

1 januari – 31 mars 2026

Delårsrapport

Q1

 physitrack

Stabil lönsamhet, lansering av RTM och ett nytt kapitel i Nordamerika-expansionen

Investeraröversikt

Nyckeltal	Q1 2026	Q1 2025	YoY Δ	Q4 2025	QoQ Δ
Nettoomsättningen (€m)	3.2	3.1	3%	3.1	3%
Abonnemangsinträder som andel av omsättning (%)	96	95	1pp	97	-1pp
Justerat EBITDA (€m)	1.1	1.1	-3%	1.2	-7%
Justerat EBITDA-Marginal (%)	34	36	-2pp	37	-3pp
Justerat EBITDA efter CapEx (€m)	0.3	0.5	-30%	0.4	-19%
Fritt kassaflöde (€m) (kravarande verksamhet)	0.1	0.2	-68%	0.6	-90%
Lifecare ARR (€m)	11.8	11.2	5%	11.8	0%
Wellness ARR (€m)	0.8	1.0	-16%	0.9	-1%
Årsomsättningstakt (€m)	12.8	12.6	1%	12.6	1%
Koncernens Net Revenue Retention (NRR) (%)	99.3% (L) 95.2% (W)	99.7% (L) 99.3% (W)	↓ (minor)	99.5% (L) 95.4% (W)	↓ (minor)

VD-ord

Bästa aktieägare,

Q1 2026 fortsatte den stabila och lönsamma finansiella utvecklingen som Physitrack upprätthållit i över ett år. En justerad EBITDA om €1.1m och en EBITDA-marginal om 34% placerar oss stadigt bland de mest lönsamma bolagen i vår storleksklass inom digital hälso-SaaS, en position vi nu konsekvent har hållit under flera kvartal. Kassagenereringen förblir stark, och Koncernen går in i Q2 från en finansiellt stark position.

Jag är uppriktigt entusiastisk över vart innovationen har fört oss under kvartalet. Den mest betydande utvecklingen är den förestående kommersiella lanseringen av vår plattform för Remote Therapeutic Monitoring (RTM), planerad till Q2 2026. RTM utgör det största produktinitiativ vi tagit mot den nordamerikanska enterprise-marknaden sedan Bolagets grundande. Den för samman träningsordination, rörelseanalys, AI-driven dataanalys och automatiserad CMS-faktureringsintelligens i ett enda, integrerat kliniskt arbetsflöde. Vi för redan aktiva diskussioner med flera av våra större USA-baserade kunder inför lanseringen, och jag ser fram emot att uppdatera aktieägarna om utvecklingen under de kommande kvartalen.

Denna utveckling är ingen slump när den ses tillsammans med etableringen och den fortsatta uppbyggnaden av vår kommersiella närvaro i New York. Nordamerika har länge varit vår strategiskt viktigaste marknad för framtida tillväxt. Med dedikerad lokal kapacitet nu på plats, och en produktsvit som vi anser är verkligt differentierad, har vi grunden för att driva denna möjlighet med en övertygelse och intensitet vi inte tidigare kunnat tillämpa.

En ytterligare utveckling som jag är glad att kunna dela är att koncernen aktivt utvärderar och överväger att etablera en notering på OTCQX Best Market, som drivs av OTC Markets Group i USA. OTCQX är en välrenommerad handelsplattform för etablerade internationella bolag som vill göra sina aktier tillgängliga för amerikanska investerare, och processen använder vanligtvis ett standardiserat SEC-undantag som är tillgängligt för utländska emittenter. Våra befintliga rapporteringskrav som noterat bolag på Nasdaq First North Premier, publicerade på engelska, förväntas uppfylla transparenskraven inom detta ramverk.

Även om detta arbete pågår och är föremål för vidare utvärdering, skulle en eventuell notering inte innebära någon kapitalanskaffning och vår notering på Nasdaq First North skulle förbli helt opåverkad. Vi bedömer att detta, om det genomförs, kan utgöra ett naturligt steg i takt med att vi fortsätter att bygga vår kommersiella närvaro i Nordamerika och bredda koncernens investerarbas.

Jag vill vara rak mot aktieägarna om vår intäktstillväxt under senare tid. Den har legat under våra ambitioner. Under en period med betydande intern omstrukturering, nödvändig och värdeskapande men resurskrävande, hade vår kommersiella organisation inte strukturen eller skalan för att fullt ut dra nytta av kvaliteten i vårt produktbjudande. Det är nu åtgärdat. Vi har byggt om det kommersiella teamet, förfinat vår go-to-market-strategi och har börjat se resultatet av arbetet översättas till nya enterprise-affärer. Jag är övertygad om att denna positiva trend kommer att bli allt mer synlig under de kommande kvartalen.

Detta är också en exceptionell tid att vara ett mjukvarubolag. Den hastighet med vilken kraftfulla nya verktyg blir tillgängliga, verktyg som vi aktivt tagit i bruk sedan 2022, accelererar vår förmåga att bygga, iterera och driftsätta produkt i en takt som hade varit omöjlig för bara två år sedan. Kontraintuitivt har vår innovationstakt ökat sedan omstruktureringen av teamet, inte minskat. Vi gör mer, och bättre, med en slimmare organisation. Detta syns redan i vår marginalprofil. När det börjar översättas tydligare i intäktstillväxt anser jag att vi lägger grunden för en verkligt övertygande scale-up-berättelse inom digital hälsa.

Ambitiösa intäktsmål och produktfärdplaner är på plats för de kommande kvartalen. Jag ser fram emot att gå in i vad jag tror blir en ny tillväxtfas för Physitrack, stödd av det starkaste kommersiella och produktinriktade teamet vi haft sedan Bolaget grundades, och den mest fokuserade produktstrategi vi någonsin tagit till marknaden.

Tack för ert fortsatta förtroende och stöd. Jag tror att det bästa ligger framför oss.

Med vänliga hälsningar,



Henrik Molin, VD och medgrundare
Physitrack PLC

Sammanfattning från VD

En stabil inledning på året, där underliggande tillväxt är starkare än vad rapporterade siffror visar

Q1 2026 inledde året positivt, där Koncernen rapporterar fortsatt intäkstillväxt, stabil lönsamhet och en förstärkt kommersiell plattform. Rapporterad nettoomsättning ökade med 3% jämfört med föregående år till EUR 3.2m. På konstant valutabas uppgick tillväxten till 6%, där cirka hälften av den underliggande momentum absorberades av effekten av en försvagad amerikansk dollar och kopplade valutor under kvartalet. Valutaeffekter är inte lika uttalade på nivån justerad EBITDA, vilket innebär att valutarörelser påverkar rapporterad nettoomsättning men inte går igenom till lönsamheten. Abonnemangsinträder utgjorde 96% av total nettoomsättning, en ytterligare förbättring jämfört med föregående år.

Det rapporterade licensantalet på 66,772 återspeglar en minskning om cirka 1,900 licenser jämfört med föregående år, vilket kräver sammanhang. Rörelsen är huvudsakligen hänförlig till churn av en enskild stor kund i februari 2026, som hade ett betydande antal licenser till historiskt fördelaktiga villkor inom ett långvarigt kommersiellt arrangemang och fattade ett strategiskt beslut att utveckla en egen lösning. Denna kund motsvarade cirka EUR 8k i månatliga återkommande intäkter. Värt att notera är att Koncernens genomsnittliga månadsvisa churn trots denna förlust låg stabilt på 1.0%, i linje med föregående år, vilket speglar den underliggande stabiliteten i den bredare kundbasen.

Att Koncernen levererade oförändrad kvartalsvis nettoomsättning trots denna churn är ett direkt bevis på kvaliteten i de nya affärer som tecknas: ersättande licenser har tecknats till väsentligt högre prisnivåer, vilket direkt återspeglas i ARPL som ökade med 9% jämfört med föregående år till EUR 177. Investerare bör läsa minskningen i licensantalet i detta sammanhang snarare än som en indikator på bredare kundförluster.

Lönsamhet bibehållen under en investeringsperiod

Justerad EBITDA uppgick till EUR 1.1m för kvartalet, med en marginal om 34%, jämfört med 36% i Q1 2025. Den modesta utspädningen jämfört med föregående år speglar en medveten ökning av rörelsekostnader, huvudsakligen investeringen i att bygga ut sälj- och marknadsorganisationen för att stödja accelerationen av tillväxten i Nordamerika, den kommersiella lanseringen av RTM och fortsatt expansion inom EMEA och Övriga världen. Koncernens underliggande operativa effektivitet förblir stark, understödd av den AI-aktiverade, slimmade driftmodell som etablerades genom omstruktureringsprogrammet 2025, och ledningen förväntar sig att marginalen återhämtas när den inkrementella kommersiella investeringen börjar översättas till intäkstillväxt under återstoden av 2026.

Rättstvist förlikad

Under kvartalet nådde Koncernen en utomrättslig förlikning som löste en långvarig rättstvist med en leverantör. En avsättning om EUR 171k hade tidigare redovisats och rapporterats per den 31 december 2025. Den slutliga överenskomna förlikningen om EUR 300k har resulterat i en ytterligare kostnad om EUR 129k som redovisats inom jämförelsestörande poster i Q1 2026. Förlikningen kommer att regleras i lika stora månatliga delbetalningar under april till juli 2026. Ärendet är nu fullt avslutat utan ytterligare villkorad exponering.

Lifecare presterar väl med förbättrad intäktskvalitet

Lifecare levererade en intäkstillväxt om 6% jämfört med föregående år till EUR 2.9m, med ARR om EUR 11.8m motsvarande 5% tillväxt jämfört med föregående år. ARPL ökade till EUR 177, vilket speglar fortsatt prisoptimering över kundbasen. SaaS-bruttomarginalen återhämtade sig till 89.7% och affärsområdet bibehöll sin månadsvisa churn om 1.0%.

Wellness återvänder till lönsamhet

Affärsområdet Wellness levererade en justerad EBITDA om EUR 117k i Q1 2026, en förbättring om 2% jämfört med föregående år och en positiv operativ milstolpe efter den strategiska omstruktureringen. En nettoomsättning om EUR 328k speglar den planerade utgången av äldre grundarkopplade avtal när Champion Health svänger mot en skalbar enterprise-modell. ARPL ökade med 47% jämfört med föregående år till EUR 13, vilket bekräftar övergången mot mer värdefulla kundrelationer.

RTM-lansering och Nordamerika-expansion

Koncernen förbereder den kommersiella lanseringen av sin plattform för Remote Therapeutic Monitoring (RTM) i Q2 2026, med aktiva diskussioner pågående med flera av våra större USA-baserade kunder. RTM introducerar en användningsbaserad intäktskomponent vid sidan av den befintliga abonnemangsmodellen och, kritiskt, positionerar om Physitrack som ett intäktsgenererande verktyg för amerikanska kliniker snarare än en mjukvarukostnad. Med 6,264 aktiva amerikanska licenser idag bedömer Koncernen att RTM utgör en betydande tillväxtpotential på medellång sikt. Viktigt är att RTM representerar mer än en produktexpansion, den introducerar ett nytt intäktslager som positionerar om Physitrack från en mjukvarukostnad till en intäktsmöjliggörande partner för amerikanska kliniker, med potential att öka intäkten per kund genom såväl mer värdefulla abonnemang som användningsbaserade komponenter i takt med ökad adoption. Intäktseffekten förväntas byggas upp successivt under de 12 till 18 månaderna efter lanseringen.

Likvida medel, likviditet och utsikter

Operativt kassaflöde från kvarvarande verksamhet uppgick till EUR 0.9m (EUR 1.0m) under kvartalet. Fritt kassaflöde om EUR 0.1m ligger på liknande nivå som jämförelseperioden föregående år. Tillgänglig likviditet per den 31 mars 2026 uppgick till EUR 1.9m, bestående av likvida medel om EUR 0.4m och en outnyttjad kreditfacilitet om EUR 1.5m. Koncernen går in i Q2 2026 med tydliga prioriteringar: accelerera kommersiell exekvering i Nordamerika, leverera RTM-lanseringen och bibehålla den förbättrade marginal- och kassadisciplinen som etablerades under 2025.

Lifecare – Sammanfattning per affärsområde

Finansiell utveckling (Kvartal och år till dags dato)

Metric	Q1 2026	Q1 2025	YoY Δ
Nettoomsättning (€)	2,914,072	2,753,725	6%
SaaS-intäkter (€)	2,743,890	2,582,611	6%
Genomsnittligt antal licenser	66,772	68,699	-3%
ARPU (€)	176.5	163.4	8%
Custom App Maintenance Revenue (€)	159,037	145,589	9%
Custom Set-up intäkter (€)	11,145	25,525	-56%
Rörelsekostnader (OPEX) (€)	(1,566,574)	(1,448,124)	8%
Justerat EBITDA (€)	1,347,498	1,305,601	3%
Justerat EBITDA-marginal (%)	46	47	-1pp
Av- och nedskrivningar (D&A) (€)	662,996	762,828	-13%
Justerat EBIT (€)	684,502	542,773	26%
Investeringar (CapEx) (€)	(734,895)	(617,623)	19%
Justerat EBITDA efter CapEx (€)	612,602	687,977	-11%
Justerat EBITDA efter CapEx-marginal (%)	21	25	-4pp

SaaS-nyckeltal (Kvartal)

KPI	Q1 2026	Q4 2025	Q1 2025	YoY Δ	QoQ Δ
ARR (€m)	11.8	11.8	11.2	5%	0%
Kundtillväxt (%)	-3.2%	0.5%	1.1%	N/A	N/A
ARPL (€)	177	171	162	9%	3%
CLTV (€)	2,355	2,341	2,149	10%	1%
Genomsnittlig månadsvis churn (%)	-1.0%	-1.0%	-1.0%	-pp	-pp
NRR (%)	99.3%	99.5%	99.7%	-0.4pp	-0.2pp
SaaS-bruttomarginal (%)	89.7%	86.2%	91.1%	-1.4pp	3.5pp

Kommentar:

- Nettoomsättningen ökade med 6% jämfört med föregående år till EUR 2.9m, där SaaS bidrog med EUR 2.7m (96%), vilket förstärker affärsområdets stabila, återkommande intäktsbas.
- ARR om EUR 11.8m (+4.9% jämfört med föregående år, +0.0% jämfört med föregående kvartal).
- ARPL ökade med 8.8% jämfört med föregående år till EUR 177, i linje med den fortsatta trenden av prisoptimering.
- SaaS-bruttomarginal om 89.7% har återhämtat sig (+3.5pp jämfört med föregående år, -1.4pp jämfört med föregående kvartal) efter en kostnadskonsolidering av server- och programvarurelaterade kostnader.
- Justerat EBITDA efter CapEx om EUR 0.6m (-11% jämfört med föregående år), vilket speglar ökningen av kapitalinvesteringar för att stödja hållbara tillväxtplaner.
- Affärsområdet Lifecare fortsätter sin stabila tillväxt samtidigt som den genomsnittliga månadsvisa churn hålls låg (-1.0%).
- Licens- och kundantal påverkades av churn av en stor enterprise-kund på kraftigt rabatterade villkor, snarare än av underliggande efterfrågesvaghet. Detta har motverkats av tillkommande kunder med högre värde, vilket driver ökad ARPL och förbättrad intäktskvalitet inom Lifecare.

