



PROSPEKT AVSEENDE UPPTAGANDE TILL HANDEL AV AKTIER I

Viva Wine Group AB (publ) på Nasdaq Stockholm

Prospektets giltighetstid

Detta prospekt godkändes av Finansinspektionen den 9 december 2025. Prospektet är giltigt under en tid av tolv månader efter godkännandet under förutsättning att Viva Wine Group AB (publ) fullgör skyldigheten att, i enlighet med (EU) 2017/1129 Prospektförordningen, tillhandahålla tillägg till Prospektet i det fall ny omständighet av betydelse, väsentligt sakfel eller väsentlig felaktighet inträffar som kan påverka bedömningen av aktierna i Bolaget. Skyldigheten att upprätta tillägg till Prospektet gäller från tidpunkten för godkännandet till dess att aktierna har tagits upp till handel på Nasdaq Stockholm. Bolaget har därefter ingen skyldighet att upprätta tillägg till Prospektet.

VIKTIG INFORMATION TILL INVESTERARE

Detta prospekt (**"Prospektet"**) har upprättats med anledning av att Viva Wine Group AB (publ) har ansökt om upptagande till handel av Bolagets aktier på den reglerade marknaden Nasdaq Stockholm. Upptagandet till handel av Bolagets aktier sker genom byte av handelsplats från Nasdaq First North Growth Market i Stockholm till Nasdaq Stockholm.

Beroende på sammanhanget avses med **"Viva Wine Group"**, **"Bolaget"** eller **"Koncernen"**, Viva Wine Group AB, ett svenskt publikt aktiebolag med organisationsnummer 559178-4953, eller den koncern i vilken Viva Wine Group AB (publ) är moderbolag.

Godkännande av Prospektet

Prospektet har upprättats som ett förenklat prospekt i enlighet med artikel 14 i Europaparlamentets och Rådets förordning (EU) 2017/1129 av den 14 juni 2017 om prospekt som ska offentliggöras när värdepapper erbjuds till allmänheten eller tas upp till handel på en reglerad marknad, och om upphävande av direktiv 2003/71/EG, i dess ändrade lydelse (**"Prospektförordningen"**). Finansinspektionen, som är den svenska behöriga myndigheten, har godkänt Prospektet i enlighet med artikel 20 i Prospektförordningen. Finansinspektionen godkänner Prospektet enbart i så måtto att det uppfyller de krav på fullständighet, begriplighet och konsekvens som anges i Prospektförordningen. Godkännandet bör inte betraktas som något slags stöd för Bolaget eller stöd för de värdepapper som avses i Prospektet. Finansinspektionen garanterar inte att sakuppgifterna i Prospektet är riktiga eller fullständiga. Varje investerare uppmanas att göra sin egen bedömning av huruvida det är lämpligt att investera i Bolaget.

För Prospektet gäller svensk rätt. Tvist med anledning av Prospektet och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol exklusivt, varvid Stockholms tingsrätt ska utgöra första instans.

Upptagande till handel på Nasdaq Stockholm

Prospektet har endast upprättats med anledning av ansökan om upptagande till handel av Viva Wine Groups aktier på Nasdaq Stockholm och innehåller inte något erbjudande om att teckna eller på annat sätt förvärva aktier eller andra finansiella instrument i Bolaget, vare sig i Sverige eller i någon annan jurisdiktion.

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

Investeringsupplysning

En investering i värdepapper är förenad med vissa risker. När investerare fattar ett investeringsbeslut måste de förlita sig på sin egen bedömning av Viva Wine Group inklusive föreliggande sakförhållanden och risker. Inför ett investeringsbeslut bör potentiella investerare anläta sina egna professionella rådgivare samt nogt utvärdera och överväga investeringsbeslutet. Investerare får endast förlita sig på informationen i Prospektet samt eventuella tillägg till Prospektet. Ingen person är behörig att lämna någon annan information eller göra några andra uttalanden än de som finns i Prospektet. Om så ändå sker ska sådan information eller sådana uttalanden inte anses ha godkänts av Bolaget. Bolaget ansvarar inte för sådan information eller sådana uttalanden. Varken offentliggörandet eller distributionen av Prospektet, eller några transaktioner som genomförs med anledning av Prospektet, ska anses innebära att informationen i Prospektet är korrekt och gällande vid någon annan tidpunkt än per dagen för dess offentliggörande eller att det inte har förekommit någon förändring i Viva Wine Groups verksamhet efter nämnda dag. I det fall en ny omständighet av betydelse, sakfel eller väsentlig felaktighet inträffar som kan påverka bedömningen av aktierna i Bolaget i kommer sådana förändringar att offentliggöras enligt bestämmelserna om tillägg i enlighet med Prospektförordningen.

Framåtblickande uttalanden

Prospektet innehåller vissa framåtblickande uttalanden och åsikter. Framåtblickande uttalanden är uttalanden som inte relaterar till historiska fakta och händelser och sådana uttalanden och åsikter som rör framtiden och som, till exempel, innehåller formuleringar som "antar", "anser", "avser", "bedömer", "beräknar", "borde", "bör", "enligt uppskattningar", "förutser", "förutsäger", "förväntar", "har åsikten", "kan", "kommer att", "planerar", "planlägger", "potentiell", "prognostiserar", "skulle kunna", "såvitt känt", "tror" eller liknande uttryck, där avsikten är att identifiera ett

uttalande som framåtblickande. Detta gäller framförallt uttalanden och åsikter i Prospektet som behandlar kommande ekonomisk avkastning, planer och förväntningar för Bolagets verksamhet och styrning, framtida tillväxt och lönsamhet samt den generella ekonomiska och juridiska miljön och andra frågeställningar som rör Bolaget.

Framåtriktade uttalanden baseras på beräkningar och antaganden som görs på grundval av vad Bolaget känner till per dagen för Prospektet om inte annat anges. Sådana framåtriktade uttalanden påverkas av risker, osäkerheter och andra faktorer som kan leda till att de faktiska resultaten, inklusive Bolagets kassaflöde, finansiella ställning och rörelseresultat, kommer att skilja sig från vad som har angetts i sådana uttalanden, eller inte uppfylla de förväntningar som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden eller visar sig vara mindre gynnsamma än resultaten som uttryckligen eller underförstått har antagits eller beskrivits i dessa uttalanden. På motsvarande sätt bör potentiella investerare inte sätta orimligt hög tilltro till dessa framåtriktade uttalanden och de rekommenderas starkt att läsa Prospektet i sin helhet. Bolaget lämnar inga garantier för den framtida riktigheten hos de presenterade åsikterna eller huruvida de förutspådda utvecklingarna faktiskt kommer att inträffa.

Med anledning av de risker, osäkerheter och antaganden som sammanhänger med framåtblickande uttalanden, är det möjligt att de i Prospektet nämnda framtida händelserna inte kommer att inträffa. Framåtblickande uppskattningar och prognoser som härrör från tredjepartsstudier och hänvisas till i Prospektet kan visa sig vara inkorrekta. Faktiska resultat, genomförande eller händelser kan skilja sig väsentligt från vad som angetts i sådana uttalanden till följd av, utan begränsning: ändringar av allmänna ekonomiska förhållanden, framförallt ekonomiska förhållanden på marknader där Bolaget verkar, ändrade räntenivåer, ändrade valuta-kurser, ändrade konkurrensnivåer, ändringar i lagar och förordningar samt förekomsten av olyckor eller miljöskador.

Efter dagen för Prospektet åtar sig inte Bolaget, om det inte föreskrivs enligt tillämplig lag eller i Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter (Nasdaq Nordic Main Market Rulebook for Issuers of Shares), att uppdatera framåtblickande uttalanden eller anpassa dessa framåtblickande uttalanden efter faktiska händelser eller utvecklingar.

Bransch- och marknadsinformation

Prospektet innehåller information om Bolagets geografiska marknader och produktmarknader, marknadsstorlek, marknadsandelar, marknadsställning och annan marknadsinformation hänförlig till Viva Wine Groups verksamhet och marknad. Om inte annat anges är sådan information baserad på Bolagets analys av flera olika källor, däribland statistik och information från externa bransch- eller marknadsrapporter, marknadsundersökningar, offentligt tillgänglig information samt kommersiella publikationer. Sådan information från tredje part har återgetts korrekt och, såvitt Bolaget känner till och kan utröna av information som offentliggjorts av denna tredje part, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Bransch- och marknadspublicationer anger generellt att informationen i publikationen har erhållits från källor som bedöms vara tillförlitliga, men att korrektheten och fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Bolaget har inte på egen hand verifierat, och kan därför inte garantera korrektheten i, den marknadsinformation som finns i Prospektet och som har hämtats från eller härrör ur dessa marknadspublicationer. Marknadsinformation och marknadsstatistik är till sin natur framåtblickande, föremål för osäkerhet, kan komma att tolkas subjektivt och reflekterar inte nödvändigtvis faktiska eller framtida marknadsförhållanden. Sådan information och statistik är baserad på marknadsundersökningar, vilka i sin tur är baserade på urval och subjektiva tolkningar och bedömningar, däribland bedömningar om vilken typ av produkter och transaktioner som borde omfattas av den relevanta marknaden, både av de som utför undersökningarna och respondenter. Följaktligen bör potentiella investerare vara uppmärksamma på att den finansiella informationen, marknadsinformation samt de prognoser och uppskattningar av marknads-information som återfinns i Prospektet inte nödvändigtvis utgör tillförlitliga indikatorer på Viva Wine Groups framtida resultat.

Tillgänglighet

Prospektet finns tillgängligt på Viva Wine Groups webbplats (www.vivagroup.se), Finansinspektionens webbplats (<https://fi.se/sv/vara-register/prospektregistret/>) samt Europeiska värdepappers- och marknadstillsynsmyndighetens webbplats (www.esma.europa.eu).

Finansiell information

Viss finansiell och annan information som presenteras i Prospektet har avrundats för att göra informationen lättillgänglig för läsaren. Följaktligen är det möjligt att siffrorna i vissa kolumner inte överensstämmer exakt med angiven totalsumma. Förutom när så uttryckligen anges har ingen information i Prospektet reviderats eller granskats av Bolagets revisor. Alla finansiella belopp anges i svenska kronor om inget annat anges.

Innehållsförteckning

SAMMANFATTNING	4
RISKFAKTORER	10
BAKGRUND OCH MOTIV	17
VERKSAMHETS- OCH MARKNADSBESKRIVNING	18
PROFORMAREDOVISNING	30
REVISORS RAPPORT AVSEENDE PROFORMAREDOVISNING	37
KAPITALSTRUKTUR, SKULDSÄTTNING OCH ANNAN FINANSIELL INFORMATION	39
STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISOR	42
AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN	47
LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION	50
HANDLINGAR INFÖRLIVADE GENOM HÄNVISNING	54
ADRESSER	55

PRELIMINÄR TIDSPLAN

Sista dag för handel på Nasdaq First North Growth Market	11 december 2025
Första dag för handel på Nasdaq Stockholm	12 december 2025

INFORMATION OM AKTIERNA

Kortnamn (ticker) på Nasdaq First North Growth Market	VIVA
Kortnamn (ticker) på Nasdaq Stockholm	VIVA
ISIN-kod	SE0017084361

FINANSIELL KALENDER

Delårsrapport oktober - december (Q4) 2025	19 februari 2026
Årsredovisning 2025	23 april 2026
Delårsrapport januari - mars (Q1) 2026	7 maj 2026
Delårsrapport januari - juni (Q2) 2026	20 augusti 2026
Delårsrapport januari - september (Q3) 2026	12 november 2026

Sammanfattning

INLEDNING OCH VARNINGAR

Inledning och varningar	Denna sammanfattning bör betraktas som en introduktion till Prospektet. Varje beslut om att investera i värdepapperen bör av investeraren baseras på en bedömning av hela Prospektet. Investeraren kan förlora hela eller delar av det investerade kapitalet. Om talan väcks i domstol angående informationen i Prospektet kan den investerare som är kärande enligt svensk 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.
Information om emittenten	Emittent: Viva Wine Group AB, ett svenskt publikt aktiebolag. Organisationsnummer: 559178-4953. Huvudkontor: Blasieholmsgatan 4A, 111 48 Stockholm, Sverige. Webbplats: www.vivagroup.se . Identifieringskod för juridiska personer (LEI): 549300XZE8FG96FTL804. ISIN-kod: SE0017084361.
Behörig myndighet	Prospektet har granskats av Finansinspektionen. Finansinspektionen är den svenska behöriga myndigheten för godkännande av prospekt under Prospektförordningen. Finansinspektionen godkände Prospektet den 9 december 2025. Kontaktinformationen till Finansinspektionen är: Finansinspektionen Box 7821, SE-103 97 Stockholm +46 (0)8 408 980 00 finansinspektionen@fi.se www.fi.se

NYCKELINFORMATION OM EMITTENTEN

Vem är emittent av värdepapperen?

Bolagets säte och bolagsform	Viva Wine Group AB (publ), organisationsnummer 559178-4953, är ett svenskt publikt aktiebolag som bildades i Sverige den 1 november 2018 och registrerades hos Bolagsverket den 5 november 2018. Företagsnamnet registrerades den 1 februari 2019. Bolaget har sitt säte i Stockholm och Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med svensk lagstiftning. Bolagets identifieringskod för juridiska personer (LEI) är 549300XZE8FG96FTL804. Bolagets adress är Blasieholmsgatan 4A, 111 48 Stockholm, Sverige och Bolaget kan nås på telefonnummer +46 (0)8 21 83 88. Bolagets webbplats är www.vivagroup.se och Bolagets investerarsida är https://investors.vivagroup.se/ .
Bolagets huvudsakliga verksamhet	Viva Wine Group är en europeisk vinkoncern som erbjuder ett brett sortiment av kvalitetsvin till monopol-marknader, detaljhandel, restaurang och konsument. Genom ett stort antal operativa bolag med stark entreprenörsanda utvecklar, marknadsför och säljer Koncernen vin under både egna och partners varumärken. Viva Wine Group värnar om en decentraliserad affärsmodell med utrymme för innovation samtidigt som den skapar en gemensam plattform för synergier och stordriftsfördelar för värdeskapande. Viva Wine Group är en nordisk marknadsledare inom vin på monopolmarknaderna ¹ Sverige, Finland och Norge, och har en stark position inom europeisk e-handelsmarknaden för vin med försäljning i Tyskland, Tjeckien, Schweiz, Österrike, Frankrike, Nederländerna, Italien, Slovakien, Ungern, Rumänien och Bulgarien. Den 23 maj 2025 förvärvade Viva Wine Group cirka 88,6 procent av aktierna Delta Wines Holding 2 B.V. ("Delta Wines"), en stor vinaktör på den nederländska marknaden med närvaro på marknader i Polen, Tjeckien, Belgien, Finland och Norge. Genom förvärvet har Viva Wine Group expanderat sin verksamhet på den europeiska marknaden och fått tillgång till en bredare plattform för fortsatt expansion och synergier.

¹) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget, Alko och Vinmonopolet, vilka finns tillgängliga för leverantörer till respektive monopol, har Viva Wine Group den största marknadsandelen mätt i försäljning av vin i liter till dessa aktörer.

Större aktieägare

Bolaget kontrolleras per dagen för Prospektet i synnerhet av Late Harvest Wine Holding 1971 AB, ett bolag kontrollerat av VD Emil Sallnäs, samt av Vin & Vind AB, vilket är ett bolag kontrollerat av Björn Wittmark (Director Business Development) och Pamela Wilson. Även efter noteringen på Nasdaq Stockholm kommer dessa aktieägare att kontrollera en betydande andel av kapitalet och rösterna i Bolaget och ha möjlighet att även fortsättningsvis utöva ett betydande inflytande över Bolaget i viktiga frågor som hänskjuts till aktieägarna för beslut på bolagsstämmor.

Tabellen nedan visar innehav av aktier och röster om minst fem procent i Bolaget per den 30 september 2025, inklusive därefter kända förändringar innefattande genomförande av den nyemission av aktier riktad till allmänheten Bolaget genomförde i september 2025 och som registrerades hos Bolagsverket 1 oktober 2025.

Aktieägare	Antal aktier	Andel av aktier, %	Andel av röster, %
Late Harvest Wine Holding 1971 AB ¹	23 348 482	26,05	26,05
Vin & Vind AB ²	23 273 482	25,97	25,97
Legendum Capital AB ³	9 415 889	10,51	10,51
Fidelity Investments (FMR)	8 901 829	9,93	9,93
Bergendahl & Son	6 992 857	7,80	7,80
Capital Group	4 500 000	5,02	5,02
Totalt större aktieägare	76 432 539	85,27	85,27
Övriga aktieägare	13 199 345	14,73	14,73
Totalt	89 631 884	100,00	100,00

1) Bolag helägt av Emil Sallnäs (VD).

2) Bolag helägt av Björn Wittmark (Director Business Development) och Pamela Wilson.

3) Bolag helägt av John Wistedt (Vice VD).

Styrelse och ledande befattningshavare

Bolagets styrelse består av Anders Moberg (styrelseordförande), Lars Ljungälv, Anne Thorstvedt Sjöberg, Marie Nygren, John Wistedt och Joanna Hummel.

Bolagets ledning består per dagen för Prospektet av Emil Sallnäs (VD), Linn Gäfvert (CFO), John Wistedt (Vice VD), Christian Fricke (CEO Viva eCOM), Björn Wittmark (Director Business Development) och Johan Lindblad (Head of Legal).

Revisor

Ernst & Young Aktiebolag är Bolagets revisor med Andreas Nyberg Selvring som huvudansvarig revisor. Ernst & Young Aktiebolag har varit Bolagets revisor under hela den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet. Andreas Nyberg Selvring är auktoriserad revisor och medlem i FAR (Föreningen Auktoriserade Revisorer). Ernst & Young Aktiebolags besöksadress är Hamngatan 26, 111 47 Stockholm.

Finansiell nyckelinformation för Bolaget**Finansiell nyckelinformation i sammandrag**

Nedan presenteras utvald historisk finansiell information för Koncernen per och för de räkenskapsår som avslutades den 31 december 2024 och 2023 samt utvald historisk finansiell delårsinformation för perioden 1 januari – 30 september 2025, inklusive jämförelsesiffror för motsvarande period 2024. Den finansiella informationen för åren som avslutades den 31 december 2024 och 2023 har upprättats i enlighet med IFRS Accounting Standards såsom de har antagits av EU ("IFRS"), årsredovisningslagen (1995:1554) och Rådet för finansiell rapporterings rekommendation RFR 1 (Kompletterande redovisningsregler för koncerner) och har reviderats av Bolagets revisor. Den finansiella delårsinformationen för perioden 1 januari – 30 september 2025 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2024 har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering och har översiktligt granskats, ej reviderats, av Bolagets revisor i enlighet med ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation.

Nyckelposter i Koncernens rapport över resultatet

	1 januari – 31 december		1 januari – 30 september	
MSEK (om ej annat anges)	2024	2023	2025	2024
Nettoomsättning	4 211	3 981	3 721	3 017
Rörelseresultat	264	165	200	190
Periodens resultat	184	116	129	124
Rörelsemarginal, %	6,3	4,1	5,4	6,3

Finansiell nyckelinformation i sammandrag (forts.)
Nyckelposter i Koncernens rapport över finansiell ställning

	31 december	30 september
MSEK	2024	2025
Summa tillgångar	3 713	4 892
Summa eget kapital	1 736	1 743

Nyckelposter i Koncernens rapport över kassaflöden

	1 januari – 31 december	1 januari – 30 september
MSEK	2024	2025
Kassaflöde från den löpande verksamheten	245	127
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-51	-581
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-258	523
Periodens kassaflöde	-64	68

Finansiell proformaredovisning

Den 23 maj 2025 slutförde Viva Wine Group förvärvet av cirka 88,6 procent av aktierna i Delta Wines. Syftet med proformaredovisningen är att redovisa den hypotetiska påverkan som förvärvet och finansieringen av förvärvet skulle ha haft på Viva Wine Groups konsoliderade resultaträkning för perioden 1 januari – 31 december 2024 som om transaktionen genomförts per den 1 januari 2024 samt för perioden 1 januari – 30 september 2025, som om transaktionen genomförts per den 1 januari 2025.

Nyckelposter i Koncernens proformaresultaträkning för perioden 1 januari – 31 december 2024

			Proformajusteringar		
MSEK	Viva Wine Group (IFRS)	Delta Wines (nederländsk GAAP)	Justeringar av redovisningsprinciper	Förvärvsjusteringar	Proforma
Nettoomsättning	4 211	2 518	-379	-	6 351
Rörelseresultat	264	93	19	-25	351
Periodens resultat	184	54	16	-49	205

Nyckelposter i Koncernens proformaresultaträkning för perioden 1 januari 2025 – 30 september 2025

			Proformajusteringar		
MSEK	Viva Wine Group (IFRS)	Delta Wines (nederländsk GAAP)	Justeringar av redovisningsprinciper	Förvärvsjusteringar	Proforma
Nettoomsättning	3 721	913	-137	-	4 497
Rörelseresultat	200	15	8	-1	222
Periodens resultat	129	7	7	-8	134

Specifika nyckelrisker för Bolaget
Nyckelrisker relaterade till Bolagets verksamhet
Bolaget verkar i en konkurrensutsatt bransch med rörliga och föränderliga konsumtionsmönster

Marknaden för vinimport, distribution, detaljhandel och e-handel är konkurrensutsatt och påverkas av faktorer som varumärkesportföljens storlek, produktkategorier, prissättning, produktkvalitet, innovation, distributionsmöjligheter, innovationsförmåga och förmåga att anpassa sig till förändrade konsumtionsmönster. Viva Wine Groups konkurrenter består av såväl nationella som internationella producenter, distributörer och detaljhandelsaktörer. Bolaget kan komma att utmanas av befintliga och nya konkurrenter som har större finansiella och operativa resurser än vad Viva Wine Group har.

Viva Wine Group är beroende av att upprätthålla goda relationer med producenter, leverantörer och andra samarbetspartners

Bolaget är beroende av att bibehålla de starka samarbetena med dess producenter, genom vilka Bolaget lyckats bygga upp en produktportfölj med stor variation och hög kvalitet. Om Viva Wine Group misslyckas med att behålla och utöka sin befintliga producent- och leverantörsbas, finns det en risk för att det kan påverka möjligheterna till att utöka det befintliga produktsortimentet och därmed begränsa Bolagets tillväxtpotential. Vidare är Viva Wine Group beroende av att underleverantörer, distributörer och andra samarbetspartners fullgör sina kontraktuella åtaganden när det gäller kvalitet, service och leveranstid samt att dessa uppfyller Viva Wine Groups riktlinjer och andra branschstandarder när det gäller miljö, arbetsmiljö, antikorruption, mänskliga rättigheter och affärsetik.

Viva Wine Groups tillväxt kan utmana Bolagets resurser

Viva Wine Groups tillväxtstrategi omfattar såväl organisk tillväxt som tillväxt genom förvärv, i syfte att öka Bolagets marknadsandelar och långsiktigt etablera Koncernen enligt Bolagets vision om att bli den ledande vinaktören i Europa. Bolagets tillväxt, både organisk och genom förvärv, innebär höga krav på Bolagets ledning samt dess operativa och finansiella infrastruktur. Investeringar i rutiner, processer och kontrollsystem kräver att Bolaget avsätter resurser från ledningen och verksamheten, vilket kan påverka effektiviteten.

**Nyckelrisker
relaterade till
Bolagets verksamhet
(forts.)**

Risker för störningar i lagerhållning och transport

Skador på lagerförda produkter kan uppstå till följd av exempelvis IT- eller systemhaverier, sabotage, brand eller andra olyckor, vilket kan leda till nedskrivningar av lager och försenade leveranser. Vid IT- eller systemhaverier kan exempelvis lagerhantering eller automatiserade säkerhetssystem sluta fungera, vilket ökar risken för att produkter skadas, förstörs eller inte kan hanteras effektivt, eller i vissa fall inte alls. Sådana händelser kan påverka Bolagets förmåga att fullgöra sina åtaganden gentemot kunder och därmed få en negativ effekt på verksamhet, resultat och finansiell ställning, i den mån förlusterna inte täcks av försäkringar. Viva Wine Group är även beroende av fungerande logistiklösningar för leverans av produkter till kunder och mellan lager, både inom Norden och övriga Europa. En bristfällig strategisk helhetssyn på Koncernens logistik kan leda till sub-optimering, bristande samordning mellan lager och transportflöden samt försvårad hantering vid störningar eller förändringar i leveranskedjan.

Viva Wine Group är föremål för risker relaterade till makroekonomiska faktorer och marknadsinstabilitet

Viva Wine Group är verksamt i 16 länder med försäljning till statliga monopol, detaljhandel, restauranger och konsumenter via e-handel i Europa. Denna breda geografiska närvaro innebär exponering mot en rad komplexa lagar, regler och kontroller, särskilt relaterat till import och försäljning av alkoholhaltiga drycker, samt risker kopplade till globala handelskonflikter och politisk osäkerhet. Viva Wine Groups försäljning är koncentrerad till Norden och Europa. Koncernen har vidare leverantörer från olika regioner världen över. Detta exponerar Viva Wine Group för risker relaterade till makroekonomiska faktorer och geopolitiska förhållanden. Bolagets intäkter är därför sårbara för ekonomiska cykler och regionala variationer, särskilt inom Europa.

Risker relaterade till förändring i lagstiftning och regulatoriska regelverk avseende alkoholhaltiga drycker

Bolagets verksamhet, strategi och framtida intäkter påverkas av att alkoholförsäljning i olika jurisdiktioner regleras eller omregleras genom lagstiftning. Lagstiftningen kan ändras i jurisdiktioner där Viva Wine Group bedriver verksamhet av flera olika anledningar såsom av politiska skäl, folkhälsoskäl eller av andra orsaker. Viva Wine Groups nettoomsättning för räkenskapsåret 2024 genererades huvudsakligen av Bolagets verksamhet i Sverige, Finland och Norge, vilket, vid inkludering av Delta Wines omsättning på oreviderad proformabasis, motsvarar cirka 55 procent av Koncernens nettoomsättning. Statliga detaljhandelsmonopol kan förändras i fråga om att till exempel antal butiker kan minska eller öka, vilka kategorier på alkohol som omfattas av monopolet, vilka de tillåtna försäljningstiderna är eller vilka försäljningskanaler som är tillgängliga för det statliga monopolet. Viva Wine Groups verksamhet omfattas även av marknadsföringslagstiftning som begränsar Bolagets möjlighet att marknadsföra alkohol, och Bolaget kan i vissa jurisdiktioner behöva tillse att det inte sker någon aktiv marknadsföring av produkter och tjänster.

