genom ökade containerfraktkostnader och ökad osäkerhet kring leveranstider. Detta kan medföra mer oregelbundna varuflöden och tillfälligt högre lagerbelastning. Bolaget bedömer att det har tillräcklig lagerkapacitet och bemanning för att hantera detta, även om det kräver ökad flexibilitet i den operativa planeringen.

**Kostnader.** Bolaget påverkas av ökade containerfraktkostnader till följd av det geopolitiska läget i Mellanöstern. Effekterna bedöms för närvarande inte vara väsentliga för Bolagets verksamhet eller finansiella ställning.

**Försäljningspriser.** Vissa av Bolagets leverantörer har signalerat produktprishöjningar till följd av det rådande geopolitiska läget och ökade fraktkostnader. Effekterna av dessa prishöjningar bedöms för närvarande inte vara väsentliga för Bolagets verksamhet eller finansiella ställning.

# Förvaltningsberättelse

Bolagets förvaltningsberättelse för räkenskapsåret 2023, Bolagets förvaltningsberättelse för räkenskapsåret 2024 och Bolagets förvaltningsberättelse för räkenskapsåret 2025 införlivas i Prospektet genom hänvisning och utgör därmed en del av Prospektet och ska läsas som en del härav. De delar av dokumenten som inte hänvisas till bedömer Bolaget antingen inte vara relevanta för en investerare eller så återges informationen på annan plats i Prospektet. Informationen som införlivas genom hänvisning finns tillgänglig under Prospektets giltighetstid på Bolagets webbplats dormy.com/sv/investerare. Informationen på webbplatsen ingår inte i Prospektet såvida denna information inte införlivas i Prospektet genom hänvisning.

- Sida 3 (förvaltningsberättelse) i årsredovisning för räkenskapsåret 2023
  https://storage.mfn.se/a/dormy/f5c42312-51f7-402c-b3b1-0340e2f6bada/report-20-pdf-20-20annual-20-2023.pdf
- Sida 2 (förvaltningsberättelse) i årsredovisning för räkenskapsåret 2024
  https://storage.mfn.se/a/dormy/874ae7ed-dbee-42f0-bbf0-42cc7e4c0b53/report-20-pdf-20-20annual-20-2024.pdf
- Sida 2 (förvaltningsberättelse) i årsredovisning för räkenskapsåret 2025
  https://storage.mfn.se/a/dormy/6bc83781-3f7d-4284-9fb6-e546a79250dc/report-20-pdf-20-20annual-20-2025.pdf

Den reviderade historiska finansiella informationen för räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025 presenteras i sin helhet i avsnittet Historisk finansiell information (F-pages) i detta Prospekt och är inte föremål för införlivande genom hänvisning. Den finansiella delårsinformationen för perioden 1 januari 2026 – 30 juni 2026, inklusive jämförelseinformation för motsvarande period 2025, presenteras på motsvarande sätt i F-pages.

De förvaltningsberättelser som införlivas i Prospektet genom hänvisning är upprättade i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). I förvaltningsberättelsernas flerårsöversikter redovisas två nyckeltal beräknade i enlighet med K3: *resultat efter finansiella poster och soliditet*. Bolaget bedömer att dessa nyckeltal inte längre ger relevant information för investerare eftersom Bolaget i samband med övergången till International Financial Reporting Standards (IFRS) såsom de antagits av EU numera tillämpar andra begrepp och mått – bland annat används *resultat före skatt* i stället för *resultat efter finansiella poster*. Till följd av skillnader mellan K3 och IFRS – däribland behandlingen av leasingavtal enligt IFRS 16, som medför att leasingskulder aktiveras i balansräkningen och därigenom påverkar såväl *soliditet* som *resultat efter finansiella poster* – skulle även en beräkning av dessa nyckeltal i ett IFRS-sammanhang ge ett annat utfall än vad som redovisas i förvaltningsberättelserna. Dessa nyckeltal återfinns därför inte i avsnittet ”Historisk finansiell information” (F-pages) eller i avsnittet ”Utvald historisk finansiell information”, vilka i stället presenterar Bolagets finansiella information och nyckeltal i enlighet med IFRS. Investerare uppmanas att beakta dessa skillnader vid läsning av förvaltningsberättelserna.

# Rörelsekapitaluttalande

Det är Bolagets bedömning att det befintliga rörelsekapitalet är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov under den kommande tolvmånadersperioden. Rörelsekapital i detta sammanhang definieras som Bolagets möjlighet att få tillgång till likvida medel i syfte att fullgöra sina betalningsförpliktelser varefter de förfaller till betalning.

# Villkor för värdepapperen

## Information om aktien

Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet uppgå till lägst 510 000 kronor och högst 2 040 000 kronor, fördelat på lägst 15 000 000 aktier och högst 60 000 000 aktier. Bolagets aktier utgörs av ett aktieslag. Per den 31 december 2025 uppgick Bolagets aktiekapital till 500 000 kronor, fördelat på 5 000 aktier med ett kvotvärde om 100 kronor per aktie, vilket motsvarar samma aktiekapital och antal aktier som vid ingången av räkenskapsåret 2025. Sedan den 31 december 2025 och fram till dagen för detta Prospekt har Bolagets extra bolagsstämma den 4 augusti 2026 beslutat om (i) en fondemission varigenom aktiekapitalet ökades med 10 000 kronor, från 500 000 kronor till 510 000 kronor, utan utgivande av nya aktier, samt (ii) en uppdelning av aktier (split) innebärande att varje befintlig aktie delades upp i 3 000 aktier. Till följd av fondemissionen och spliten uppgår Bolagets aktiekapital per dagen för detta Prospekt till 510 000 kronor, fördelat på 15 000 000 aktier.

Inga finansiella instrument finns utgivna som kan orsaka utspädning. Aktierna är denominerade i svenska kronor och kvotvärdet per aktie är 0,034 kronor. ISIN-koden för Bolagets aktier är SE0030285227. Bolagets aktier har emitterats i enlighet med svensk rätt (aktiebolagslagen (2005:551)), är fullt betalda och fritt överlåtbara. Aktierna är inte föremål för erbjudanden som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden avseende aktierna i Bolaget under innevarande eller föregående räkenskapsår. Bolaget innehar inga egna aktier.

## Central värdepapperscentral

Aktierna i Bolaget är registrerade i ett avstämningsregister i enlighet med lagen om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument (1998:1479). Registret förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. ISIN-koden för Bolagets aktier är SE0030285227.

## Vissa rättigheter förknippade med aktierna

De rättigheter som är förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av Bolagets bolagsordning, kan endast ändras i enlighet med förfaranden som anges i aktiebolagslagen.

### Rösträtt

Varje aktie berättigar till en röst vid bolagsstämma. Varje aktieägare har rätt att rösta i proportion till antalet aktier som innehas (pro rata) av aktieägaren i Bolaget.

### Företrädesrätt till nya aktier, m.m.

Om Bolaget emitterar nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler i samband med en kontant- eller kvittningsemission, har aktieägarna företrädesrätt vad gäller att teckna sig för sådana värdepapper i proportion till det antal aktier de innehar före emissionen. Per datumet för detta Prospekt finns det inget i Bolagets bolagsordning som begränsar möjligheten att emittera nya aktier, teckningsoptioner eller konvertibler med undantag för gränserna för antalet aktier och aktiekapitalet.

### Rätt till utdelning och överskott i händelse av likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av att Bolaget träder i likvidation. Beslut om eventuell utdelning fattas av bolagsstämman. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade att motta utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan även ske i annat vederlag än kontantutdelningar (sakutdelning). Om en aktieägare inte kan betalas genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och begränsas endast genom regler om en preskriptionstid på tio år. Om fordran skulle preskriberas förfaller utdelningsbeloppet till Bolaget. Såvida det inte förekommer några möjliga begränsningar som föreskrivs av banker eller clearingsystem i relevant jurisdiktion, finns det inga begränsningar gällande rätt till utdelning för aktieägare som är bosatta utanför Sverige. Aktieägare med begränsad skattskyldighet i Sverige är dock normalt föremål för svensk källskatt.

### Inlösen och omvandling

Bolagets bolagsordning innehåller inga inlösenförbehåll. Bolagets bolagsordning innehåller inte heller några omvandlingsförbehåll och aktierna kan inte omvandlas till något annat slag av värdepapper.

## Bemyndiganden

Per dagen för Prospektet finns det inga bemyndiganden för styrelsen att besluta om emissioner.

## Begränsningar av överlåtbarhet

Samtliga aktier är fritt överlåtbara och aktierna är inte föremål för några överlåtelsebegränsningar.

## Viktig information om beskattning

Skattelagstiftningen i investerarens hemland och i Sverige kan påverka de eventuella intäkter som erhålls från aktier i Bolaget. Beskattning av utdelning och kapitalinkomster samt regler om kapitalförluster i samband med avyttring av värdepapper beror på den enskilde investerarens särskilda förhållanden. Skilda regler gäller för olika kategorier skattskyldiga och för olika typer av investeringsformer. Varje investerare bör därmed anlita en skatterådgivare för att få information om specifika

skatteföljder som kan uppstå i det enskilda fallet, inklusive tillämpningen och effekten av utländska skatteregler och skatteavtal.

## Information om Säljande Aktieägare

Den Säljande Aktieägaren, Stymie Invest AB, erbjuder sammanlagt 6 215 000 befintliga aktier i Erbjudandet.

*Stymie Invest AB*
Organisationsnummer: 556648-9893
Adress: Salamandervägen 29, 702 36 Örebro
Registreringsland och jurisdiktion: Sverige
LEI-kod: 8945009WG0IIV6FN9470

## Information om offentliga uppköpserbjudanden och inlösen av minoritetsaktier

### Allmänt

Takeover-regler för vissa handelsplattformar som utfärdats av Aktiemarknadens självregleringskommitté ("**Takeover-reglerna**") ska tillämpas på offentliga uppköpserbjudanden avseende bolag vars aktier handlas på handelsplattformarna Nasdaq First North, Nordic SME och Spotlight Stock Market. Takeover-reglerna innehåller i allt väsentligt motsvarande regler som de som gäller för bolag vars aktier är upptagna till handel på en reglerad marknad enligt lagen (2006:451) om offentliga uppköpserbjudanden på aktiemarknaden ("**LUA**") samt takeover-reglerna för bolag vars aktier handlas på reglerad marknad. Ett bolag som avser att lämna ett uppköpserbjudande avseende aktier eller andra värdepapper i ett noterat bolag måste åta sig gentemot den relevanta marknadsplatsen att följa Takeover-reglerna.

Takeover-reglerna innehåller bland annat en reglering av hur budgivaren och målbolagets styrelse ska agera i samband med ett offentligt uppköpserbjudande och hur erbjudandehandlingar och annan information till marknaden ska utformas och offentliggöras. Reglerna syftar bland annat till att säkerställa att alla innehavare av värdepapper av samma slag ska behandlas lika samt att aktieägarna i målbolaget ska ges tillräckligt med tid och information för att kunna fatta ett välgrundat beslut om erbjudandet.

Takeover-reglerna innehåller även bestämmelser om s.k. försvarsåtgärder. När styrelsen eller verkställande direktören har grundad anledning att anta att ett offentligt uppköpserbjudande är nära förestående, eller när ett erbjudande har lämnats, får målbolaget inte utan bolagsstämmans beslut vidta åtgärder som är ägnade att försämra förutsättningarna för erbjudandets lämnande eller genomförande. Målbolaget har dock alltid rätt att söka efter alternativa erbjudanden.

Konkurrenslagen (2008:579) innehåller regler om kontroll av företagskoncentrationer som också är tillämpliga i fråga om offentliga uppköpserbjudanden. Regelverket innebär att koncentrationer där de berörda företagens årsomsättningar överstiger vissa tröskelvärden ska anmälas till Konkurrensverket. En företagskoncentration som antas leda till påtagligt skadliga effekter på konkurrensen kan förbjudas av Konkurrensverket. Ett offentligt uppköpserbjudande villkoras därför normalt av att erforderliga tillstånd, godkännanden, beslut och andra åtgärder från myndigheter har erhållits.

### Budplikt

Takeover-reglerna innehåller också regler om obligatoriska uppköpserbjudanden (så kallad budplikt). Budplikt innebär att den som förvärvat minst 30 procent av rösterna för samtliga aktier i ett aktiemarknadsbolag måste lämna ett budpliktsbud på resterande aktier i bolaget. Syftet med budpliktsreglerna är att aktieägarna i ett bolag som får en ny kontrollägare ska få möjlighet att lämna bolaget. Nedan redogörs kortfattat för aktieägarnas rättigheter och skyldigheter i samband med ett budpliktsbud enligt Takeover-reglerna. Reglerna rörande frivilliga erbjudanden gäller, med vissa undantag, även vid ett erbjudande till följd av budplikt. Vid ett budpliktsbud gäller dock också följande:

- erbjudandet ska avse samtliga aktier i målbolaget
- alla aktieägare ska ha möjlighet att få vederlag i form av kontant betalning
- budgivaren får endast villkora erbjudandet av att nödvändiga myndighetstillstånd erhålls, samt att
- acceptfristen för erbjudandet endast får förlängas om utbetalningen av vederlaget till de som redan accepterat erbjudandet inte fördröjs.

### Tvångsinlösen

22 kap. aktiebolagslagen (2005:551) innehåller bestämmelser om inlösen av minoritetsaktier (så kallad tvångsinlösen) som innebär att en aktieägare som innehar mer än nio tiondelar av aktierna i ett aktiebolag (härefter majoritetsägaren) har rätt att lösa in återstående aktier från de övriga aktieägarna. Majoritetsägaren är också skyldig att lösa in en minoritetsägares aktier om minoritetsägaren begär det. Nedan redogörs kortfattat för aktieägarnas rättigheter och skyldigheter i samband med ett tvångsinlösenförfarande.

En tvist om huruvida det finns en rätt eller skyldighet till inlösen eller om lösenbeloppets storlek ska avgöras genom skiljeförfarande enligt de särskilda regler som följer av 22 kap. aktiebolagslagen samt lagen (1999:116) om skiljeförfarande. Minoritetsägarna har möjlighet att utse en gemensam skiljeman. Om så inte sker ska styrelsen begära att Bolagsverket utser en god man vars uppdrag är att utse en gemensam skiljeman för minoritetsägarna samt bevaka minoritetsägarnas rätt i inlösentvisten. En minoritetsägare har också möjlighet att föra sin egen talan i skiljeförfarandet.

Innan frågan om lösenbeloppet slutligt har prövats kan skiljenämnden på yrkande av majoritetsägaren, i en särskild skiljedom, besluta om förhandstillträde till aktierna. Detta innebär att aktierna överlåts till majoritetsägaren och att majoritetsägaren får utöva de rättigheter som aktierna ger från den tidpunkt då domen om förhandstillträde vinner laga kraft eller, om skiljenämnden beslutat det, från tidpunkten för beslutet.

Majoritetsägaren ska betala arvodet till skiljemännen och den gode mannen. En minoritetsägare som för sin egen talan i skiljeförfarandet har också rätt att få ersättning för sina kostnader från majoritetsägaren.

Inga offentliga uppköpserbjudanden avseende Bolagets aktier har lämnats av tredje part under det senaste räkenskapsåret eller under innevarande räkenskapsår.

# Villkor och anvisningar

## Erbjudandet

Erbjudandet omfattar 6 215 000 befintliga aktier som erbjuds av Säljande Aktieägare, motsvarande ett totalt värde om cirka 435 MSEK.

Erbjudandet är uppdelat i två delar:

- Erbjudandet till allmänheten i Sverige[1)]
- Erbjudandet till institutionella investerare i Sverige och internationellt[2)]

Aktierna i Erbjudandet kommer att handlas under ISIN-koden SE0030285227. Utfallet av Erbjudandet förväntas offentliggöras genom ett pressmeddelande omkring den 24 september 2026.

## Övertilldelningsoption

I syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet har Säljande Aktieägare lämnat en övertilldelningsoption till ABG Sundal Collier, vilken berättigar ABG Sundal Collier att senast 30 dagar från första dagen för handel i Bolagets aktie på Nasdaq First North Premier begära att Säljande Aktieägare säljer ytterligare högst 932 250 aktier, motsvarande högst 15 procent av antalet aktier i Erbjudandet, till ett pris motsvarande Erbjudandepriset. Om Övertilldelningsoptionen utnyttjas till fullo kommer Erbjudandet att omfatta högst 7 147 250 aktier, vilket motsvarar cirka 47,6 procent av aktierna och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande. Övertilldelningsoptionen får endast utnyttjas i syfte att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet.

## Fördelning av Aktier

Fördelningen av aktier mellan de två delarna i Erbjudandet kommer att ske med hänsyn tagen till efterfrågan. Fördelningen kommer att beslutas av Bolagets styrelse i samråd med ABG Sundal Collier.

## Erbjudandepris

Erbjudandepriset är 70 SEK per aktie och har fastställts av Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med ABG Sundal Collier baserat på de diskussioner som föregått de åtaganden som gjorts av Cornerstone-investerarna, kontakter med andra investerare, rådande marknadsförhållanden, en jämförelse med marknadspriset för andra jämförbara noterade bolag samt uppskattningar om Bolagets affärsmöjligheter och vinstutsikter. Courtage utgår ej vid förvärv av aktier i Erbjudandet.

## Åtaganden från Cornerstone-investerare i Erbjudandet

Cornerstone-investerarna, vilka framgår av tabellen nedan, har åtagit sig att förvärva totalt 1 500 000 aktier motsvarande ett belopp om cirka 105 MSEK, vilket motsvarar cirka 24,1 procent av Erbjudandet (under förutsättning att Erbjudandet fulltecknas exklusive Övertilldelningsoptionen), eller 10,0 procent av antalet aktier i Bolaget. Dessa åtaganden ingicks under september 2026. Cornerstone-investerarnas åtagande är förenat med vissa sedvanliga villkor. Däribland ska samtliga villkor för upptagande till handel av Bolagets aktier vara uppfyllda senast första dag för handel.

| Cornerstone-investerare | Tecknings-åtagande, antal aktier | Tecknings-åtagande, MSEK | Andel av aktier i Erbjudandet, % | Ägande efter Erbjudandet (kapital och röster, %) |
|---|---|---|---|---|
| Carnegie Fonder | 500 000 | 35 | 8,0 | 3,3 |
| Cicero Fonder | 571 429 | 40 | 9,2 | 3,8 |
| Familjen Hielte* | 428 571 | 30 | 6,9 | 2,9 |
| **Totalt** | **1 500 000** | **105** | **24,1** | **10,0** |

* Agneta Hielte, Cecilia Hielte Kallenberg och Victor Hielte.

Åtagandena är inte säkerställda genom pantsättning, spärrmedel eller något liknande arrangemang. Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare bedömer dock att de som har ingått åtagande att förvärva aktier i Erbjudandet har god kreditvärdighet och således kommer att kunna infria sina respektive åtaganden.

Vad avser personer som avser att teckna sig för mer än fem (5) procent av Erbjudandet hänvisas till avsnittet "Åtaganden från Cornerstone-investerare i Erbjudandet" ovan, varav framgår att Carnegie Fonder har åtagit sig att förvärva 500 000 aktier (8,0 procent av Erbjudandet), Cicero Fonder har åtagit sig att förvärva 571 429 aktier (9,2 procent av Erbjudandet) och Familjen Hielte har åtagit sig att förvärva 428 571 aktier (6,9 procent av Erbjudandet). Såvitt Bolaget känner till avser vissa av Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare att direkt eller indirekt teckna sig för aktier i Erbjudandet. Därutöver kan även närstående till befintliga aktieägare komma att teckna sig för aktier i Erbjudandet.

## Erbjudandet till allmänheten i Sverige

Anmälan från allmänheten i Sverige om förvärv av aktier ska ske under perioden 16 september 2026 till och med klockan 15:00 den 23 september 2026. För att anmälan ska vara giltig måste den göras i enlighet med de instruktioner som lämnas av respektive emissionsinstitut eller distributör.

I händelse av att Erbjudandet övertecknas kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Tilldelning av aktier är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan görs.

Från och med den 3 januari 2018 behöver alla juridiska personer en global identifieringskod, så kallad Legal Entity Identifier (LEI), för att kunna genomföra en värdepappers-transaktion. För att göra en giltig anmälan krävs därför att

1) Till allmänheten räknas privatpersoner och juridiska personer i Sverige som anmäler sig för förvärv av högst 16 000 aktier.
2) Till institutionella investerare räknas privatpersoner och juridiska personer som anmäler sig för förvärv av fler än 16 000 aktier.

juridiska personer innehar och uppger sin LEI-kod. Fysiska personer behöver istället ta reda på sitt NID-nummer (National ID eller National Client Identifier) för att kunna förvärva aktier inom ramen för Erbjudandet. Om sådant nummer inte anges kan banken eller förvaltaren vara förhindrad att utföra transaktionen. För mer information om LEI och NID hänvisas till respektive bank eller förvaltare.

Bolagets styrelse, i samråd med ABG Sundal Collier och Säljande Aktieägare, förbehåller sig rätten att förlänga anmälningsperioden. En sådan eventuell förlängning kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden.

## Anmälan om förvärv av aktier via Avanza

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

Kunder hos Avanza kan anmäla sig för förvärv av aktier via Avanzas internettjänst. Anmälan hos Avanza kan göras från och med den 16 september 2026 till och med den 23 september 2026 kl. 15:00. För att inte förlora rätten till eventuell tilldelning ska depåkunder hos Avanza ha tillräckliga likvida medel tillgängligt på angivet konto från och med den 23 september 2026 kl. 15:00 till och med likviddagen som beräknas vara den 28 september 2026. Mer information om anmälningsförfarandet via Avanza finns tillgängligt på Avanzas webbplats (www.avanza.se).

## Minsta förvärvspost

Anmälan om förvärv av aktier ska avse lägst 100 aktier, motsvarande 7 000 SEK och därefter i jämna poster om tio (10) aktier.

## Erbjudandet till institutionella investerare

Anmälan från institutionella investerare i Sverige och internationellt kommer att ske genom ett särskilt anmälningsförfarande under perioden 16 september 2026 till och med 23 september 2026. Institutionella investerare som önskar delta i Erbjudandet ska kontakta ABG Sundal Collier för ytterligare information och instruktioner. Bolagets styrelse, i samråd med ABG Sundal Collier och Säljande Aktieägare, förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningsperioden för institutionella investerare. En sådan eventuell förändring kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden.

Bolagets styrelse, i samråd med ABG Sundal Collier och Säljande Aktieägare, förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningsperioden för institutionella investerare. En sådan eventuell förändring kommer att offentliggöras genom pressmeddelande före utgången av anmälningsperioden. Intresseanmälningar från institutionella investerare är inte bindande och tilldelning beslutas av Bolagets styrelse i samråd med ABG Sundal Collier och Säljande Aktieägare.

## Anställda i Dormy

Anställda i Dormy kan komma att erbjudas möjlighet att förvärva aktier inom ramen för Erbjudandet. Förvärv av aktier ska ske i enlighet med de instruktioner som lämnas av Bolaget. Tilldelning till anställda i Dormy kommer att beslutas särskilt och kan komma att omfatta aktier till ett sammanlagt värde om högst 30 000 SEK per anställd.

## Tilldelning

Beslut om tilldelning av aktier fattas av Bolagets styrelse och Säljande Aktieägare i samråd med ABG Sundal Collier, varvid målet kommer att vara att uppnå en god institutionell ägarbas och en bred spridning bland allmänheten för att underlätta en regelbunden och likvid handel med Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. I händelse att Erbjudandet överteckna kan anmälan resultera i utebliven tilldelning eller tilldelning av ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval.

## Tilldelning till allmänheten

Tilldelning av aktier är inte beroende av när under anmälningsperioden anmälan görs. I händelse av överteckning kan tilldelning komma att utebli eller ske med ett lägre antal aktier än anmälan avser, varvid tilldelning helt eller delvis kan komma att ske genom slumpmässigt urval. Anmälningar från vissa kunder hos ABG Sundal Collier kan komma att särskilt beaktas. Dessutom kan anställda och vissa närstående parter i Bolaget samt kunder till ABG Sundal Collier beaktas separat vid tilldelning. Tilldelning kan även komma att ske till anställda i ABG Sundal Collier, dock utan att dessa prioriteras. Tilldelningen sker i sådana fall i enlighet med lagstiftning och Föreningen Svensk Värdepappersmarknads regler.

## Tilldelning till institutionella investerare

Vid beslut om tilldelning av aktier inom ramen för Erbjudandet till institutionella investerare kommer, som ovan nämnts, eftersträvas att Bolaget får en god institutionell ägarbas. Fördelning bland de institutioner som lämnat intresseanmälan sker helt diskretionärt. Cornerstone-investerarna är emellertid garanterade tilldelning i enlighet med sina respektive åtaganden.

## Besked om tilldelning och betalning

Resultatet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom pressmeddelande omkring den 24 september 2026 samt finnas tillgängligt på Bolagets hemsida.

### Anmälningar inkomna till Avanza

De som anmält sig via Avanzas internettjänst erhåller besked om tilldelning genom att tilldelat antal aktier bokas mot debitering av likvid på angivet konto, vilket beräknas ske omkring kl. 09:00 den 24 september 2026. För den som är kund hos Avanza kommer likvid för tilldelade aktier att dras senast på likviddagen den 28 september 2026. Observera att likvida medel för betalning av tilldelade aktier ska finnas disponibla på angivet konto från och med kl. 15:00 den 23 september 2026 till och med den 28 september 2026.

## Bristande eller felaktig betalning

Om full betalning inte erläggs inom föreskriven tid kan tilldelade aktier komma att överlåtas till någon annan. Skulle försäljningspriset vid en sådan överlåtelse komma att understiga Erbjudandepriset kan den som ursprungligen erhöll tilldelning av dessa aktier komma att få svara för mellanskillnaden.

## Registrering och redovisning av tilldelade och betalda aktier

Registrering av tilldelade och betalade aktier hos Euroclear Sweden beräknas, för såväl institutionella investerare som för allmänheten i Sverige, ske omkring den 28 september 2026, varefter Euroclear Sweden sänder ut en avi som utvisar det antal aktier i Bolaget som har registrerats på mottagarens VP-konto, servicekonto eller investeringssparkonto. Avisering till aktieägare vars innehav är förvaltarregistrerat sker i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

## Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier

Besked om tilldelning av aktier förväntas offentliggöras omkring den 24 september 2026. Efter det att betalning för tilldelade aktier har mottagits av Avanza kommer vederbörligen betalda aktier att överföras till av förvärvaren anvisat VP-konto, servicekonto, investeringssparkonto, kapitalförsäkring eller motsvarande. Den tid som erfordras för överföring av betalning och registrering av tilldelade aktier kan innebära att förvärvaren inte kommer att ha tilldelade aktier tillgängliga på anvisat konto förrän tidigast den 28 september 2026.

Handel i Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier beräknas påbörjas den 24 september 2026. Det faktum att aktierna möjligtvis inte finns tillgängliga på investerarens anvisade konto eller depå förrän tidigast den 28 september 2026 kan innebära att investeraren inte har möjlighet att sälja dessa aktier på Nasdaq First North Premier från och med den första handelsdagen, utan först när aktierna finns tillgängliga på anvisat konto eller depå.

## Stabiliseringsåtgärder

I samband med Erbjudandet kan ABG Sundal Collier, i egenskap av stabiliseringsansvarig, komma att genomföra transaktioner som är utformade för att upprätthålla marknadspriset på Bolagets aktier på en nivå över det som annars skulle råda på den öppna marknaden. Sådana stabiliseringstransaktioner kan komma att genomföras på Nasdaq First North Premier, OTC-marknaden eller på annat sätt och kan komma att genomföras när som helst under perioden som börjar på första dagen för handel i aktierna på Nasdaq First North Premier och avslutas senast 30 kalenderdagar därefter. ABG Sundal Collier har dock ingen skyldighet att vidta stabiliseringsåtgärder och det finns ingen garanti för att stabiliseringsåtgärder kommer att genomföras. Under inga omständigheter kommer transaktioner att genomföras till ett pris högre än priset i Erbjudandet. För att möjliggöra stabiliseringsåtgärder, kan ABG Sundal Collier använda Övertilldelningsoptionen för att övertilldela aktier.

## Offentliggörande av utfallet av Erbjudandet

Det slutgiltiga utfallet av Erbjudandet kommer att offentliggöras genom ett pressmeddelande vilket kommer finnas tillgängligt på Bolagets hemsida, www.dormy.com, omkring den 24 september 2026.

## Rätt till utdelning

Aktierna medför rätt till utdelning, i den mån utdelning beslutas, för första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att aktierna tagits upp till handel. Utbetalning av eventuell utdelning ombesörjs av Euroclear.

## Notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier

Bolagets styrelse har beslutat att ansöka om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Under förutsättning att Nasdaq godkänner Bolagets ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier beräknas första handelsdag vara den 24 september 2026. Detta innebär att handel kan komma att påbörjas innan aktier överförs till förvärvarens servicekonto, VP-konto, investeringssparkonto, kapitalförsäkring eller liknande och i vissa fall före avräkningsnota erhålls, för ytterligare information se avsnittet "*Viktig information rörande möjligheten att sälja tilldelade aktier*". Detta innebär även att handeln på Nasdaq First North Premier kommer att inledas innan villkoren för Erbjudandets fullföljande har uppfyllts. Den handel som sker i Bolagets aktier innan villkoren för Erbjudandet har uppfyllts, det vill säga fram till och med den 28 september 2026, kommer därmed att vara villkorad av Erbjudandets fullföljande. Om Erbjudandet inte fullföljs ska eventuella levererade aktier återlämnas och eventuella betalningar återgår. Kortnamnet (tickern) för Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier kommer att vara DORMY.

## Begränsningar av Erbjudandet

Observera att till följd av restriktioner i värdepapperslagstiftningen i Australien, Japan, Kanada, USA, Nya Zeeland, Sydafrika, Hongkong, Schweiz, Singapore eller någon annan jurisdiktion där sådan distribution kräver ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder utöver de som följer av svensk rätt eller annars strider mot tillämpliga regler i sådan jurisdiktion eller inte kan ske utan tillämpning av undantag från sådan åtgärd, riktas inget erbjudande att förvärva aktier till personer eller företag med registrerad adress i något av dessa länder. Anmälan om förvärv av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig.

## Villkor för Erbjudandets fullgörande

Bolagets styrelse, i samråd med ABG Sundal Collier och Säljande Aktieägare, förbehåller sig rätten att återkalla Erbjudandet för de fall det anses vara olämpligt att genomföra Erbjudandet. Erbjudandet är villkorat av att intresset för Erbjudandet, enligt styrelsens bedömning i samråd med ABG Sundal Collier och Säljande Aktieägare, är tillräckligt stort för att skapa nödvändiga förutsättningar för en ändamålsenlig handel med aktierna i Bolaget, samt att Nasdaq First North Premier spridningskrav uppfylls genom Erbjudandet samt att sedvanligt placeringsavtal ingås mellan Bolaget, Säljande Aktieägare och ABG Sundal Collier. Erbjudandet är vidare villkorat av att inga händelser inträffar som bedöms kunna ha så väsentligt negativ inverkan på Bolaget, dess verksamhet och affärsutsikter, att Erbjudandet är olämpligt att genomföra, samt att Cornerstone-investerarna har uppfyllt sina respektive åtaganden i enlighet med vad som beskrivs i Prospektet. Om ovanstående villkor inte uppfylls kan Erbjudandet komma att avbrytas. Ett eventuellt avbrytande av Erbjudandet enligt ovan kommer att meddelas genom pressmeddelande så snart som möjligt och senast den 28 september 2026.

## Lock up-avtal

Stymie Invest AB (Säljande Aktieägare) samt Bolagets verkställande direktör Anders Wall och samtliga andra ledande befattningshavare och styrelseledamöter i Bolaget har åtagit sig att, med sedvanliga undantag, inte sälja, pantsätta eller på annat sätt överlåta aktier i Bolaget, eller genomföra andra transaktioner med motsvarande ekonomisk effekt, under en period om 360 dagar från och med den första handelsdagen för Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Bolaget har åtagit sig att, med sedvanliga undantag, inte besluta om emission av aktier, teckningsoptioner eller konvertibler, eller vidta andra åtgärder med motsvarande utspädande effekt, under en period om 180 dagar från och med den första handelsdagen.

Sedvanliga undantag från lock-up-åtagandena inkluderar bland annat accepterande av ett offentligt uppköpserbjudande avseende samtliga aktier i Bolaget, överlåtelse av aktier till bolag inom samma koncern som aktieägaren, överlåtelse till en kapitalförsäkring eller ett investeringssparkonto för vilket aktieägaren är förmånstagare, utdelning av aktier till närstående samt överlåtelse som krävs enligt lag eller myndighetsbeslut. ABG Sundal Collier har rätt att, efter eget skriftligt samtycke, medge undantag från lock-up-åtagandena i enskilda fall. Sådant skriftligt samtycke kan lämnas exempelvis i samband med transaktioner som ABG Sundal Collier bedömer inte påverkar marknaden för Bolagets aktier negativt.

