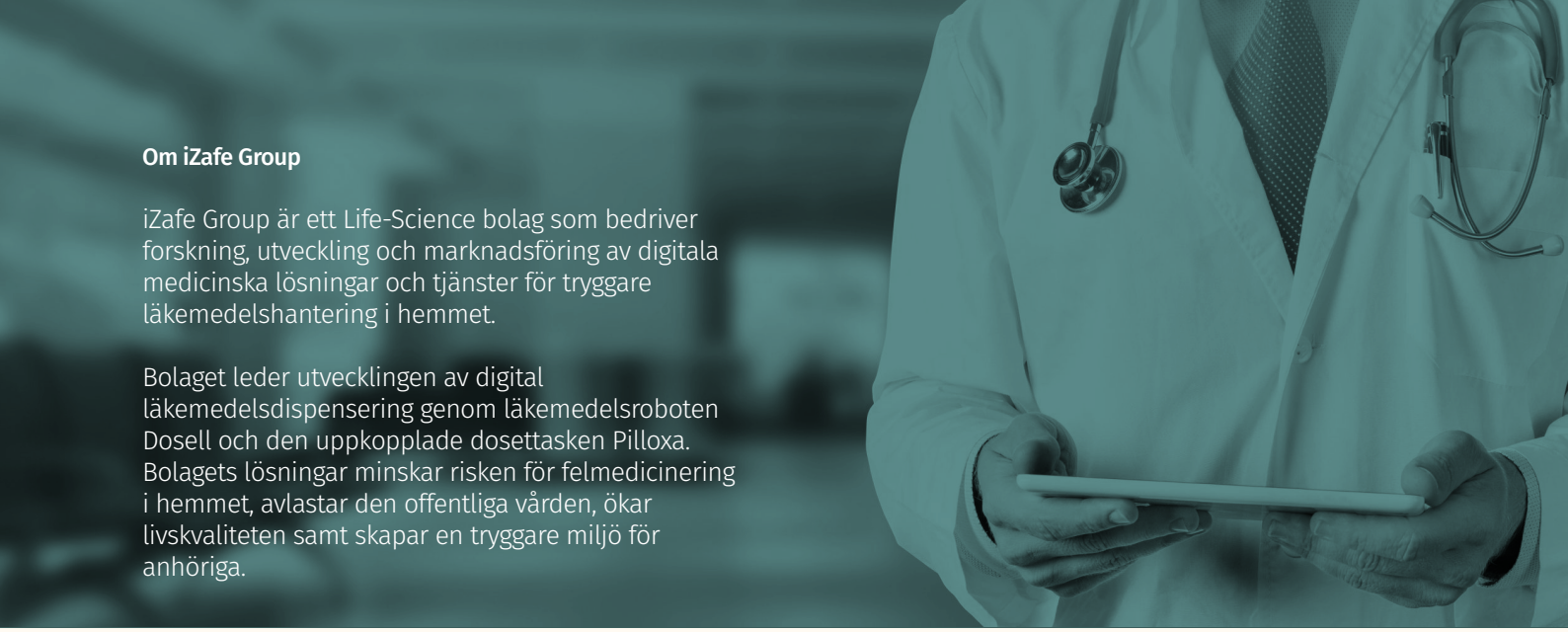
iZafeGroup



Kvartals-rapport

Tredje kvartalet 2026



Om iZafe Group

iZafe Group är ett Life-Science bolag som bedriver forskning, utveckling och marknadsföring av digitala medicinska lösningar och tjänster för tryggare läkemedelshantering i hemmet.

Bolaget leder utvecklingen av digital läkemedelsdispensering genom läkemedelsroboten Dosell och den uppkopplade dosettasken Pilloxa. Bolagets lösningar minskar risken för felmedicinering i hemmet, avlastar den offentliga vården, ökar livskvaliteten samt skapar en tryggare miljö för anhöriga.

Finansiell utveckling i sammandrag

- Koncernens nettoomsättning för kvartalet uppgick till 1 768 (1 102) TSEK. Jämförelseperioden omfattar inte den nederländska verksamheten, vars konsolidering förklarar ökningen på koncernnivå. I Sverige-segmentet, det vill säga Dosell AB inklusive försäljning utanför Sverige men exklusive Nederländerna, minskade omsättningen. Minskningen beror lite viss del på att vissa kommuner gått från direktupphandlade avtal till framåt avropa via Addas ramavtal. För att värna kundrelationerna under de försenade enheterna erbjöds vissa kunder rabatterade priser, vilket är största anledningen till den lägre omsättningen. Den kommunicerade ARR-nivån om cirka 10 MSEK avser en annualiserad återkommande intäktstakt, medan nettoomsättningen avser intäkter redovisade under kvartalet och påverkas av när avrop, leveranser och installationer sker. Bolagets framåtblickande ARR-prognos har reviderats i denna rapport.

- Rörelseresultatet (EBIT) för kvartalet uppgick till -8 232 TSEK (-3 273). Försämringen jämfört med föregående år förklaras främst av konsolideringen av den nederländska verksamheten och högre avskrivningar på förvärvsrelaterade övervärden. Kvartalet belastades även av en nedskrivning av Pilloxas lager enligt försiktighetsprincipen, i linje med bolagets nuvarande fokus på Dosell.

- Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) för kvartalet uppgick till -6 451 TSEK (-2 297). Försämringen jämfört med föregående år förklaras främst av konsolideringen av den nederländska verksamheten och en högre kostnadsbas bland annat med anledning av ökade antal anställda. Kostnaderna har därmed ökat före den förväntade intäktsökningen från nya avtal och kommande installationer.

- Resultatet efter finansiella poster uppgick till -8 302 (-3 537) TSEK

- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -6 290 TSEK (-2 890). Kvartalet påverkades av cirka 1 500 TSEK i utbetalningar för revision, legala kostnader samt arbetsgivaravgifter och skatt kopplade till optionsprogrammet, vilka inte återkommer varje kvartal. Under perioden har bolaget även köpt in fler enheter, vilket binder kapital innan enheterna aktiveras och börjar generera återkommande intäkter. Återbetalningstiden för hårdvaran uppskattas till cirka 6–9 månader beroende på marknad, och viss lagerhållning behövs för att kunna möta leveransbehov.

- Resultat per aktie för kvartalet före / efter utspädning uppgick till -0,02 (-0,01) SEK.

- Eget kapital per aktie uppgick vid kvartalets slut till 0,03 (0,05) SEK

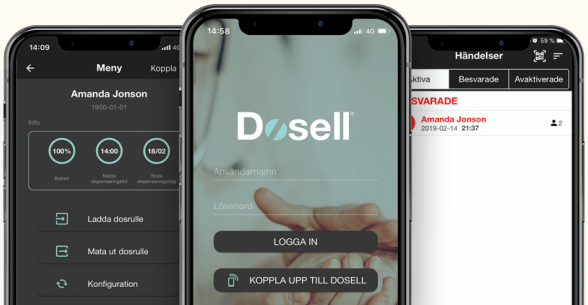
- Soliditeten vid periodens slut uppgick till 35,4 (41,0) procent.

Väsentliga händelser under kvartalet

- iZafe Group meddelar att styrelsen har genomfört en riktad kvittningsemission av 10 386 409 B-aktier till Stichting TCCN som delbetalning för förvärvet av den nederländska verksamheten. Emissionen motsvarar cirka 310 000 euro och medför en utspädning om cirka 2,36 procent.

- iZafe Group meddelar att dotterbolaget Dosell AB har tecknat avtal med Mora, Orsa och Älvdalens kommuner efter att ha utsetts till vinnande leverantör i kommunernas gemensamma upphandling av läkemedelsautomater med tillhörande distansvårdssystem inom Addas nationella ramavtal. Kommunernas uppskattade behov uppgår till cirka 120 enheter. Volymerna är inte garanterade.

- iZafe Group meddelar att Dosell nu är kommersiellt tillgänglig på Island genom apotekskedjan Lyfja och den lokala distributionspartnern SKAND. Den första enheten har tagits i bruk hos en kund och Dosell finns för demonstration i utvalda Lyfja-apotek. Lanseringen innebär att det tidigare kommunicerade distributionssamarbetet nu har aktiverats och att Dosell etableras på den isländska marknaden.