Risker relaterade till valutakursfluktuationer

Valutarisk är risken för att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändring i utländska valutakurser. Valutarisker återfinns primärt i omräkningen av utländska verksamheters tillgångar och skulder till moderföretagets funktionella valuta, så kallad omräkningsexponering. Även Koncernens försäljning och inköp i utländska valutor, så kallad transaktionsexponering, utgör en valutarisk. Den primära valutarisk som Koncernen är exponerad mot utgörs av transaktionsexponering, det vill säga risken att valutakursförändringar påverkar värdet av framtida försäljning och inköp i utländsk valuta. Sammanfattningsvis har Koncernen leverantörer från olika regioner världen över med kostnadsbas i lokal valuta och är således exponerad för valutarisk. Koncernen är särskilt exponerad mot hög volatilitet i EUR/SEK och EUR/NOK, vilket kan medföra betydande resultatpåverkan vid snabba eller oväntade valutakursförändringar.

Viva Wine Group är föremål för risker relaterade till nedskrivning av goodwill

Viva Wine Groups goodwill uppgick per den 30 september 2025 till 1 349 MSEK, motsvarande 27,6 procent av Bolagets totala tillgångar. Det finns en risk att Viva Wine Groups antaganden i dessa hänseenden visar sig vara felaktiga eller att den diskonteringsränta som används inte korrekt återspeglar de specifika riskerna för den kassagenererande enheten, vilket skulle kunna resultera i avvikelser vid värderingen av goodwill. Betydande sådana avvikelser och större nedskrivningar av goodwill och andra immateriella tillgångar kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning och resultat.

NYCKELINFORMATION OM VÄRDEPAPPEREN

Värdepapperens viktigaste egenskaper

**Information om
Bolagets aktier**

Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till cirka 746 932,38 SEK fördelat på totalt 89 631 884 aktier och varje aktie har ett kvotvärde om cirka 0,008333 SEK. Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0017084361. Aktierna är denominerade i SEK.

Aktierna som planeras att tas upp till handel på Nasdaq Stockholm är av samma slag. Rättigheter förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av Bolagets bolagsordning, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

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

Information om Bolagets aktier (forts.)

Rösträtt

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

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

Samtliga aktier ger lika rätt till utdelning samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Rätt till utdelning tillfaller den som på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är registrerad som innehavare av aktier i den av Euroclear förda aktieboken.

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

Utdelningspolicy

Bolaget avser att dela ut överskottskapital till aktieägarna efter att ha beaktat långsiktig finansiell stabilitet, tillväxtpotentialer och strategiska initiativ. Beaktande dessa överväganden, avser Viva Wine Group att dela ut 50-70 procent av årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare.

Var kommer värdepapperen att handlas?

Upptagande till handel på Nasdaq Stockholm

Aktierna i Bolaget är per dagen för Prospektet upptagna till handel på den multilaterala handelsplattformen och tillväxtmarknaden för små och medelstora företag Nasdaq First North Growth Market. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 3 december 2025 bedömt att Bolaget uppfyller kraven för att Bolagets aktier ska kunna tas upp till handel på Nasdaq Stockholm, förutsatt att sedvanliga villkor uppfylls, däribland att en slutlig ansökan lämnas in samt att ett prospekt godkänns av Finansinspektionen. Första dag för handel på Nasdaq Stockholm förväntas inledas den 12 december 2025.

Vilka är nyckelriskerna specifika för värdepapperen?

Specifika nyckelrisker för Bolagets värdepapper

Handeln i Viva Wine Groups aktier kan vara inaktiv och priset volatil

Viva Wine Groups aktier har handlats på Nasdaq First North Growth Market sedan slutet av 2021. Det pris till vilket aktierna i Viva Wine Group har handlats i ett historiskt perspektiv har stundtals varit volatil. Bolagets aktier har även från tid till annan varit föremål för begränsad handel med låg daglig omsättning och avståndet mellan köp- och säljkurser har från tid till annan varit stort, vilket även kan komma att vara fallet framgent. Volatiliteten i Bolagets aktier påverkas av ett antal olika interna och externa faktorer.

Större aktieägares inflytande och avyttringar av aktier i Bolaget

Emil Sallnäs (VD) och Björn Wittmark (Director Business Development) ("Huvudägarna") kontrollerar per den 30 september 2025, genom respektives bolag, cirka 26 procent vardera av aktierna och rösterna i Viva Wine Group. Huvudägarnas intressen kan skilja sig från Bolagets eller andra aktieägares intressen och Huvudägarna skulle kunna utöva inflytande över Bolaget på ett sätt som inte främjar de andra aktieägarnas intressen på bästa sätt.

Bolagets möjlighet att i framtiden lämna eventuell utdelning är beroende av flera faktorer

Enligt den av styrelsen antagna utdelningspolicyn avser Viva Wine Group att dela ut 50-70 procent av årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare, med beaktande av Bolagets långsiktiga finansiella stabilitet, tillväxtpotentialer och strategiska initiativ. Trots att Viva Wine Group historiskt har lämnat utdelning finns det ingen garanti för att utdelning kommer att ske i framtiden. Beslut om utdelning fattas av bolagsstämman och påverkas av ett flertal faktorer, såsom Bolagets framtida resultat, kassaflöden, rörelsekapitalbehov, investeringskostnader, efterlevnad av lånevillkor och andra faktorer.

Framtida emissioner kan påverka aktiernas värde negativt och leda till utspädning

Om Viva Wine Group inte kan tillgodose sitt finansieringsbehov i samband med exempelvis förvärv eller andra tillväxtinitiativ, genom skuldsättning eller kassaflöden från Koncernens löpande verksamhet är det inte uteslutet att Bolaget kan komma att anskaffa kapital genom nyemission av aktier. Sådana nyemissioner av aktier eller andra värdepapper som kan konverteras till eller utbytas mot aktier skulle, om de genomförs med avvikelse från befintliga aktieägares företrädesrätt, späda ut sådana befintliga aktieägares ekonomiska och röstrelaterade rättigheter.

NYCKELINFORMATION OM ERBJUDANDET AV VÄRDEPAPPER TILL ALLMÄNHETEN

På vilka villkor och enligt vilken tidsplan kan jag investera i detta värdepapper?

Allmänt

Prospektet avser endast upptagande till handel av aktier i Bolaget på Nasdaq Stockholm och innehåller inte något erbjudande om att teckna eller att på annat sätt förvärva aktier eller andra värdepapper i Bolaget.

Förväntad tidplan för upptagande till handel på Nasdaq Stockholm

Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 3 december 2025 bedömt att Bolaget uppfyller kraven för att Bolagets aktier ska kunna tas upp till handel på Nasdaq Stockholm, förutsatt att sedvanliga villkor uppfylls, däribland att en slutlig ansökan lämnas in samt att ett prospekt godkänns av Finansinspektionen. Första dag för handel på Nasdaq Stockholm förväntas inledas den 12 december 2025.

Kostnader för upptagande till handel

Bolagets kostnader i samband med upptagandet av Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm förväntas uppgå till cirka 14,5 MSEK. Kostnaderna är framförallt hänförliga till kostnader för legal och skattemässig rådgivning, revisorer, noteringsrevisor, noteringskostnader till Nasdaq Stockholm konsulter samt avgift till Finansinspektionen för granskning av Prospektet.

Varför upprättas detta Prospekt?**Bakgrund och motiv**

Viva Wine Group är en europeisk vinkoncern som erbjuder ett brett sortiment av kvalitetsvin till monopol-marknader, detaljhandel, restaurang och konsument. Genom ett stort antal operativa bolag med stark entreprenörsanda utvecklar, marknadsför och säljer Koncernen vin under både egna och partners varumärken. Viva Wine Group värnar om en decentraliserad affärsmodell med utrymme för innovation samtidigt som den skapar en gemensam plattform för synergier och stordriftsfördelar för värdeskapande. Viva Wine Group delar upp sin verksamhet i segmenten Business to Business (B2B) som omfattar försäljning till statliga monopol, detaljhandel och restauranger i såväl Norden som Europa, och segmentet Business to Consumer (B2C) med Bolagets e-handelsverksamhet med en stark position i Europa. Per den 30 september 2025 stod segmentet B2B för 89,1 procent av Koncernens nettoomsättning och B2C för cirka 10,9 procent.

Trots oroligheter i världen följt av inflation och valutainstabilitet har Bolaget visat sig vara mindre konjunktur-känslig och försvarat sin position som tydlig marknadsledare för vin i Norden¹ och även etablerat en stark position inom europeisk e-handel. Bolaget har vuxit kraftigt under en lång tid, och sedan 2012 har strategiska förvärv tillsammans med ständig utveckling av kunderbjudandet bidragit till den fortsatta tillväxten. I maj 2025 förvärvade Koncernen det nederländska bolaget Delta Wines, vilket är ett strategiskt viktigt steg i Bolagets ambition att etablera Viva Wine Group som en av Europas ledande vinaktörer. Genom detta förvärv stärktes Koncernens närvaro på flera viktiga europeiska marknader och skapade en breddad, väldiversifierad plattform för långsiktig tillväxt och fler förvärvsmöjligheter.

Efter snart fyra år som noterat bolag på Nasdaq First North Premier Growth Market har Viva Wine Group initierat en process för listbyte till huvudlistan, Nasdaq Stockholm, för att fortsätta denna framgångsrika resa. Med visionen att gå från att enligt Bolaget vara en av de ledande vinbolagen i Europa till att bli den ledande, blir steget till nästa lista ett naturligt steg i den professionalisering som inleddes redan 2021. Utöver att noteringen på huvudlistan medför en kvalitetsstämpel för Bolaget, bedöms noteringen öka Bolagets visibilitet på kapitalmarknaden och öppna upp för fler investerare att investera i Bolagets aktier.

Styrelsen bedömer även att de förväntade fördelarna som ett listbyte till Nasdaq Stockholm huvudlistan medför skapar bättre förutsättningar för framtida värdeskapande för Bolagets aktieägare.

1) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget, Alko och Vinmonopolet, vilka finns tillgängliga för leverantörer till respektive monopol, har Viva Wine Group den största marknadsandelen mätt i försäljning av vin i liter till dessa aktörer.

Rådgivares intressen

Bolaget bedömer att det inte finns några väsentliga intressekonflikter med anledning av Bolagets ansökan om upptagande till handel på Nasdaq Stockholm.

Risikfaktorer

En investering i värdepapper är förenad med risk. I detta avsnitt beskrivs de riskfaktorer och viktiga omständigheter som anses väsentliga för Bolagets verksamhet och framtida utveckling. I enlighet med Prospektförordningen är de riskfaktorer som anges i detta avsnitt begränsade till sådana risker som bedöms vara specifika för Bolaget och/eller Bolagets aktier och som bedöms vara väsentliga för att en investerare ska kunna fatta ett välgrundat investeringsbeslut. Bedömningen av väsentligheten av de riskfaktorer som anges i Prospektet har graderats baserat på Bolagets bedömning av sannolikheten för deras förekomst och den förväntade omfattningen av deras negativa effekter om de skulle materialiseras. I de fall riskens förväntade negativa effekt inte har kunnat kvantifieras, har Bolaget graderat den negativa effekten på en kvalitativ skala med beteckningarna (i) negativ inverkan, (ii) betydande negativ inverkan och (iii) väsentlig negativ inverkan.

Risikfaktorerna presenteras i ett begränsat antal kategorier vilka omfattar risker relaterade till Bolagets verksamhet och bransch, finansiella risker samt risker relaterade till Bolagets aktier. Riskfaktorerna som presenteras nedan är baserade på Bolagets bedömning och tillgänglig information per dagen för Prospektet. De riskfaktorer som per dagen för Prospektet bedöms vara mest väsentliga presenteras först inom varje kategori medan riskfaktorerna därefter presenteras utan särskild rangordning.

RISKER RELATERADE TILL BOLAGETS VERKSAMHET OCH BRANSCH

Bolaget verkar i en konkurrensutsatt bransch med rörliga och föränderliga konsumtionsmönster

Viva Wine Groups verksamhet omfattar vinimport, distribution, detaljhandel och e-handel i flera europeiska länder. De statliga nordiska detaljmonopolen i segment B2B är viktiga intäktskanaler för Koncernen. Samtidigt är Bolaget verksamt på konkurrensutsatta marknader inom distribution och detaljhandel i Europa, där lagstiftning och branschregler varierar mellan länder och förändras över tid, vilket kan få påverkan på affärsmodellen.

Marknaden för vinimport, distribution, detaljhandel och e-handel är konkurrensutsatt och påverkas av faktorer som varumärkesportföljens storlek, produktkategorier, prissättning, produktkvalitet, innovation, distributionsmöjligheter, innovationsförmåga och förmåga att anpassa sig till förändrade konsumtionsmönster. Koncernen är särskilt exponerad mot förändrade konsumentpreferenser, där konsumenter i allt högre grad väljer alternativ till traditionella vinprodukter, till exempel ready-to-drink-drycker vilket är färdigblandade drycker såsom cocktails och spritzer, lågalkoholhaltiga alternativ eller helt andra produktkategorier. En sådan utveckling kan leda till minskad efterfrågan på vin och kräva strategisk anpassning av produktportföljen. Förändringar i branschmiljön, regelverk, detaljhandelsmonopolens upplägg och omfattning, avveckling eller partiell avreglering av monopol samt förändringar inom e-handeln och detaljhandeln kan påverka konkurrensen och prissättningen.

Viva Wine Groups konkurrenter består av såväl nationella som internationella producenter, distributörer och detaljhandelsaktörer. Bolaget kan komma att utmanas av befintliga och nya konkurrenter som har större finansiella och operativa resurser än vad Viva Wine Group har. Om Bolaget inte lyckas möta konkurrensen från aktörer som är bättre positionerade att hantera förändringar i

konsumentbeteende och marknadsförutsättningar skulle det kunna medföra en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Viva Wine Group är beroende av att upprätthålla goda relationer med producenter, leverantörer och andra samarbetspartners

Viva Wine Group har inom ramen för sin verksamhet av försäljning av kvalitetsviner etablerat en mångsidig internationell producent- och leverantörsbas. Bolagets producentbas bestod för räkenskapsåret 2024 av cirka 350 producenter, och per dagen för Prospektet över 500 genom förvärvet av DWG Holding B.V. ("Delta Wines"), från mer än 20 länder utspridda över fem kontinenter. Under 2025 är Italien det största producentlandet, följt av Frankrike och Spanien. Bolaget är beroende av att bibehålla de starka samarbetena med dessa producenter, genom vilka Bolaget lyckats bygga upp en produktportfölj med stor variation och hög kvalitet.

En av Viva Wine Groups främsta konkurrensfördelar är det breda sortimentet av kvalitetsviner och Bolaget är därmed beroende av att dess producenter och leverantörer tillhandahåller ett sådant sortiment. Om Viva Wine Group misslyckas med att behålla och utöka sin befintliga producent- och leverantörsbas, finns det en risk för att det kan påverka möjligheterna till att utöka det befintliga produktsortimentet och därmed begränsa Bolagets tillväxtpotential.

Producentrelationernas betydelse framträder särskilt inom Bolagets rörelsesegment B2B, som omfattar såväl statliga nordiska detaljhandelsmonopol som detaljhandel och restauranger i Norden och Europa. Systembolaget AB ("Systembolaget") i Sverige, Alko Inc ("Alko") i Finland och AS Vinmonopolet ("Vinmonopolet") i Norge stod för cirka 80 procent av Bolagets nettoomsättning under räkenskapsåret 2024, vilket, vid inkludering av Delta Wines omsättning på oreviderad proformabasis, motsvarar cirka 55 procent av Koncernens totala nettoomsättning. Statliga

detaljhandelsmonopol tillämpar sina egna villkor för producenter, importörer och distributörer, vilka Bolaget är förhindrad att förhandla om, som således kan vara ofördelaktiga för Bolaget och kan exempelvis exponera Bolaget för ökade och oförutsedda kostnader samt medföra krav på Bolaget avseende produktansvar.

Vidare är Viva Wine Group beroende av att underleverantörer, distributörer och andra samarbetspartners fullgör sina kontraktuella åtaganden när det gäller kvalitet, service och leveranstid samt att dessa uppfyller Viva Wine Groups riktlinjer och andra branschstandarder när det gäller miljö, arbetsmiljö, antikorruption, mänskliga rättigheter och affärsetik. Det finns en risk att sådana aktörer inte levererar i tid eller i enlighet med den kostnadsbild eller kvalitet som de har åtagit sig eller att de inte uppfyller tillämpliga riktlinjer och branschstandarder. Viva Wine Groups avtalsförhållanden med distributörer, leverantörer och samarbetspartners regleras huvudsakligen genom ramavtal, muntliga avtal eller avtal vilka består i bekräftelser av beställningar eller offerter, vilket i sistnämnda fall kan innebära tvetydighet kring de villkor som reglerar avtalsförhållandet.

Om Viva Wine Group misslyckas med sin bedömning och utvärdering av sådana aktörer och det visar sig att dessa i betydande utsträckning inte upprätthåller den kvalitetsnivå som Viva Wine Group förväntar sig eller inte har väl fungerande miljö- och säkerhetsarbete riskerar det att ha en negativ påverkan på Viva Wine Groups anseende och verksamhet samt dess finansiella ställning.

Viva Wine Group är också exponerad för risken att producenter och leverantörer ändrar strategi och kringgår Bolaget genom att sälja sina produkter direkt till Bolagets kunder eller till Bolagets konkurrenter. Viva Wine Groups tillgång till produkter kan också påverkas negativt om producenter, leverantörer eller andra samarbetspartners hamnar i ekonomiska trångmål eller inte efterlever tillämplig lagstiftning, handelsrestriktioner, valutakurser, transportkapacitet, kostnader och andra faktorer som ligger utanför Bolagets kontroll, vilket skulle ha en väsentligt negativ inverkan på Koncernens verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Viva Wine Groups tillväxt kan utmana Bolagets resurser

Viva Wine Groups tillväxtstrategi omfattar såväl organisk tillväxt som tillväxt genom förvärv, i syfte att öka Bolagets marknadsandelar och långsiktigt etablera Koncernen enligt Bolagets vision om att bli den ledande vinaktören i Europa. Tillväxt kan komma att exponera koncernledningen, administrationen, IT-systemen samt den operativa och finansiella infrastrukturen inom Koncernen för flera utmaningar. Under 2025 har Bolaget genomfört förvärvet av Delta Wines, vilket avsevärt stärker Bolagets verksamhet och utgör en viktig plattform för fortsatt expansion i Europa. I samband med ett förvärv gör Bolaget vissa antaganden och ställningstaganden baserat på information som är

tillgänglig vid förvärvstidpunkten och vissa prognoser baserat på antaganden om framtida utveckling, marginaler och vinstförmåga, som i sig involverar vissa osäkerhetsfaktorer. Integrationen av den förvärvade verksamheten kan även medföra en risk att Bolaget inte lyckas behålla nyckelanställda eller andra anställda och konsulter, såväl i den förvärvade verksamheten som i den befintliga Koncernen på grund av verksamhetsförändringar som en växande organisation för med sig.

Bolagets tillväxt, både organisk och genom förvärv, innebär höga krav på Bolagets ledning samt dess interna system, processer och resurser för att hantera tillväxt. Investeringar i rutiner, processer och kontrollsystem kräver att Bolaget avsätter resurser från ledningen och verksamheten, vilket kan påverka effektiviteten. Fortsatt tillväxt förutsätter även att Bolaget kan attrahera, utbilda och behålla personal samt utveckla produkterbjudandet, sortimentet och försäljningsformer. För att nå nya kunder och öka försäljningen till befintliga krävs tid och resurser från ledningen, vilket kan medföra operativa utmaningar. Om Viva Wine Group inte lyckas med att effektivt hantera den ökning av verksamhetens storlek och komplexitet som följer av framtida tillväxt eller om Bolaget misslyckas med att identifiera lämpliga förvärvsobjekt, skulle det kunna leda till ökade kostnader, operativa störningar och negativ påverkan på Bolagets expansion, verksamhet och finansiella ställning samt innebära att Bolaget inte uppnår sin strategi.

Risker för störningar i lagerhållning och transport

Viva Wine Groups logistikstruktur omfattar ett flertal lager i Europa, där Koncernen driver egna lageranläggningar i bland annat Nederländerna, Tyskland och Polen, samt samarbetar med tredjepartsleverantörer för lager i Sverige, Finland och Norge. Koncernen är beroende av att dessa lager fungerar utan avbrott och att varorna hanteras på ett säkert sätt. Skador på lagerförda produkter kan uppstå till följd av exempelvis IT- eller systemhaverier, sabotage, brand eller andra olyckor, vilket kan leda till nedskrivningar av lager och försenade leveranser. Vid IT- eller systemhaverier kan exempelvis lagerhantering eller automatiserade säkerhetssystem sluta fungera, vilket ökar risken för att produkter skadas, förstörs eller inte kan hanteras effektivt, eller i vissa fall inte alls. Sådana händelser kan påverka Bolagets förmåga att fullgöra sina åtaganden gentemot kunder och därmed få en negativ effekt på verksamhet, resultat och finansiell ställning, i den mån förlusterna inte täcks av försäkringar.

Viva Wine Group är även beroende av fungerande logistiklösningar för leverans av produkter till kunder och mellan lager, både inom Norden och övriga Europa. För vissa produkter sker långväga transport på tank, varefter tappning på flaska eller box sker i Danmark, Frankrike, Spanien eller Tyskland. Exempelvis har Bolagets lagerpartner i Sverige en egen tågterminal för att ta emot leveranser, vilket innebär att eventuella störningar i tågtrafiken eller terminalens drift kan få särskilt stor påverkan på leveransflödet till detta lager. Störningar i logistikflödet, såsom strejker, dåligt

väder, brand, naturkatastrofer, IT-avbrott, eller andra serviceavbrott hos logistik- och transportföretag, kan påverka Bolagets möjlighet att leverera produkter i tid samt påverka Bolagets renommé och relationer till kunder och samarbetspartners. Om en logistikpartner eller transportör skulle avsluta sitt samarbete, gå i konkurs eller av annan anledning inte kunna leverera, kan det innebära ökade kostnader och viss ställtid för att hitta nya leverantörer av dessa tjänster. En bristfällig strategisk helhetssyn på Koncernens logistik kan leda till suboptimering, bristande samordning mellan lager och transportflöden samt försvårad hantering vid störningar eller förändringar i leveranskedjan. Sådana störningar kan även få en negativ effekt på Viva Wine Groups verksamhet, finansiella ställning och verksamhetsresultat.

Viva Wine Group är föremål för risker relaterade till makroekonomiska faktorer och marknadsinstabilitet

Viva Wine Group är verksamt i 16 länder med försäljning till statliga monopol, detaljhandel, restauranger och konsumenter via e-handel i Europa. Denna breda geografiska närvaro innebär exponering mot en rad komplexa lagar, regler och kontroller, särskilt relaterat till import och försäljning av alkoholhaltiga drycker, samt risker kopplade till globala handelskonflikter och politisk osäkerhet.

Viva Wine Groups försäljning är koncentrerad till Norden och Europa. Koncernen har vidare leverantörer från olika regioner världen över. Detta exponerar Viva Wine Group för risker relaterade till makroekonomiska faktorer och geopolitiska förhållanden. Efterfrågan på Bolagets produkter påverkas av faktorer som räntenivåer, inflation, valutakursförändringar, sysselsättning och tullar. Vin är en produkt som konsumenter kan välja bort vid ekonomisk osäkerhet, vilket kan påverka försäljningsvolymen och lönsamhet negativt.

Koncernen är således exponerad mot marknadsinstabilitet, såsom fluktuerande räntor, recession och geopolitisk osäkerhet, vilket påverkar både kostnadsbilden och konsumentbeteendet. Det globala politiska landskapet förändras ständigt, vilket kräver att Bolaget anpassar sig till nya förutsättningar som även kan påverka kunder, leverantörer och samarbetspartners negativt. Dessa faktorer kan leda till störningar i leveranskedjan, ökade råvarupriser och minskade reallöner, med negativ effekt på nettoomsättning och finansiell ställning. Bolagets intäkter är därför sårbara för ekonomiska cykler och regionala variationer, särskilt inom Europa. Vidare kan terrordåd, väpnade konflikter, naturkatastrofer, statliga åtgärder samt epidemier och pandemier störa råvaruleveranser och försämra Bolagets förmåga att tillverka och leverera produkter. Handelsrestriktioner, inklusive nya eller utökade tullar, embargo, sanktioner och utländska arbetsmarknadskonflikter, kan också ha en negativ effekt på verksamheten. Om dessa risker realiseras, kan det leda till minskad försäljning, försämrad lönsamhet och negativ påverkan på Bolagets finansiella ställning och verksamhetsresultat.

Risker avseende nyckelpersoner och personal

Viva Wine Group tillämpar en decentraliserad operativ affärsmodell, där entreprenörsandan är en central drivkraft i Bolagets lönsamma tillväxtresa. Organisationen präglas av starkt lokalt engagemang och verksamheten bedrivs genom dotterbolag med betydande affärsmässigt självbestämmande, ledda av erfarna och engagerade delägare, samtidigt som Bolaget har en mindre sammansatt grupp nyckelpersoner som hanterar koncernspecifika organisationsärenden. En viktig komponent i Viva Wine Groups utveckling utgörs av Bolagets förmåga att behålla sina ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner, såväl inom respektive dotterbolag som på koncernnivå, vilka har omfattande kompetens, lång erfarenhet av verksamhetsområdet samt etablerade relationer med producenter, leverantörer, kunder och andra affärspartners. Dessa relationer är avgörande för att upprätthålla och vidareutveckla Bolagets samarbeten och affärsverksamhet. Därutöver är det väsentligt för Bolagets tillväxt att förmå attrahera kompetenta och kvalificerade medarbetare. Det finns en risk att rekryteringar inte sker på ett tillfredsställande sätt, till följd av konkurrerande arbetsgivare eller svårigheter att hitta rätt kompetens samtidigt som Bolaget är i en ständig tillväxtfas. Viva Wine Group riskerar förseningar i utvecklingen eller att förlora marknadsförsprång i händelse av att nyckelpersoner av någon anledning skulle lämna Bolaget eller om Bolaget inte fortsatt kan förmå att rekrytera kvalificerad personal, vilket skulle kunna få negativ inverkan på Bolagets verksamhetsutveckling, resultat och finansiella ställning.

Viva Wine Group förlitar sig på välfungerande och säkra IT-system

Viva Wine Group förlitar sig på välfungerande och tillgängliga IT-system, såväl egna som sådana som tillhandahålls av tredjepartsleverantörer, för att hantera centrala delar av verksamheten. Särskilt inom segmentet B2C, där försäljning sker via e-handel, blir Bolaget särskilt beroende av säkra IT-system mot bakgrund av mängden personuppgifter som erhålls från konsumenter vid försäljning via e-handel, såsom kontaktinformation och betalningsuppgifter, vilket ställer höga krav på datasäkerhet och efterlevnad av gällande dataskyddslagstiftning. Brister i dessa system, oavsett om de är interna eller tillhör tredje part, kan leda till obehörig åtkomst, piratattacker, överbelastning, tekniska fel, verksamhetsavbrott eller andra störningar som påverkar tillgängligheten och säkerheten i Bolagets digitala miljö.