Lock-up-avtalen ingicks den 8 september 2026. Efter utgången av respektive lock-up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket i förekommande fall kan påverka marknadspriset på aktien.

## Viktig information angående NID och LEI

Enligt Europaparlamentets och rådets direktiv 2011/61/EU behöver alla investerare från och med den 3 januari 2018 ha en global identifieringskod för att kunna genomföra en värdepapperstransaktion. Dessa krav medför att juridiska personer behöver ansöka om registrering av LEI-kod och fysiska personer behöver ta reda på sitt NID-nummer (Nationellt ID eller National Client Identifier) för att kunna förvärva aktier i Erbjudandet. Observera att det är aktieförvärvarens juridiska status som avgör om en LEI-kod eller ett NID-nummer behövs samt att Avanza kan vara förhindrad att utföra transaktionen åt personen i fråga om LEI-kod eller NID-nummer (såsom tillämpligt) inte tillhandahålls. Juridiska personer som behöver skaffa en LEI-kod kan vända sig till någon av de leverantörer som finns på marknaden. Instruktioner för det globala LEI-systemet finns på följande hemsida: www.gleif.org/en/about-lei/get-an-lei-find-lei-issuing-organizations. För fysiska personer som enbart har svenskt medborgarskap består NID-numret av beteckningen "SE" följt av personens personnummer. Om personen i fråga har flera eller något annat än svenskt medborgarskap kan NID-numret vara någon annan typ av nummer.

De som avser förvärva aktier i Erbjudandet uppmanas att ansöka om registrering av en LEI-kod (juridiska personer) eller ta reda på sitt NID-nummer (fysiska personer) i god tid då denna information behöver anges vid anmälan.

## Information om behandling av personuppgifter

### Avanza

Den som förvärvar aktier i Erbjudandet kommer att lämna personuppgifter till Avanza. Personuppgifter som lämnats till Avanza kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang i Avanza. Även personuppgifter som inhämtas från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Avanza samarbetar. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Avanza, som också tar emot begäran om rättelse av personuppgifter. För mer information kring Avanzas behandling av personuppgifter, se https://www.avanza.se/sakerhet-villkor/behandling-av-personuppgifter.html. Adressinformation kan komma att inhämtas av Avanza genom en automatisk process hos Euroclear.

## Övrig information

Att ABG Sundal Collier är Sole Global Coordinator innebär inte i sig att ABG betraktar den som anmält sig i Erbjudandet ("Förvärvaren") som kund hos banken för placeringen. Förvärvaren betraktas för investeringen som kund endast om banken har lämnat råd till förvärvaren om investeringen eller annars har kontaktat förvärvaren individuellt om investeringen. Följden av att ABG inte betraktar förvärvaren som kund för investeringen är att reglerna om skydd för investerare i lagen (2007:528) om värdepappersmarknaden inte kommer att tillämpas på investeringen. Detta innebär bland annat att varken så kallad kundkategorisering eller så kallad passandebedömning kommer att ske beträffande investeringen. Förvärvaren ansvarar därmed själv för att denne har tillräckliga erfarenheter och kunskaper för att förstå de risker som är förenade med investeringen.

# Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

## Styrelsen och styrelsens arbetsformer

Bolagets styrelse består för närvarande av styrelseordförande Kenneth Bengtsson, Mats Hedlund, Jesper Alm och Tove Bångstad. Samtliga stämmovalda styrelseledamöter är valda för tiden intill slutet av den årsstämma som hålls under år 2027. Nedan redovisas detaljerade uppgifter om styrelseledamöterna, bland annat erfarenhet, pågående och avslutade uppdrag, samt innehav i Bolaget. Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress Salamandervägen 29, 702 36 Örebro.

### Kenneth Bengtsson, styrelseordförande

Styrelseordförande sedan 2026

Födelseår: 1961

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:**

Koncernchef och olika befattningar inom ICA koncernen under mer än 30 år.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:**

Styrelseordförande och styrelseledamot i Clas Ohlsson Aktiebolag, Lyko Group AB, JY Holding AB (publ), SJ AB, World Childhood Foundation och Stiftelsen Glada Hudik-teatern. Styrelseledamot i Synsam AB. Styrelseledamot och verkställande direktör i NM 24 i Stockholm AB.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:**

Styrelseledamot och styrelseordförande i Mio AB, Diaverum AB, Envirotainer Holding AB och Supernormal Greens AB (publ). Styrelseledamot i Herenco Aktiebolag och tt2 Aktiebolag.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:**

Kenneth Bengtsson äger inga aktier i Bolaget.[1)]

Kenneth Bengtsson är oberoende i förhållande till Bolaget, bolagsledningen och Bolagets större aktieägare.

### Mats Hedlund, styrelseledamot

Styrelseledamot sedan 1994

Födelseår: 1974

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:**

Grundare av Dormy och mångårig erfarenhet inom logistik inom Bolaget, särskilt i rollen som strategisk inköpare.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:**

Styrelseledamot och styrelseordförande i Dormy Golf & Fashion Aktiebolag. Styrelseledamot i Stymie Invest AB, Stymie Holding AB, Dormy Golf International AB, Stymie Group AB, Stymie Palmbohult Group AB, Askersunds Golfklubb Fastigheter AB, Askersunds Golfklubb Resort AB och Molitor Holding AB. Styrelseledamot och verkställande direktör i Askersunds Golfklubb Aktiebolag.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:**

Styrelseledamot i Club House Restaurant AB och Niam VIII Palmbohult Fastighet AB.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:**

Mats Hedlund äger 50 procent av aktierna i Stymie Invest AB, som i sin tur äger 96 procent av aktierna i Bolaget.

Mats Hedlund är beroende i förhållande till Bolaget, bolagsledningen och Bolagets större aktieägare.

[1)] Kenneth Bengtsson innehar 42 857 köpoptioner inom ramen för Köpoptionsprogrammet, se avsnitt "Legala frågor, ägarförhållanden och kompletterande information".

### Jesper Alm, styrelseledamot

Styrelseledamot sedan 2026

Födelseår: 1975

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:** CFO på RevolutionRace sedan 2021.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:** Styrelseledamot i bolag inom RVRC Holding AB-koncernen samt EMARVI AB och SnigelDesign AB.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:** Styrelseledamot i GRANGEX AB (publ) och Draupner Energy AB.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:** Jesper Alm äger inga aktier i Bolaget.[1)]

Jesper Alm är oberoende i förhållande till Bolaget, bolagsledningen och Bolagets större aktieägare.

### Tove Bångstad, styrelseledamot

Styrelseledamot sedan 2026

Födelseår: 1961

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:** Verkställande direktör på Amundi Asset Management, Sweden Filial.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:** Styrelseledamot och styrelseordförande i FCG Fonder AB. Styrelseledamot i Casisanic AB.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:** Inga avslutade uppdrag under de senaste fem åren.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:** Tove Bångstad äger inga aktier i Bolaget.[2)]

Tove Bångstad är oberoende i förhållande till Bolaget, bolagsledningen och Bolagets större aktieägare.

[1)] Jesper Alm innehar 34 286 köpoptioner inom ramen för Köpoptionsprogrammet, se avsnitt "Legala frågor, ägarförhållanden och kompletterande information".
[2)] Tove Bångstad innehar 25 714 köpoptioner inom ramen för Köpoptionsprogrammet, se avsnitt "Legala frågor, ägarförhållanden och kompletterande information".

## Ledande befattningshavare

### Anders Wall, VD

VD sedan 2011 (anställd sedan 1997)

Födelseår: 1979

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:** Mångårig erfarenhet från arbete vid Golfshopen Askersund GK (vilken ägs av Dormy). Erfarenhet från arbete med inköp på Dormy 2005–2008 samt erfarenhet som försäljningschef på Dormy 2008–2011. Delägare på Dormy sedan 2018.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:** Verkställande direktör i Dormy Golf & Fashion Aktiebolag. Styrelseledamot i Dormy Corporation AB och Steilhang Invest AB. Styrelseledamot och verkställande direktör i Dormy Golf International AB.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:** Inga avslutade uppdrag under de senaste fem åren.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:** Anders Wall äger 600 000 aktier, motsvarande 4 procent av aktierna, i Bolaget.[1)]

### Adam Molin, CFO

CFO sedan 2026 (anställd sedan 2016)

Födelseår: 1996

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:** Mångårig erfarenhet inom ekonomi på Dormy sedan 2016.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:** Inga pågående uppdrag.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:** Inga avslutade uppdrag under de senaste fem åren.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:** Adam Molin äger inga aktier i Bolaget.

### Mats Hedlund, Strategisk inköpare

Strategisk inköpare sedan 2002 (anställd sedan 1994)

Se styrelseavsnittet ovan.

### Joanna Sande, HR-chef

HR-chef sedan 2019 (anställd sedan 2019)

Födelseår: 1980

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:** Mångårig erfarenhet från arbete inom HR. Konsultchef på Manpower Group, HR-generalist på Acta Kapitalförvaltning, Mannheimer Swartling Advokatbyrå och HR Business Partner på Atlas Copco/Epiroc.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:** Inga pågående uppdrag.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:** Inga avslutade uppdrag under de senaste fem åren.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:** Joanna Sande äger inga aktier i Bolaget.

[1)] Anders Wall innehar 50 000 personaloptioner inom ramen för Personaloptionsprogram 2026/2029, se avsnittet "Legala frågor, ägarförhållanden och kompletterande information".

### Tobias Bergman, Marknadschef

Marknadschef sedan 2019 (anställd sedan 2017)

Födelseår: 1976

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:** Mångårig erfarenhet inom marknadskommunikation, såsom chefredaktör på Svensk Golf, publisher på Golf Digest Sverige, reporter och krönikör på Svensk Golf samt reporter på Expressen.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:** Styrelseledamot i TB Golf och Media AB.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:** Inga avslutade uppdrag under de senaste fem åren.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:** Tobias Bergman äger inga aktier i Bolaget.

### Henrik Hedström, COO

COO sedan 2019 (anställd sedan 2010)

Födelseår: 1977

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:** Mångårig erfarenhet med olika chefspositioner såsom säljchef på K-rauta samt olika chefspositioner inom Dormy såsom varuhuschef vid Dormys varuhus i Barkarby, regionchef vid Bolagets varuhus i Stockholm (Barkarby och Kungens Kurva), försäljningschef och operativ chef.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:** Inga pågående uppdrag.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:** Inga avslutade uppdrag under de senaste fem åren.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:** Henrik Hedström äger inga aktier i Bolaget.

### Stefan Birgersson, Inköpschef

Inköpschef sedan 2020 (anställd sedan 2000)

Födelseår: 1976

**Erfarenhet och betydande sysselsättning:** Mångårig erfarenhet inom olika positioner på Dormy, såsom butikssäljare, butikschef, försäljningschef, chef för kundservice och promotion, inköpschef och särskilt ansvarig över Bolagets larm, brandsäkerhet och fastighetsavtal.

**Pågående förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag:** Inga pågående uppdrag.

**Avslutade förvaltnings-, tillsyns- och ledningsuppdrag under de senaste fem åren:** Inga avslutade uppdrag under de senaste fem åren.

**Aktuella delägarskap/aktieinnehav:** Stefan Birgersson äger inga aktier i Bolaget.

## Ersättning till styrelsens ledamöter och ledande befattningshavare

På extra bolagsstämma den 4 augusti 2026 fattades beslut om att arvode ska utgå till styrelseordföranden om 600 000 kronor och till var och en av styrelsens övriga externa ledamöter som inte är anställda av Bolaget om 300 000 kronor. Nedanstående tabeller visar ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare i Bolaget under räkenskapsåret 2025. Bolaget har inga avsatta eller upplupna kostnader för pensioner eller liknande förmåner i händelse av att en styrelseledamot eller ledande befattningshavare lämnar sitt uppdrag/tjänst. Varken styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har rätt till avgångsvederlag efter avslutat uppdrag respektive anställning.

**Ersättning till styrelsens ledamöter under räkenskapsåret 2025**

| SEK | Styrelsearvode[1] | Övriga ersättningar | Totalt |
|---|---|---|---|
| Mats Hedlund | 0 | 0 | 0 |
| Lars Johansson[2] | 0 | 0 | 0 |
| Anders Wall | 0 | 0 | 0 |

1) Mats Hedlund och Anders Wall var anställda i Bolaget under räkenskapsåret 2025 och erhöll ersättning i den egenskapen, vilken redovisas i tabellen avseende ersättning till ledande befattningshavare nedan. Lars Johansson var anställd i Bolaget under räkenskapsåret 2025 och erhöll lön i den egenskapen. Inget styrelsearvode betalades ut till Mats Hedlund, Lars Johansson eller Anders Wall under räkenskapsåret 2025.

2) Lars Johansson var styrelseledamot under räkenskapsåret 2025 men ingår inte i Bolagets styrelse per dagen för Prospektet. Under räkenskapsåret 2025 erhöll Lars Johansson totalt 785 856 kronor i ersättning från sin anställning, varav 773 400 kronor avsåg lön och 12 456 kronor avsåg övrig ersättning.

**Ersättning till ledande befattningshavare under räkenskapsåret 2025**

| SEK | Lön | Rörlig ersättning | Pensionsförsäkringar och övriga försäkringar | Annan ersättning | Summa |
|---|---|---|---|---|---|
| Anders Wall (VD) | 1 705 680 | 0 | 510 480 | 82 392 | 2 298 552 |
| Övriga ledande befattningshavare (5 personer) | 5 936 730[1] | 890 000 | 1 302 835 | 330 920 | 8 460 485 |

1) Mats Hedlund, ledande befattningshavare och styrelseledamot i Bolaget, erhöll 1 607 590 kronor i lön under räkenskapsåret 2025, vilket ingår i ovanstående belopp om 5 936 730 kronor. Inget arvode betalades ut för hans roll som styrelseledamot.

### Rörligt ersättningsprogram för ledningsgruppen

Bolaget tillämpar ett rörligt ersättningsprogram ("**Bonusprogrammet**"). Bonusprogrammet omfattar de medlemmar i ledningsgruppen som inte samtidigt är delägare i Dormy. Under räkenskapsåret 2025 har följande fyra personer omfattats av Bonusprogrammet: Henrik Hedström, Joanna Sande, Tobias Bergman och Stefan Birgersson. Samtliga deltagare har erhållit samma bonusutbetalning för året. Den rörliga ersättningen fastställs på grundval av tre finansiella och icke finansiella parametrar, var och en försedd med förutbestämda utfallstrappor. Bonusen faller ut trappstegsvis vid uppnående av respektive målnivå.

### Naturaförmåner

Utöver den rörliga ersättningen erhåller deltagarna i Bonusprogrammet naturaförmåner, vilka i allt väsentligt utgörs av tjänstebilsförmån. Det sammanlagda värdet uppgår för räkenskapsåret 2025 till 269 215 kr.

## Övrig information om styrelse och ledande befattningshavare

Det föreligger inte några familjeband mellan styrelseledamöterna och/eller de ledande befattningshavarna. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har några privata intressen eller andra uppdrag som kan stå i strid med de uppgifter de utför för Bolaget eller Bolagets intressen. Som framgår ovan har dock ett antal styrelseledamöter och ledande befattningshavare ekonomiska intressen i Bolaget genom aktieinnehav.

Det finns ingen överenskommelse med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter enligt vilken någon styrelseledamot eller annan ledande befattningshavare har valts eller tillsatts.

Under de senaste fem åren har ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare i Bolaget (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) varit ställföreträdare för ett företag som försatts i konkurs eller ofrivillig likvidation, eller varit föremål för konkursförvaltning, varit föremål för anklagelser och/eller sanktion av i lag eller förordning bemyndigande myndigheter (däribland godkända yrkessammanslutningar) eller (iii) förbjudits av domstol att ingå som medlem av en emittents förvaltnings- lednings- eller kontrollorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Säljande Aktieägare, Bolagets verkställande direktör samt samtliga ledande befattningshavare och styrelseledamöter har begränsat sina möjligheter att avyttra sina innehav av värdepapper i Bolaget under en viss tid i enlighet med de lock-up-åtaganden som beskrivs i avsnittet "*Legala frågor, ägarförhållanden och kompletterande information*".

## Revisor

Jonas Bergström, som är auktoriserad revisor och medlem i FAR (Föreningen Auktoriserade Revisorer), har varit revisor för Bolaget under hela den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet. Vid extra bolagsstämma den 4 augusti 2026 valdes det registrerade revisionsbolaget Ernst & Young AB, org.nr 556053-5873 ("**EY**"), till Bolagets revisor, med Jonas Bergström som huvudansvarig revisor. EY:s adress är Hamngatan 26, 111 47 Stockholm.

## Bolagsstyrning

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag med säte i Örebro. Bolagets styrelse har beslutat om att ansöka om notering av Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Till grund för styrningen av Bolaget ligger bland annat bolagsordningen, den svenska aktiebolagslagen och under förutsättning att Nasdaq godkänner Bolagets ansökan, Nasdaq First North regelverk för emittenter. Eftersom Bolagets aktier planeras att noteras på Nasdaq First North Premier, som är en multilateral

handelsplattform, finns krav för Bolaget att tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**"). Bolaget behöver inte följa alla regler i Koden då Koden i sig själv medger möjlighet till avvikelse från reglerna, under förutsättning att sådana eventuella avvikelser och den valda alternativa lösningen beskriv och orsakerna härför förklaras i bolagsstyrningsrapporten (enligt den så kallade "följ eller förklara-principen"). Bolaget kommer att tillämpa Koden från det att aktierna noteras på Nasdaq First North Premier. Bolaget förväntar sig att följa samtliga regler i Koden och inte avvika från något av Kodens regler. Eventuella framtida avvikelser från Koden kommer att redovisas i Bolagets bolagsstyrningsrapport i enlighet med följ eller förklara-principen, vilken kommer att upprättas för första gången för räkenskapsåret 2026.

# Utvald historisk finansiell information

Den utvalda historiska finansiella informationen avseende Koncernen nedan avser räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025 samt perioden 1 januari 2026 – 30 juni 2026. Informationen avseende räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025 är hämtad från Koncernens reviderade finansiella rapporterna som återfinns i avsnittet *Historisk finansiell information* på sidorna F-10 – F-29 i detta Prospekt. Informationen avseende perioden 1 januari 2026 – 30 juni 2026, inklusive jämförelsesiffror för perioden 1 januari 2025 – 30 juni 2025, är hämtad från de översiktligt granskade finansiella rapporterna för Koncernen för perioden 1 januari 2026 – 30 juni 2026 som återfinns i avsnittet *Historisk finansiell information* på sidorna F-2 – F-8 i detta Prospekt.

Förutom när så uttryckligen anges har ingen annan information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor.

Den utvalda finansiella informationen är inte fullständig och ska läsas tillsammans med den historiska finansiella informationen i sin helhet, inklusive noter och revisorns granskningsrapport.

De historiska finansiella rapporterna har upprättats i enlighet med IFRS, såsom antagna av EU, samt årsredovisningslagen (1995:1554) och RFR 1. Koncernens delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2026 är upprättad i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga delar i årsredovisningslagen (1995:1554).

## Koncernens resultaträkning

| | 1 januari – 30 juni | | 1 januari – 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Resultaträkning (MSEK) | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| Nettoomsättning | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| Övriga rörelseintäkter | 22,2 | 16,6 | 26,9 | 21,5 | 20,0 |
| **Rörelsens intäkter** | **589,6** | **550,8** | **1 090,8** | **933,0** | **848,8** |
| Handelsvaror | –350,5 | –329,1 | –655,9 | –558,9 | –519,2 |
| Övriga externa kostnader | –67,5 | –56,1 | –108,1 | –97,4 | –93,0 |
| Personalkostnader | –77,6 | –69,0 | –138,2 | –124,8 | –119,3 |
| Av- och nedskrivningar | –26,7 | –25,9 | –52,1 | –51,7 | –50,6 |
| Övriga rörelsekostnader | – | –0,4 | –1,0 | 0,2 | –1,2 |
| **Rörelseresultat (EBIT)** | **67,4** | **70,3** | **135,6** | **100,3** | **65,4** |
| Finansiella intäkter | 0,8 | 0,0 | 1,5 | 2,7 | 1,7 |
| Finansiella kostnader [1] | –7,0 | –4,9 | –17,0 | –22,4 | –20,9 |
| **Resultat före skatt** | **61,1** | **65,4** | **120,1** | **80,6** | **46,2** |
| Inkomstskatter [2] | –12,6 | –13,6 | –25,8 | –17,0 | –9,9 |
| **Periodens resultat** | **48,5** | **51,8** | **94,3** | **63,7** | **36,3** |

[1] De redovisade finansiella kostnaderna uppvisar en säsongsmässig koncentration till det fjärde kvartalet. Detta förklaras av att räntor på koncerninterna lån beräknas och periodiseras i samband med bokslutet i stället för löpande under räkenskapsåret. Kostnaderna elimineras vid konsolidering i den befintliga koncernstrukturen, men redovisas som finansiella kostnader i den nya koncernstruktur som gäller för den period som presenteras i Prospektet.

[2] De betalda inkomstskatterna uppgick till 29 MSEK, 12 MSEK respektive 15 MSEK under räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025. Den relativt höga skattebetalningen under 2023 inkludera regleringar avseende räkenskapsåret 2021, som var ett rekordår för Bolaget resultatmässigt. Exklusiv dessa regleringar uppvisar skattebetalningarna en mer jämn profil i förhållande till Bolagets löpande resultatutveckling.

## Koncernens balansräkning

| | Per 30 juni | | Per 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Balansräkning (MSEK) | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| TILLGÅNGAR | | | | | |
| **Anläggningstillgångar** | | | | | |
| Materiella anläggningstillgångar | 24,9 | 26,7 | 24,2 | 26,0 | 26,9 |
| Nyttjanderättstillgångar | 278,6 | 301,4 | 282,8 | 319,9 | 318,8 |
| Andra långfristiga fordringar | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Uppskjuten skattefordran | 3,3 | 2,6 | 3,0 | 2,2 | 1,0 |
| **Summa anläggningstillgångar** | **307,1** | **331,0** | **310,4** | **348,4** | **347,1** |
| **Omsättningstillgångar** | | | | | |
| Varulager | 319,1 | 298,0 | 165,5 | 176,6 | 189,0 |
| Skattefordringar | 6,1 | 4,1 | 0,0 | 0,6 | 0,1 |
| Kundfordringar | 18,0 | 9,0 | 5,7 | 4,6 | 2,7 |
| Fordringar hos koncernföretag | – | 0,0 | 0,0 | – | – |
| Övriga kortfristiga fordringar | 13,1 | 12,0 | 29,7 | 21,7 | 14,2 |
| Förutbetalda kostnader | 7,5 | 7,3 | 6,9 | 4,8 | 4,7 |
| Upplupna intäkter | 1,0 | 0,9 | 0,4 | 0,9 | 0,8 |
| Likvida medel | 120,0 | 98,0 | 139,9 | 92,2 | 97,5 |
| **Summa omsättningstillgångar** | **484,8** | **429,2** | **348,1** | **301,4** | **309,0** |
| SUMMA TILLGÅNGAR | **791,9** | **760,2** | **658,5** | **649,9** | **656,1** |
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | | | |
| **Eget kapital** | | | | | |
| Aktiekapital | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Reserver | –0,4 | –0,4 | –0,5 | –0,3 | –0,4 |
| Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat | 75,1 | 24,9 | 67,4 | 15,6 | –5,6 |
| **Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare** | **75,2** | **25,0** | **67,3** | **15,8** | **–5,5** |
| **Summa eget kapital** | **75,2** | **25,0** | **67,3** | **15,8** | **–5,5** |
| **Långfristiga skulder** | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 123,5 | – | – | – | – |
| Skulder till koncernföretag | – | 155,7 | 146,0 | 155,7 | 204,4 |
| Leasingskulder | 238,2 | 261,2 | 243,7 | 277,9 | 276,7 |
| Uppskjutna skatteskulder | 2,1 | 7,7 | 2,1 | 7,7 | 3,6 |
| Övriga långfristiga skulder | – | – | – | – | – |
| **Summa långfristiga skulder** | **363,9** | **424,6** | **391,8** | **441,3** | **484,7** |
| **Kortfristiga skulder** | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 25,0 | – | – | – | – |
| Leverantörsskulder | 170,0 | 149,8 | 19,7 | 37,8 | 35,3 |
| Leasingskulder | 43,5 | 41,6 | 41,5 | 41,7 | 36,6 |
| Skatteskulder | 12,2 | 12,9 | 22,5 | 5,8 | 3,6 |
| Skulder till koncernföretag | –0,0 | 14,9 | 28,4 | 33,1 | 36,6 |
| Upplupna kostnader | 23,1 | 18,2 | 15,7 | 15,6 | 13,8 |
| Förutbetalda intäkter | 0,4 | 0,1 | 0,4 | 0,1 | 0,1 |
| Avtalsskulder | 47,0 | 42,7 | 50,4 | 44,4 | 38,6 |
| Övriga kortfristiga skulder | 31,6 | 30,4 | 20,8 | 14,1 | 12,1 |
| **Summa kortfristiga skulder** | **352,9** | **310,7** | **199,4** | **192,8** | **176,8** |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER | **791,9** | **760,2** | **658,5** | **649,9** | **656,1** |

## Koncernens kassaflöde[1)]

| | 1 januari – 30 juni | | 1 januari – 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Kassaflöde (MSEK) | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| **Den löpande verksamheten** | | | | | |
| Rörelseresultat (EBIT) | 67,4 | 70,3 | 135,6 | 100,3 | 65,4 |
| Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet | 26,1 | 24,1 | 52,3 | 51,5 | 50,8 |
| Betalda skatter | –29,3 | –10,4 | –14,9 | –12,4 | –29,2 |
| *Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital* | *64,2* | *84,0* | *173,0* | *139,3* | *87,1* |
| **Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital** | | | | | |
| Förändring av varulager | –153,5 | –121,3 | 11,1 | 12,4 | 57,7 |
| Förändringar av rörelsefordringar | 3,9 | 2,8 | –10,7 | –9,6 | 19,4 |
| Förändringar av rörelseskulder | 165,0 | 129,1 | –5,1 | 12,1 | –7,5 |
| *Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital* | *15,3* | *10,6* | *–4,7* | *14,9* | *69,6* |
| **Kassaflöde från den löpande verksamheten** | **79,5** | **94,6** | **168,3** | **154,2** | **156,7** |
| **Investeringsverksamheten** | | | | | |
| Erhållen ränta | 0,0 | 0,0 | 1,5 | 2,7 | 1,7 |
| Förvärv av materiella anläggningstillgångar | –4,0 | –2,5 | –5,1 | –6,1 | –4,6 |
| Försäljning av materiella anläggningstillgångar | 0,0 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | 0,6 |
| Förvärv av övriga finansiella anläggningstillgångar | – | – | – | – | – |
| **Kassaflöde från investeringsverksamheten** | **–4,0** | **–1,9** | **–3,1** | **–2,7** | **–2,3** |
| **Finansieringsverksamheten** | | | | | |
| Erlagd ränta | –5,8 | –4,9 | –9,6 | –21,1 | –15,4 |
| Nyemission | – | – | – | – | – |
| Emissionsutgifter | – | – | – | – | – |
| Upptagna lån | 148,5 | 40,8 | 40,8 | 51,5 | 58,3 |
| Amortering av skuld | –175,4 | –59,0 | –62,7 | –105,0 | –46,8 |
| Utbetald utdelning | –40,8 | –42,5 | –42,5 | –42,5 | –42,5 |
| Amortering av leasingskuld | –22,6 | –21,4 | –43,3 | –40,0 | –40,6 |
| **Kassaflöde från finansieringsverksamheten** | **–96,0** | **–87,0** | **–117,3** | **–157,0** | **–87,0** |
| **Årets kassaflöde** | **–20,5** | **5,7** | **47,8** | **–5,6** | **67,5** |
| Likvida medel vid årets början | 139,9 | 92,2 | 92,2 | 97,5 | 30,9 |
| Valutakursdifferens i likvida medel | 0,7 | 0,2 | –0,2 | 0,2 | –0,9 |
| **Likvida medel vid årets slut** | **120,0** | **98,0** | **139,9** | **92,2** | **97,5** |

## Finansiell kvartalsinformation

| Utvald kvartalsdata | | Q2 26 | Q1 26 | Q4 25 | Q3 25 | Q2 25 | Q1 25 | Q4 24 | Q3 24 | Q2 24 | Q1 24 | Q4 23 | Q3 23 | Q2 23 | Q1 23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nettoomsättning | MSEK | 403,1 | 164,4 | 152,9 | 376,8 | 383,4 | 150,7 | 122,9 | 331,3 | 324,4 | 132,8 | 109,1 | 313,6 | 287,9 | 118,2 |
| Justerad EBIT | MSEK | 79,7 | –7,2 | 4,4 | 63,6 | 77,4 | –7,2 | –5,4 | 53,4 | 61,6 | –9,3 | –15,0 | 53,8 | 42,8 | –13,6 |
| Nettoskuld | MSEK | 310,3 | 336,8 | 319,7 | 307,5 | 375,4 | 490,2 | 416,2 | 422,5 | 432,6 | 535,0 | 456,8 | 391,0 | 504,3 | 555,2 |
| Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12 | x | 0,2 | 0,4 | 0,2 | 0,1 | 0,6 | 1,7 | 0,9 | 1,0 | 1,3 | 2,8 | 2,1 | | | |
| Rörelsekapital | MSEK | 80,4 | 53,1 | 78,8 | 69,9 | 77,1 | 118,9 | 91,3 | 62,3 | 78,5 | 119,1 | 107,8 | 82,8 | 144,1 | 190,7 |
| Rörelsekapital i procent av nettoomsättning, R12 | % | 7,3% | 4,9% | 7,4% | 6,8% | 7,8% | 12,8% | 10,0% | 6,9% | 8,9% | 14,1% | 13,0% | | | |

1) Differensen mellan redovisade finansiella kostnader och betalda räntekostnader hänförs till koncerninterna räntefordringar och skulder. Dessa räntor redovisas som finansiella kostnader i resultaträkningen men regleras inte kontant under löpande räkenskapsår, utan periodiseras som upplupna skulder och justeras mot koncerninterna balansposter. Till följd härav är kassaflödespåverkan av de finansiella kostnaderna lägre än det redovisade beloppet.