Kommentarer från VD



Avtalsbasen visar utrymmet för fler Dosell

Det tredje kvartalet blev finansiellt svagare än vi hade förväntat oss. Nettoomsättningen uppgick till 1,8 MSEK jämfört med 2,6 MSEK föregående kvartal, samtidigt som EBITDA uppgick till −6,5 MSEK jämfört med −5,9 MSEK föregående kvartal. Det är ett utfall jag inte är nöjd med. Erbjudna kundrabatter i samband med leveransföreseningar har medfört en något lägre omsättning för perioden, samtidigt som planerade kundinföranden har förskjutits. Vi har också kostnader för en organisation som byggts för större volymer, vilket är en nödvändig satsning för att kunna möta den tillväxt vi nu ser.

Avtal och användning har kommit olika långt

Vår befintliga B2B-avtalsbas omfattar 72 svenska kommuner, omkring 30 privata vårdorganisationer i Nederländerna och 14 norska kommuner.

I Sverige har Dosell ännu inte tagits i drift i samtliga kommuner som omfattas av avtalen. I Nederländerna används produkten hos nästan samtliga avtalade vårdorganisationer, där möjligheten framför allt ligger i att utöka användningen till fler brukare. I Norge finns Dosell i drift i tre kommuner genom lokala partners.

På Island har den kommersiella lanseringen genom vår distributionspartner SKAND och apotekskedjan Lyfja genomförts och den första enheten tagits i bruk. Marknaderna befinner sig i olika utvecklingsfaser, och vi prioriterar resurserna till de kundinföranden där vi bedömer att vägen till fakturering är tydligast.

Tillväxtmöjligheter på kort och lång sikt

På kort sikt prioriterar vi planerade införanden inom befintliga avtal och en ökad användning hos kunder där Dosell redan är etablerad. Det ger möjlighet till fler installationer inom de kundrelationer och avtal som vi har byggt upp.

På längre sikt finns möjligheter på den bredare marknaden för personer med dosförpackade läkemedel. Vi kan nå nya kommuner och vårdorganisationer och fler användare genom apotek, förskrivning och direktförsäljning. Den potentialen sträcker sig över flera år och beror på hur användningen av läkemedelsautomater utvecklas.

På sidorna 6–7 visar vi omfattningen av vår avtalsbas, den samlade B2B-säljpipelinen och den bredare marknadsmöjligheten. Räkneexemplen illustrerar möjligheterna utifrån angivna antaganden. Kundernas behov, beslut och införandetakt avgör vilka volymer som faktiskt realiseras.

Försenade leveranser har flyttat fram införandena

Den nya generationens Dosell var ursprungligen planerad att börja levereras i april. Förlängda komponentledtider och produktionsförseningar flyttade fram leveransstarten. Som vi beskrev i Q2-rapporten har leveranserna från den nya produktionsomgången påbörjats, men förseningen har förskjutit flera planerade kundinföranden och därmed intäkterna.

Vår bedömning är att de affärsmöjligheter som berörts av förseningen finns kvar. Samtidigt har nya möjligheter tillkommit och den samlade säljpipelinen vuxit. Det innebär att de kommande månadernas arbete omfattar både tidigare planerade införanden och nya kunddialoger.

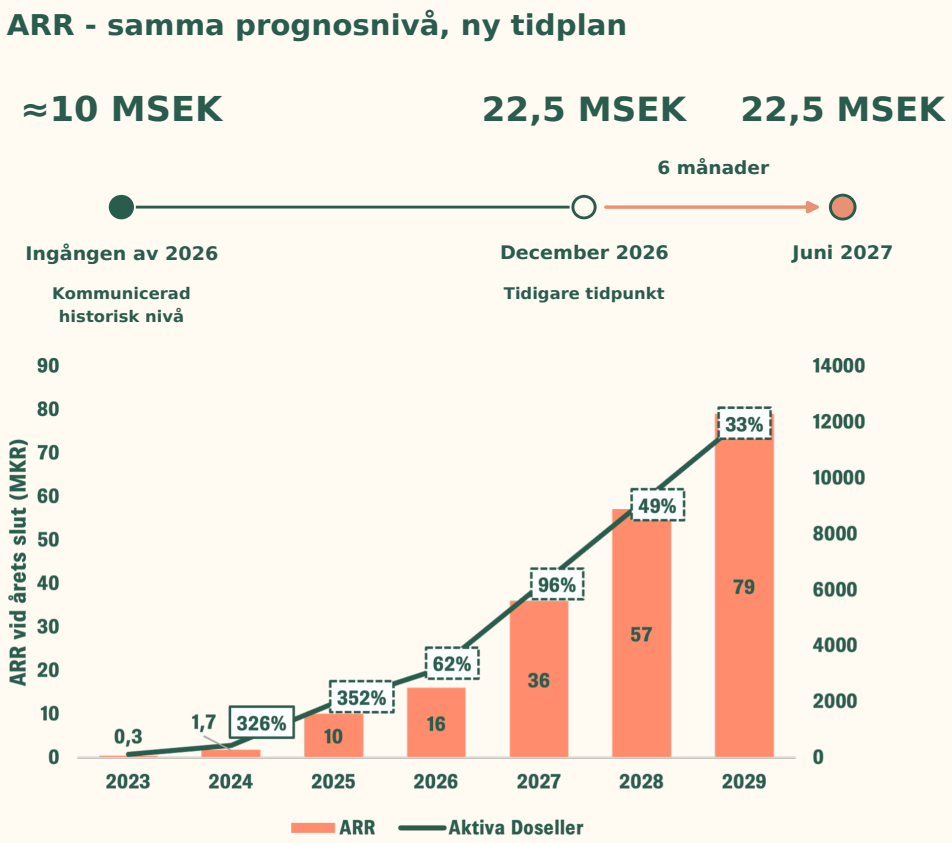
Påverkan har varit störst i Nederländerna, där den uppdaterade hårdvaran behövs för flera av införandena. De nya enheterna ger oss nu möjlighet att genomföra tidigare uppskjutna införanden. Arbetet med kundernas planering, utbildning och installationer pågår i både Sverige och Nederländerna. Takten beror på vår egen kapacitet och kundernas möjlighet att ta lösningen i bruk.

Kommentarer från VD – fortsättning

Uppdaterad ARR-prognos efter förskjutna införanden

I Q2 stod vi fast vid prognosen om 22,5 MSEK i årliga återkommande intäkter, ARR, vid utgången av 2026. De vi nu ser är att de förskjutna kundinförandena har senarelagt intäktsupptrappningen och vi har därför uppdaterat prognosen. Vi prognostiserar nu en ARR om cirka 16 MSEK vid utgången av 2026 och cirka 36 MSEK vid utgången av 2027, enligt den uppdaterade prognosgrafen i rapporten.

Vår bedömning är fortsatt att den tidigare prognosnivån om 22,5 MSEK i ARR kan nås den 30 juni 2027. Prognosen bygger på att fler enheter installeras, aktiveras och börjar faktureras, samtidigt som användningen hos befintliga kunder utökas.



Kostnader och kapitalbindning kräver fortsatt kontroll

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under kvartalet till −6,3 MSEK och likvida medel till 3,1 MSEK vid periodens slut. Därutöver har Dosell AB säkerställt en checkräkningskredit om 5 MSEK för att stödja fortsatta enhetsinköp. Krediten var outnyttjad per den 30 september 2026. Inköp av hårdvara binder kapital innan enheterna installeras och börjar ge återkommande intäkter. Det ställer krav på framförhållning i produktionen och samordning med kundernas införanden.

Ett pågående effektiviseringsarbetet har bidragit till lägre kostnader inom vissa områden och fortsatta kostnadsåtgärder pågår. Vår bedömning är att fler fakturerbara enheter tillsammans med dessa åtgärder successivt kan minska det negativa kvartalsresultatet. Det förutsätter dock att planerade kundinföranden genomförs och att vi även fortsatt har kontroll över kostnader och kapitalbindning.

Kvartalets resultat visar att genomförandet har tagit längre tid än vi räknade med. Avtalsbasen och säljpipelinen gör samtidigt affärsmöjligheterna mer konkreta. Den avgörande faktorn är nu hur dessa möjligheter utvecklas till nya installationer, ökad användning och faktisk fakturering.

Stockholm i november 2026
Anders Segerström
Verkställande direktör, iZafe Group



Bolagsöversikt

iZafe Group utvecklar och kommersialiserar digitala produkter och tjänster som säkerställer att människor tar rätt medicin i rätt tid – och att följsamheten kan följas upp digitalt.