Viva Wine Group är därmed utsatt för risker relaterade till intrång, skadlig kod, cyberattacker och andra former av IT-brottslighet. Sådana incidenter kan leda till att konfidentiell information, inklusive immateriella tillgångar och personuppgifter, exponeras eller går förlorad. En säkerhetsöverträdelse eller förlust av sekretessbelagd information kan medföra rättsliga åtgärder, skadeståndsanspråk, tillfälliga nedstängningar, systemfel och andra verksamhetsstörningar.

Om någon av dessa risker skulle materialiseras kan det resultera i förlorade intäkter, ökade kostnader för att åtgärda och förbättra IT-systemen samt juridiska påföljder. Det kan även leda till förlust av kundförtroende, skadat rykte och negativ påverkan på Bolagets förmåga att bedriva verksamheten med kundernas fulla förtroende. I förlängningen kan detta påverka Bolagets konkurrenskraft, minska dess marknadsandelar och försämra framtidsutsikterna samt få negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiella ställning och resultat.

Bolaget är beroende av tillgången på kvalitetsråvaror

Den enskilt viktigaste råvaran för Bolaget är vindruvan för vintillverkningen i produktionsledet inom Bolagets producentbas. Kostnaden på råvaran kan komma att öka på grund av ett antal olika anledningar som Bolaget inte har kontroll över, exempelvis klimatförändringar och förändrade vädermönster, andra väderförhållanden som påverkar tillgången på kvalitetsråvara, osäkerhet i jordbruksförhållandena eller på grund av ändrade import- och exportlagstiftningar. Sådana klimatrelaterade faktorer kan medföra försämrade druvkvalitet, minskade skördar och ökade produktionskostnader, vilket i förlängningen kan begränsa Bolagets produktutbud och påverka dess konkurrenskraft. Skulle tillgången på kvalitetsvin och vindruvor hos Bolagets producenter minska eller försämrats, eller om priserna på råvaran höjs, kan det innebära svårigheter för Bolaget att distribuera och leverera vin i enlighet med sina kontraktuella åtaganden med kunder och kan vidare innebära prishöjningar. Om någon av dessa risker skulle realiseras skulle det kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, finansiell ställning och resultat.

RISKER RELATERADE TILL POLITISKA OCH LEGALA ASPEKTER

Risker relaterade till förändring i lagstiftning och regulatoriska regelverk avseende alkoholhaltiga drycker

Bolagets verksamhet, strategi och framtida intäkter påverkas av att alkoholförsäljning i olika jurisdiktioner regleras eller omregleras genom lagstiftning. Lagstiftningen kan ändras i jurisdiktioner där Viva Wine Group bedriver verksamhet av flera olika anledningar såsom av politiska skäl, folkhälsoskäl eller av andra orsaker. Viva Wine Groups nettoomsättning för räkenskapsåret 2024 genererades huvudsakligen av Bolagets verksamhet i Sverige, Finland och Norge, vilket, vid inkludering av Delta Wines omsättning på oreviderad proformabasis, motsvarar cirka 55 procent av Koncernens nettoomsättning. I dessa länder sker merparten av försäljningen i detaljhandeln av alkoholhaltiga drycker över viss volymprocent eller av viss kategori (såsom till exempel spritdryck) via bolag som ägs och kontrolleras av staten i respektive jurisdiktion (Systembolaget, Alko, respektive Vinmonopolet, i nämnd ordning).

Endast alkoholhaltiga drycker upp till den i landet angivna volymprocenten och av tillåten kategori (till exempel öl) får säljas i övriga detaljhandeln.

Statliga detaljhandelsmonopol kan förändras i fråga om att till exempel antal butiker kan minska eller öka, vilka kategorier på alkohol som omfattas av monopolet, vilka de tillåtna försäljningstiderna är eller vilka försäljningskanaler som är tillgängliga för det statliga monopolet. Ett statligt detaljhandelsmonopol kan också förändras såtillvida att det helt kan komma att avskaffas och avvecklas. Under 2024 har exempelvis förändringar i finsk lagstiftning möjliggjort försäljning av vin¹ med upp till åtta procent alkoholhalt i dagligvaruhandeln. Vidare har Sverige infört ändringar i alkohollagen under 2025 som möjliggör gårdsförsäljning av alkoholhaltiga drycker. Sådan förändring kan påverka konkurrensen, konsumtionsbeteenden och ställer krav på att Bolaget anpassar sin verksamhet efter nya förhållanden, vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på Bolagets verksamhetsutveckling, finansiella ställning och resultat.

Viva Wine Groups verksamhet omfattas även av marknadsföringslagstiftning som begränsar Bolagets möjlighet att marknadsföra alkohol, och Bolaget kan i vissa jurisdiktioner behöva tillse att det inte sker någon aktiv marknadsföring av produkter och tjänster. Myndigheter och domstolar i de berörda jurisdiktionerna kan dock bedöma att frånvaron av marknadsföringsaktivitet och de åtgärder som Viva Wine Group vidtar inte är tillräckliga. Därutöver kan marknadsföringslagstiftning komma att förändras, vilket skulle påverka konkurrensen och resultera i nödvändighet för Bolaget att genomföra nödvändiga förändringar av verksamheten, innebärande en negativ påverkan på Bolagets resultat och finansiella ställning.

Viva Wine Groups verksamhet omfattas av regelverk i flera olika länder som ställer krav på Bolagets kontinuerliga regelefterlevnad

Koncernen verkar inom flera olika jurisdiktioner och erhåller intäkter från olika internationella marknader och är därmed skyldigt att följa ett antal olika lagar och regulatoriska regelverk. Berörda myndigheter följer löpande upp att Bolaget lever upp till de krav och regler som ställs. Även om Bolaget har rutiner och processer för att följa rättsutvecklingen och annan utveckling som påverkar Bolagets regelefterlevnad, finns det en risk att Bolagets tolkningar av hur regler ska efterlevas inte stämmer överens med hur berörda myndigheter tolkar reglerna eller att Bolagets rutiner och processer misslyckas med att fånga upp regeländringar som påverkar dess verksamhet. Om någon av ovanstående risker skulle inträffa kan det leda till böter eller andra sanktioner, inklusive att någon av Koncernens licenser dras tillbaka. Detta skulle i sin tur kunna ha en väsentlig negativ inverkan på Koncernens verksamhet, finansiella ställning och resultat.

¹) Med vin avses i denna mening jästa drycker med upp till åtta procent alkoholhalt som enligt finsk lag får säljas i dagligvaruhandeln. Dessa produkter kallas ofta vin i vardagligt tal, men uppfyller inte nödvändigtvis den juridiska definitionen av vin.

Viva Wine Groups verksamhet samt dess geografiska spridning i fråga om marknader där försäljning sker, såväl som Bolagets internationella producentbas, exponerar Viva Wine Group för risker relaterade till hållbarhetsfaktorer som mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden och korruption. I vissa delar av värdekedjan förekommer beroende av säsongsarbetare, vilket medför en förhöjd risk för bristande arbetsvillkor. Om sådana risker materialiseras kan det leda till negativ publicitet, rättsliga påföljder och påverkan på Bolagets anseende och leveransförmåga. Sådana incidenter eller anklagelser mot Bolaget, producenter, leverantörer, distributörer och andra samarbetspartners leder till negativ publicitet riskerar att skada Viva Wine Groups anseende.

Eftersom Viva Wine Groups verksamhet är internationell, där de olika affärsområdena har såväl operationellt ansvar som resultatansvar och således bedriver sin respektive verksamhet utan att i alla affärsbeslut koppla in koncern-gemensamma funktioner, är det komplext och tidskrävande att fullt ut följa upp och kontrollera att hela organisationen efterlever interna policyer och uppförandekoder. Efterlevandet av de regelverk och krav Bolagets verksamhet omfattas av är även förenat med kostnader för Bolaget, främst kostnader för externa rådgivare såsom jurister och revisorer. Om Viva Wine Groups medarbetare, leverantörer, distributörer eller andra samarbetspartners på ett allvarligt sätt agerar i strid med rådande lagar samt interna och externa policyer eller på ett sätt som inte överensstämmer med den nivå på affärsetik och integritet som Viva Wine Group har åtagit sig skulle det huvudsakligen kunna ha en negativ påverkan på Viva Wine Group anseende, verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Viva Wine Group är beroende av förmågan att erhålla och upprätthålla skydd för sina immateriella rättigheter

Viva Wine Group äger eller innehar rättigheter till ett stort antal immateriella rättigheter. Under räkenskapsåret 2024, före förvärvet av Delta Wines, utgjorde Bolagets egna varumärken cirka 50 procent av den totala produktportföljen. Efter förvärvet uppskattar Bolaget att andelen egna varumärken uppgår till cirka 35 procent. Bolagets fortsatta tillväxt och dess förmåga att konkurrera effektivt är beroende av dess förmåga att erhålla, skydda och försvara sin rätt till sina immateriella rättigheter.

Det finns en risk för att de åtgärder som Koncernen vidtar för att skydda sina immateriella rättigheter visar sig vara otillräckliga, och i så fall kanske Koncernen inte skyddas på ett lämpligt sätt ur ett immaterialrättsligt perspektiv. I takt med att Viva Wine Group expanderar internationellt och träder in på nya marknader ökar också Bolagets kostnader för att kunna erhålla och skydda sina immateriella rättigheter.

Det finns därtill en risk för att tredje parter registrerar eller utvecklar immateriella rättigheter som skulle kunna begränsa Bolagets möjligheter att fortsätta med nuvarande

eller framtida verksamhet eller som skulle kunna ersätta eller kringgå Koncernens immateriella rättigheter. Om exempelvis någon annan aktör utan rätt säljer produkter av låg kvalitet under något av Viva Wine Groups varumärken eller kännetecken, riskerar det att allvarligt påverka Viva Wine Groups konkurrenskraft och skada Koncernens anseende. Dessutom kan myndigheter avslå varumärkesansökningar som lämnats in av Bolaget, och även om ansökningarna godkänns kan externa parter försöka motsätta sig eller bestrida sådana registreringar. Därutöver finns det en risk att anställda, både i Sverige och utomlands, utvecklar immateriella rättigheter och att sådana immateriella rättigheter anses tillfalla den anställda enligt tillämplig lokal lagstiftning.

Viva Wine Group kan också komma att påverkas negativt av processer eller anspråk rörande immateriella rättigheter, dels sådana där Viva Wine Group menar att någon gör intrång i Koncernens immateriella rättigheter, dels det motsatta förhållandet. Tvister, anspråk eller rättsliga förfaranden kring påstått immaterialrättsintrång eller andra krav mot Bolaget kan vara dyra och tidsödande, även om de i slutändan skulle avgöras till Bolagets fördel. Om en sådan tvist eller ett sådant förfarande resulterar i ett ogynnsamt utfall för Viva Wine Group kan Bolaget tvingas att betala skadestånd, upphöra med den aktivitet som utgör intrång och/eller tvingas erhålla en licens och därmed ådra sig merkostnader för att producera eller marknadsföra de berörda produkterna. Om Viva Wine Group skulle göra intrång, eller anklagas för att göra intrång, i andras immateriella rättigheter kan det få en negativ effekt på Viva Wine Groups anseende, verksamhet och finansiella ställning.

FINANSIELLA RISKER

Risker relaterade till valutakursfluktuationer

Valutarisk är risken för att verkligt värde eller framtida kassaflöden från ett finansiellt instrument varierar på grund av förändring i utländska valutakurser. Valutarisker återfinns primärt i omräkningen av utländska verksamheters tillgångar och skulder till moderföretagets funktionella valuta, så kallad omräkningsexponering. Även Koncernens försäljning och inköp i utländska valutor, så kallad transaktionsexponering, utgör en valutarisk. Sammanfattningsvis har Koncernen leverantörer från olika regioner världen över med kostnadsbas i lokal valuta och är således exponerade för valutarisk. Den primära valutarisk som Koncernen är exponerad mot utgörs av transaktionsexponering, det vill säga risken att valutakursförändringar påverkar värdet av framtida försäljning och inköp i utländsk valuta. Koncernen är särskilt exponerad mot hög volatilitet i EUR/SEK och EUR/NOK, vilket kan medföra betydande resultatpåverkan vid snabba eller oväntade valutakursförändringar. Koncernen hade exempelvis för räkenskapsåret 2024 en valutaexponering från försäljning respektive inköp i EUR uppgående till 27 respektive 84 procent. Koncernen valutasäkrar denna exponering genom valutaterminer vars förfallotid generellt varierar mellan 3-9 månader. Riskerna värderas genom prognostisering av mycket

sannolika framtida betalningar i EUR. Målet är att minimera volatiliteten i kostnaden för mycket sannolika varuinköp. Koncernens riskhanteringspolicy är att säkra mellan 50 och 100 procent av förväntade kassaflöden i EUR för varuinköp upp till ett kvartal i förväg förutsatt att säkringskostnaden för varje säkring är acceptabel. Cirka 76 procent av varuinköpen i EUR säkrades mot valutarisk under räkenskapsåret 2024.

Följaktligen påverkas Viva Wine Groups vinst och tillgångar av fluktuationer i värdet på EUR mot SEK. En förändring av EUR om +/- en procent gentemot SEK under räkenskapsåret 2024 skulle ha inneburit en effekt på resultat före skatt om +/- 19 MSEK. Känslighetsanalysen grundar sig på att alla andra faktorer (t.ex. räntan) förblir oförändrade. Omräkningsrisk uppstår vid omräkning av utländska dotterbolags nettotillgångar till rapporteringsvalutan SEK, vilket främst påverkar redovisade resultat och eget kapital.

Viva Wine Group är föremål för risker relaterade till nedskrivning av goodwill

Goodwill representerar skillnaden mellan anskaffningsvärdet och det verkliga värdet av förvärvade tillgångar, övertagna skulder samt eventulförpliktelser. Viva Wine Groups goodwill uppgick per den 30 september 2025 till 1 349 MSEK, motsvarande 27,6 procent av Bolagets totala tillgångar. Koncernens redovisade värden för goodwill har uppkommit i samband med Bolagets företagsförvärv, bland annat av förvärvet av Delta Wines som genomfördes den 23 maj 2025.

Goodwill skrivs inte av utan nedskrivningsprövas varje år, eller vid indikation på att behov av nedskrivning skulle föreligga, på den lägsta nivån där det finns separata identifierbara kassaflöden (kassagenererande enheter), vilket för Viva Wine Group utgör det förvärvade bolaget. Nedskrivningsprövningar av Koncernens goodwill görs genom att bedöma om enhetens återvinningsvärde är högre än dess redovisade värde för respektive kassagenererande enhet som goodwillen tillhör. Återvinningsvärdet har beräknats på basis av enhetens nyttjandevärde, vilket utgör nuvärde av enhetens förväntade framtida kassaflöden före skatt för det närmaste året och utan hänsyn till eventuell framtida verksamhetsexpansion och omstrukturering. Det finns en risk att Viva Wine Groups antaganden i dessa hänseenden visar sig vara felaktiga eller att den diskonteringsränta som används inte korrekt återspeglar de specifika riskerna för den kassagenererande enheten, vilket skulle kunna resultera i avvikelser vid värderingen av goodwill. Betydande sådana avvikelser och större nedskrivningar av goodwill och andra immateriella tillgångar kan ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets finansiella ställning och resultat.

RISKER RELATERADE TILL BOLAGETS AKTIER

Handeln i Viva Wine Groups aktier kan vara inaktiv och priset volatilt

Viva Wine Groups aktier har handlats på Nasdaq First North Growth Market sedan slutet av 2021. Det pris till vilket aktierna i Viva Wine Group har handlats i ett historiskt perspektiv har stundtals varit volatilt. Det högsta respektive lägsta pris till vilket aktien i Viva Wine Group har handlats på under de senaste tolv månaderna från den 30 september 2025 uppgår till 45,00 SEK (den 30 september 2024) respektive 35,50 SEK (den 29 september 2025).

Bolagets aktier har även från tid till annan varit föremål för begränsad handel med låg daglig omsättning och avståndet mellan köp- och säljkurser har från tid till annan varit stort, vilket även kan komma att vara fallet framgent. Volatiliteten i Bolagets aktier påverkas av ett antal olika interna och externa faktorer. Till de interna faktorerna hör bland annat resultat från finansiella rapporter och till de externa faktorerna hör allmänna ekonomiska förhållanden, branschfaktorer, konjunktur samt ytterligare externa faktorer. Det finns en risk att investerare förlorar hela eller delar av sin investering. Det finns också en risk att aktieägare inte har möjlighet att avyttra sitt innehav vid varje given tidpunkt då handeln kan vara inaktiv och illikvid. Stora skillnader mellan köp- och säljkurser innebär vidare i allmänhet en högre transaktionskostnad för investerare och ökar risken för en volatil handel i Bolagets aktie.

Större aktieägares inflytande och avyttringar av aktier i Bolaget

Emil Sallnäs (VD) och Björn Wittmark (Director Business Development) ("Huvudägarna") kontrollerar per den 30 september 2025, genom respektives bolag, cirka 26 procent vardera av aktierna och rösterna i Viva Wine Group. Huvudägarna kommer fortsatt ha möjlighet att utöva ett väsentligt inflytande i ärenden som kräver godkännande av aktieägarna på bolagsstämma. Här ingår bland annat utnämning och avsättning av styrelseledamöter, beslut om utdelning, beslut om nyemission, ändring av bolagsordningen och andra viktiga ärenden. Huvudägarnas intressen kan skilja sig från Bolagets eller andra aktieägares intressen och Huvudägarna skulle kunna utöva inflytande över Bolaget på ett sätt som inte främjar de andra aktieägarnas intressen på bästa sätt.

Vidare kan avyttringar av aktier i Bolaget som görs av Huvudägarna eller andra större aktieägare eller styrelseledamöter och ledande befattningshavare i Bolaget, eller uppfattningen om att sådan försäljning kommer att ske, ha en väsentlig negativ inverkan på Bolagets aktiekurs.

Bolagets möjlighet att i framtiden lämna eventuell utdelning är beroende av flera faktorer

Enligt den av styrelsen antagna utdelningspolicyn avser Viva Wine Group att dela ut 50-70 procent av årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare, med beaktande av Bolagets långsiktiga finansiella stabilitet, tillväxtmöjligheter och strategiska initiativ. Styrelsen utvärderar dock årligen möjligheten till utdelning baserat på Bolagets affärsförhållanden, tillväxtmöjligheter och finansiella ställning. Trots att Viva Wine Group historiskt har lämnat utdelning finns det ingen garanti för att utdelning kommer att ske i framtiden. Beslut om utdelning fattas av bolagsstämman och påverkas av ett flertal faktorer, såsom Bolagets framtida resultat, kassaflöden, rörelsekapitalbehov, investeringskostnader, efterlevnad av lånevillkor och andra faktorer. Det finns en risk att Bolaget inte kommer att ha tillräckligt med utdelningsbara medel och att Bolagets aktieägare inte beslutar att lämna utdelning i framtiden. Det finns därmed en risk att en utdelning kanske inte föreslås eller godkänns och att det inte beslutas om någon utdelning under ett visst år eller överhuvudtaget. En investerare i Bolagets aktier ska således vara medveten om att vinst-utdelning helt kan komma att utebli.

Framtida emissioner kan påverka aktiernas värde negativt och leda till utspädning

Om Viva Wine Group inte kan tillgodose sitt finansieringsbehov i samband med exempelvis förvärv eller andra tillväxtinitiativ, genom skuldsättning eller kassaflöden från Koncernens löpande verksamhet är det inte uteslutet att Bolaget kan komma att anskaffa kapital genom nyemission av aktier. Sådana nyemissioner av aktier eller andra värdepapper som kan konverteras till eller utbytas mot aktier skulle, om de genomförs med avvikelse från befintliga aktieägares företrädesrätt, späda ut sådana befintliga aktieägares ekonomiska och röstrelaterade rättigheter. Med hänsyn till att tidpunkt och villkor för sådana eventuella framtida nyemissioner av aktier kan komma att bero på Viva Wine Groups situation och allmänna marknadsförhållanden som råder vid en sådan tidpunkt kan Bolaget inte på förhand förutse eller uppskatta varken omfattning, tidpunkt eller villkoren.

Aktieägare i USA eller andra länder utanför Sverige kan eventuellt inte delta i potentiella framtida nyemissioner

Om Viva Wine Group i framtiden emitterar nya aktier med företrädesrätt för befintliga aktieägare kan aktieägare i vissa länder vara föremål för begränsningar som innebär att de inte kan delta i sådana emissioner eller att deras deltagande på annat sätt försvåras eller begränsas. Aktieägare i USA kan exempelvis inte utöva sina rättigheter att teckna nya aktier såvida det inte finns registreringshandlingar i enlighet med US Securities Act gällande sådana aktier eller om ett undantag från registreringskraven i US Securities Act är tillämpligt. Aktieägare i andra jurisdiktioner utanför Sverige kan påverkas på liknande sätt. Viva Wine Group har ingen skyldighet att lämna in registreringshandlingar enligt US Securities Act eller att söka liknande godkännanden eller relevanta undantag enligt någon annan jurisdiktions lagstiftning utanför Sverige, och att göra det kan vara förknippat med praktiska svårigheter och kostnader. I den mån Viva Wine Groups aktieägare i jurisdiktioner utanför Sverige inte kan utöva sina rättigheter att teckna nya aktier i eventuella framtida nyemissioner kommer deras proportionella ägande i Bolaget att minska. Sådana emissioner kan därför innebära att befintliga aktieägare får sin andel av Bolagets aktiekapital utspädd och kan ha en negativ inverkan på aktiekursen, vinsten per aktie och substansvärdet per aktie.

Bakgrund och motiv

Viva Wine Group är en europeisk vinkoncern som erbjuder ett brett sortiment av kvalitetsvin till monopolmarknader, detaljhandel, restaurang och konsument. Genom ett stort antal operativa bolag med stark entreprenörsanda utvecklar marknadsför och säljer Koncernen vin under både egna och partners varumärken. Viva Wine Group värnar om en decentraliserad affärsmodell med utrymme för innovation samtidigt som den skapar en gemensam plattform för synergier och stordriftsfördelar för värdeskapande. Viva Wine Groups verksamhet är uppdelad i två segment; *Business to Business (B2B)* som omfattar försäljning till statliga monopol, detaljhandel och restauranger i såväl Norden som Europa, samt segmentet *Business to Consumer (B2C)* med Bolagets e-handelsverksamhet med en stark position i Europa. Per den 30 september 2025 stod segmentet B2B för 89,1 procent av Koncernens nettoomsättning och B2C för cirka 10,9 procent.

Trots oroligheter i världen följt av inflation och valutainstabilitet har Bolaget visat sig vara mindre konjunkturkänsligt och försvarat sin position som tydlig marknadsledare för vin i Norden¹ och även etablerat en stark position inom europeisk e-handel. Bolaget har vuxit kraftigt under en lång tid, och sedan 2012 har strategiska förvärv tillsammans med ständig utveckling av kunderbudandet bidragit till den fortsatta tillväxten. I maj 2025 förvärvade Viva Wine Group det nederländska bolaget Delta Wines, vilket är ett strategiskt viktigt steg i Bolagets ambition att etablera Viva Wine Group som en av Europas ledande vinaktörer. Genom detta förvärv stärktes Koncernens närvaro på flera viktiga europeiska marknader och skapade en breddad, väldiversifierad plattform för långsiktig tillväxt och fler förvärvsmöjligheter.

Efter fyra år som noterat bolag på Nasdaq First North Premier Growth Market i Stockholm genomför nu Viva Wine Group ett listbyte till huvudlistan, Nasdaq Stockholm för att ta nästa steg i den fortsatta resan som noterat bolag. Med visionen att gå från att, enligt Bolaget, vara ett av de ledande vinbolagen i Europa till att bli den ledande aktören, blir steget till Nasdaq Stockholm ett naturligt steg i den professionalisering som inleddes redan 2021. Utöver att noteringen på huvudlistan medför en kvalitetsstämpel för Bolaget, bedöms noteringen öka Bolagets visibilitet på kapitalmarknaden och öppna upp för fler investerare att investera i Bolagets aktier.

Styrelsen bedömer även att de förväntade fördelarna som ett listbyte till Nasdaq Stockholm medför skapar bättre förutsättningar för framtida värdeskapande för Bolagets aktieägare.

Mot bakgrund av ovanstående har styrelsen i Viva Wine Group ansökt om upptagande till handel av Bolagets aktier på Nasdaq Stockholm. Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 3 december 2025 bedömt att Bolaget uppfyller kraven för att Bolagets aktier ska kunna tas upp till handel på Nasdaq Stockholm, förutsatt att sedvanliga villkor uppfylls, däribland att ett prospekt godkänns av Finansinspektionen. Första dag för handel på Nasdaq Stockholm förväntas bli den 12 december 2025.

9 december 2025

Viva Wine Group AB (publ)

Styrelsen

Styrelsen i Viva Wine Group är ansvarig för innehållet i Prospektet. Såvitt styrelsen känner till överensstämmer den information som ges i Prospektet med de faktiska sakförhållandena och Prospektet utelämnar ingen uppgift som sannolikt skulle kunna påverka dess innebörd.

1) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget, Alko och Vinmonopolet, vilka finns tillgängliga för leverantörer till respektive monopol, har Viva Wine Group den största marknadsandelen mätt i försäljning av vin i liter till dessa aktörer.

Verksamhets- och marknadsbeskrivning

Prospektet innehåller information om Bolagets geografiska marknader och produktmarknader, marknadsstorlek, marknadsandelar, marknadsställning och annan marknadsinformation hänförlig till Viva Wine Groups verksamhet och marknad. Om inte annat anges är sådan information baserad på Bolagets analys av flera olika källor, däribland statistik och information från externa bransch- eller marknadsrapporter, marknadsundersökningar, offentligt tillgänglig information samt kommersiella publikationer. Sådan information som kommer från tredje part har återgivits korrekt och såvitt Viva Wine Group känner till och kan utröna av informationen som offentliggjorts av denna tredje part har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande. Även om informationen har återgivits korrekt och Viva Wine Group anser att källorna är tillförlitliga har Viva Wine Group inte oberoende verifierat informationen, varför dess riktighet och fullständighet inte kan garanteras.

INTRODUKTION TILL VIVA WINE GROUP

Viva Wine Group är en europeisk vinkoncern som erbjuder ett brett sortiment av kvalitetsvin till monopolmarknader, detaljhandel, restaurang och konsument. Genom ett stort antal operativa bolag med stark entreprenörsanda utvecklar marknadsför och säljer Koncernen vin under både egna och partners varumärken. Viva Wine Group värnar om en decentraliserad affärsmodell med utrymme för innovation samtidigt som den skapar en gemensam plattform för synergier och stordriftsfördelar för värdeskapande. Viva Wine Group är en nordisk marknadsledare inom vin på monopolmarknaderna¹ Sverige, Finland och Norge, och har en stark position inom europeisk e-handelsmarknaden för vin med försäljning i Tyskland, Tjeckien, Schweiz, Österrike, Frankrike, Nederländerna, Italien, Slovakien, Ungern, Rumänien och Bulgarien. Den 23 maj 2025 förvärvade Bolaget Delta Wines, en stor vinaktör på den nederländska marknaden med närvaro på marknader i Polen, Tjeckien, Belgien, Finland och Norge. Genom förvärvet har Viva Wine Group expanderat sin verksamhet på den europeiska marknaden och fått tillgång till en bredare plattform för fortsatt expansion och synergier.