**Avstämningstabeller**

| Nettoomsättning, R12 | | | Q2 26 | Q1 26 | Q4 25 | Q3 25 | Q2 25 | Q1 25 | Q4 24 | Q3 24 | Q2 24 | Q1 24 | Q4 23 | Q3 23 | Q2 23 | Q1 23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Innevarande kvartal -3 | (A) | MSEK | 376,8 | 383,4 | 150,7 | 122,9 | 331,3 | 324,4 | 132,8 | 109,1 | 313,6 | 287,9 | 118,2 | | | |
| Innevarande kvartal -2 | (B) | MSEK | 152,9 | 376,8 | 383,4 | 150,7 | 122,9 | 331,3 | 324,4 | 132,8 | 109,1 | 313,6 | 287,9 | | | |
| Innevarande kvartal -1 | (C) | MSEK | 164,4 | 152,9 | 376,8 | 383,4 | 150,7 | 122,9 | 331,3 | 324,4 | 132,8 | 109,1 | 313,6 | | | |
| Innevarande kvartal | (D) | MSEK | 403,1 | 164,4 | 152,9 | 376,8 | 383,4 | 150,7 | 122,9 | 331,3 | 324,4 | 132,8 | 109,1 | | | |
| **Nettoomsättning, R12** | **(A+B+C+D)** | **MSEK** | **1 097,2** | **1 077,6** | **1 063,9** | **1 033,9** | **988,4** | **929,4** | **911,5** | **897,6** | **879,9** | **843,4** | **828,8** | | | |

| Justerad EBIT | | | Q2 26 | Q1 26 | Q4 25 | Q3 25 | Q2 25 | Q1 25 | Q4 24 | Q3 24 | Q2 24 | Q1 24 | Q4 23 | Q3 23 | Q2 23 | Q1 23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Periodens resultat | (A) | MSEK | 57,7 | –9,2 | –5,1 | 47,6 | 61,4 | –9,6 | –14,2 | 40,3 | 49,2 | –11,7 | –23,3 | 40,8 | 34,8 | –16,1 |
| Återläggning: Inkomstskatter | (B) | MSEK | 15,0 | –2,3 | –0,7 | 12,9 | 13,6 | 0,0 | –3,4 | 10,5 | 9,9 | 0,0 | –5,8 | 10,6 | 5,2 | –0,1 |
| Återläggning: Finansiella kostnader | (C) | MSEK | 3,7 | 3,4 | 9,8 | 2,3 | 2,4 | 2,5 | 14,6 | 2,6 | 2,6 | 2,7 | 13,2 | 2,4 | 2,8 | 2,5 |
| Avdrag: Finansiella intäkter | (D) | MSEK | –0,4 | –0,4 | –0,6 | –0,9 | 0,0 | 0,0 | –2,4 | 0,0 | 0,0 | –0,3 | –1,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Rörelse-resultat (EBIT)** | **(A+B+C+D) = (E)** | **MSEK** | **76,0** | **–8,6** | **3,4** | **62,0** | **77,4** | **–7,2** | **–5,4** | **53,4** | **61,6** | **–9,3** | **–17,6** | **53,8** | **42,8** | **–13,6** |
| Jämförelsestörande poster | (F) | MSEK | –3,7 | –1,4 | –1,0 | –1,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | –2,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Justerad EBIT** | **(E–F)** | **MSEK** | **79,7** | **–7,2** | **4,4** | **63,6** | **77,4** | **–7,2** | **–5,4** | **53,4** | **61,6** | **–9,3** | **–15,0** | **53,8** | **42,8** | **–13,6** |

| Justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12 | | | Q2 26 | Q1 26 | Q4 25 | Q3 25 | Q2 25 | Q1 25 | Q4 24 | Q3 24 | Q2 24 | Q1 24 | Q4 23 | Q3 23 | Q2 23 | Q1 23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rörelseresultat (EBIT) | (A) | MSEK | 76,0 | –8,6 | 3,4 | 62,0 | 77,4 | –7,2 | –5,4 | 53,4 | 61,6 | –9,3 | –17,6 | 53,8 | 42,8 | –13,6 |
| Avskrivningar | (B) | MSEK | –13,4 | –13,3 | –13,2 | –13,0 | –13,0 | –12,9 | –12,7 | –12,7 | –12,8 | –13,4 | –13,1 | –12,5 | –12,5 | –12,4 |
| Nedskrivningar | (C) | MSEK | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **EBITDA** | **(A-B-C) = (D)** | **MSEK** | **89,4** | **4,7** | **16,6** | **75,0** | **90,4** | **5,7** | **7,3** | **66,1** | **74,5** | **4,1** | **–4,4** | **66,3** | **55,3** | **–1,2** |
| Jämförelsestörande poster | (E) | MSEK | –3,7 | –1,4 | –1,0 | –1,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | –2,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Justerad EBITDA** | **(D+E)** | **MSEK** | **93,1** | **6,1** | **17,6** | **76,6** | **90,4** | **5,7** | **7,3** | **66,1** | **74,5** | **4,1** | **–1,8** | **66,3** | **55,3** | **–1,2** |
| Återläggning: Kostnader för leasingavtal | (F) | MSEK | –13,5 | –13,5 | –13,3 | –13,1 | –12,8 | –12,8 | –12,6 | –12,1 | –12,6 | –12,9 | –12,5 | –12,3 | –12,3 | –12,1 |
| **Justerad EBITDA exkl. IFRS 16** | **(E+F)** | **MSEK** | **79,6** | **–7,3** | **4,3** | **63,5** | **77,6** | **–7,1** | **–5,3** | **54,0** | **61,9** | **–8,8** | **–14,4** | **54,0** | **43,0** | **–13,3** |
| **Justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12** | | **MSEK** | **140,1** | **138,0** | **138,3** | **128,7** | **119,2** | **103,5** | **101,8** | **92,7** | **92,7** | **73,9** | **69,3** | | | |

| Jämförelsestörande poster | | | Q2 26 | Q1 26 | Q4 25 | Q3 25 | Q2 25 | Q1 25 | Q4 24 | Q3 24 | Q2 24 | Q1 24 | Q4 23 | Q3 23 | Q2 23 | Q1 23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Erhållet elstöd | (A) | MSEK | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Konferenskostnader | (B) | MSEK | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | –3,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Noterings- & transaktionskostnader | (C) | MSEK | –3,7 | –1,4 | –1,0 | –1,6 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Jämförelsestörande poster** | **(A+B+C)** | **MSEK** | **–3,7** | **–1,4** | **–1,0** | **–1,6** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **–2,6** | **0,0** | **0,0** | **0,0** |

| Nettoskuld | | | Juni 26 | Mars 26 | Dec 25 | Sep 25 | Juni 25 | Mars 25 | Dec 24 | Sep 24 | Juni 24 | Mars 24 | Dec 23 | Sep 23 | Juni 23 | Mars 23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Skulder till kreditinstitut (långa) | (A) | MSEK | 123,5 | 88,9 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Skulder till koncern-företag (långa) | (B) | MSEK | 0,0 | 46,0 | 146,0 | 155,7 | 155,7 | 155,7 | 155,7 | 204,4 | 204,4 | 204,4 | 204,4 | 214,1 | 214,1 | 214,1 |
| Leasingskulder (långa) | (C) | MSEK | 238,2 | 235,4 | 243,7 | 251,4 | 261,2 | 270,8 | 277,9 | 287,6 | 276,1 | 286,0 | 276,7 | 261,5 | 270,0 | 278,5 |
| Skulder till koncern-företag (korta) | (D) | MSEK | 0,0 | 28,8 | 28,4 | 13,5 | 14,9 | 68,1 | 33,1 | 10,7 | 30,4 | 74,5 | 36,6 | 16,5 | 36,8 | 17,6 |
| Skulder till kreditinstitut (korta) | (E) | MSEK | 25,0 | 10,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Leasingskulder (korta) | (F) | MSEK | 43,5 | 41,4 | 41,5 | 41,2 | 41,6 | 42,6 | 41,7 | 40,8 | 40,3 | 40,4 | 36,6 | 36,5 | 37,3 | 38,1 |
| Avgår: Likvida medel | (G) | MSEK | 120,0 | 113,7 | 139,9 | 154,2 | 98,0 | 47,0 | 92,2 | 121,0 | 118,6 | 70,2 | 97,5 | 137,5 | 53,9 | -7,0 |
| **Nettoskuld** | **Sum (A:F)-(G)** | **MSEK** | **310,3** | **336,8** | **319,7** | **307,5** | **375,4** | **490,2** | **416,2** | **422,5** | **432,6** | **535,0** | **456,8** | **391,0** | **504,3** | **555,2** |

| Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12 | | | Juni 26 | Mars 26 | Dec 25 | Sep 25 | Juni 25 | Mars 25 | Dec 24 | Sep 24 | Juni 24 | Mars 24 | Dec 23 | Sep 23 | Juni 23 | Mars 23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Skulder till kreditinstitut (långa) | (A) | MSEK | 123,5 | 88,9 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Skulder till koncern-företag (långa) | (B) | MSEK | 0,0 | 46,0 | 146,0 | 155,7 | 155,7 | 155,7 | 155,7 | 204,4 | 204,4 | 204,4 | 204,4 | 214,1 | 214,1 | 214,1 |
| Skulder till koncern-företag (korta) | (C) | MSEK | 0,0 | 28,8 | 28,4 | 13,5 | 14,9 | 68,1 | 33,1 | 10,7 | 30,4 | 74,5 | 36,6 | 16,5 | 36,8 | 17,6 |
| Skulder till kreditinstitut (korta) | (D) | MSEK | 25,0 | 10,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Avgår: Likvida medel | (E) | MSEK | 120,0 | 113,7 | 139,9 | 154,2 | 98,0 | 47,0 | 92,2 | 121,0 | 118,6 | 70,2 | 97,5 | 137,5 | 53,9 | –7,0 |
| **Nettoskuld exkl. IFRS 16** | **Sum (A:D)-(E) = (F)** | **MSEK** | **28,5** | **60,0** | **34,5** | **15,0** | **72,6** | **176,8** | **96,6** | **94,1** | **116,2** | **208,6** | **143,5** | **93,1** | **197,0** | **238,6** |
| Justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12 | (G) | MSEK | 140,1 | 138,0 | 138,3 | 128,7 | 119,2 | 103,5 | 101,8 | 92,7 | 92,7 | 73,9 | 69,3 | | | |
| **Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12** | **(F/G)** | **x** | **0,2** | **0,4** | **0,2** | **0,1** | **0,6** | **1,7** | **0,9** | **1,0** | **1,3** | **2,8** | **2,1** | | | |

| Rörelsekapital och Rörelsekapital i procent av nettoomsättning, R12 | | | Juni 26 | Mars 26 | Dec 25 | Sep 25 | Juni 25 | Mars 25 | Dec 24 | Sep 24 | Juni 24 | Mars 24 | Dec 23 | Sep 23 | Juni 23 | Mars 23 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Omsättningstillgångar | (A) | MSEK | 484,8 | 475,3 | 348,1 | 412,9 | 429,2 | 385,8 | 301,4 | 381,1 | 417,6 | 379,3 | 309,0 | 375,1 | 406,8 | 388,9 |
| Avgår: Koncerninterna fordringar | (B) | MSEK | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 36,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Avgår: Likvida medel | (C) | MSEK | 120,0 | 113,7 | 139,9 | 154,2 | 98,0 | 47,0 | 92,2 | 121,0 | 118,6 | 70,2 | 97,5 | 137,5 | 53,9 | –7,0 |
| | **(A-B-C) = (D)** | **MSEK** | **364,8** | **361,6** | **208,3** | **258,7** | **331,2** | **338,8** | **209,3** | **223,3** | **299,1** | **309,1** | **211,5** | **237,5** | **352,9** | **395,8** |
| Leverantörsskulder | (A) | MSEK | 170,0 | 171,8 | 19,7 | 80,8 | 149,8 | 142,1 | 37,8 | 71,0 | 129,1 | 124,2 | 35,3 | 72,3 | 128,7 | 145,9 |
| Skatteskulder | (B) | MSEK | 12,2 | 16,6 | 22,5 | 25,3 | 12,9 | 3,5 | 5,8 | 19,3 | 9,2 | 0,5 | 3,6 | 15,1 | 5,1 | 0,7 |
| Upplupna kostnader | (C) | MSEK | 23,1 | 16,2 | 15,7 | 18,9 | 18,2 | 16,7 | 15,6 | 13,0 | 15,7 | 15,1 | 13,8 | 12,0 | 16,2 | 14,7 |
| Förutbetalda intäkter | (D) | MSEK | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Avtalsskulder | (E) | MSEK | 47,0 | 47,4 | 50,4 | 42,0 | 42,7 | 42,5 | 44,4 | 37,1 | 37,1 | 35,2 | 38,6 | 33,5 | 32,9 | 33,3 |
| Övriga kortfristiga skulder | (F) | MSEK | 31,6 | 56,0 | 20,8 | 21,6 | 30,4 | 15,0 | 14,1 | 20,5 | 29,2 | 14,9 | 12,1 | 21,9 | 26,0 | 10,6 |
| | **Sum (A:F) = (G)** | **MSEK** | **284,3** | **308,5** | **129,5** | **188,8** | **254,1** | **219,9** | **118,0** | **161,0** | **220,5** | **190,0** | **103,6** | **154,8** | **208,9** | **205,1** |
| **Rörelsekapital** | **(D-G) = (H)** | **MSEK** | **80,4** | **53,1** | **78,8** | **69,9** | **77,1** | **118,9** | **91,3** | **62,3** | **78,5** | **119,1** | **107,8** | **82,8** | **144,1** | **190,7** |
| Nettoomsättning rullande 12 månader | (I) | MSEK | 1 097,2 | 1 077,6 | 1 063,9 | 1 033,9 | 988,4 | 929,4 | 911,5 | 897,6 | 879,9 | 843,4 | 828,8 | | | |
| **Rörelsekapital i procent av nettoomsättning, R12** | **(H/I)** | **%** | **7,3%** | **4,9%** | **7,4%** | **6,8%** | **7,8%** | **12,8%** | **10,0%** | **6,9%** | **8,9%** | **14,1%** | **13,0%** | | | |

| Resultaträkning<br>Period | Enhet | Q2 26<br>Apr–jun | Q1 26<br>Jan–mar | Q4 25<br>Okt–dec | Q3 25<br>Jul–sep | Q2 25<br>Apr–jun | Q1 25<br>Jan–mar | Q4 24<br>Okt–dec | Q3 24<br>Jul–sep | Q2 24<br>Apr–jun | Q1 24<br>Jan–mar | Q4 23<br>Okt–dec | Q3 23<br>Jul–sep | Q2 23<br>Apr–jun | Q1 23<br>Jan–mar |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nettoomsättning | MSEK | 403,1 | 164,4 | 152,9 | 376,8 | 383,4 | 150,7 | 122,9 | 331,3 | 324,4 | 132,8 | 109,1 | 313,6 | 287,9 | 118,2 |
| Övriga rörelseintäkter | MSEK | 13,6 | 8,6 | 1,8 | 8,5 | 4,1 | 12,5 | 3,7 | 5,6 | 5,6 | 6,5 | 1,8 | 6,7 | 4,0 | 7,5 |
| **Rörelsens intäkter** | **MSEK** | **416,6** | **173,0** | **154,8** | **385,3** | **387,6** | **163,2** | **126,7** | **336,9** | **330,0** | **139,4** | **110,9** | **320,3** | **291,9** | **125,7** |
| Handelsvaror | MSEK | –241,7 | –108,8 | –90,2 | –236,5 | –229,6 | –99,5 | –69,1 | –210,4 | –192,1 | –87,4 | –59,3 | –203,0 | –177,3 | –79,7 |
| Övriga externa kostnader | MSEK | –39,7 | –27,8 | –19,9 | –32,0 | –28,9 | –27,2 | –20,1 | –26,5 | –29,3 | –21,5 | –25,7 | –20,5 | –26,2 | –20,7 |
| Personalkostnader | MSEK | –45,9 | –31,6 | –27,8 | –41,4 | –38,9 | –30,1 | –30,3 | –33,3 | –33,9 | –27,3 | –29,8 | –29,8 | –33,4 | –26,3 |
| Av- och nedskrivningar | MSEK | –13,4 | –13,3 | –13,2 | –13,0 | –13,0 | –12,9 | –12,7 | –12,7 | –12,8 | –13,4 | –13,1 | –12,5 | –12,5 | –12,4 |
| Övriga rörelsekostnader | MSEK | 0,0 | 0,0 | –0,2 | –0,4 | 0,3 | –0,6 | 0,1 | –0,6 | –0,2 | 0,9 | –0,5 | –0,7 | 0,3 | –0,2 |
| **Rörelseresultat (EBIT)** | **MSEK** | **76,0** | **–8,6** | **3,4** | **62,0** | **77,4** | **–7,2** | **–5,4** | **53,4** | **61,6** | **–9,3** | **–17,6** | **53,8** | **42,8** | **–13,6** |
| Finansiella intäkter | MSEK | 0,4 | 0,4 | 0,6 | 0,9 | 0,0 | 0,0 | 2,4 | 0,0 | 0,0 | 0,3 | 1,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Finansiella kostnader | MSEK | –3,7 | –3,4 | –9,8 | –2,3 | –2,4 | –2,5 | –14,6 | –2,6 | –2,6 | –2,7 | –13,2 | –2,4 | –2,8 | –2,5 |
| **Resultat före skatt** | **MSEK** | **72,7** | **–11,6** | **–5,8** | **60,5** | **75,0** | **–9,6** | **–17,6** | **50,9** | **59,1** | **–11,7** | **–29,1** | **51,4** | **40,0** | **–16,1** |
| Inkomstskatter | MSEK | –15,0 | 2,3 | 0,7 | –12,9 | –13,6 | 0,0 | 3,4 | –10,5 | –9,9 | 0,0 | 5,8 | –10,6 | –5,2 | 0,1 |
| **Periodens resultat** | **MSEK** | **57,7** | **–9,2** | **–5,1** | **47,6** | **61,4** | **–9,6** | **–14,2** | **40,3** | **49,2** | **–11,7** | **–23,3** | **40,8** | **34,8** | **–16,1** |

## Utvalda nyckeltal

| | | 1 januari – 30 juni | | 1 januari – 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Utvalda nyckeltal | | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| Nettoomsättning | MSEK | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| Försäljningstillväxt | % | 6,2% | 16,8% | 16,7% | 10,0% | |
| Försäljningstillväxt Butiker | % | 1,8% | 18,9% | 16,4% | 9,8% | |
| Försäljningstillväxt Online | % | 14,1% | 13,6% | 17,4% | 10,4% | |
| Organisk tillväxt | % | 6,2% | 17,5% | 17,5% | 10,2% | |
| Jämförbar tillväxt butiker | % | 1,8% | 18,9% | 16,4% | 13,6% | |
| Bruttoresultat | MSEK | 217,0 | 205,0 | 408,0 | 352,6 | 309,6 |
| Bruttomarginal | % | 38,2% | 38,4% | 38,4% | 38,7% | 37,4% |
| EBITDA | MSEK | 94,1 | 96,1 | 187,7 | 152,0 | 116,0 |
| EBITDA-marginal | % | 16,6% | 18,0% | 17,6% | 16,7% | 14,0% |
| Justerad EBITDA | MSEK | 99,2 | 96,1 | 190,3 | 152,0 | 118,6 |
| Justerad EBITDA-marginal | % | 17,5% | 18,0% | 17,9% | 16,7% | 14,3% |
| EBITDA exkl. IFRS 16 | MSEK | 67,2 | 70,5 | 135,7 | 101,8 | 66,8 |
| EBITDA exkl. IFRS 16, R12 | MSEK | 132,4 | 119,2 | 135,7 | 101,8 | 66,8 |
| Rörelseresultat (EBIT) | MSEK | 67,4 | 70,3 | 135,6 | 100,3 | 65,4 |
| EBIT-marginal | % | 11,9% | 13,2% | 12,7% | 11,0% | 7,9% |
| Justerad EBIT | MSEK | 72,5 | 70,3 | 138,2 | 100,3 | 68,0 |
| Justerad EBIT-marginal | % | 12,8% | 13,2% | 13,0% | 11,0% | 8,2% |
| EBIT exkl. IFRS 16 | MSEK | 63,8 | 67,2 | 129,1 | 95,0 | 60,6 |
| Jämförelsestörande poster | MSEK | –5,1 | – | –2,6 | – | –2,6 |

| | | Per 30 juni | | Per 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| Nettoskuld | MSEK | 310,3 | 375,4 | 319,7 | 416,2 | 456,8 |
| Nettoskuld exkl. IFRS 16 | MSEK | 28,5 | 72,6 | 34,5 | 96,6 | 143,5 |
| Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12 | x | 0,2 | 0,6 | 0,2 | 0,9 | 2,1 |
| Rörelsekapital | MSEK | 80,4 | 77,1 | 78,8 | 91,3 | 107,8 |
| Rörelsekapital i procent av nettoomsättning, R12 | % | 7,3% | 7,8% | 7,4% | 10,0% | 13,0% |
| Kassagenerering exkl. IFRS 16 | % | 115,6% | 111,5% | 92,8% | 108,7% | 193,8% |

## Definitioner och avstämningar av alternativa nyckeltal

De alternativa nyckeltal som presenteras nedan är inte mått över finansiellt resultat eller finansiell ställning enligt IFRS, utan är mått som Bolaget använder för att följa den underliggande utvecklingen av verksamheten. Bolaget presenterar dessa alternativa nyckeltal i Prospektet eftersom Bolaget anser att de utgör viktig kompletterande information för att investerare ska kunna utvärdera Dormys utveckling och ställning samt för att möjliggöra jämförelser med liknande bolag. Eftersom inte alla bolag beräknar dessa nyckeltal på samma sätt är det inte alltid jämförbara med de nyckeltal som används av andra företag. Dessa nyckeltal bör därför inte användas som substitut för nyckeltal som definieras och beräknas enligt IFRS.

## Definitioner av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS

| Nyckeltal | Definition | Syfte |
|---|---|---|
| Försäljningstillväxt, % | Nettoomsättning i relation till nettoomsättning under motsvarande period föregående år. | Nyckeltalet visar total försäljningstillväxten mellan perioder. |
| Försäljningstillväxt Butiker, % | Nettoomsättning från fysiska butiker i relation till nettoomsättning från fysiska butiker under motsvarande period föregående år. | Nyckeltalet visar försäljningstillväxt i det fysiska butiksnätverket mellan perioder. |
| Försäljningstillväxt Online, % | Nettoomsättning online i relation till nettoomsättning online under motsvarande period föregående år. | Nyckeltalet visar försäljningstillväxt online mellan perioder. |
| Organisk tillväxt, % | Försäljningstillväxt från jämförbar befintlig verksamhet exklusive valutaeffekter. Valutaeffekten beräknas som årets försäljning i lokala valutor omräknat till föregående års valutakurser i relation till föregående års försäljning. | Nyckeltalet visar organisk försäljningstillväxt mellan perioder. |
| Jämförbar tillväxt Butiker, % | Nettoomsättning från fysiska butiker, exklusive nyöppnade och nedlagda butiker i relation till nettoomsättning från fysiska butiker motsvarande period föregående år. Butiker anses vara nyöppnade respektive nedlagda i det fall de har varit operationella under hela innevarande och hela jämförande perioden. | Nyckeltalet gör det möjligt att analysera den underliggande försäljningsutvecklingen för det fysiska butiksnätverket. |
| Bruttoresultat, MSEK | Bruttoresultat beräknas som summan av nettoomsättning minus kostnad för handelsvaror. Kostnad för handelsvaror inkluderar produktkostnad, ingående frakt, tull och övriga hemtagningskostnader kopplade till varuinköpen. | Bruttoresultatet visar skillnaden mellan nettoomsättning och kostnad för handelsvaror. Bruttoresultatet påverkas av flertalet faktorer, exempelvis produktmix, prisutveckling och kostnadsförändringar. |
| Bruttomarginal, % | Bruttoresultat i relation till periodens nettoomsättning. | Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet. |
| EBITDA, MSEK | Rörelseresultat (EBIT) efter återläggning av avskrivningar och eventuella nedskrivningar. | EBITDA visar lönsamheten före avskrivningar, nedskrivningar, räntor och inkomstskatt. |
| EBITDA-marginal, % | EBITDA i relation till periodens nettoomsättning. | Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet. |
| Justerad EBITDA, MSEK | EBITDA justerat för jämförelsestörande poster. | EBITDA visar lönsamheten före avskrivningar, nedskrivningar, räntor och inkomstskatt. |
| Justerad EBITDA-marginal, % | Justerad EBITDA i relation till periodens nettoomsättning. | Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet. |
| EBITDA exkl. IFRS 16, MSEK | EBITDA efter återläggning av faktiska kostnader för leasingavtal. | Visar jämförbarhet av verksamhetens utveckling exklusive de redovisningstekniska effekter som uppstår som en effekt av IFRS 16. |
| Rörelseresultat (EBIT), MSEK | Rörelseresultat (EBIT) som återfinns i resultaträkningen avser periodens resultat efter återläggning av skatt och finansiella kostnader samt avdrag av finansiella intäkter. | Rörelseresultat (EBIT) visar lönsamheten före räntor och inkomstskatt. |
| EBIT-marginal, % | Rörelseresultat (EBIT) i relation till periodens nettoomsättning. | Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet. |
| Justerat EBIT, MSEK | Rörelseresultat (EBIT) justerat för jämförelsestörande poster. | Ett mått som används av investerare, analytiker, och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet, exklusive jämförelsestörande poster. |
| Justerad EBIT-marginal, % | Justerad EBIT i relation till periodens nettoomsättning. | Ett lönsamhetsmått som används av investerare, analytiker och Bolagets ledning för att utvärdera Bolagets lönsamhet. |
| EBIT exkl. IFRS 16, MSEK | Rörelseresultat (EBIT) efter återläggning av avskrivningar på nyttjanderättstillgångar, minskat med faktiska kostnader för leasingavtal. | Nyckeltalet visar jämförbarhet av verksamhetens utveckling exklusive de redovisningstekniska effekter som uppstår som en effekt av IFRS 16. |
| Jämförelsestörande poster, MSEK | Jämförelsestörande poster är väsentliga händelser och transaktioner som anses viktiga att specificera då de påverkar jämförbarheten mellan perioderna. | Nyckeltalet används för att förenkla jämförbarheten mellan perioder. |
| Nettoskuld, MSEK | Summan av skulder till kreditinstitut, skulder till koncernföretag och leasingskulder reducerat med likvida medel. | Nettoskuld visar bolagets skuldsättning över tid. |
| Nettoskuld exkl. IFRS 16, MSEK | Skulder till kreditinstitut och skulder till koncernföretag reducerat med likvida medel. | Nyckeltalet visar verksamhetens skuldsättning exklusive de redovisningstekniska effekter som uppstår som en effekt av IFRS 16. |
| Nettoskuld exkl. IFRS 16 / EBITDA exkl. IFRS 16, R12 | Nettoskuld exkl. IFRS 16 i relation till rullande tolv månaders EBITDA exkl. IFRS 16. | Nyckeltalet visar koncernens finansiella styrka och förmåga att hantera sin skuldsättning i förhållande till rörelsens kassaflödesgenerering exklusive de redovisningstekniska effekter som uppstår som en effekt av IFRS 16. |
| Rörelsekapital i procent av nettoomsättning, R12 | Rörelsekapital i relation till rullande tolv månaders nettoomsättningen. Rörelsekapitalet beräknas som summan av omsättningstillgångar minus koncerninterna fordringar och likvida medel, minskat med icke räntebärande kortfristiga skulder, det vill säga samtliga kortfristiga skulder exklusive skulder till kreditinstitut, skulder till koncernföretag och leasingskulder. | Ett mått på hur effektivt rörelsekapitalet används. |
| Kassagenerering, % | Justerad EBITDA minus förändringar i rörelsekapital som återfinns i kassaflödesanalysen, minus investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar, i förhållande till justerad EBITDA. | Nyckeltalet visar förmågan att generera kassaflöde från den löpande verksamheten efter rörelsekapitalbehov och investeringar. |

| Övriga nyckeltal | Definition | Syfte |
|---|---|---|
| Aktiva kunder, tusentals | Antalet unika kunder som har genomfört minst ett köp under en rullande 36-månadersperiod. | Används för att mäta antalet aktiva kunder och för att beräkna försäljning per kund. |

## Avstämningar av alternativa nyckeltal som inte är definierade enligt IFRS

| | | | För de 6 månderna som slutar med 30 juni | | För åren som slutar med 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Utvalda nyckeltal | | | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| **Nettoomsättning, R12** | | | | | | | |
| Helårsperioden föregående år | (A) | MSEK | 1 063,9 | 911,5 | | | |
| Sexmånadersperioden föregående år | (B) | MSEK | 534,2 | 457,2 | | | |
| Sexmånadersperioden innevarande år | (C) | MSEK | 567,5 | 534,2 | | | |
| **Nettoomsättning, R12** | **(A-B+C)** | **MSEK** | **1 097,2** | **988,4** | **1 063,9** | **911,5** | **828,8** |
| **Försäljningstillväxt** | | | | | | | |
| Nettoomsättning, innevarande period | (A) | MSEK | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| Nettoomsättning, samma period föregående år | (B) | MSEK | 534,2 | 457,2 | 911,5 | 828,8 | |
| **Försäljningstillväxt** | **((A-B)/B)** | **%** | **6,2%** | **16,8%** | **16,7%** | **10,0%** | |
| **Försäljningstillväxt Butiker** | | | | | | | |
| Nettoomsättning fysiska butiker, innevarande period | (A) | MSEK | 344,7 | 338,6 | 656,6 | 564,0 | |
| Nettoomsättning fysiska butiker, samma period föregående år | (B) | MSEK | 338,6 | 284,8 | 564,0 | 513,5 | |
| **Försäljningstillväxt Butiker** | **((A-B)/B)** | **%** | **1,8%** | **18,9%** | **16,4%** | **9,8%** | |
| **Försäljningstillväxt Online** | | | | | | | |
| Nettoomsättning online, innevarande period | (A) | MSEK | 221,1 | 193,8 | 404,4 | 344,5 | |
| Nettoomsättning online, samma period föregående år | (B) | MSEK | 193,8 | 170,6 | 344,5 | 312,2 | |
| **Försäljningstillväxt Online** | **((A-B)/B)** | **%** | **14,1%** | **13,6%** | **17,4%** | **10,4%** | |
| **Organisk tillväxt** | | | | | | | |
| Nettoomsättning, innevarande period | (A) | MSEK | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | |
| Valutaeffekter | (B) | MSEK | 0,0 | –3,2 | –7,0 | –1,5 | |
| Nettoomsättning, samma period föregående år | (C) | MSEK | 534,2 | 457,2 | 911,5 | 828,8 | |
| **Summa organisk tillväxt** | **(A-B-C) = (D)** | **MSEK** | **33,3** | **80,1** | **159,4** | **84,2** | |
| **Organisk tillväxt** | **(D/C)** | **%** | **6,2%** | **17,5%** | **17,5%** | **10,2%** | |
| **Jämförbar tillväxt butiker** | | | | | | | |
| Nettoomsättning fysiska butiker, innevarande period | (A) | MSEK | 344,7 | 338,6 | 656,6 | 564,0 | |
| Avgår: Nyöppnade butiker | (B) | MSEK | – | – | – | – | |
| Återläggning: Nedlagda butiker | (C) | MSEK | – | – | – | 19,3 | |
| Nettoomsättning fysiska butiker, samma period föregående år | (D) | MSEK | 338,6 | 284,8 | 564,0 | 513,5 | |
| **Summa jämförbar tillväxt butiker** | **(A+B+C)-(D) = (E)** | **MSEK** | **6,1** | **53,8** | **92,6** | **69,8** | |
| **Jämförbar tillväxt butiker** | **(E)/(D)** | **%** | **1,8%** | **18,9%** | **16,4%** | **13,6%** | |
| **Bruttoresultat och Bruttomarginal** | | | | | | | |
| Nettoomsättning, innevarande period | (A) | MSEK | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| Handelsvaror | (B) | MSEK | –350,5 | –329,1 | –655,9 | –558,9 | –519,2 |
| **Bruttoresultat** | **(A+B) = (C)** | **MSEK** | **217,0** | **205,0** | **408,0** | **352,6** | **309,6** |
| **Bruttomarginal** | **(C/A)** | **%** | **38,2%** | **38,4%** | **38,4%** | **38,7%** | **37,4%** |
| **Fördelning av- och nedskrivningar** | | | | | | | |
| Avskrivning materiella anläggningstillgångar | | MSEK | –3,3 | –3,3 | –6,6 | –6,5 | –6,2 |
| Avskrivning nyttjanderättstillgångar | | MSEK | –23,4 | –22,6 | –45,5 | –45,2 | –44,4 |
| **EBITDA och EBITDA-marginal** | | | | | | | |
| Rörelseresultat (EBIT) | (A) | MSEK | 67,4 | 70,3 | 135,6 | 100,3 | 65,4 |
| Avskrivningar | (B) | MSEK | –26,7 | –25,9 | –52,1 | –51,7 | –50,6 |
| Nedskrivningar | (C) | MSEK | – | – | – | – | – |
| **EBITDA** | **(A-B-C) = (D)** | **MSEK** | **94,1** | **96,1** | **187,7** | **152,0** | **116,0** |
| Nettoomsättning, innevarande period | (E) | MSEK | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| **EBITDA-marginal** | **(D/E)** | **%** | **16,6%** | **18,0%** | **17,6%** | **16,7%** | **14,0%** |