Marknaden

En åldrande befolkning kräver nya metoder

I Europa får ett växande antal människor flera läkemedel förskrivna, och upp till 70 procent av alla över 60 år tar tre eller fler mediciner dagligen.
Befolkningen över 65 år förväntas stiga från cirka 21 procent av den totala befolkningen 2022 till över 24 procent år 2030.
En hastigt åldrande befolkning och ökningen av kroniska sjukdomstillstånd ökar risken för felmedicinering. Samtidigt blir det allt svårare att säkerställa tillräcklig och kvalificerad personal inom hemsjukvården.
Studier visar att införandet av digitala hjälpmedel är nödvändigt för att möta dessa förändrade förutsättningar och möjliggöra en trygg, kostnadseffektiv och jämlik vård.

Rätt medicinering förbättrar hälsa och livskvalitet

Inom EU leder bristande följsamhet till ordinerad medicinering till cirka 200 000 dödsfall årligen, vilket motsvarar samhällskostnader på över 125 miljarder euro.

En stadigt växande marknad

Digitalisering och välfärdsteknik gör det möjligt att erbjuda vård där och när den behövs, minska riskerna för felmedicinering och skapa en mer behovsanpassad vård.
I slutet av 2022 användes globalt cirka 4,4 miljoner uppkopplade enheter för att säkerställa medicinering – en marknad som förväntas växa med en årlig tillväxttakt på 13,2 procent och nå 8,2 miljoner enheter år 2027.
Enligt Berg Insight beräknas marknaden för digitala läkemedelshanteringslösningar öka från USD 4,6 miljarder till USD 8,4 miljarder mellan 2023 och 2027.

För läkemedelsindustrin växer samtidigt behovet av digitala lösningar för att följa upp behandlingsefterlevnad och ge patienter stöd under sin läkemedelsresa.

iZafe Group - Produkter och tjänster

Digitalisering säkerställer effektiv och patientsäker vård

Bolagets patenterade produkt Dosell är en uppkopplad läkemedelsrobot som förhindrar dubbel- och feldosering och säkerställer korrekt medicinering i hemmet. Med Dosell skapas trygghet för patienter, anhöriga och vårdgivare, samtidigt som vårdens resurser används mer effektivt.

Dosell gör det möjligt att frigöra vårdresurser genom att automatisera en av de mest tidskrävande uppgifterna i hemsjukvården – läkemedelshantering.
Dosell dispenserar dospåsar vid rätt tidpunkt, övervakar följsamheten och larmar om en dos inte tas, vilket skapar både högre patientsäkerhet och självständighet.

I Sverige använder redan över 300 000 personer dospåsar, och antalet förväntas öka kraftigt i takt med att befolkningen åldras.

Ökad följsamhet är viktigt för läkemedelsindustrin

iZafe Group erbjuder också den digitala plattformen Pilloxa, som med hjälp av mobilapp, molnplattform och smart hårdvara stödjer patienter i att ta sina läkemedel enligt ordination.
Pilloxa används även av läkemedelsbolag för att digitalisera sina patientstödsprogram (Patient Support Programs, PSPs) och samla in realtidsdata kring följsamhet, engagemang och behandlingseffekt. Här positionerar sig Pilloxa som en flexibel, regulatoriskt godkänd SaaS-plattform för läkemedelsbolag som vill lansera digitalt patientstöd snabbare och till lägre kostnad.

Tillsammans adresserar Dosell och Pilloxa hela kedjan – från medicindispensering i hemmet till digitalt patientstöd och datadriven vård.

Pilloxa kompletterar Dosell genom att digitalisera patientresan även för de som inte får sina mediciner i dospåsar. Den smarta läkemedelsboxen och appen ger påminnelser, visualiserar följsamhet och samlar in data som hjälper patienter, läkare och läkemedelsbolag att förstå och förbättra behandlingsefterlevnad.

Tillsammans säkerställer Dosell och Pilloxa följsamhet, trygghet och datadriven insikt genom hela vårdkedjan – från hemmet till läkemedelsindustrin.

Affärsmodell

iZafe Group säljer sina produkter och tjänster både direkt och via partners med lokal marknadskännedom. Intäktsmodellen bygger huvudsakligen på återkommande licens- och abonnemangsintäkter från offentliga och privata vårdaktörer, konsumenter och läkemedelsbolag.

För Dosell varierar affärsmodellen mellan marknader och kunder. I vissa fall säljs hårdvaran separat, medan bolaget i andra fall finansierar enheten och återför investeringen genom löpande återkommande intäkter. Detta innebär att tillväxt kan medföra ett initialt behov av rörelsekapital innan intäkterna realiseras över tid.

Dosell säljs både direkt och via partners inom välfärdsteknologi och digital vård, medan Pilloxa huvudsakligen erbjuder en SaaS-modell riktad till läkemedelsindustrin.

Partnerskap och tillväxt

iZafe Group har idag aktiva partnerskap i åtta europeiska länder. Intresset för bolagets lösningar ökar snabbt, både från kommuner, vårdaktörer och läkemedelsbolag.
Fokus ligger på kvalitetssäkrad implementering, utbildning, support och leverans i takt med ökade volymer.

Bolaget ser fortsatt ett starkt växande behov av lösningar som möjliggör trygg, uppkopplad och individanpassad läkemedelshantering – och därmed en central roll för både Dosell och Pilloxa i framtidens vårdekosystem.



Dosell – trygg medicinering i hemmet

Digital läkemedelsrobot som säkerställer rätt medicin i rätt tid

Dosell är en svenskutvecklad medicinteknisk produkt som påminner användaren och dispenserar rätt dos vid rätt tidpunkt. Lösningen används i hemmet och inom hemsjukvården för att stödja en tryggare och mer självständig läkemedelshantering.

Dosell används tillsammans med läkemedel som levereras i dosrullar. Varje dospåse innehåller de läkemedel som ska tas vid en viss tidpunkt. Dosell läser av dosrullen, håller reda på doseringstiderna och dispenserar automatiskt rätt påse när det är dags.

Påminnelser, larm och uppföljning

Dosell påminner användaren när det är dags att ta medicinen. Om dosen inte tas kan en notifiering eller ett larm skickas till närstående, vårdpersonal eller larmcentral. Enheten är uppkopplad via mobilnät eller WiFi, vilket gör det möjligt att följa status och uppmärksamma avvikelser.

Trygghet för brukaren – stöd för vården

Dosell kan bidra till ökad trygghet och självständighet och göra det möjligt för fler att bo kvar hemma längre. Genom att påminna om dosen och larma vid utebliven medicinering minskar risken för fel- och dubbeldosering.

För vård och omsorg kan uppkopplad uppföljning minska behovet av vissa fysiska besök och frigöra tid från manuell läkemedelshantering. Personalen får därmed bättre förutsättningar att prioritera andra vård- och omsorgsinsatser.

En uppkopplad och skalbar lösning

Dosell kan användas fristående i hemmet eller integreras med digitala vårdplattformar och välfärdssystem. Produkten kan övervakas via app eller plattform och används av kommuner och partners på flera europeiska marknader. Dosell är en medicinteknisk produkt i klass I enligt EU MDR-regelverk.

Dosell i korthet

- Dispenserar läkemedel i dospåsar vid rätt tidpunkt
- Påminner användaren och kan larma vid utebliven dos
- Minskar risken för fel- och dubbeldosering
- Är uppkopplad via mobilnät eller WiFi
- Kan integreras med digitala vårdplattformar
- Är svenskutvecklad och klass I-klassad enligt MDR
- Används av kommuner och privata omsorgsaktörer på flera europeiska marknader

MARKNAD OCH POTENTIAL

Befintliga avtal – utrymme för fler aktiva Dosell

Dosells närmaste tillväxtmöjligheter finns till stor del inom de avtal och kundrelationer som bolaget redan har etablerat. Här finns utrymme för fler installationer och ökade återkommande intäkter utan att bolaget först behöver vinna nya upphandlingar.

Den befintliga B2B-avtalsbasen omfattar:

- **Sverige: 72 av 290 kommuner.** Dosell är ännu inte i drift i samtliga kommuner som omfattas av avtalen. Det finns därför möjlighet till både nya införanden inom befintliga avtal och fler enheter där Dosell redan används.
- **Nederländerna: cirka 30 privata vårdorganisationer.** Dosell används hos nästan samtliga. Tillväxtmöjligheten ligger framför allt i att utöka användningen inom dessa organisationer.
- **Norge: 14 av 357 kommuner.** Avtalen ger möjlighet till successiva införanden och fler aktiva enheter i takt med att kommunerna utökar användningen.

