

EJ FÖR PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER OFFENTLIGGÖRANDE, DIREKT ELLER INDIREKT, I ELLER TILL USA, KANADA, JAPAN ELLER AUSTRALIEN, ELLER I NÅGOT ANNAT LAND DÄR PUBLICERINGEN, DISTRIBUTIONEN ELLER OFFENTLIGGÖRANDET SKULLE VARA OTILLÅTEN ELLER KRÄVA REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER

Pressmeddelande 5 mars 2025

Asker avser att notera sina aktier på Nasdaq Stockholm

Asker Healthcare Group AB ("Asker" eller "Bolaget"), en ledande leverantör av medicintekniska produkter och tjänster i Europa¹, meddelar sin avsikt att genomföra ett publikt erbjudande av sina aktier ("Erbjudandet") samt att notera sina aktier på Nasdaq Stockholm (tillsammans med Erbjudandet, "IPO:n"). Erbjudandet förväntas bestå av både nyemitterade aktier samt befintliga aktier som erbjuds av de Säljande Aktieägarna (enligt definitionen nedan).

Asker utvecklar och förvärvar MedTech-företag inom den stora, stabila och växande europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden med ambitionen att stödja hälso- och sjukvårdssektorn att förbättra vårdresultat, sänka totalkostnaden för vård och säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja. Asker har en stark historik av att kombinera organisk tillväxt med kontinuerliga förvärv och bidrar aktivt till att konsolidera den mycket fragmenterade MedTech-marknaden i Europa. Sedan 2019 har Asker förvärvat 51 bolag. För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers nettoomsättning till cirka 15 miljarder kronor och justerad EBITA till cirka 1,4 miljarder kronor, och Bolaget har fortsatt att växa genom strategiska förvärv under 2025. Asker har storleken och kapaciteten att fortsätta expandera och konsolidera marknaden, med visionen att bli den ledande företagsgruppen i Europa inom medicintekniska produkter och tjänster.

Nalka Invest AB² ("**Nalka**" eller "**Huvudägaren**"), tillsammans med styrelsen och ledningen för Asker, anser att Erbjudandet och IPO:n av bolagets aktier på Nasdaq Stockholm är ett logiskt och viktigt nästa steg i Askers utveckling för att möjliggöra för Bolaget att bredda aktieägarbasen och ge tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna. Vidare anser Huvudägaren, styrelsen och ledningen för Asker att Erbjudandet och IPO:n kommer stödja Bolagets fortsatta tillväxtresa samt öka medvetenheten om Asker och dess verksamhet bland befintliga och potentiella kunder, leverantörer och andra intressenter. Huvudägaren avser att behålla en majoritet av sitt nuvarande aktieäggande i Asker och kommer därmed kvarstå som en engagerad och långsiktig aktieägare och fortsatt bidra till Bolagets framtida utveckling. Erbjudandet kommer även att stärka Askers balansräkning ytterligare, vilket kommer att stödja Bolagets fortsatta konsolidering av den fragmenterade europeiska MedTech-marknaden. Dessutom innebär Erbjudandet en möjlighet för de Säljande Aktieägarna (enligt definitionen nedan) att sälja en del av deras befintliga aktieinnehav och därmed skapa en likvid marknad för aktierna.

Nasdaq Stockholms bolagskommitté har beslutat att Asker uppfyller gällande noteringskrav. Nasdaq Stockholm kommer att godkänna en ansökan om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm under förutsättning att vissa villkor uppfylls, däribland att Asker inkommer med en sådan ansökan och att spridningskravet för dess aktier är uppfyllt. Beroende på marknadsförhållanden förväntas IPO:n att genomföras i slutet av det första kvartalet eller början av det andra kvartalet 2025.

Johan Falk, VD på Asker, kommenterar:

"Det här är en milstolpe för Asker. Det senaste decenniet har vi etablerat oss som en av de europeiska ledarna i vår sektor genom att kombinera vårt engagemang för att driva framsteg inom hälso- och sjukvården med ett industriellt tillvägagångssätt för värdeskapande. Med vår lokala närvaro i 17 länder i Europa, 45 bolag och fler än 4 000 anställda har vi storleken och kunnandet för att leda konsolideringen av vår fragmenterade marknad. Vår utgångspunkt är alltid patienterna och vårdpersonalen och hur vi kan stötta dem genom att leverera högkvalitativa medicintekniska produkter och effektiva tjänster som förbättrar vårdresultat, sparar värdefull tid för sjuksköterskor och läkare och som möjliggör en övergång till en mer hållbar hälso- och sjukvård. Det här är bara början på vår resa. Att börsnotera Asker är ett

¹ Marknadsstudie som har beställts av Bolaget. Asker är den ledande leverantören av MedTech-förbrukningsmaterial och helhetsleverantören till institutionella kunder (det vill säga sjukhus och försäljning till företag) i Europa mätt i intäkter.