| | | | För de 6 månderna som slutar med 30 juni | | För åren som slutar med 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Utvalda nyckeltal | | | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| **EBITDA exkl. IFRS 16 och EBITDA exkl. IFRS 16, R12** | | | | | | | |
| EBITDA | (A) | MSEK | 94,1 | 96,1 | 187,7 | 152,0 | 116,0 |
| Återläggning: Kostnader för leasingavtal | (B) | MSEK | –26,9 | –25,7 | –52,0 | –50,2 | –49,3 |
| **EBITDA exkl. IFRS 16** | **(A+B) = (C)** | **MSEK** | **67,2** | **70,5** | **135,7** | **101,8** | **66,8** |
| Helårsperioden föregående år | (C) | MSEK | 135,7 | 101,8 | | | |
| Sexmånadersperioden föregående år | (D) | MSEK | 70,5 | 53,1 | | | |
| Sexmånadersperioden innevarande år | (E) | MSEK | 67,2 | 70,5 | | | |
| **EBITDA exkl. IFRS 16, R12** | **(C-D+E)** | **MSEK** | **132,4** | **119,2** | **135,7** | **101,8** | **66,8** |
| **Justerad EBITDA och Justerad EBITDA-marginal** | | | | | | | |
| EBITDA | (A) | MSEK | 94,1 | 96,1 | 187,7 | 152,0 | 116,0 |
| Jämförelsestörande poster | (B) | MSEK | –5,1 | – | –2,6 | – | –2,6 |
| **Justerad EBITDA** | **(A-B) = (C)** | **MSEK** | **99,2** | **96,1** | **190,3** | **152,0** | **118,6** |
| Nettoomsättning, innevarande period | (D) | MSEK | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| **Justerad EBITDA-marginal** | **(C/D)** | **%** | **17,5%** | **18,0%** | **17,9%** | **16,7%** | **14,3%** |
| **Justerad EBITDA exkl. IFRS 16 och Justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12** | | | | | | | |
| Justerad EBITDA | (A) | MSEK | 99,2 | 96,1 | 190,3 | 152,0 | 118,6 |
| Återläggning: Kostnader för leasingavtal | (B) | MSEK | –26,9 | –25,7 | –52,0 | –50,2 | –49,3 |
| **Justerad EBITDA exkl. IFRS 16** | **(A+B) = (C)** | **MSEK** | **72,3** | **70,5** | **138,3** | **101,8** | **69,3** |
| Helårsperioden föregående år | (C) | MSEK | 138,3 | 101,8 | | | |
| Sexmånadersperioden föregående år | (D) | MSEK | 70,5 | 53,1 | | | |
| Sexmånadersperioden innevarande år | (E) | MSEK | 72,3 | 70,5 | | | |
| **Justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12** | **(C-D+E)** | **MSEK** | **140,1** | **119,2** | **138,3** | **101,8** | **69,3** |
| **Rörelseresultat (EBIT) och EBIT-marginal** | | | | | | | |
| Periodens resultat | (A) | MSEK | 48,5 | 51,8 | 94,3 | 63,7 | 36,3 |
| Återläggning: Inkomstskatter | (B) | MSEK | 12,6 | 13,6 | 25,8 | 17,0 | 9,9 |
| Återläggning: Finansiella kostnader | (C) | MSEK | 7,0 | 4,9 | 17,0 | 22,4 | 20,9 |
| Avdrag: Finansiella intäkter | (D) | MSEK | –0,8 | –0,0 | –1,5 | –2,7 | –1,7 |
| **Rörelseresultat (EBIT)** | **(A+B+C+D) = (E)** | **MSEK** | **67,4** | **70,3** | **135,6** | **100,3** | **65,4** |
| Nettoomsättning, innevarande period | (F) | MSEK | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| **EBIT-marginal** | **(E/F)** | **%** | **11,9%** | **13,2%** | **12,7%** | **11,0%** | **7,9%** |
| **Justerad EBIT och Justerad EBIT-marginal** | | | | | | | |
| Rörelseresultat (EBIT) | (A) | MSEK | 67,4 | 70,3 | 135,6 | 100,3 | 65,4 |
| Jämförelsestörande poster | (B) | MSEK | –5,1 | – | –2,6 | – | –2,6 |
| **Justerad EBIT** | **(A-B) = (C)** | **MSEK** | **72,5** | **70,3** | **138,2** | **100,3** | **68,0** |
| Nettoomsättning, innevarande period | (D) | MSEK | 567,5 | 534,2 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| **Justerad EBIT-marginal** | **(C/D)** | **%** | **12,8%** | **13,2%** | **13,0%** | **11,0%** | **8,2%** |
| **EBIT exkl. IFRS 16** | | | | | | | |
| Rörelseresultat (EBIT) | (A) | MSEK | 67,4 | 70,3 | 135,6 | 100,3 | 65,4 |
| Återläggning: Avskrivning nyttjanderättstillgångar | (B) | MSEK | 23,4 | 22,6 | 45,5 | 45,2 | 44,4 |
| Avdrag: Kostnader för leasingavtal | (C) | MSEK | –26,9 | –25,7 | –52,0 | –50,2 | –49,3 |
| **EBIT exkl. IFRS 16** | **(A+B+C)** | **MSEK** | **63,8** | **67,2** | **129,1** | **95,3** | **60,6** |
| **Jämförelsestörande poster** | | | | | | | |
| Erhållet elstöd | (A) | MSEK | – | – | – | – | 1,2 |
| Konferenskostnader | (B) | MSEK | – | – | – | – | –3,8 |
| Noterings- & transaktionskostnader | (C) | MSEK | –5,1 | – | –2,6 | – | – |
| **Jämförelsestörande poster** | **(A+B+C)** | **MSEK** | **–5,1** | **–** | **–2,6** | **–** | **–2,6** |

| | | | Per 30 juni | | Per 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| **Nettoskuld** | | | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut (långa) | (A) | MSEK | 123,5 | – | – | – | – |
| Skulder till koncernföretag (långa) | (B) | MSEK | – | 155,7 | 146,0 | 155,7 | 204,4 |
| Leasingskulder (långa) | (C) | MSEK | 238,2 | 261,2 | 243,7 | 277,9 | 276,7 |
| Skulder till koncernföretag (korta) | (D) | MSEK | –0,0 | 14,9 | 28,4 | 33,1 | 36,6 |
| Skulder till kreditinstitut (korta) | (E) | MSEK | 25,0 | – | – | – | – |
| Leasingskulder (korta) | (F) | MSEK | 43,5 | 41,6 | 41,5 | 41,7 | 36,6 |
| Avgår: Likvida medel | (G) | MSEK | 120,0 | 98,0 | 139,9 | 92,2 | 97,5 |
| **Nettoskuld** | **Sum (A:F)-(G)** | **MSEK** | **310,3** | **375,4** | **319,7** | **416,2** | **456,8** |
| **Nettoskuld exkl. IFRS 16 och Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12** | | | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut (långa) | (A) | MSEK | 123,5 | – | – | – | – |
| Skulder till koncernföretag (långa) | (B) | MSEK | – | 155,7 | 146,0 | 155,7 | 204,4 |
| Skulder till koncernföretag (korta) | (C) | MSEK | –0,0 | 14,9 | 28,4 | 33,1 | 36,6 |
| Skulder till kreditinstitut (korta) | (D) | MSEK | 25,0 | – | – | – | – |
| Avgår: Likvida medel | (E) | MSEK | 120,0 | 98,0 | 139,9 | 92,2 | 97,5 |
| **Nettoskuld exkl. IFRS 16** | **Sum (A:D)-(E) = (F)** | **MSEK** | **28,5** | **72,6** | **34,5** | **96,6** | **143,5** |
| Justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12 | (G) | MSEK | 140,1 | 119,2 | 138,3 | 101,8 | 69,3 |
| **Nettoskuld exkl. IFRS 16 / justerad EBITDA exkl. IFRS 16, R12** | **(F/G)** | **x** | **0,2** | **0,6** | **0,2** | **0,9** | **2,1** |
| **Rörelsekapital och Rörelsekapital i procent av nettoomsättning, R12** | | | | | | | |
| Omsättningstillgångar | (A) | MSEK | 484,8 | 429,2 | 348,1 | 301,4 | 309,0 |
| Avgår: Koncerninterna fordringar | (B) | MSEK | – | 0,0 | 0,0 | – | – |
| Avgår: Likvida medel | (C) | MSEK | 120,0 | 98,0 | 139,9 | 92,2 | 97,5 |
| | **(A-B-C) = (D)** | **MSEK** | **364,8** | **331,2** | **208,3** | **209,3** | **211,5** |
| Leverantörsskulder | (A) | MSEK | 170,0 | 149,8 | 19,7 | 37,8 | 35,3 |
| Skatteskulder | (B) | MSEK | 12,2 | 12,9 | 22,5 | 5,8 | 3,6 |
| Upplupna kostnader | (C) | MSEK | 23,1 | 18,2 | 15,7 | 15,6 | 13,8 |
| Förutbetalda intäkter | (D) | MSEK | 0,4 | 0,1 | 0,4 | 0,1 | 0,1 |
| Avtalsskulder | (E) | MSEK | 47,0 | 42,7 | 50,4 | 44,4 | 38,6 |
| Övriga kortfristiga skulder | (F) | MSEK | 31,6 | 30,4 | 20,8 | 14,1 | 12,1 |
| | **Sum (A:F) = (G)** | **MSEK** | **284,3** | **254,1** | **129,5** | **118,0** | **103,6** |
| **Rörelsekapital** | **(D-G) = (H)** | **MSEK** | **80,4** | **77,1** | **78,8** | **91,3** | **107,8** |
| Nettoomsättning rullande 12 månader | (I) | MSEK | 1 097,2 | 988,4 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| **Rörelsekapital i procent av nettoomsättning, R12** | **(H/I)** | **%** | **7,3%** | **7,8%** | **7,4%** | **10,0%** | **13,0%** |

| | | | För de 6 månderna som slutar med 30 juni | | För åren som slutar med 31 december | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 2026 | 2025 | 2025 | 2024 | 2023 |
| **Kassagenerering exkl. IFRS 16** | | | | | | | |
| Justerad EBITDA exkl. IFRS 16 | (A) | MSEK | 72,3 | 70,5 | 138,3 | 101,8 | 69,3 |
| Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital | (B) | MSEK | 15,3 | 10,6 | –4,7 | 14,9 | 69,6 |
| Förvärv av materiella anläggningstillgångar | (C) | MSEK | –4,0 | –2,5 | –5,1 | –6,1 | –4,6 |
| **Kassaflöde för beräkning av kassagenerering** | **(A+B+C)= (D)** | **MSEK** | **83,5** | **78,6** | **128,4** | **110,6** | **134,4** |
| **Kassagenerering exkl. IFRS 16** | **(D)/(A)** | **%** | **115,6%** | **111,5%** | **92,8%** | **108,7%** | **193,8%** |

## Operationell och finansiell översikt

Informationen nedan ska läsas tillsammans med avsnitten "*Utvald historisk finansiell information*" och "*Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information*" samt "*Historisk finansiell information*", vilken utgörs av Bolagets reviderade koncernredovisningar för räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025 med tillhörande noter samt den översiktligt granskade, ej reviderade finansiella delårsinformationen för perioden 1 januari – 30 juni 2026 med jämförelseinformation för motsvarande period 2025. Följande avsnitt innehåller framåtriktade uttalanden som är föremål för vissa risker och osäkerhetsfaktorer. Bolagets faktiska resultat kan komma att avvika väsentligt från vad som förväntas i de framåtriktade uttalandena till följd av många olika faktorer, inklusive, men inte begränsat till, vad som anges i Prospektet, särskilt i avsnittet "*Riskfaktorer*".

### Översikt

Dormy grundades 1994 med visionen att erbjuda golfare en bättre golfupplevelse genom specialistkompetens, ett brett sortiment och hög servicenivå. Sedan starten har Bolaget vuxit till att bli Sveriges ledande detaljhandelskedja inom golf och en av Europas största återförsäljare av golfutrustning[1)], med en integrerad omnikanalmodell bestående av 12 fysiska butiker i Sverige samt e-handel i totalt 13 europeiska länder. Dormy innehar en marknadsledande position i Sverige med en marknadsandel om cirka 49 procent av den totala svenska marknaden och uppnådde en nettoomsättning om 1 064 MSEK under räkenskapsåret 2025, vilket är resultatet av tre decenniers lönsam organisk tillväxt utan externt kapitaltillskott.

Dormy erbjuder ett komplett sortiment av golfrelaterade produkter och tjänster, innefattande golfklubbor, kläder och tillbehör från ledande varumärken, samt Bolagets egna varumärken Dormy, OPEN och BOGEYS & BIRDIES. Erbjudandet kompletteras av in-store-tjänster som custom fitting, putter fitting och bag optimisation i samtliga butiker, golfsimulator samt expertbaserad rådgivning av engagerad personal med djup golfkompetens – varav mer än 95 procent av butikspersonalen är aktiva golfare.

Det totala antalet registrerade Dormy-kunder uppgick till cirka 540 000 per december 2025. Bolaget uppskattar att cirka 89 procent av Sveriges aktiva golfare är Dormy-kunder. Dormy Club är Bolagets lojalitetsprogram och bidrar till hög kundlojalitet och återköpsfrekvens; mer än 78 procent av försäljningen i Sverige genereras av återkommande kunder. Bolagets kundnöjdhetsindex (CSI) uppgick till 93,2, 91,6 respektive 92,1 under räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025.

### Nyckelfaktorer som påverkar Dormys resultat och finansiella ställning

#### Tillväxt på den europeiska golfmarknaden

Dormys resultat har historiskt påverkats av utvecklingen på golfmarknaden. Under de senaste åren har golfmarknaden vuxit till följd av en växande golfpopulation, ökad aktivitet bland befintliga golfare samt en ökad andel försäljning inom off-course-segmentet. Under perioden 2023–2025 ökade Dormys nettoomsättning från 828,8 MSEK till 1 063,9 MSEK, motsvarande en CAGR om cirka 13 procent. Tillväxten drevs av en kombination av marknadstillväxt, ökad etablering online och Bolagets fortsatta expansion på den europeiska golfmarknaden. Bolagets försäljning påverkas därmed av utvecklingen på golfmarknaden i allmänhet samt av Bolagets förmåga att attrahera nya kunder och öka försäljningen till befintliga kunder.

#### Produktmix och bruttomarginal

Dormys lönsamhet påverkas av produktmixen mellan olika produktkategorier, egna varumärken, SMU-produkter och externa varumärken. Förändringar i försäljningsmix, kampanjaktivitet, prisnivåer och inköpsvillkor kan påverka nettoomsättning och bruttomarginalen positivt och negativt. Bolaget är även beroende av långsiktiga relationer med leverantörer och attraktiva inköpsvillkor för att upprätthålla konkurrenskraftiga priser och lönsamhet.

Bolagets bruttomarginal påverkas primärt av kampanjaktivitet och inköpsvillkor snarare än av förändringar i råvarupriser eller valutakurser. Bolaget tillämpar fasta påslag på betydande delar av sortimentet, exempelvis ett påslag om ungefär 2,5 gånger inköpspriset inom klädsegmentet, vilket bidrar till en stabil och förutsägbar marginalstruktur. Den direkta valutaexponeringen i inköpen är begränsad. Bolagets storlek och långvariga leverantörsrelationer ger möjlighet att förhandla förmånliga inköpsvillkor och genomföra volymköp vid gynnsamma tillfällen, vilket bidrar positivt till marginalprofilen. Kostnadsförändringar i leverantörsledet kan i normalfallet absorberas eller hanteras över tid utan väsentlig påverkan på slutkundspriserna.

#### Säsongsvariationer

Dormys verksamhet är säsongsberoende. Försäljningen är normalt som högst under våren och försommaren när golfsäsongen inleds, men påverkas även av kampanjperioder såsom slutet av sommaren och Black Friday. Säsongsvariationerna påverkar såväl omsättning som rörelsekapitalbehov och kassaflöde under året. Väderförhållanden, särskilt under vårsäsongen, kan också ha en betydande påverkan på efterfrågan.

#### Lager och logistik

Bolagets resultat och finansiella ställning påverkas av effektiviteten i lager- och logistikverksamheten. Dormy driver ett centrallager i Örebro som försörjer både de fysiska varuhusen och e-handelsverksamheten. Bolagets förmåga att upprätthålla hög produkttillgänglighet, hantera säsongsmässiga volymvariationer och kontrollera logistik- och lagerkostnader utgör viktiga faktorer för lönsamheten.

#### Digital försäljning och marknadsföring

E-handeln utgjorde 38 procent av Dormys nettoomsättning under 2025. Bolagets resultat påverkas därför av utvecklingen inom e-handel, digital marknadsföring, kundanskaffning, kundlojalitet och synlighet i digitala kanaler. Bolagets förmåga att driva trafik till sina digitala plattformar, konvertera besökare till kunder och upprätthålla kundlojalitet är viktiga faktorer för den framtida utvecklingen av omsättning och resultat.

[1)] Marknadsstudien.

## Beskrivning av de viktigaste posterna i resultaträkningen

### Nettoomsättning

Dormy genererar huvudsakligen sin nettoomsättning genom försäljning av produkter till konsumenter genom sina fysiska varuhus och genom e-handel.

### Handelsvaror

Handelsvaror inkluderar kostnader för sålda varor, frakt och tullkostnader, lagerförändringar, netto efter leverantörsersättningar och erhållna mängdrabatter.

### Övriga externa kostnader

Övriga kostnader inkluderar kostnader för lokaler, marknadsföring, IT & kommunikation, transporter, konsulttjänster samt övriga rörelserelaterade kostnader.

### Personalkostnader

Personalkostnader inkluderar kostnader för löner, sociala avgifter, pensionskostnader, bonusar, övriga personalförmåner samt andra personalkostnader.

### Av- och nedskrivningar

Av- och nedskrivningar innefattar avskrivningar på materiella anläggningstillgångar och nyttjanderättstillgångar.

### Rörelseresultat (EBIT)

Rörelseresultatet är Dormys resultat före räntor och skatter.

### Finansiella intäkter

Finansiella intäkter inkluderar ränteintäkter.

### Finansiella kostnader

Finansiella kostnader inkluderar räntekostnader, inklusive räntekostnadskomponenter avseende leasing.[1)]

### Resultat före skatt

Resultat före skatt utgörs av Dormys rörelseresultat och finansiella intäkter minus finansiella kostnader.

### Inkomstskatter

Inkomstskatt innefattar aktuell skatt och uppskjuten skatt.

### Periodens resultat

Periodens resultat är Dormys rörelseresultat och finansiella intäkter minus finansiella kostnader och inkomstskatt.

## Jämförelse mellan delårsperioderna 1 januari–30 juni 2026 och 1 januari–30 juni 2025

Nettoomsättningen ökade till 567,5 MSEK (534,2), en ökning om 33,3 MSEK eller 6,2 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av fortsatt underliggande tillväxt inom golfen på Bolagets huvudmarknad, i synnerhet i Norge, samt av en stark utveckling inom onlinekanalen. En kallare vår försenade dock säsongsstarten och påverkade golfbanornas kvalitet negativt, och en varmare juni i kombination med Fotbolls-VM bedöms ha bidragit till att något färre golfrundor spelades under det första halvåret 2026 jämfört med motsvarande period 2025, vilket medförde att tillväxttakten under delårsperioden var lägre än under helåret 2025. Övriga rörelseintäkter ökade till 22,2 MSEK (16,6), en ökning om 5,6 MSEK eller 33,6 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade ersättningar från leverantörer. Rörelsens intäkter ökade sammantaget till 589,6 MSEK (550,8), en ökning om 38,9 MSEK eller 7,1 procent.

Kostnaden för handelsvaror ökade till 350,5 MSEK (329,1), en ökning om 21,4 MSEK eller 6,5 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade inköpsvolymer till följd av försäljningstillväxten samt av höjda inköpspriser och ökade containerfraktkostnader till följd av det rådande geopolitiska läget. Övriga externa kostnader ökade till 67,5 MSEK (56,1), en ökning om 11,4 MSEK eller 20,2 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade kostnader för marknadsföring, IT-system samt transaktionskostnader hänförliga till förberedelserna inför Erbjudandet och upptagandet till handel på Nasdaq First North Premier. Personalkostnaderna ökade till 77,6 MSEK (69,0), en ökning om 8,6 MSEK eller 12,5 procent. Ökningen i personalkostnader är hänförlig till löneökningar och hantering av högre volymer i lager och butik.

Av- och nedskrivningar ökade till 26,7 MSEK (25,9), en marginell ökning om 0,8 MSEK eller 3,2 procent. Övriga rörelsekostnader uppgick till 0,0 MSEK, jämfört med en kostnad om 0,4 MSEK föregående år.

Rörelseresultatet (EBIT) minskade till 67,4 MSEK (70,3), en minskning om 2,9 MSEK eller 4,1 procent. Minskningen förklaras huvudsakligen av att rörelsekostnaderna, i synnerhet övriga externa kostnader och personalkostnader, ökade i snabbare takt än rörelsens intäkter under perioden, vilket avspeglar att en betydande del av kostnaderna avseende system, hyror och huvudkontorsfunktioner är av fast karaktär och därför inte varierar direkt med försäljningen. Finansiella intäkter ökade till 0,8 MSEK (0,0), en ökning om 0,8 MSEK. Finansiella kostnader ökade till 7,0 MSEK (4,9), en ökning om 2,1 MSEK eller 42,3 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade räntekostnader hänförliga till leasingskulder samt ökade räntekostnader för koncerninterna lån som ersattes med extern bankfinansiering i juni 2026.

Resultat före skatt minskade till 61,1 MSEK (65,4), en minskning om 4,3 MSEK eller 6,5 procent. Periodens resultat minskade till 48,5 MSEK (51,8), en minskning om 3,3 MSEK eller 6,4 procent.

## Jämförelse mellan räkenskapsåren 2024 och 2025

Nettoomsättningen ökade till 1 063,9 MSEK (911,5), en ökning om 152,4 MSEK eller 16,7 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av tillväxten inom golfen i Sverige och Norge samt ökad efterfrågan i Sverige och Norge. Övriga rörelseintäkter ökade till 26,9 MSEK (21,5), en ökning om 5,4 MSEK eller 25,1 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade ersättningar för leverantörer. Rörelsens intäkter ökade sammantaget till 1 090,8 MSEK (933,0), en ökning om 157,8 MSEK eller 16,9 procent.

Kostnaden för handelsvaror ökade till 655,9 MSEK (558,9), en ökning om 97,0 MSEK eller 17,4 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade inköpsvolymer samt höjda

[1)] De redovisade leasingkostnaderna avser den leasekomponent som identifierats och redovisas i enlighet med IFRS 16. Posten innefattar bashyra för lokaler och fordon men exkluderar icke-leasekomponenter såsom fastighetsskatt och driftkostnader (servicekomponenter), vilka kostnadsförs löpande i enlighet med tillämplig redovisningsprincip. Merparten av de redovisade leasingkostnaderna hänför sig till bashyra för butikslokaler.

inköpspriser. Övriga externa kostnader ökade till 108,1 MSEK (97,4), en ökning om 10,7 MSEK eller 11,0 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av marknadsföring, IT-system och transaktionskostnader. Personalkostnaderna ökade till 138,2 MSEK (124,8), en ökning om 13,4 MSEK eller 10,7 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av att Bolagets organisation växte i den operativa delen av verksamheten och till viss del inom Bolagets HK-funktioner.

Av- och nedskrivningar uppgick till 52,1 MSEK (51,7), en marginell ökning om 0,4 MSEK eller 0,8 procent. Övriga rörelsekostnader uppgick till 1,0 MSEK, jämfört med en intäkt om 0,2 MSEK föregående år.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 135,6 MSEK (100,3), en förbättring om 35,3 MSEK eller 35,2 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av skalbarheten i Bolagets affärsmodell, där en betydande del av kostnaderna avseende system, hyror och huvudkontorsfunktioner är av fast karaktär, medan kostnadsökningen primärt är hänförlig till kostnaden per såld vara. Finansiella intäkter minskade till 1,5 MSEK (2,7), en minskning om 1,2 MSEK eller 44,4 procent. Finansiella kostnader minskade till 17,0 MSEK (22,4), en minskning om 5,4 MSEK eller 24,1 procent.

Resultat före skatt ökade till 120,1 MSEK (80,6), en förbättring om 39,5 MSEK eller 49,0 procent. Periodens resultat ökade till 94,3 MSEK (63,7), en förbättring om 30,6 MSEK eller 48,0 procent.

### Jämförelse mellan räkenskapsåren 2023 och 2024

Nettoomsättningen ökade till 911,5 MSEK (828,8 MSEK), en ökning om 82,7 MSEK eller 10,0 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av att antalet golfare ökade tydligt i Sverige 2024 vilket ledde till att antalet kunder hos Dormy ökade. Övriga rörelseintäkter ökade till 21,5 MSEK (20,0 MSEK), en ökning om 1,5 MSEK eller 7,5 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade hyresintäkter. Rörelsens intäkter ökade sammantaget till 933,0 MSEK (848,8 MSEK), en ökning om 84,2 MSEK eller 9,9 procent.

Kostnaden för handelsvaror ökade till 558,9 MSEK (519,2 MSEK), en ökning om 39,7 MSEK eller 7,6 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade inköpsvolymer med anledning av ökad försäljning. Övriga externa kostnader ökade till 97,4 MSEK (93,0 MSEK), en ökning om 4,4 MSEK eller 4,7 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av marknadsföringskostnader och kostnader för IT-system. Personalkostnaderna ökade till 124,8 MSEK (119,3 MSEK), en ökning om 5,5 MSEK eller 4,6 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökat personalbehov och löneökningar. Övriga rörelsekostnader förbättrades till en intäkt om 0,2 MSEK, jämfört med en kostnad om 1,2 MSEK föregående år.

Av- och nedskrivningar ökade till 51,7 MSEK (50,6 MSEK), en ökning om 1,1 MSEK eller 2,2 procent.

Rörelseresultatet (EBIT) ökade till 100,3 MSEK (65,4 MSEK), en förbättring om 34,9 MSEK eller 53,4 procent. Ökningen förklaras huvudsakligen av ökade intäkter och lägre kostnadsökningar.

Finansiella intäkter ökade till 2,7 MSEK (1,7 MSEK), en ökning om 1,0 MSEK eller 58,8 procent. Finansiella kostnader ökade till 22,4 MSEK (20,9 MSEK), en ökning om 1,5 MSEK eller 7,2 procent.

Resultat före skatt ökade till 80,6 MSEK (46,2 MSEK), en förbättring om 34,4 MSEK eller 74,5 procent. Periodens resultat ökade till 63,7 MSEK (36,3 MSEK), en förbättring om 27,4 MSEK eller 75,5 procent.

## Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information

Tabellerna i detta avsnitt beskriver Bolagets kapitalisering och nettoskuldsättning per den 30 juni 2026.

För information om Bolagets aktiekapital och aktier, se avsnittet "*Aktiekapital och aktier*". Den information som presenteras nedan har hämtats från Bolagets oreviderade men översiktligt granskade delårsrapport för sexmånadersperioden som avslutades den 30 juni 2026. Tabellerna bör läsas tillsammans med avsnittet "*Operationell och finansiell översikt*" samt Bolagets konsoliderade finansiella rapporter och tillhörande noter, vilka ingår i "*Historisk finansiell information*" – "*Finansiell delårsinformation*".

### Kapitalstruktur

| MSEK | 30 juni 2026 |
|---|---|
| **Summa kortfristiga skulder**[1] (inklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder) | **352,9** |
| För vilka garanti ställs | – |
| Mot annan säkerhet[2] | 25,0 |
| Utan garanti/utan säkerhet | 327,9 |
| **Summa långfristiga skulder** (exklusive kortfristig del av långfristiga skulder) | **363,9** |
| Garanterade | – |
| Med säkerhet[2] | 123,5 |
| Utan garanti/utan säkerhet | 240,4 |
| **Eget kapital** | **26,6** |
| Aktiekapital | 0,5 |
| Överskursfond | – |
| Övriga reserver[3] | 26,1 |
| **Totalt** | **743,4** |

1) Summa kortfristiga skulder och långfristiga skulder i tabellen motsvarar kortfristiga respektive långfristiga skulder såsom de presenteras i avsnittet "*Historisk finansiell information – Finansiell delårsinformation*" i detta Prospekt.
2) Avser skulder till kreditinstitut (kortfristiga och långfristiga) där säkerheten avser företagsinteckningar.
3) Övriga reserver motsvarar posterna "Reserver" och "Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat" (exklusive "Periodens totalresultat för perioden 1 januari till 30 juni 2026", motsvarande 48,6 MSEK), såsom de ingår i eget kapital enligt avsnittet "*Historisk finansiell information – Finansiell delårsinformation*" i detta Prospekt.

## Nettoskuldsättning

Tabellen nedan avser endast räntebärande skulder.

| MSEK | 30 juni 2026 |
|---|---|
| A – Kassa och bank[1)] | 120,0 |
| B – Andra likvida medel | – |
| C – Övriga finansiella tillgångar | – |
| **D – Likviditet** | **120,0** |
| E – Kortfristiga finansiella skulder[2)] | 43,5 |
| F – Kortfristig andel av långfristiga skulder[3)] | 25,0 |
| **G – Kortfristig finansiell skuldsättning (E + F)** | **68,5** |
| **H – Kortfristig finansiell skuldsättning netto** | **–51,5** |
| I – Långfristiga finansiella skulder[4)] | 123,5 |
| J – Skuldinstrument | – |
| K – Långfristiga leverantörsskulder och andra skulder[5)] | 238,2 |
| **L – Långfristig finansiell skuldsättning (I + J + K)** | **361,7** |
| **M – Total finansiell skuldsättning (H + L)** | **310,3** |

1) Avser likvida medel som ingår i posten "Likvida medel" under "Omsättningstillgångar" i koncernens rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2026, såsom den presenteras i avsnittet "*Historisk finansiell information – Finansiell delårsinformation*" i detta Prospekt.
2) Motsvarar koncernens kortfristiga leasingskulder som ingår i posten "Leasingskulder" under "Kortfristiga skulder" i koncernens rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2026, såsom den presenteras i avsnittet "*Historisk finansiell information – Finansiell delårsinformation*" i detta Prospekt.
3) Motsvarar den kortfristiga delen av koncernens skulder till kreditinstitut som ingår i posten "Skulder till kreditinstitut" under "Kortfristiga skulder" i koncernens rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2026, såsom den presenteras i avsnittet "*Historisk finansiell information – Finansiell delårsinformation*" i detta Prospekt.
4) Motsvarar koncernens långfristiga skulder till kreditinstitut som ingår i posten "Skulder till kreditinstitut" under "Långfristiga skulder" i koncernens rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2026, såsom den presenteras i avsnittet "*Historisk finansiell information – Finansiell delårsinformation*" i detta Prospekt.
5) Motsvarar koncernens långfristiga leasingskulder som ingår i posten "Leasingskulder" under "Långfristiga skulder" i koncernens rapport över finansiell ställning per den 30 juni 2026, såsom den presenteras i avsnittet "*Historisk finansiell information – Finansiell delårsinformation*" i detta Prospekt.

## Väsentlig förändring i finansiell ställning

Det har inte skett några förändringar av Bolagets finansiella ställning sedan den 30 juni 2026.

# Legala frågor, ägarförhållanden och kompletterande information

## Ägarstruktur

Bolaget har ett aktieslag. Samtliga aktier medför lika rösträtter. Tabellen nedan visar en sammanställning över ägandet i Bolaget före respektive efter Erbjudandets genomförande. Erbjudandet avser enbart befintliga aktier och medför ingen utspädning för befintliga aktieägare.

| | Ägande före Erbjudandets genomförande | | Ägande efter Erbjudandets genomförande (aktier och röster) förutsatt att Övertilldelningsoptionen inte utnyttjas | | Ägande efter Erbjudandets genomförande (aktier och röster) förutsatt att Övertilldelningsoptionen utnyttjas | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Aktieägare | Antal aktier | Procent (%) | Antal aktier | Procent (%) | Antal aktier | Procent (%) |
| Stymie Invest AB | 14 400 000 | 96 | 8 185 000 | 54,6 | 7 252 750 | 48,4 |
| Anders Wall | 600 000 | 4 | 600 000 | 4 | 600 000 | 4 |
| Övriga aktieägare[1)] | – | – | 6 215 000 | 41,4 | 7 147 250 | 47,6 |
| **Totalt** | **15 000 000** | **100** | **15 000 000** | **100** | **15 000 000** | **100** |

[1)] Erbjudandet avser försäljning av befintliga aktier i Bolaget av Säljande Aktieägare. Ingen nyemission genomförs inom ramen för Erbjudandet.

## Direkt eller indirekt kontroll av Bolaget

Per dagen för Prospektet ägs samtliga 15 000 000 aktier i Bolaget av Stymie Invest AB (96 procent) och Anders Wall (4 procent). Stymie Invest AB ägs till lika delar av Lars Johansson och Mats Hedlund. Lars Johansson och Mats Hedlund utövar därigenom ett indirekt bestämmande inflytande över Bolaget via Stymie Invest AB. Anders Wall utövar ett direkt inflytande om 4 procent i Bolaget.

Stymie Invest AB och Anders Wall och dess yttersta ägare Lars Johansson och Mats Hedlund, har genom sitt ägande möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande i ärenden som kräver godkännande av aktieägarna på bolagsstämma, däribland utnämning och avsättning av styrelseledamöter, beslut om nyemission och ändring av bolagsordningen. Aktiebolagslagen och andra tillämpliga regler och rekommendationer för bolagsstyrning, såsom svensk kod för bolagsstyrning och god sed på aktiemarknaden innehåller bestämmelser och principer som hindrar missbruk av sådant väsentligt inflytande.

Såvitt Bolagets styrelse känner till existerar inga aktieägaravtal eller motsvarande avtal i syfte att skapa ett gemensamt inflytande i Bolaget och inga arrangemang som kan leda till eller förhindra att kontrollen över Bolaget förändras, med undantag för det aktieägaravtal som ingåtts mellan Stymie Invest AB och Anders Wall avseende deras gemensamma ägande i Bolaget. Aktieägaravtalet upphör att gälla i samband med att Bolagets aktier tas upp till handel på Nasdaq First North Premier.