Viva Wine Groups verksamhet är uppdelad i två segment. *Business to Business (B2B)*, vilket är det största segmentet baserat på nettoomsättning, omfattar försäljning till

monopol, detaljhandel och restauranger. Viva Wine Group som har en marknadsledande roll på de nordiska monopolmarknaderna² har under 2025 vidgat sin europeiska närvaro ytterligare genom förvärvet av Delta Wines. *Business to Consumer (B2C)* inkluderar e-handelsförsäljning med kommersiell bas i Tyskland och försäljning i elva europeiska länder.

Viva Wine Group erbjuder prisvärda kvalitetsviner, populära favoriter och etablerade varumärken från hela världen. Bolagets välbalanserade varumärkesportfölj innehåller både egna varumärken och partnervarumärken. Bolaget värnar om hållbar produktion och strävar efter att integrera miljömässiga och sociala hållbarhetsaspekter i hela värdekedjan. Samarbetet med leverantörer bygger på ett helhetsperspektiv kring produktcykeln, där hållbarhet är en central drivkraft och framgångsfaktor.

Viva Wine Group har en flerårig historik av lönsam tillväxt, driven av strategiska förvärv, nyetableringar och expansion i både befintliga och nya verksamheter. Under räkenskapsåret 2024 uppgick Koncernens nettoomsättning till 4 211 MSEK. Nedan visas en fördelning av Viva Wine Groups nettoomsättning samt vilka rörelsesegment som försäljningen hänförde sig till under räkenskapsåren 2024 och 2023 samt per den 30 september 2025 och 2024.

Segmentsinformation

MSEK	30 september		31 december	
	2025	2024	2024	2023
B2B	3 229	2 522	3 514	3 238
B2C	487	487	688	732
Nettoomsättning totalt	3 721	3 017	4 211	3 981

1) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget, Alko och Vinmonopolet, vilka finns tillgängliga för leverantörer till respektive monopol, har Viva Wine Group den största marknadsandelen mätt i försäljning av vin i liter till dessa aktörer.
2) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget, Alko och Vinmonopolet, vilka finns tillgängliga för leverantörer till respektive monopol, har Viva Wine Group den största marknadsandelen mätt i försäljning av vin i liter till dessa aktörer.

HISTORIK

Följande tabell redovisar utvalda, viktiga händelser, från Bolagets grundande fram till dagen för Prospektet.

År	Händelse
1982	Giertz Vinimport startar sin verksamhet som agent för vinproducenter.
2004	Ecologica blir det första varumärket för ekologiska viner i Sverige.
2009	Wine Team grundas och blir Koncernens första dotterbolag.
2012	Expansion i Sverige genom förvärv av Chris-Wine Sweden. Winemarket Nordic grundas, med inriktning på försäljning till restaurang- och detaljhandelssegmentet.
2014	Koncernen blir marknadsledare inom vin i Sverige. ³
2015	Nordisk expansion genom förvärv av Cisa och Norwegian Beverage Group. Iconic Wines grundas, med fokus på varumärkesbyggande och storytelling inom vinsegmentet.
2019	Expansion till e-handelssegmentet genom förvärv av Wine in Black.
2020	Förvärv av Tryffelsvinet, en import inriktad mot premiumsegmentet.
2021	E-handelsfokus förstärks genom förvärv av Vicampo.se GmbH.
2021	Bolagets aktier noteras på Nasdaq First North Premier Growth Market.
2022	Bolaget förvärvar Vinklubben i Norden AB och stärker relationen med svenska konsumenter.
2024	Norwegian Beverage Group förvärvar den norska vinleverantören Target Wines AS.
2025	Viva Wine Group stärkte sin position på den europeiska vinmarknaden genom förvärv av Delta Wines.
2025	Bolaget förvärvar Vinguiden Nordic AB.

VISION OCH STRATEGI

Viva Wine Groups vision är att bli den ledande vingruppen i Europa. Bolagets strategi är uppdelad i tre olika områden enligt nedan:

Produktutveckling med konsumenten i fokus – Viva Wine Groups produktutveckling börjar hos kunden och konsumenten. Genom analys av data, trender och marknad utvecklar Bolaget ständigt erbjudandet för att möta aktuella konsumentpreferenser. Tillsammans med Bolagets producenter utvecklar Bolaget det bästa produkterbjudandet för varje konsuments behov.

Tillväxt och lönsamhet – Viva Wine Group driver tillväxt genom att ständigt utveckla sitt erbjudande till kund. Denna tillväxt kompletterar Bolaget med strategiska förvärv. En gemensam kunskapsplattform för administration, logistik och finans främjar synergier, lönsamhet och kostnadskontroll.

Ansvar i hela värdekedjan – Viva Wine Group har arbetat med hållbarhet i över 20 år och det är en integrerad del av Bolagets verksamhet. Bolaget integrerar hållbarhet i hela sin värdekedja, med fokus på skäliga arbetsvillkor hos odlare och producenter samt minskad klimatpåverkan från hela värdekedjan, bland annat klimateffektiva transporter och förpackningar.

FINANSIELLA MÅL

Viva Wine Groups finansiella mål fastställdes av Bolagets styrelse den 19 november 2025. Målen avser, och kommer att följas upp av Bolaget på, medellång sikt:

- **Organisk omsättningstillväxt, överstigande marknadens tillväxt**
Utöver detta förväntar sig Bolaget att växa genom förvärv.
- **Justerad EBITA-marginal 8–10%**
- **Nettoskuld/EBITDA ≤ 2,5x**
Nettoskulden i förhållande till EBITDA kan emellertid överstiga 2,5x temporärt, exempelvis i samband med förvärv.
- **Utdelningspolicy 50–70% av årlig nettovinst**
Hänsyn tas till Koncernens långsiktiga finansiella stabilitet, tillväxtmöjligheter och strategiska initiativ.

³) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget och tillgängliga för dess leverantörer har Viva Wine Group den största marknadsandelen mätt i försäljning av vin i liter till Systembolaget.

AFFÄRSMODELL

Operativ modell

Viva Wine Group tillämpar en decentraliserad operativ affärsmodell där entreprenörsandan är en central drivkraft i Bolagets lönsamma tillväxtresa. Modellen innebär att dotterbolagen har ett betydande affärsmässigt självbestämmande, samtidigt som de följer Viva Wine Groups struktur för rapportering, ekonomistyrning, uppförandekod och bolagsstyrning. Bolaget anser att detta angreppssätt främjar innovation och ger dotterbolagen kraft att fortsätta utveckla sina kunderbjudanden, där entreprenörskapet ofta förstärks genom att nyckelpersoner är delägare i verksamheten.

Även med den decentraliserade strukturen strävar Viva Wine Group efter att realisera synergier där det är möjligt. Dotterbolagen delar en gemensam kunskapsplattform som möjliggör stordriftsfördelar inom exempelvis finansiering, logistik, leverantörsbas, hållbarhetsarbete, know-how och konsumentinsikter. Genom samarbeten kring till exempel logistik, finans, juridik, media, inköp, HR och hållbarhet optimeras resursanvändningen och skapar ytterligare skalfördelar. Ledning och administration av Koncernen, moderbolaget och andra koncerngemensamma aktiviteter samordnas centralt för att säkerställa effektiv styrning och långsiktig värdeskapande.

Finansiell modell

Bolaget prioriterar en stark balansräkning och låg finansiell risk, vilket skapar förutsättningar för fortsatt organisk tillväxt och strategiska förvärv. Det operativa kassaflödet används huvudsakligen till återinvesteringar i verksamheten för att driva organisk tillväxt, mindre förvärv, utdelning samt amortering av lån. Externt kapital och lån används främst för större förvärv. Koncernens finansiella modell kännetecknas av stark kassaflödesgenerering och lönsamhet där Bolaget 2024 uppnådde en justerad EBITA-marginal på 8,7 procent (jämfört med 7,3 procent föregående år) och en låg skuldsättning med nettoskuld/EBITDA om 1,4 (jämfört med 1,8 föregående år). Genom gemensamma system och processer inom logistik, inköp och administration skapas synergier och kostnadsbesparingar som möjliggör fortsatt tillväxt. Kombinationen av organisk tillväxt och strategiska förvärv har bidragit till en stabil utdelningskapacitet, och under de senaste tre räkenskapsåren har Viva Wine Group delat ut cirka 138 MSEK per år till aktieägarna, motsvarande en genomsnittlig direktavkastning om cirka 4 procent.

Rörelsesegmentet B2B

Segmentet B2B omfattar Viva Wine Groups försäljning till statliga nordiska monopol samt detaljhandel och restauranger i såväl Norden som Europa. Från och med det andra kvartalet 2025 ingår den nyförvärvade koncernen Delta Wines i segmentet B2B, vilket konsoliderades in i Viva Wine Groups räkenskaper per den 23 maj 2025. Segment B2B redovisades innan förvärvet av Delta Wines som segment Norden. Segment B2B:s andel av Koncernens totala nettoomsättning per den 30 september 2025 var 89,1 procent.

B2B-försäljning i Norden

Huvuddelen av Bolagets viner säljs genom de statliga monopolen Systembolaget, Alko respektive Vinmonopolet. Bolaget innehar en marknadsledande position på de nordiska monopolmarknaderna med en marknadsandel i liter om 28,2 procent i Sverige, 21,4 procent i Finland och 6,7 procent i Norge per 2024, vilket gör Bolaget till den största aktören i Sverige och i Finland, och den sjätte största aktören i Norge.⁴ En mindre del säljs genom restauranger och dagligvaruhandeln. Under räkenskapsåret 2024 uppgick den totala försäljning i volym till cirka 72,7 miljoner liter inom segmentet B2B.

Viva Wine Group har ett brett utbud av viner från hela världen och i alla prisklasser. Portföljen innehåller både egna varumärken och partnervarumärken. För räkenskapsåret 2024 var andelen egna varumärken 58 procent i Sverige, 13 procent i Finland och 24 procent i Norge.

I Norden verkar Viva Wine Group genom sina lokala dotterbolag som utvecklar, importerar och marknadsför vin på de nordiska monopolmarknaderna. Bolaget äger också några av Nordens ledande onlinevinklubbar som Viva Vin & Mat, Vinklubben, Tryffelsvinets Vinklubb och Rosa Viini & Ruoka och Vinguiden Nordic.⁵

⁴) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget, Alko och Vinmonopolet, vilka finns tillgängliga för leverantörer till respektive monopol, har Viva Wine Group den största marknadsandelen mätt i försäljning av vin i liter till dessa aktörer.

⁵) Bolagets bedömning baserat på antal medlemmar för respektive vinklubb på marknaden.

Operativa bolag i Sverige



GIERTZ VINIMPORT – Grundades 1982 och är den största och äldsta operativa verksamheten i Koncernen med viner från hela världen. Giertz Vinimport är per dagen för Prospektet den största vinimportören i Sverige. Giertz Vinimport är pionjär inom ekologiskt och etiskt certifierade viner samt ledande inom mousserande vin.⁶



THE WINE TEAM GLOBAL – Sveriges största importör av ekologiska viner.⁷ The Wine Team Global är en passionerad utvecklare av varumärken och är stor på viner från Italien, Frankrike och USA.



MORNINGSTAR BRANDS – Morningstar Brands är en svensk importör av partnerproducenters varumärken från hela världen och erbjuder ett brett sortiment av kvalitetsviner för konsument och restaurang, samt av välkända spritvarumärken.



ICONIC WINES – Iconic Wines har en varierad portfölj med stor del egna varumärken i innovativa förpackningar. Flertalet av Iconic Wines produkter är etiska och ekologiskt certifierade.



TRYFFELSVINET – Tryffelsvinet är specialiserade på premium- och superpremiumviner från småskaliga producenter från hela världen.

Operativa bolag i Finland



CISA GROUP – Grundades 1999 och har vuxit till Finlands största vinimportör med stort fokus på viner från Portugal och Chile. Cisa säljer både egna varumärken och partnervarumärken samt driver vin- och matklubben Rosa Viini & Ruoka.⁸

Operativa bolag i Norge



NORWEGIAN BEVERAGE GROUP – Norwegian Beverage Group grundades 2012 och blev en del av Koncernen 2015. Bolaget importerar vin och sprit med fokus på partnervarumärken från hela världen med försäljning både till Vinmonopolet, hotell och restaurang. Norwegian Beverage Group och har en bred portfölj av partnervarumärken i kombination med egna varumärken. Norwegian Beverage Groups datadrivna arbetssätt lämpar sig särskilt väl för den komplexa norska marknaden.

Onlinevinklubbar i Norden

Viva Wine Group driver och äger flera onlinevinklubbar i Norden. I Sverige äger Bolaget vinklubbarna Viva Vin & Mat, Vinklubben, Tryffelsvinets Vinklubb och Vinguiden Nordic. I Finland driver Bolaget genom Cisa Group en av Finlands största vin- och matklubbar, Rosa Viini & Ruoka.⁹ Dessa vinklubbar är högkonverterande kanaler i form

av e-nyhetsbrev, hemsidor, sms och sociala medier där Bolaget kommunicerar med över 500 000 konsument. Viva Wine Group kan därigenom inspirera och utbilda inom både mat och dryck samtidigt som Bolaget kan marknadsföra nya produkter och också få återspel från konsument genom marknadsundersökningar.

⁶) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget och tillgängliga för dess leverantörer har Giertz Vinimport störst marknadsandel enligt försäljning av mousserande vin i liter till Systembolaget.

⁷) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget och tillgängliga för dess leverantörer har The Wine Team Global störst marknadsandel enligt försäljning av ekologiskt vin i liter till Systembolaget.

⁸) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Alko och tillgängliga för dess leverantörer har Viva Wine Group störst marknadsandel enligt försäljning av vin i liter till Alko.

⁹) Bolagets bedömning baserat på antal medlemmar för respektive vinklubb på marknaden.

B2B-försäljning i Europa



Delta Wines är en europeisk B2B-leverantör av vin med verksamhet i Nederländerna, Polen, Tjeckien, Belgien, Finland och Norge. Bolaget grundades 1985 med ambitionen att ta de bästa vinerna från hela världen till Nederländerna och har sedan dess haft en stabil tillväxt.

Delta Wines har en stark närvaro inom B2B-kanaler och distribuerar ett brett utbud av viner från hela världen till detaljhandel, specialbutiker, restauranger och grossister. Framgången bygger på långsiktiga relationer, inköpskompetens och ett brett, kundanpassat produkterbjudande. Under räkenskapsåret 2024 uppgick Delta Wines nettoomsättning, på oreviderad proformabasis enligt IFRS, till cirka 187 MEUR, med en justerad EBITDA-marginal om 6,5 procent. Cirka 85 procent av nettoomsättningen genererades i Nederländerna, med övrig försäljning fördelades på Polen (cirka 7,3 procent), Tjeckien (cirka 4,0 procent), Belgien (cirka 3,5 procent), och Finland (cirka 0,4 procent).

RÖRELSESEGMENTET B2C

Segment B2C utgör Viva Wine Groups verksamhet för e-handelsförsäljning av vin i Europa. Verksamheten bedrivs genom tre plattformar – Vicampo, Weinfürst och Wine in Black. Tillsammans erbjuder de ett brett sortiment av viner i alla prisklasser, såväl partner varumärken som egna varumärken och exklusiva produkter som endast

finns tillgängliga via Bolagets onlinebutiker. Under 2024 utgjorde egna eller varumärken med ensamrätt 79 procent av försäljningen.

B2C-segmentet har sin kommersiella bas i Tyskland, där ett specialiserat team arbetar horisontellt med alla tre varumärken och där även ett modernt, centraliserat lager hanterar logistik och kundleveranser för hela Europa. Viva Wine Group har försäljning i elva länder i Central- och Östeuropa och cirka 380 000 aktiva kunder. För räkenskapsåret 2024 stod försäljningen i Tyskland för cirka 74,7 procent av segmentets omsättning. Kundrelationen stärks genom digitala plattformar och nyhetsbrev, där realtidsanalys av kundbeteenden möjliggör anpassade erbjudanden och hög kundlojalitet. Detta återspeglas i att 84 procent av omsättningen kommer från återkommande kunder.

Per den 30 september 2025 stod segment B2C för 10,9 procent av Koncernens totala nettoomsättning.



Vicampo – Vicampo är enligt Bolaget en ledande aktör på online-vinmarknaderna i Tyskland, Österrike och Schweiz. Utöver att erbjuda ett noggrant utvalt sortiment som skickas direkt från det egna lagret, driver Vicampo en marknadsplats med en portfölj på över 12 500 produkter. Mer än 80 procent av intäkterna generas från egna varumärken och exklusiva produkter som endast finns tillgängliga hos Vicampo.



Weinfürst – Weinfürst lanserades som en direct-to-consumer-plattform med en unik portfölj som främst består av Bolagets egna prisvärda varumärken. Weinfürst har försäljning i elva länder, inklusive marknader med tillväxtpotential i Östeuropa, såsom Tjeckien, Ungern och Rumänien.



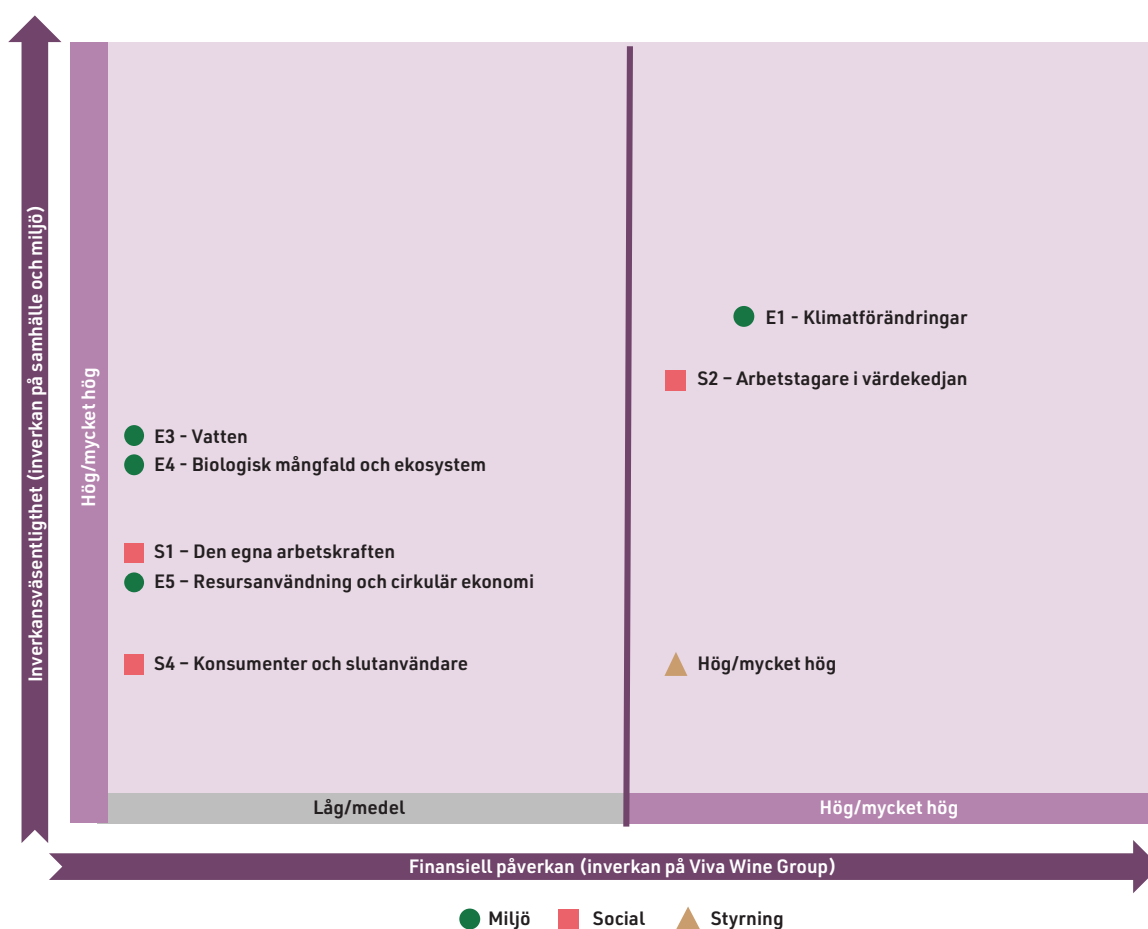
Wine in Black – Wine in Black erbjuder ett noga utvalt sortiment av kvalitetsviner, från lovande unga vinmakare till etablerade producenter från hela världen. Wine in Black positionerar sig som online-sommeliern med en omsorgsfullt utvald portfölj av kvalitetsviner.

HÅLLBARHET

Viva Wine Group bedriver ett systematiskt hållbarhetsarbete som omfattar hela värdekedjan, från odling och produktion till distribution och konsumtion. Arbetet utgår från internationella riktlinjer och ramverk, där fokus ligger på att minska klimatpåverkan, värna om mänskliga rättigheter, främja goda arbetsvillkor och bidra till en mer hållbar dryckesindustri. Genom nära samarbete med leverantörer,

mellan dotterbolag och andra partners strävar Koncernen efter att skapa positiva effekter för både människor och miljö, samtidigt som risker hanteras på ett strukturerat sätt.

Under 2025 har Bolagets dubbla väsentlighetsanalys uppdaterats där ledning och styrelse godkänt Koncernens väsentliga hållbarhetsfrågor. Prioriterade frågor framgår av matrisen nedan.



Som matrisen visar organiseras arbetet utifrån tre huvudområden: miljö, sociala frågor och styrning (ESG). Inom varje område pågår initiativ för att minska risker, stärka positiva effekter och bidra till en mer hållbar utveckling i branschen.

Miljö

Viva Wine Group värnar om jord, vatten och biologisk mångfald genom hållbar odling, där producenterna arbetar med lokalt anpassade metoder, minskad kemikalieanvändning och effektiv resursförbrukning. En central del är satsningen på ekologiska viner, som idag utgör 30 procent av sortimentet och bidrar till att främja långsiktig hållbarhet i vinindustrin.

Viva Wine Group arbetar för att minska verksamhetens klimatpåverkan genom hela värdekedjan – från odling och produktion till transport, förpackning och konsumtion. Bolagets klimatmål för den svenska verksamheten är att halvera klimatpåverkan per såld liter vin till 2030, med utgångspunkt från nivån år 2018. Under 2025 uppdateras klimatmålen för att omfatta hela koncernens verksamhet. Verksamhetens arbete för att minska klimatpåverkan sker genom förpackningar med lägre klimatavtryck, exempelvis lättviktsglas, Bag-in-Box, PET och burkar. Vidare är högt fokus på hållbara transporter, såsom ökad andel tåg, samt minskad miljöpåverkan i odling och produktion genom ekologisk odling och fokus på biologisk mångfald. Dessa områden svarar för verksamhetens största klimatavtryck. Under 2024 såldes 73 procent av volymerna i förpackningar med lägre klimatavtryck, 37 procent av mängden sålt vin var ekologiskt eller etiskt certifierat.

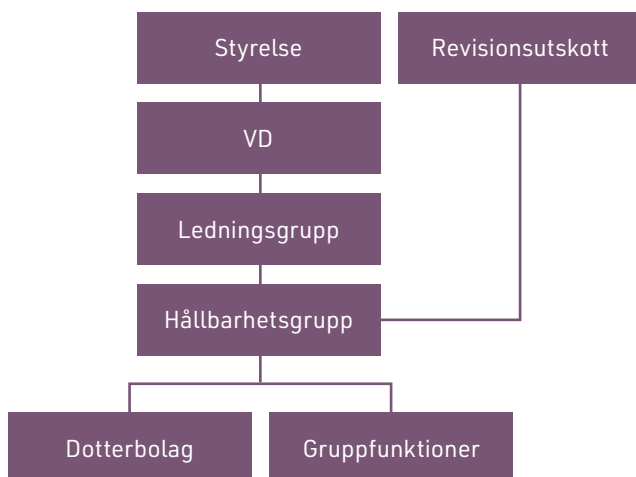
Socialt

Viva Wine Group tar ansvar för goda arbetsvillkor och social utveckling i hela värdekedjan, från odling av vindruvor, produktion av vin samt transport och försäljning. För att främja ansvarfulla leverantörskedjor är Viva Wine Group medlemmar i amfori BSCI, en global organisation som erbjuder verktyg och standarder för hållbar handel, och tillsammans med leverantörer ansvarar för att respektera mänskliga rättigheter och anständiga arbetsvillkor. Vid utgången av 2024 hade 97 procent av producenterna i de nordiska monopolens fasta sortiment skrivit under koden. Det fasta sortimentet utgör mer än 90 procent av Bolagets totala försäljning av vin i monopolmarknaderna. Viva Wine Group samarbetar nära nyckelproducenter för att utveckla certifierade produkter och projekt som gynnar lokalsamhällen. Genom etablerade certifieringar minskar risken för att arbets- och mänskliga rättigheter bryts. Vid behov genomför Viva Wine Group tredjepartsrevisioner utifrån amfori BSCI standard. Bolagets mål är att 100 procent av volymerna från riskländer ska vara tredjepartsgranskade till 2030, antingen via certifieringar eller tredjepartsrevisioner. Under 2024 var 56 procent av volymer i Sverige från riskländer tredjepartsgranskade och 53 procent av volymer sett till Koncernen (exklusive Delta Wines).

För Viva Wine Group är medarbetarnas hälsa och välbefinnande en prioritet, där vi uppmärksammar risker kopplade till höga arbetsbelastningar samt den påverkan som arbetsmiljön kan ha, samt jämställdhet och inkludering på arbetsplatsen. Vidare arbetar Viva Wine Group för en ansvarsfull alkoholkultur genom kontrollerad försäljning, ansvarsfull marknadsföring och initiativ för att främja måttfull konsumtion.

Styrning

Hållbarhetsarbetet är integrerat i styrningen av Viva Wine Group, där styrelse och ledning har det övergripande ansvaret. En koncerngemensam hållbarhetsavdelning leder och följer upp dotterbolagens arbete, med policys baserade på internationella standarder som FN:s vägledande principer, OECD:s riktlinjer och ILO-konventioner. Uppföljning och rapportering sker löpande via års- och hållbarhetsredovisningen.



Under 2024/25 reviderades flera styrdokument i linje med EU-direktivet CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive). Detta omfattade Code of Conduct, Code of Conduct for Suppliers, och HR Policy, Human Rights Policy, Sustainability Policy och Anti-Corruption Policy.

Etik, transparens och god affärsetik är grundläggande i verksamheten. Viva Wine Group tolererar inte korruption i någon form och dessa riktlinjer gäller både medarbetare och samarbetspartners. Uppförandekoder, antikorrupsionspolicy och medlemskap i branschorganisationer stärker detta arbete. Koncernen har även etablerade visseblåsar-system för att anonymt hantera rapporter om oegentligheter. Varken under räkenskapsåret 2024 eller per den 30 september 2025 har det rapporterats några incidenter kopplade till korruption, diskriminering eller andra överträdelser.