² Nalka Invest AB äger aktier i Bolaget indirekt genom Strukturfonden HC15 AB (organisationsnummer 556898-7928) och Strukturfonden HC15 II AB (organisationsnummer 559342-6280).

EJ FÖR PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER OFFENTLIGGÖRANDE, DIREKT ELLER INDIREKT, I ELLER TILL USA, KANADA, JAPAN ELLER AUSTRALIEN, ELLER I NÅGOT ANNAT LAND DÄR PUBLICERINGEN, DISTRIBUTIONEN ELLER OFFENTLIGGÖRANDET SKULLE VARA OTILLÅTEN ELLER KRÄVA REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER

naturligt nästa steg och jag ser fram emot nästa kapitel tillsammans med mina kollegor, kunder, partners och aktieägare.”

Håkan Björklund, styrelseordförande i Asker, kommenterar:

”Jag är stolt över att ha varit del av Askers resa de senaste sex åren. Det europeiska hälso- och sjukvårdssystemet står inför enorma utmaningar de kommande decennierna, och Asker är byggt på ett åtagande att adressera dessa utmaningar. Vår VD Johan Falk och hans team har gjort ett enastående arbete med att bygga bolaget till vad det är idag, baserat på ”twin engine”-strategin som kombinerar organisk tillväxt med förvärv. Asker har en stark position att fortsatt bygga långsiktigt hållbart värde, och jag ser fram emot vårt nya kapitel som ett noterat bolag.”

Martin Lagerblad, Managing Director på Nalka och styrelseledamot i Asker, kommenterar:

”Asker har vuxit till att bli en ledande europeisk leverantör av medicintekniska produkter och tjänster, och en viktig partner till den europeiska hälso- och sjukvårdssektorn. Asker vänder sig till en marknad som uppgår till mer än 1 300 miljarder kronor, växer väsentligt snabbare än den underliggande marknaden och har goda möjligheter för att fortsätta driva konsolidering. Vi är övertygade om att en notering kommer att öka Askers synlighet och finansiella flexibilitet och därigenom möjliggöra fortsatt tillväxt och ytterligare stärka bolagets redan starka position. Vi välkomnar alla nya ägare till denna fortsatta tillväxtresa och ser fram emot att stödja Asker som långsiktig huvudägare i en publik miljö”.

Erbjudandet i sammandrag

Om Bolaget väljer att genomföra IPO:n kommer Erbjudandet att riktas till:

- allmänheten i Sverige, Norge, Danmark och Finland; samt
- institutionella investerare i Sverige och i utlandet.

Erbjudandet till institutionella investerare kommer enbart att lämnas (i) till vissa institutionella investerare utanför USA med stöd av Regulation S enligt den vid var tid gällande U.S. Securities Act från 1933 (**”U.S. Securities Act”**) och (ii) inom USA, enbart till sådana investerare som rimligen kan anses vara ”kvalificerade institutionella investerare” (eng. *qualified institutional buyers*) så som definierat i Rule 144A i U.S. Securities Act.

Erbjudandet förväntas bestå av både befintliga aktier samt nya aktier emitterade av Bolaget motsvarande en bruttolikvid om cirka 1,5 miljarder kronor före avdrag för transaktionskostnader. De befintliga aktierna förväntas erbjudas av Nalka³, Ömsesidiga Pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen, Sjätte AP-fonden samt vissa andra aktieägare⁴, inklusive medlemmar av Askers styrelse och ledning (de **”Säljande Aktieägarna”**). I samband med Erbjudandet avser Nalka, Ömsesidiga Pensionsförsäkringsbolaget Ilmarinen samt vissa andra aktieägare, inklusive medlemmar av Askers styrelse och ledning, att ingå sedvanliga lock-up-åtaganden. Lock-up-perioden förväntas vara 360 dagar för Nalka (eller annan del av Interogo Holding för det fall Nalkas aktier flyttas inom koncernen efter IPO:n) samt medlemmar av Askers styrelse, ledning och anställda samt 180 dagar för övriga säljande aktieägare.