## Bolagsordningens bestämmelser om kontrollägarskifte

Bolagets bolagsordning innehåller inga bestämmelser som skulle kunna fördröja, skjuta upp eller förhindra ett skifte av kontroll över Bolaget.

## Incitamentsprogram

Bolaget har två aktiebaserade incitamentsprogram. Ett program som består av personaloptioner och riktar sig till Bolagets verkställande direktör Anders Wall (”Personaloptionsprogram 2026/2029”) och ett program består av köpoptioner utställda av Stymie Invest AB och riktar sig till vissa styrelseledamöter i Bolaget (”Köpoptionsprogrammet”).

### Personaloptionsprogram 2026/2029

Bolagsstämman i Bolaget har den 14 september 2026 beslutat att införa ett personaloptionsprogram riktat till Bolagets verkställande direktör Anders Wall. Programmet omfattar totalt 50 000 personaloptioner. Varje personaloption berättigar innehavaren att förvärva en (1) aktie i Bolaget. Underliggande värdepapper utgörs av stamaktier i Bolaget (ISIN-kod SE0030285227).

Lösenpriset per aktie uppgår till 115 procent av den volymvägda genomsnittskursen för Bolagets aktie enligt Nasdaq First North Premier Growth Markets officiella kurslista under de tio (10) första handelsdagarna räknat från och med den första handelsdagen den 24 september 2026. Vid ett lösenpris motsvarande 115 procent av Erbjudandepriset uppgår lösenpriset till 80,50 kronor per aktie. Personaloptionerna tilldelas optionshavaren vederlagsfritt, någon premie erläggs således inte av deltagaren.

Personaloptionerna tjänas in under en period om cirka tre år och tre månader, från och med den 24 september 2026 till och med den 31 december 2029 (”Intjänandeperioden”), under förutsättning att optionshavarens anställning i Bolaget består vid Intjänandeperiodens utgång. Utövande av intjänade personaloptioner kan därefter ske vid ett eller flera tillfällen under en period om fem (5) månader efter Intjänandeperiodens utgång (”Utövandeperioden”), varvid styrelsen får besluta att utövande ska ske under särskilda teckningsfönster. Slutdag för utövande är den 31 maj 2030. Personaloptioner som inte utövats senast denna dag förfaller utan värde.

Leverans av aktier vid utnyttjande av personaloptionerna säkerställs genom att Bolaget emitterar teckningsoptioner av serie 2026/2029:1 avseende nyteckning av aktier, med en teckningskurs per aktie om 0,034 kronor och en teckningstid som löper till och med den 30 juni 2030. Vid fullt utnyttjande av samtliga personaloptioner tillkommer således 50 000 nya aktier i Bolaget, motsvarande en utspädning om cirka 0,33

procent av aktiekapitalet och rösterna i Bolaget efter Erbjudandets genomförande (beräknat på grundval av 15 000 000 utestående aktier per dagen för Prospektet ökat med det antal aktier som tillkommer vid fullt utnyttjande av programmet).

Per dagen för Prospektet har 50 000 personaloptioner tilldelats, medan inga personaloptioner har utnyttjats.

**Köpoptionsprogrammet**

Köpoptionsprogrammet utgörs av köpoptioner som ställts ut av Bolagets huvudägare Stymie Invest AB till vissa styrelseledamöter i Bolaget. Programmet omfattar totalt 102 857 köpoptioner, fördelade mellan Kenneth Bengtsson (42 857), Jesper Alm (34 286) och Tove Bångstad (25 714). Underliggande värdepapper utgörs av befintliga stamaktier i Bolaget (ISIN-kod SE0030285227) med ett kvotvärde om 0,034 kronor per aktie. Varje köpoption berättigar innehavaren att av Stymie Invest AB förvärva en (1) befintlig aktie i Bolaget. Lösenpriset per aktie uppgår till 80,50 kronor, vilket motsvarar 115 procent av introduktionskursen för Bolagets aktie på Nasdaq First North Premier Growth Market.

Köpoptionerna har ställts ut vederlagsfritt och köpoptionens beräknade marknadsvärde kommer att utgöra en skattepliktig förmån för deltagarna. Kostnader för sociala avgifter kommer att bäras av Stymie Invest AB och inte belasta Bolaget.

Köpoptionerna kan utnyttjas för lösen av aktier vid högst fyra (4) tillfällen under perioden från och med den 1 september 2029 till och med den 1 september 2030. Köpoptioner som inte utnyttjats senast denna dag förfaller utan värde. Optionshavaren har därutöver rätt att utnyttja köpoptionerna i förtid för det fall Stymie Invest AB erhåller ett erbjudande om överlåtelse av samtliga sina aktier i Bolaget till tredje man och avser att acceptera erbjudandet, eller om Stymie Invest AB av annat skäl beslutar att förtida utnyttjande får ske.

Eftersom köpoptionerna avser befintliga aktier i Bolaget som överlåts av Stymie Invest AB, medför utnyttjande av köpoptionerna ingen utspädning av aktiekapitalet eller röstetalet i Bolaget.

Per dagen för Prospektet är 102 857 köpoptioner utestående, medan inga köpoptioner har utnyttjats.

## Myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden och skiljeförfaranden

Bolaget och Koncernen är, med undantag för vad som anges nedan, inte involverade i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inbegripet förfaranden som ännu inte är avgjorda eller som enligt Bolagets kännedom riskerar att bli inledda) och har inte under de föregående tolv månaderna varit involverade i några sådana förfaranden, vilka kan få eller under den senaste tiden har haft betydande effekter på Bolagets och/eller Koncernens finansiella ställning eller lönsamhet. Dormy Golf & Fashion AB är målsägande i ett pågående brottmål avseende misstänkt förskingring. Ärendet har ännu inte avgjorts. Bolaget bedömer att omständigheterna inte har eller förväntas ha någon betydande effekt på Koncernens finansiella ställning eller lönsamhet.

## Intressekonflikter

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har några privata intressen eller andra åtaganden som kan stå i strid med de uppgifter de utför för Bolaget. Ett antal styrelseledamöter och ledande befattningshavare är aktieägare i Bolaget vilket framgår av avsnittet ”Styrelse, ledande befattningshavare och revisor”. Aktieinnehavet bedöms inte ge upphov till intressekonflikter i förhållande till Bolaget.

## Lock up-åtaganden

Stymie Invest AB (Säljande Aktieägare) samt Bolagets verkställande direktör Anders Wall och vissa andra ledande befattningshavare och styrelseledamöter har åtagit sig att, med sedvanliga undantag, inte sälja, pantsätta eller på annat sätt överlåta aktier i Bolaget, eller genomföra andra transaktioner med motsvarande ekonomisk effekt, under en period om 360 dagar från och med den första handelsdagen för Bolagets aktier på Nasdaq First North Premier. Bolaget har åtagit sig att, med sedvanliga undantag, inte besluta om emission av aktier, teckningsoptioner eller konvertibler, eller vidta andra åtgärder med motsvarande utspädande effekt, under en period om 180 dagar från och med den första handelsdagen.

Undantagen från lock-up-åtagandena inkluderar (i) accepterande av ett offentligt uppköpserbjudande riktat till samtliga aktieägare i Bolaget i enlighet med tillämpliga takeover-regler på villkor som behandlar samtliga aktieägare lika, (ii) lämnande av ett oåterkalleligt åtagande att acceptera ett sådant erbjudande, (iii) överlåtelse av aktier till ett bolag inom samma koncern som den berörda aktieägaren, förutsatt att mottagaren skriftligen åtar sig att följa lock-up-åtagandena, (iv) försäljning eller annan avyttring av aktier i samband med ett återköpserbjudande från Bolaget på identiska villkor för samtliga aktieägare, (v) överlåtelse av aktier till en kapitalförsäkring eller ett investeringssparkonto (ISK) för vilket aktieägaren är innehavare eller förmånstagare, förutsatt att ny ägare undertecknar ett lock-up-åtagande i väsentligen samma form innan överlåtelsen genomförs, (vi) utdelning av aktier till limited partners, aktieägare, members, officers, directors eller närstående familjemedlemmar till den berörda aktieägaren, förutsatt att varje mottagare undertecknar ett lock-up-åtagande i väsentligen samma form innan utdelningen genomförs, (vii) överlåtelse av aktier för bona fide-ändamål till ett holdingbolag till den berörda aktieägaren eller till någon av dess aktieägare, förutsatt att mottagaren undertecknar ett lock-up-åtagande i väsentligen samma form, samt (viii) överlåtelse av aktier som krävs enligt lag, myndighetsbeslut eller domstolsavgörande. ABG Sundal Collier har rätt att, efter eget skriftligt samtycke, medge undantag från lock-up-åtagandena i enskilda fall.

Lock-up-avtalen ingicks den 8 september 2026. Efter utgången av respektive lock-up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket i förekommande fall kan påverka marknadspriset på aktien.

## Transaktioner med närstående

Nedan redogörs för de transaktioner med närstående som, enskilt eller tillsammans, är väsentliga för Bolaget och som ägt rum under den period som täcks av den historiska finansiella informationen fram till datumet för Prospektet. Samtliga närståendetransaktioner utförs och har utförts på marknadsmässiga villkor.

Under perioden har väsentliga transaktioner med närstående bestått av finansiering från ägarbolaget Stymie Invest AB. Samtliga lån från Stymie Invest AB har återbetalats

under perioden. Räntekostnader för lån från Stymie Invest AB uppgick till totalt cirka 30,7 MSEK under perioden.

## Aktiekapital och aktier

Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet uppgå till lägst 510 000 kronor och högst 2 040 000 kronor. Per den 31 december 2025 uppgick Bolagets aktiekapital till 500 000 kronor, fördelat på 5 000 aktier med ett kvotvärde om 100 kronor per aktie, vilket motsvarar samma aktiekapital och antal aktier som vid ingången av räkenskapsåret 2025. Vid bolagsstämma den 4 augusti 2026 beslutades om en uppdelning (split) av aktierna i Bolaget varigenom varje aktie delades upp i 3 000 nya aktier. Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till 510 000 kronor, fördelat på 15 000 000 aktier med ett kvotvärde om 0,034 kronor per aktie.

Bolaget har ett enda aktieslag. Aktierna är denominerade i svenska kronor, fullt betalda och fritt överlåtbara. Inga finansiella instrument finns utgivna som kan orsaka utspädning och Bolaget innehar inga egna aktier. Det finns inga teckningsrätter, bemyndiganden, konvertibler, teckningsoptioner eller optioner avseende kapital i något koncernbolag.

## Väsentliga avtal

Nedan finns en sammanfattning av de väsentliga avtal (med undantag för avtal som ingåtts inom ramen för den löpande verksamheten) som Bolaget eller något annat koncernbolag är part och som ingåtts under de senaste tolv månaderna före offentliggörandet av detta Prospekt.

### Extern bankfinansiering – Danske Bank

Under juni månad 2026 ingick Dormy Golf & Fashion AB, det rörelsedrivande dotterbolaget till Bolaget, ett kreditavtal med Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial ("**Danske Bank**") avseende extern bankfinansiering bestående av (i) ett banklån om 150 MSEK samt (ii) en utökning av en befintlig checkkredit från 35 MSEK till 60 MSEK. Ränta löper på såväl banklånet som checkkrediten till marknadsmässiga villkor.

Banklånet om 150 MSEK ska amorteras med 6,25 MSEK per kvartal med start den 30 september 2026, med en slutbetalning om 87,5 MSEK på förfallodagen den 3 april 2029. Per dagen för Prospektet uppgår det utestående beloppet under banklånet till 150 MSEK.

Checkkrediten om 60 MSEK löper till och med den 31 december 2026, med möjlighet till förlängning. Per dagen för Prospektet är checkkrediten outnyttjad.

Till säkerhet för bankfinansieringen har Dormy Golf & Fashion AB ställt företagsinteckning om 75 MSEK inom ett totalt inteckningsutrymme om 210 MSEK i Dormy Golf & Fashion ABs näringsverksamhet i Sverige.

# Utdelningspolicy

Dormys mål är att betala aktieutdelning om 40–60 procent av nettovinsten efter skatt. Vid beslut om utdelning ska hänsyn tas till Bolagets finansiella ställning, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt. Styrelsen kan föreslå en utdelning som är lägre än den som anges i utdelningspolicyn, eller att ingen utdelning ska lämnas. Det finns ingen garanti för att Bolaget kommer att lämna utdelning i framtiden. Om ingen utdelning lämnas är investerarnas eventuella avkastning beroende av den framtida utvecklingen av marknadsvärdet på aktien. För information om Bolagets finansiella mål, se avsnittet ”Marknads- och verksamhetsbeskrivning”.

Nedanstående tabell visar utdelningsbeloppet per aktie för vart och ett av de räkenskapsår som täcks av den historiska finansiella informationen i Prospektet. Per dagen för Prospektet uppgår antalet aktier i Bolaget till 15 000 000. Under räkenskapsåren 2023, 2024 och 2025 uppgick antalet aktier till 5 000.

| Räkenskapsår | Utdelat belopp (SEK) | Utdelning per aktie (SEK) |
|---|---|---|
| 2023 | 42 500 000 | 8 500 |
| 2024 | 42 500 000 | 8 500 |
| 2025 | 40 750 000 | 8 150 |

# Tillgängliga dokument

Kopior av Bolagets bolagsordning och aktuellt registreringsbevis finns under hela Prospektets giltighetstid tillgängliga i elektronisk form på Bolagets hemsida www.dormy.com och kan under samma period granskas på Bolagets huvudkontor, Salamandervägen 29, 702 36 Örebro (ordinarie kontorstid).

Vänligen notera att informationen på webbplatsen inte utgör en del av Prospektet och inte har granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

# Definitioner och ordlista

| | |
|---|---|
| **"ABGSC" eller "ABG Sundal Collier"** | avser ABG Sundal Collier AB, org.nr. 556538-8674. |
| Aktiebolagslagen | avser aktiebolagslagen (2005:551). |
| Avanza | avser Avanza Bank AB (publ), org.nr. 556573-5668. |
| CAGR | står för "Compound Annual Growth Rate" (sammanlagd årlig tillväxttakt) och används för att mäta den genomsnittliga årliga tillväxttakten över en viss period. |
| CSI | avser "Customer Satisfaction Index", vilket är ett nyckeltal som företag använder för att mäta och följa upp hur nöjda kunderna är med deras produkter eller tjänster. |
| CSRD | avser "Corporate Sustainability Reporting Directive". |
| Custom fitting | avser en process där golfutrustning skräddarsys efter spelarens kroppsbyggnad och sving. Målet är att optimera slagen, skapa jämnare resultat och ge en bättre spelupplevelse genom att anpassa klubbans längd, flexibilitet, grepp, vikt. |
| "Dormy" eller "Bolaget" | avser, beroende på sammanhanget, Dormy Corporation AB (publ), org.nr 559133-1367, eller den koncern och verksamhet som bedrivs under Dormy-varumärket. |
| DKK | avser danska kronor. |
| Erbjudandet | avser erbjudandet till allmänheten i Sverige samt till institutionella investerare i Sverige och utomlands i enlighet med detta Prospekt. |
| ESG | står för "Environmental, Social and Governance" (miljö, socialt ansvar och bolagsstyrning) och är ett sammanfattningsbegrepp för principer och riktlinjer som prioriterar miljöfrågor, sociala frågor och bolagsstyrning och som används för att mäta hur hållbart ett företag eller investeringsobjekt är. |
| Euroclear | avser Euroclear Sweden AB, org.nr 556112-8074. |
| EUR | avser euro. |
| GBP | avser brittiska pund. |
| Koden | avser Svensk kod för bolagsstyrning. |
| Koncernen | avser Dormy Corporation AB (publ) och dess dotterbolag. |
| Nasdaq First North Premier | avser den multilaterala handelsplattformen Nasdaq First North Premier Growth Market som drivs av Nasdaq Stockholm AB, org.nr 556420-8394. |
| NOK | avser norska kronor. |
| Off-course-butiker | butiker som inte är belägna direkt vid golfbanor. |
| On-course-butiker | butiker belägna direkt vid golfbanor. |
| Omnikanal | avser en affärsstrategi som skapar en integrerad kundupplevelse, vilken förenar samman alla fysiska och digitala kontaktvägar, såsom fysiska butiker, e-handel, sociala medier och kundtjänst. |
| Prospektet | avser detta prospekt. |

| | |
|---|---|
| Prospektförordningen | avser 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, och om upphävande av direktiv 2003/71/EG. |
| Putting | avser ett begrepp inom golf som syftar på det sista slaget på varje golfhål där man rullar bollen längs marken med en speciell klubba (en putter) för att få den i hålet. Det sker vanligtvis på en finklippt yta som kallas putting green. |
| SEK, TSEK, MSEK | avser svenska kronor, tusen svenska kronor respektive en miljon svenska kronor. |
| SBTi | avser "Science Based Targets initiative", vilket är ett globalt ramverk och en organisation som hjälper företag att sätta vetenskapligt förankrade klimatmål i syfte att nå kraven enligt Parisavtalet. |
| SKU | avser "stock keeping units", vilket är en unik intern kod som används för att identifiera, spåra och särskilja en specifik produkt och dess exakta variant i ett lager- eller affärssystem. |
| SMU | avser "Special Make-Up", vilket avser en specialtillverkad produkt, färgställning eller version av en vara som ett varumärke producerar exklusivt för en specifik återförsäljare eller kundgrupp. |
| Säljande Aktieägare | avser Stymie Invest AB (org.nr 556648-9893). |
| TrackMan | avser ett system inom golfanalys som kombinerar radar och höghastighetskameror. Det mäter och analyserar sving samt bollens hastighet och används för bland annat klubbanpassning. |
| USD | avser amerikanska dollar. |

gimmes
COURSE

# Historisk finansiell information

## Finansiell delårsinformation


| | |
|---|---|
| Koncernens rapport över resultat | F–2 |
| Koncernens rapport över totalresultat | F–2 |
| Koncernens rapport över finansiell ställning | F–3 |
| Koncernens rapport över förändringar i eget kapital | F–4 |
| Koncernens rapport över kassaflöden | F–5 |
| Koncernens noter | F–6 |
| Revisors granskningsrapport | F–9 |


## Historisk finansiell information


| | |
|---|---|
| Koncernens rapport över resultat | F–10 |
| Koncernens rapport över totalresultat | F–10 |
| Koncernens rapport över finansiell ställning | F–11 |
| Koncernens rapport över förändringar i eget kapital | F–12 |
| Koncernens rapport över kassaflöden | F–13 |
| Koncernens noter | F–14 |
| Rapport från oberoende revisor | F–30 |

# Koncernens rapport över resultat

| | | April–juni | | Januari–juni | | R12 | Helår |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Belopp i MSEK | Not | 2026 | 2025 | 2026 | 2025 | Jul 2025–jun 2026 | 2025 |
| Nettoomsättning | 4 | 403,1 | 383,4 | 567,5 | 534,2 | 1097,2 | 1063,9 |
| Övriga rörelseintäkter | | 13,6 | 4,1 | 22,2 | 16,6 | 32,5 | 26,9 |
| **Rörelsens intäkter** | | **416,6** | **387,6** | **589,6** | **550,8** | **1129,7** | **1090,8** |
| Handelsvaror | | –241,7 | –229,6 | –350,5 | –329,1 | –677,2 | –655,9 |
| Övriga externa kostnader | | –39,7 | –28,9 | –67,5 | –56,1 | –119,4 | –108,1 |
| Personalkostnader | | –45,9 | –38,9 | –77,6 | –69,0 | –146,8 | –138,2 |
| Av- och nedskrivningar | | –13,4 | –13,0 | –26,7 | –25,9 | –52,9 | –52,1 |
| Övriga rörelsekostnader | | – | 0,3 | – | –0,4 | –0,6 | –1,0 |
| **Rörelseresultat** | | **76,0** | **77,4** | **67,4** | **70,3** | **132,7** | **135,6** |
| Finansiella intäkter | | 0,4 | 0,0 | 0,8 | 0,0 | 2,2 | 1,5 |
| Finansiella kostnader | | –3,7 | –2,4 | –7,0 | –4,9 | –19,1 | –17,0 |
| **Resultat före skatt** | | **72,7** | **75,0** | **61,1** | **65,4** | **115,8** | **120,1** |
| Inkomstskatter | | –15,0 | –13,6 | –12,6 | –13,6 | –24,8 | –25,8 |
| **Periodens resultat** | | **57,7** | **61,4** | **48,5** | **51,8** | **91,0** | **94,3** |
| Periodens resultat hänförligt till: | | | | | | | |
| Moderföretagets aktieägare | | 57,7 | 61,4 | 48,5 | 51,8 | 91,0 | 94,3 |
| **Resultat per aktie** | | | | | | | |
| Resultat per aktie före och efter utspädning (kr) | | 3,85 | 4,09 | 3,23 | 3,45 | 6,07 | 6,29 |

# Koncernens rapport över totalresultat

| | | April–juni | | Januari–juni | | R12 | Helår |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Belopp i MSEK | Not | 2026 | 2025 | 2026 | 2025 | Jul 2025–jun 2026 | 2025 |
| Periodens resultat | | 57,7 | 61,4 | 48,5 | 51,8 | 91,0 | 94,3 |
| **Poster som kommer att omklassificeras till resultatet (efter skatt)** | | | | | | | |
| Periodens omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter | | 0,0 | 0,1 | 0,1 | –0,1 | 0,0 | –0,3 |
| **Summa övrigt totalresultat för perioden, efter skatt** | | **0,0** | **0,1** | **0,1** | **–0,1** | **0,0** | **–0,3** |
| **Periodens totalresultat, efter skatt** | | **57,8** | **61,5** | **48,6** | **51,7** | **90,9** | **94,1** |
| Periodens totalresultat hänförligt till: | | | | | | | |
| Moderföretagets aktieägare | | 57,8 | 61,5 | 48,6 | 51,7 | 90,9 | 94,1 |

# Koncernens rapport över finansiell ställning

| Belopp i MSEK | Not | 30 jun 2026 | 30 jun 2025 | 31 dec 2025 |
|---|---|---|---|---|
| TILLGÅNGAR | | | | |
| **Anläggningstillgångar** | | | | |
| Materiella anläggningstillgångar | | 24,9 | 26,7 | 24,2 |
| Nyttjanderättstillgångar | | 278,6 | 301,4 | 282,8 |
| Andra långfristiga fordringar | 5 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Uppskjuten skattefordran | | 3,3 | 2,6 | 3,0 |
| **Summa anläggningstillgångar** | | **307,1** | **331,0** | **310,4** |
| **Omsättningstillgångar** | | | | |
| Varulager | | 319,1 | 298,0 | 165,5 |
| Skattefordringar | | 6,1 | 4,1 | 0,0 |
| Kundfordringar | 5 | 18,0 | 9,0 | 5,7 |
| Övriga kortfristiga fordringar | 5 | 13,1 | 12,0 | 29,7 |
| Förutbetalda kostnader | | 7,5 | 7,3 | 6,9 |
| Upplupna intäkter | | 1,0 | 0,9 | 0,4 |
| Likvida medel | 5 | 120,0 | 98,0 | 139,9 |
| **Summa omsättningstillgångar** | | **484,8** | **429,2** | **348,1** |
| SUMMA TILLGÅNGAR | | **791,9** | **760,2** | **658,5** |
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | | |
| **Eget kapital** | | | | |
| Aktiekapital | | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Reserver | | –0,4 | –0,4 | –0,5 |
| Balanserade vinstmedel inklusive periodens resultat | | 75,1 | 24,9 | 67,4 |
| **Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare** | | **75,2** | **25,0** | **67,3** |
| **Summa eget kapital** | | **75,2** | **25,0** | **67,3** |
| **Långfristiga skulder** | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 5 | 123,5 | – | – |
| Skulder till koncernföretag | 5, 6 | – | 155,7 | 146,0 |
| Leasingskulder | | 238,2 | 261,2 | 243,7 |
| Uppskjutna skatteskulder | | 2,1 | 7,7 | 2,1 |
| **Summa långfristiga skulder** | | **363,9** | **424,6** | **391,8** |
| **Kortfristiga skulder** | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | 5 | 25,0 | – | – |
| Leverantörsskulder | 5 | 170,0 | 149,8 | 19,7 |
| Leasingskulder | | 43,5 | 41,6 | 41,5 |
| Skatteskulder | | 12,2 | 12,9 | 22,5 |
| Skulder till koncernföretag | 5, 6 | – | 14,9 | 28,4 |
| Upplupna kostnader | 5 | 23,1 | 18,2 | 15,7 |
| Förutbetalda intäkter | | 0,4 | 0,1 | 0,4 |
| Avtalsskulder | | 47,0 | 42,7 | 50,4 |
| Övriga kortfristiga skulder | | 31,6 | 30,4 | 20,8 |
| **Summa kortfristiga skulder** | | **352,9** | **310,7** | **199,4** |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER | | **791,9** | **760,2** | **658,5** |

# Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

| | Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Belopp i MSEK | Aktiekapital | Omräknings-reserv | Balanserade vinst-medel inklusive periodens resultat | Summa eget kapital hänförligt till moder-företagets ägare | Summa eget kapital |
| **Ingående eget kapital 1 januari 2025** | **0,5** | **–0,3** | **15,6** | **15,8** | **15,8** |
| Periodens resultat | – | – | 51,8 | 51,8 | 51,8 |
| Övrigt totalresultat för perioden | – | –0,1 | – | –0,1 | –0,1 |
| **Periodens totalresultat** | **–** | **–0,1** | **51,8** | **51,7** | **51,7** |
| *Transaktioner med koncernens ägare* | | | | | |
| Utdelning till aktieägarna | – | – | –42,5 | –42,5 | –42,5 |
| **Summa** | **–** | **–** | **–42,5** | **–42,5** | **–42,5** |
| **Utgående eget kapital 30 juni 2025** | **0,5** | **–0,4** | **24,9** | **25,0** | **25,0** |
| | | | | | |
| **Ingående eget kapital 1 januari 2025** | **0,5** | **–0,3** | **15,6** | **15,8** | **15,8** |
| Periodens resultat | – | – | 94,3 | 94,3 | 94,3 |
| Övrigt totalresultat för perioden | – | –0,3 | – | –0,3 | –0,3 |
| **Periodens totalresultat** | **–** | **–0,3** | **94,3** | **94,1** | **94,1** |
| *Transaktioner med koncernens ägare* | | | | | |
| Utdelning till aktieägarna | – | – | –42,5 | –42,5 | –42,5 |
| **Summa** | **–** | **–** | **–42,5** | **–42,5** | **–42,5** |
| **Utgående eget kapital 31 december 2025** | **0,5** | **–0,5** | **67,4** | **67,3** | **67,3** |
| | | | | | |
| **Ingående eget kapital 1 januari 2026** | **0,5** | **–0,5** | **67,4** | **67,3** | **67,3** |
| Periodens resultat | – | – | 48,5 | 48,5 | 48,5 |
| Övrigt totalresultat för perioden | – | 0,1 | – | 0,1 | 0,1 |
| **Periodens totalresultat** | **–** | **0,1** | **48,5** | **48,6** | **48,6** |
| *Transaktioner med koncernens ägare* | | | | | |
| Utdelning till aktieägarna | – | – | –40,8 | –40,8 | –40,8 |
| **Summa** | **–** | **–** | **–40,8** | **–40,8** | **–40,8** |
| **Utgående eget kapital 30 juni 2026** | **0,5** | **–0,4** | **75,1** | **75,2** | **75,2** |

# Koncernens rapport över kassaflöden

| | | April–juni | | Januari–juni | | R12 | Helår |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Belopp i MSEK | Not | 2026 | 2025 | 2026 | 2025 | Jul 2025–jun 2026 | 2025 |
| **Den löpande verksamheten** | | | | | | | |
| Rörelseresultat | | 76,0 | 77,4 | 67,4 | 70,3 | 132,7 | 135,6 |
| Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet | | 12,6 | 11,8 | 26,1 | 24,1 | 54,3 | 52,3 |
| Betalda skatter | | –25,3 | –7,9 | –29,3 | –10,4 | –33,9 | –14,9 |
| **Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital** | | **63,3** | **81,4** | **64,2** | **84,0** | **153,2** | **173,0** |
| **Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital** | | | | | | | |
| Förändring av varulager | | 16,0 | 8,7 | –153,5 | –121,3 | –21,1 | 11,1 |
| Förändringar av rörelsefordringar | | –13,1 | 2,4 | 3,9 | 2,8 | –9,6 | –10,7 |
| Förändringar av rörelseskulder | | 19,3 | 24,8 | 165,0 | 129,1 | 30,7 | –5,1 |
| **Kassaflöde från den löpande verksamheten** | | **85,5** | **117,3** | **79,5** | **94,6** | **153,1** | **168,3** |
| **Investeringsverksamheten** | | | | | | | |
| Erhållen ränta | | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,5 | 1,5 |
| Förvärv av materiella anläggningstillgångar | | –0,2 | –0,2 | –4,0 | –2,5 | –6,7 | –5,1 |
| Försäljning av materiella anläggningstillgångar | | – | – | 0,0 | 0,5 | 0,0 | 0,5 |
| **Kassaflöde från investeringsverksamheten** | | **–0,2** | **–0,2** | **–4,0** | **–1,9** | **–5,2** | **–3,1** |
| **Finansieringsverksamheten** | | | | | | | |
| Erlagd ränta | | –3,6 | –2,4 | –5,8 | –4,9 | –10,5 | –9,6 |
| Upptagna lån | | 49,6 | – | 148,5 | 40,8 | 148,5 | 40,8 |
| Amortering av skuld | | –74,8 | –53,2 | –175,4 | –59,0 | –179,1 | –62,7 |
| Utbetald utdelning | | –39,1 | – | –40,8 | –42,5 | –40,8 | –42,5 |
| Amortering av leasingskuld | | –11,9 | –10,6 | –22,6 | –21,4 | –44,5 | –43,3 |
| **Kassaflöde från finansieringsverksamheten** | | **–79,8** | **–66,2** | **–96,0** | **–87,0** | **–126,3** | **–117,3** |
| **Periodens kassaflöde** | | **5,5** | **50,9** | **–20,5** | **5,7** | **21,7** | **47,8** |
| Likvida medel vid periodens början | | 113,7 | 47,0 | 139,9 | 92,2 | 98,0 | 92,2 |
| Valutakursdifferens i likvida medel | | 0,8 | 0,1 | 0,7 | 0,2 | 0,3 | –0,2 |
| **Likvida medel vid periodens slut** | | **120,0** | **98,0** | **120,0** | **98,0** | **120,0** | **139,9** |

# Koncernens noter

## NOT 1 Allmän information

Denna finansiella rapport är framtagen för det särskilda syftet att publiceras i prospektet. Rapporten omfattar det svenska moderföretaget Dormy Corporation AB ("Dormy") med organisationsnummer 559133-1367 och dess dotterföretag. Dormy är den ledande detaljhandelskedjan i golfbranschen med försäljning i varuhus, e-handel och outlet. Verksamheten omfattar försäljning av golfartiklar och konfektion genom fysiska varuhus och e-handel.

Moderföretaget är ett registrerat aktiebolag med säte i Örebro, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Salamandervägen 29, 702 36 Örebro.

## NOT 2 Redovisningsprinciper

Koncernens delårsrapport är upprättad i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering samt tillämpliga delar i årsredovisningslagen (1995:1554). De redovisningsprinciper som tillämpats vid upprättandet av denna delårsrapport överensstämmer med de redovisningsprinciper som presenteras i not 2 i de historiska finansiella rapporterna för räkenskapsåren 2025, 2025 och 2023 som är en integrerad del av detta prospekt.

En ny standard, IFRS 18 Presentation och upplysningar i finansiella rapporter, träder i kraft 1 januari 2027 och kommer tillämpas retroaktivt. Standarden inför nya krav för presentation av både resultaträkning och kassaflödesanalys samt introducerar upplysningar avseende resultatbaserade prestationsmått definierade av företagsledningen och ytterligare riktlinjer för aggregering och disaggregering av finansiell information.

Dormy bedömer att denna standard kommer få effekt på de finansiella rapporterna främst genom förändringar i resultaträkningen, kassaflödesanalysen samt påverkan på relaterade nyckeltal och krav på ytterligare notupplysning.

Samtliga belopp i denna rapport är angivna i miljontals svenska kronor (MSEK) om inget annat anges. Avrundningsdifferenser kan förekomma.

## NOT 3 Väsentliga uppskattningar och bedömningar

Upprättandet av delårsrapporten kräver att företagsledningen gör uppskattningar och bedömningar samt gör antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciperna och de redovisade beloppen av tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar.

Ändringar i uppskattningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkar denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period som framtida perioder.

De kritiska bedömningarna och källorna till osäkerhet i uppskattningar är desamma som presenteras i not 3 i de historiska finansiella rapporterna för räkenskapsåren 2025, 2024 och 2023 som är en integrerad del av detta prospekt.