ORGANISATION

Per den 30 september 2025 uppgick medelantalet anställda i Koncernen till 364 personer, jämfört med 280 anställda föregående period. Ökningen innefattar medelantalet anställda i Delta Wines under perioden de har varit en del av Koncernen. Om förvärvet av Delta Wines hade skett i början av perioden hade medelantalet anställda uppgått till 458 personer. Per den 30 september 2025 var i genomsnitt cirka 50 procent av Viva Wine Groups anställda kvinnor och 50 procent män. Per den 30 september 2025 uppgick andelen kvinnor respektive män bland styrelse och ledande befattningshavare till cirka 42 respektive 58 procent.

BETYDANDE FÖRÄNDRINGAR I BOLAGETS VERKSAMHET SEDAN UTGÅNGEN AV DEN 30 SEPTEMBER 2025

Det har inte förekommit några betydande förändringar avseende Viva Wine Groups verksamhet sedan den 30 september 2025 fram till dagen för Prospektet.

MARKNADSÖVERSIKT

Den nordiska monopolmarknaden

Viva Wine Group är bland annat verksamt på den nordiska monopolmarknaden för vin, där varje land har lagstiftat om ensamrätt för försäljning av alkohol. Denna ensamrätt ges i Sverige till Systembolaget, i Norge till Vinmonopolet och i Finland till Alko. Bolaget anser att den nordiska monopolmarknaden erbjuder en attraktiv försäljningskanal samt stabila och tydliga tillväxtförutsättningar för seriösa branschaktörer. Därtill anser Bolaget att det finns ett starkt politiskt stöd för fortsatt utveckling mot ansvarsfull och hållbar konsumtion.

Struktur och reglering på den nordiska monopolmarknaden

De nordiska alkoholmonopolen är statligt reglerade och tillåts exklusivitet genom lagstiftning som förbjuder andra aktörer att bedriva detaljhandel med de alkoholdrycker som omfattas av respektive lands alkoholmonopol. De nordiska staterna motiverar sina monopol av folkhälsoskäl. En gemensam nämnare för dem är att de har som uppdrag att främja ansvarsfull konsumtion av alkohol, uttryckt på olika vis av monopolen. De nordiska monopolen måste bedriva sin verksamhet på sådant sätt att den uppfyller EU/EFTA:s regler för statliga handelsmonopol. Det innebär bland annat att staterna och monopolen måste säkerställa att det finns strukturella garantier för icke-diskriminering dvs att det produkter som monopolen tillhandahåller inte särbehandlas eller annars diskrimineras på grund av sitt ursprung eller var de har producerats.¹⁰ De nordiska monopolen saknar vinstmaximeringsintresse och fyller, i linje med främjande av folkhälsan, även funktionen att utbilda befolkningen om de risker som kan kopplas till alkoholkonsumtion samt om dess potentiella skadeverklningar. Därutöver, som ensamma aktörer på sina respektive marknader, bär de ett ansvar att tillhandahålla god service och kunskap om alkoholdrycker.¹¹

Systembolaget har i Sverige ett lagstadgat monopol på detaljhandel med alkoholhaltiga drycker, såsom vin, öl och spritdrycker, överstigande 3,5 volymprocent.¹² Systembolaget grundades år 1955. Vid slutet av år 2024 hade Systembolaget cirka 450 butiker runt om i Sverige, cirka 1 150 dryckesleverantörer och en omsättning om 39,4 MDSEK.¹³ Som en del av Sveriges ansvarsfulla hållning till alkoholförsäljning hör till exempel en reglering om att reklam endast är tillåtet för produkter under 15 volymprocent alkohol.¹⁴ Därtill sker informering om alkoholens risker i Systembolagets eget namn, i samarbete med andra, samt genom Systembolagets dotterbolag IQ, som arbetar för en smartare syn på alkohol.¹⁵ Från och med juli 2025 har Sverige infört en begränsad form av gårdsförsäljning av alkohol, vilket innebär att vinproducenter under vissa förutsättningar får sälja egenproducerat vin direkt till konsumenter i samband med ett kunskapshöjande besök, såsom vinprovning eller rundtur. Reformen är främst riktad mot småskaliga producenter och bedöms ha begränsad påverkan på Bolagets nuvarande affärsmodell.

Vinmonopolet har ett lagstadgat monopol i Norge på detaljhandel med alkoholhaltiga drycker överstigande 4,7 volymprocent.¹⁶ Vinmonopolet grundades som ett privat aktiebolag som 1939 blev ett helstatligt bolag.¹⁷ Vid slutet av år 2024 hade Vinmonopolet cirka 350 butiker runt om i Norge, 810 leverantörer och en omsättning på 18,7 MDNOK.¹⁸ I Norge finns det ett absolut förbud mot reklam av alkoholdryck, vilket innefattar både Vinmonopolet och enskilda alkoholleverantörer.¹⁹ Vinmonopolets uppdrag om ansvarsfull försäljning avses även balanseras med en god kundservice som ger inspirerande kundupplevelser.²⁰

Alko har ett lagstadgat monopol i Finland på detaljhandel med jästa alkoholdrycker med mer än 8 volymprocent och alkoholdrycker som innehåller mer än 5,5 volymprocent destillerad alkohol i Finland, med undantag för öl från mikrobryggerier och gårdsviner.²¹ Alko grundades år 1932. Vid slutet av år 2024 hade Alko cirka 370 butiker runt om i Finland, cirka 940 dryckesleverantörer och en omsättning på 1,1 MDEUR.²² I Finland är alkoholakörer begränsade att marknadsföra produkter med mer än 22 volymprocent alkohol.²³

10) Systembolaget: www.vanligafragor.systembolaget.se/org/systembolaget/d/systembolagets-monopol/.

11) Systembolaget: www.omsystembolaget.se/foretagsfakta/vart-uppdrag/.

Vinmonopolet: www.vinmonopolet.no/om-oss.

Alko: www.alko.fi/sv/alko-ab/om-alko/den-samhalleliga-rollen/alkos-grundlaggande-uppgift.

12) Alkohollag (2010:1622): www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/alkohollag-20101622_sfs-2010-1622.

13) Systembolagets årsredovisning 2024: www.omsystembolaget.se/foretagsfakta/systembolaget-i-siffror/ekonomisk-information/.

14) Alkohollag (2010:1622) 7 kap.: www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/svensk-forfattningssamling/alkohollag-20101622_sfs-2010-1622.

15) Systembolaget: www.omsystembolaget.se/foretagsfakta/sa-styrs-systembolaget/dotterbolag/.

16) Alkoholloven (LOV-2004-12-17-86): www.regjeringen.no/no/dokumenter/alkoholloven/id448224/.

17) Vinmonopolet: www.vinmonopolet.no/content/vmp-om-oss/var-historie/vinmonopolet-100-ar/vinmonopolets-historie.

18) Vinmonopolet årsredovisning 2024: <https://www.vinmonopolet.no/om-oss/styring-og-ledelse/ars-og-barekraftsrapport>.

19) Alkoholloven (LOV-2004-12-17-86) 9 kap.: www.regjeringen.no/no/dokumenter/alkoholloven/id448224/.

20) Vinmonopolet: www.vinmonopolet.no/om-oss.

21) Alko: www.alko.fi/sv/alko-ab/om-alko/den-samhalleliga-rollen/alkos-grundlaggande-uppgift.

22) Alkos årsredovisning 2024: www.alko.se/sv/alko-ab/om-alko/arsberattelse.

23) Valvira: www.valvira.fi/web/sv/alkohol/marknadsforing.

Inköpsprocesser på den nordiska monopolmarknaden för vin
Bolaget verkar inom de, huvudsakligen, två etablerade inträdeskanalerna till sortimentet på den nordiska monopolmarknaden:

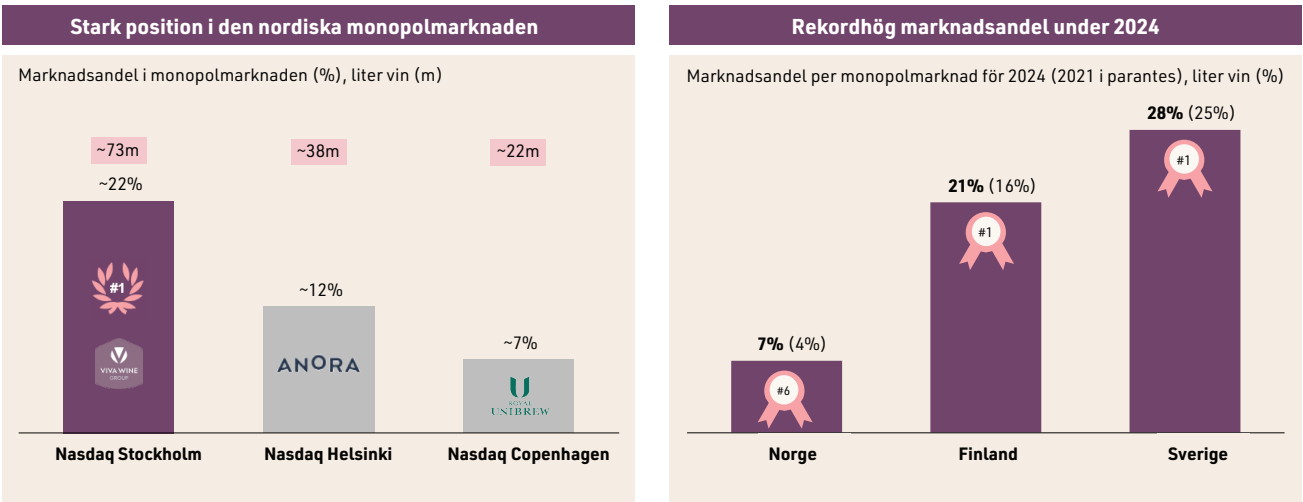
- 1. **Offertprocess:** En strukturerad process som, om framgångsrik, leder till att produkten blir del av monopolens fasta sortiment. Den strukturerade processen hålls löpande under året och består av en utvärdering av flera parametrar. Inför processerna har monopolen på förhand bestämt de kriterier som ska uppfyllas, och kriterierna grundar sig i bredare samhällstrender, konsumentefterfrågan och hållbarhetskrav. Det är från det fasta sortimentet som den absoluta majoriteten av försäljningen sker. Produkter i det fasta sortimentet rankas regelbundet för att säkerställa att efterfrågan på produkterna fortskrider, och om så inte är fallet flyttas produkten ut ur det fasta sortimentet.
- 2. **Beställningssortiment:** En alternativ väg in på de nordiska monopolen där leverantören erbjuder konsumenter valfria produkter. Detta sortiment grundar sig

på efterfrågan hos konsumenterna, vilket innebär att enskilda butiker hos monopol tar in produkten när konsumenter efterfrågar den. I de fall monopolen upplever en tillräckligt stor efterfrågan kan produkten flyttas till det fasta sortimentet. I sin natur kräver beställningssortimentet en mindre initial tidsinvestering, men bygger på större marknadsföringsinsatser från leverantören för att framgångsrikt förflyttas över till det fasta sortimentet.

Givet att produkter regelbundet rangordnas och att monopolens utbud följer med konsumenternas preferenser, krävs det, enligt Bolagets bedömning, att leverantörer har möjlighet att kontinuerligt uppdatera och utveckla sitt existerande produktsortiment för att fortsatt vara relevanta, kontinuerligt lansera nya produkter som ligger i linje med rådande trender och även vara breda i sitt produktsortiment för att skapa flexibilitet i en skiftande efterfrågan. Dessutom är det fördelaktigt, enligt Bolagets bedömning, att ha resurser för effektiv och framgångsrik marknadsföring för att driva efterfrågan. Dessa marknadsegenskaper är fördelaktiga för stora och väletablerade marknadsaktörer, såsom Bolaget anser sig vara.

Viva Wine Groups marknadsposition på den nordiska monopolmarknaden för vin

Tabellen nedan illustrerar Viva Wine Groups marknadsandelar på de nordiska monopolmarknaderna för vin under 2024. Bolagets konkurrenter beskrivs nedan i avsnitt "Konkurrenssituation".



Källa: Försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget, Alko och Vinmonopolet och tillgängliga för leverantörer till respektive monopol.

Vinförsäljning i detaljhandel och restaurang i övriga Europa

Bolaget bedömer att den europeiska vinmarknaden är fragmenterad, både vad gäller försäljningskanaler och aktörsstruktur. Fragmenteringen är särskilt tydlig inom två huvudsegment: detaljhandel (retail) respektive hotell, restaurang och catering (HoReCa). Mot bakgrund av detta bedömer Bolaget att vinmarknaden i Europa kännetecknas av ett stort antal verksamma aktörer inom respektive segment, med skilda marknadsegenskaper som kräver anpassad positionering beroende på försäljningskanal och geografisk marknad.

Inom detaljhandeln sker försäljning av vin genom ett brett spektrum av kanaler, såsom stormarknader, vinbutiker, e-handelsplattformar samt, i vissa länder, via statliga monopol. Bolaget uppfattar att denna variation bidrar till en ojämn konkurrensbild mellan olika europeiska marknader. Enligt Bolagets bedömning domineras vinförsäljningen i flera vinproducerande länder, såsom Frankrike, Italien och Spanien, av lokala producenter och regionala distributionsnätverk, vilket skapar en mer decentraliserad struktur. Detta står i kontrast till de nordiska marknaderna, där försäljningen i flera länder sker genom statligt reglerade monopol, vilket enligt Bolaget bidrar till en mer centraliserad och reglerad marknadsstruktur.

Bolaget bedömer att en majoritet av vinförsäljningen i Europa sker via så kallade off-trade-kanaler, det vill säga försäljning för konsumtion i hemmet, främst via detaljhandel och e-handel. Denna utveckling drivs enligt Bolagets uppfattning av konsumentpreferenser för bekvämlighet, prisvärdhet och ett brett produktutbud, särskilt via digitala kanaler och direct-to-consumer-modeller.

Försäljning via on-trade-kanaler, det vill säga restauranger, barer och hotell, påverkas enligt Bolaget i hög grad av lokala konsumtionsvanor, turism och efterfrågan på upplevelsebaserad konsumtion. Restaurangmarknaden är uppdelad i flera underkategorier, där vinets roll varierar beroende på typ av verksamhet. Bolaget bedömer att efterfrågan inom detta segment drivs av konsumenters intresse för vinupplevelser i kombination med mat, personlig service och tillgång till premiumprodukter.

Den europeiska e-handelsmarknaden

Marknaden för e-handel av vin i Europa har det senaste decenniet varit under stark framväxt. Historiskt har vin haft en låg onlinepenetration jämfört med andra konsumentvaror, vilket enligt Bolaget, innebär ett betydande utrymme för utökad penetration framöver samt en möjlighet för framtida tillväxt. Bolaget bedömer att vin är särskilt väl lämpat för e-handel, bland annat på grund av produktens höga ordervärde, låga returfrekvens, homogena förpackningsformat och långa livscykel.

Marknaden för e-handel av vin har, enligt Bolagets bedömning, en möjlighet att gynnas av framtida tillväxt av e-handel generellt. E-handel anses, enligt Bolaget, passa mycket bra för vin. Vin karaktäriseras av flera egenskaper som, enligt Bolaget, lämpar sig väl i denna kontext, vilka är:

- **Låg cykikalitet:** Bolaget anser att vin kan karaktäriseras som en stabil och ocyklisk produkt, vilket försäljningen motståndskraftig mot konjunktursvängningar och minskar behovet av stora varulager.
- **Högt genomsnittligt ordervärde:** Onlineförsäljningen av vin har ett relativt högt ordervärde enligt Bolaget, där fraktkostnader utgör en låg andel av det totala värdet, vilket ökar lönsamheten för e-handlare.
- **Regelbundna köp och låga returtal:** Produkter som inhandlas regelbundet, till vilken kategori Bolaget anser att vin hör, kan lämpa sig väl för e-handel då dessa köp inte kräver fysisk utvärdering före köp, vilket främjar återkommande kundbeteenden. Vin har, enligt Bolaget, i sin natur lägre returtal vilket minskar administrativa kostnader förknippade med returer.
- **Homogen produktutformning:** Vinflaskor och vinboxar är i regel förhållandevis homogena i sin utformning vilket, enligt Bolagets bedömning, underlättar logistiken genom att minimera överflödigt utrymmen, vilket kan göra frakten mer kostnads- och klimateffektiv.
- **Konsumenter söker rådgivning:** Onlineplattformar ger, enligt Bolaget, goda möjligheter till skraddarsydda rekommendationer och erbjudanden till varje konsument, baserat på data som tidigare köp, betygsättning och önskemål.

Översikt av det fragmenterade landskapet för vin online

Enligt Bolaget kan marknaden för vinförsäljning online i Europa delas in i tre segment:

- **Online retail (OR):** OR liknar en traditionell e-handel där e-handlarna köper produkter från tredjepartsaktörer och säljer dessa till konsumenterna. Eftersom produktutbudet sällan är unikt blir marginaler lägre då konsumenter har möjlighet att jämföra priser mellan e-handlare, enligt Bolagets bedömning. Detta segment kan vidare delas upp i undersegmenten "traditionell" samt "premium", och skiljer sig då premium fokuserar på marknadens premiumprodukter och har i regel låg andel egna märkesvaror (EMV), medan traditionella segmentet ofta har en mix mellan EMV och tredjepartsprodukter. Exempel på aktörer i det traditionella segmentet är Hawesko, Vinos och Weinfreunde medan exempel på aktörer inom premiumsegmentet är Lobenbergs, Tannico, Pinard de Picard samt Millésima.
- **Direct-to-consumer (D2C):** Försäljning direkt till konsument. Enligt Bolaget liknar D2C traditionell e-handel men försäljning sker endast av egna märkesvaror (EMV), det vill säga försäljningen innefattar inte i regel tredjepartsprodukter. Bolaget anser att detta leder, allt annat lika, till högre marginaler men kräver betydande marknadsföringsstrategier för att bygga produkt- och varumärkeskänedom hos konsumenter. Exempel på företag verksamma inom detta segment är Naked Wines, Virgin Wines samt Wijnvoordeel.
- **Marknadsplatser:** Därtill menar Bolaget att marknadsplatser inte i regel äger produkterna som säljs, utan fungerar endast som en plattform på vilken tredjepartsaktörer kopplas samman med konsumenter och kan därför ofta ha väldigt stora produktutbud. Exempel på aktörer inom detta segment är Vivino, (delvis) Wirwinzer och generella marknadsplatser såsom Amazon.

Bolaget beskriver marknaden som fragmenterad med många aktörer verksamma inom respektive segment. Dessutom åtskiljs de genom sina unika marknadsegenskaper, vilket kräver en särskild marknadspositionering gentemot respektive segment. Framförallt uppnås detta genom förädlandet av olika typer av varumärken som specifikt riktar sig mot de olika segmenten. Viva Wine Group har, enligt Bolagets uppfattning, framgångsrikt lanserat ledande varumärken inom samtliga ovannämnda segment.

Marknadstillväxt

Bolaget bedömer att följande punkter belyser centrala utvecklingstendenser för tillväxt på vinmarknaden i Europa och Norden.

Intäktsstillväxt – Vinmarknadens totala intäkter i Europa har varit stabila sedan 2021, efter en återhämtning från nedgången under 2020. Prognosen för 2029 innebär en årlig ökning av marknadens totala intäkter med 0,8 procent jämfört med föregående år.²⁴

Volymtillväxt och konsumentbeteende – Den totala volymen vin som säljs i Europa har under perioden 2022 till 2024 minskat jämfört med tidigare år. År 2024 uppgick volymen till cirka 10,1 miljarder liter, att jämföra med 11,3 miljarder liter år 2018. Nedgången gäller framför allt stilla viner, medan segmentet mousserande vin visar en något stabilare utveckling.²⁵ Enligt konsumtionsdata från EU uppgick årsförbrukningen av vin i EU till cirka 103 miljoner hektoliter år 2022 och 96 miljoner hektoliter år 2024, vilket motsvarar en minskning om cirka 7 procent under denna period.²⁶ Denna nedgång speglar enligt Bolagets uppfattning en ökad hälsomedvetenhet hos konsumenter som istället driver efterfrågan på låg- och alkoholfritt vin samt vin med fokus på smak och kvalitet (se vidare avsnittet "Marknadstrender" nedan).

Intäktsstillväxt och volymtillväxt på i nordiska monopolmarknaderna – Bolaget bedömer att de nordiska monopolmarknaderna (Sverige, Finland och Norge) är stabila och erbjuder tydliga tillväxtförutsättningar.

E-handel av vin i Europa – E-handeln med vin i Europa växte kraftigt under pandemin, men har därefter påverkats av konjunkturläget bland annat till följd av Ukrainakrigets utbrott och stigande inflation. Under senare tid har marknaden återhämtat sig, om än på väsentligt lägre tillväxtnivåer under de före pandemin.²⁷ Under 2023 uppgick intäkterna från e-handel med vin till cirka 2,2 miljarder USD, och prognosen pekar på en fortsatt ökning till omkring 2,6 miljarder USD år 2029.²⁸ E-handeln utgör fortfarande en mindre andel av den totala vinmarknaden. Bolaget bedömer att e-handeln har långsiktig tillväxtpotential i takt med att digitala generationer blir mer köpstarka och konsumentbeteendet förändras (se vidare avsnittet "Marknadstrender" nedan).

24) Statista: Revenue growth of the wine market in Europe from 2020 to 2029.

25) Statista: Volume of the wine market in Europe from 2018 to 2028, by segment (in billion liters).

26) Statista: Annual wine consumption in the European Union from 2016 to 2024 (in million hectoliters).

27) Bundesverband E-Commerce & Versandhandel Deutschland (BEVH), den tyska branschorganisationen för e-handelsföretag: <https://bevh.org/daten-studien/umsaetze-im-onlinehandel/#c1036>.

28) Statista: Wine e-commerce.

Marknadstrender

Bland de marknadstrender som identifierats av Bolaget märks särskilt följande:

Miljömässig och social hållbarhet – De statliga nordiska monopolen efterfrågar i allt större utsträckning produkter som producerats på ett miljömässigt och socialt hållbart sätt. Viva Wine Group har haft hållbarhetsfrågor på agendan i över 20 år och hållbarhetsarbetet är en integrerad del av hela värdekedjan. Bolagets starka fokus på hållbarhet har bidragit till att dess volymbaserade marknadsandel i det ekologiska vinsegmentet på Systembolaget uppgår till cirka 43 procent för år 2024, vilket gör Bolaget till marknadsledare inom ekologiskt vin i Sverige.²⁹

Teknikutveckling och digitalisering – Användningen av artificiell intelligens, e-handel och nya teknologier formar och påverkar hur företag interagerar med kunder och driver sina verksamheter. Bolaget möter trenden genom nyfikenhet att testa nya verktyg och lösningar och har en datadriven affärsmodell som möjliggör ett modernt och effektivt arbetssätt inom digital marknadsföring.

Hälsa och välmående – Trenden kring hälsa och välmående är fortsatt stark, särskilt bland Generation Z (födda 1997-2012) och Millennials (födda 1981-1996). Dessa konsumentgrupper strävar efter medvetna val, vilket driver efterfrågan på låg- och alkoholfritt vin med fokus på smak och kvalitet. Viva Wine Group har erfarenhet och insikt från flera marknader samt erbjuder ett kundanpassat sortiment och har ambitionen att utvidga det.

Behov av resiliens och flexibilitet – I ett instabilt ekonomiskt, politiskt och klimatmässigt världsläge är resiliens och flexibilitet avgörande för framgång. Viva Wine Group har en agil affärsmodell, erbjuder viner från hela världen och kan snabbt anpassa sortimentet efter förändrade förutsättningar.

Utöver de ovanstående övergripande trenderna har Viva Wine Group identifierat ett antal tydliga trender i konsumentpreferenser och efterfrågan, som ger en insikt i hur branschen och vinmarknaden i Norden och Europa kan komma att utvecklas i framtiden:

Marknadsklimat ger lyft för lågprisviner – Det osäkra ekonomiska läget har gjort att fler konsumenter köper viner i de lägre prisklasserna, både i Norden och inom den europeiska e-handeln, inte minst i Tyskland.

Premiumisering – Lågpristrenden gäller dock inte alla konsumenter. Bolaget ser en parallell trend där många konsumenter väljer färre men dyrare produkter av högre kvalitet. Detta fenomen, känt som premiumisering, har dock bromsat in något i det svagare ekonomiska klimatet.

Hållbara drycker allt viktigare – De senaste årens växande efterfrågan av drycker producerade med hänsyn till människa och miljö är fortsatt stark och drivs framförallt av de statliga nordiska monopolen.

Väntad ökning av e-handel i Europa – Andelen av befolkningen som har vuxit upp med internet, datorer och smarta telefoner ("digital natives") ökar. I takt med att dessa individer blir mer köpstarka och når en ålder då vinkonsumtion ökar, väntas även onlinepenetrationen av vin att öka.

Konkurrenssituation

Viva Wine Groups konkurrenter består av såväl nationella som internationella producenter och distributörer. Inom B2B-segmentet är konkurrensskapet för Norden bestående av ett antal större aktörer men även många mindre privata aktörer. Enligt Bolagets uppfattning är den största konkurrenten i Norden, som även verkar i noterad miljö, är Anora, följt av Royal Unibrew. I Europa är Bolagets uppfattning att den största konkurrenten är LFE (del av Castel Group), följt av Cordier (del av InVivo), som är de främsta konkurrenterna. Inom B2C är konkurrensskapet mer fragmenterat, med många mindre aktörer och varierande affärsmodeller. Den största konkurrenten inom detta segment är enligt Bolagets bedömning Hawesko, som också är ett noterat bolag.

²⁹) Baserat på försäljningsstatistik enligt rapporter tillhandahållna av Systembolaget och tillgängliga för dess leverantörer har Viva Wine Group störst marknadsandel enligt försäljning av ekologiskt vin i liter till Systembolaget.

Proformaredovisning

Den finansiella proformaredovisningen har inkluderats för att beskriva en hypotetisk situation och har enbart upprättats för illustrativa syften. Den finansiella proformaredovisningen behöver inte nödvändigtvis återspegla Viva Wine Groups faktiska resultat om förvärven hade genomförts per det tidigare datum som anges nedan, och sådan finansiell proformaredovisning bör inte ses som en indikation på Viva Wine Groups resultat för någon framtida period. Proformaredovisningen bör läsas tillsammans med informationen som införlivats i Prospektet genom hänvisning i avsnittet "Handlingar införlivade genom hänvisning". Följaktligen bör potentiella investerare inte fästa otillbörlig vikt vid den finansiella proformaredovisningen. Den finansiella proformaredovisningen har granskats av Bolagets revisor, se avsnittet "Proformaredovisning – Revisors rapport avseende proformaredovisning".