Asker avser att använda emissionslikviden i syfte att refinansiera Bolagets befintliga kreditfaciliteter och allmänna företagsändamål, vilket kommer ge Bolaget strategisk flexibilitet för framtida förvärv och andra investeringar som utgör del av Askers tillväxtstrategi.

Fullständiga villkor, anvisningar och instruktioner för Erbjudandet kommer att inkluderas i det prospekt som förväntas publiceras av Bolaget i samband med IPO:n. Prospektet kommer, om det publiceras, att finnas tillgängligt på Bolagets webbplats (www.asker.com).

³ Nalka Invest AB äger aktier i Bolaget indirekt genom Strukturfonden HC15 AB (organisationsnummer 556898-7928) och Strukturfonden HC15 II AB (organisationsnummer 559342-6280).

⁴ Dessa aktieägare kommer att sälja sina aktier via så kallade back-to-back-avtal med Nalka och Nordnet Bank AB i omedelbart samband med Erbjudandet.

EJ FÖR PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER OFFENTLIGGÖRANDE, DIREKT ELLER INDIREKT, I ELLER TILL USA, KANADA, JAPAN ELLER AUSTRALIEN, ELLER I NÅGOT ANNAT LAND DÄR PUBLICERINGEN, DISTRIBUTIONEN ELLER OFFENTLIGGÖRANDET SKULLE VARA OTILLÅTEN ELLER KRÄVA REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER

Om Asker

Asker är en ledande leverantör av medicintekniska produkter och tjänster i Europa.⁵ Det senaste decenniet har Asker organiskt och via förvärv byggt en paneuropeisk koncern med djup kunskap om vården, och knutit till sig entreprenörer som tillsammans med Bolaget vill driva utveckling och stödja hälso- och sjukvårdssektorn att förbättra vårdresultaten, sänka totalkostnaden för vård och säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja. Genom att kombinera entreprenöriellt ansvar med en tydlig styrmodell, har Asker en stabil tillväxtplattform med sin "twin engine"-strategi, som kombinerar organisk tillväxt med förvärv på den stora och fragmenterade europeiska MedTech-marknaden. Asker har sedan 2019 förvärvat 51 företag vilket har givit tillgång till nya geografiska marknader, fler vårdskanaler och produktgrupper vilket stärkt koncernens eller de lokala bolagens marknadsposition. Idag består koncernen av 45 bolag i 17 länder och fler än 4 000 anställda, vilket ger betydande skalfördelar och möjliggör kunskapsdelning, som gynnar både Bolaget och hälso- och sjukvårdssektorn.

För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers nettoomsättning till 15 025 miljoner kronor (företagen som förvärvades av Asker under 2024⁶ genererade totalt 625 miljoner kronor i nettoomsättning under 2024 innan de förvärvades av Asker). För räkenskapsåret 2024 uppgick Askers justerade EBITA till 1 362 miljoner kronor (företagen som förvärvades av Asker under 2024⁷ genererade totalt 76 miljoner kronor i EBITA under 2024 innan de förvärvades av Asker).

I februari 2025 förvärvade Asker två företag som tillsammans hade cirka 860 miljoner kronor i nettoomsättning och cirka 110 miljoner kronor i EBITA i 2024.

Mellan 2019 och 2024 uppvisade Askers justerade nettoomsättning en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 27 procent och justerad EBITA en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 38 procent under samma period.⁸ För räkenskapsåret 2024 växte Askers justerade nettoomsättning med 17 procent, varav 7 procent organiskt, och justerad EBITA växte 25 procent, varav 14 procent organiskt.⁹ Asker strävar efter att ha en årlig justerad EBITA-tillväxt om åtminstone 15 procent över tid.