## NOT 4 Rörelsesegment och nettoomsättning

Rörelsesegment rapporteras baserat på den interna rapporteringen som den högsta verkställande beslutsfattaren följer upp verksamheten på. I Dormy koncernen motsvarar VD:n den högste verkställande beslutsfattaren som utvärderar koncernens finansiella ställning och resultat samt beslutar om resursfördelning.

VD:n beslutar om fördelning av koncernens resurser och följer upp verksamhetens resultatmått på koncernen som helhet, därmed utgör hela koncernen ett segment. Det finns ingen enskild kund som överstiger 10% av koncernens totala intäkter och koncernens utländska bolag innehar inga anläggningstillgångar.

| | April–juni | | Januari–juni | | R12 | Helår |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Uppdelning av intäkter från avtal med kunder | 2026 | 2025 | 2026 | 2025 | Juli 2025–juni 2026 | 2025 |
| Geografisk region* | | | | | | |
| Sverige | 332,8 | 324,4 | 460,2 | 445,0 | 888,4 | 873,2 |
| Övriga Norden | 56,1 | 48,2 | 83,9 | 71,8 | 161,5 | 149,4 |
| Övriga Europa | 14,2 | 10,8 | 23,3 | 17,3 | 47,3 | 41,2 |
| Intäkter från avtal med kunder | 403,1 | 383,4 | 567,5 | 534,2 | 1 097,2 | 1 063,9 |

* Intäkter från avtal med kunder per geografisk region baseras på kundens geografiska läge

| | April–juni | | Januari–juni | | R12 | Helår |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Försäljningskanal | 2026 | 2025 | 2026 | 2025 | Juli 2025–juni 2026 | 2025 |
| Butik | 254,3 | 251,5 | 344,7 | 338,6 | 662,7 | 656,6 |
| E-handel | 147,4 | 130,4 | 221,1 | 193,8 | 431,6 | 404,4 |
| Övrigt | 1,3 | 1,5 | 1,7 | 1,8 | 2,9 | 2,9 |
| Intäkter från avtal med kunder | 403,1 | 383,4 | 567,5 | 534,2 | 1 097,2 | 1 063,9 |

## NOT 5 Finansiella instrument

### Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 30 juni 2026

| Finansiella tillgångar | Not | Finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultatet | Finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde | Summa redovisat värde |
|---|---|---|---|---|
| Andra långfristiga fordringar | | – | 0,3 | 0,3 |
| Kundfordringar | | – | 18,0 | 18,0 |
| Övriga kortfristiga fordringar | | – | 11,6 | 11,6 |
| Likvida medel | | – | 120,0 | 120,0 |
| **Summa** | | **–** | **149,9** | **149,9** |
| **Finansiella skulder** | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | | – | 148,5 | 148,5 |
| Leverantörsskulder | | – | 170,0 | 170,0 |
| Upplupna kostnader | | – | 2,3 | 2,3 |
| **Summa** | | **–** | **320,9** | **320,9** |

### Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 december 2025

| Finansiella tillgångar | Not | Finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultatet | Finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde | Summa redovisat värde |
|---|---|---|---|---|
| Andra långfristiga fordringar | | | 0,3 | 0,3 |
| Kundfordringar | | | 5,7 | 5,7 |
| Övriga kortfristiga fordringar | | | 24,3 | 24,3 |
| Likvida medel | | | 139,9 | 139,9 |
| **Summa** | | | **170,2** | **170,2** |
| **Finansiella skulder** | | | | |
| Skulder till koncernföretag | | | 174,4 | 174,4 |
| Leverantörsskulder | | | 19,7 | 19,7 |
| Upplupna kostnader | | | 1,8 | 1,8 |
| **Summa** | | | **195,8** | **195,8** |

*Värdering till verkligt värde*
Verkligt värde är det pris som vid värderingstidpunkten skulle erhållas vid försäljning av en tillgång eller betalas vid överlåtelse av en skuld genom en ordnad transaktion mellan marknadsaktörer. Finansiella instrument värderas till verkligt värde, utifrån klassificeringen i verkligt värdehierarkin. De olika nivåerna definieras enligt följande:

Nivå 1 – Noterade priser (ojusterade) på aktiva marknader för identiska tillgångar eller skulder
Nivå 2 – Andra observerbara indata för tillgången eller skulder än noterade priser inkluderade i nivå 1, antingen direkt (dvs. som prisnoteringar) eller indirekt (dvs. härledda från prisnoteringar)
Nivå 3 – Indata för tillgången eller skulden som inte baseras på observerbara marknadsdata (dvs. icke observerbara indata)

Dormy har inga finansiella instrument värderade till verkligt värde per delårsperioden. Under delårsperioden har inga förflyttningar mellan verkligt värdehierarkins nivåer skett.

*Upplysning om verkligt värde*
För övriga finansiella tillgångar och skulder anses det redovisade värdet utgöra en god approximation av det verkliga värdet. Det verkliga värdet på skulder till kreditinstitut uppskattas vara lika med redovisat värde då lånen löper med rörlig ränta.

## NOT 6 Närståendetransaktioner

Under perioden har transaktioner med närstående bestått av finansiering från ägarbolaget Stymie Invest AB. Samtliga lån från Stymie Invest AB har återbetalats under perioden. Räntekostnader för lån från Stymie Invest AB uppgick till 0,5 MSEK under perioden.

## NOT 7 Händelser efter rapportperiodens utgång

Den 4 augusti 2026 beslutade extra bolagsstämman att genomföra en aktiesplit innebärande att varje befintlig aktie delades upp i 3 000 aktier av samma aktieslag. Efter genomförd aktiesplit uppgår antalet aktier till 15 miljoner aktier. På samma extra bolagsstämma beslutades om fondemission som innebär ökning av aktiekapitalet med 10 000 SEK. Fondemissionen innebar inte att några nya aktier gavs ut.

Den 14 september 2026 beslutades på en extra bolagsstämma att införa ett aktiebaserat incitamentsprogram bestående av ett personaloptionsprogram riktat till bolagets verkställande direktör. Personaloptionsprogrammet omfattar 50 000 personaloptioner som tilldelas vederlagsfritt och som vardera berättigar till förvärv av en aktie i bolaget. Optionerna tjänas in under perioden den 24 september 2026 till och med den 31 december 2029 och kan utnyttjas till och med den 31 maj 2030.

Ett köpoptionsavtal ingicks den 14 september 2026 mellan Stymie Invest AB och vissa styrelseledamöter i bolaget. Köpoptionsprogrammet består av köpoptioner utställda av Stymie Invest AB och omfattar 102 857 köpoptioner. Köpoptionerna berättigar till förvärv av befintliga aktier i Dormy Corporation AB (publ) från Stymie Invest AB till ett lösenpris om 80,50 kronor per aktie och kan som huvudregel utnyttjas mellan den 1 september 2029 och den 1 september 2030. Optionsinnehavaren har dock rätt att utnyttja köpoptionerna i förtid för det fall Styrmie Invest AB erhåller ett erbjudande från tredje part om överlåtelse av samtliga sina aktier i Dormy Corporation AB (publ) och avser att acceptera ett sådant erbjudande.

# Revisors granskningsrapport

Till styrelsen i Dormy Corporation AB (publ), org.nr 559133-1367

**Inledning**

Vi har utfört en översiktlig granskning av den konsoliderade finansiella delårsinformationen på sidorna F-2 – F-8 för Dormy Corporation AB (publ), per 30 juni 2026 och den sexmånadersperiod som slutade per detta datum. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta och presentera den konsoliderade finansiella delårsinformationen i enlighet med IAS 34. Vårt ansvar är att uttala en slutsats om den konsoliderade finansiella delårsinformationen grundad på vår översiktliga granskning.

**Den översiktliga granskningens inriktning och omfattning**

Vi har utfört vår översiktliga granskning i enlighet med International Standard on Review Engagements ISRE 2410 *Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation utförd av företagets valda revisor*. En översiktlig granskning består av att göra förfrågningar, i första hand till personer som är ansvariga för finansiella frågor och redovisningsfrågor, att utföra analytisk granskning och att vidta andra översiktliga granskningsåtgärder. En översiktlig granskning har en annan inriktning och en betydligt mindre omfattning jämfört med den inriktning och omfattning som en revision enligt ISA och god revisionssed i övrigt har. De granskningsåtgärder som vidtas vid en översiktlig granskning gör det inte möjligt för oss att skaffa oss en sådan äkerhet att vi blir medvetna om alla viktiga omständigheter som skulle kunna ha blivit identifierade om en revision utförts. Den uttalade slutsatsen grundad på en översiktlig granskning har därför inte den säkerhet som en uttalad slutsats grundad på en revision har.

**Slutsats**

Grundat på vår översiktliga granskning har det inte kommit fram några omständigheter som ger ss anledning att anse att konsoliderade finansiella delårsinformationen, inte i allt väsentligt, är upprättad för koncernens del i enlighet med IAS 34.

Örebro den 15 september 2026

Ernst & Young AB

Jonas Bergström
Auktoriserad revisor

# Koncernens rapport över resultat

| Belopp i MSEK | Not | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Nettoomsättning | 4 | 1 063,9 | 911,5 | 828,8 |
| Övriga rörelseintäkter | 5 | 26,9 | 21,5 | 20,0 |
| **Rörelsens intäkter** | | **1 090,8** | **933,0** | **848,8** |
| Handelsvaror | | –655,9 | –558,9 | –519,2 |
| Övriga externa kostnader | 6 | –108,1 | –97,4 | –93,0 |
| Personalkostnader | 7 | –138,2 | –124,8 | –119,3 |
| Av- och nedskrivningar | | –52,1 | –51,7 | –50,6 |
| Övriga rörelsekostnader | | –1,0 | 0,2 | –1,2 |
| **Rörelseresultat** | | **135,6** | **100,3** | **65,4** |
| Finansiella intäkter | 8 | 1,5 | 2,7 | 1,7 |
| Finansiella kostnader | 9 | –17,0 | –22,4 | –20,9 |
| **Resultat före skatt** | | **120,1** | **80,6** | **46,2** |
| Inkomstskatter | 10 | –25,8 | –17,0 | –9,9 |
| **Årets resultat** | | **94,3** | **63,7** | **36,3** |
| Årets resultat hänförligt till: | | | | |
| Moderföretagets aktieägare | | 94,3 | 63,7 | 36,3 |
| **Resultat per aktie** | | | | |
| Resultat per aktie före och efter utspädning (kr) | 11 | 6,29 | 4,24 | 2,42 |

# Koncernens rapport över totalresultat

| Belopp i MSEK | Not | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Årets resultat | | 94,3 | 63,7 | 36,3 |
| **Poster som kommer att omklassificeras till resultatet (efter skatt)** | | | | |
| Årets omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska verksamheter | | –0,3 | 0,1 | –0,4 |
| **Summa övrigt totalresultat för året, efter skatt** | | **–0,3** | **0,1** | **–0,4** |
| **Årets totalresultat, efter skatt** | | **94,1** | **63,8** | **35,9** |
| Årets totalresultat hänförligt till: | | | | |
| Moderföretagets aktieägare | | 94,1 | 63,8 | 35,9 |

# Koncernens rapport över finansiell ställning

| Belopp i MSEK | Not | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 Jan 2023 |
|---|---|---|---|---|---|
| TILLGÅNGAR | | | | | |
| **Anläggningstillgångar** | | | | | |
| Materiella anläggningstillgångar | 13 | 24,2 | 26,0 | 26,9 | 28,9 |
| Nyttjanderättstillgångar | 14 | 282,8 | 319,9 | 318,8 | 335,5 |
| Andra långfristiga fordringar | | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Uppskjuten skattefordran | 10 | 3,0 | 2,2 | 1,0 | 0,0 |
| **Summa anläggningstillgångar** | | **310,4** | **348,4** | **347,1** | **364,7** |
| **Omsättningstillgångar** | | | | | |
| Varulager | 15 | 165,5 | 176,6 | 189,0 | 246,7 |
| Skattefordringar | 10 | 0,0 | 0,6 | 0,1 | 0,5 |
| Kundfordringar | 16, 17 | 5,7 | 4,6 | 2,7 | 9,6 |
| Övriga kortfristiga fordringar | 18 | 29,7 | 21,7 | 14,2 | 21,3 |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 19 | 7,3 | 5,7 | 5,5 | 10,9 |
| Likvida medel | 16, 17, 20 | 139,9 | 92,2 | 97,5 | 30,9 |
| **Summa omsättningstillgångar** | | **348,1** | **301,4** | **309,0** | **319,9** |
| SUMMA TILLGÅNGAR | | **658,5** | **649,9** | **656,1** | **684,6** |
| EGET KAPITAL OCH SKULDER | | | | | |
| **Eget kapital** | 21 | | | | |
| Aktiekapital | | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Reserver | | –0,5 | –0,3 | –0,4 | 0,0 |
| Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat | | 67,4 | 15,6 | –5,6 | 0,6 |
| **Summa eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare** | | **67,3** | **15,8** | **–5,5** | **1,1** |
| **Summa eget kapital** | | **67,3** | **15,8** | **–5,5** | **1,1** |
| **Långfristiga skulder** | | | | | |
| Skulder till koncernföretag | 12, 26 | 146,0 | 155,7 | 204,4 | 214,1 |
| Leasingskulder | 14 | 243,7 | 277,9 | 276,7 | 287,6 |
| Uppskjutna skatteskulder | 10 | 2,1 | 7,7 | 3,6 | 3,2 |
| **Summa långfristiga skulder** | | **391,8** | **441,3** | **484,7** | **504,9** |
| **Kortfristiga skulder** | | | | | |
| Leverantörsskulder | | 19,7 | 37,8 | 35,3 | 49,2 |
| Leasingskulder | 14 | 41,5 | 41,7 | 36,6 | 38,6 |
| Skatteskulder | 10 | 22,5 | 5,8 | 3,6 | 22,7 |
| Skulder till koncernföretag | 12, 26 | 28,4 | 33,1 | 36,6 | 9,8 |
| Upplupna kostnader | 22 | 15,7 | 15,6 | 13,8 | 13,6 |
| Förutbetalda intäkter | | 0,4 | 0,1 | 0,1 | 0,0 |
| Avtalsskulder | 4 | 50,4 | 44,4 | 38,6 | 35,0 |
| Övriga kortfristiga skulder | 23 | 20,8 | 14,1 | 12,1 | 9,6 |
| **Summa kortfristiga skulder** | | **199,4** | **192,8** | **176,8** | **178,5** |
| SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER | | **658,5** | **649,9** | **656,1** | **684,6** |

# Koncernens rapport över förändringar i eget kapital

| | Eget kapital hänförligt till moderföretagets aktieägare | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Belopp i MSEK | Aktiekapital | Omräknings-reserv | Balanserade vinstmedel inklusive årets resultat | Summa eget kapital hänförligt till moder-företagets ägare | Summa eget kapital |
| **Ingående eget kapital 1 jan 2023** | **0,5** | **0,0** | **0,6** | **1,1** | **1,1** |
| Årets resultat | 0,0 | 0,0 | 36,3 | 36,3 | 36,3 |
| Övrigt totalresultat för året | 0,0 | –0,4 | 0,0 | –0,4 | –0,4 |
| **Årets totalresultat** | | **–0,4** | **36,3** | **35,9** | **35,9** |
| *Transaktioner med koncernens ägare* | | | | | |
| Utdelning till aktieägarna | 0,0 | 0,0 | –42,5 | –42,5 | –42,5 |
| **Summa** | **0,0** | **0,0** | **–42,5** | **–42,5** | **–42,5** |
| **Utgående eget kapital 31 dec 2023** | **0,5** | **–0,4** | **–5,6** | **–5,5** | **–5,5** |
| | | | | | |
| **Ingående eget kapital 1 jan 2024** | **0,5** | **–0,4** | **–5,6** | **–5,5** | **–5,5** |
| Årets resultat | 0,0 | 0,0 | 63,7 | 63,7 | 63,7 |
| Övrigt totalresultat för året | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,1 | 0,1 |
| **Årets totalresultat** | | **0,1** | **63,7** | **63,8** | **63,8** |
| *Transaktioner med koncernens ägare* | | | | | |
| Utdelning till aktieägarna | 0,0 | 0,0 | –42,5 | –42,5 | –42,5 |
| **Summa** | **0,0** | **0,0** | **–42,5** | **–42,5** | **–42,5** |
| **Utgående eget kapital 31 dec 2024** | **0,5** | **–0,3** | **15,6** | **15,8** | **15,8** |
| **Ingående eget kapital 1 jan 2025** | **0,5** | **–0,3** | **15,6** | **15,8** | **15,8** |
| Årets resultat | 0,0 | 0,0 | 94,3 | 94,3 | 94,3 |
| Övrigt totalresultat för året | 0,0 | –0,3 | 0,0 | –0,3 | –0,3 |
| **Årets totalresultat** | | **–0,3** | **94,3** | **94,1** | **94,1** |
| *Transaktioner med koncernens ägare* | | | | | |
| Utdelning till aktieägarna | 0,0 | 0,0 | –42,5 | –42,5 | –42,5 |
| **Summa** | **0,0** | **0,0** | **–42,5** | **–42,5** | **–42,5** |
| **Utgående eget kapital 31 dec 2025** | **0,5** | **–0,5** | **67,4** | **67,3** | **67,3** |

# Koncernens rapport över kassaflöden

| Belopp i MSEK | Not | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Den löpande verksamheten | | | | |
| Rörelseresultat | | 135,6 | 100,3 | 65,4 |
| Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet | 24 | 52,3 | 51,5 | 50,8 |
| Betalda skatter | | –14,9 | –12,4 | –29,2 |
| **Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital** | | **173,0** | **139,3** | **87,1** |
| **Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital** | | | | |
| Förändring av varulager | | 11,1 | 12,4 | 57,7 |
| Förändringar av rörelsefordringar | | –10,7 | –9,6 | 19,4 |
| Förändringar av rörelseskulder | | –5,1 | 12,1 | –7,5 |
| **Kassaflöde från den löpande verksamheten** | | **168,3** | **154,2** | **156,7** |
| **Investeringsverksamheten** | | | | |
| Erhållen ränta | | 1,5 | 2,7 | 1,7 |
| Förvärv av materiella anläggningstillgångar | 13 | –5,1 | –6,1 | –4,6 |
| Försäljning av materiella anläggningstillgångar | 13 | 0,5 | 0,6 | 0,6 |
| **Kassaflöde från investeringsverksamheten** | | **–3,1** | **–2,7** | **–2,3** |
| **Finansieringsverksamheten** | 24 | | | |
| Erlagd ränta | | –9,6 | –21,1 | –15,4 |
| Upptagna lån | | 40,8 | 51,5 | 58,3 |
| Amortering av skuld | | –62,7 | –105,0 | –46,8 |
| Utbetald utdelning | | –42,5 | –42,5 | –42,5 |
| Amortering av leasingskuld | 14 | –43,3 | –40,0 | –40,6 |
| **Kassaflöde från finansieringsverksamheten** | | **–117,3** | **–157,0** | **–87,0** |
| **Årets kassaflöde** | | **47,8** | **–5,6** | **67,5** |
| Likvida medel vid årets början | | 92,2 | 97,5 | 30,9 |
| Valutakursdifferens i likvida medel | | –0,2 | 0,2 | –0,9 |
| **Likvida medel vid årets slut** | 20 | **139,9** | **92,2** | **97,5** |

# Koncernens noter

## NOT 1 Bolagsinformation

Dessa historiska finansiella rapporter omfattar det svenska moderföretaget Dormy Corporation AB (publ) ("Dormy") med organisationsnummer 559133-1367 och dess dotterföretag.

Dormy bedriver försäljning av golfprodukter via 12 golfvaruhus varav en outletbutik i Sverige. Försäljning sker även via E-handel i Sverige, Norden och delar av Europa.

Moderföretaget är ett registrerat aktiebolag med säte i Örebro, Sverige. Adressen till huvudkontoret är Salamandervägen 29, 702 36 Örebro.

Dessa finansiella rapporter har godkänts av styrelsen den 14 september 2026.

## NOT 2 Redovisningsprinciper

### Grunder för upprättande av de historiska finansiella rapporterna

De historiska finansiella rapporterna har upprättats i enlighet med International Financial Reporting Standards (IFRS® Redovisningsstandarder) utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) såsom de antagits av Europeiska unionen (EU). Vidare tillämpar koncernen årsredovisningslagen (1995:1554) och RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner utfärdad av Rådet för hållbarhets- och finansiell rapportering.

De historiska finansiella rapporterna har upprättats utifrån antagandet om fortlevnad. Tillgångar och skulder värderas med utgångspunkt i anskaffningsvärdet med undantag för vissa finansiella instrument som är värderade till verkligt värde. Koncernens finansiella instrument värderade till verkligt värde framgår av Not 16 Finansiella instrument. Samtliga belopp anges i miljontals svenska kronor ("MSEK") om inget annat anges.

Detta är Koncernens första finansiella rapporter som upprättats i enlighet med IFRS. Dormy har tillämpat IFRS 1 *Första gången IFRS tillämpas* vid upprättande av dessa finansiella rapporter, där redovisningsprinciperna följer varje IFRS som gäller per 2025-12-31. Övergången till IFRS beskrivs i mer detalj i Not 28 Övergång till IFRS.

### Konsolidering av dotterföretag

Dotterföretag innefattar alla företag som Dormy har ett bestämmande inflytande över. Väsentliga dotterföretag som omfattas av dessa historiska finansiella rapporter framgår av Not 12 Koncernföretag.

### Valuta

*Funktionell valuta och rapporteringsvaluta*

Poster som ingår i dessa historiska finansiella rapporterna för respektive företag i koncernen är värderade i företagets funktionella valuta, vilket för koncernen utgör respektive lokal valuta i det land där respektive företag har sin huvudsakliga verksamhet. Den funktionella valutan för moderföretaget är svenska kronor, vilken utgör rapporteringsvalutan för koncernen.

*Transaktioner i utländsk valuta*

Valutakursdifferenser som uppstår vid omräkning av transaktioner i utländsk valuta till funktionell valuta redovisas i koncernens rapport över resultat. Kursvinster och kursförluster på rörelsefordringar och rörelseskulder redovisas i rörelseresultatet, medan kursvinster och kursförluster på övriga fordringar och skulder redovisas som finansiella poster.

*Omräkning av utländska dotterbolag*

Tillgångar och skulder i utlandsverksamheter omräknas från utlandsverksamhetens funktionella valuta till koncernens rapporteringsvaluta, svenska kronor, till Riksbankens valutakurs som råder på balansdagen. Intäkter och kostnader i en utlandsverksamhet omräknas till svenska kronor till Riksbankens genomsnittskurs som utgör en approximation av de valutakurser som förelegat vid respektive transaktionstidpunkt. Omräkningsdifferenser som uppstår vid valutaomräkning av utlandsverksamheter redovisas i övrigt totalresultat och ackumuleras i omräkningsreserven i eget kapital.

### Intäkter från avtal med kunder

Koncernens väsentliga intäkter från avtal med kunder utgörs av försäljning av varor samt tillhörande intäkter. Dormy väsentliga intäkter från avtal med kunder utgörs huvudsakligen av försäljning av varor gentemot privatpersoner via fysiska butiker och e-handel. Intäkter redovisas till ett belopp som återspeglar den ersättning som Dormy förväntas ha rätt till i utbyte mot att överföra varor till kund, med beaktande av prisavdrag och annan variabel ersättning såsom rabatter och returer.

*Tidpunkt för intäktsredovisning*

Varuförsäljning utgör i normalfallet ett prestationsåtagande som uppfylls vid en viss tidpunkt. Intäkter från butiksförsäljning redovisas i samband med att kunden betalar och tar varan i besittning i butik. Intäkter från e handel redovisas när kontrollen över varan överförs till kunden, vilket inträffar vid leveranstidpunkten.

*Avtalsskulder*

En avtalsskuld redovisas när Dormy har mottagit ersättning från kund innan Dormy har uppfyllt det prestationsåtagande som ersättningen avser. För Dormy omfattar avtalsskulder huvudsakligen presentkort samt åtaganden kopplade till bonus-/lojalitetsprogram. Avtalsskulden upplöses och intäkt redovisas när varor eller tjänster överförs till kund, alternativt när kundens outnyttjade rättigheter förfaller.

*Lojalitetsprogram*

Koncernen har ett kundlojalitetsprogram där kunder tilldelas bonuspoäng i samband med köp som ger kunden rätt till rabatt vid framtida köp. Bonuspoängen bedöms utgöra ett separat prestationsåtagande och en del av transaktionspriset vid det ursprungliga köpet allokeras därför till bonuspoängen baserat på bonuspoängens relativa fristående försäljningspris. Den allokerade delen redovisas som en avtalsskuld och

intäkten redovisas när bonuspoängen utnyttjas eller när rätten förfaller.

### Ersättningar till anställda

*Avgiftsbestämda pensionsplaner*

Dormy pensionsåtaganden omfattas av avgiftsbestämda planer. Koncernens förpliktelser avseende avgifter till avgiftsbestämda planer redovisas som en kostnad i koncernens rapport över resultat i den takt de intjänas genom att de anställda utfört tjänster åt koncernen under perioden.

### Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar i koncernens utgörs av förbättringsutgifter på annans fastighet och inventarier, verktyg och installationer. Materiella anläggningstillgångar redovisas i koncernen till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella ackumulerade nedskrivningar.

*Avskrivningsprinciper*

Avskrivning sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod. De tillämpade nyttjandeperioderna är:

| | |
|---|---|
| Förbättringsutgifter på annans fastighet | 5–7 år |
| Inventarier, verktyg och installationer | 3–15 år |

### Leasingavtal

*Koncernen som leasetagare*

På inledningsdatumet för ett leasingavtal redovisar koncernen en leasingskuld motsvarande nuvärdet av fasta leasingbetalningar som ska erläggas under leasingperioden. Leasingperioden bestäms som den icke-uppsägningsbara perioden tillsammans med perioder att förlänga eller säga upp avtalet om koncernen är rimligt säkra på att nyttja de optionerna. Nyttjanderättstillgångar värderas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar, samt justerat för omvärderingar av leasingskulden. Anskaffningsvärdet för nyttjanderättstillgångar inkluderar det initiala värdet som redovisas för den hänförliga leasingskulden, initiala direkta utgifter, samt eventuella förskottsbetalningar som görs på eller innan inledningsdatumet för leasingavtalet efter avdrag av eventuella erhållna incitament.

Dormys leasade tillgångar består främst av lokaler och bilar. Dormys leasingavtal för lokaler innehåller vanligtvis en option att förlänga avtalet, där Dormy utvärderar huruvida koncernen är rimligt säker på att utnyttja optionen eller inte. Se Not 3 Väsentliga uppskattningar och bedömningar för de bedömningar företagsledningen gör avseende förlängningsoptioner i koncernens leasingavtal.

*Tillämpning av praktiska undantag*

Dormy tillämpar de praktiska undantagen för leasingavtal kortare än 12 månader och för leasingavtal där den underliggande tillgången är av lågt värde. Kostnader för dessa avtal redovisas linjärt över leasingperioden inom posten övriga externa kostnader.

Om ett avtal med en löptid på maximalt 12 månader innehåller förlängningsoptioner som koncernen rimligen kan förväntas utnyttja, kommer dessa avtal inte att klassificeras som korttidsleasingavtal.

Dormy bedömer att all kontorsutrustning, såsom skrivare och kaffemaskiner, klassificeras som leasingavtal där den underliggande tillgången är av lågt värde.

*Koncernen som leasegivare*

Dormy är leasegivare i koncernen genom vidareuthyrning av avgränsade ytor i koncernens butikslokaler och kontor. Vidareuthyrningen avser i huvudsak uthyrning till andra butiker samt restaurangverksamhet. Dessa vidareuthyrningsavtal klassificeras som operationella leasingavtal, där hyresintäkter från operationella leasingavtal redovisas linjärt över leasingperioden och ingår i posten övriga rörelseintäkter i koncernens resultaträkning.

Se not 3 Väsentliga uppskattningar och bedömningar och Not 19 Leasingavtal.

### Varulager

Dormys varulager består av handelsvaror. Varulagret värderas till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet. Koncernen fastställer anskaffningsvärdet med tillämpning av en metod som bygger på vägda genomsnittskostnader. Inkuransavdrag tillämpas på bolagets varulager. Se not 15 Varulager.

### Likvida medel

Likvida medel består omedelbart tillgängliga tillgodohavanden hos banker och motsvarande finansiella institut.

### Finansiella instrument

*Klassificering och värdering*

Koncernens finansiella instrument redovisas till upplupet anskaffningsvärde, se Not 16 Finansiella instrument.

*Nedskrivning för förväntade kreditförluster*

Koncernens finansiella tillgångar redovisade till upplupet anskaffningsvärde samt avtalstillgångar omfattas av nedskrivning för förväntade kreditförluster. Koncernen tillämpar en förlustandelsmodell för beräkning av förväntade kreditförluster utifrån historiska förluster som uppdateras med framåtblickande faktorer. För fordringar som uppgår till väsentliga belopp görs en individuell bedömning där hänsyn tas till historisk, aktuell och framåtblickande information. De finansiella tillgångarna samt avtalstillgångarna redovisas i balansräkningen till nettot av bruttobelopp och förlustreservering. Förändringar av förlustreserven redovisas inom övriga rörelsekostnader. Se Not 17 Finansiella Risker för ytterligare information.

För fordringar som ej uppgår till väsentliga belopp görs en kollektiv bedömning. Större delen av koncernens försäljning betalas genom kortbetalningar samt via tredjeparts kassalösning för e-handel där Dormy erhåller betalning efter vanligtvis 2 dagar och tredjepart står för kreditrisken. De fordringar som kan ha en kreditrisk avser företagsförsäljning och vidareuthyrning. Koncernens konstaterade kundförluster har historiskt varit låg och till oväsentliga belopp.

Dormy bedömer också risken för kreditförluster inom posterna Likvida medel.

**Nya eller ändrade standarder efter 2025**
Ett antal nya och förändrade redovisningsstandarder har ännu inte trätt i kraft och har inte förtidstillämpats i framtagandet av koncernens och moderföretagets finansiella rapporter. Koncernen avser att följa dessa nya och förändrade standarder när de träder i kraft.

*IFRS 18 Presentation och upplysningar i finansiella rapporter*
I april 2024 publicerade IASB den nya standarden IFRS 18 Presentation och upplysningar i finansiella rapporter, vilken kommer att ersätta IAS 1 *Utformning av finansiella rapporter*. IFRS 18 träder i kraft 1 januari 2027 och skall tillämpas retroaktivt.

Den nya standarden inför tre områden med nya krav som syftar till att öka de finansiella rapporternas jämförbarhet, transparens och användbarhet. Det första området inför nya krav på struktur i koncernens rapport över resultat genom införande av kategorier och kräver att företag presenterar två nya definierade delsummor ("Rörelseresultat" och "Resultat före finansiering och inkomstskatter"). Det andra området innebär nya krav på upplysning om vissa nyckeltal som företaget använder i sin externa finansiella kommunikation, s.k. resultatmått som definieras av företagsledningen, ("MPM"). Det tredje området som IFRS 18 inför syftar till att ge företag utökad vägledning för aggregering och disaggregering av information i räkningar och noter. Standarden ger även vägledning kring hur företag kan avgöra om information om en post skall inkluderas i de primära finansiella rapporterna eller i not. Som en följd av implementeringen av IFRS 18 kommer det även ske ändringar i andra standarder, till exempel IAS 7 *Rapport över kassaflöden*, IAS 34 *Delårsrapportering samt IAS* 33 *Resultat per aktie*.

Dormy kommer att påbörja en preliminär bedömning av effekterna av IFRS 18 under 2026. Införandet av IFRS 18 kommer att kräva en ändrad struktur av koncernens rapport över resultat samt bedömning kring gruppering av poster i räkningar och noter. Även uppställning i kassaflödesanalysen kommer att påverkas i och med implementeringen av IFRS 18. Vidare kommer införandet av IFRS 18 att innebära identifiering av för gruppen relevanta MPM och sammanställning av upplysningar avseende dessa i not.

*Ändringar i IFRS 9 Finansiella instrument och IFRS 7 Finansiella instrument: Upplysningar*
I maj 2024 publicerade IASB ändringar i IFRS 9 och IFRS 7 avseende klassificering och värdering av finansiella instrument. Ändringarna tydliggör bland annat tidpunkten för bortbokning av finansiella skulder och ytterligare vägledning vid elektroniska betalningar. Ändringarna tydliggör även bedömningen av karaktären på avtalsenliga kassaflöden hos finansiella tillgångar med särskilda villkor bland annat kopplat till hållbarhetslänkade avtal. Ändringarna ska, förutsatt att de godkänns av EU, tillämpas för perioder som påbörjas den 1 januari 2026 med retroaktiv tillämpning genom justering av ingående balans för balanserat resultat.