Bolagets samlade B2B-säljpipeline omfattar över 4 000 ytterligare Dosell på de marknader där bolaget arbetar. Möjligheterna behöver successivt omsättas i kundbeslut, avrop, leveranser och installationer innan de genererar återkommande intäkter.

En avtalsbas med utrymme att växa

B2B: befintliga avtal i Sverige, Nederländerna och Norge

SVERIGE	NEDERLÄNDERNA	NORGE
72	≈30	14
kommuner av landets 290 kommuner	**privata vårdbolag** med avtal	**kommuner** av landets 357 kommuner

Vid 30 aktiva Dosell i genomsnitt per kommun eller vårdbolag

ILLUSTRATIVT RÄKNEEXEMPEL

≈29,2 MSEK

i årliga återkommande intäkter (ARR)

≈3 480 aktiva enheter × 700 SEK i månadsintäkt × 12 månader

30 aktiva Dosell per kommun eller vårdorganisation motsvarar cirka 29,2 MSEK i ARR. Ett illustrativt räkneexempel visar omfattningen av den befintliga avtalsbasen:

- Cirka 116 kommuner och vårdorganisationer i Sverige, Nederländerna och Norge.
- 30 aktiva Dosell i genomsnitt per kommun eller vårdorganisation motsvarar cirka 3 480 aktiva enheter totalt.
- Med en antagen genomsnittlig månadsintäkt om 700 SEK per enhet motsvarar detta cirka 29,2 MSEK i årliga återkommande intäkter, ARR.

Exemplet inkluderar redan installerade enheter och avser inte 3 480 ytterligare Dosell. Det är ett räkneexempel, inte en prognos eller en garanterad avtalsvolym.

Den etablerade avtals- och kundbasen stödjer bolagets bedömning att den kommunicerade ARR-nivån om 22,5 MSEK kan nås, men med en senarelagd tidpunkt. Försenade hårdvaruleveranser har skjutit fram planerade införanden och därmed intäkterna. Fokus ligger nu på att genomföra utrullningar och öka användningen inom de relationer som redan finns.

Privatmarknaden ger ytterligare möjligheter

Dosell når även användare genom apotek, förskrivning och direktförsäljning:

- **Island:** kommersiell närvaro genom distributionspartnern SKAND och landets största apotekskedja, Lyfja.
- **Sverige:** avtal som omfattar 57 av våra totala 72 kommuner där det finns möjlighet att förskriva Dosell till brukare genom primärvården.
- **Norden:** privatpersoner kan köpa Dosell genom bolagets egen webbplats i samtliga nordiska länder.

Många personer med dosförpackade läkemedel hanterar sin medicinering själva och nås inte genom kommunernas eller vårdorganisationernas inköp av läkemedelsautomater. Dessa försäljningsvägar breddar därför möjligheten att nå fler användare. Potentialen ingår inte i B2B-räkneexemplet om 29,2 MSEK i ARR.

Den bredare marknaden – potential över flera år

De fem fokusmarknaderna omfattar tillsammans cirka 1,14 miljoner personer med dosförpackade läkemedel: Nederländerna cirka 600 , Sverige 300 000, Finland 118 000, Norge 111 000 och Island 14 000. Danmark, som kan vara relevant för framtida expansion, omfattar ytterligare cirka 81 000 personer. Inklusive Danmark uppgår det samlade marknadsunderlaget till cirka 1,22 miljoner personer.

Användningen av läkemedelsautomater skiljer sig tydligt mellan länderna:

- **Sverige:** cirka 4 900 automater, motsvarande 1,6 procent av dospatientbasen.
- **Norge:** cirka 17 000 automater, motsvarande 15,4 procent.
- **Finland:** cirka 20 000 automater, motsvarande 17 procent.

Om Sverige på sikt nådde samma användningsnivå som Norge skulle det motsvara cirka 46 000 läkemedelsautomater. Jämförelsen avser hela marknaden och illustrerar utrymmet för ökad användning i Sverige.

Dospatienter och läkemedelsautomater per marknad

Personer med dosförpackade läkemedel
Läkemedelsautomater

	Antal		%
Sverige	≈300 000	≈4 900	1,6 %
Norge	≈111 000	≈17 000	15,4 %
Finland	≈118 000	≈20 000	17 %
Nederländerna	≈600 000	≈35 000	5,8 %
Island	≈14 000	—	**Saknas**
Danmark	≈81 000	—	**Saknas**

AUTOMATER SOM ANDEL AV DOSPATIENTBASEN

Bolagets ARR-nivå i förhållande till marknadens storlek

Om läkemedelsautomater på sikt användes av 15 procent av dospatienterna på de sex marknaderna skulle det motsvara cirka 183 600 automater.

Som jämförelse motsvarar en ARR om 22,5 MSEK cirka 2 680 aktiva Dosell, vid samma antagna månadsintäkt om 700 SEK per enhet. Det motsvarar cirka 1,5 procent av antalet automater i marknadsexemplet.

Beräkningen illustrerar förhållandet mellan bolagets kommunicerade ARR-nivå och den bredare marknadsmöjligheten. Den saknar tidsplan och är inte en prognos för marknadens utveckling eller ett separat enhetsmål för bolaget. Faktisk tillväxt beror på kundernas behov, finansiering och förmågan att genomföra införanden.

ARR-nivån i ett större marknadsperspektiv

Marknadsexempel: 1 224 000 dospatienter × 15 % = 183 600 automater

183 600
läkemedelsautomater i marknadsexemplet

≈2 680 Dosell
≈1,5 % av marknadsexemplet

≈22,5 MSEK ARR
vid 700 SEK per enhet och månad
2 680 × 700 SEK × 12 månader

Pilloxa

SaaS-plattform för digitala patientstödsprogram (Patient Support Programs)
Pilloxa är en svenskutvecklad, regulatoriskt godkänd SaaS-plattform som gör det möjligt för läkemedelsbolag att digitalisera sina patientstödsprogram – så kallade Patient Support Programs (PSPs).
Genom en kombination av mobilapp, molnplattform och smart hårdvara kan Pilloxa förbättra följsamheten till behandling, öka patienternas engagemang och ge läkemedelsbolag värdefulla insikter om hur deras behandlingar används i verkligheten.

Plattformen används för att skapa digitala patientresor som stärker både behandlingseffekt och livskvalitet. Pilloxa gör det möjligt att utbilda, motivera och följa upp patienter i realtid, och ger läkemedelsbolag tillgång till anonymiserad data om följsamhet, engagemang och resultat.
På så sätt bidrar Pilloxa till både bättre hälsa och mer datadrivna beslut i hela läkemedelskedjan.

Förbättrad följsamhet och snabbare lanseringar
Traditionella patientstödsprogram är ofta kostsamma och tidskrävande att utveckla. Med Pilloxa kan läkemedelsbolag lansera digitalt patientstöd på mindre än en månad – helt enligt gällande regelverk för dataskydd och medicinteknik.

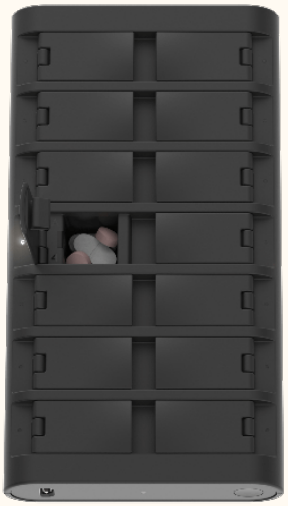
Kliniska samarbeten har visat att användning av Pilloxa kan öka följsamheten till behandling med upp till 14 procent över ett år, och att den genomsnittliga följsamheten bland användare ligger på över 92 procent.
För läkemedelsbolag innebär det både förbättrad behandlingskvalitet och mer robust data kring läkemedlens effekt.

Samarbeten och användningsområden
Pilloxa används idag i projekt och samarbeten med flera ledande läkemedelsbolag och forskningsinstitutioner, bland annat Bayer, Chiesi Germany och Sahlgrenska Universitetssjukhuset.
Plattformen används inom områden som hjärt-kärlsjukdomar, diabetes, sällsynta sjukdomar och autoimmuna tillstånd.

Pilloxa kan drivas som en fristående app för patienter eller integreras i läkemedelsbolagens befintliga system. Plattformen hanterar utbildningsinnehåll, påminnelser, behandlingsdata och patientinteraktioner – och är byggd för att kunna anpassas efter varje behandlingsområde.