Wellness division - sammanfattning

Finansiell utveckling (Kvartal och år till dags dato)

Metric	Q1 2026	Q1 2025	YoY Δ
Nettoomsättning (€)	328,119	386,062	-15%
SaaS-intäkter	210,236	252,697	-17%
Genomsnittligt antal licenser	67,353	117,580	-43%
ARPU (€)	12.6	8.6	46%
Engångsintäkter (€)	117,883	133,365	-12%
Rörelsekostnader (OPEX) (€)	(210,785)	(271,452)	22%
Justerat EBITDA (€)	117,334	114,610	2%
Justerat EBITDA-marginal (%)	36	30	6pp
Av- och nedskrivningar (D&A) (€)	85,349	121,110	-30%
Justerat EBIT (€)	31,985	(6,500)	592%
Investeringar (CapEx) (€)	(30,885)	(46,986)	-34%
Justerat EBITDA efter CapEx (€)	86,449	67,624	28%
Justerat EBITDA efter CapEx-marginal (%)	26	18	8pp

SaaS-nyckeltal (Kvartal)

KPI	Q1 2026	Q4 2025	Q1 2025	YoY Δ	QoQ Δ
ARR (€m)	0.8	0.9	1.0	-16%	-1%
Kundtillväxt (%)	0%	-34%	1%	N/A	N/A
ARPL (€)	13	13	9	47%	0%
CLTV (€)	67,567	37,978	118,115	-43%	78%
Genomsnittlig månadsvis churn (%)	-4.5%	-4.3%	-0.7%	-3.8pp	-0.2pp
NRR (%)	95.2%	95.4%	99.3%	-4.1pp	-0.2pp
SaaS-bruttomarginal (%)	74.7%	80.8%	77.3%	-2.6pp	-6.1pp

Kommentar:

- ARR uppgick till 0,8 MEUR (-16,2 procent jämfört med föregående år och -0,9 procent jämfört med föregående kvartal), vilket återspeglar planerat upphörande av äldre, grundarrelaterade avtal i samband med att affärsområdet ompositioneras mot mer lönsamma enterprise-kunder.
- ARPL ökade med 46,9 procent jämfört med föregående år till 13 euro, vilket tydligt visar förflyttningen mot mer värdeskapande och skalbara företagsrelationer.
- SaaS-bruttomarginalen uppgick till 74,7 procent (-2,6 procentenheter jämfört med föregående år och -6,1 procentenheter jämfört med föregående kvartal), vilket reflekterar lägre intäktsnivåer under perioden.

Finansiell sammanfattning för Koncernen

Q1 2026 präglades av fortsatt förbättring i Physitracks finansiella kvalitet och kassagenerering. Den rapporterade omsättningen ökade med 3 procent jämfört med föregående år, vid jämförelse av kvarvarande verksamhet. I konstant valuta uppgick tillväxten till 6 procent jämfört med föregående år.

Koncernen upprätthöll fortsatt starka nyckeltal, med justerad EBITDA om 1,1 MEUR och kassaflöde från den löpande verksamheten i kvarvarande verksamhet om 0,9 MEUR, samtidigt som en omfattande omstrukturering genomfördes med en minskning av personalstyrkan om 56 procent jämfört med föregående år. Detta återspeglar koncernens fokus på ökad effektivitet och skalbarhet, där avancerade AI-baserade verktyg har använts för att automatisera processer i hela verksamheten.

Metric	Q1 2026	Q1 2025	YoY Δ
Nettoomsättning (€m) (rapporterad)	3.2	3.1	3%
Constant currency revenue (€m)	3.3	3.1	6%
EBITDA (€m)	0.9	0.7	28%
Justerat EBITDA (€m)	1.1	1.1	-3%
EBITDA – CapEx (€m)	0.2	0.1	146%
Justerat EBITDA – CapEx (€m)	0.3	0.5	-30%
Kassaflöde från den löpande verksamheten (kvarvarande verksamhet) (€m)	0.9	1.0	-7%
Fritt kassaflöde (kvarvarande verksamhet) (€m)	0.1	0.2	-68%
Periodens resultat efter skatt (€m)	0.1	(0.4)	116%
ARR per anställd	350,780	151,074	132%

Remote Therapeutic Monitoring (RTM) En ny tillväxtvektor för Physitrack

KOMMER SNART
Q2 2026
LANSERING

RTM möjliggör för kliniker att på distans följa patienters följsamhet till terapi och att generera ersättningsbar intäkt genom etablerade CMS-ersättningskoder, levererat via Physitrack-plattformen.

NYCKELBEGREPP

RTM - Remote Therapeutic Monitoring

Fjärrövervakning av patienters följsamhet till terapi och behandlingsrespons baserad på icke-fysiologiska data, i kombination med kliniska hanteringstjänster som debiteras via CMS CPT-koder.

HEP - Home Exercise Prescription

Physitracks kärnprodukt, som används av kliniker världen över för att ordinera och leverera personligt anpassade träningsprogram till patienter via Physitrack-appen.

CEU - Continuing Education Units

Certifierade fortbildningspoäng via PT Courses (Physitrack Courses), koncernens on-demand-plattform för kontinuerlig utbildning för vårdpersonal.

CMS - Centers for Medicare and Medicaid Services

Den amerikanska federala myndigheten som ansvarar för administrationen av Medicare och Medicaid. CMS fastställer CPT-ersättningskoder och ersättningsnivåer som kliniker använder för att debitera RTM-tjänster.

Vad är RTM?

Vård på distans utanför kliniken

RTM möjliggör för fysioterapeuter att följa patienters utveckling mellan besök, genom att samla in data om följsamhet till terapi, utfallsmått och smärtnivåer via Physitracks patientapp.

CMS-ersatt fakturering för kliniker

De amerikanska Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) har etablerat särskilda CPT-koder för RTM-tjänster. Dessa koder gör det möjligt för kliniker och vårdssystem att fakturera CMS direkt och generera inkrementella intäkter från befintliga patientrelationer.

En naturlig förlängning av Physitrack

Physitracks HEP-plattform, kliniska arbetsflöden och patientapp utgör infrastrukturen för RTM. RTM-modulen tillför automatiserad faktureringslogik och övervakningspaneler ovanpå befintliga arbetsflöden.

Ingen ytterligare hårdvara krävs

Till skillnad från fjärrövervakning av fysiologiska data använder RTM den befintliga patientappen för datainsamling. Inga wearables eller nya enheter krävs, vilket gör införandet enkelt för befintliga Physitrack-kunder.

HUR DET FUNGERAR



De faktureringskoder som beskrivs på följande sida skickas in av kliniker och vårdssystem direkt till CMS. Physitrack fakturerar inte CMS. Physitrack tillhandahåller plattformen, verktygen och arbetsflödesinfrastrukturen som gör det möjligt för kliniker att generera och fånga denna intäkt. Physitracks intäkter kommer från licensiering av RTM-plattformen till dessa kliniker, inte från CMS-ersättningar.

RTM-FAKTURERINGSKODER - VAD KLINIKEN KAN TJÄNA

Följande CPT-koder är tillgängliga för legitimerade kliniker och vårdssystem i USA. Dessa **debiteras av kliniken direkt till CMS** och representerar de intäkter som Physitracks plattform möjliggör för dess kunder att generera. Physitrack är inte den fakturerande parten. Genom att förse kliniker med verktyg för att uppfylla dessa faktureringskrav omvandlas Physitrack från en mjukvarukostnad till ett **intäktsgenererande** verktyg för sina kunder.



PATIENT-/ENHETSGRUPP (KLINIKENS FAKTURERING)

98975	Initial uppsättning och patientutbildning	\$21.71
98985	Enhetsregistrering: 2 till 15 övervakade dagar	\$39.75
98977	Enhetsregistrering: 16 till 30 övervakade dagar	\$39.75

TREATMENT MANAGEMENT GROUP (CLINIC BILLING)

98979	10 till 19 min RTM-behandlingstid	\$26.05
98980	De första 20 minuterna RTM-behandlingstid	\$53.77
98981	Varje ytterligare 20 minuter	\$41.08

Ersättningsnivåerna avser nationella Medicare-genomsnitt som faktureras av kliniker till CMS. Den faktiska ersättningen varierar beroende på geografiskt område, vårdenhetens typ och löneindex. Koderna för 2026 introducerar lägre trösklar för fakturering, vilket utökar den fakturerbara patientpopulationen för kliniker. Dessa belopp representerar klinikernas intäkter som möjliggörs av Physitracks plattform, inte Physitracks egna intäkter.

GTM-SKIFTET: FRÅN KOSTNAD TILL INTÄKTMÖJLIGGÖRARE

FÖRE RTM

Physitrack som en kostnad

Physitrack utvärderas som en klinisk mjukvarukostnad. Inköpsbeslut går via upphandling och budgetgodkännande. Värdeargumentet bygger på klinisk effektivitet, patientutfall och tidsbesparingar. Införandet kan vara långsamt, och budgettryck kan sätta förnyelser i riskzonen.



MED RTM

Physitrack som en intäktsmöjliggörare

Physitrack utvärderas nu som ett intäktsgenererande verktyg. Kliniker och vårdssystem kan direkt kompensera licenskostnaden mot de CMS-ersättningar som plattformen hjälper dem att frigöra. Värdeargumentet blir kvantifierbart i monetära termer, vilket accelererar beslutsfattandet och stärker förnyelsedialogen.

Kortare säljcykler

När en produkt betalar för sig själv genom mätbara intäkter går upphandlingsprocessen snabbare. RTM ger säljteam ett tydligt ROI-argument i stället för en kvalitativ värdeargumentation.

Starkare kundretention

Kunder som genererar intäkter via Physitrack RTM har strukturellt lägre sannolikhet att churn:a. Plattformen blir integrerad i klinikens faktureringsflöde, inte enbart i dess kliniska arbetsflöde.

Större affärsstorlekar

RTM möjliggör ett premiumerbjudande med ett högre pris per användare. I kombination med ett tillägg per patient ökar den totala intäkten per kund i takt med att användningen fördjupas inom kundens behandlarbas.

För investerare utgör detta kärnan i RTM-möjligheten. Physitrack lägger inte enbart till en ny funktion, utan ompositionerar sig på den amerikanska marknaden som en intäktsinfrastrukturpartner för kliniker och vårdssystem. I en marknad där vårdgivare möter ökande krav på att påvisa avkastning på teknikinvesteringar utgör en plattform som synligt genererar ersättningsbara intäkter ett fundamentalt annorlunda och mer försvarbart kommersiellt erbjudande.

MARKNADEN OCH DEN KOMMERSIELLA MÖJLIGHETEN FÖR KLINIKER

Nedanstående siffror illustrerar omfattningen av de intäkter som kliniker och vårdssystem i USA kan generera genom att använda Physitrack för att uppfylla RTM-faktureringskrav. De representerar den ekonomiska möjlighet som Physitrack möjliggör för sina kunder och fungerar som en indikator på det värdeerbjudande som koncernen nu kan föra in i enterprise-försäljningsdialoger i USA.

USA-MARKNADEN 2023

\$10.4m

Traditionella Medicare-utgifter för RTM hos kliniker. Marknaden befinner sig i en tidig adoptionsfas och växer snabbt i takt med att den kliniska medvetenheten ökar.

PILOTKUND (USA)

\$9,614

Uppskattad månatlig ersättning till kliniken vid full adoption, baserat på 23 nya programregistreringar under en enskild sjukdagsperiod.

KLINIKINTÄKT PER PATIENT

>\$150

Individuella ersättningsanspråk från kliniker under den första månaden kan överstiga 150 USD per Medicare-patient som registreras, beroende på antal övervakade dagar och behandlingstid.

Källa:

*Peterson Center on Healthcare (april 2025). Ersättningsnivåer avser nationella genomsnitt och varierar beroende på geografiskt område och vårdenhetstyp.

*Illustrativ beräkning baserad på en kunds pilotdata.

PHYSITRACKS RTM-LÖSNING

Physitracks RTM-plattform är fullt integrerad i befintliga kliniska arbetsflöden. Patientdata flödar från appen in i en RTM-dashboard och, för amerikanska enterprise-kunder, direkt in i deras patienthanteringssystem (PMS) via automatiserade rapporter och dataflöden. Vi för närvarande aktiva diskussioner med flera av våra större USA-baserade kunder inför den kommersiella lanseringen under Q2 2026.