BAKGRUND TILL PROFORMAREDOVISNINGEN

Viva Wine Group har den 23 maj 2025 förvärvat och tillträtt 88,6 procent av aktierna i Delta Wines som ingår i rörelse-segmentet B2B. Köpeskillingen bestod av kontant betalning om 57 MEUR ("**Förvärvet**"). Förvärvet finansierades i sin helhet genom en ny långfristig lånefacilitet. För ytterligare information om Förvärvet, se avsnitten "*Grunder för proformaredovisning*" och "*Förvärvsrelaterade justeringar*" nedan. Proformaredovisningen har upprättats av Viva Wine Group med anledningen av att Förvärvet kommer att ha en väsentlig påverkan på Koncernens framtida resultat. Bolagets revisor har avlagt en granskningsrapport på proformaredovisningen som återfinns i avsnittet "*Revisors rapport avseende proformaredovisning*".

SYFTET MED PROFORMAREDOVISNINGEN

Syftet med proformaredovisningen är att presentera en översiktlig illustration avseende hur Förvärvet och finansieringen av Förvärvet skulle kunna ha haft på:

- (i) Viva Wine Groups konsoliderade resultaträkning för räkenskapsperioden 1 januari – 30 september 2025 som om Förvärvet genomförts och tillträtts den 1 januari 2024;
- (ii) Viva Wine Groups konsoliderade resultaträkning för räkenskapsperioden 1 januari – 31 december 2024 som om Förvärvet genomförts och tillträtts den 1 januari 2024.

GRUNDER FÖR PROFORMAREDOVISNINGEN

Proformaresultaträkningen för perioden 1 januari – 30 september 2025 baseras på Viva Wine Groups oreviderade delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2025 vilken har införlivats i Prospektet genom hänvisning. Den finansiella informationen för Delta Wines för perioden 1 januari – 22 maj 2025 baseras på oreviderade interna finansiella rapporter för samma period. För perioden 23 maj – 30 september 2025 ingår Delta Wines i Viva Wine Groups resultaträkning.

Proformaresultaträkningen för perioden 1 januari – 31 december 2024 baseras på Viva Wine Groups reviderade koncernredovisning för räkenskapsåret 2024 vilken har införlivats i Prospektet genom hänvisning. Den finansiella informationen för Delta Wines för samma period baseras på Delta Wines reviderade koncernredovisning för räkenskapsåret 2024.

Viva Wine Groups tillämpade redovisningsprinciper är IFRS Reporting Standards ("**IFRS**") utgivna av International Accounting Standards Board (IASB) såsom de fastställts av Europeiska unionen. Delta Wines tillämpar nederländska nationella redovisningsprinciper ("**Nederländsk GAAP**").

Proformaredovisningen har upprättats i enlighet med Viva Wine Groups redovisningsprinciper såsom de beskrivs i not 1 i koncernredovisningen för Viva Wine Group för räkenskapsåret 2024.

Viva Wine Group och Delta Wines har i viss mån olika uppställningsformer och principer för att klassificera och presentera resultatrapporter. Vid upprättande av proformaresultaträkningarna har Delta Wines räkningar anpassats för att överensstämma med Viva Wine Groups uppställningsformer och klassificeringar.

Inga proformajusteringar har beaktats avseende synergi-effekter eller integrationskostnader.

ANTAGANDEN FÖR PROFORMAREDOVISNINGEN

Förvärvsanalys

Den effekt av förvärvet av Delta Wines som presenteras i proformaredovisningen har upprättats baserat på en förvärvsanalys som fastställdes i samband med offentliggörandet av Bolagets delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2025. För ytterligare information om den förvärvsanalysen, se avsnittet "*Proformajusteringar*" nedan.

Skatteeffekter

Skatteeffekt har beaktats på samtliga justeringar som ej antagits vara icke avdragsgilla i proformaredovisningen. En skattesats om 20,6 procent för 2025 (20,6 procent för 2024) har använts för justeringar hänförliga till Sverige. För justeringar hänförliga till Delta Wines har en skattesats om 19-25,8 procent använts för båda proformaperioderna. Skattesatserna varierar då tillgångarna i Delta Wine återfinns i olika länder (Polen och Nederländerna). Faktisk skattesats för Förvärvet kan skilja sig från den uppskattade proformaredovisningen.

Proformaräkning	Omräkning	Källa	Period	Kurs
Resultaträkning	EUR/SEK	Riksbanken	1 januari – 22 maj 2025	11,1125
Resultaträkning	EUR/SEK	Riksbanken	1 januari – 31 december 2024	11,4322

Proformajusteringar

Proformajusteringarnas övergripande natur beskrivs nedan och bör läsas tillsammans proformaresultaträkning med notupplysningar i anslutning till.

Justeringar för skillnader i redovisningsprinciper

Vid upprättandet av proformaredovisningen har en analys gjorts av skillnader i de redovisningsprinciper som tillämpas av Viva Wine Group och Delta Wines. Nedan beskrivs översiktligt de skillnader som identifierats, se även noterna till proformaredovisningen.

Leasingavtal

Viva Wine Group tillämpar IFRS 16 Leasingavtal vilket innebär att nästan samtliga leasingavtal redovisas i rapporten över finansiell ställning som nyttjanderättstillgångar och leasingskulder. I rapporten över resultatet redovisas avskrivningar och räntekostnader på leasingskulder.

I Delta Wines redovisas leasingavtal inte i enlighet med IFRS 16. I stället har leasingavgiften kostnadsförts linjärt i resultaträkningen som en övrig rörelsekostnad. I proformaresultaträkningen görs justering för att anpassa Delta Wines redovisning av leasingavtal till Viva Wines principer enligt IFRS 16.

Valutakurseffekter

Information i andra valutor än svenska kronor (SEK) har räknats om baserat på Riksbankens angivna kurser. Det innebär att Delta Wines finansiella siffror och i tillämpliga fall proformajusteringar har omräknats från EUR till SEK baserat på genomsnittskurs för respektive period avseende proformaresultaträkningarna. Använda valutakurser summeras enligt nedan.

Punktskatt

Punktskatten på alkoholförsäljning har redovisats brutto i resultaträkningen i Delta Wine. Punktskatt på alkoholförsäljning redovisas enligt Viva Wine Groups redovisningsprinciper inte som en del av nettoomsättning eller kostnad för handelsvaror då den uppbärs för statens räkning och inte utgör en intäkt för Bolaget. I proformaresultaträkningen görs därför en proformajusterings där nettoomsättning och kostnad för handelsvaror reduceras.

Förvärvsrelaterade justeringar

Förvärvsanalys av Delta Wines.

MSEK	
Köpeskilling	622
Redovisat värde på förvärvade nettotillgångar Delta Wines	42
Övervärden hänförligt till immateriella och materiella anläggningstillgångar	357
Uppskjuten skatt hänförligt till övervärden	-88
Innehav utan bestämmande inflytande	-90
Koncernmässig goodwill	401
Summa	622

I förvärvsanalysen ingår identifierade övervärden på immateriella och materiella tillgångar uppgående till 357 MSEK, vilka skrivs av över dessa tillgångars avskrivning respektive nyttjandeperioder. Detta medför att avskrivningar tillkommer i proformaresultaträkningen. Viva Wine Group bedömer de kvarvarande nyttjandeperioderna enligt nedan, vilket medför tillkommande avskrivningar på motsvarande cirka 25 MSEK (19 MSEK efter skatteeffekt) på årsbasis:

- Lagerfastighet, 37 år
- Kundrelationer, 15 år
- Varumärke, 10 år

Finansiering

Kontantvederlaget avseende för Förvärvet finansieras genom nyttjande av kreditfacilitet (term loan). Räntekostnaden för kreditfaciliteten fastställs genom en marginal plus STIBOR. Låneupptagningsavgifter periodiseras över lånets förväntade löptid och har beaktats genom att periodiserade låneavgifter har beaktats för proformaperioderna som en del av effektivräntan. I proformaredovisningen har antagits att term loan löper under hela proformaperioderna samt att amorteringar sker enligt avtal.

Transaktionskostnader

Kostnader som uppkommit i Viva Wine Group avseende arvoden till finansiella, legala och andra rådgivare, som direkt är hänförliga till Förvärvet, uppskattas till 9 MSEK. Transaktionskostnader belastar inte proformaresultaträkningen eftersom den är upprättad under antagandet att transaktionskostnaderna har uppkommit under perioden innan Förvärvet genomfördes. Resultatförda transaktionskostnader i Viva Wine Groups resultaträkning för perioden 1 januari – 30 september 2025 om 9 MSEK har därför justerats för i proformaresultaträkningen för samma period.

Proformaresultaträkning avseende perioden 1 januari – 31 december 2024

MSEK	Viva Wine Group (IFRS)	Delta Wines (nederländsk GAAP)	Proformajusteringar				Proforma Resultat- räkning
			Justeringar av redovisnings- principer	Not	Förvärvs- justeringar	Not	
		1 januari – 31 december					1 januari – 31 december
RÖRELSENS INTÄKTER							
Nettoomsättning	4 211	2 518	-379	1	-		6 351
Övriga rörelseintäkter	10	-	-		-		10
Summa intäkter	4 221	2 518	-379		-		6 361
RÖRELSENS KOSTNADER							
Handelsvaror	-3 349	-2 223	379	1	-		-5 193
Övriga externa kostnader	-245	-60	20	2	-		-285
Personalkostnader	-251	-116	-		-		-367
Av- och nedskrivningar	-121	-26	-1	2,3	-25	4	-173
Resultat från andelar i intresseföretag & Joint Ventures	11	-	-		-		11
Övriga rörelsekostnader	-1	-	-		-		-1
Rörelseresultat	264	93	19		-25		351
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER							
Finansiella intäkter	60	-	-		-		60
Finansiella kostnader	-89	-15	-4	2	-38	5	-146
Resultat efter finansiella poster	235	78	15		-63		266
Skatt	-52	-24	1	2	14	4,5	-62
Årets resultat	184	54	16		-49		205

Noter till proformaresultaträkningen

1: Omklassificering av punktskatt:

Nettoomsättning och kostnad för handelsvaror reduceras med 379 MSEK för att hantera punktskatt netto i enlighet med Viva Wines redovisningsprinciper. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

2: Leasingavtal:

I proformaresultaträkningen för 1 januari – 31 december 2024 anpassas Delta Wines redovisning av leasingavtal till Viva Wine Groups principer vilket innebär att övriga externa kostnader reduceras med 20 MSEK, avskrivningar tillkommer med 19 MSEK och räntekostnader ökar med 4 MSEK samt att skatt minskar med 1 MSEK. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

I proformaresultaträkningen för 1 januari – 31 december 2024 har räntekostnader för leasingavtal beräknats som om dessa hade redovisats från och med den 1 januari 2024.

3: Reversering av goodwillavskrivningar:

Historiska avskrivningar av goodwill, som tidigare redovisats i Deltas resultat om 18 MSEK, har justerats bort i proformaredovisningen eftersom goodwill ersätts av den förvärvsgoodwill som uppkommer vid Viva Wines förvärv av Delta Wines på vilken inga avskrivningar redovisas. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

4: Förvärvsanalys:

Övervärden från förvärvsanalysen har allokerats till identifierbara immateriella tillgångar, såsom kundrelationer och varumärken, samt tillhörande uppskjutna skatteskulder. Dessa immateriella tillgångar skrivs av över sina beräknade

nyttjandeperioder, och avskrivningarna har inkluderats i den proformaresultaträkningen för att återspegla effekten som om förvärvet hade skett vid periodens början.

Goodwill som uppkommer i samband med förvärvet redovisas separat och skrivs inte av, utan prövas årligen för eventuellt nedskrivningsbehov. Vidare har en fastighet, omvärderats till verkligt värde per förvärvsdatum. Denna justering medför ökade avskrivningar i den proformaresultaträkningen över tillgångarnas återstående nyttjandeperiod.

Totala proformajusteringar på avskrivningar enligt ovan uppgår till 25 MSEK för proformaperioden och skatteeffekten minus 6 MSEK. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

5: Finansiering:

I enlighet med informationen under rubriken "*Finansiering*" som beskrivs ovan, antas kontantvederlaget avseende förvärvet av Delta Wines finansieras i sin helhet genom nyttjande av långfristig kreditfacilitet (term loan) hos bank.

Vidare har uppläggningsavgifter och direkt hänförliga juridiska kostnader relaterade till det nya lånet aktiverats som transaktionskostnader och periodiseras över lånets löptid. Dessa kostnader ingår i de proforma-räntekostnaderna för att återspegla den totala finansieringskostnaden som om lånet hade funnits från och med den 1 januari 2024. Total proformajusterering för effekträntekostnad uppgår till 38 MSEK och en skatteeffekt på 8 MSEK. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

Proformaresultaträkning avseende perioden 1 januari – 30 september 2025

MSEK	Viva Wine Group (IFRS)	Delta Wines (nederländsk GAAP)	Proformajusteringar				Proforma Resultat-räkning
			Justeringar av redovisnings-principer	Not	Förvärvs-justeringar	Not	
	1 januari – 30 september	1 januari – 22 maj					1 januari – 30 september
RÖRELSENS INTÄKTER							
Nettoomsättning	3 721	913	-137	1	-		4 497
Övriga rörelseintäkter	22	-	-		-		22
Summa intäkter	3 743	913	-137		-		4 518
RÖRELSENS KOSTNADER							
Handelsvaror	-2 986	-817	137	1	-		-3 666
Övriga externa kostnader	-225	-23	8	2	9	6	-231
Personalkostnader	-242	-46	-		-		-288
Av- och nedskrivningar	-97	-11	-0	2,3	-10	4	-118
Resultat från andelar i intresseföretag & Joint Ventures	7	-	-		-		7
Övriga rörelsekostnader	-1	-	-		-		-1
Rörelseresultat	200	15	8		-1		222
RESULTAT FRÅN FINANSIELLA POSTER							
Finansiella intäkter	40	-	-		-		40
Finansiella kostnader	-74	-4	-2	2	-12	5	-91
Resultat efter finansiella poster	166	11	7		-13		170
Skatt	-36	-5	0	2	5	4,5	-36
Periodens resultat	129	7	7		-8		134

Noter till proformaresultaträkningen

1: Punktskatt på alkohol:

Nettoomsättning och kostnad för handelsvaror reduceras med 137 MSEK för att hantera punktskatt netto i enlighet med Viva Wines redovisningsprinciper. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

2: Leasingavtal:

I proformaresultaträkningen för 1 januari – 30 september, 2025 anpassas Delta Wines redovisning av leasingavtal till Viva Wine Groups principer vilket innebär att övriga externa kostnader reduceras med 8 MSEK, avskrivningar tillkommer med 8 MSEK och räntekostnader ökar med 2 MSEK samt att skatt minskar med 0 MSEK (avrundat). Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

3: Reversering av goodwillavskrivningar:

Historiska avskrivningar av goodwill, som tidigare redovisats i Deltas resultat om 8 MSEK, har justerats bort i proformaredovisningen eftersom goodwill ersätts av den förvärvsgoodwill som uppkommer vid Viva Wines förvärv av Delta Wines på vilken inga avskrivningar redovisas. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

4: Förvärvsanalys:

Övervärden från förvärvsanalysen har allokerats till identifierbara immateriella tillgångar, såsom kundrelationer och varumärken, samt tillhörande uppskjutna skatteskulder. Dessa immateriella tillgångar skrivs av över sina beräknade nyttjandeperioder, och avskrivningarna har inkluderats i den proformaresultaträkningen för att återspegla effekten som om förvärvet hade skett vid periodens början.

Goodwill som uppkommer i samband med förvärvet redovisas separat och skrivs inte av, utan provas årligen för eventuellt nedskrivningsbehov. Vidare har en fastighet, omvärderats till verkligt värde per förvärvsdatum. Denna justering medför ökade avskrivningar i den proformaresultaträkningen över tillgångarnas återstående nyttjandeperiod.

Totala proformajusteringar på avskrivningar enligt ovan uppgår till 10 MSEK för proformaperioden och skatteeffekten minus 3 MSEK. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

5: Finansiering:

Justering för räntekostnader hänförliga till lånefinansieringen som upptogs för att genomföra förvärvet under proforma-antagandet att förvärvet, och därmed även finansieringen, skedde den 1 januari 2024. Total proformajusterering för effekträntekostnad uppgår till 12 MSEK och en skatteeffekt på 2 MSEK. Proformajusteringen förväntas vara återkommande.

6: Transaktionskostnader:

Resultatförda transaktionskostnader direkt hänförliga till förvärvet har redovisats i Viva Wine Groups resultaträkning för perioden 1 januari – 30 september 2025 om 9 MSEK. Dessa justeras bort i proformaredovisningen under antagandet att transaktionskostnaderna uppkommit under perioden före förvärvet. De transaktionskostnader som är direkt hänförliga till det genomförda förvärvet är av engångskaraktär och är inte återkommande.

Revisors rapport avseende proformaredovisning



Oberoende revisors bestyrkanderapport om sammanställning av finansiell proformainformation i ett prospekt

Till styrelsen i Viva Wine Group AB, org.nr 559178-4953

Rapport om sammanställning av finansiell proformainformation i ett prospekt

Vi har slutfört vårt bestyrkandeuppdrag att rapportera om styrelsens sammanställning av finansiell proformainformation för Viva Wine Group AB ("bolaget"). Den finansiella proformainformationen består av proformaresultaträkningen för perioden 1 januari – 30 september 2025 samt perioden 1 januari – 31 december 2024 och tillhörande noter som återfinns på sidorna 30-36 i det prospekt som är utfärdat av bolaget. De tillämpliga kriterierna som är grunden utifrån vilken styrelsen har sammanställt den finansiella proformainformationen är angivna i den delegerade förordningen (EU) 2019/980 och beskrivs i avsnittet "Grunder för proformaredovisningen".

Den finansiella proformainformationen har sammanställts av styrelsen för att illustrera effekten av förvärvet av Delta Wines som beskrivs på sidan 30 i prospektet på bolagets finansiella resultat för perioden 1 januari – 30 september 2025 samt perioden 1 januari – 31 december 2024 som om förvärvet hade ägt rum den 1 januari 2024. Som del av processen har information om bolagets finansiella ställning och finansiella resultat hämtats av styrelsen från bolagets finansiella rapporter för den perioden 1 januari – 31 december 2024, om vilka en revisors rapport har publicerats, samt för perioden 1 januari – 30 september 2025 om vilka en rapport om en översiktlig granskning har publicerats. Vidare har information om Delta Wines finansiella ställning och finansiella resultat hämtats av styrelsen från bolagets finansiella rapporter för den perioden 1 januari – 31 december 2024, om vilka en revisors rapport har publicerats, samt från oreviderade interna finansiella rapporter för perioden 1 januari – 22 maj 2025 om vilka ingen revisors rapport eller rapport om en översiktlig granskning har publicerats.

Styrelsens ansvar för den finansiella proformainformationen

Styrelsen är ansvarig för sammanställningen av den finansiella proformainformationen i enlighet med kraven i den delegerade förordningen (EU) 2019/980.

Vårt oberoende och vår kvalitetsstyrning

Vi har följt krav på oberoende och andra yrkesetiska krav i Sverige, som bygger på grundläggande principer om hederlighet, objektivitet, professionell kompetens och vederbörlig omsorg, sekretess och professionellt uppträdande.

Revisionsföretaget tillämpar International Standard on Quality Management 1, som kräver att företaget utformar, implementerar och hanterar ett system för kvalitetsstyrning inklusive riktlinjer eller rutiner avseende efterlevnad av yrkesetiska krav, standarder för yrkesutövningen och tillämpliga krav i lagar och andra författningar.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om huruvida den finansiella proformainformationen, i alla väsentliga avseenden, har sammanställts korrekt av styrelsen i enlighet med den delegerade förordningen (EU) 2019/980, på de angivna grunderna samt att dessa grunder överensstämmer med bolagets redovisningsprinciper.

Vi har utfört uppdraget enligt International Standard on Assurance Engagements ISAE 3420 *Bestyrkandeuppdrag att rapportera om sammanställning av finansiell proformainformation i ett prospekt*, som har utfärdats av International Auditing and Assurance Standards Board. Standarden kräver att revisorn planerar och utför åtgärder i syfte att skaffa sig rimlig säkerhet om huruvida styrelsen har sammanställt, i alla väsentliga avseenden, den finansiella proformainformationen i enlighet med den delegerade förordningen.

För detta uppdrags syfte, är vi inte ansvariga för att uppdatera eller på nytt lämna rapporter eller lämna uttalanden om någon historisk information som har använts vid sammanställningen av den finansiella proformainformationen, inte heller har vi under uppdragets gång utfört någon revision eller översiktlig granskning av den finansiella information som har använts vid sammanställningen av den finansiella proformainformationen.



Syftet med finansiell proformainformation i ett prospekt är enbart att illustrera effekten av en betydelsefull händelse eller transaktion på bolagets ojusterade finansiella information som om händelsen hade inträffat eller transaktionen hade genomförts vid en tidigare tidpunkt som har valts i illustrativt syfte. Därmed kan vi inte bestyrka att det faktiska utfallet för händelsen eller transaktionen per 1 januari 2024 hade blivit som den har presenterats.

Ett bestyrkandeuppdrag, där uttalandet lämnas med rimlig säkerhet, att rapportera om huruvida den finansiella proformainformationen har sammanställts, i alla väsentliga avseenden, med grund i de tillämpliga kriterierna, innefattar att utföra åtgärder för att bedöma om de tillämpliga kriterier som används av styrelsen i sammanställningen av den finansiella proformainformationen ger en rimlig grund för att presentera de betydande effekter som är direkt hänförliga till händelsen eller transaktionen, samt att inhämta tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis för att:

- Proformajusteringarna har sammanställts korrekt på de angivna grunderna.
- Den finansiella proformainformationen avspeglar den korrekta tillämpningen av dessa justeringar på den ojusterade finansiella informationen.
- De angivna grunderna överensstämmer med bolagets redovisningsprinciper.

De valda åtgärderna beror på revisorns bedömning, med beaktande av hans eller hennes förståelse av karaktären på bolaget, händelsen eller transaktionen för vilken den finansiella proformainformationen har sammanställts, och andra relevanta uppdragsförhållanden.

Uppdraget innefattar även att utvärdera den övergripande presentationen av den finansiella proformainformationen.

Vi anser att de bevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för vårt uttalande.

Uttalande

Enligt vår uppfattning har den finansiella proformainformationen sammanställts, i alla väsentliga avseenden, enligt de grunder som anges på sidan 30 och dessa grunder överensstämmer med de redovisningsprinciper som tillämpas av bolaget.

Stockholm den 9 december 2025

Ernst & Young AB

Andreas Nyberg Selvring
Auktoriserad revisor

Kapitalstruktur, skuldsättning och annan finansiell information

Tabellerna i detta avsnitt redogör för Koncernens eget kapital och skulder samt nettoskuldsättning per den 30 september 2025 samt effekten från genomförandet av Spridningsemissionen. Informationen i detta avsnitt baseras på, och bör läsas tillsammans med, Koncernens delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2025, vilken översiktligt har granskats, ej reviderats, av Bolagets revisor i enlighet med ISRE 2410 Översiktlig granskning av finansiell delårsinformation, och som har införlivats i Prospektet genom hänvisning, se avsnittet "Handlingar införlivade genom hänvisning". Se även avsnittet "Aktiekapital och ägarförhållanden" för ytterligare information om Bolagets aktiekapital och aktier.

KAPITALSTRUKTUR

Per den 30 september 2025 uppgick Bolagets kapitalisering till 4 763,1 MSEK, varav Bolagets aktiekapital uppgick till cirka 0,7 MSEK. Per den 30 september 2025 uppgick Bolagets totala finansiella skuldsättning till 1 441 MSEK.

Tabellerna nedan redogör för Koncernens eget kapital och nettoskuldsättning enligt följande:

- I enlighet med Koncernens delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2025.

- Justerat efter genomförandet av den riktade emission som Bolaget genomförde till allmänheten den 30 september 2025 som tillförde Bolaget cirka 26,5 MSEK för avdrag för kostnader hänförliga till transaktionen ("Spridnings-emissionen"). Spridningsemissionen registrerades hos Bolagsverket den 1 oktober 2025.

Tabellerna nedan inkluderar samtliga kortfristiga och långfristiga skulder.

Redogörelse för eget kapital och skulder

MSEK	30 september 2025	Justeringar	Efter Spridnings-emissionen
Summa kortfristiga skulder¹ (inklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder)	1 814,6	-	1 814,6
För vilka garanti ställts	-	-	-
Mot annan säkerhet ²	191,1	-	191,1
Utan säkerhet ³	1 623,4	-	1 623,4
Summa långfristiga skulder⁴ (exklusive den kortfristiga delen av långfristiga skulder)	1 335,0	-	1 335,0
Garanterade	-	-	-
Med säkerhet	-	-	-
Utan garanti/utan säkerhet	1 335,0	-	1 335,0
Eget kapital	1 742,7	0,0	1 742,7
Aktiekapital	0,7	0,0	0,7
Reservfond(er)	-	-	-
Övriga reserver ⁵	1 741,9	0,0	1 741,9
Totalt	4 892,2	0,0	4 892,2

1) Summa kortfristiga skulder i Koncernens balansräkning per 30 september 2025.

2) Kortfristiga skulder mot annan säkerhet avser factoringfaciliteten i Nederländerna hos Rabobank med säkerhet bestående av kundfordringar och varulager.

3) Avser koncernens samtliga kortfristiga skulder i Koncernens balansräkning per 30 september 2025 utöver de som nämns i not 2 ovan.

4) Summa långfristiga skulder i Koncernens balansräkning per 30 september 2025.

5) Övriga reserver motsvarar posterna "Övrigt tillskjutet kapital", "Säkringsreserv", "Omräkningsreserv", "Periodens resultat" samt "Innehav utan bestämmande inflytande" som är inkluderade i posten "Eget kapital" per den 30 september 2025 i Koncernens balansräkning.

Redogörelse för nettoskuldsättning

Tabellen nedan inkluderar enbart räntebärande skulder

MSEK	30 september 2025	Justeringar	Efter Spridnings- emissionen
A – Kassa och bank ¹	99,6	24,8 ²	124,4
B – Andra likvida medel	-	-	-
C – Övriga finansiella tillgångar ³	1,9	-	1,9
D – Likviditet (A + B + C)	101,5	24,8	126,3
E – Kortfristiga finansiella skulder (inklusive skuldinstrument, men exklusive den kortfristiga andelen av långfristiga finansiella skulder) ⁴	384,7	-	384,7
F – Kortfristig andel av långfristiga skulder ⁵	157,6	-	157,6
G – Kortfristig finansiell skuldsättning (E + F)	542,3	-	542,3
H – Kortfristig finansiell skuldsättning netto (G – D)	440,9	-24,8	416,1
I – Långfristiga finansiella skulder (exklusive kortfristig andel och skuldinstrument) ⁶	1 000,6	-	1 000,6
J – Skuldinstrument	-	-	-
K – Långfristiga leverantörsskulder och andra skulder	-	-	-
L – Långfristig finansiell skuldsättning (I + J + K)	1 000,6	-	1 000,6
M – Total finansiell skuldsättning (H + L)	1 441,4	-24,8	1 416,7

1) Avser likvida medel på bankkonto som inkluderas i "Likvida medel" i Koncernens balansräkning per den 30 september 2025.