Styrkor och konkurrensfördelar

Stark position på den stora och stabila europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden som drivs av bredare samhällstrender

Asker verkar på den stora, stabila och växande europeiska hälso- och sjukvårdsmarknaden som har vuxit stabilt över tid och uppvisat stark tillväxt även under ekonomiska nedgångar, bland annat under den globala finanskrisen.¹⁰ Askers adresserbara marknad, den europeiska MedTech-marknaden, förväntas växa med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om cirka 3,3 procent mellan 2024 och 2028¹¹ drivet av bredare samhällstrender, såsom (i) en åldrande befolkning, (ii) ökad förekomst av allvarliga sjukdomar och medicinska tillstånd, (iii) ett ökat fokus på effektivitetsvinster för att minska vårdkostnaderna, (iv) ökande samhällskostnader som driver övergången till sjukvård i hemmen, och (v) ökande regulatoriska och ESG-inriktade krav.

Ledande europeisk serieförvärvare av leverantörer till hälso- och sjukvården som driver tillväxt och effektiviseringar

Asker har en ledande ställning på den mycket fragmenterade europeiska MedTech-marknaden som består av cirka 37 000 företag.¹² Asker bedömer att Bolaget har ett attraktivt värdeerbjudande till sina

⁵ Marknadsstudie som har beställts av Bolaget. Asker är den ledande leverantören av MedTech-förbrukningsmaterial och helhetsleverantören till institutionella kunder (det vill säga sjukhus och försäljning till företag) i Europa mätt i intäkter.

⁶ Exklusive inkrämsförvärv.

⁷ Exklusive inkrämsförvärv.

⁸ Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

⁹ Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

¹⁰ Marknadsstudie som har beställts av Bolaget.

¹¹ Marknadsstudie som har beställts av Bolaget.

¹² Marknadsstudie som har beställts av Bolaget.

EJ FÖR PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER OFFENTLIGGÖRANDE, DIREKT ELLER INDIREKT, I ELLER TILL USA, KANADA, JAPAN ELLER AUSTRALIEN, ELLER I NÅGOT ANNAT LAND DÄR PUBLICERINGEN, DISTRIBUTIONEN ELLER OFFENTLIGGÖRANDET SKULLE VARA OTILLÅTEN ELLER KRÄVA REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER

kunder och koncernbolag på alla marknader, och ett brett nätverk av lokala entreprenörer som drar nytta av Bolagets stöd och storlek bland annat för att uppfylla hållbarhetskrav och förbättra effektiviteten i försörjningskedjan, vilket skapar inträdesbarriärer för potentiella nya konkurrenter. Asker är väl positionerat för att leda marknadskonsolidering mot bakgrund av sin decentraliserade, entreprenöriella affärsmodell som är anpassad för att möta specifika lokala behov, samtidigt som man drar nytta av de fördelar som en stor koncern innebär, såsom förbättrad köpkraft, ingångar till produktbolagen, kunskapsdelning, fortbildning och ESG-expertis.

Asker expanderar och fördjupar kontinuerligt sin marknadsposition genom värdeskapande tjänster

Hälso- och sjukvårdsmarknaden är komplex, med olika hälso- och sjukvårdssystem i olika länder och regioner samt olika typer av vårdgivare och vårdpersonal.¹³ Asker uppskattar att det finns tiotusentals olika MedTech-produkter, tusentals leverantörer och att det hela tiden tillkommer nya, vilket gör det utmanande för leverantörerna att nå ut, och för vårdgivarna att hitta de bästa alternativen, på denna dynamiska marknad.

Asker bedömer att rollen som leverantör av värdeskapande lösningar får allt större betydelse, vilket gynnar Askers konkurrensposition genom Bolagets (i) framgång i upphandlingar som påverkas av mer än bara priset (ESG, kvalitetstjänster, o.s.v.), (ii) skifte från försäljning av produkter till systemförsäljning (helhetslösningar), (iii) förmåga att paketera produkter till helhetslösningar, (iv) förmåga att identifiera de optimala produkterna när nya produkter lanseras och priserna förändras, (v) bredare kundbas genom den allt snabbare övergången till hemsjukvårdslösningar, (vi) förmåga att ta marknadsandelar genom produktinnovation och (vii) stärkta förhandlingsposition och förmåga att bygga partnerskap med produktbolag.

Asker erbjuder leverantörerna marknadsinsikter, bredare tillgång till marknaden, marknadsföring av produkterna och förenklad distribution inom Europa, medan kunderna erbjuds en helhetslösning med optimala produkter där vårdgivare endast behöver samarbeta med en leverantör för dessa tjänster. Tjänsterna omfattar även administrativt stöd samt behandlings- och patientstöd. Tack vare Askers storlek, geografiska räckvidd och lokalt anpassade erbjudanden gör Bolaget hela värdekedjan effektivare och skapar fördelar för såväl leverantörer som kunder.