RTM Dashboard

Klinikövergripande vy över registrerade patienter, status för CPT-kodberättigande, intäktsposition samt påminnelser för patienter nära faktureringsströsklar.

Patientnivåövervakning

Episodöversikt, spårning av övervakade dagar, följsamhetsdata, svar från mikroundersökningar samt loggad behandlingstid per patient.

PMS Integration

Automatiserade rapporter och dataflöden som skrivs direkt in i kundens patienthanteringssystem och integrerar RTM sömlöst i befintliga arbetsflöden på sjukhus och kliniker.

PLANERAD

Motion Capture

Kamerabaserad rörelsespårning som är utformad för att guida patienter genom övningar med feedback i realtid om utförandet. Tillgänglighet är föremål för slutlig bekräftelse inför lansering.

EFTER LANSERING

AI-driven analys

Planerad funktionalitet för att synliggöra insikter om patientengagemang och stödda kliniskt beslutsfattande. Funktionen är under utveckling och kommer inte att vara tillgänglig vid lanseringen under Q2 2026.

PT Courses (CEU credits)

On-demand certifierade fortbildningspoäng för vårdpersonal, paketerade tillsammans med HEP och RTM i erbjudandet för den amerikanska marknaden.

HUR RTM GENERERAR INTÄKTER FÖR PHYSITRACK

Endast USA. RTM är ett USA-specifikt kommersiellt initiativ. CMS-faktureringskoder gäller uteslutande inom det amerikanska hälso- och sjukvårdssystemet, vilket förstärker Physitracks strategiska fokus på att accelerera tillväxten i Nordamerika, dess största och mest högpotentiala marknad.

Genom att möjliggöra för kvalificerade kliniker att generera CMS-ersättningar skapar Physitrack det kommersiella ramverket för två kompletterande egna intäktströmmar. Prissättningen för enterprise-kunder fastställs individuellt och återspeglar omfattningen och strukturen i varje kundrelation.

RECURRING SAAS

1. USA-bundlad licens

Den fullständiga produktportföljen i USA, bestående av HEP, RTM och PT Courses (CEU-poäng), erbjuds som en samlad paketlicens per användare och månad. Detta innebär ett premium jämfört med priset för en fristående HEP-licens, vilket återspeglar det ytterligare kommersiella värde som RTM tillför. Prissättningen fastställs kommersiellt för varje enskild enterprise-kund.

ANVÄNDNINGSBASERAD

2. Tilläggsavgift per RTM-patient

Utöver den månatliga licensavgiften tar Physitrack ut en tilläggsavgift per patient för varje aktiv RTM-episod. Detta är en användningsbaserad, rörlig intäktskomponent, skild från koncernens kärnmodell för SaaS-abonnemang. Den växer i takt med klinisk användning och patientregistreringar, och investerare bör notera att den kommer att uppvisa en annan utvecklingsprofil än den återkommande abonnemangsbasen i takt med att den skalar.

Införandet av användningsbaserade RTM-intäkter utgör en avsiktlig och stegvis utveckling av Physitracks intäktsmodell. Koncernens kärna av återkommande SaaS-abonnemangsintäkter förblir den primära intäktsdrivaren. Intäkter från RTM-tilläggsavgifter förväntas över tid växa som ett kompletterande lager i takt med att den kliniska användningen ökar inom den amerikanska kundbasen.

6,000+

Aktiva licenser i USA idag, utgångspunkt för RTM-adoption

\$387m

RTM-marknadsstorlek i USA (estimat för 2024). Förväntas växa med 17,2 % per år fram till 2030

US No.1

Nordamerika är Physitracks största och primära tillväxtmarknad

Den strategiska möjligheten: Den amerikanska RTM-marknaden utgör en betydande och snabbt växande adresserbar möjlighet för Physitrack. Med en total marknadsstorlek i USA uppskattad till cirka 387 miljoner USD år 2024 och en årlig tillväxt om 17,2 % går Physitrack in på denna marknad i ett tidigt adoptionskede, med en etablerad kundbas, en integrerad plattform och ett differentierat enterprise-erbjudande.¹ RTM tillför två tydliga tillväxt drivare för den amerikanska verksamheten. För det första ökar den intäkten per befintlig licensierad användare genom premiererbjudandet och tilläggsavgiften per patient, utan behov av nya licensförsäljningar. För det andra skapar den ett starkt incitament för nya amerikanska enterprise-kunder att implementera Physitrack i större skala. Med över 6 000 aktiva licenser i USA idag som utgör en omedelbar bas för merförsäljning fungerar RTM både som ett **retentions- och intäktsexpansionsverktyg** inom den befintliga kundbasen och som en **drivkraft för nykundsanskaffning** i takt med att marknaden accelererar genom 2026 och framåt.

¹ Grand View Research, U.S. Remote Therapeutic Monitoring Market Size, Share and Trends Analysis Report, Report ID: GVR-4-68040-537-2, 2025. Available at grandviewresearch.com. Market size estimated at \$386.89 million in 2024, projected CAGR of 17.2% through 2030.

ADOPTIONSUTSIKTER: VAD MAN KAN FÖRVÄNTA SIG OCH NÄR



RTM-marknaden befinner sig i en tidig adoptionsfas. Physitrack investerar nu för att positionera sig i framkant i takt med att den bredare adoptionen accelererar. Intäktseffekten förväntas byggas upp successivt under de 12 till 18 månader som följer efter lanseringen, snarare än att materialiseras omedelbart.

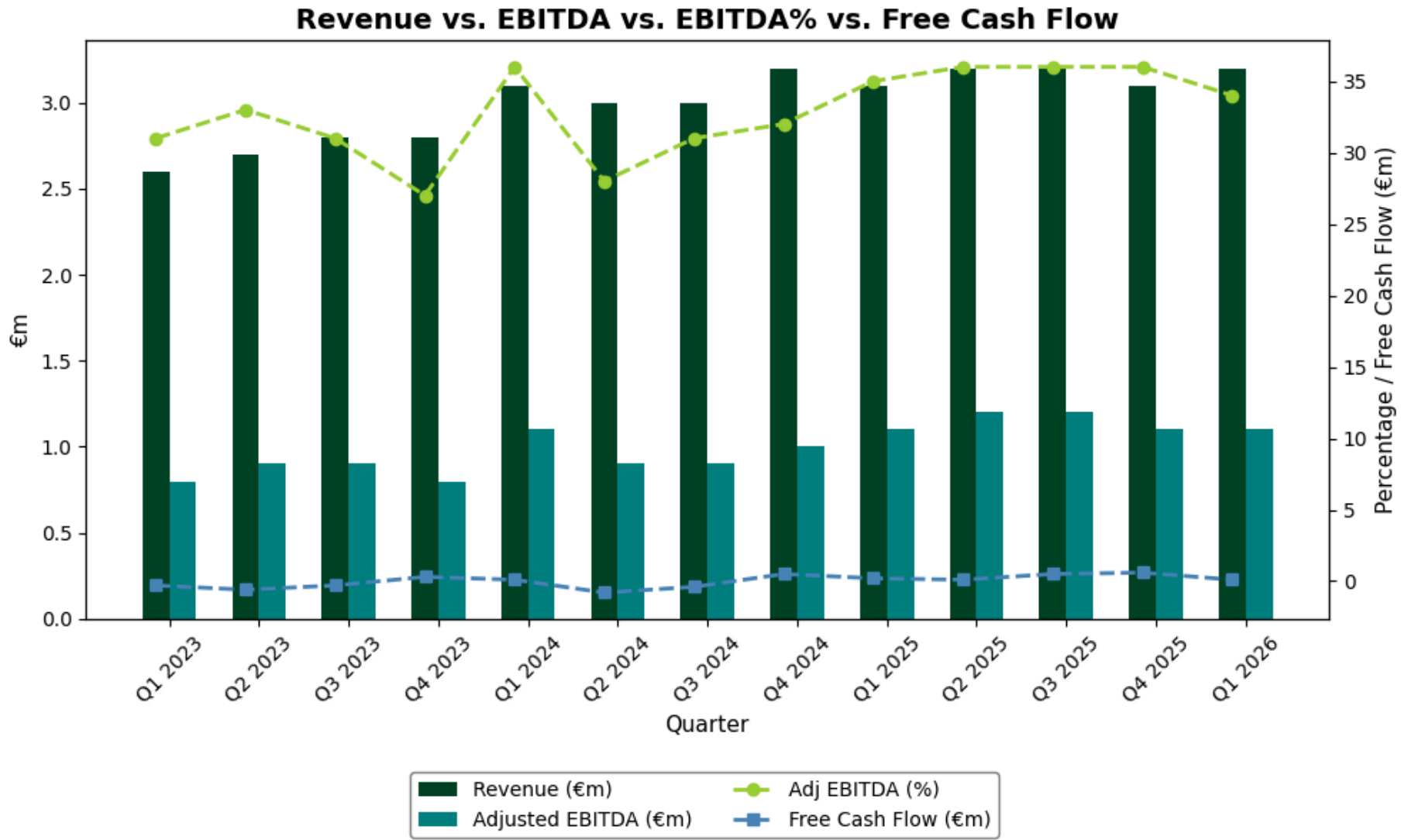
TIDSLINJE FÖR RTM-MARKNADSADOPTION



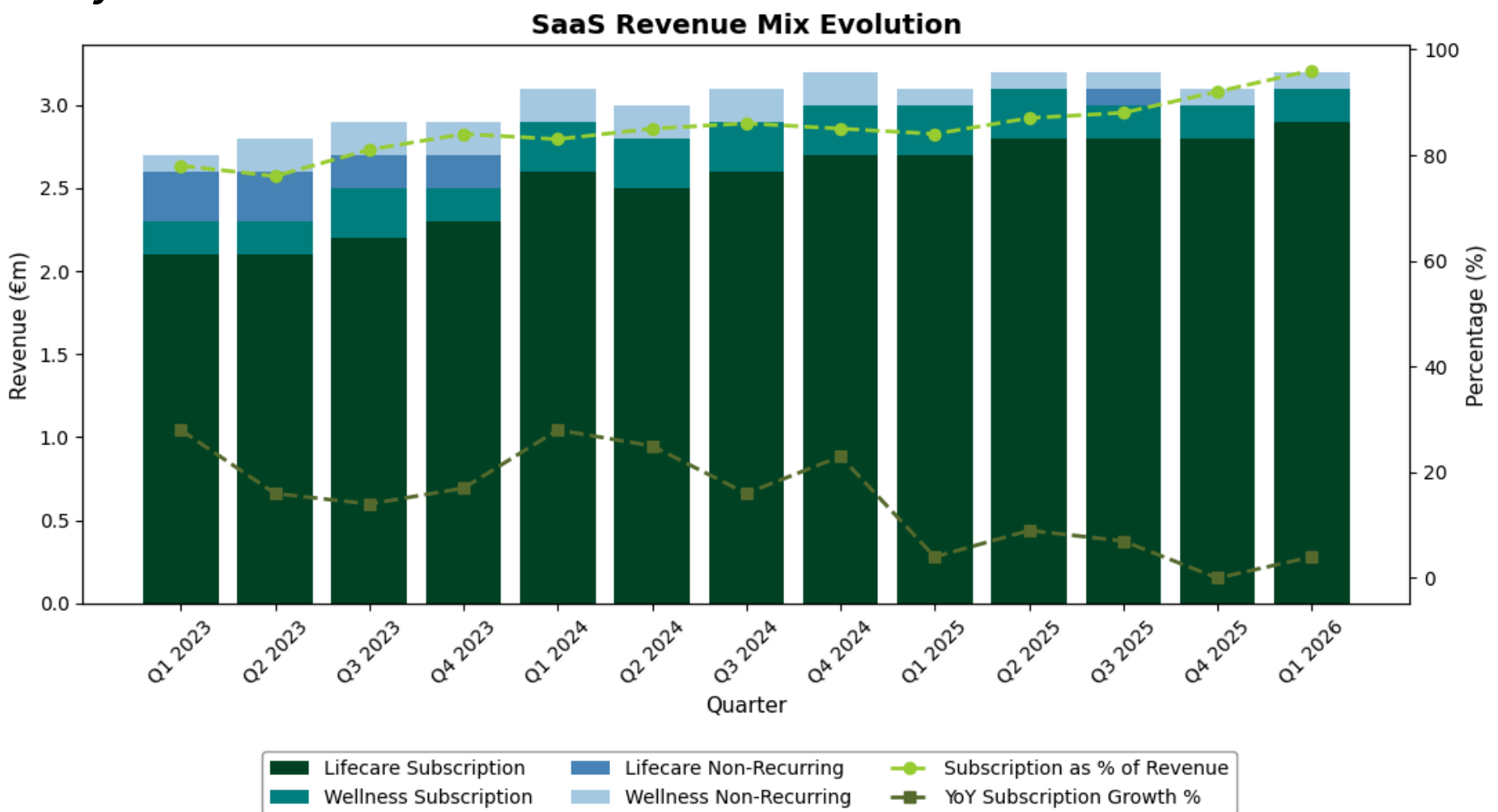
Källa: Peterson Center on Healthcare (april 2025). Siffrorna avser traditionella Medicare-utgifter för RTM samt nationella genomsnittliga ersättningsnivåer för kliniker. Ersättningsnivåerna varierar beroende på geografiskt område, vårdenhetens typ och löneindex. Beloppet om 9 614 USD är en illustrativ beräkning av den totala adresserbara marknaden (TAM), baserad på data från ett pilotprogram hos en kund och med antagandet om 100 % patientberättigande för 23 nya programregistreringar under en sju dagarsperiod.

Detta utgör inte ett typiskt eller förväntat utfall för en enskild klinik. Samtliga faktureringsciffror avser potentiella CMS-ersättningar som genereras av kliniker som använder Physitracks plattform och utgör inte Physitracks egna intäkter. Detta dokument är avsett enbart för investerarinformation och utgör inte en finansiell prognos eller framåtblickande uppskattning.