En skalbar och regulatoriskt säker lösning
Pilloxa är framtagen för att vara flexibel och snabb att implementera – och kan användas av alla från små biotech-bolag till globala läkemedelskoncerner. Genom en white-label-lösning kan varje läkemedelsbolag lansera sin egen varumärkesanpassade patientapp, utan att behöva utveckla en egen teknisk plattform.

Pilloxa i korthet
- +14 % förbättrad följsamhet till behandling
- 92,5 % genomsnittlig följsamhet bland användare
- White-label SaaS-lösning för läkemedelsbolag
- Lanseringstid: under 1 månad
- Ger läkemedelsbolag realtidsdata om patienters behandling





Nyckeltal

KONCERNEN

TSEK	2026 juli-sept	2025 juli-sept	2026 jan-sept	2025 jan-sept	2025 jan-dec
Nettoomsättning	1 768	1 102	6 826	3 556	5 991
Rörelseresultat (EBIT)	-8 232	-3 273	-21 616	-11 069	-16 783
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-6 451	-2 297	-16 624	-8 130	-12 018
Resultat efter finansiella poster (EBT)	-8 302	-3 537	-22 465	-11 819	-16 790
Resultat per aktie före/efter utspädning, kr	-0,02	-0,01	-0,05	-0,04	-0,05
Eget kapital per aktie, kr	0,03	0,05	0,03	0,05	0,03
Soliditet %	35,4%	41,0%	35,4%	41,0%	32,8%
Aktiekurs på balansdagen, kr	0,31	0,45	0,31	0,45	0,48
Antal aktier vid periodens slut	440 977 746	365 214 432	440 977 746	365 214 432	370 486 350
Genomsnittligt antal utestående aktier	437 477 978	358 209 469	415 266 892	327 091 275	336 844 836
Genomsnittligt antal anställda	14	7	12	7	10
Antal anställda, vid periodens slut	14	10	14	10	10

Definitioner

Rörelseresultat (EBIT)
Resultat före finansnetto

Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)
Resultat före skatt, finansiella poster och avskrivningar

Resultat per aktie före utspädning
Resultat per aktie före utspädning beräknas genom att dividera resultat hänförligt till moderbolagets aktieägare med det vägda genomsnittliga antal utestående stamaktier under perioden.

Eget kapital per aktie
Eget kapital vid periodens slut dividerat med antal aktier vid periodens slut.

Soliditet
Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Genomsnittligt antal anställda
Genomsnitt av antal anställda under perioden omräknat till heltidstjänster.

Finansiell översikt

KONCERNEN

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, JULI-SEPTEMBER 2026

Koncernens nettoomsättning för kvartalet uppgick till 1 768 (1 102) TSEK. Jämförelseperioden omfattar inte den nederländska verksamheten, vars konsolidering förklarar ökningen på koncernnivå. I Sverige-segmentet, det vill säga Dosell AB inklusive försäljning utanför Sverige men exklusive Nederländerna, minskade nettoomsättningen från tidigare kvartalet. Minskningen beror delvis på att vissa kommuner har gått från direktupphandlade avtal och planerar att framöver göra avrop via Addas ramavtal. De aktuella affärerna har ännu inte tilldelats. Den främsta förklaringen till den lägre omsättningen är att vissa kunder erbjöds rabatterade priser under perioden med försenade leveranser, för att värna kundrelationerna. Samtidigt fortsätter bolagets säljpipeline att växa. Fortsatt omsättningsutveckling är beroende av att kommersiella möjligheter omsätts i avrop, leveranser och installationer. Den kommunicerade ARR-nivån om cirka 10 MSEK avser en annualiserad återkommande intäktstakt, medan nettoomsättningen avser intäkter redovisade under kvartalet och påverkas av tidpunkten för avrop, leveranser och installationer samt de priser som fakturerats under perioden.

Övriga rörelseintäkter för kvartalet uppgick till 0 TSEK (407). Minskningen beror på att avtalet om vidareuthyrning av bolagets lokaler avslutades vid utgången av 2025, vilket innebär att både intäkterna och motsvarande kostnader har upphört.

Handelsvaror för kvartalet uppgick till -955 TSEK (-527). Posten speglar främst förändringar i lagret samt hantering av Dosell-enheter inom leasingmodellen, där intäkterna genereras löpande under avtalsperioden.

Övriga externa kostnader för kvartalet uppgick till −2 503 TSEK (−1 464). Ökningen jämfört med samma kvartal föregående år beror främst på konsolideringen av den nederländska verksamheten samt satsningar på försäljning och marknadsaktiviteter. Jämfört med föregående kvartal har kostnaderna minskat från −3 041 TSEK. Förbättringen speglar det tidigare arbetet med att effektivisera system och arbetssätt.

Personalkostnaderna för kvartalet uppgick till −4 728 TSEK (−1 806). Ökningen jämfört med samma period föregående år beror främst på konsolideringen av den nederländska verksamheten och på att organisationen förstärkts inför kommande utrullningar. Personalen finns på plats för att genomföra dessa när de sker. Bolaget behöver fortsätta investera i rätt kompetens och kapacitet för att ta vara på den omfattande säljpipelinen och omsätta den i installationer och återkommande intäkter.

Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar för kvartalet uppgick till -1 781 TSEK (-976), hänförligt till balanserade utvecklingsutgifter för Dosell och avskrivningar av övervärde som uppstod vid förvärvet av den nederländska verksamheten.

Finansnettot för kvartalet uppgick till -70 TSEK (-264). Finansnettot för innevarande kvartal inkluderar valutaomräkning av skulder hänförliga till förvärvet av den nederländska verksamheten.

Skatt på periodens resultat för kvartalet uppgick till 115 TSEK (0) och avser förändring av uppskjuten skatt hänförlig till förvärvsrelaterade övervärden.

Resultatet för kvartalet uppgick till -8 187 TSEK (-3 537). Försämringen jämfört med motsvarande kvartal föregående år hänförs främst till konsolideringen av den nederländska verksamheten, en utökad organisation samt ökade satsningar på försäljning och marknad. Antalet anställda har ökat från 14 personer, jämfört med 10 personer den 30 september 2025, samtidigt som resultatet belastats av högre avskrivningar av förvärvsrelaterade övervärden, vilka inte påverkar EBITDA eller kassaflödet. Resultat per aktie uppgick till -0,02 SEK (-0,01).

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, JANUARI-SEPTEMBER 2026

Koncernens nettoomsättning för perioden januari–september uppgick till 6 826 TSEK (3 556). Jämförelseperioden omfattar inte den förvärvade nederländska verksamheten, vars konsolidering bidrar till ökningen på koncernnivå. Samtidigt har den operativa kapaciteten och säljpipelinen byggts upp snabbare än intäkterna, då flera planerade införanden och leveranser har förskjutits till efter sommaren. Den uppbyggda kapaciteten skapar förutsättningar för en högre leverans- och installationstakt under andra halvåret. En förbättrad lönsamhet förutsätter att pipelinen omsätts i fler aktiva enheter och ökade återkommande intäkter.

Övriga rörelseintäkter för perioden uppgick till 8 TSEK (1 234). Minskningen beror på att avtalet om vidareuthyrning av bolagets lokaler avslutades vid utgången av 2025, vilket innebär att både intäkterna och motsvarande kostnader har upphört.

Handelsvaror för perioden uppgick till -2 965 TSEK (-2 272) och avser främst lagerförändringar samt Dosell-enheter inom leasingupplägg, vilka genererar återkommande intäkter över tid.

Övriga externa kostnader för perioden uppgick till -8 235 TSEK (-4 646). Ökningen hänförs främst till konsolideringen av den nederländska verksamheten samt ökade satsningar på försäljning och marknadsaktiviteter för att stödja koncernens fortsatta tillväxt.

Personalkostnaderna för perioden uppgick till -12 207 TSEK (-5 981). Ökningen hänförs dels till konsolideringen av den nederländska verksamheten, dels till strategiska förstärkningar av organisationen för att öka koncernens försäljnings-, leverans- och tillväxtkapacitet. Antalet anställda vid periodens slut är 14 personer, vilket ger bolaget en starkare plattform för fortsatt expansion och hantering av ökade volymer. Bolaget behöver fortsätta investera i rätt kompetens och kapacitet för att ta vara på den växande säljpipelinen och omsätta den i installationer och återkommande intäkter.

Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar för perioden uppgick sammantaget till -4 992 TSEK (-2 939). Ökningen hänförs främst till avskrivningar av de övervärden som uppstod vid förvärvet av den nederländska verksamheten och påverkar inte EBITDA eller kassaflödet.

Finansnettot för perioden uppgick till -849 TSEK (-750). Utfallet hänförs främst till ej kassaflödespåverkande omvärderingar och valutaeffekter på långfristiga, icke räntebärande skulder kopplade till förvärvet av den nederländska verksamheten.

Skatt på periodens resultat uppgick till 337 TSEK (0) och avser förändring av uppskjuten skatt hänförlig till förvärvsrelaterade övervärden.

Periodens resultat uppgick till −22 128 TSEK (−11 819). Försämringen beror främst på att kostnadsbasen vuxit snabbare än intäkterna till följd av konsolideringen av den nederländska verksamheten, en förstärkt organisation och satsningar på försäljning och marknad. Samtidigt har planerade avrop, leveranser och installationer förskjutits, vilket påverkat intäkternas utveckling. Resultatet belastas även av högre förvärvsrelaterade avskrivningar och valutaeffekter, vilka till stor del inte påverkar kassaflödet. Resultat per aktie uppgick till −0,05 SEK (−0,04).

FINANSIELL STÄLLNING, KASSAFLÖDE OCH LIKVIDITET

Kassaflödet från den löpande verksamheten under kvartalet uppgick till -6 290 TSEK (-2 890). Försämringen jämfört med motsvarande period föregående år är främst hänförlig till den högre kostnadsbasen efter förvärvet av den nederländska verksamheten. Kvartalet påverkades även av större utbetalningar som inte återkommer varje kvartal utan endast avser detta kvartal. Dessa avsåg den årliga revisionsbetalningen, legala kostnader kopplade till optionsprogrammet och kvittningsemissionen hänförlig till det nederländska förvärvet samt arbetsgivaravgifter och skatt hänförliga till optionsprogrammet. Därutöver har inköp av Dosell-enheter bundit kapital inför kommande leveranser och installationer. Bolagets effektiviseringsarbete har samtidigt bidragit till lägre kostnader inom vissa områden.

Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -800 TSEK (2 630).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till -32 TSEK (4 283). Kassaflödet i jämförelseperiod avser främst nyemissioner.

Likvida medel vid periodens slut uppgick till 3 060 TSEK, jämfört med 1 673 TSEK per den 31 december 2025. Dosells inköp av Dosell-enheter har medfört kapitalbindning inför kommande leveranser och installationer. Dosell AB har säkerställt en checkräkningskredit om 5 MSEK för att stödja fortsatta enhetsinköp. Krediten var outnyttjad per den 30 september 2026.

Balansomslutningen vid kvartalets slut uppgick till 34 858 TSEK (40 198).

INVESTERINGAR OCH UTVECKLINGSUTGIFTER

Investeringar under kvartalet uppgick till 800 TSEK (180), främst hänförliga till balanserade utvecklingskostnader och omklassificering av enheter. Bolaget har investerat i plattformar för att möjliggöra ökad försäljning på fler marknader. Samtidigt har utvecklingen av Dosell fortsatt, med fokus på att stärka produktens kapacitet och anpassning för marknaden.

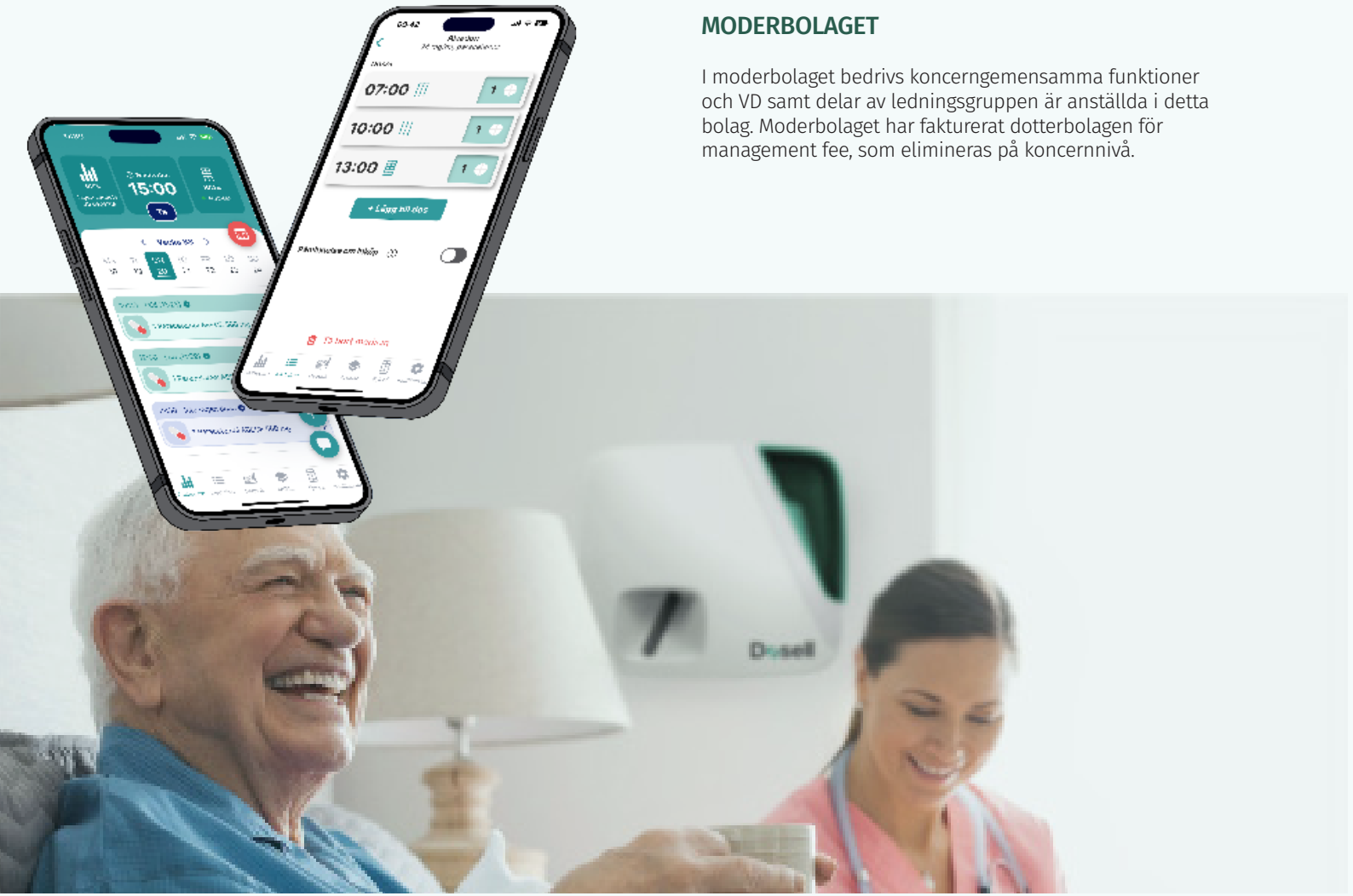
FORTSATT DRIFT

Koncernens förmåga att möta framtida likviditetsbehov är beroende av försäljningsutvecklingen och fortsatt kostnadskontroll. Efter tidigare produktionsförseningar har leveranserna av den nya generationens Dosell nu påbörjats, vilket skapar förutsättningar för att genomföra planerade kundinföranden och successivt öka de återkommande intäkterna.I takt med att fler enheter installeras och börjar faktureras förväntas intäkterna öka. Samtidigt bedöms kostnadsbasen minska genom pågående kostnadsåtgärder och effektiviseringar. Den samlade utvecklingen förväntas successivt förbättra koncernens resultat och kassaflöde.

Styrelsen följer löpande koncernens likviditetsutveckling och finansiella ställning. Baserat på nuvarande likvida medel, den säkerställda checkräkningskrediten om 5 MSEK i Dosell AB, aktuell likviditetsprognos samt förväntad försäljnings- och kostnadsutveckling bedömer styrelsen att koncernen har förutsättningar att möta sina likviditetsbehov under den kommande tolvmånadersperioden. Bedömningen förutsätter att planerade kundinföranden och ökade intäkter realiseras i huvudsak enligt prognos.Rapporten har därför upprättats enligt antagandet om fortsatt drift.

MODERBOLAGET

I moderbolaget bedrivs koncerngemensamma funktioner och VD samt delar av ledningsgruppen är anställda i detta bolag. Moderbolaget har fakturerat dotterbolagen för management fee, som elimineras på koncernnivå.