Dormy har bedömt att effekterna av ändringar i IFRS 9 och IFRS 7 inte kommer leda till någon påverkan på koncernens finansiella rapporter.

I övrigt förväntas inga nya eller ändrade standarder få någon väsentlig effekt på koncernens finansiella rapporter.

## NOT 3 Väsentliga uppskattningar och bedömningar

Att upprätta koncernens finansiella rapporter enligt IFRS kräver att företagsledningen gör bedömningar, uppskattningar och antaganden som påverkar de redovisade beloppen för tillgångar, skulder, intäkter och kostnader, samt tillhörande upplysningar. Vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper gör företagsledningen olika bedömningar, som i betydande utsträckning kan påverka de belopp som redovisas i de finansiella rapporterna. Osäkerheter i uppskattningar och antaganden om framtiden vid rapportperiodens slut kan innebära en betydande risk för en väsentlig justering av de redovisade värdena för tillgångar och skulder under det kommande räkenskapsåret.

Nedanför sammanfattas koncernens väsentliga uppskattningar, inklusive antaganden om framtiden, och bedömningar som Dormy bedömer kan ha den mest betydande inverkan på redovisade belopp i de finansiella rapporterna. Avsnittet är uppdelat på Bedömningar som företagsledningen gör i samband med tillämpning av Dormys redovisningsprinciper samt Källor till osäkerhet i uppskattningar och antaganden.

Bedömningar och uppskattningar utvärderas löpande och baseras på historisk erfarenhet och förväntningar på framtida händelser, som anses rimliga utifrån aktuella omständigheter. Ändringar av uppskattningar och bedömningar redovisas i den period ändringen görs om ändringen endast påverkat denna period, eller i den period ändringen görs och framtida perioder om ändringen påverkar både aktuell period och framtida perioder.

**Bedömningar som företagsledningen gör i samband med tillämpning av Dormy redovisningsprinciper**
Vid tillämpning av koncernens redovisningsprinciper har företagsledningen gjort följande bedömningar vilka anses ha den mest betydande effekten på de redovisade beloppen i de finansiella rapporterna.

*Leasingperiod för avtal där koncernen är leasetagare – förlängnings - och uppsägningsoptioner*
Dormy beaktar förekomsten av eventuella förlängnings- och/eller uppsägningsoptioner, när koncernen fastställer leasingperioden för de leasingavtal där koncernen är leasetagare. Koncernen har hyresavtal för lokaler och fordon i vilka det förekommer optioner att både förlänga och säga upp leasingavtalet. För dessa avtal gör företagsledningen en bedömning kring huruvida Dormy är rimligt säker på att utnyttja en option att förlänga eller säga upp ett leasingavtal. Varje kontrakt och dess leasingperiod bedöms individuellt.

Om Dormy är rimligt säker på att koncernen kommer att utnyttja en option att förlänga leasingavtal för koncernens lokaler, inkluderas normalt en förlängningsperiod som normalt är mellan 2 till 5 år. Förlängningsoptioner avser främst hyresavtal av lokaler. Därför fastställs leasingperioden för fordon normalt till den initiala leasingperioden enligt avtalet. Om leasingavtalet skulle förlängas av koncernen, förlängs leasingperioden med ett år i taget efter den initiala leasingperioden. Bedöms förlängingen vara kortare än ett år hanteras det förlängda avtalet som korttidsleasing. Eventuella förändringar i bedömningarna av förlängningsoptionerna kan

leda till väsentliga justeringar av leasingskulden i framtida perioder." se not 14 Leasingavtal

Vid fastställande av leasingskulder används den implicita låneräntan om denna enkelt kan fastställas, annars används en marginell låneränta som fastställs utifrån koncernens finansieringskostnad med beaktande av leasingavtalens löptid och säkerhetsstruktur.

**Källor till osäkerhet i uppskattningar och antaganden**

De antaganden om framtiden och andra källor till osäkerhet i uppskattningar som per balansdagen föreligger och som har en betydande risk att resultera i en väsentlig justering av tillgångar och skulder under nästa räkenskapsår beskrivs nedanför. Antaganden och uppskattningar har baserats på tillgänglig information när de finansiella rapporterna upprättades. Förutsättningar och antaganden om framtida utveckling kan komma att ändras, baserat på förändringar i marknaden eller andra omständigheter som uppkommer som inte är inom koncernens kontroll. Sådana förändringar beaktas i antagandena när de inträffar.

*Inkurans i varulager*

Koncernens försäljning är säsongsberoende och delar av varulagret består av årliga kollektioner, vilket medför risk för prisnedsättningar eller kassation. I bokslutet bedöms nedskrivningsbehov för inkurans baserat åldersanalys för olika produktgrupper. Fastställande av nedskrivningsbehovet är en väsentlig bedömningsfråga.

## NOT 4 Rörelsesegment och Nettoomsättning

Rörelsesegment rapporteras baserat på den interna rapporteringen som den högsta verkställande beslutsfattaren följer upp verksamheten på. I Dormy koncernen motsvarar VD:n den högste verkställande beslutsfattaren som utvärderar koncernens finansiella ställning och resultat samt beslutar om resursfördelning. VD:n beslutar om fördelning av koncernens resurser och följer upp verksamhetens resultatmått på koncernen som helhet, därmed utgör hela koncernen ett segment. Det finns ingen enskild kund som överstiger 10% av koncernens totala intäkter och koncernens utländska bolag innehar inga anläggningstillgångar.

Nedan presenteras koncernens nettomsättning som motsvarar koncernens intäkter från avtal med kunder. Koncernen delar upp sina intäkter på geografisk region och försäljningskanal.

| Uppdelning av intäkter från avtal med kunder | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| **Geografisk region*** | | | |
| Sverige | 873,2 | 747,8 | 669,6 |
| Övriga Norden | 149,4 | 129,3 | 128,1 |
| Övriga Europa | 41,2 | 34,4 | 31,1 |
| **Intäkter från avtal med kunder** | **1 063,9** | **911,5** | **828,8** |

* Intäkter från avtal med kunder per geografisk region baseras på kundens geografiska läge

| Uppdelning av intäkter från avtal med kunder | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| **Försäljningskanal** | | | |
| Butik | 656,6 | 564,0 | 513,5 |
| E-handel | 404,4 | 344,5 | 312,2 |
| Övrigt | 2,9 | 2,9 | 3,1 |
| **Intäkter från avtal med kunder** | **1 063,9** | **911,5** | **828,8** |

| Avtalsbalanser | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 Jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Kundfordringar | 5,7 | 4,6 | 2,7 | 9,6 |
| *- varav ofakturerade kundfordringar* | *0,0* | *0,0* | *0,0* | *0,0* |
| Avtalstillgångar | | | | |
| Avtalsskulder | 50,4 | 44,4 | 38,6 | 35,0 |
| *- varav bonuscheckar* | *5,9* | *5,1* | *4,6* | *4,3* |
| *- varav presentkort* | *44,5* | *39,4* | *34,0* | *30,7* |

Koncernen har per balansdagen ouppfyllda prestationsåtaganden från outnyttjade bonuscheckar och presentkort. Bonuscheckarna har en löptid på 6 månader och väntas därför intäktsredovisas inom 1 år. Presentkorten förfaller efter 24 månader.

| Redovisade intäkter under året | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| Som återfanns i avtalsskulden per räkenskapsårets första dag | 27,4 | 21,6 | 19,4 |
| Från prestationsåtaganden som uppfylldes eller delvis uppfylldes under tidigare perioder | 0 | 0 | 0 |

## NOT 5 Övriga rörelseintäkter

| | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| Hyresintäkter | 2,8 | 2,2 | 0,6 |
| Statliga bidrag | 1,1 | 1,1 | 1,5 |
| Elstöd | 0,0 | 0,0 | 1,2 |
| Förfallen kundbonus och förfallna presentkort | 7,7 | 5,4 | 5,0 |
| Marknadsföringsstöd | 13,8 | 11,2 | 9,8 |
| Övrigt | 1,6 | 1,6 | 2,0 |
| **Summa** | **26,9** | **21,5** | **20,0** |

Statliga stöd erhålls i form av lönebidrag. De statliga bidragen hänförliga till lönebidrag periodiseras när de erhålls och redovisas som en övrig rörelseintäkt över samma perioder som bidragen är avsedda att kompensera för. Det finns inga ouppfyllda villkor eller andra eventualförpliktelser som är knutna till dessa bidrag. Under 2023 erhölls även statligt bidrag i form av elstöd.

Hyresintäkter avser ersättning för uthyrning av lokaler eller ytor inom ramen för koncernens rörelse.

Marknadsföringsstöd avser ersättningar från leverantörer för genomförda marknadsföringsaktiviteter.

Förfallen kundbonus/presentkort avser ej utnyttjade kundbonusar och presentkort där åtagandet har upphört och intäktsförts under året.

## NOT 6 Arvode till revisorer

| Ernst & Young AB | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| Revisionsuppdrag | 0,4 | 0,3 | 0,3 |
| Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdrag | 0,1 | 0,0 | 0,0 |
| Övriga tjänster | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Summa** | **0,5** | **0,3** | **0,3** |

| Övriga revisionsbyråer | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| Revisionsuppdrag | 0,1 | 0,1 | 0,0 |
| **Summa** | **0,1** | **0,1** | **0,0** |

Med revisionsuppdrag avses lagstadgad revision av de finansiella rapporterna och bokföringen samt styrelsens och VDns förvaltning samt revision och annan granskning utförd i enlighet med överenskommelse eller avtal. Detta inkluderar övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Med övriga tjänster avses rådgivning avseende redovisningsfrågor samt rådgivning kring processer och intern kontroll.

## NOT 7 Anställda och personalkostnader

| | 2025 | | | 2024 | | | 2023 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Medelantalet anställda | Medelantal anställda | Varav kvinnor, procent % | Varav män, procent % | Medelantal anställda | Varav kvinnor, procent % | Varav män, procent % | Medelantal anställda | Varav kvinnor, procent % | Varav män, procent % |
| Moderföretaget | 0 | 0% | 0% | 0 | 0% | 0% | 0 | 0% | 0% |
| *Dotterföretag i:* | | | | | | | | | |
| Sverige | 191 | 23% | 77% | 176 | 23% | 77% | 170 | 21% | 79% |
| **Totalt i koncernen** | **191** | **23%** | **77%** | **176** | **23%** | **77%** | **170** | **21%** | **79%** |

| | 2025 | | | 2024 | | | 2023 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Könsfördelning, styrelse och ledande befattningshavare | Antal på balansdagen | Varav kvinnor, procent % | Varav män, procent % | Antal på balansdagen | Varav kvinnor, procent % | Varav män, procent % | Antal på balansdagen | Varav kvinnor, procent % | Varav män, procent % |
| Styrelseledamöter, inklusive verkställande direktör | 3 | 0% | 100% | 3 | 0% | 100% | 3 | 0% | 100% |
| Övriga ledande befattningshavare | 4 | 25% | 75% | 4 | 25% | 75% | 4 | 25% | 75% |
| **Totalt i koncernen** | **7** | **14,3%** | **85,7%** | **7** | **14,3%** | **85,7%** | **7** | **14,3%** | **85,7%** |

| Personalkostnader | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| **Moderföretaget** | | | |
| *Styrelse, verkställande direktör och motsvarande ledande befattningshavare* | | | |
| Löner och andra ersättningar | 0 | 0 | 0 |
| Sociala avgifter | 0 | 0 | 0 |
| Pensionskostnader | 0 | 0 | 0 |
| Övriga personalkostnader | 0 | 0 | 0 |
| **Summa** | **0** | **0** | **0** |
| *Övriga anställda* | | | |
| Löner och andra ersättningar | 0 | 0 | 0 |
| Sociala avgifter | 0 | 0 | 0 |
| Pensionskostnader | 0 | 0 | 0 |
| Övriga personalkostnader | 0 | 0 | 0 |
| **Summa** | **0** | **0** | **0** |
| **Dotterföretag** | | | |
| *Styrelse, verkställande direktör och motsvarande ledande befattningshavare* | | | |
| Löner och andra ersättningar | 9,7 | 8,9 | 7,9 |
| Sociala avgifter | 3,2 | 2,6 | 2,5 |
| Pensionskostnader | 1,8 | 1,5 | 1,3 |
| Övriga personalkostnader | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Summa** | **14,7** | **12,9** | **11,7** |

| Personalkostnader | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| *Övriga anställda* | | | |
| Löner och andra ersättningar | 87,3 | 77,9 | 75,8 |
| Sociala avgifter | 27,4 | 24,8 | 23,6 |
| Pensionskostnader | 5,8 | 5,7 | 5,4 |
| Övriga personalkostnader | 2,9 | 3,4 | 2,8 |
| **Summa** | **123,5** | **111,8** | **107,6** |
| **Totalt i koncernen** | **138,2** | **124,8** | **119,3** |

I löner och andra ersättningar till styrelseledamöter, den verkställande direktören och motsvarande befattningshavare ingår rörlig ersättning uppgående till 0,9 MSEK (0,8 MSEK för 2024 och 0,2 MSEK för 2024).

### Ersättningar till styrelseledamöter, den verkställande direktören och motsvarande befattningshavare

| 2025 | Grundlön | Rörlig ersättning | Pensionskostnad | Övrig ersättning | Summa |
|---|---|---|---|---|---|
| **Styrelseordförande** | | | | | |
| Lars-Olof Johansson | 0,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,8 |
| **Styrelseledamot** | | | | | |
| Mats Hedlund | 1,5 | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 1,6 |
| **Verkställande direktör** | | | | | |
| Anders Wall | 1,7 | 0,0 | 0,5 | 0,1 | 2,3 |
| Övriga ledande befattningshavare (4 stycken) | 4,4 | 0,9 | 1,3 | 0,3 | 6,9 |
| **Summa** | **8,4** | **0,9** | **1,8** | **0,4** | **11,5** |

| 2024 | Grundlön | Rörlig ersättning | Pensionskostnad | Övrig ersättning | Summa |
|---|---|---|---|---|---|
| **Styrelseordförande** | | | | | |
| Lars-Olof Johansson | 0,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,7 |
| **Styrelseledamot** | | | | | |
| Mats Hedlund | 1,5 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,5 |
| **Verkställande direktör** | | | | | |
| Anders Wall | 1,6 | 0,0 | 0,4 | 0,1 | 2,1 |
| Övriga ledande befattningshavare (4 stycken) | 3,9 | 0,8 | 1,0 | 0,3 | 6,1 |
| **Summa** | **7,7** | **0,8** | **1,5** | **0,4** | **10,4** |

| 2023 | Grundlön | Rörlig ersättning | Pensionskostnad | Övrig ersättning | Summa |
|---|---|---|---|---|---|
| **Styrelseordförande** | | | | | |
| Lars-Olof Johansson | 0,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,7 |
| **Styrelseledamot** | | | | | |
| Mats Hedlund | 1,4 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,4 |
| **Verkställande direktör** | | | | | |
| Anders Wall | 1,5 | 0,0 | 0,4 | 0,1 | 2,0 |
| Övriga ledande befattningshavare (4 stycken) | 3,7 | 0,2 | 0,9 | 0,3 | 5,1 |
| **Summa** | **7,3** | **0,2** | **1,3** | **0,4** | **9,3** |

Med rörlig ersättning avses kontant bonus.

### Ersättningar och villkor för ledande befattningshavare

Ersättning till verkställande direktören och andra ledande befattningshavare utgörs av grundlön, bonus, pension och övriga förmåner. Med övriga ledande befattningshavare avses de fyra personer som tillsammans med VD och Mats Hedlund utgjort ledningsgruppen i Dormy.

Verkställande direktören har en uppsägningstid på 12 månader ifall uppsägningen är från koncernens sida och om verkställande direktören avslutar sin anställning är uppsägningstiden 6 månader. Vid uppsägning från koncernens sida utgår avgångsvederlag motsvarande 12–18 månadslöner. Pensionsförmånen för verkställande direktören är 30% av pensionsgrundande lön. För övriga ledande befattningshavare gäller en upsägningstid på 3 månader.

Ingen ersättning har utgått för styrelseuppdrag. Redovisad grundlön för styrelseledamöter avser ersättning inom ramen för anställning i koncernen.

## NOT 8 Finansiella intäkter

| | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| *Tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde* | | | |
| Ränteintäkter övriga finansiella tillgångar | 1,5 | 2,7 | 1,7 |
| **Summa ränteintäkter** | **1,5** | **2,7** | **1,7** |
| **Summa finansiella intäkter** | **1,5** | **2,7** | **1,7** |

## NOT 9 Finansiella kostnader

| | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| *Skulder värderade till upplupet anskaffningsvärde* | | | |
| Räntekostnader för skulder till koncernföretag | 7,5 | 12,0 | 10,7 |
| **Summa räntekostnader enligt effektivräntemetod** | **7,5** | **12,0** | **10,7** |
| *Övriga finansiella kostnader:* | | | |
| Räntekostnader för leasingskulder | 9,6 | 10,3 | 9,9 |
| Övrigt | 0,0 | 0,0 | 0,3 |
| **Summa** | **9,6** | **10,4** | **10,2** |
| **Summa finansiella kostnader** | **17,0** | **22,4** | **20,9** |

## NOT 10 Skatt

| Aktuell skatt | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| Aktuell skatt på årets resultat | –32,2 | –14,1 | –10,5 |
| Justeringar avseende tidigare år | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Summa aktuell skatt** | **–32,2** | **–14,1** | **–10,5** |
| *Uppskjuten skatt* | | | |
| Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader | 6,4 | –2,9 | 0,6 |
| **Summa uppskjuten skatt** | **6,4** | **–2,9** | **0,6** |
| **Redovisad skatt i resultaträkningen** | **–25,8** | **–17,0** | **–9,9** |

| Avstämning av effektiv skattesats | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| **Resultat före skatt** | 120,1 | 80,6 | 46,2 |
| Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget (20,6%) | –24,7 | –16,6 | –9,5 |
| Skatteeffekt av: | | | |
| Ej skattepliktiga intäkter | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Ej avdragsgilla kostnader | –0,9 | –0,3 | –0,3 |
| Skillnad i utländska skattesatser | –0,1 | –0,1 | 0,0 |
| Skatt hänförlig till tidigare år | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Schablonränta på periodiseringsfond | –0,1 | 0,0 | 0,0 |
| Övrigt | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Redovisad skatt** | **–25,8** | **–17,0** | **–9,9** |
| Effektiv skattesats | –21,5% | –21,1% | –21,4% |

*Upplysningar om uppskjuten skattefordran och skatteskuld*
I nedanstående tabeller specificeras skatteeffekten av de temporära skillnaderna:

| Uppskjuten skattefordran | Materiella anläggnings-tillgångar | Leasing-avtal | Summa |
|---|---|---|---|
| **Ingående redovisat värde 1 jan 2025** | 0,1 | 2,1 | 2,2 |
| *Redovisat:* | | | |
| I resultatet | 0,2 | 0,6 | 0,8 |
| I övrigt totalresultat | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående redovisat värde 31 dec 2025** | **0,2** | **2,8** | **3,0** |

| Uppskjuten skattefordran | Materiella anläggnings-tillgångar | Leasing-avtal | Summa |
|---|---|---|---|
| **Ingående redovisat värde 1 jan 2024** | 0,0 | 1,0 | 1,0 |
| *Redovisat:* | | | |
| I resultatet | 0,1 | 1,1 | 1,2 |
| I övrigt totalresultat | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående redovisat värde 31 dec 2024** | **0,1** | **2,1** | **2,2** |

| Uppskjuten skattefordran | Materiella anläggnings-tillgångar | Leasing-avtal | Summa |
|---|---|---|---|
| **Ingående redovisat värde 1 jan 2023** | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| *Redovisat:* | | | |
| I resultatet | 0,0 | 1,0 | 1,0 |
| I övrigt totalresultat | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående redovisat värde 31 dec 2023** | **0,0** | **1,0** | **1,0** |

| Uppskjuten skatteskuld | Obeskattade reserver | Leasing-avtal | Summa |
|---|---|---|---|
| **Ingående redovisat värde 1 jan 2025** | –7,7 | 0,0 | –7,7 |
| *Redovisat:* | | | |
| I resultatet | 5,6 | 0,0 | 5,6 |
| I övrigt totalresultat | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående redovisat värde 31 dec 2025** | **–2,1** | **0,0** | **–2,1** |

| Uppskjuten skatteskuld | Obeskattade reserver | Leasing-avtal | Summa |
|---|---|---|---|
| **Ingående redovisat värde 1 jan 2024** | –3,6 | 0,0 | –3,6 |
| *Redovisat:* | | | |
| I resultatet | –4,1 | 0,0 | –4,1 |
| I övrigt totalresultat | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående redovisat värde 31 dec 2024** | **–7,7** | **0,0** | **–7,7** |

| Uppskjuten skatteskuld | Obeskattade reserver | Leasing-avtal | Summa |
|---|---|---|---|
| **Ingående redovisat värde 1 jan 2023** | –3,2 | 0,0 | –3,2 |
| *Redovisat:* | | | |
| I resultatet | –0,4 | 0,0 | –0,4 |
| I övrigt totalresultat | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående redovisat värde 31 dec 2023** | **–3,6** | **0,0** | **–3,6** |

**Uppskjuten skatt, netto**

| I rapporten över finansiell ställning presenteras: | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Uppskjuten skattefordran, netto | 3,0 | 2,2 | 1,0 | 0,0 |
| Uppskjuten skatteskuld, netto | –2,1 | –7,7 | –3,6 | –3,2 |

| Avstämning av uppskjuten skattefordran/skatteskuld, netto | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|---|---|---|---|
| Ingående balans per räkenskapsårets första dag | –5,5 | –2,6 | –3,2 |
| Redovisad i koncernens rapport över resultat | 6,4 | –2,9 | 0,6 |
| **Utgående balans** | **0,9** | **–5,5** | **–2,6** |

## NOT 11 Resultat per aktie

Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att det resultat som är hänförligt till moderföretagets aktieägare divideras med ett vägt genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden. Då det inte föreligger någon utspädningseffekt avser beräkningen nedan såväl resultat före som efter utspädning.

| Resultat per aktie före och efter utspädning | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| Årets resultat hänförligt till moderföretagets aktieägare | 94 306 638 | 63 658 980 | 36 318 838 |
| Vägt genomsnittligt antal ordinarie utstående aktier* | 15 000 000 | 15 000 000 | 15 000 000 |
| **Resultat per aktie före och efter utspädning** | **6,29** | **4,24** | **2,42** |

* Justerats retroaktivt för aktiesplit som beslutades av extra bolagsstämma den 4 augusti 2026. Stämmobeslutet innebar att en befintlig aktie delas i 3 000 aktier.

## NOT 12 Koncernföretag

Moderföretagets, Dormy Corporation AB, innehav i väsentliga direkta och indirekta dotterföretag som omfattas av dessa historiska finansiella rapporter framgår av nedanstående tabell:

| | | | Kapitalandel/rösträttsandel | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Företag | Organisationsnummer | Säte | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
| Dormy Corporation AB (publ) | 559133-1367 | Örebro, Sverige | Moderbolag | Moderbolag | Moderbolag | Moderbolag |
| Dormy Golf & Fashion AB | 556486-7637 | Örebro, Sverige | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Dormy Golf Denmark ApS | 39396424 | Holstebro, Danmark | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Dormy Golf Finland AB | 2902749-3 | Vasa, Finland | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Dormy Golf Norge AS | 920685854 | Kråkerøy, Norge | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Dormy Golf Germany Gmbh | 340599668 | Oberursel, Tyskland | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Dormy Golf International AB | 559252-9191 | Örebro, Sverige | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Dormy Golf UK Ltd | 15253398 | Warwick, Storbritannien | 100% | 100% | | |

## NOT 13 Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar i koncernen utgörs av pågående nyanläggningar, inventarier samt förbätringsutgifter på annans fastighet.

| Ackumulerade anskaffningsvärden | Pågående nyanläggningar | Inventarier | Förbättringsutgifter på annans fastighet | Summa materiella anläggningstillgångar |
|---|---|---|---|---|
| **Ingående balans 1 jan 2023** | **0,0** | **82,8** | **0,0** | **82,8** |
| Årets anskaffningar | 4,0 | 0,6 | 0,0 | 4,6 |
| Försäljningar och utrangeringar | 0,0 | –8,2 | 0,0 | –8,2 |
| Omklassificeringar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående balans 31 dec 2023** | **4,0** | **75,2** | **0,0** | **79,2** |
| Årets anskaffningar | 2,3 | 2,4 | 1,4 | 6,1 |
| Försäljningar och utrangeringar | 0,0 | –6,3 | 0,0 | –6,3 |
| Omklassificeringar | –4,0 | 1,5 | 2,5 | 0,0 |
| **Utgående balans 31 dec 2024** | **2,3** | **72,8** | **3,9** | **78,9** |
| Årets anskaffningar | 0,9 | 1,6 | 2,6 | 5,1 |
| Försäljningar och utrangeringar | 0,0 | –5,5 | 0,0 | –5,5 |
| Omklassificeringar | –2,3 | 0,0 | 2,3 | 0,0 |
| **Utgående balans 31 dec 2025** | **0,9** | **69,0** | **8,7** | **78,6** |

| Ackumulerade avskrivningar | Pågående nyanläggningar | Inventarier | Förbättringsutgifter på annans fastighet | Summa materiella anläggningstillgångar |
|---|---|---|---|---|
| **Ingående balans 1 jan 2023** | **0,0** | **–53,9** | **0,0** | **–53,9** |
| Årets avskrivningar | 0,0 | –6,2 | 0,0 | –6,2 |
| Försäljningar och utrangeringar | 0,0 | 7,9 | 0,0 | 7,9 |
| Omklassificeringar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående balans 31 dec 2023** | **0,0** | **–52,2** | **0,0** | **–52,2** |
| Årets avskrivningar | 0,0 | –6,0 | –0,5 | –6,5 |
| Försäljningar och utrangeringar | 0,0 | 5,8 | 0,0 | 5,8 |
| Omklassificeringar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående balans 31 dec 2024** | **0,0** | **–52,4** | **–0,5** | **–52,9** |
| Årets avskrivningar | 0,0 | –5,5 | –1,1 | –6,6 |
| Försäljningar och utrangeringar | 0,0 | 5,1 | 0,0 | 5,1 |
| Omklassificeringar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående balans 31 dec 2025** | **0,0** | **–52,8** | **–1,6** | **–54,4** |

| Ackumulerade nedskrivningar | Pågående nyanläggningar | Inventarier | Förbättringsutgifter på annans fastighet | Summa materiella anläggningstillgångar |
|---|---|---|---|---|
| **Ingående balans 1 Jan 2023** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Utgående balans 31 dec 2023** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Utgående balans 31 dec 2024** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **Utgående balans 31 dec 2025** | **0** | **0** | **0** | **0** |

| | Pågående nyanläggningar | Inventarier | Förbättringsutgifter på annans fastighet | Summa materiella anläggningstillgångar |
|---|---|---|---|---|
| Ingående redovisat värde Per 1 Jan 2023 | 0,0 | 28,9 | 0,0 | 28,9 |
| Utgående redovisat värde Per 31 dec 2023 | 4,0 | 23,0 | 0,0 | 26,9 |
| Utgående redovisat värde Per 31 dec 2024 | 2,3 | 20,4 | 3,3 | 26,0 |
| Utgående redovisat värde Per 31 dec 2025 | 0,9 | 16,2 | 7,1 | 24,2 |

## NOT 14 Leasingavtal

### Koncernen som leasetagare

Dormy presenterar sina leasingavtal som två klasser av underliggande tillgångar: Lokaler och fordon. I tabellen nedanför presenteras koncernens utgående balanser avseende nyttjanderättstillgångar och leasingskulder samt rörelserna under året:

| | Nyttjanderättstillgångar | | |
|---|---|---|---|
| | Lokaler | Fordon | Totalt |
| **Ingående balans 1 jan 2023** | **335,3** | **0,2** | **335,5** |
| Tillkommande avtal | 26,2 | 1,5 | 27,7 |
| Avskrivningar | –44,0 | –0,4 | –44,4 |
| Avslutade avtal | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Omvärderingar av avtal | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Utgående balans 31 dec 2023** | **317,5** | **1,3** | **318,8** |
| Tillkommande avtal | 0,0 | 0,7 | 0,7 |
| Avskrivningar | –44,6 | –0,6 | –45,2 |
| Avslutade avtal | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Omvärderingar av avtal | 45,6 | 0,0 | 45,6 |
| **Utgående balans 31 dec 2024** | **318,5** | **1,3** | **319,9** |
| Tillkommande avtal | 3,4 | 0,6 | 4,0 |
| Avskrivningar | –44,7 | –0,8 | –45,5 |
| Avslutade avtal | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Omvärderingar av avtal | 4,5 | 0,0 | 4,5 |
| **Utgående balans 31 dec 2025** | **281,7** | **1,1** | **282,8** |

| | Leasingskuld | | |
|---|---|---|---|
| | Lokaler | Fordon | Totalt |
| **Ingående balans 1 jan 2023** | **326,1** | **0,1** | **326,2** |
| Tillkommande avtal | 26,2 | 1,1 | 27,2 |
| Avslutade avtal | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Omvärderingar av avtal | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Räntekostnader | 9,9 | 0,0 | 9,9 |
| Leasingavgifter | –49,7 | –0,3 | –50,1 |
| **Utgående balans 31 dec 2023** | **312,4** | **0,9** | **313,3** |
| Tillkommande avtal | 0,0 | 0,7 | 0,7 |
| Avslutade avtal | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Omvärderingar av avtal | 45,7 | 0,0 | 45,7 |
| Räntekostnader | 10,3 | 0,0 | 10,3 |
| Leasingavgifter | –49,9 | –0,5 | –50,4 |
| **Utgående balans 31 dec 2024** | **318,5** | **1,1** | **319,6** |
| Tillkommande avtal | 3,4 | 0,4 | 3,8 |
| Avslutade avtal | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Omvärderingar av avtal | 4,9 | 0,0 | 4,9 |
| Räntekostnader | 9,5 | 0,0 | 9,6 |
| Leasingavgifter | –52,0 | –0,7 | –52,7 |
| **Utgående balans 31 dec 2025** | **284,3** | **0,9** | **285,2** |

| Belopp hänförligt till leasingverksamheten redovisade i Koncernens rapport över resultat | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|---|---|---|---|
| Avskrivningar på nyttjanderättstillgångar | 45,5 | 45,2 | 44,4 |
| Räntekostnader på leasingskulder | 9,6 | 10,3 | 9,9 |
| Kostnader avseende korttidsleasingavtal | 0,1 | 0,0 | 1,4 |
| Kostnader för avtal där den underliggande tillgången är av lågt värde | 0,1 | 0,2 | 0,1 |
| **Totala kostnader hänförliga till leasingverksamheten** | **55,3** | **55,7** | **55,9** |

Dormy redovisar ett kassautflöde hänförligt till leasingavtal uppgående till 53,1 MSEK (50,6 MSEK för 2024 och 52,1 MSEK för 2023 ). För en löptidsanalys av koncernens leasingskulder se Not 17 Finansiella risker.

### Koncernen som leasegivare

Koncernen är leasegivare av operationella leasingavtal genom vidareuthyrning av lokaler. Avtalstiden för dessa avtal varierar mellan 1–3 år och inkluderar inga restvärden. Leasingintäkter för räkenskapsåret uppgår till 2,8 MSEK (2,2 MSEK för 2024 och 0,6 MSEK för 2023). Under 2023 och 2024 fanns avtal med ersättning basserad på hyresgästens omsättning. Dessa variabla leasingavgifter ingår inte i upplysningen om framtida leasingbetalningar.

Koncernens framtida leasingbetalningar hänförliga till icke-uppsägningsbara leasingavtal:

| | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|---|---|---|---|
| Inom ett år | 2,9 | 2,8 | 1,6 |
| Mellan ett år och två år | 2,0 | 2,0 | 1,0 |
| Mellan två och tre år | 0,0 | 1,2 | 0,0 |
| Mellan tre och fyra år | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Mellan fyra och fem år | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Längre än fem år | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Summa** | **4,9** | **6,1** | **2,6** |

## NOT 15 Varulager

| | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 Jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Handelsvaror | 165,5 | 176,6 | 189,0 | 246,7 |
| **Redovisat värde** | **165,5** | **176,6** | **189,0** | **246,7** |

Det belopp för varor i lager som redovisats som kostnad under innevarande år och jämförelseår framgår av posten Handelsvaror i koncernens rapport över resultatet.

Inkurans i varulagret beräknas baserat på åldersanalys för olika varugrupper. Förändring i inkuransreserven har redovisats i resultaträkningen som handelsvaror. Årets inkuransreserv har minskat med 0,1 MSEK (–0,5 MSEK för 2024 och –1,1 MSEK för 2023).