2) Emissionslikviden från Spridningsemissionen, efter avdrag för kostnader hänförliga till transaktionen som tillfördes Bolagets kassa.

3) Avser räntebärande fordringar mot intressebolag som inkluderas i "Övriga kortfristiga fordringar" i balansräkningen per den 30 september 2025.

4) Motsvarar Koncernens checkräkningskredit och factoringfacilitet som inkluderas i "Kortfristiga räntebärande skulder" i balansräkningen per den 30 september 2025.

5) Motsvarar Koncernens kortfristiga del av skulder till kreditinstitut som inkluderas i "Kortfristiga räntebärande skulder" och kortfristiga leasingskulder som inkluderas i "Leasingskulder" i balansräkningen per den 30 september 2025.

6) Motsvarar Koncernens långfristiga del av skulder till kreditinstitut som inkluderas i "Långfristiga räntebärande skulder" och långfristiga leasingskulder som inkluderas i "Leasingskulder" i balansräkningen per den 30 september 2025.

Indirekta skulder och eventalförpliktelser

Bolaget hade per den 30 september 2025 inga indirekta skulder eller eventalförpliktelser.

Redogörelse för rörelsekapital

Bolaget bedömer att Bolagets befintliga rörelsekapital per dagen för Prospektet är tillräckligt för att tillgodose Bolagets behov under den kommande tolv månadersperioden. Rörelsekapital avser här Bolagets möjlighet att få tillgång till likvida medel för att uppfylla sina betalningsförpliktelser när de förfaller till betalning.

Betydande finansieringsarrangemang

Kreditfacilitetsavtal med SEB och Danske Bank

Bolaget har per dagen för Prospektet ett icke säkerställt kreditfacilitetsavtal, med Skandinaviska Enskilda Banken AB (publ) ("**SEB**") och Danske Bank A/S, Danmark Sverige Filial ("**Danske Bank**") som långgivare, där Danske Bank även agerar som agent. Kreditfacilitetsavtalet omfattar tre faciliteter: ett annuitetslån om 50 MEUR ("**Facilitet A**"), ett annuitetslån om 635 MSEK ("**Facilitet B**") samt ett revolverande kreditlån om 40 MEUR. Samtliga faciliteter löper till den 27 september 2028. Räntan är rörlig och utgörs av EURIBOR eller STIBOR med tillägg av en marginal som justeras utifrån skuldsättningsgraden.

Per den 30 september 2025 uppgår utestående belopp till 40 MEUR under Facilitet A, 603,25 MSEK under Facilitet B och 0 EUR under det revolverande kreditlånet.

Kreditavtal och cashpool hos SEB

Bolaget har ingått ett kreditavtal med SEB avseende en kreditfacilitet om upp till 300 MSEK. Kreditavtalet är kopplat till Koncernens cashpool.

Utnyttjat belopp per den 30 september 2025 uppgår till 184,1 MSEK.

Moderbolagsgaranti utställd till SEB

Bolaget har den 15 december 2021 ställt en moderbolagsgaranti till SEB och dess närmaste bolag från tid till annan. Moderbolagsgarantin är en proprieborgen som omfattar samtliga nuvarande och framtida förpliktelser och skulder (oavsett om dessa är faktiska eller villkorade, gemensamma eller individuella) för vart och ett av Bolagets dotterbolag gentemot SEB. Moderbolagsgarantin är obegränsad till belopp och omfattar exempelvis eventuella bankgarantier som SEB kan komma att utfärda för ett av Bolagets dotterbolags räkning.

Factoringavtal med Rabo

För vissa av Koncernens nederländska dotterbolag finns ett factoringavtal med Rabo Factoring B.V. ("**Rabo**"). Avtalet är utformat som ett revolverande kreditlån med en kreditgräns om 36,5 MEUR, säkerställt genom panträtt i bland annat kundfordringar och lager. Kreditlånet löper med en ränta baserat på en månads EURIBOR med tillägg av en överenskommen marginal samt en åtagandeavgift på outnyttjad kredit. Utnyttjat belopp per den 30 september 2025 uppgår till 17 MEUR.

För fullständig information avseende Koncernens betydande finansieringsarrangemang, se avsnittet "*Legala frågor och kompletterande information – Väsentliga avtal – Finansiella arrangemang*".

TRENDER

Bortsett från de trender som beskrivs i avsnittet "*Verksamhets- och marknadsbeskrivning – Marknadstrender*" anser Bolaget, per dagen för Prospektet, att det inte finns några kända trender relaterade till produktion, försäljning, lager, kostnader och försäljningspriser under perioden från utgången av räkenskapsåret 2024 fram till dagen för Prospektet.

Bolaget har, per dagen för Prospektet, inte heller någon kännedom om andra trender, osäkerheter, krav, åtaganden eller andra händelser som med rimlig sannolikhet kommer att få en väsentlig inverkan på Bolagets framtidsutsikter under det innevarande räkenskapsåret.

VÄSENTLIGA PÅGÅENDE INVESTERINGAR OCH ÅTAGANDEN OM FRAMTIDA VÄSENTLIGA INVESTERINGAR

Bolaget har per dagen för Prospektet inte några väsentliga pågående investeringar eller åtaganden om väsentliga framtida investeringar.

BETYDANDE FÖRÄNDRINGAR I BOLAGETS FINANSIELLA STÄLLNING

Det har inte skett några betydande förändringar i Bolagets finansiella ställning efter den 30 september 2025 fram till och med dagen för Prospektet.

BETYDANDE FÖRÄNDRINGAR I BOLAGETS FINANSIELLA RESULTAT

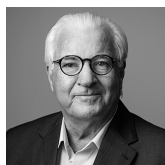
Det har inte skett några betydande förändringar i Bolagets finansiella resultat efter den 30 september 2025 fram till och med dagen för Prospektet.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

STYRELSE

Per dagen för Prospektet består Bolagets styrelse av sex (6) ledamöter, inklusive styrelseordföranden, vilka har valts för tiden fram till årsstämman 2026. Enligt Bolagets bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre (3) och högst tio (10) ledamöter, samt högst tio (10) suppleanter. Samtliga styrelseledamöter och ledande befattningshavare kan nås via Bolagets adress i avsnittet "Adresser".

Namn	Befattning	Ledamot sedan	Oberoende i förhållande till	
			Bolaget och dess ledning	Större aktieägare
Anders Moberg	Styrelseordförande	2021	Ja	Ja
Lars Ljungälv	Styrelseledamot	2022	Ja	Ja
Anne Thorstvedt Sjöberg	Styrelseledamot	2021	Ja	Ja
Marie Nygren	Styrelseledamot	2025	Ja	Ja
John Wistedt	Styrelseledamot	2018	Nej	Nej
Joanna Hummel	Styrelseledamot	2024	Ja	Ja



ANDERS MOBERG (FÖDD 1950)

Styrelseordförande och ordförande i ersättningsutskottet

Utbildning: Gymnasieutbildning.

Bakgrund: Anders Moberg började sin karriär på IKEA 1970 där han arbetade i närmare 30 år, varav de 14 sista åren som koncernchef. Anders var vidare koncernchef för världens tredje största livsmedelskoncern, holländska Royal Ahold, under perioden 2003 till 2007, innan han avslutade sin operativa karriär som chef för butiks- och fastighets-konglomeratet Majid Al Futtaim i Dubai.

Pågående uppdrag: Styrelseordförande i Bygghem Group AB och ITAB Shop Concept AB. Styrelseledamot i Bergendahl & Son AB, BoConcept A/S, INGKA Foundation, IMAS Foundation och IKEA Foundation.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Bergendahl Food Holding AB, ZetaDisplay AB, A Capital AB, City Gross Sverige AB, Nordic Ski & Mountains AB och Dagab Hässleholm AB.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Anders Moberg 205 000 aktier och inga teckningsoptioner i Bolaget.



LARS LJUNGÄLV (FÖDD 1969)

Styrelseledamot och ordförande i revisionsutskottet

Utbildning: Civilekonomexamen från Lunds Universitet.

Bakgrund: Lars Ljungälv är CEO på Bergendahl & Son har mångårig erfarenhet från ledande positioner inom detaljhandel, bank och finans.

Pågående uppdrag: VD för Bergendahl & Son Aktiebolag, Bergendahl Invest AB och EKO-gruppen i Hässleholm Holding AB. Styrelseordförande i Bergendahl Food Import AB, Svenska-Danska Broförbindelsen SVEDAB, Svenska Glitter AB, EKO-Gruppen Hässleholm AB, Bergendahl Fashion AB, Smaltona Fastighets AB, Glitter International AB, Bergendahl Home AB. Styrelseledamot i Bygghem AB, IKANO Bank AB (publ), Fotbollsstadion i Malmö Fastighets AB och Annehem Fastigheter AB. Styrelsesuppleant i Fano AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i Dagab Hässleholm AB, BDKLB VI AB, Granit Funktion & Förvaring AB, Bergendahl Food Holding AB, City Gross Sverige AB, BDKLB III AB, Hassleholm Retail and Recreation AB, BF Cash AB och Diatro Development AB.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Lars Ljungälv, direkt och indirekt via Fano AB, 215 000 aktier. Lars Ljungälv äger inga teckningsoptioner i Bolaget.



ANNE THORSTVEDT SJÖBERG (FÖDD 1965)

Styrelseledamot och medlem i ersättningsutskottet

Utbildning: Civilekonomexamen från Handelshögskolan Göteborgs Universitet.

Bakgrund: Anne Thorstvedt Sjöberg är utbildad civilekonom och har under de senaste fem åren varit styrelseledamot i Clas Ohlsson. Hon har mångårig internationell erfarenhet som regional och global marknads och försäljningschef för Mondelez International, Kraft Foods och Procter & Gamble, och har därutöver varit global marknadschef på Electrolux.

Pågående uppdrag: VD för Athoria.com GmbH.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Clas Ohlsson AB.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Anne Thorstvedt Sjöberg 15 000 aktier och inga teckningsoptioner i Bolaget.



JOHN WISTEDT (FÖDD 1980)

Styrelseledamot

Se nedan under "Ledande befattningshavare".



JOANNA HUMMEL (FÖDD 1975)

Styrelseledamot och medlem i revisionsutskottet

Utbildning: Civilekonomexamen från Stockholms Universitet.

Bakgrund: Joanna Hummel är utbildad civilekonom och har en lång e-handelskarriär bakom sig som VD för H&M-konceptet Afound, VD för skönhetsbolaget Lyko och senast som Norden- och Baltikumchef för Zalando. Joanna har även mångårig erfarenhet från andra nyckelpositioner inom detaljhandel och revision såsom CFO på KICKS och revisor på EY.

Pågående uppdrag: VD för JO Advisory AB. Styrelseledamot i BHG Group AB, Nordic Nest Group AB, Musti Group och Apotea AB (publ). Styrelsesuppleant i H Capital Advisors AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot Inet AB, Inet Group AB, Eton AB, Eton Group AB, Earl Holding I AB, Earl Holding III AB och Rocker AB (publ).

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Joanna Hummel varken aktier eller teckningsoptioner i Bolaget.



MARIE NYGREN (FÖDD 1965)

Styrelseledamot och medlem i revisionsutskottet

Utbildning: Ekonomexamen från Stockholms Universitet. TBL Transition to Business Leadership från IMD Business School, Schweiz.

Bakgrund: Marie Nygren är utbildad civilekonom och har närmast haft roll som VD för Coop Sverige och som styrelseledamot i Svensk Handel. Tidigare uppdrag har varit som styrelseordförande och VD för Coop Sverige AB. Marie har mångårig erfarenhet från ledande positioner däribland en längre karriär som Vice VD och verksamhetsområdesdirektör för Systembolaget AB.

Pågående uppdrag: Styrelseledamot i Bravida Holding AB och Lyko Group AB (publ).

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): VD för Coop Sverige AB och Kooperativa Förbundet ekonomisk förening. Styrelseordförande i Coop Östra Försäljning AB, Coop Logistik AB och Svensk Kooperation ekonomisk förening. Styrelseledamot i Svenska Handel AB, Coop Online AB, Svensk Dagligvaruhandel Ekonomisk förening och Freima,

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Marie Nygren 2 600 aktier och inga teckningsoptioner i Bolaget.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Namn	Befattning	Nuvarande befattning sedan
Emil Sallnäs	VD	2021 (anställd sedan 1999)
Linn Gäfvert	CFO	2020 (anställd sedan 2016)
John Wistedt	Vice VD	2024 (anställd sedan 2009)
Christian Fricke	CEO Viva eCOM	2019 (anställd sedan 2019)
Björn Wittmark	Director Business Development	2021 (anställd sedan 2001)
Johan Lindblad	Head of Legal	2024 (anställd sedan 2024)



EMIL SALLNÄS
(FÖDD 1971)
VD

Utbildning: Master of Science in Business Administration från Uppsala Universitet.

Bakgrund: Emil Sallnäs är sedan början av 2000-talet delägare och ledande befattningshavare i Koncernen.

Pågående uppdrag: Styrelseledamot i Shiraz International AB, Late Harvest Wine Holding 1971 AB, Joint Harvest AB och Sprit & Vinleverantörsföreningen. Styrelsesuppleant i Pinot Noir AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseordförande i Malbec Holding AB. Styrelseledamot i Ecoviva AB och V&V Global AB.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Emil Sallnäs och Louise Sallnäs som Emil är gift med, indirekt via Late Harvest Wine Holding 1971 AB och Pinot Noir AB, tillsammans 23 443 826 aktier. Varken Emil Sallnäs eller Louise Sallnäs har några teckningsoptioner i Bolaget.



JOHN WISTEDT
(FÖDD 1980)
Vice VD

Utbildning: Civilekonomexamen från Uppsala Universitet och Master International Wine & Spirits Burgundy Business School. Executive Education, Harvard Business School.

Bakgrund: John Wistedt har många års erfarenhet inom vinimport med bakgrund som inköpare på Systembolaget och Prime Wine Sweden.

Pågående uppdrag: Styrelseledamot i Legendum Capital AB och JW Kapital AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Saga sleeping technologies AB och A Place Långstrandsudd AB. Styrelsesuppleant i Sprit & Vinleverantörsföreningen och V&V Global AB.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger John Wistedt, indirekt via Legendum Capital AB, 9 415 889 aktier och inga teckningsoptioner i Bolaget. John Wistedt innehar därutöver, genom JW Kapital AB, 8,0 procent av aktierna i The Wine Team Global AB, ett dotterbolag till Viva Wine Group AB.



LINN GÄFVERT
(FÖDD 1981)
CFO

Utbildning: Ekonomie magisterexamen i företagsekonomi samt filosofie kandidatexamen i handelsrätt från

Ekonomihögskolan på Lunds universitet.

Bakgrund: Linn Gäfvert är utbildad civilekonom och har bakgrund som revisor på PwC, Business controller på Altia samt Head of Business Control på Viva Wine Group.

Pågående uppdrag: -

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): -

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Linn Gäfvert 4 075 aktier och inga teckningsoptioner i Bolaget.



CHRISTIAN FRICKE (FÖDD 1979)

CEO Viva eCOM

Utbildning: Diploma in Business Administration (Dipl. Kaufmann) från HHL Leipzig Graduate School of Management.

Bakgrund: Christian Fricke (född 1979) har mångårig erfarenhet av digital och strategisk ledning från chefsroller på ledande digitala förlag och inom e-handel för vin.

Pågående uppdrag: -

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): -

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Christian Fricke varken aktier eller teckningsoptioner i Bolaget.



JOHAN LINDBLAD (FÖDD 1976)

Head of Legal

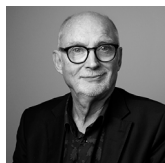
Utbildning: Jur Kand, Lunds universitet, och LL.M., University of Southampton, Storbritannien.

Bakgrund: Johan Lindblad har gedigen erfarenhet från ledande positioner inom FMCG-industrin (snabbrörliga konsumentvaror såsom livsmedel och dryck) med särskilt fokus på nationell och internationell handel samt relaterade policyfrågor. Tidigare befattningar inkluderar Head of Public Affairs på Systembolaget AB och Legal Counsel på Kooperativa Förbundet.

Pågående uppdrag: -

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): -

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Johan Lindblad 3 000 aktier och inga teckningsoptioner i Bolaget.



BJÖRN WITTMARK (FÖDD 1953)

Director Business Development

Utbildning: Bachelor of Applied Science, Canberra University, Australien.

Bakgrund: Björn Wittmark (född 1953) är sedan början av 2000-talet delägare och ledande befattningshavare i koncernen. Han har mångårig bakgrund inom vinimport och miljöplanering.

Pågående uppdrag: Styrelseordförande i Stiftelsen Mosaik, Stiftelsen Arabella, Telefonfabriken Scen och Konsthall AB, Vin & Vind AB, LX Support AB och Larex AB. Styrelseledamot i Wittmark & Wilson Holding AB och V&V Global AB.

Tidigare uppdrag (senaste fem åren): Styrelseledamot i Malbec Holding AB. Styrelsesuppleant i Ecoviva AB.

Innehav i Bolaget (inklusive närstående): Per dagen för Prospektet äger Björn Wittmark, direkt och indirekt via Vin & Vind AB, 23 283 482 aktier. Björn Wittmark äger inga teckningsoptioner i Bolaget.

ÖVRIG INFORMATION OM STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Det föreligger inga familjeband mellan några styrelseledamöter eller ledande befattningshavare. Ingen av Bolagets styrelseledamöter eller ledande befattningshavare har några privata intressen som kan stå i strid med Bolagets intressen. Som framgår ovan har dock ett flertal styrelseledamöter och ledande befattningshavare ekonomiska intressen i Bolaget genom aktieinnehav. Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har valts eller utsetts till följd av en särskild överenskommelse med större aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter.

Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna i Bolaget har under de senaste fem åren (i) dömts i bedrägerirelaterade mål, (ii) försatts i konkurs eller varit styrelseledamot eller ledande befattningshavare i ett bolag som försatts i konkurs eller ansökt om tvångslikvidation, (iii) av reglerings- eller tillsynsmyndighet (inbegripet erkända yrkessammanslutningar) bundits vid eller varit föremål för påföljd för brott, eller (iv) förbjudits av domstol att vara medlem i ett bolags förvaltnings-, lednings- eller tillsynsorgan eller förbjudits att utöva ledande eller övergripande funktioner i ett bolag.

SVENSK KOD FÖR BOLAGSSTYRNING

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag. Före noteringen på Nasdaq Stockholm grundades bolagsstyrningen i Bolaget på svensk lag, Nasdaq First North Growth Markets regelverk, samt interna regler och föreskrifter. Efter noteringen på Nasdaq Stockholm kommer Bolaget att tillämpa Svensk kod för bolagsstyrning ("**Koden**"). Bolag som tillämpar Koden måste inte följa samtliga regler i Koden utan har möjlighet att välja alternativa lösningar som bolaget

bedömer passar bättre för bolaget och dess verksamhet, förutsatt att sådana eventuella avvikelser redovisas samt den alternativa lösningen beskrivs och orsakerna därtill förklaras i bolagsstyrningsrapporten ("följ eller förklara-principen").

Per dagen för Prospektet förväntar sig inte Bolaget att rapportera några avvikelser från Koden i nästkommande bolagsstyrningsrapport för räkenskapsåret 2025, med undantag för valberedningens sammansättning som innebär en avvikelse från kodregel 2.3 eftersom Björn Wittmark, som är en ledande befattningshavare, ingår i valberedningen. Anledningen till avvikelsen är att Björn Wittmark även är en av de största aktieägarna i Bolaget och således ingår i valberedningen i egenskap av huvudaktieägare. Valberedningen inför årsstämman 2026 består, utöver Björn Wittmark som är utsedd av Bolagets tre största aktieägare Late Harvest Wine Holding AB (Emil Sallnäs), Vin & Vind AB (Björn Wittmark) och Legendum Capital AB (John Wistedt), av Carl-Mikael Bergendahl, utsedd av aktieägaren Bergendahl & Son, samt Magnus Malm, utsedd av aktieägaren Svolder. Anders Moberg, styrelsens ordförande, ingår även i valberedningen.

REVISOR

Ernst & Young Aktiebolag är Bolagets revisor med Andreas Nyberg Selvring som huvudansvarig revisor. Ernst & Young Aktiebolag har varit Bolagets revisor under hela den period som omfattas av den historiska finansiella informationen i Prospektet. Andreas Nyberg Selvring är auktoriserad revisor och medlem i FAR (Föreningen Auktoriserade Revisorer). Ernst & Young Aktiebolags besöksadress är Hamngatan 26, 111 47 Stockholm.

Aktiekapital och ägarförhållanden

ALLMÄN INFORMATION OM BOLAGETS AKTIER

Per dagen för Prospektet ska aktiekapitalet enligt Bolagets bolagsordning inte understiga 740 000 SEK och inte överstiga 2 960 000 SEK, och antalet aktier ska inte understiga 88 790 000 och inte överstiga 355 160 000. Per den 30 september 2025 uppgick Bolagets aktiekapital till cirka 740 265,71 SEK fördelat på totalt 88 831 884 aktier. Per dagen för Prospektet uppgår Bolagets aktiekapital till cirka 746 932,38 SEK fördelat på totalt 89 631 884 aktier. Varje aktie har ett kvotvärde om cirka 0,008333 SEK.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. ISIN-koden för Bolagets aktie är SE0017084361. Aktierna är denominerade i SEK.

VISSA RÄTTIGHETER FÖRENADE MED AKTIERNA

Aktierna som planeras att tas upp till handel på Nasdaq Stockholm är av samma slag. Rättigheter förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av Bolagets bolagsordning, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i aktiebolagslagen (2005:551).

Företrädesrätt till nya aktier m.m.

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

Rösträtt

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

Rätt till utdelning och behållning vid likvidation

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

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

INFORMATION OM UPPKÖPSERBJUDANDEN OCH INLÖSEN AV MINORITETSAKTIER

För det fall ett offentligt uppköpserbudande lämnas avseende aktierna i Bolaget skulle följande regelverk, per dagen för Prospektet, vara tillämpliga om Bolagets aktier var noterade på Nasdaq Stockholm: lag (1991:980) om handel med finansiella instrument, lag (2006:451) om offentliga uppköpserbudanden på aktiemarknaden samt Kollegiet för svensk bolagsstyrnings takeover-regler för reglerade marknader daterad den 1 januari 2024.

Om Bolagets styrelse eller VD, på grund av information som härrör från den som avser att lämna ett offentligt uppköpserbudande avseende aktierna i Bolaget, har befogad anledning att anta att ett sådant erbjudande är nära förestående, eller om ett sådant erbjudande har lämnats, får Bolaget enligt 5 kap. 1 § i lagen (2006:451) om offentliga uppköpserbudanden på aktiemarknaden endast efter beslut av bolagsstämman vidta åtgärder som är ägnade att försämrå förutsättningarna för erbjudandets lämnande eller genomförande. Bolaget får oaktat detta söka efter alternativa erbjudanden. Vidare ska den som genom förvärv av aktier i Bolaget, ensam eller tillsammans med närstående, uppnår ett aktieinnehav som representerar minst tre tiondelar av röstetalet för samtliga aktier i Bolaget omedelbart, i enlighet med 3 kap. 1 § lag (2006:451) om offentliga uppköpserbudanden på aktiemarknaden, offentliggöra hur stort dennes aktieinnehav i Bolaget är samt inom fyra veckor därefter lämna ett offentligt uppköpserbudande avseende resterande aktier i Bolaget (så kallad budplikt).

Vid ett offentligt uppköpserbudande eller ett budpliktsbud står det aktieägarna fritt att avgöra om de vill avyttra sina aktier i det offentliga uppköpserbudandet eller budpliktsbudet. Om det offentliga uppköpserbudandet eller budpliktsbudet resulterar i att budgivaren förvärvat ett innehav om minst nio tiondelar av aktierna i Bolaget, har budgivaren rätt att lösa in resterande aktieägares aktier i enlighet med de allmänna reglerna om tvångsinlösen i 22 kap. aktiebolagslagen (2005:551).

Aktierna i Bolaget är inte föremål för något erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösnings-skyldighet. Inga offentliga uppköpserbudanden har heller lämnats avseende aktierna i Bolaget under innevarande eller föregående räkenskapsår.

UTDELNINGSPOLICY

Bolaget avser att dela ut överskottskapital till aktieägarna efter att ha beaktat långsiktig finansiell stabilitet, tillväxt-möjligheter och strategiska initiativ. Beaktande dessa överväganden, avser Viva Wine Group att dela ut 50-70 procent av årets resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare.

Bolagets årsstämma som hölls den 23 maj 2025 beslutade om att genomföra en utdelning om 1,55 SEK per aktie. Utdelningen till innehavare av aktier uppgick till totalt 137 689 420,20 SEK.

CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVARING

Bolagets aktier är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om värdepapperscentraler och kontoföring av finansiella instrument. Detta register hanteras av Euroclear, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev utfärdas för Bolagets aktier.

AKTIEÄGARAVTAL

Såvitt styrelsen känner till finns det inga aktieägaravtal eller andra arrangemang mellan Bolagets aktieägare som syftar till att gemensamt påverka Bolaget. Bolagets styrelse känner inte heller till några avtal eller motsvarande som skulle kunna leda till att kontrollen över Bolaget förändras.

KONVERTIBLER, TECKNINGSOPTIONER ETC.

Årsstämman den 23 maj 2025 beslutade att implementera ett långsiktigt aktieprogram för högst 26 anställda nyckelpersoner i Koncernen ("**LTI 2025**"). Syftet med LTI 2025 är att bidra till möjligheterna att behålla och attrahera kvalificerad personal samt att öka motivationen för anställda i Bolaget genom att bli involverade och arbeta för att skapa långsiktigt värdeskapande och ökad aktieägaravkastning.

LTI 2025 har en treårig prestationsperiod. Deltagarna i programmet erhåller vederlagsfritt prestationsaktierätter som vid tilldelning berättigar till vederlagsfritt erhållande av teckningsoptioner. Varje teckningsoption ger rätt att teckna en ny aktie i Bolaget till ett pris motsvarande aktiens kvotvärde vid den tidpunkt då aktierna tecknas. Totalt kan högst 450 000 prestationsaktierätter tilldelas deltagare i LTI 2025. Intjänning av prestationsaktierätter förutsätter bland annat att deltagaren är fortsatt anställd i Bolaget och att uppsatta prestationsmål avseende Viva Wine Groups totalavkastning under programperioden uppnås, vilket fastställs tidigast 10 handelsdagar som följer årsstämman 2028.

För att möjliggöra leverans av teckningsoptioner under LTI 2025 beslutade årsstämman den 23 maj 2025 att emittera högst 591 390 teckningsoptioner av serie 2025:1, varav 450 000 avser att säkra leveranser av teckningsoptioner, och indirekt aktier i Bolaget, till deltagare i LTI 2025 och 141 390 avser att täcka sociala kostnader. Per dagen för Prospektet innehas samtliga teckningsoptioner av Bolaget för vidareleverans till deltagarna i enlighet med villkoren i LTI 2025 vid utnyttjande av intjänade prestationsaktierätter. Varje teckningsoption ska berättiga till teckning av en aktie i Bolaget under perioden från och med dagen för registrering av emissionsbeslutet vid Bolagsverket till och med 31 december 2028. Teckningskursen per aktie ska motsvara aktiens kvotvärde vid tidpunkten då aktierna tecknas.