Resultaträkning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2026 juli-sept*	2025 juli-sept	2026 jan-sept	2025 jan-sept	2025 jan-dec
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 768	1 102	6 826	3 556	5 991
Övriga rörelseintäkter	0	407	8	1 234	1 635
Summa intäkter	**1 768**	**1 509**	**6 834**	**4 790**	**7 626**
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-955	-527	-2 965	-2 272	-3 587
Övriga externa kostnader	-2 503	-1 464	-8 235	-4 646	-6 882
Personalkostnader	-4 728	-1 806	-12 207	-5 981	-9 147
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-1 781	-976	-4 992	-2 939	-4 765
Övriga rörelsekostnader	-33	-9	-51	-21	-28
Summa kostnader	**-10 000**	**-4 782**	**-28 450**	**-15 859**	**-24 409**
Rörelseresultat	**-8 232**	**-3 273**	**-21 616**	**-11 069**	**-16 783**
Finansnetto	-70	-264	-849	-750	-7
Resultat efter finansiella poster	**-8 302**	**-3 537**	**-22 465**	**-11 819**	**-16 790**
Skatt på periodens resultat	115	0	337	0	114
PERIODENS RESULTAT	**-8 187**	**-3 537**	**-22 128**	**-11 819**	**-16 676**
Övrigt totalresultat					
Omräkningsdifferens	-10	0	66	0	-163
SUMMA TOTALRESULTAT FÖR PERIODEN	**-8 197**	**-3 537**	**-22 062**	**-11 819**	**-16 839**
Resultat per aktie före utspädning (kr)	**-0,02**	**-0,01**	**-0,05**	**-0,04**	**-0,05**

* Jämförelseperioden inkluderar inte den nederländska verksamheten, vilken har konsoliderats under innevarande år.

Finansiell ställning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2026 30-sep	2025 30-sep	2025 31-dec
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Balanserade utvecklingsutgifter	12 913	14 761	14 234
Kundavtal	9 065	10 559	10 265
Patent	50	7	0
Materiella anläggningstillgångar	5 504	4 172	4 425
Nyttjanderättstillgångar	273	251	0
Uppskjuten skattefordran	306	0	292
Omsättningstillgångar			
Varulager	2 012	3 042	2 230
Kundfordringar	696	938	797
Kortfristiga fordringar	979	1 620	1 719
Likvida medel	3 060	4 848	1 673
Summa tillgångar	**34 858**	**40 198**	**35 635**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital*	22 049	18 261	18 524
Övrigt tillskjutet kapital	157 193	138 044	137 995
Omräkningsreserv	-97	0	-163
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-166 798	-139 815	-144 671
Summa eget kapital	**12 347**	**16 490**	**11 685**
Långfristiga skulder			
Uppskjuten skatteskuld	1 827	1 879	2 164
Leasingskuld	192	0	0
Övriga långfristiga skulder**	8 430	13 710	12 873
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	0	63	63
Leasingskuld	86	270	0
Leverantörsskulder	2 248	898	1 805
Övriga kortfristiga skulder**	9 728	6 888	7 045
Summa skulder	**22 511**	**23 708**	**23 950**
Summa eget kapital och skulder	**34 858**	**40 198**	**35 635**

* Vid bolagstämman den 28 maj 2025 beslutades det att minska aktiekapitalet för avsättning till fritt eget kapital
** Övriga långfristiga skulder hänförs till förvärvet av den nederländska verksamheten och är räntefria.
*** Övriga kortfristiga skulder hänförs delvis till förvärvet av den nederländska verksamheten och är räntefria.

Förändringar i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2026 juli-sept	2025 juli-sept	2026 jan-sept	2025 jan-sept	2025 jan-dec
Ingående eget kapital	**17 127**	**10 344**	**11 685**	**9 728**	**9 728**
Totalresultat					
Periodens resultat	-8 187	-3 537	-22 128	-11 819	-16 676
Transaktioner med ägare					
Nyemission	0	10 000	19 703	19 230	19 230
Kvittningsemission	3 428	0	3 428	0	0
Emission med stöd av teckningsrätter	0	0	239	0	264
Emissionskostnader	-11	-317	-646	-649	-698
Övrigt totalresultat					
Omräkningsdifferens	-10	0	66	0	-163
Utgående eget kapital	**12 347**	**16 490**	**12 347**	**16 490**	**11 685**

Rapport över kassaflöden i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2026 juli-sept	2025 juli-sept	2026 jan-sept	2025 jan-sept	2025 jan-dec
Rörelseresultat	-8 232	-3 273	-21 616	-11 069	-16 783
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 673	976	4 841	2 939	5 114
Erhållen ränta m.m.	0	0	0	0	15
Erlagd ränta m.m.	4	-264	-27	-750	-760
Betald skatt	0	0	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-6 555	-2 561	-16 802	-8 880	-12 414
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet	265	-329	1 905	-2 738	-2 144
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-6 290	-2 890	-14 897	-11 618	-14 558
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-800	2 630	-2 905	2 329	2 149
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-32	4 283	19 170	11 987	11 932
Periodens kassaflöde	**-7 122**	**4 023**	**1 368**	**2 698**	**-477**
Likvida medel vid periodens början	10 163	825	1 673	2 150	2 150
Kursdifferenser i likvida medel	19	0	19	0	0
Likvida medel vid periodens slut	**3 060**	**4 848**	**3 060**	**4 848**	**1 673**

Rapportering per rörelsesegment

KONCERNEN

TSEK	2026 juli-sept	2025 juli-sept	2026 jan-sept	2025 jan-sept	2025 jan-dec
Externa intäkter					
Sverige	800	1 102	3 873	3 556	4 848
Nederländerna	968	0	2 953	0	1 143
	1 768	**1 102**	**6 826**	**3 556**	**5 991**
Direkta kostnader					
Sverige	-320	-527	-895	-2 272	-2 432
Nederländerna	-635	0	-2 070	0	-1 155
	-955	**-527**	**-2 965**	**-2 272**	**-3 587**
Täckningsbidrag					
Sverige	480	575	2 978	1 284	2 416
Nederländerna	333	0	883	0	-12
	813	**575**	**3 861**	**1 284**	**2 404**
Övriga poster					
Övriga rörelseintäkter	0	407	8	1 234	1 635
Övriga externa kostnader och övriga rörelsekostnader	-2 536	-1 473	-8 286	-4 667	-6 910
Personalkostnader	-4 728	-1 806	-12 207	-5 981	-9 147
	-7 264	**-2 872**	**-20 485**	**-9 414**	**-14 422**
Rörelseresultat före avskrivningar	**-6 451**	**-2 297**	**-16 624**	**-8 130**	**-12 018**

Resultaträkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2026 juli-sept	2025 juli-sept	2026 jan-sept	2025 jan-sept	2025 jan-dec
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	370	450	1 114	1 350	1 790
Övriga rörelseintäkter	0	405	0	1 210	1 614
Summa intäkter	**370**	**855**	**1 114**	**2 560**	**3 404**
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-772	-1 046	-3 196	-3 376	-4 507
Personalkostnader	-1 574	-822	-4 249	-2 772	-3 696
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	0	-13	0	-38	-41
Summa kostnader	**-2 346**	**-1 881**	**-7 445**	**-6 186**	**-8 244**
Rörelseresultat	**-1 976**	**-1 026**	**-6 331**	**-3 626**	**-4 840**
Finansnetto	-965	-230	-2 366	-950	-198
Resultat efter finansiella poster	**-2 941**	**-1 256**	**-8 697**	**-4 576**	**-5 038**
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	**-2 941**	**-1 256**	**-8 697**	**-4 576**	**-5 038**

Balansräkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2026 30-sep	2025 30-sep	2025 31-dec
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	0	4	0
Finansiella anläggningstillgångar	42 335	42 723	42 723
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	26 920	16 225	17 741
Kassa och bank	2 232	1 877	843
Summa tillgångar	**71 487**	**60 829**	**61 307**
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	22 049	18 261	18 524
Fritt eget kapital			
Överkursfond	156 512	137 602	137 553
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-122 742	-113 823	-114 284
Summa eget kapital	**55 819**	**42 040**	**41 793**
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	8 430	13 710	12 873
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	302	480	466
Övriga kortfristiga skulder	6 936	4 599	6 175
Summa skulder	**15 668**	**18 789**	**19 514**
Summa eget kapital och skulder	**71 487**	**60 829**	**61 307**

Redovisningsprinciper, risker och övrig information

FÖRETAGSINFORMATION

Koncernens verksamhet innefattar utveckling och marknadsföring av produkter som bidrar till en mer kvalitativ och säker hälso- och sjukvård i hemmet på såväl den svenska som den internationella marknaden. Koncernen utvecklar och säljer produkten Dosell, med syftet att främja tillförlitlig och säker medicinering samt bedriver utveckling och försäljning av medicintekniska hjälpmedlet den uppkopplade dosettasken Pilloxa för att förbättra följsamhet till medicinering.