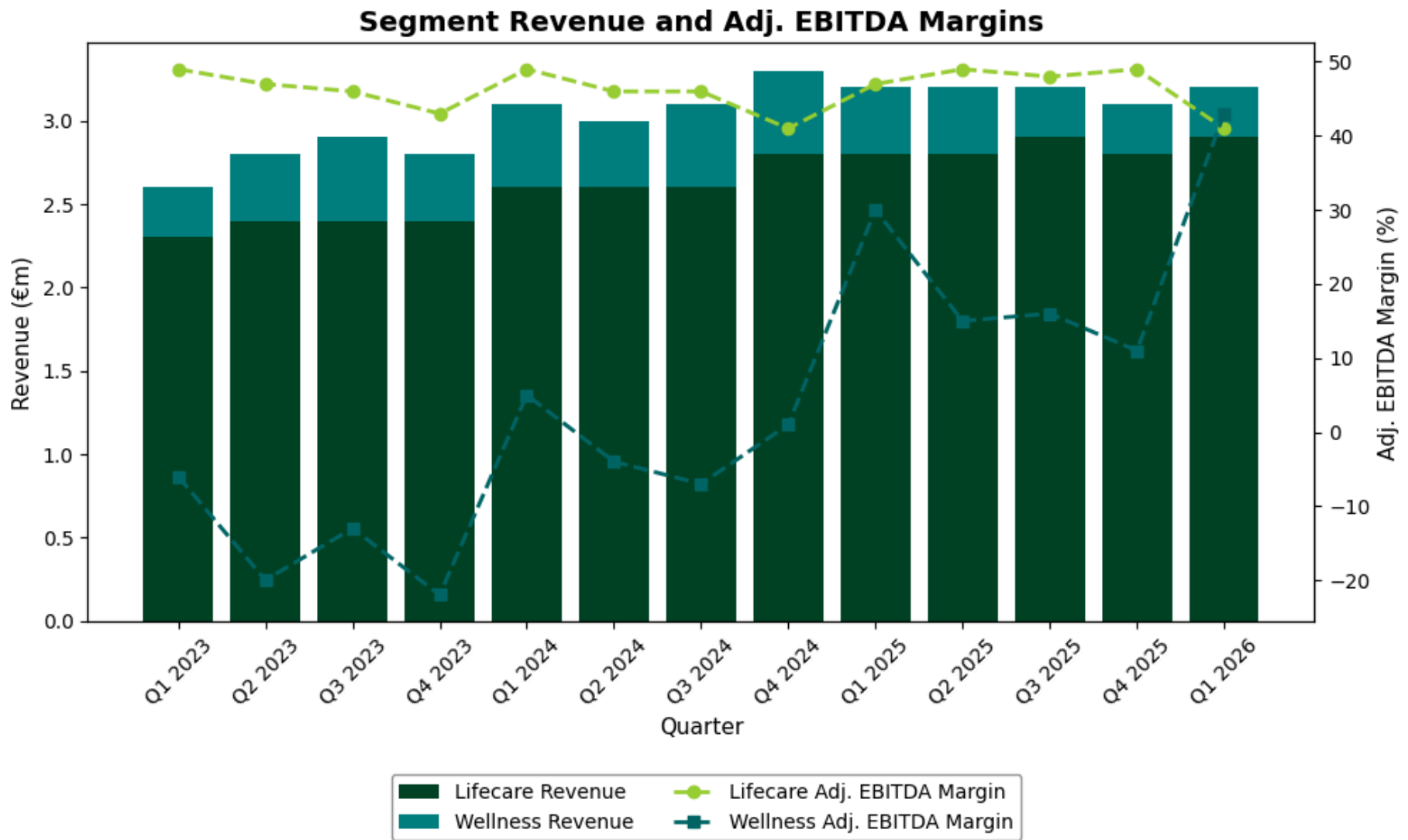
Nettoomsättning vs. Justerad EBITDA vs. EBITDA-marginal vs. Fritt kassaflöde



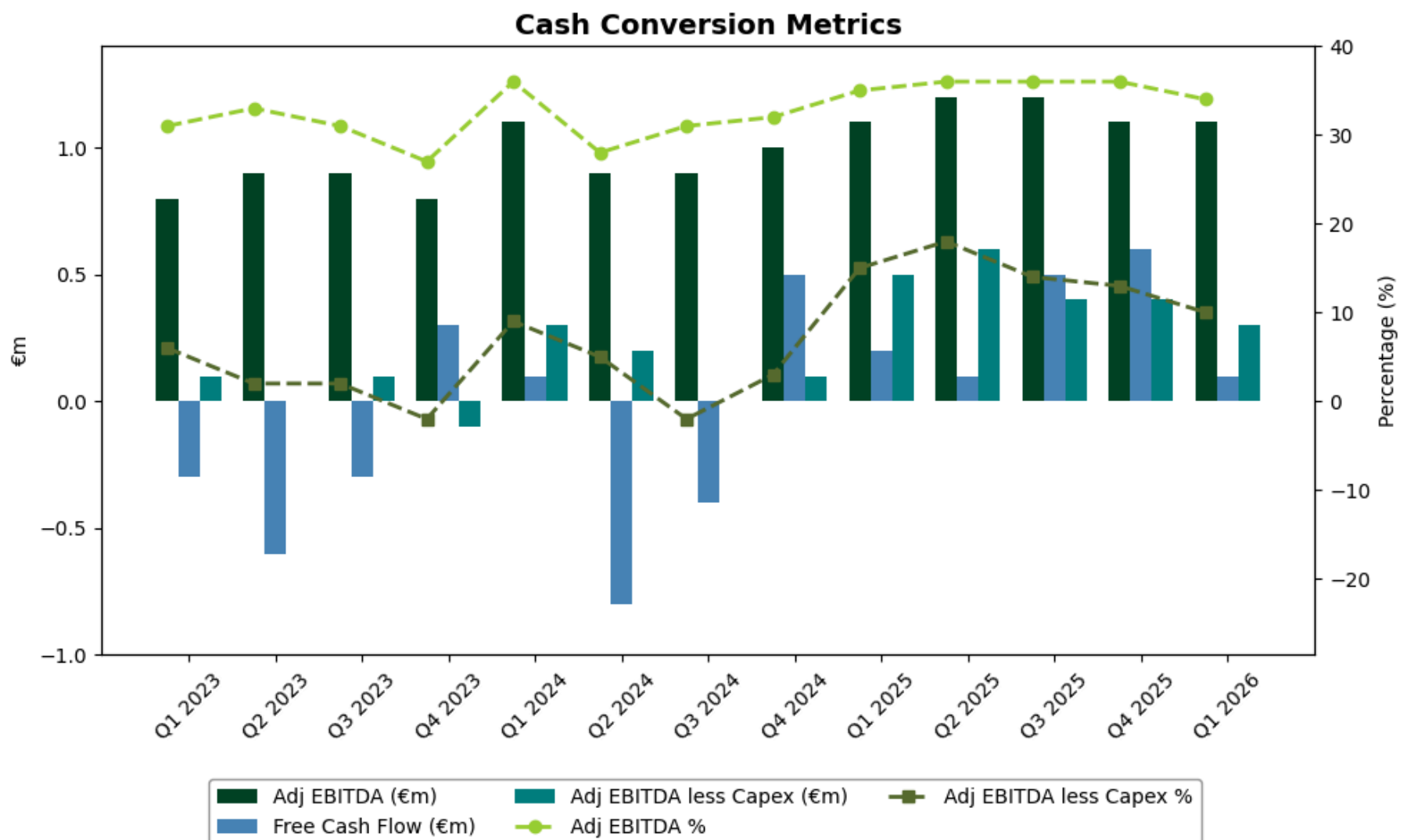
Intäktsfördelning och abonnemangsrelaterade nyckeltal