## NOT 16 Finansiella instrument

### Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 dec 2025

| Finansiella tillgångar | Not | Finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultatet | Finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde | Summa redovisat värde |
|---|---|---|---|---|
| Andra långfristiga fordringar | | 0 | 0,3 | 0,3 |
| Kundfordringar | | 0 | 5,7 | 5,7 |
| Övriga kortfristiga fordringar | | 0 | 24,3 | 24,3 |
| Likvida medel | 20 | 0 | 139,9 | 139,9 |
| **Summa** | | **0** | **170,2** | **170,2** |
| **Finansiella skulder** | | | | |
| Skulder till koncernföretag | 26 | 0 | 174,4 | 174,4 |
| Leverantörsskulder | | 0 | 19,7 | 19,7 |
| Upplupna kostnader | | 0 | 1,8 | 1,8 |
| **Summa** | | **0** | **195,8** | **195,8** |

### Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 dec 2024

| Finansiella tillgångar | Not | Finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultatet | Finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde | Summa redovisat värde |
|---|---|---|---|---|
| Andra långfristiga fordringar | | 0 | 0,3 | 0,3 |
| Kundfordringar | | 0 | 4,6 | 4,6 |
| Övriga kortfristiga fordringar | | 0 | 18,2 | 18,2 |
| Likvida medel | 20 | 0 | 92,2 | 92,2 |
| **Summa** | | **0** | **115,3** | **115,3** |
| **Finansiella skulder** | | | | |
| Skulder till koncernföretag | 26 | 0 | 188,8 | 188,8 |
| Leverantörsskulder | | 0 | 37,8 | 37,8 |
| Upplupna kostnader | | 0 | 1,7 | 1,7 |
| **Summa** | | **0** | **228,3** | **228,3** |

### Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 31 dec 2023

| Finansiella tillgångar | Not | Finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultatet | Finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde | Summa redovisat värde |
|---|---|---|---|---|
| Andra långfristiga fordringar | | 0 | 0,3 | 0,3 |
| Kundfordringar | | 0 | 2,7 | 2,7 |
| Övriga kortfristiga fordringar | | 0 | 12,2 | 12,2 |
| Likvida medel | 20 | 0 | 97,5 | 97,5 |
| **Summa** | | **0** | **112,7** | **112,7** |
| **Finansiella skulder** | | | | |
| Skulder till koncernföretag | 26 | 0 | 241,0 | 241,0 |
| Leverantörsskulder | | 0 | 35,3 | 35,3 |
| Upplupna kostnader | | 0 | 1,3 | 1,3 |
| **Summa** | | **0** | **277,6** | **277,6** |

### Värdering av finansiella tillgångar och skulder per 1 Jan 2023

| Finansiella tillgångar | Not | Finansiella instrument värderade till verkligt värde via resultatet | Finansiella instrument värderade till upplupet anskaffningsvärde | Summa redovisat värde |
|---|---|---|---|---|
| Andra långfristiga fordringar | | 0 | 0,3 | 0,3 |
| Kundfordringar | | 0 | 9,6 | 9,6 |
| Övriga kortfristiga fordringar | | 0 | 13,7 | 13,7 |
| Likvida medel | 20 | 0 | 30,9 | 30,9 |
| **Summa** | | **0** | **54,6** | **54,6** |
| **Finansiella skulder** | | | | |
| Skulder till koncernföretag | 26 | 0 | 223,9 | 223,9 |
| Leverantörsskulder | | 0 | 49,2 | 49,2 |
| Upplupna kostnader | | 0 | 2,1 | 2,1 |
| **Summa** | | **0** | **275,1** | **275,1** |

### Upplysning om verkligt värde

*Långfristiga fordringar och skulder*

Dormys skulder löper med rörlig ränta, varför det redovisade värdet anses vara en god approximation av det verkliga värdet.

*Kortfristiga fordringar och skulder*

För kortfristiga fordringar och skulder, som till exempel kundfodringar, leverantörsskulder samt skulder med rörlig ränta anses det redovisade värdet vara en god approximation av det verkliga värdet.

## NOT 17 Finansiella risker

Koncernens resultat, finansiella ställning och kassaflöde påverkas både av förändringar i omvärlden och av koncernens eget agerande. Riskhanteringsarbetet syftar till att tydliggöra och analysera de risker som företaget möter samt, att så långt det är möjligt, förebygga och begränsa eventuella negativa effekter.

Koncernen utsätts genom sin verksamhet för olika slags finansiella risker; kreditrisk, marknadsrisker (ränterisk, valutarisk och annan prisrisk) samt likviditetsrisk och refinansieringsrisk. Det är styrelsen som har det övergripande ansvaret för koncernens riskarbete, inklusive finansiella risker. Riskarbetet omfattar att identifiera, bedöma och värdera de risker som koncernen ställs inför. Prioritet läggs på de risker som vid en samlad bedömning avseende möjlig påverkan, sannolikhet och konsekvens, bedöms kunna ge mest negativ effekt för koncernen. Koncernens övergripande målsättning för finansiella risker är att säkerställa koncernens betalningsförmåga och finanisella beredskap, samt att begränsa koncernens finansiella risker.

### Kreditrisk

Kreditrisk är risken att koncernens motpart i ett finansiellt instrument inte kan fullgöra sin skyldighet och därigenom förorsaka koncernen en finansiell förlust. För koncernen finns kreditrisk främst i kundfordringar, avtalstillgångar och likvida medel. Koncernen utvärderar vid varje rapporteringstillfälle befintliga exponeringars kreditrisk med beaktande av framåtblickande faktorer. Den fullständiga exponeringen för kreditrisk per balansdagen motsvarar det redovisade beloppet vid balansdagen, specifiserat i not 20.

*Kundfordringar och avtalstillgångar*

Koncernens kunder utgörs primärt av privatpersoner. Större delen av koncernens försäljning betalas genom kortbetalningar samt via tredjeparts kassalösning för e-handel där Dormy erhåller betalning efter vanligtvis 2 dagar och tredjepart står för kreditrisken. De fordringar som kan ha en kreditrisk avser företagsförsäljning och vidareuthyrning vilket Dormy bedömer vara en väldigt begränsad del med låg kreditrisk. Fakturering till nya företagskunder sker via tredjepartslösning där tredjepart står för risken. Betalningsvillkoren på dessa fakturor uppgår normalt till 30–60 dagar. Baserat på detta samt att de historiska kreditförlusterna uppgår till ett mycket ringa belopp i förhållande till koncernens omsättning redovisar koncernen ingen reservering för förväntade kreditförluster. Koncernen följer löpande kreditrisken och om exponeringens storlek eller risk förändras väsentligt görs en ny bedömning av nedskrivningsbehovet. Dormy bedömer också risken för kreditförluster inom posterna Likvida medel och Andra långfristiga fordringar där risken bedöms minimal och således är reserveringen för kreditförlust oväsentlig.

| Åldersanalys kundfordringar | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Ej förfallna kundfordringar | 5,5 | 4,4 | 2,3 | 9,5 |
| Förfallna kundfordringar: | | | | |
| 0–30 dagar | 0,1 | 0,2 | 0,3 | 0,1 |
| 31–60 dagar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 61–90 dagar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| >90 dagar | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Summa** | **5,7** | **4,6** | **2,7** | **9,6** |
| Reservering för förväntade kreditförluster | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Netto redovisat värde** | **5,7** | **4,6** | **2,7** | **9,6** |

Kreditkvaliteten på fordringar som inte är förfallna i mer än 90 dagar bedöms vara god, baserat på historiskt låga kundförluster och beaktande av framåtriktande faktorer.

En fordran skrivs bort när det inte längre finns någon förväntan på att erhålla betalning och alla aktiva åtgärder för att erhålla betalning har avslutats. Indikatorer på att det

inte finns någon rimlig förväntan om återbetalning inkluderar bland annat att avtalsenliga betalningar är mer än 120 dagar försenade.

*Likvida medel*
Koncernens kreditrisk uppstår också från placering av likvida medel. Koncernens målsättning är att ha en kontinuerlig uppföljning av kreditrisk hänförligt till likvida medel. För placeringar på bankkonton så är målsättningen att motparten ska ha en hög kreditvärdighet generellt motsvarande rating om minst A (S&P) eller minst A2 (Moody's). Koncernens analys visar att kreditrisken avseende likvida medel är oväsentlig och därmed görs ingen kreditriskreservering.

De finansiella tillgångarna redovisas till nettot av bruttovärde och förlustreserv. Förändringar av förlustreserven redovisas i resultatet som en del av posten Övriga externa kostnader.

*Kreditriskexponering och kreditriskkoncentration*
Koncernens kreditriskexponering är huvudsakligen hänförlig till kundfordringar, avtalstillgångar och likvida medel. Mot bakgrund av att kundfordringarna är hänförliga till ett stort antal kunder bedöms kreditrisken vara spridd och någon väsentlig koncentration till enskilda kunder föreligger normalt inte. Viss koncentration kan uppstå mot enskilda banker och andra finansiella motparter avseende placering av likvida medel. Denna risk begränsas genom löpande uppföljning av motparter och spridning mellan motparter när det bedöms lämpligt.

## Marknadsrisk
Marknadsrisk är risken för att verkligt värde på eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadspriser. Marknadsrisker indelas i tre typer; valutarisk, ränterisk och andra prisrisker. De marknadsrisker som påverkar koncernen utgörs främst av valutarisk och ränterisk.

*Ränterisk*
Ränterisk är risken för att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändringar i marknadsräntor. Målsättningen är att inte vara utsatt för framtida fluktuationer i ränteförändringar som påverkar koncernens kassaflöde och resultat i en större omfattning än vad Dormy klarar av. Koncernen är främst utsatt för ränterisk avseende koncernens lån till ägarbolaget, Stymie Invest AB. Koncernens upplåning sker normalt sett till rörlig ränta.

I tabellen nedanför specificeras villkoren och återbetalningstidpunkterna för respektive räntebärande skuld:

| | | | | Redovisat värde | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Valuta | Förfall | Ränta | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
| Koncernlån | SEK | – | Rörlig | 174,4 | 188,8 | 241,0 | 223,9 |
| Leasingskuld | SEK | – | Rörlig | 285,2 | 319,6 | 313,3 | 326,2 |
| **Summa** | | | | **459,6** | **508,4** | **554,3** | **550,1** |

I tabellen nedanför visas, givet de räntebärande tillgångar och skulder som finns per balansdagen, en ränteuppgångs/nedgångs påverkan på eget kapital och resultat.

| Känslighetsanalys – Marknadsräntor | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 Jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Marknadsränta +1% | 4,6 | 5,1 | 5,5 | 5,5 |
| Marknadsränta –1% | –4,6 | –5,1 | –5,5 | –5,5 |

*Valutarisk*
Valutarisk är risken för att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändring i utländska valutakurser. Valutarisker återfinns i omräkningen av utländska verksamheters tillgångar och skulder till koncernens rapporteringsvaluta, så kallad omräkningsexponering. Även en del av koncernens försäljning och inköp är i utländska valutor, s.k. transaktionsexponering. Dormy tillämpar ingen valutasäkring, utan eftersträvar i stället om möjligt naturlig matchning av valutaflöden.

Givet de finansiella tillgångar och skulder som finns per balansdagen, en valutakursuppgångs/nedgångs på 10% har följande påverkan på koncernens resultat +/–.

| Känslighetsanalys – Valutakursförändringar mot svenska kronan | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| USD | 0,2 | 0,2 | 0,1 |
| EUR | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| DKK | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| NOK | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| GBP | 0,0 | 0,1 | 0,0 |
| | **0,7** | **0,6** | **0,6** |

## Likviditetsrisk och refinansieringsrisk
Likviditetsrisk är risken att koncernen inte kan fullgöra sina betalningsförpliktelser när de förfaller. Koncernen hanterar likviditetsrisken genom löpande uppföljning av likviditet och kassaflöden samt genom att säkerställa tillgång till finansiering i form av eget kapital, extern upplåning, leasing och, i förekommande fall, kreditfaciliteter. Likviditetsplaneringen uppdateras regelbundet för att säkerställa att koncernen har tillräcklig betalningsberedskap för den löpande verksamheten.

Koncernen har ett beviljat kreditbelopp för sin checkräkningskredit uppgående till 35 MSEK per 2025-12-31 (35 MSEK per 31 dec 2024, 35 MSEK per 2023-12-31 och 35 MSEK per 2023-01-01). Den totala likviditetsreserven består av likvida medel och outnyttjade checkräkningskrediter. Per balansdagen var checkkrediten ej utnyttjad.

Med refinansieringsrisk avses risken för att finansiering för utveckling inte kan behållas, förlängas, utökas, refinansieras eller att sådan finansiering endast kan ske på villkor som är oförmånliga för bolaget. Behovet av refinansiering ses regelbundet över av företaget och styrelsen för att säkerställa finansiering av företagets expansion och investeringar. Styrelsen är övergripande ansvarig för Koncernens kapitalstruktur och långsiktiga kapitalförsörjning. Finansieringsverksamheten ska bedrivas så att stabilitet uppnås i den långsiktiga kapitalförsörjningen och finansieringsrisken begränsas. Följande riktlinjer ska följas: Dormy ska om möjligt eftersträva diversifiering mellan finansieringsformer och långivare. Bolaget ska eftersträva goda kontakter med flertalet finansiella aktörer. Refinansieringsrisken minskas genom att strukturerat och i god tid starta refinansieringsprocessen. Dormy ska eftersträva en jämn förfallostruktur på lån och faciliteter över tid.

Koncernens kontraktsenliga och odiskonterade räntebetalningar och återbetalningar av finansiella skulder framgår av tabellen nedan.

| | 31 dec 2025 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Löptidsanalys | <6 mån | 6–12 mån | 2–3 år | 4–5 år | >5 år | Totalt |
| Skulder till koncernföretag | 0,0 | 28,4 | 19,5 | 19,5 | 107,0 | 174,4 |
| Leasingskulder | 20,5 | 20,5 | 75,4 | 58,1 | 110,7 | 285,2 |
| Leverantörsskulder | 19,5 | 0,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 19,7 |
| Upplupna kostnader | 1,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,8 |
| **Summa** | **41,7** | **49,1** | **94,8** | **77,5** | **217,8** | **481,0** |

| | 31 dec 2024 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Löptidsanalys | <6 mån | 6–12 mån | 2–3 år | 4–5 år | >5 år | Totalt |
| Skulder till koncernföretag | 0,0 | 33,1 | 19,5 | 19,5 | 116,8 | 188,8 |
| Leasingskulder | 20,7 | 20,7 | 76,3 | 66,5 | 135,4 | 319,6 |
| Leverantörsskulder | 37,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 37,8 |
| Upplupna kostnader | 1,7 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,7 |
| **Summa** | **60,2** | **53,8** | **95,8** | **85,9** | **252,1** | **547,9** |

| | 31 dec 2023 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Löptidsanalys | <6 mån | 6–12 mån | 2–3 år | 4–5 år | >5 år | Totalt |
| Skulder till koncernföretag | 0,0 | 36,6 | 19,5 | 19,5 | 165,4 | 241,0 |
| Leasingskulder | 18,3 | 18,3 | 78,2 | 57,8 | 140,6 | 313,3 |
| Leverantörsskulder | 35,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 35,3 |
| Upplupna kostnader | 1,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,3 |
| **Summa** | **54,9** | **54,9** | **97,7** | **77,3** | **306,1** | **590,9** |

| | 1 jan 2023 | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Löptidsanalys | <6 mån | 6–12 mån | 2–3 år | 4–5 år | >5 år | Totalt |
| Skulder till koncernföretag | 0,0 | 9,8 | 19,5 | 19,5 | 175,2 | 223,9 |
| Leasingskulder | 19,3 | 19,3 | 71,7 | 60,5 | 155,4 | 326,2 |
| Leverantörsskulder | 49,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 49,2 |
| Upplupna kostnader | 2,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 2,1 |
| **Summa** | **70,5** | **29,1** | **91,2** | **80,0** | **330,5** | **601,4** |

Skulder till koncernföretag återbetalades i sin helhet unde 2026 och ersattes med extern bankfinansiering. Löptidsanalysen ovan visar faktisk förfallostruktur för koncernskulder per 31 dec 2025.

Nedan visas kreditavtal/-ramar som Dormy har ingått:

| | 31 dec 2025 | | 31 dec 2024 | | 31 dec 2023 | | 1 jan 2023 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Belopp | Utnyttjad | Belopp | Utnyttjad | Belopp | Utnyttjad | Belopp | Utnyttjad |
| Checkräkningskredit | 35,0 | 0,0 | 35,0 | 0,0 | 35,0 | 0,0 | 35,0 | 0,0 |
| **Summa** | **35,0** | **0,0** | **35,0** | **0,0** | **35,0** | **0,0** | **35,0** | **0,0** |

## Kapitalhantering

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att säkerställa koncernens förmåga att fortsätta sin verksamhet och skapa avkastning till aktieägarna. Koncernens mål är att nettoskulden i relation till justerad EBITDA R12, exklusive effekter av IFRS 16, per balansdagen ska understiga 1,5x. Nettoskuld definieras som räntebärande skulder med avdrag för likvida medel, exklusive leasingskulder enligt IFRS 16. Justerad EBITDA R12 definieras som EBITDA de senaste 12 månaderna justerad för poster som bedöms påverka jämförbarheten mellan perioder samt exklusive effekter av IFRS 16. Målsättningen följs upp av styrelse och ledning som ett centralt mått för att utvärdera koncernens kapitalstruktur och finansiella ställning.

Per den 31 december 2025 uppgick nyckeltalet nettoskuld i relation till justerad EBITDA R12, exklusive effekter av IFRS 16, till 0,2x.

## NOT 18 Övriga kortfristiga fordringar

| Övriga kortfristiga fordringar | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Fordringar på leverantörer | 13,4 | 7,1 | 4,4 | 5,3 |
| Skattekonto | 4,8 | 3,2 | 1,7 | 7,3 |
| Leverantörsbonus | 10,9 | 11,1 | 7,8 | 8,4 |
| Övrigt | 0,5 | 0,4 | 0,3 | 0,3 |
| **Redovisat värde** | **29,7** | **21,7** | **14,2** | **21,3** |

## NOT 19 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Förutbetalda hyror | 1,1 | 0,2 | 0,9 | 1,0 |
| Förutbetalda kostnader för IT och system | 4,6 | 3,6 | 2,7 | 2,2 |
| Förutbetalda försäkringspremier | 0,7 | 0,6 | 0,6 | 0,5 |
| Övriga förutbetalda kostnader | 0,6 | 0,4 | 0,5 | 4,9 |
| Upplupna intäkter | 0,4 | 0,9 | 0,8 | 2,2 |
| **Redovisat värde** | **7,3** | **5,7** | **5,5** | **10,9** |

Förutbetalda hyror avser kostnader för korttidsleasing och leasing av tillgångar av lågt värde samt icke-leasing-komponenter.

## NOT 20 Likvida medel

| | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Kassa och bank | 139,9 | 92,2 | 57,5 | 30,9 |
| Fastställtekonto < 3 månader | 0,0 | 0,0 | 40,0 | 0,0 |
| **Redovisat värde** | **139,9** | **92,2** | **97,5** | **30,9** |

Bolaget placerade under 2023 överskottslikviditet på ett fastställtekonto med kort löptid. Placeringen uppfyller kriterierna för likvida medel enligt IAS 7 då den har kort löptid (under tre månader), är lätt konvertibel till kassa och är förenad med en obetydlig risk för värdeförändring.

## NOT 21 Eget kapital

### Aktiekapital

Det registrerade aktiekapitalet på 0,5 MSEK (0,5 MSEK för 2024 och 0,5 MSEK för 2023) består av 5 000 stamaktier (5 000 för 2024 och 5 000 för 2023). Aktiernas kvotvärde är 100 kr (100 kr för 2024 och 100 kr för 2023).

Samtliga aktier är fullt betalda och inga aktier är reserverade för överlåtelse. Inga aktier innehas av företaget själv eller dess dotterföretag.

| | Stamaktier |
|---|---|
| Antal utestående aktier per 1 jan 2023 | 5 000 |
| Antal utestående aktier per 31 dec 2023 | 5 000 |
| Antal utestående aktier per 31 dec 2024 | 5 000 |
| Antal utestående aktier per 31 dec 2025 | 5 000 |

*Reserver*

Koncernens reserver består i sin helhet av en omräknings-reserv. Omräkningsreserven innefattar alla valutakursdif-ferenser som uppstår vid omräkning av finansiella rapporter från utländska verksamheter som har upprättat sina finansiella rapporter i en annan funktionell valuta än svenska kronor. Ackumulerad omräkningsdifferens redovisas i resultatet vid avyttring av den utländska verksamheten.

| Omräkningsreserv | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 |
|---|---|---|---|
| Ingående redovisat värde | 0,3 | 0,4 | 0,0 |
| Årets förändring | 0,3 | –0,1 | 0,4 |
| **Utgående redovisat värde** | **0,5** | **0,3** | **0,4** |

## NOT 22 Upplupna kostnader

| | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Upplupna lönekostnader | 1,6 | 2,1 | 1,7 | 0,7 |
| Upplupna semesterlönekostnader | 8,6 | 8,1 | 7,8 | 7,8 |
| Upplupna sociala avgifter | 3,2 | 3,2 | 3,0 | 2,7 |
| Övriga upplupna kostnader | 2,3 | 2,1 | 1,3 | 2,4 |
| **Redovisat värde** | **15,7** | **15,6** | **13,8** | **13,6** |

## NOT 23 Övriga kortfristiga skulder

| | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Momsskulder | 16,5 | 10,5 | 8,6 | 6,0 |
| Personalrelaterade skulder | 4,3 | 3,6 | 3,4 | 3,3 |
| Övriga kortfristiga skulder | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,3 |
| **Redovisat värde** | **20,8** | **14,1** | **12,1** | **9,6** |

## NOT 24 Kassaflödesanalys

| Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| Av- och nedskrivningar | 52,1 | 51,7 | 50,6 |
| Orealiserade kursdifferenser | –0,2 | –0,1 | 0,5 |
| Vinst/förlust vid försäljning av anläggningstillgångar | 0,3 | –0,2 | –0,3 |
| **Summa** | **52,3** | **51,5** | **50,8** |

### Förändring av skulder hänförliga till finansieringsverksamheten

| | | | Icke-kassaflödespåverkande förändringar | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 jan 2023 | Kassaflöden från finansiering | Valutakurs-effekter | Nya och ändrade leasingavtal | Övrigt | 31 dec 2025 |
| Skulder till kreditinstitut | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Skulder till koncernföretag | 223,9 | 17,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 241,0 |
| Leasingskulder | 326,2 | –40,6 | 0,0 | 27,2 | 0,4 | 313,3 |
| **Skulder härrörande från finansieringsverksamheten** | **550,1** | **–23,6** | **0,0** | **27,2** | **0,4** | **554,3** |

| | | | Icke-kassaflödespåverkande förändringar | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 jan 2024 | Kassaflöden från finansiering | Valutakurs-effekter | Nya och ändrade leasingavtal | Övrigt | 31 dec 2024 |
| Skulder till kreditinstitut | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Skulder till koncernföretag | 241,0 | –53,5 | 0,0 | 0,0 | 1,3 | 188,8 |
| Leasingskulder | 313,3 | –40,0 | 0,0 | 46,3 | 0,0 | 319,6 |
| **Skulder härrörande från finansieringsverksamheten** | **554,3** | **–93,5** | **0,0** | **46,3** | **1,3** | **508,4** |

| | | | Icke-kassaflödespåverkande förändringar | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 jan 2025 | Kassaflöden från finansiering | Valutakurs-effekter | Nya och ändrade leasingavtal | Övrigt | 31 dec 2023 |
| Skulder till kreditinstitut | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Skulder till koncernföretag | 188,8 | –21,9 | 0,0 | 0,0 | 7,5 | 174,4 |
| Leasingskulder | 319,6 | –43,3 | 0,0 | 8,7 | 0,2 | 285,2 |
| **Skulder härrörande från finansieringsverksamheten** | **508,4** | **–65,2** | **0,0** | **8,7** | **7,6** | **459,5** |

Övrigt avser påförd ränta på lån från koncernbolag samt övriga icke-kassaflödespåverkande förändringar.

## NOT 25 Ställda säkerheter och eventualförpliktelser

| Ställda säkerheter | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| Företagsinteckningar | 35,0 | 35,0 | 35,0 | 35,0 |
| **Summa** | **35,0** | **35,0** | **35,0** | **35,0** |

| Eventualförpliktelser | 31 dec 2025 | 31 dec 2024 | 31 dec 2023 | 1 jan 2023 |
|---|---|---|---|---|
| | inga | inga | inga | inga |
| **Summa** | **0** | **0** | **0** | **0** |

## NOT 26 Transaktioner med närstående

Majoritetsägare i Dormy Corporation AB är Mats Hedlund och Lars-Olof Johansson genom Stymie Invest AB som innehar 96% av ägandet. Anders Wall äger övriga 4%.

En förteckning av koncernens dotterföretag, vilka även är närstående till moderföretaget, anges i Not 12 Koncernföretag. Alla transaktioner mellan Dormy Corporation AB (publ), och dess dotterföretag har eliminerats i de historiska finansiella rapporterna.

För information om ersättningar till ledande befattningshavare, se Not 7 Anställda och personalkostnader.

Dormys övriga transaktioner med närstående utgörs främst av finansiering från ägarbolaget Stymie Invest AB via koncerninterna lån.

Utöver transaktioner med Stymie Invest AB har bolaget haft transaktioner med andra bolag inom Stymie Invest-koncernen.

| Stymie Invest AB | 2025 | 2024 | 2023 |
|---|---|---|---|
| Räntekostnader | 7,5 | 12,0 | 10,7 |
| Skuld på balansdagen | 174,4 | 188,8 | 241,0 |
| **Övriga koncernbolag i Stymie Invest-koncernen** | | | |
| Försäljning av varor/ tjänster | 0,7 | 1,5 | 1,1 |
| Inköp av varor/ tjänster | 0,1 | 0,4 | 0,2 |
| Fordran på balansdagen | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Skuld på balansdagen | 0,0 | 0,1 | 0,0 |

## NOT 27 Händelser efter balansdagen

Efter balansdagen har koncernen ersatt koncerninterna lån med externa bankfinansiering. De koncerninterna lånen har därmed reglerats. Händelsen har inte medfört någon påverkan på de historiska finansiella rapporterna.

I samband med den nya finansieringen har ytterligare säkerheter i form av företagsinteckningar ställts ut till långivaren.

Den 4 augusti 2026 beslutade extra bolagsstämman att genomföra en aktiesplit innebärande att varje befintlig aktie delades upp i 3 000 aktier av samma aktieslag. Efter genomförd aktiesplit uppgår antalet aktier till 15 miljoner aktier. På samma extra bolagsstämma beslutades om fondemission som innebär ökning av aktiekapitalet med 10 000 SEK. Fondemissionen innebar inte att några nya aktier gavs ut.

Den 14 september 2026 beslutades på en extra bolagsstämma att införa ett aktiebaserat incitamentsprogram bestående av ett personaloptionsprogram riktat till bolagets verkställande direktör. Personaloptionsprogrammet omfattar 50 000 personaloptioner som tilldelas vederlagsfritt och som vardera berättigar till förvärv av en aktie i bolaget. Optionerna tjänas in under perioden den 24 september 2026 till och med den 31 december 2029 och kan utnyttjas till och med den 31 maj 2030.

Ett köpoptionsavtal ingicks den 14 september 2026 mellan Stymie Invest AB och vissa styrelseledamöter i bolaget. Köpoptionsprogrammet består av köpoptioner utställda av Stymie Invest AB och omfattar 102 857 köpoptioner. Köpoptionerna berättigar till förvärv av befintliga aktier i Dormy Corporation AB (publ) från Stymie Invest AB till ett lösenpris om 80,50 kronor per aktie och kan som huvudregel utnyttjas mellan den 1 september 2029 och den 1 september 2030. Optionsinnehavaren har dock rätt att utnyttja köpoptionerna i förtid för det fall Styrmie Invest AB erhåller ett erbjudande från tredje part om överlåtelse av samtliga sina aktier i Dormy Corporation AB (publ) och avser att acceptera ett sådant erbjudande.

## NOT 28 Övergång till IFRS

### Förstagångstillämpning av IFRS

Eftersom Dormy Corporation AB (publ) inte har upprättat eller offentliggjort koncernrapporter under tidigare perioder är bolaget formellt att betrakta som en förstagångstillämparen av IFRS i enlighet med IFRS 1.3. Dormy Corporation AB ska därmed anses vara en förstagångstillämparen av IFRS i de konsoliderade finansiella rapporterna för treårsperioden från och med den 1 jan 2023 till och med den 31 dec 2025, såsom dessa presenteras i Prospektet. IFRS 1 kräver i allmänhet omfattande upplysningar i en enhets första finansiella rapporter enligt IFRS i syfte att förklara hur övergången från tidigare redovisningsprinciper till IFRS har påverkat den redovisade finansiella ställningen, det finansiella resultatet och kassaflödena för förstagångstillämparen (IFRS 1.23–25). Dessa avstämningar är dock inte relevanta i detta fall, eftersom det inte finns motsvarande koncernrapportering som har offentliggjorts enligt tidigare redovisningsprinciper för den rapporterande enheten, mot vilka de finansiella rapporterna enligt IFRS kan jämföras (IFRS 1.28).

Huvudregeln är att samtliga tillämpliga IFRS som trätt i kraft och godkänts av EU, ska tillämpas med retroaktiv verkan. Koncernen har tillämpat följande undantag från huvudregeln enligt IFRS 1:

### Leasingavtal

Leasingskulder redovisas till nuvärdet av alla utestående leasingavgifter diskonterat med koncernens marginella upplåningsränta per 1 januari 2023. Nyttjanderättstillgångar värderas till motsvarande värde som leasingskulden, justerat för eventuella förutbetalda eller upplupna leasingavgifter för leasingavtal som redovisats i rapport över finansiell ställning direkt före 1 januari 2023. Leasingavgifter för leasingavtal där avtalet avslutas inom 12 månader från övergången till IFRS och för leasingavtal där den underliggande tillgången är av lågt värde har redovisats som kostnader på linjär basis.

### Ackumulerade omräkningsdifferenser

Samtliga ackumulerade omräkningsdifferenser hänförliga till utlandsverksamheter har nollställts per tidpunkten för övergång till IFRS och att har inte räknats om retroaktivt.

# Rapport från oberoende revisor

Till styrelsen i Dormy Corporation AB (publ), org.nr 559133-1367

**Rapport om koncernredovisningen**

*Uttalanden*

Vi har utfört en revision av koncernredovisningen för Dormy Corporation AB (publ) för den period om tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2025. Bolagets koncernredovisning ingår på sidorna F-10 – F-29 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och er en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av koncernens finansiella ställning per den 31 december 2025, 31 december 2024 samt 31 december 2023 och av dess finansiella resultat och kassaflöde för vart och ett av de tre räkenskapsår som slutar den 31 december 2025 enligt IFRS Redovisningsstandarder, så som de antagits av EU, och årsredovisningslagen.

*Grund för uttalanden*

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet Revisorns ansvar. Vi är beroende i förhållande till koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav. Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

*Styrelsens och verkställande direktörens ansvar*

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och enligt IFRS Redovisningsstandarder så som de antagits av EU. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera koncernen, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

*Revisorns ansvar*

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i koncernredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av koncernens interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av koncernredovisningen. Vi drar också en lutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om koncernens förmåga att fortsätta

verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- planerar och utför vi koncernrevisionen för att inhämta tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen för företag eller affärsenheter inom koncernen som grund för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och genomgång av det revisionsarbete som utförts för oncernrevisionens syfte. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Örebro den 15 september 2026

Ernst & Young AB

Jonas Bergström
Auktoriserad revisor

# Adresser

**Dormy Corporation AB (publ)**
Tel: +46 19-209 500
Org.nr 559133-1367
Salamandervägen 29
702 36 Örebro

**Sole Coordinator & Bookrunner**
ABG Sundal Collier AB
Regeringsgatan 25
111 53 Stockholm

**Retail Selling Agent**
Avanza Bank AB (publ)
Regeringsgatan 103
111 39 Stockholm

**Legal rådgivare till Bolaget**
Advokatfirman Lindahl KB
Nikolaigatan 3
702 10 Örebro

**Legal rådgivare till ABG Sundal Collier AB**
Baker McKenzie Advokatbyrå
Mäster Samuelsgatan 17
111 44 Stockholm

**Revisor**
Ernst & Young AB
Hamngatan 26
111 47 Stockholm

**Certified Adviser**
FNCA Sweden AB
Nybrogatan 34
102 45 Stockholm

Salamandervägen 29
702 36 Örebro