Hållbarhet är integrerat i Askers verksamhet och kunderbjudande

Hållbarhet är en integrerad del av Askers affärsstrategi som fokuserar på att öka värdet för patienterna, sänka totalkostnaden för vården samt minska utsläppen och säkerställa en rättvis och hållbar värdekedja. Asker tilldelades under 2024 betyget Platinum av den globala oberoende leverantören av hållbarhetsutvärderingar, EcoVadis, vilket placerar Bolaget inom den översta 1 procenten av de över 100 000 företag som har bedömts.¹⁴

Asker bedömer att kunder och leverantörer inom Askers marknad i allt högre utsträckning föredrar produkt- och tjänsteerbjudanden av hög kvalitet som även har lägre påverkan på miljö och människor. Askers fokus på hållbarhet möjliggör en nära kontakt med kunderna genom (i) ett attraktivt erbjudande av hållbara produkter och tjänster, (ii) granskning av leverantörerna, och (iii) stöd till kundernas hållbarhetsarbete, bland annat avseende minskade växthusgasutsläpp från logistik och produktion. Hållbarhetskrav får allt större fokus i upphandlingar på Askers geografiska marknader vilket Asker bedömer kan vara utmanande för mindre aktörer på grund av de resurser som krävs för att uppfylla kraven.

Mycket goda finansiella resultat med tvåsiffrig tillväxt och starkt kassaflöde

Historiskt sett har Asker uppvisat en stabil och lönsam tillväxt som drivs av Bolagets "twin engine"-strategi. Askers tillväxt har gynnats av Bolagets kontinuerliga förvärvsagenda liksom av stark organisk tillväxt.

¹³ Marknadsstudie som har beställts av Bolaget.

¹⁴ EcoVadis.

EJ FÖR PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER OFFENTLIGGÖRANDE, DIREKT ELLER INDIREKT, I ELLER TILL USA, KANADA, JAPAN ELLER AUSTRALIEN, ELLER I NÅGOT ANNAT LAND DÄR PUBLICERINGEN, DISTRIBUTIONEN ELLER OFFENTLIGGÖRANDET SKULLE VARA OTILLÅTEN ELLER KRÄVA REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER

Mellan 2019 och 2024 växte Askers justerade nettoomsättning med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 27 procent och justerad EBITA växte med en genomsnittlig årlig tillväxttakt om 38 procent.¹⁵ Asker redovisade mellan 2020 och 2024 en genomsnittlig organisk tillväxt om 15 procent i justerad EBITA och 9 procent i justerad nettoomsättning (exklusive valuta- och positiva covid-19-effekter).¹⁶ Asker strävar efter att ha en årlig justerad EBITA-tillväxt om åtminstone 15 procent över tid.

Asker fokuserar på lönsamhet och effektiv användning av rörelsekapital, samt att öka EBITA-marginaler och kapitaleffektivitet¹⁷, vilket har resulterat i ett starkt resultat och en god lönsamhet som avspeglas i ökningen av koncernens R/RK från 61 procent till 67 procent mellan 2022 och 2024. Det har i sin tur lett till en hög kassakonvertering (i genomsnitt 89 procent mellan 2022 och 2024), vilket möjliggör för Bolaget att på egen hand finansiera förvärv och fortsätta skapa värde för aktieägarna.

Utvald finansiell information

Följande tabell visar utvalda nyckeltal för Asker:

Miljoner SEK (om inget annat anges)	För räkenskapsåret		
	2024	2023	2022
Nettoomsättning ¹⁾	15 025	13 453	11 718
Justerad nettoomsättning ²⁾	15 025	12 889	10 473
Justerad nettoomsättningstillväxt, % ²⁾	16,6	23,1	43,9
Organisk justerad nettoomsättningstillväxt, % ²⁾	6,7	9,7	4,9
Förvärvad justerad nettoomsättningstillväxt, % ²⁾	10,2	7,4	35,2
EBITA ²⁾	1 207	839	875
EBITA-marginal, % ²⁾	8,0	6,2	7,5
Justerad EBITA ²⁾	1 362	1 090	840
Justerad EBITA-marginal, % ²⁾	9,1	8,5	8,0
Justerad EBITA-tillväxt, % ²⁾	24,9	29,8	38,3
Organisk justerad EBITA-tillväxt, % ²⁾	14,0	12,8	5,2
Förvärvad justerad EBITA-tillväxt, % ²⁾	11,2	11,6	29,7
Avkastning på rörelsekapital (R/RK), % ²⁾	66,9	60,2	61,0