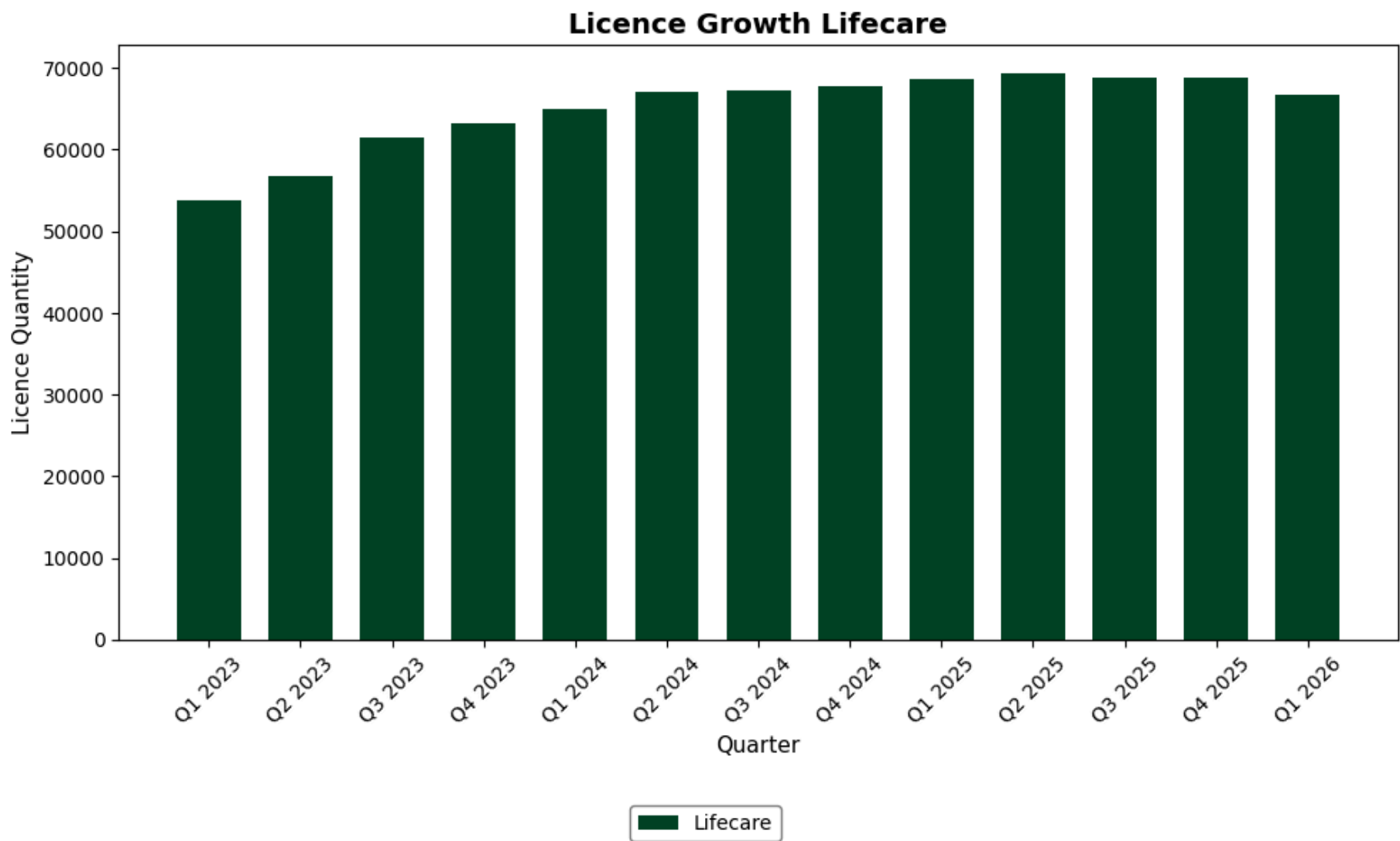
Omsättning och marginaler per segment



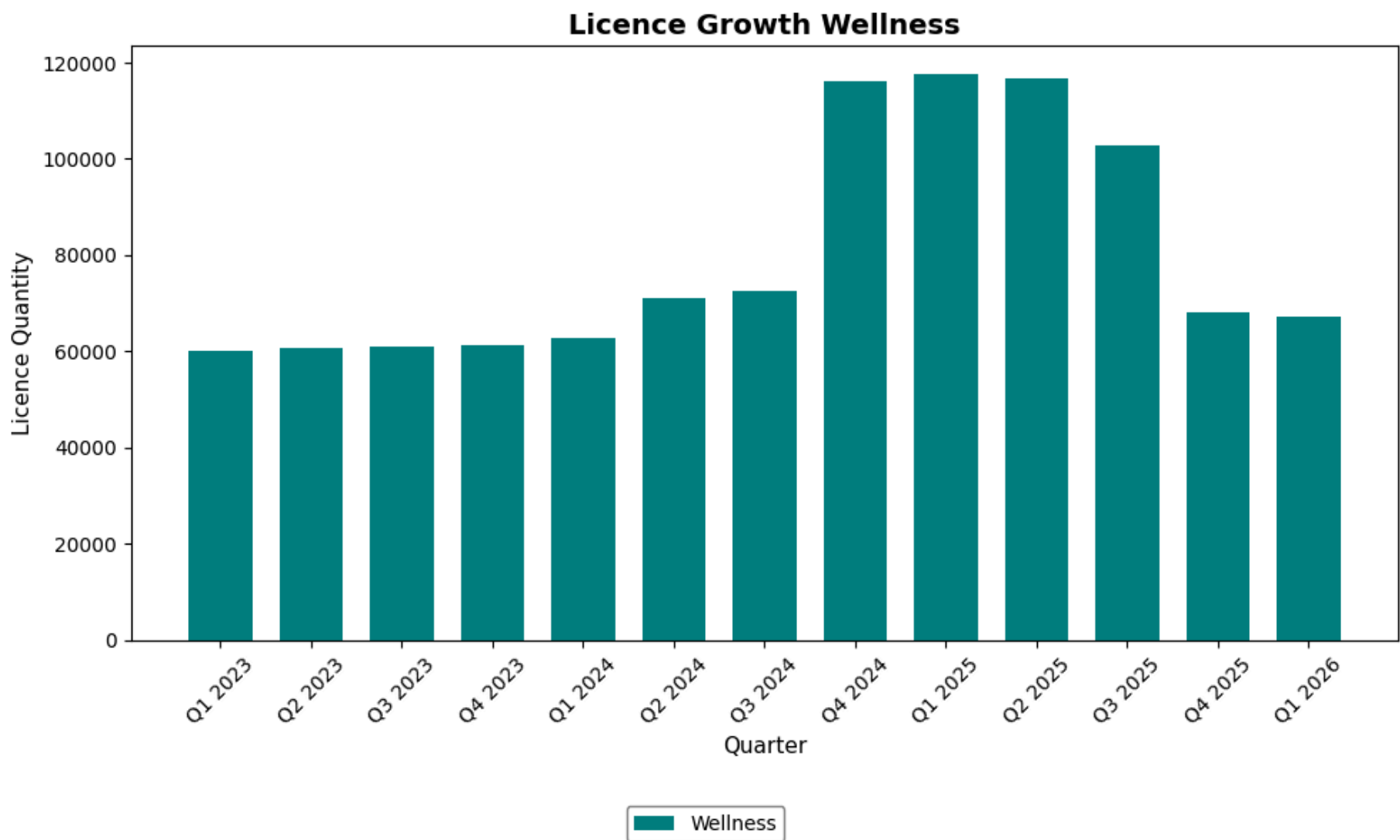
Kassakonvertering



Licenstillväxt – Lifecare



Licenstillväxt – Wellness



Strategi, investeringar (CapEx) och utsikter

CapEx och innovationsdisciplin

Koncernens CapEx uppgick till 0,8 MEUR under Q1 2026, i linje med de senaste kvartalens nivåer och återspeglar fortsatta investeringar i intern FoU, plattformsförbättringar samt AI-baserade produktivitetens verktyg inom både Lifecare och Wellness. Den främsta inkrementella investeringen under kvartalet avsåg utvecklingen av RTM-funktionalitet inom Lifecare-divisionen inför den kommersiella lanseringen i Q2 2026. Ledningen förväntar sig att den nuvarande CapEx-cykeln avtar under H2 2026 i takt med att den primära utvecklingsfasen för RTM slutförs.

Koncernens omstrukturerings- och förenklingsinitiativ har möjliggjort en mer resurseffektiv produktleveransmodell, vilket stödjer fortsatt utvecklingstakt utan behov av ytterligare ökning av personalstyrka eller kostnadsbas. Användningen av AI fortsätter att skapa konkret operativ hävstång inom organisationen genom att accelerera implementeringscykler, stärka testkapaciteten och förbättra hastigheten i funktionsutveckling. Detta återspeglas i koncernens förmåga att driva sin produktroadmap framåt i hög takt trots en väsentligt reducerad personalstyrka efter omstruktureringsprogrammet 2025.

Fritt kassaflöde från kvarvarande verksamhet förblev positivt under Q1 2026, vilket understryker koncernens förmåga att balansera investeringar i produktinnovation med disciplinerad kapitalallokering. Ledningen är fortsatt fokuserad på att säkerställa att den operativa kassagenereringen stödjer koncernens återinvesteringsbehov.

Strategiska initiativ och utsikter

Q1 2026 markerade början på en ny fas av kommersiellt genomförande för Physitrack, där koncernen nu verkar som en mer fokuserad, SaaS-driven organisation med en förbättrad marginalprofil och en stärkt bas av återkommande intäkter efter slutförandet av omstruktureringsprogrammet 2025.

Lifecare förblir koncernens centrala tillväxtmotor och primära resultatdrivare. RTM introducerar ett nytt monetiseringslager med potential att väsentligt öka intäkten per kund i Nordamerika. Inom Wellness slutför Champion Health sin övergång från en hybrid leveransmodell till en fokuserad och skalbar enterprise SaaS-plattform.

Strategiska fokusområden för 2026 inkluderar:

Acceleration av den kommersiella utvecklingen i Nordamerika, stödd av koncernens förstärkta närvaro i New York, en växande enterprise-pipeline samt den nära förestående lanseringen av RTM-plattformen.

Fördjupad enterprise-expansion genom Champion Health, med fokus på korsförsäljningsmöjligheter inom Lifecare-kundbasen samt en växande pipeline av arbetsgivarbaserade hälsorelationer.

Vidareutveckling av AI-integration i produktportföljen, med automatisering av patientresor och kliniska arbetsflöden för att stärka engagemang, retention och skalbarhet inom båda affärsområdena.

Fullföljande av omställningen bort från verksamheter med lägre marginaler, med ökad andel högkvalitativa återkommande SaaS-intäkter och förbättrad intjäningskvalitet för koncernen.

Bibehållen kapitaldisciplin, där den operativa kassagenereringen fortsatt stödjer återinvesteringsbehov samtidigt som den förbättrade marginalprofilen från 2025 upprätthålls.



Risker och osäkerhetsfaktorer

De risker och osäkerheter som rör koncernen har redovisats i årsredovisningen per den 31 december 2025. Inga förändringar av dessa risker har skett under det aktuella kvartalet.

Medarbetare

Det genomsnittliga antalet anställda i koncernen under perioden januari till 31 mars 2026 var 36 (2025: 81).

Transaktioner med närstående

Se not 8 för en förteckning över närståendetransaktioner under kvartalet.

Granskning

Denna rapport har granskats av bolagets revisorer.

Sammandrag av finansiell delårsinformation

1 Januari 2026 - 31 Mars 2026

Koncernens rapport över totalresultat för perioden som avslutades den 31 Mars 2026

EUR (€)	Not	Tremånadersperiod avslutad		Räkenskapsår avslutat
		31 mars 2026	31 mars 2025 (Omräknad)	31 december 2025 (Omräknad)
<i>Från kvarvarande verksamhet:</i>				
Intäkter	3	3,242,191	3,139,787	12,662,436
Rörelsekostnader före avskrivningar, nedskrivningar och justeringsposter		(2,153,025)	(2,012,162)	(7,945,241)
Av- och nedskrivningar		(841,120)	(1,037,545)	(4,169,700)
Jämförelsestörande poster	5	(139,520)	(388,387)	(6,638,224)
Rörelseresultat (förlust)		108,526	(298,307)	(6,090,729)
Finansiella intäkter		8,010	3,871	22,075
Finansiella kostnader		(41,988)	(139,662)	(519,409)
Resultat före skatt		74,548	(434,098)	(6,588,063)
Skatt		(16,133)	57,621	15,316
Resultat efter skatt från kvarvarande verksamhet		58,415	(376,477)	(6,572,747)
Förlust från avvecklad verksamhet		(74,294)	48,278	(2,135,706)
Periodens resultat efter skatt		(15,879)	(328,199)	(8,708,453)
Övrigt totalresultat som senare kan omklassificeras till resultatet – valutakursdifferenser på utländska verksamheter		(52,272)	16,534	(501,550)
Periodens totalresultat (förlust)		(68,151)	(311,665)	(9,210,003)
Resultat per aktie före utspädning (kvarvarande verksamhet)		0.00	0.00	(0.40)
Resultat per aktie efter utspädning (kvarvarande verksamhet)		0.00	0.00	(0.40)
Resultat per aktie före utspädning (total verksamhet)		(0.00)	0.00	(0.54)
Resultat per aktie efter utspädning (total verksamhet)		(0.00)	0.00	(0.54)

Sammandrag av finansiell delårsinformation

1 Januari 2026 – 31 Mars 2026

Koncernens rapport över finansiell ställning per den 31 Mars 2026

Tillgångar	Not	31 Mars 2026 (Oreviderad) €	31 Mars 2026 (Oreviderad) €	31 December 2025 (Reviderad) €
Anläggningstillgångar				
Goodwill	4	10,549,127	17,856,538	10,593,540
Immateriella tillgångar	4	5,988,906	7,583,067	6,081,755
Materiella anläggningstillgångar		65,585	76,448	52,971
Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via övrigt totalresultat eller via resultaträkningen (FVOCI/FVTPL)		98,014	96,467	94,055
Summa anläggningstillgångar		16,701,632	25,612,520	16,822,321
Omsättningstillgångar				
Kundfordringar och övriga fordringar	6	1,074,254	2,492,893	1,325,618
Likvida mede		434,033	302,700	656,584
Uppskjuten skattefordran		412,296	377,663	416,265
Summa omsättningstillgångar		1,920,583	3,173,256	2,398,467
Summa tillgångar		18,622,215	28,785,776	19,220,788
Skulder				
Långfristiga skulder				
Räntebärande skulder		(3,959,491)	(4,232,004)	(3,941,323)
Avtalsförpliktelse		-	(61,718)	-
Uppskjuten skatteskuld		(394,570)	(561,122)	(417,007)
Uppskjuten villkorad köpeskillning		-	(151,250)	-
Finansiella skulder värderade till verkligt värde via övrigt totalresultat (FVOCI) / via resultatet (FVTPL)		-	-	(41,201)
Summa långfristiga skulder		(4,354,061)	(5,006,094)	(4,399,531)
Kortfristiga skulder				
Avtalsförpliktelse		(2,219,744)	(1,876,442)	(2,154,069)
Leverantörsskulder och övriga skulder	7	(2,087,307)	(2,814,297)	(2,520,955)
Uppskjuten villkorad köpeskillning		(43,315)	(272,250)	(160,295)
Summa kortfristiga skulder		(4,350,366)	(4,962,989)	(4,835,319)
Nettotillgångar		9,917,788	18,816,693	9,985,938
Eget kapital				
Aktiekapital		64,075	64,075	64,075
Överkursfond		24,935,421	24,935,421	24,935,421
Omräkningsreserv		(1,050,957)	(548,185)	(998,685)
Balanserade vinstmedel		(14,030,751)	(5,634,618)	(14,014,873)
		9,917,788	18,816,693	9,985,938

Sammandrag av finansiell delårsinformation

1 Januari 2026 – 31 Mars 2026

Koncernens rapport över förändringar i eget kapital för året som avslutades den 31 mars 2026

	Aktiekapital	Överkursfond	Omräkningsreserv	Balanserade vinstmedel	Summa
	€	€	€	€	€
Ingående balans per den 31 December 2024	64,075	24,935,421	(527,076)	(5,306,420)	19,166,000
Förlust för perioden	-	-	-	(328,198)	(328,198)
Övrigt totalresultat för perioden (förlust)	-	-	(21,109)	-	(21,109)
Periodens totalresultat (förlust)	-	-	(21,109)	(328,198)	(349,307)
Ingående balans per den 31 Mars 2025	64,075	24,935,421	(548,185)	(5,634,618)	18,816,693
Förlust för perioden	-	-	-	(8,380,255)	(8,380,255)
Övrigt totalresultat för perioden (förlust)	-	-	(480,441)	-	(480,441)
Periodens totalresultat (förlust)	-	-	(480,441)	(8,380,255)	(8,860,696)
Omklassificering av omräkningsreserv avseende avyttrade bolag	-	-	29,941	-	29,941
Ingående balans per den 31 December 2025	64,075	24,935,421	(998,685)	(14,014,873)	9,985,938
Förlust för perioden	-	-	-	(15,878)	(15,878)
Övrigt totalresultat för perioden (förlust)	-	-	(52,272)	-	(52,272)
Periodens totalresultat (förlust)	-	-	(52,272)	(15,878)	(68,150)
Ingående balans per den 31 Mars 2026	64,075	24,935,421	(1,050,957)	(14,030,751)	9,917,788

Sammandrag av finansiell delårsinformation

1 Januari 2026 – 31 Mars 2026

Koncernens kassaflödesanalys för perioden som avslutades den 31 mars 2026

EUR (€)	Tremånadersperiod avslutad		Räkenskapsår avslutat
	31 Mars 2026	31 Mars 2025 (Omräknad)	31 December 2025 (Omräknad)
Den löpande verksamheten	€	€	€
Förlust för perioden	(15,879)	(328,198)	(8,708,453)
Förlust från avvecklad verksamhet	74,294	(48,278)	2,135,706
Avskrivningar och nedskrivningar	841,120	1,037,545	4,169,700
Valutakursvinst/(förlust)	(5,385)	(6,437)	58,964
Skatt	16,133	(57,621)	(15,316)
Jämförelsestörande poster	139,520	388,387	6,638,224
Finansnetto	33,978	135,791	497,334
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	1,083,781	1,121,189	4,776,159
Minskning / (ökning) av kundfordringar och övriga fordringar	72,521	582,623	1,492,899
Minskning av varulager	-	-	2,774
Ökning / (minskning) av leverantörsskulder och övriga skulder	(142,304)	(365,103)	(180,584)
Kassaflöde från den löpande verksamheten före jämförelsestörande poster	1,013,998	1,338,709	6,091,247
Betald inkomstskatt	-	-	(13,546)
Kontant betalning av justeringsposter	(133,990)	(388,387)	(1,582,550)
Kassaflöde från den löpande verksamheten – kvarvarande verksamhet	880,008	950,322	4,495,151
Kassaflöde från den löpande verksamheten – avvecklad verksamhet	(162,951)	(25,059)	(314,613)
Kassaflöde från den löpande verksamheten	717,057	925,263	4,180,538

Sammandrag av finansiell delårsinformation

1 Januari 2026 – 31 Mars 2026

Koncernens kassaflödesanalys för perioden som avslutades den 31 mars 2026

EUR (€)	Tremånadersperiod avslutad		Räkenskapsår avslutat
	31 Mars 2026	31 Mars 2025 (Re-presented)	31 December 2025 (Re-presented)
Investeringsverksamheten			
Förvärv av immateriella tillgångar	(750,033)	(662,773)	(2,815,157)
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	(15,747)	(1,836)	(29,885)
Betalning av villkorad tilläggsköpeskilling	(115,200)	-	(263,205)
Kassaflöde från investeringsverksamheten – kvarvarande verksamhet	(880,980)	(664,609)	(3,108,247)
Kassaflöde från investeringsverksamheten – avvecklad verksamhet	-	(27,017)	(38,076)
Kassaflöde från investeringsverksamheten	(880,980)	(691,626)	(3,146,323)
Finansieringsverksamheten			
Amortering av lån	-	(538,123)	(713,292)
Finansiering till avvecklad verksamhet	-	(32,298)	(161,619)
Räntekostnader	(59,007)	(115,054)	(370,361)
Kassaflöde från finansieringsverksamheten – kvarvarande verksamhet	(59,007)	(685,475)	(1,245,272)
Kassaflöde från finansieringsverksamheten – avvecklad verksamhet	-	33,230	161,728
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	(59,007)	(652,245)	(1,083,544)
Likvida medel vid periodens början	656,584	723,386	723,386
Periodens kassaflöde	(222,930)	(418,608)	(49,329)
Valutakursdifferens på likvida medel	379	(2,078)	(17,473)
Likvida medel vid periodens slut	434,033	302,700	656,584
Tillgänglig kreditfacilitet	1,516,728	1,404,327	1,517,655
Tillgänglig likviditet	1,950,761	1,707,027	2,174,239

Utvalda noter

1. Bolagsinformation

Physitrack PLC ("bolaget") bildades och registrerades i England och Wales den 15 juni 2012 (registreringsnummer 08106661) som ett publikt aktiebolag begränsat av aktier. Bolagets säte är:

4:e våningen, 140 Aldersgate Street, London, Storbritannien, EC1A 4HY.