Vid fullt utnyttjande av prestationsrätterna och förutsatt att samtliga tecknade teckningsoptioner utnyttjas för teckning av aktier kan Bolagets aktiekapital komma att öka med 4 908,5370 SEK och den maximala utspädningseffekten uppgå till cirka 0,66 procent av antalet aktier och röster i Bolaget, baserat på antalet aktier och röster per dagen för Prospektet.

ÄGARSTRUKTUR

Bolaget kontrolleras per dagen för Prospektet i synnerhet av Late Harvest Wine Holding 1971 AB, ett bolag kontrollerat av VD Emil Sallnäs, samt av Vin & Vind AB, vilket är ett bolag kontrollerat av Björn Wittmark (Director Business Development) och Pamela Wilson. Även efter noteringen på Nasdaq Stockholm kommer dessa aktieägare att kontrollera en betydande andel av kapitalet och rösterna i Bolaget och ha möjlighet att även fortsättningsvis utöva ett betydande inflytande över Bolaget i viktiga frågor som hänskjuts till aktieägarna för beslut på bolagsstämmor.

För att säkerställa att kontrollen över Bolaget inte missbrukas följer Bolaget tillämpliga regler för bolagsstyrning, till exempel aktiebolagslagen (2005:551), Nasdaq Stockholms regelverk för emittenter och Svensk kod för bolagsstyrning, vilka samtliga regelverk innehåller bestämmelser som är utformade för att tillvarata minoritetsaktieägars intressen.

Följande tabell visar innehav av aktier och röster om minst fem procent i Bolaget per den 30 september 2025, inklusive därefter kända förändringar innefattande genomförande av den nyemission av aktier riktad till allmänheten Bolaget genomförde i september 2025 och som registrerades hos Bolagsverket 1 oktober 2025.

Aktieägare	Antal aktier	Andel av aktier, %	Andel av röster, %
Late Harvest Wine Holding 1971 AB ¹	23 348 482	26,05	26,05
Vin & Vind AB ²	23 273 482	25,97	25,97
Legendum Capital AB ³	9 415 889	10,51	10,51
Fidelity Investments (FMR)	8 901 829	9,93	9,93
Bergendahl & Son	6 992 857	7,80	7,80
Capital Group	4 500 000	5,02	5,02
Totalt större aktieägare	76 432 539	85,27	85,27
Övriga aktieägare	13 199 345	14,73	14,73
Totalt	89 631 884	100,00	100,00

BEMYNDIGANDE ATT EMITTERA VÄRDEPAPPER

På årsstämman den 23 maj 2025 beslutades att bemyndiga styrelsen att intill nästa årsstämma vid ett eller flera tillfällen, med eller utan företrädesrätt för aktieägarna, besluta om nyemission av aktier, teckningsoptioner och/eller konvertibler, med rätt att teckna sig för respektive konvertera till aktier i Bolaget, motsvarande högst 20 procent av Bolagets aktiekapital efter utspädning baserat på antalet aktier vid tidpunkten för årsstämman, att betalas kontant, genom kvittning eller med apportegendom. Att styrelsen ska kunna fatta beslut om nyemission utan företrädesrätt för aktieägarna enligt ovan är främst i syfte att kunna anskaffa nytt kapital för att öka Bolagets flexibilitet eller i samband med förvärv eller för betalning av befintliga tilläggsköpeskillningar för redan genomförda förvärv.

HANDEL I BOLAGETS AKTIER

Bolagets aktier är per dagen för Prospektet upptagna till handel på den multilaterala handelsplattformen och tillväxtmarknaden för små och medelstora företag, Nasdaq First North Growth Market i Stockholm.

Nasdaq Stockholms bolagskommitté har den 3 december 2025 bedömt att Bolaget uppfyller kraven för att Bolagets aktier ska kunna tas upp till handel på Nasdaq Stockholm, förutsatt att sedvanliga villkor uppfylls, däribland att en slutlig ansökan lämnas in samt att ett prospekt godkänns av Finansinspektionen. Första dag för handel på Nasdaq Stockholm förväntas inledas den 12 december 2025.

1) Bolag helägt av Emil Sallnäs (VD).

2) Bolag helägt av Björn Wittmark (Director Business Development) och Pamela Wilson.

3) Bolag helägt av John Wistedt (Vice VD).

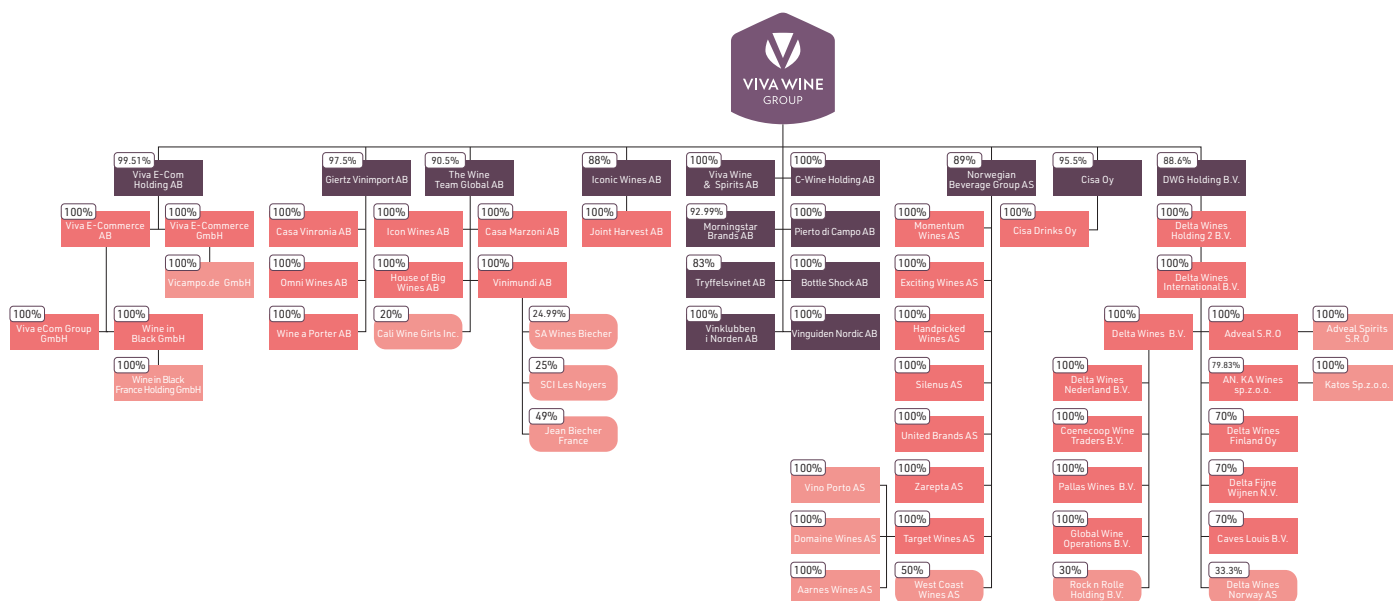
GODKÄNNANDE AV PROSPEKTET

ALLMÄN BOLAGSINFORMATION

Bolagets organisationsnummer är 559178-4953. Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med svensk lagstiftning. Bolagets verksamhet regleras av aktiebolagslagen (2005:551) och dess identifieringskod för juridiska personer (LEI) är 549300XZE8FG96FTL804. Kontaktinformation till Bolaget framgår i avsnittet "Adresser" i slutet av Prospektet. Bolagets hemsida är www.vivagroup.se. Informationen på Bolagets, eller någon annan hemsida som omnämns i Prospektet, ingår inte i Prospektet om den inte har införlivats i Prospektet genom hänvisning, se avsnittet "*Handlingar införlivade genom hänvisning*".

KONCERNSTRUKTUR

Viva Wine Group AB (publ) är moderbolag i Koncernen som per den 30 september 2025 bestod av 55 direkta och indirekta dotterbolag. Nedan följer en koncernskiss som, utöver Bolagets direkta och indirekta dotterbolag, även visar Koncernens intressebolag där ägarandelen understiger 50 procent.



VÄSENTLIGA AVTAL

Nedan sammanfattas väsentliga avtal som ingåtts av ett koncernbolag under de två år som föregått offentliggörandet av Prospektet eller som innehåller förpliktelser eller rättigheter som vid offentliggörandet av Prospektet är av väsentlig betydelse för Koncernen.

Förvärvsavtal avseende Delta Wines

Den 15 maj 2025 ingick Bolaget ett avtal om att förvärva 88,6 procent av aktierna i Delta Wines från Navitas Capital, ledning och övriga minoritetsägare i Delta Wines för en köpeskilling om cirka 57 MEUR. Köpeskillingen motsvarade ett företagsvärde om cirka 76 MEUR på kassa- och skuldfri basis. Köpeskillingen erlades kontant och finansierades genom en långfristig lånefacilitet (se vidare avsnittet *"Finansiella arrangemang"* nedan). Avtalet regleras av nederländsk rätt. För de minoritetsägare och ledning som återinvesterat i Delta Wines, motsvarande 11,4 procent, gäller en begränsning att inte utan samtycke överlåta aktierna.

Transaktionen slutfördes den 23 maj 2025.

Kundavtal

Systembolaget

Viva Wine Groups försäljning till Systembolaget i Sverige regleras av Systembolagets allmänna inköpsvillkor, vilka gäller tills vidare och regleras av svensk rätt. Baserat på dessa bestämmelser görs sedan separata inköpsavtal för Koncernens produkter som säljs till Systembolaget. De allmänna inköpsvillkoren, som inte är förhandlingsbara, kan ändras av Systembolaget med minst två månaders varsel innan ändringarna träder i kraft. Systembolaget har en skyldighet att behandla alla leverantörer lika och tillämpar därför samma villkor gentemot alla sina leverantörer. Systembolagets allmänna inköpsvillkor innehåller detaljerade bestämmelser avseende bland annat leverans, urval och varuprover, retur, prissättning (vilket med hänsyn till det fasta sortimentet, endast kan ändras två gånger per år), paketering, produktansvar, betalningar och kommunikation mellan parterna. Systembolaget ställer omfattande krav på hållbarhet och Viva Wine Group ska i enlighet med de allmänna villkoren bland annat rapportera in leverantörskedjan i Systembolagets digitala hållbarhetsplattform samt följa amfori BSCI:s uppförandekod.

Alko

Koncernens försäljning till Alko i Finland regleras av Alkos allmänna inköpsvillkor som utgör grunden för separata inköpsordrar för Koncernens produkter som säljs till Alko. De allmänna villkoren regleras av finsk rätt, gäller tills vidare och kan ändras av Alko efter meddelande till leverantörerna. De allmänna villkoren innehåller bland annat bestämmelserna kring riktlinjer och krav som gäller för Alkos inköp samt dess produktlistning och urvalsprocesser, där Alko har rätt att självständigt besluta om såväl listning som avlistning. Därutöver innehåller de villkor kring

leverans, kvalitet och prissättning av produkterna (vilket endast kan ändras enligt särskilda tidsfönster och måste anmälas i förväg). Koncernbolagen ska meddela Alko om alla relevanta förändringar av produkter som säljs till Alko eller dess leverantörskedja. Alko ställer krav på hållbarhet och Viva Wine Group ska i enlighet med de allmänna villkoren följa både Alkos egna riktlinjer och amfori BSCI:s uppförandekod, inklusive rapportering om socialt ansvar och miljö i hela värdekedjan.

Vinmonopolet

Likt Systembolaget och Alko styrs avtalsrelationen med Vinmonopolet i Norge av allmänna inköpsvillkor. Vinmonopolets allmänna villkor regleras av norsk rätt, gäller tills vidare och kan ändras av Vinmonopolet med två månaders varsel. Likt de allmänna villkoren för Systembolaget och Alko innehåller Vinmonopolets allmänna villkor bestämmelser om produktlistning och urvalsprocesser samt detaljerade villkor kring leverans, kvalitet och prissättning av produkterna (vilket enbart kan ske vid särskilda tillfällen och måste anmälas i förväg). Byte av grossist eller distributör ska skriftligen anmälas till Vinmonopolet av både tidigare och ny part minst två veckor före bytet träder i kraft. Viva Wine Group ska i enlighet med de allmänna villkoren följa Vinmonopolets hållbarhetskrav och amfori BSCI:s uppförandekod, och är skyldig att rapportera in relevanta data om miljö och socialt ansvar.

Jumbo

Viva Wine Group har genom sina nederländska dotterbolag, Delta Wines Nederland B.V. ("**Delta Wines Nederland**") och Global Wine Operations ("**Global Wine**"), ingått två avtal med Jumbo Supermarkten B.V. ("**Jumbo**"), en av de största aktörerna inom dagligvaruhandeln i Nederländerna. Det första avtalet reglerar leverans av vinprodukter från Delta Wines Nederland till Jumbo och omfattar bland annat pris, leveransvillkor, betalningsvillkor samt kvalitets- och hållbarhetskrav. Avtalet gäller för kalenderåret 2024 och förlängs automatiskt om inte nytt avtal ingås. Avtalet regleras av nederländsk rätt.

Det andra avtalet är ett logistik- och serviceavtal mellan Global Wine och Jumbo, där Global Wine ansvarar för lagerhållning, transport, orderhantering, fakturering och produktreportering avseende produkter som säljs till Jumbo. Avtalet gäller från 1 juli 2024 till och med 31 december 2027 och förlängs automatiskt om det inte sägs upp med fyra månaders varsel. Avtalet innehåller bestämmelser om leveransvillkor, prissättning, ansvarsfördelning och hållbarhetskrav. Avtalet regleras av nederländsk rätt.

Logistikavtal

Serviceavtal med DLP

Koncernen har genom dotterbolaget Viva Wine & Spirits AB ingått ett logistikavtal med Drinks Logistics Partner AB ("**DLP**") som gäller från 1 januari 2023 till 28 februari 2026. Avtalet förlängs automatiskt med ett år i taget om det inte sägs upp med sex månaders varsel. Det omfattar

lagerhållning, orderhantering, distribution av alkoholhaltiga drycker samt övriga logistik tjänster. DLP ansvarar för att tjänsterna utförs enligt branschstandard och gällande lagar och myndighetskrav. Priser kan justeras vid väsentliga förändringar i kostnader eller lagstiftning, och båda parter har rätt att säga upp avtalet vid utebliven överenskommelse om nya priser eller vid större förändringar på alkoholmarknaden. Avtalet regleras av svensk rätt.

Serviceavtal med MEG

Koncernen har genom dotterbolaget Cisa Drinks Oy ett logistikavtal med Ab ME Group Oy Ltd ("**MEG**") som omfattar lagring, distribution och övriga logistik tjänster för alkoholhaltiga drycker på den finska marknaden. Avtalet regleras av finsk rätt, gäller tills vidare från 1 februari 2023 och kan sägas upp med sex månaders varsel. I enlighet med avtalet ansvarar MEG för bland annat betalning av alkoholskatter och myndighetsrapportering till Valvira, Finlands nationella tillsynsmyndighet för social- och hälsovården. Avtalet innehåller bestämmelser om bland annat om ansvarsfördelning och prissättning. MEG har panträtt i lagrat gods som säkerhet för Cisa Drinks Oys betalnings-skyldigheter enligt avtalet.

Finansiella arrangemang

Kreditfacilitetsavtal med SEB och Danske Bank

Bolaget har den 27 september 2023 ingått ett icke säkerställt kreditfacilitetsavtal, vilket senast har ändrats och omarbetats genom avtal daterat den 15 maj 2025, med SEB och Danske Bank som långgivare, där Danske Bank även agerar som agent. Kreditfacilitetsavtalet omfattar tre faciliteter: ett annuitetslån om 50 MEUR (Facilitet A), ett annuitetslån om 635 MSEK (Facilitet B) samt ett revolverande kreditlån om 40 MEUR. Samtliga faciliteter löper till den 27 september 2028. Räntan är rörlig och utgörs av EURIBOR eller STIBOR med tillägg av en marginal som justeras utifrån skuldsättningsgraden. Kreditfacilitetsavtalet innehåller sedvanliga finansiella kovenanter, krav på räntetäckningsgrad och skuldsättningsgrad samt ägarförändringsklausuler och restriktioner kring ny skuldsättning, pantsättning, förvärv och avyttringar. Per den 30 september 2025 uppgår utestående belopp till 40 MEUR under Facilitet A, 603,25 MSEK under Facilitet B och 0 EUR under det revolverande kreditlånet.

Kreditavtal och cashpool hos SEB

Bolaget har ingått ett kreditavtal med SEB avseende en kreditfacilitet om upp till 300 MSEK, ursprungligen daterat den 25 november 2019 och senast ändrat och förlängt genom avtal daterat den 3 mars 2025. Utnyttjat belopp per den 30 september 2025 uppgår till 184,1 MSEK. Kreditavtalet är kopplat till Koncernens cashpool. Enligt villkoren har SEB rätt att säga upp avtalet vid ägarförändring eller om banken bedömer att Bolaget inte kan fullgöra sina åtaganden. Bolaget har även åtagit sig, genom separat åtagande daterat den 29 september 2023, att vid minst två tillfällen per år säkerställa att ingen skuld är utestående under kreditavtalet. Vidare gäller att kreditavtalet med

SEB, liksom övriga nuvarande och framtida finansiella arrangemang mellan koncernen och SEB, omfattas av motsvarande villkor som Bolagets kreditfacilitetsavtalet (se ovan "*Kreditfacilitetsavtal med SEB och Danske Bank*"), innebärande att Bolaget är skyldig att följa generella åtaganden, finansiella kovenanter och bestämmelser om förtida uppsägning fram till samtliga skulder till SEB är fullt reglerade.

Moderbolagsgaranti utställd till SEB

Bolaget har den 15 december 2021 ställt en moderbolagsgaranti till SEB och dess närstående bolag från tid till annan. Moderbolagsgarantin är en proprieborgen som omfattar samtliga nuvarande och framtida förpliktelser och skulder (oavsett om dessa är faktiska eller villkorade, gemensamma eller individuella) för vart och ett av Bolagets dotterbolag gentemot SEB. Moderbolagsgarantin är obegränsad till belopp och omfattar exempelvis eventuella bankgarantier som SEB kan komma att utfärda för ett av Bolagets dotterbolags räkning.

Factoringavtal med Rabo

För vissa av Koncernens nederländska dotterbolag finns ett factoringavtal som ingicks den 23 november 2023 med Rabo som regleras av nederländsk rätt. Avtalet är utformat som ett revolverande kreditlån med en kreditgräns på 36,5 MEUR, säkerställt genom panträtt i bland annat kundfordringar och lager. Utnyttjat belopp per den 30 september 2025 uppgår till 17 MEUR. Factoringavtalet löper till den 1 oktober 2026 och förlängs därefter automatiskt med ett år i taget. Avtalet kan sägas upp av Bolaget med tre månaders skriftlig uppsägning före avtalstidens utgång eller förlängningsperiodens slut. Vid uppsägning vid annan tidpunkt, eller om avtalet sägs upp i förtid, kan särskild ersättning utgå till Rabo, bland annat för förlorad ränta och avgifter. Räntan utgörs av en månads EURIBOR med tillägg av en överenskommen marginal samt en åtagandeavgift på utnyttjad kredit.

Rabo kan säga upp avtalet med omedelbar verkan vid väsentliga förändringar eller avtalsbrott. Samtliga Koncernens nederländska dotterbolag som ingått factoringavtalet är solidariskt ansvariga för alla skyldigheter enligt avtalet.

INFORMATION OM MYNDIGHETSFÖRFARANDEN, RÄTTSLIGA FÖRFARANDEN ELLER SKILJEFÖRFARANDEN

Viva Wine Group är inte, och har inte heller varit, part i några myndighetsförfaranden, rättsliga förfaranden, eller skiljeförfaranden (inbegripet förfaranden som ännu inte är avgjorda eller som enligt Bolagets kännedom riskerar att bli inledda) under de senaste tolv månaderna, vilka kan få, eller under den senaste tolv månadersperioden haft, betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

Sammanfattning av information som har offentliggjorts enligt MAR

Nedan följer en sammanfattning av sådan information som Viva Wine Group har offentliggjort enligt Marknadsmissbruksförordningen (EU) nr 596/2014 ("**MAR**") under de tolv senaste månaderna (räknat från 9 december 2025) och som är relevant per dagen för Prospektet.

Finansiella rapporter

- **20 november 2025** - Q3 2025: Starkt kvartal med tillväxt i båda segmenten
- **28 augusti 2025** - Q2 2025: Förvärv av Delta Wines – Viva Wine Group fortsätter växa
- **15 maj 2025** - Q1 2025: Stärkt bruttomarginal, försäljningen påverkad av kalendereffekter
- **20 februari 2025** - Omsändning: Q4 2024
- **20 februari 2025** - Q4 2024: Starkt kvartal med kraftigt höjd lönsamhet

Övrigt

- **19 november 2025** - Viva Wine Group uppdaterar finansiella mål
- **23 september 2025** - Viva Wine Group beslutar om spridningsemission av aktier och offentliggör informationsdokument – har inlett process för listbyte till Nasdaq Stockholm
- **15 maj 2025** - Viva Wine Group förvärvar Delta Wines, Nederländernas ledande vindistributör, för att stärka sin position på den europeiska vinmarknaden

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Information om Bolagets transaktioner med närstående framgår av not 28 i Bolagets årsredovisning för räkenskapsåret 2024 samt i not 7 i Bolagets delårsrapport avseende perioden 1 januari – 30 september 2025. Informationen om Bolagets transaktioner med närstående enligt det föregående införlivas i Prospektet i enlighet med vad som anges i avsnittet "*Handlingar införlivade genom hänvisning*".

För perioden efter den 30 september 2025 fram till dagen för Prospektet har följande närståendetransaktioner förekommit: Viva Wine Group har genomfört transaktioner med det tidigare intressebolaget Larex AB som ägs av en ledande befattningshavare. Försäljningen av de kvarvarande andelarna skedde i början av året men Koncernen har fortsatt haft transaktioner med Larex AB efter försäljningen till samma villkor som tidigare. Transaktionerna från datumet för försäljningen den 1 oktober 2025 fram till per dagen för Prospektet uppgår till 0,3 MSEK i försäljning och 1,2 MSEK i inköp där majoriteten avser inköp av vin.

Det är Bolagets uppfattning att alla transaktioner med närstående har skett på marknadsmässiga villkor.

KOSTNADER RELATERADE TILL UPPTAGANDET TILL HANDEL AV BOLAGETS AKTIER PÅ NASDAQ STOCKHOLM

Bolagets kostnader i samband med upptagandet av Bolagets aktier till handel på Nasdaq Stockholm förväntas uppgå till cirka 14,5 MSEK. Kostnaderna är framförallt hänförliga till kostnader för legal och skattemässig rådgivning, revisorer, noteringsrevisor, noteringskostnader till Nasdaq Stockholm konsulter samt avgift till Finansinspektionen för granskning av Prospektet.

RÅDGIVARES INTRESSEN

Bolaget bedömer att det inte finns några väsentliga intressekonflikter med anledning av Bolagets ansökan om upptagande till handel på Nasdaq Stockholm.

SKATTEKONSEKVENSER FÖR INVESTERARE

Investerares uppmärksammas på att skattelagstiftningen i Sverige eller i en stat som investeraren har anknytning till eller sin skattehemvist i kan inverka på hur inkomsterna från värdepapperen beskattas. Varje aktieägare bör söka individuell rådgivning för att säkerställa de skattemässiga konsekvenser som kan uppkomma baserat på ägarens specifika situation, inklusive tillämpligheten och effekten av utländska regler och avtal.

HEMSIDOR OCH HYPERLÄNKAR SOM OMNÄMNS I PROSPEKTET

Prospektet innehåller vissa hänvisningar till hemsidor och hyperlänkar. Informationen på dessa hemsidor och hyperlänkar har inte granskats och/eller godkänts av Finansinspektionen och informationen på webbplatsen ingår inte i Prospektet såvida denna information inte införlivas i Prospektet genom hänvisning.

INFORMATION FRÅN TREDJE PART

Information som anskaffats från tredje part har i Prospektet återgetts korrekt och, såvitt Bolaget känner till och kan utröna av information som offentliggjorts av denna tredje part, har inga sakförhållanden utelämnats som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller vilseledande.

HANDLINGAR SOM HÅLLS TILLGÄNGLIGA FÖR INSPEKTION

Följande dokument finns tillgängliga på Bolagets webbplats (<https://investors.vivagroup.se/sv/>) under Prospektets giltighetstid:

- Bolagets bolagsordning; och
- Bolagets registreringsbevis.

Handlingar införlivade genom hänvisning

Nedanstående information införlivas i Prospektet genom hänvisning och utgör därmed en del av Prospektet och ska läsas som en del härav. De delar av nedanstående dokument 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 tillgängliga under Prospektets giltighetstid på Bolagets webbplats (<https://investors.vivagroup.se/sv/>). Informationen på webbplatsen ingår inte i Prospektet såvida denna information inte införlivas i Prospektet genom hänvisning enligt vad som anges nedan.

Bolagets delårsrapport avseende perioden 1 januari – 30 september 2025	Sidhänvisning
Koncernens rapport över totalresultat i sammandrag	15
Koncernens rapport över finansiell ställning i sammandrag	16
Koncernens rapport över förändring i eget kapital i sammandrag	18
Koncernens rapport över kassaflöden i sammandrag	17
Koncernens noter	20-26
Revisorsrapport	14
<i>Bolagets delårsrapport avseende perioden 1 januari – 30 september 2025 finns på följande länk:</i>	
https://investors.vivagroup.se/wp-content/uploads/2025/11/a3b09167-e0a1-4d4d-a7ff-043907a50436_viva-wine-group-delarsrapport-q3-2025.pdf	

Bolagets årsredovisning för räkenskapsåret 1 januari – 31 december 2024	Sidhänvisning
Koncernens rapport över totalresultat	55
Koncernens rapport över finansiell ställning	56
Koncernens rapport över förändring i eget kapital	57
Koncernens rapport över kassaflöden	58
Koncernens noter	63-101
Revisionsberättelse	103-105
<i>Bolagets årsredovisning avseende perioden 1 januari – 31 december 2024 finns på följande länk:</i>	
https://investors.vivagroup.se/wp-content/uploads/2025/04/f51bceec-09c2-44a4-be14-f8e789b3f5c2_viva-wine-group-ars-och-hallbarhetsredovisning-2024.pdf	

Adresser

Bolaget

VIVA WINE GROUP AB

Blasieholmsgatan 4A
111 48 Stockholm, Sverige
Telefon: +46 (0)8 21 83 88

Legal rådgivare till Bolaget

BAKER & MCKENZIE ADVOKATBYRÅ KB

Vasagatan 7
101 23 Stockholm, Sverige

Bolagets revisor

ERNST & YOUNG AKTIEBOLAG

Hamngatan 26
111 47 Stockholm, Sverige



VIVA WINE
GROUP