Koncernens moderföretag, iZafe Group AB (org.nr 556762–3391), är ett publikt aktiebolag med säte i Stockholm, Sverige. Bolagets B-aktier är noterade på Nasdaq First North Growth Market. iZafe Group AB har tre helägda dotterbolag, dotterbolaget Dosell AB (org.nr 556898–3018), dotterbolaget Pilloxa AB (org.nr 559019-3354) och dotterbolaget i Nederländerna, Dosell BV (org.nr 93942362)

I denna rapport benämns iZafe Group AB (publ) antingen med sitt fulla namn eller som moderbolaget, och iZafe-koncernen benämns som iZafe eller koncernen. Alla belopp uttrycks i TSEK om inte annat anges.

PRINCIPER FÖR DELÅRSRAPPORTENS UPPRÄTTANDE

Koncernen tillämpar årsredovisningslagen och International Financial Reporting Standards (IFRS) sådana de antagits av EU samt RFR 1 Kompletterande redovisningsregler för koncerner vid upprättande av finansiella rapporter. Moderbolaget tillämpar årsredovisningslagen och RFR 2 Redovisning för juridiska personer vid upprättande av finansiella rapporter. Denna kvartalsrapport har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering. För detaljerad information om bolagets redovisningsprinciper hänvisas till den senaste publicerade årsredovisningen.

Förändringar av väsentliga redovisningsprinciper

Ett antal nya standarder och ändringar av standarder trädde i kraft för räkenskapsår som börjar den 1 januari 2026. Ingen av dessa bedöms ha någon inverkan på koncernens finansiella rapporter.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Bolagets styrelse har fakturerat konsulttjänster från egna bolag uppgående till 0 TSEK (0) för kvartalet. Utöver detta har koncernen inte gjort några affärer med närstående under rapportperioden utöver sedvanliga löner och ersättningar till företagsledningen.

FINANSIELLA RISKER

iZafe utsätts genom sin verksamhet för ett antal olika finansiella risker, till exempel marknadsrisk, kreditrisk, valutarisk och likviditetsrisk. Koncernens ledning och styrelse arbetar aktivt för att minimera dessa risker. En detaljerad redovisning av risker framgår i den senaste publicerade årsredovisningen.



VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Koncernens utveckling är beroende av att kommersiella avtal och kunddialoger omsätts i installationer och återkommande intäkter i förväntad takt. Implementering hos kommuner och andra vårdaktörer kan påverkas av bland annat budgetprocesser, upphandlingar och interna beslutsprocesser, vilket kan medföra att planerade installationer och intäkter förskjuts i tiden.

Dosells hårdvarubaserade affärsmodell med återkommande intäkter innebär att tillväxt kan kräva investeringar i produktion och lager innan motsvarande intäkter realiseras. Koncernen är därför exponerad mot risker kopplade till komponenttillgång, produktion, leveranstider och rörelsekapital samt är beroende av immateriella rättigheter och tekniska lösningar.

Koncernens framtida likviditetsbehov påverkas av försäljningsutveckling, kostnadskontroll och kapitalbindning i samband med tillväxt. En ökad produktions- och installationstakt kan medföra ett högre behov av rörelsekapital innan motsvarande återkommande intäkter realiseras. Styrelsen följer därför löpande likviditetsutvecklingen och anpassar produktionsplanering, kapitalbindning och kostnadsnivå efter bolagets finansiella förutsättningar. Extern rörelsekapitalfinansiering kan vid behov användas för att stödja kapitalbindning i samband med tillväxt.

SEGMENT

Koncernen har två segment; Sverige och Nederländerna.

iZAFE AKTIEN

iZafe har gett ut aktier i två aktieslag, A-aktier och B-aktier. B-aktien handlas på Nasdaq First North Growth Market. A-aktie medför tio röster per aktie och B-aktie medför en röst per aktie. Aktiekapitalet uppgick per den 30 september 2026 till 22 048 887,30 SEK fördelat på 600 000 A-aktier och 440 377 746 B-aktier, med ett kvotvärde om 0,05 SEK per aktie.

TECKNINGSOPTIONER

Koncernen har två utestående teckningsoptionsprogram.

LTIP 2026:I - Incitamentsprogram till VD, ledande befattningshavare och övriga anställda
LTIP 2026:I omfattar en serie av teckningsoptioner till Bolagets verkställande direktör, ledande befattningshavare, samt övriga anställda. LTIP 2026 omfattar sammanlagt högst cirka 23 952 638 teckningsoptioner, vilka tillsammans ger rätt att teckna högst 23 952 638 B-aktier.

Serien av teckningsoptioner ger rätt till teckning av B-aktier i Bolaget till kursen om 0,10 kronor per B-aktie, dock endast förutsatt att B-aktiens genomsnittliga aktiekurs under en period före första dagen för utnyttjande uppgår till minst 200% av volymvägd genomsnittlig aktiekurs (VWAP) under de tio handelsdagar som föregått årsstämman. Utnyttjandeperioden för teckningsoptionerna infaller under juni månad 2028. Vid fullt utnyttjande av teckningsoptioner utgivna inom ramen för LTIP 2026:I medför teckningsoptionerna en ökning av Bolagets aktiekapital med högst 1 197 631,90 kronor. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emission med mera.

LTIP 2026:II - Incitamentsprogram till styrelsens ledamöter
LTIP 2026:II omfattar 2 000 000 teckningsoptioner vilka ger rätt att teckna samma antal B-aktier i Bolaget till en teckningskurs om 0,10 kronor per B-aktie, dock endast förutsatt att B-aktiens genomsnittliga aktiekurs under en period före första dagen för utnyttjande uppgår till minst 200% av volymvägd genomsnittlig aktiekurs (VWAP) under de tio handelsdagar som föregått årsstämman. Utnyttjandeperioden för teckningsoptionerna infaller under juni månad 2028. Vid fullt utnyttjande av teckningsoptioner utgivna inom ramen för LTIP 2026:II medför teckningsoptionerna en ökning av Bolagets aktiekapital med högst 100 000 kronor.

Styrelseledamöter som deltog i programmet använde av bolagsstämman beslutat styrelsearvode, netto efter skatt, för betalning av teckningsoptioner, och eftergav resterande del av styrelsearvodet. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emission med mera.

Den maximala utspädningseffekten av optionsprogrammen uppgår till cirka 5,56 procent av det totala antalet aktier och cirka 5,49 procent av det totala antalet röster i bolaget.

REVISORSGRANSKNING
Denna rapport har inte varit föremål för granskning av iZafe Groups revisor.

CERTIFIED ADVISER
DNB Carnegie

KOMMANDE FINANSIELLA RAPPORTER

2027-02-16	Bokslutskommuniké, 2026
2027-04-29	Delårsrapport kvartal 1, 2027
2027-05-04	Årsredovisning 2026
2027-08-24	Delårsrapport kvartal 2, 2027
2027-11-02	Delårsrapport kvartal 3, 2027
2028-02-15	Bokslutskommuniké, 2027

Finansiella rapporter finns tillgängliga på bolagets hemsida, www.izafegroup.com, samma dag som de publiceras.

BOLAGSSTÄMMA
Årets bolagsstämma hålls den 27 maj 2027. Kallelse med mer information skickas ut senast fyra veckor innan stämman hålls.

FÖRSÄKRAN
Styrelsen och verkställande direktören försäkrar att delårsrapporten ger en rättvisande översikt av moderbolagets och koncernens verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Stockholm, 3 november 2026

iZafe Group AB (publ.)

Anders Segerström	VD
Richard Wolff	Styrelseordförande
Anna Håkansson	Styrelseledamot
Anna Nyquist	Styrelseledamot

KONTAKT

iZafe Group AB
David Bagares gata 3, 111 38 Stockholm
info@izafegroup.com
08-21 11 21
www.izafegroup.com