1) Till följd av ändrad branschpraxis redovisar Asker från och med 1 januari 2024 samtliga kundavtal avseende tredjepartslogistik enligt principerna för ombud, vilket innebär att intäkter från transaktionsflöden redovisas netto i resultaträkningen. Tidigare har Asker, utifrån principerna för ombud och huvudman enligt IFRS 15, ansetts vara huvudman i vissa tredjepartslogistikkontrakt, främst baserat på kriteriet om lagerrisk, medan Asker i andra kontrakt har ansetts vara ombud. Baserat på ändrad branschpraxis avseende lagerrisk i tredjepartslogistikkontrakt, där tredjepartslogistiklager överförs till den nya tredjepartslogistikleverantören i slutet av kontraktstiden, anses lagerrisken i samtliga dessa kontrakt vara begränsad. Dessa ändrade förhållanden har inneburit en ändrad bedömning och samtliga kontrakt redovisas därmed enligt principerna för ombud. Om endast principerna för ombud hade tillämpats på historiska perioder skulle nettoomsättningen ha förändrats något jämfört med redovisade siffror.

2) Alternativt nyckeltal och oreviderat.

En utförlig beskrivning av Askers historiska finansiella information kommer att inkluderas i det prospekt som förväntas publiceras av Asker.

Finansiella mål och utdelningspolicy

Inför den potentiella börsnoteringen på Nasdaq Stockholm har Askers styrelse antagit följande finansiella mål som man strävar efter att uppnå efter Erbjudandet. Asker strävar efter att:

¹⁵ Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

¹⁶ Bolagsinformation och Askers historiska finansiella rapporter för de angivna perioderna.

¹⁷ Mätt i EBITA exklusive jämförelsestörande poster/genomsnittligt rörelsekapital (R/RK).

EJ FÖR PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER OFFENTLIGGÖRANDE, DIREKT ELLER INDIREKT, I ELLER TILL USA, KANADA, JAPAN ELLER AUSTRALIEN, ELLER I NÅGOT ANNAT LAND DÄR PUBLICERINGEN, DISTRIBUTIONEN ELLER OFFENTLIGGÖRANDET SKULLE VARA OTILLÅTEN ELLER KRÄVA REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER

- ha en årlig justerad EBITA-tillväxt om åtminstone 15 procent över tid.
- ha en justerad EBITA-marginal som överstiger 10 procent på medellång sikt.
- upprätthålla en justerad EBITA/rörelsekapital (R/RK) som överstiger 50 procent.
- ha en nettoskuld i förhållande till justerad LTM EBITDA under 2,5 gånger, med förbehåll för tillfällig flexibilitet för strategiska initiativ.

Styrelsen strävar vidare efter att föreslå en utdelning motsvarande åtminstone 30 procent av föregående års resultat efter skatt. Vid fastställande av utdelningsnivå kommer investeringsbehov och andra faktorer som Askers styrelse bedömer vara relevanta att beaktas.

Uttalandena ovan innehåller framåtriktade uttalanden och är ingen garanti för Askers framtida finansiella resultat. Framåtriktade uttalanden är till sin natur behäftade med risker och osäkerhetsfaktorer eftersom de är avhängiga framtida händelser och omständigheter. Askers faktiska resultat och finansiella ställning kan komma att skilja sig väsentligt från det som uttrycks eller antyds i dessa framåtriktade uttalanden till följd av många faktorer inklusive, men inte begränsat till, Askers finansiella ställning, rörelseresultat, likviditet, kassaflöde, framtidsutsikter, tillväxt och strategier liksom utvecklingen för marknaden och den makroekonomiska och regulatoriska miljön där Asker är verksam. Askers lednings viktigaste antaganden som ligger till grund för de finansiella målen ovan kommer att beskrivas närmre i det prospekt som förväntas publiceras av Asker.