Denna förkortade koncernredovisning för delårsperioden presenteras i euro (€), vilket är koncernens presentationsvaluta och återspeglar den valuta som används i den primära ekonomiska miljö där koncernen verkar.

2. Redovisningsprinciper

Denna finansiella delårsrapport för perioden som avslutades den 31 mars 2026 har upprättats i enlighet med IAS 34 Delårsrapportering.

De förkortade koncernredovisningarna innehåller inte all information och alla upplysningar som krävs i en fullständig årsredovisning och ska läsas tillsammans med koncernens årsredovisning för perioden som avslutades den 31 mars 2026.

Dessa finansiella rapporter för perioden som avslutades den 31 mars 2026 utgör inte lagstadgade räkenskaper i den mening som avses i avsnitt 434 i Companies Act 2006.

Koncernens årsredovisning upprättas i enlighet med IFRS redovisningsstandarder såsom de antagits av Storbritannien.

De redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som tillämpas i dessa förkortade koncernredovisningar är i överensstämmelse med dem som tillämpades i koncernens reviderade koncernredovisning för perioden som avslutades den 31 mars 2026.

Upprättandet av delårsrapporter kräver att ledningen gör bedömningar, uppskattningar och antaganden som påverkar tillämpningen av redovisningsprinciper samt redovisade belopp för tillgångar, skulder, intäkter och kostnader. Faktiska utfall kan avvika från dessa uppskattningar.

Ytterligare information om omräkning av jämförelsetal avseende avvecklad verksamhet finns i avsnittet "Relaterade dokument" på bolagets webbplats:
<https://www.physitrackgroup.com/investors/reports>

3. Rörelsesegment och intäkter

I enlighet med IFRS 8 Rörelsesegment baseras koncernens rörelsesegment på intern rapportering som regelbundet granskas av styrelsen och koncernledningen, vilken utgör den högsta verkställande beslutsfattaren ("CODM").

För perioden som avslutades den 31 mars 2026 har koncernen två rapporteringsbara rörelsesegment:

Lifecare

Lifecare-segmentet omfattar koncernens kärna av abonnemangsbaserad fysioteraplattform och relaterade tjänster, inklusive:

- Physitrack PLC
- Physiotoools Oy
- PT Courses

Detta segment genererar huvudsakligen återkommande SaaS-intäkter från leverantörer inom fysioterapi och muskuloskeletal vård.

Wellness

Wellness-segmentet tillhandahåller teknologilösningar till arbetsgivare som stödjer medarbetarhälsa och företagsrelaterade hälsoutfall. Detta segment inkluderar:

- Champion Health
- Champion Health Plus

Avvecklad verksamhet

Wellnow och Fysiotest ingick i Wellness-segmentet fram till avyttringen den 31 mars 2025 respektive den 17 december 2025. Vidare stängdes samtliga kliniker kopplade till Champion Health Plus-verksamheten i januari 2026 och klinikverksamheten upphörde. I enlighet med IFRS 5 Anläggningstillgångar som innehas för försäljning och avvecklad verksamhet presenteras de finansiella resultaten för Wellnow, Fysiotest samt Champion Health Plus klinikverksamhet separat som avvecklad verksamhet och exkluderas därmed från segmentsintäkter och upplysningar om rörelsesegment.

Jämförelseinformation för 2025 har omklassificerats där så varit nödvändigt för att återspegla denna presentation.

Intäktsinformation

Intäkter redovisas i enlighet med IFRS 15 och uppkommer huvudsakligen från abonnemangstjänster som redovisas över tid.

För intern rapportering analyseras intäkter per rörelsesegment samt per geografisk marknad. Koncernen rapporterar intäkter i fyra regioner: Storbritannien, Europa, Nordamerika och övriga världen.

Samtliga intäkter genereras från externa kunder och ingen enskild kund stod för mer än 10 procent av koncernens totala intäkter under perioden.

3. Rörelsesegment och intäkter

Information som rapporteras till ledningen i syfte att utvärdera segments prestation fokuserar på den geografiska lokaliseringen för varje segment. Vid dessa genomgångar grupperar ledningen de geografiska marknaderna i fyra regioner: Storbritannien, Europa, Nordamerika samt övriga världen.

Segmentens resultat för perioden som avslutades den 31 mars 2026 är som följer:

Perioden som avslutades den 31 mars 2026	Lifecare EUR	Wellness EUR	Group EUR	Summa EUR
Totala intäkter	2,914,072	328,119	-	3,242,191
Rörelseresultat / (förlust)	684,502	31,985	(607,961)	108,526
Avskrivningar – immateriella tillgångar redovisade vid förvärv	-	-	92,775	92,775
Avskrivningar – internt upparbetade immateriella tillgångar och avskrivningar	662,996	85,349	-	748,345
Totala avskrivningar och nedskrivningar	662,996	85,349	92,775	841,120
Jämförelsestörande poster	-	-	139,520	139,520
Justerat EBITDA	1,347,498	117,334	(375,666)	1,089,166
Justerat EBITDA-marginal (%)	46%	36%	N/A	34%
CAPEX	(734,895)	(30,885)	-	(765,780)
Justerat EBITDA minus CAPEX	612,603	86,449	(375,666)	323,386
Justerat EBITDA minus CAPEX-marginal (%)	21%	26%	N/A	10%
Finansiella kostnader	32,572	(696)	(65,854)	(33,978)
Resultat före skatt	717,074	31,289	(673,815)	74,548

3. Operating segments and revenue (continued)

Perioden som avslutades den 31 mars 2025	Lifecare EUR	Wellness EUR	Group EUR	Summa EUR
Totala intäkter	2,753,725	386,062	-	3,139,787
Rörelseresultat / (förlust)	542,773	(6,500)	(834,580)	(298,307)
Avskrivningar – immateriella tillgångar redovisade vid förvärv	-	-	153,607	153,607
Avskrivningar – internt upparbetade immateriella tillgångar och avskrivningar	762,828	121,110	-	883,938
Totala avskrivningar och nedskrivningar	762,828	121,110	153,607	1,037,545
Jämförelsestörande poster	-	-	388,387	388,387
Justerat EBITDA	1,305,601	114,610	(292,586)	1,127,625
Justerat EBITDA-marginal (%)	47%	30%	N/A	36%
CAPEX	(617,623)	(46,986)	-	(664,609)
Justerat EBITDA minus CAPEX	687,978	67,624	(292,586)	463,016
Justerat EBITDA minus CAPEX-marginal (%)	25%	18%	N/A	15%
Finansiella kostnader	(14,365)	137	(121,563)	(135,791)
Resultat före skatt	528,408	(6,363)	(956,143)	(434,098)

Kostnader klassificerade som koncern avser de kostnader som är hänförliga till koncernens sammanslagings- och integrationsaktiviteter, avskrivningar av immateriella tillgångar redovisade vid förvärv samt löner till ledande befattningshavare. Dessa kostnader har klassificerats som koncernkostnader eftersom de antingen inte kan hänföras till ett specifikt segment eller inte avser kostnader kopplade till den underliggande verksamheten inom rörelsesegmenten. Vid rapportering till den högsta verkställande beslutsfattaren (CODM) förblir dessa koncerngemensamma funktioner oreviderat fördelade.



3. Rörelsesegment och intäkter (fortsättning)

Intäkter som uppkommit från koncernens verksamhet under perioden, per geografi och rörelsesegment, var följande:

	Perioden som avslutades den 31 mars 2026 EUR	Perioden som avslutades den 31 mars 2025 EUR
Lifecare		
Storbritannien	589,853	657,845
Europa	1,082,145	888,388
Nordamerika	538,445	573,841
Övriga världen	703,629	633,651
	2,914,072	2,753,725
Wellness		
Storbritannien	328,119	386,062
	328,119	386,062
Totalt	3,242,191	3,139,787
Intäkter per produktkategori		
Abonnemangavgifter	2,743,890	2,582,611
Underhållsavgifter för kundanpassade appar	159,037	145,589
Etableringsavgifter för kundanpassade appar	11,145	25,525
Wellness	328,119	386,062
Totalt	3,242,191	3,139,787

Intäkter från koncernens abonnemangsbaserade intäktsströmmar redovisas över tid. Övriga intäkter redovisas vid en viss tidpunkt.

4. Immateriella tillgångar

	Internt upparbetade immateriella tillgångar	Programvara	Varumärke	Kundrelationer	Goodwill	Totalt
EUR (€)						
Anskaffningsvärde						
Per den 31 december 2024	21,374,559	749,545	594,569	961,204	17,859,230	41,539,107
Tillägg	642,340	20,433	-	-	-	662,773
Avyttring av dotterbolag	(252,230)	(12,801)	(66,513)	(90,837)	-	(422,381)
Valutakursdifferenser	(206,617)	(5,860)	5,818	5,910	(2,692)	(203,441)
Per den 31 mars 2025	21,558,052	751,317	533,874	876,277	17,856,538	41,576,058
Tillägg	2,076,878	113,097	-	-	-	2,189,975
Avyttring av dotterbolag	(233,804)	-	(338,258)	(477,706)	(1,447,164)	(2,496,932)
Nedskrivning	(223,903)	-	-	-	(5,414,064)	(5,637,967)
Valutakursdifferenser	(811,602)	(21,432)	(8,798)	(11,545)	(401,770)	(1,255,147)
Per den 31 december 2025	22,365,621	842,982	186,818	387,026	10,593,540	34,375,987
Tillägg	732,592	17,441	-	-	-	750,033
Valutakursdifferenser	(13,282)	(194)	(2,726)	(100)	(44,413)	(60,715)
Per den 31 mars 2026	23,084,931	860,229	184,092	386,926	10,549,127	35,065,305
Avskrivningar						
Per den 31 december 2024	14,031,873	327,211	341,587	608,164	-	15,308,835
Årets avskrivningar	945,923	34,809	24,984	41,747	-	1,047,463
Avyttring av dotterbolag	(66,097)	(17,930)	-	-	-	(84,027)
Valutakursdifferenser	(132,644)	(3,174)	-	-	-	(135,818)
Per den 31 mars 2025	14,779,055	340,916	366,571	649,911	-	16,136,453
Årets avskrivningar	2,855,828	84,056	54,160	124,493	-	3,118,537
Avyttring av dotterbolag	(188,452)	-	(311,317)	(423,095)	-	(922,864)
Nedskrivning	(90,028)	-	-	-	-	(90,028)
Valutakursdifferenser	(530,256)	(11,150)	-	-	-	(541,406)
Per den 31 december 2025	16,826,147	413,822	109,414	351,309	-	17,700,692
Årets avskrivningar	805,787	22,033	2,810	7,357	-	837,987
Valutakursdifferenser	(11,312)	(95)	-	-	-	(11,407)
Per den 31 mars 2026	17,620,622	435,760	112,224	358,666	-	18,527,272
Redovisat värde						
Per den 31 december 2024	7,342,686	422,334	252,982	353,040	17,859,230	26,230,272
Per den 31 mars 2025	6,778,997	410,401	167,303	226,366	17,856,538	25,439,605
Per den 31 december 2025	5,539,474	429,160	77,404	35,717	10,593,540	16,675,295
Per den 31 mars 2026	5,464,309	424,469	71,868	28,260	10,549,127	16,538,033

De internt upparbetade immateriella tillgångarna avser direkt hänförliga kostnader som uppstått vid uppbyggnad och utveckling av SaaS-plattformen.

Programvarutillgångar avser direkt hänförliga kostnader för implementering av nya finans- och verksamhetssystem inom koncernen.

Varumärke, kundrelationer och goodwill redovisades vid förvärv av dotterbolag under tidigare perioder.

Immateriella tillgångar hänförliga till Wellnow och Fysiotest togs bort från balansräkningen under föregående år i samband med avyttringen av dessa dotterbolag. Redovisade värden för goodwill och övriga immateriella tillgångar hänförliga till dessa verksamheter avfördes från koncernens balansräkning vid avyttringen, och den resulterande effekten redovisas inom vinst eller förlust vid avyttring som anges i not 10.

5. Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster avser händelser och transaktioner vars effekt på resultatet är viktig att beakta, särskilt när jämförelser mellan perioder innehåller icke återkommande kostnader i den ordinarie verksamheten hänförliga till följande:

Jämförelsestörande post	Definition	Kostnader under innevarande period	Föregående års kostnader avser
Omstrukturering och effektivisering	Kostnader hänförliga till anpassning eller omstrukturering av verksamheten, inklusive uppsägningskostnader, kostnader för avveckling av lokaler, omorganisationskostnader samt relaterade rådgivningsarvoden.	Omstruktureringskostnader inom Champion Health, inklusive engångsaktiviteter för att förenkla kostnadsbasen inom Wellness och accelerera omställningen mot SaaS-baserad leverans.	Kostnader hänförliga till uppgörelsen med de tidigare grundarna av Champion Health, inklusive förlikningskostnader samt avveckling av förlustbringande Champion Health Plus-kliniker.
Juridiska kostnader och förlikningskostnader	Väsentliga juridiska kostnader och förlikningsbelopp som inte är representativa för återkommande rörelsekostnader.	Rättsliga kostnader och förlikningsbelopp hänför sig främst till den eventalförpliktelse som beskrivs i not 26 i årsredovisningen för räkenskapsåret 25 och förlikningsavtal med anställda.	Juridiska kostnader och förlikningsbelopp huvudsakligen hänförliga till uppgörelsen med Champion Healths grundare.
Strategiska, bolagsrelaterade och integrationsaktiviteter	Engångskostnader hänförliga till strategiska initiativ, bolagshändelser, integrationsaktiviteter och andra icke återkommande projekt.	N/A	Kostnader för koncern- och strategisk verksamhet samt engångsvisa integrationsrelaterade aktiviteter som inte kan hänföras till ett rörelsesegment.
Kostnader relaterade till avyttringar och avvecklingar	Transaktions- och separationskostnader hänförliga till avyttringar av verksamheter, inklusive avtalad finansiell support, arvoden till externa rådgivare samt separationsaktiviteter.	N/A	Kostnader hänförliga till avyttringen av Wellnow och Fysiotest (samt andra avyttringsrelaterade aktiviteter där tillämpligt), tillsammans med kostnader för nedstängning av Champion Health Plus.
Nedskrivning av goodwill, immateriella tillgångar och villkorad köpeskillning	Icke-kassaflödespåverkande nedskrivningar som uppstår när tillgångars redovisade värden överstiger återvinningsvärden baserat på diskonterade kassaflödesanalyser.	N/A	Nedskrivning redovisad i relation till Wellness-segmentet till följd av den strategiska omställningen och uppdaterade långsiktiga tillväxtantaganden.

EUR (€), om inte annat anges	Perioden som slutade		
	31 Mars 2026	31 Mars 2025	31 December 2025
Omstrukturering och effektivisering	10,940	388,387	345,867
Juridiska kostnader och förlikningskostnader	128,580	-	277,843
Strategiska, bolagsrelaterade och integrationsaktiviteter	-	-	135,506
Avyttrings- och frånträdnadkostnader	-	-	331,069
Nedskrivning av goodwill, immateriella tillgångar och villkorad tilläggsköpeskillning	-	-	5,547,939
Jämförelsestörande poster	139,520	388,387	6,638,224

Jämförelsestörande poster exkluderas från justerat EBITDA och justerat rörelseresultat/(förlust) för att ge en tydligare bild av den underliggande utvecklingen i den kvarvarande verksamheten. Dessa poster kan variera mellan perioder och förväntas inte utgöra en återkommande kostnadsbas. Jämfört med föregående år har sammansättningen av jämförelsestörande poster förskjutits mot omstrukturerings- och koncernstrategiska aktiviteter, vilket återspeglar riktade åtgärder för att förenkla koncernens operativa modell.

6. Kundfordringar och övriga fordringar

	31 Mars 2026 EUR	31 Mars 2025 EUR	31 December 2025 EUR
Kundfordringar	599,425	1,259,133	841,300
Upplupna intäkter	42,182	280,095	80,407
Övriga fordringar	142,299	551,100	93,110
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	290,348	394,510	310,801
Varulager	-	8,055	-
	1,074,254	2,492,893	1,325,618

7. Leverantörsskulder och övriga skulder

	31 Mars 2026 EUR	31 Mars 2025 EUR	31 December 2025 EUR
Leverantörsskulder	719,736	1,459,412	976,363
Upplupna kostnader	527,054	868,107	728,295
Avsättning för rättstvist	300,000	108,000	217,000
Övriga skulder	179,630	237,642	219,595
Sociala avgifter och övriga skatter	184,040	106,908	218,206
Bolagsskatt	176,847	34,228	161,496
	2,087,307	2,814,297	2,520,955

Avsättningen avser en rättstvist som har reglerats och kommer att betalas ut under Q1 och Q2 2026. Avsättningen ökade under året från EUR 217,000 till EUR 300,000 till följd av en omvärdering av den förväntade förlikningssumman. En ökning av den relaterade rättsliga avsättningen om EUR 128,580 har redovisats inom jämförelsestörande poster (not 5), vilket delvis har motverkats av en upplösning av avsättning hänförlig till personalkostnader vid uppsägningar kopplade till avvecklad verksamhet i Champion Health Plus Limited.

8. Transaktioner med närstående

För perioden som slutade den 31 mars 2026 betalades EUR 82,393 (31 mars 2025: EUR 62,306) till Camelot Solutions, ett bolag registrerat i Monaco. H Molin är styrelseledamot i detta bolag. Per den 31 mars 2026 uppgick en skuld om EUR 143,959 (31 mars 2025: EUR 61,662) till Camelot Solutions.

För perioden som slutade den 31 mars 2026 betalades EUR 3,340 (31 mars 2025: EUR 122,526) till Mount Ash Consultants Limited, ett bolag registrerat i Storbritannien. J Goodwin är styrelseledamot i detta bolag. Per den 31 mars 2026 uppgick en skuld om EUR 3,340 (31 mars 2025: EUR 41,565), inkluderad i leverantörsskulder, till Mount Ash Consultants Limited.

9. Nettoskuld

Nettoskuld definieras som totala skulder hänförliga till finansiering, exklusive lån från styrelseledamöter, netto efter kassa och bankmedel. En avstämning av förändringar i nettoskuld från den 1 januari 2025 framgår nedan:

	Räntebärande skulder €	Likvida medel €	Nettoskuld €
Per den 1 Januari 2025	(4,808,183)	723,386	(4,084,797)
Amortering av lån	538,123	-	538,123
Icke kassaflödespåverkande förändring	(21,173)	-	(21,173)
Kassaflödespåverkande förändring	-	(419,541)	(419,541)
Valutakursdifferenser	59,229	(1,145)	58,084
Per den 31 Mars 2025	(4,232,004)	302,700	(3,929,304)
Amortering av lån	175,169	-	175,169
Icke kassaflödespåverkande förändring	(61,455)	-	(61,455)
Kassaflödespåverkande förändring	-	370,212	370,212
Valutakursdifferenser	176,967	(16,328)	160,639
Per den 31 December 2025	(3,941,323)	656,584	(3,284,739)
Amortering av lån	-	-	-
Icke kassaflödespåverkande förändring	(20,379)	-	(20,379)
Kassaflödespåverkande förändring	-	(222,930)	(222,930)
Valutakursdifferenser	2,211	379	2,590
Per den 31 Mars 2026	(3,959,491)	434,033	(3,525,458)

10. Avvecklad verksamhet

Avyttrade tillgångar och skulder i Wellnow

Den 31 mars 2025 avyttrade koncernen 100 % av sitt ägande i Wellnow genom ett management buyout ("MBO"), i linje med koncernens strategiska fokus på högre marginaler och återkommande intäkter från mjukvara.

Transaktionens villkor omfattade en initial kontant ersättning om EUR 1 samt ytterligare ersättning strukturerad som en flerårig earn-out kopplad till Wellnows framtida resultatutveckling. Earn-out-mekanismen är prestationsbaserad och utformad för att stödja en smidig övergång samt koppla ersättningen till framtida utfall.

Efter avyttringen lämnade Wellnows medgrundare koncernen. Transaktionen möjliggör att koncernen kan fokusera på att skala sitt mjukvaruerbudande i DACH-regionen utan ansvar för tidigare fysisk vårdverksamhet inom Wellnow.

Avyttringen presenteras som avvecklad verksamhet i dessa koncernredovisningar i enlighet med IFRS 5.

Erhållen eller tillkommande köpeskilling samt förlust vid avyttring

Förlusten vid avyttringen av Wellnow-verksamheten sammanfattas nedan:

	31 Mars 2026 €	31 Mars 2025 €	31 December 2025 €
Erhållen eller tillkommande köpeskilling			
Kontant köpeskilling	-	1	1
Verkligt värde av villkorad och uppskjuten köpeskilling	-	243,024	243,024
Total köpeskilling	-	243,025	243,025
Redovisat värde av avyttrade nettotillgångar	-	429,135	429,135
Förlust vid försäljning före skatt och omklassificering av omräkningsreserv	-	(186,110)	(186,110)
Förlust vid försäljning före skatt	-	(186,110)	(186,110)
Upplösning av uppskjuten skatteskuld vid avyttring	-	358,680	358,680
Vinst vid avyttring, efter skatt	-	172,570	172,570

Avyttrade tillgångar och skulder i Wellnow

Tillgångar	31 Mars 2026 €	31 Mars 2025 €	31 December 2025 €
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar	-	349,841	349,841
Materiella anläggningstillgångar	-	4,838	4,838
Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	-	-	-
Summa anläggningstillgångar	-	354,679	354,679
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar och övriga fordringar	-	323,089	323,089
Likvida medel	-	30,081	30,081
Summa omsättningstillgångar	-	353,170	353,170
Summa tillgångar	-	707,849	707,849
Skulder			
Kortfristiga skulde			
Förutbetalda intäkter	-	(149,970)	(149,970)
Leverantörsskulder och övriga skulder	-	(128,744)	(128,744)
Summa kortfristiga skulder	-	(278,714)	(278,714)
Nettotillgångar	-	429,135	429,135
Eget kapital			
Aktiekapital	-	52,973	52,973
Balanserade vinstmedel	-	376,162	376,162
	-	429,135	429,135

10. Avvecklad verksamhet (fortsättning)

Finansiell information avseende Wellnow

	31 Mars 2026 €	31 Mars 2025 €	31 December 2025 €
Nettoomsättning	-	414,484	414,484
Kostnader	-	(389,060)	(388,128)
Rörelseresultat före skatt	-	25,424	26,356
Inkomstskattekostnad	-	-	24,382
Rörelseresultat efter skatt	-	25,424	50,738
Förlust vid avyttring av avvecklad verksamhet	-	(186,110)	(186,110)
Transaktionskostnader	-	(119,517)	(407,123)
Upplösning av uppskjuten skatteskuld vid avyttring	-	358,680	358,680
Vinst (förlust) vid försäljning av avvecklad verksamhet, efter skatt	-	53,053	(204,553)
Vinst (förlust) från avvecklad verksamhet, efter skatt	-	78,477	(183,815)

Uppskjuten villkorad köpeskillning (efter uppdatering efter avyttring)

Vid avyttringen redovisade koncernen en uppskjuten villkorad köpeskillning om EUR 243,024 baserad på prognostiserad lönsamhet under räkenskapsåren 2025 och 2026. Under 2025 var Wellnow förlustbringande och prognosen för 2026 indikerade endast en mindre vinst. Till följd av detta har koncernen skrivit ned den uppskjutna villkorade köpeskillningen till noll per den 31 december 2025.

10. Avvecklad verksamhet (fortsättning)

Avyttring av Fysiotest Europa AB

Den 17 december 2025 slutförde koncernen avyttringen av 100 % av aktiekapitalet i Fysiotest Europa AB ("Fysiotest") för en symbolisk ersättning om EUR 1. Efter slutförandet upphörde koncernen att ha kontroll över Fysiotest och har ingen fortsatt involvering i verksamheten.

Avyttringen utgör en del av koncernens fortsatta fokus på kärnverksamheten med högre marginaler och återkommande intäkter. Resultatet av Fysiotest har presenterats som avvecklad verksamhet i koncernredovisningen i enlighet med IFRS 5 Anläggningstillgångar som innehas för försäljning och avvecklad verksamhet.

Förlusten vid avyttring speglar huvudsakligen bortskrivning av goodwill och förvärvade immateriella tillgångar hänförliga till verksamheten. Avtalet för avyttringen innefattar begränsade åtaganden avseende övergångsstöd efter slutförandet, vilka har redovisats i de finansiella rapporterna där så krävs.

Köpeskilling och förlust vid avyttring

	31 Mars 2026 €	31 Mars 2025 €	31 December 2025 €
Erhållen eller erhållbar köpeskilling:			
Kontant köpeskilling	-	1	1
Total köpeskilling	-	1	1
Redovisat värde av nettoskulder som avyttrats	-	(635,038)	(43,430)
Redovisat värde av immateriella tillgångar identifierade vid förvärv	-	-	1,528,717
	-	635,039	1,485,287
Vinst (förlust) vid avyttring före skatt och omklassificering av omräkningsreserv	-	635,039	(1,485,286)
Omklassificering av omräkningsreserv	-	31,921	29,941
Vinst (förlust) vid avyttring före skatt	-	666,960	(1,455,345)
Inkomstskattekostnad	-	64,131	56,732
Vinst (förlust) vid avyttring efter skatt	-	731,091	(1,398,613)

10. Avvecklad verksamhet (fortsättning)

Avyttrade tillgångar och skulder för Fysiotest

Tillgångar	31 Mars 2026 €	31 Mars 2025 €	31 December 2025 €
Anläggningstillgångar assets			
Goodwill	-	1,442,466	1,447,164
Immateriella tillgångar	-	214,302	81,552
Materiella anläggningstillgångar	-	11,504	1,933
Finansiella tillgångar värderade till upplupet anskaffningsvärde	-	104,672	-
Summa anläggningstillgångar	-	1,772,724	1,530,649
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar och övriga fordringar	-	134,653	20,722
Varulager	-	8,055	1,387
Likvida medel	-	37,288	25,444
Summa omsättningstillgångar	-	179,996	47,553
Summa tillgångar	-	1,952,720	1,578,202
Skulder			
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder	-	(751)	(754)
Summa långfristiga skulder	-	(751)	(754)
Kortfristiga skulder			
Uppskjuten skatteskuld	-	(64,131)	(56,732)
Leverantörsskulder och övriga skulder	-	(1,007,239)	(92,161)
Summa kortfristiga skulder	-	(1,071,370)	(148,893)
Nettotillgångar	-	880,599	1,428,555
Eget kapital			
Aktiekapital	-	9,858	9,858
Fusionsreserv	-	-	(4,691)
Omräkningsreserv	-	(31,921)	(29,941)
Balanserade vinstmedel	-	902,662	1,453,329
	-	880,599	1,428,555

Finansiell utveckling – Avvecklad verksamhet

Resultatet för Fysiotest som ingår i Koncernens rapport över totalresultat redovisas ovan.