Om Nalka

Nalka är ett investmentbolag som fokuserar på att utveckla långsiktigt konkurrenskraftiga företag i Norden och DACH-regionen. Nalka har kontor i Stockholm och München och ägs av Interogo Holding, en stiftelseägd investeringsverksamhet baserad i Schweiz.

Rådgivare

Carnegie Investment Bank AB (publ), Citigroup Global Markets Europe AG och Nordea Bank Abp, filial i Sverige är Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners i IPO:n. BNP PARIBAS och Danske Bank A/S, Danmark, Sverige Filial är Joint Bookrunners i IPO:n. White & Case är legal rådgivare till Bolaget och Nalka. Baker McKenzie är legal rådgivare till Joint Global Coordinators och Joint Bookrunners. Annika Sigfrid är oberoende rådgivare till Bolaget, Bolagets styrelse och aktieägarna.

För mer information vänligen kontakta:

Emma Rheborg, Head of Communications
Tel: +46733136217
E-mail: emma.rheborg@asker.com

Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 5 mars 2025 kl. 08.00 CET.

EJ FÖR PUBLICERING, DISTRIBUTION ELLER OFFENTLIGGÖRANDE, DIREKT ELLER INDIREKT, I ELLER TILL USA, KANADA, JAPAN ELLER AUSTRALIEN, ELLER I NÅGOT ANNAT LAND DÄR PUBLICERINGEN, DISTRIBUTIONEN ELLER OFFENTLIGGÖRANDET SKULLE VARA OTILLÅTEN ELLER KRÄVA REGISTRERING ELLER ANDRA ÅTGÄRDER

VIKTIG INFORMATION

Detta meddelande utgör inte ett erbjudande att sälja eller förvärva värdepapper som emitterats av Asker Healthcare Group AB ("**Bolaget**") i någon jurisdiktion där ett sådant erbjudande skulle vara olagligt.

Ett eventuellt erbjudande av de värdepapper som omnämns i denna kommunikation kommer att lämnas genom ett prospekt. Denna kommunikation utgör inte ett prospekt enligt 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 (tillsammans med tillhörande delegerade förordningar och genomförandeförordningar, "**Prospektförordningen**"). Investerares bör inte investera i de värdepapper som beskrivs i detta meddelande med stöd av annat än informationen i tidigare nämnda prospekt.

I EES-medlemsländerna, förutom Sverige, är denna kommunikation endast avsedd för och riktad till kvalificerade investerare inom medlemsstaten på det sätt som avses i Prospektförordningen.

Detta dokument och den information som dokumentet innehåller får inte distribueras i eller till USA. Detta dokument utgör inte ett erbjudande att förvärva värdepapper i USA. Värdepapper som omnämns här har inte, och kommer inte att, registreras i enlighet med den vid var tid gällande amerikanska Securities Act från 1933 ("**Securities Act**"), och får inte erbjudas eller säljas i USA utan att de registreras, omfattas av ett undantag från, eller avser en transaktion som inte omfattas av registrering i enlighet med Securities Act. Det finns ingen avsikt att registrera några värdepapper som omnämns här i USA eller att göra ett offentligt erbjudande av sådan värdepapper i USA.

I Storbritannien distribueras och riktas detta dokument, och annat material avseende värdepapperen som omnämns här, endast till, och en investering eller investeringsaktivitet som är hänförlig till detta dokument är endast tillgänglig för och kommer endast att kunna utnyttjas av, kvalificerade investerare (enligt definitionen i Prospektförordningen såsom den införlivas i nationell rätt i Storbritannien genom the European Union (Withdrawal) Act 2018) och som är (i) professionella investerare som faller inom den vid var tid gällande Artikel 19(5) i U.K. Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 ("**Ordern**") eller (ii) subjekt med hög nettoförmögenhet och andra personer som detta meddelande lagligen kan riktas till, vilka omfattas av Artikel 49(2)(a)-(d) i Ordern (alla sådana personer benämns tillsammans "**Relevanta Personer**"). Personer som inte är Relevanta Personer får inte agera på eller förlita sig på informationen i denna kommunikation. En investering eller investeringsåtgärd som denna kommunikation avser är enbart möjlig för Relevanta Personer och kommer endast att fullföljas med Relevanta Personer. Personer som sprider denna kommunikation måste själva säkerställa att sådan spridning är tillåten.