	31 Mars 2026 €	31 Mars 2025 €	31 December 2025 €
Nettoomsättning	-	152,883	376,936
Kostnader	(51,563)	(195,805)	(780,252)
Rörelseresultat före skatt	(51,563)	(42,922)	(403,316)
Inkomstskatteskostnad	-	-	9,866
Rörelseresultat efter skatt	(51,563)	(42,922)	(393,450)
Förlust vid avyttring av avvecklad verksamhet	-	-	(1,455,344)
Transaktionskostnader	-	-	(120,926)
Upplösning av uppskjuten skatteskuld vid avyttring	-	-	56,734
Förlust från avvecklad verksamhet, efter skatt	(51,563)	(42,922)	(1,951,891)

10. Avvecklad verksamhet (fortsättning)

Avyttring av Champion Health Plus Limited

Under perioden slutförde koncernen utträdet från sin klinikbaserade verksamhet inom Champion Health Plus, i samband med den strategiska omstruktureringen av Wellness-segmentet som offentliggjordes den 24 november 2025. Avvecklingen utgjorde en del av en samordnad plan för att avveckla en distinkt verksamhetsgren, och samtliga kvarvarande Champion Health Plus-kliniker upphörde med sin verksamhet den 16 januari 2026. Resultaten från klinikverksamheten har därför presenterats som avvecklad verksamhet och omfattar verksamhet fram till stängningsdatumet.

Finansiell information avseende avvecklad verksamhet i Champion Health Plus

Resultaten för Champion Health Plus som ingår i koncernens rapport över totalresultat var:

	31 Mars 2026 €	31 Mars 2025 €	31 December 2025 €
Nettoomsättning	6,097	267,357	856,885
Kostnader	(28,828)	(254,813)	(895,790)
Rörelseresultat före skatt	(22,731)	12,723	(38,905)

Finansiell information avseende avvecklad verksamhet

De sammanslagna resultaten för Wellnow, Fysiotest och Champion Health Plus som ingår i koncernens rapport över totalresultat var:

	31 Mars 2026 €	31 Mars 2025 €	31 December 2025 €
Wellnow	-	78,477	(183,815)
Fysiotest	(51,563)	(42,922)	(1,912,986)
Champion Health +	(22,731)	12,723	(38,905)
	(74,294)	48,278	(2,135,706)

Bilaga 1

Definitioner av alternativa nyckeltal (APM)

Alternativa nyckeltal	Definition	Syfte
EBITDA	Rörelseresultat före av- och nedskrivningar, finansiella poster och skatt.	Används för att analysera Koncernens operativa resultat före påverkan av av- och nedskrivningar samt finansiering och skatt.
EBITDA-marginal (%)	EBITDA i relation till nettoomsättning.	Visar Koncernens operativa lönsamhet i förhållande till omsättning.
Jämförelsestörande poster	Poster av väsentlig karaktär som inte bedöms vara en del av den löpande verksamheten, såsom kostnader eller intäkter hänförliga till omstrukturering, strategiska initiativ, bolags- och integrationsaktiviteter samt andra icke återkommande händelser.	Möjliggör ökad jämförbarhet mellan perioder genom att särskilja poster som inte är hänförliga till den underliggande verksamheten.
Justerat EBITDA	EBITDA exklusive jämförelsestörande poster.	Ger en bild av den underliggande operativa resultatutvecklingen.
Justerat EBITDA-marginal (%)	Justerat EBITDA i relation till nettoomsättning.	Visar den underliggande operativa lönsamheten över tid.
Justerat rörelseresultat / (rörelseförlust)	Rörelseresultat / (rörelseförlust) exklusive jämförelsestörande poster.	Används för att analysera den underliggande operativa prestationen efter av- och nedskrivningar.
Justerat rörelsemarginal (%)	Justerat rörelseresultat / (rörelseförlust) i relation till nettoomsättning.	Visar den underliggande rörelsemarginalen efter av- och nedskrivningar.
Operativt kassaflöde före jämförelsestörande poster	Kassaflöde från den löpande verksamheten justerat för kassaflöden hänförliga till jämförelsestörande poster och skatt.	Ger ytterligare information om Koncernens underliggande kassagenerering från den operativa verksamheten.
Fritt kassaflöde	Kassaflöde från den löpande verksamheten minus investeringar (CAPEX) och räntekostnader.	Visar det kassaflöde som genereras efter investeringar och finansieringskostnader och som är tillgängligt för amortering, utdelning eller ytterligare investeringar.
Genomsnittlig återkommande intäkt per användare (ARPU):	Genomsnittlig ARR under perioden dividerad med genomsnittligt antal licenser under perioden.	Mäter den genomsnittliga intäkten per användare och belyser prissättningseffektivitet, paketeringsstrategi samt kundens värderealisering över tid.
Justerat EBITDA efter CAPEX	Justerat EBITDA minus investeringar (CAPEX).	Används för att bedöma kassagenerering från den underliggande verksamheten efter genomförda investeringar.
Nettoskuld	Räntebärande skulder inklusive leasingskulder minus likvida medel.	Ger en bild av Koncernens finansiella ställning, skuldsättningsgrad och återbetalningsförmåga.
Organisk omsättningstillväxt (%)	Omsättningstillväxt beräknad i konstant valuta, där effekter av valutakursförändringar mellan perioder exkluderas.	Visar den underliggande omsättningstillväxten oberoende av valutaeffekter.
Pro forma	Historisk omsättning omräknad för att återspegla nuvarande koncernstruktur, exempelvis efter förvärv, avyttringar eller avveckling av verksamheter, i syfte att möjliggöra jämförbarhet.	Ger ett mer rättvisande jämförelsemått när koncernstrukturen förändrats.
Pro forma omsättningstillväxt (%)	Omsättningstillväxt beräknad på pro forma-basis för att återspegla nuvarande koncernstruktur.	Möjliggör jämförelse av omsättningsutveckling mellan perioder trots strukturella förändringar.

Bilaga 2

Definitioner av SaaS-relaterade nyckeltal

SaaS-nyckeltal	Definition	Beräkningsformel	Syfte
Årlig återkommande intäkt (ARR)	Årsannualiserat värde av återkommande abonnemangsinträder vid slutet av rapportperioden.	Återkommande abonnemangsinträder för sista månaden i kvartalet × 12	Centralt mått på återkommande intäktsnivå och intäktssynlighet.
Kundtillväxt (%)	Förändring i antal licenser under perioden.	$(\text{Antal licenser vid periodens slut} - \text{antal licenser vid periodens början}) \div \text{antal licenser vid periodens början} \times 100$	Mäter tillväxt i kund- och licensbas samt kommersiell utveckling.
Genomsnittlig månadsvis churn (%)	Rullande 12-månaders bortfall av månatliga återkommande intäkter (MRR), uttryckt som andel av genomsnittlig MRR under samma period.	$(\text{Churn-MRR} - \text{återaktiverad MRR}) \div \text{genomsnittlig MRR} \times 100$	Mäter intäktsbortfall och kundlojalitet över tid.
Nettointäktbehållning (NRR)	Rullande 12-månaders förändring i återkommande intäkter från befintliga kunder, inklusive uppgraderingar och nedgraderingar.	$(\text{MRR vid periodens början} + \text{expansion} - \text{nedgraderingar} - \text{churn}) \div \text{MRR vid periodens början} \times 100$	Mäter förmågan att behålla och öka intäkter från befintlig kundbas.
Årlig återkommande intäkt per licens (ARPL)	ARR dividerat med antal licenser vid periodens slut.	$\text{ARR} \div \text{antal licenser i periodens sista månad}$	Visar genomsnittlig intäkt per licens och effekter av prissättning.
SaaS-bruttomarginal (%)	SaaS-intäkter minus direkt hänförliga SaaS-kostnader, i relation till SaaS-intäkter	$(\text{SaaS-intäkter} - \text{SaaS-kostnader}) \div \text{SaaS-intäkter} \times 100$	Mäter lönsamhet och skalbarhet i SaaS-affärsmodellen.
Kundlivstidsvärde (CLTV)	Uppskattad livstidsintäkt per kund baserat på genomsnittlig intäkt per konto och churn-antaganden.	$\text{Genomsnittlig intäkt per konto} \div \text{6-månaders historisk churn-takt}$	Indikerar förväntat kundvärde och används för analys av långsiktig kundlönsamhet.
Annualiserad intäkt	Uppskattad årlig intäktsnivå baserad på aktuell periods prestation.	$\text{Icke-SaaS-intäkter} \times (12 \div \text{antal månader}) + \text{SaaS-intäkter för rapportmånaden} \times 12$	Ger en indikation på intäktsnivå i årstakt och beaktar säsongseffekter där relevant.
ARR per anställd	Årlig återkommande intäkt (ARR) per genomsnittligt antal anställda under perioden.	$\text{ARR} / \text{Genomsnittligt antal anställda under perioden}$	Ger en bild av den operativa effektiviteten genom att mäta hur mycket återkommande intäkt som genereras per anställd, vilket hjälper till att bedöma produktivitet, skalbarhet och effekten av förändringar i antalet anställda på verksamhetens utveckling.

Bilaga 3

Avstämning av alternativa nyckeltal

Omsättningstillväxt				
EUR (€), om inget annat anges	Tremånadersperiod avslutad / Räkenskapsår avslutad		Förändring Omsättningstillväxt	Omsättningstillväxt (%)
	31 Mars 2026	31 Mars 2025		
	Utfall	Utfall		
Lifecare	2,914,072	2,753,725	160,347	6
Wellness	328,119	386,062	(57,943)	(15)
Totala intäkter	3,242,191	3,139,787	102,404	3
31 Mars 2025 / 2024 Rapporterad omsättning	3,139,787	3,496,362	N/A	N/A
Förändring	102,404	(356,575)	N/A	N/A
Förändring (%)	3	(10)	N/A	N/A

Avstämning av alternativa nyckeltal (forts.)

Abonnemangsinträder som andel av total omsättning (%)			
EUR (€), om inget annat anges	Tremånadersperiod / Räkenskapsår		
	31-Mar-26	31-Mar-25	31-Dec-25
Abonnemangsinträder	2,743,890	2,582,611	10,522,401
(+) Underhållsinträder	159,037	145,589	626,164
(+) Wellness (Abonnemang)	210,236	252,697	949,589
(=) Totala återkommande intäkter	3,113,163	2,980,897	12,098,154
(+) Wellness (Engångsinträkt)	117,883	133,365	453,208
(+) Lifecare (Engångsinträkt)	11,145	25,525	111,074
(=) Total omsättning	3,242,191	3,139,787	12,662,436
Abonnemangsinträder som andel av total omsättning (%)	96	95	96



Avstämningstabell för alternativa nyckeltal (forts.)

EBITDA, EBITDA-marginal, jämförelsestörande poster, justerad EBITDA och justerad EBITDA-marginal			
EUR (€), om inget annat anges	Tremånadersperiod / Räkenskapsår		
	31-Mar-26	31-Mar-25	31-Dec-25
Rörelseresultat / (rörelseförlust)	108,526	(298,307)	(6,090,729)
(+) Av- och nedskrivningar			
Immateriella tillgångar identifierade vid förvärv	92,775	153,607	851,357
Aktiverade utvecklingskostnader och avskrivningar	748,345	883,938	3,318,343
(=) EBITDA	949,646	739,238	(1,921,029)
EBITDA-marginal, %	29	24	(15)
(+) Summa jämförelsestörande poster	139,520	388,387	6,638,224
Justerat EBITDA	1,089,166	1,127,625	4,717,195
Justerat EBITDA-marginal, %	34	36	37

Rörelseresultat, rörelsemarginal, justerat rörelseresultat och justerad rörelsemarginal			
EUR (€), om inget annat anges	Tremånadersperiod / Räkenskapsår		
	31-Mar-26	31-Mar-25	31-Dec-25
Rörelseresultat / (rörelseförlust)	108,526	(298,307)	(6,090,729)
Rörelsemarginal (%)	3	(10)	(48)
(+) Summa jämförelsestörande poster	139,520	388,387	6,638,224
Justerat rörelseresultat / (rörelseförlust)	248,046	90,080	547,495
Justerat rörelsemarginal (%)	8	(3)	4

Avstämningstabell för alternativa nyckeltal (forts.)

Resultat per aktie			
EUR (€), om inget annat anges	Tremånadersperiod / Räkenskapsår		
	31-Mar-26	31-Mar-25	31-Dec-25
Periodens resultat / (förlust)	58,415	(376,477)	(6,572,747)
Antal aktier			
Stamaktier	16,260,766	16,260,766	16,260,766
Utspädda aktier	16,260,766	16,260,766	16,260,766
Resultat per aktie			
Grundläggande	0.00	(0.02)	(0.40)
Utspätt	0.00	(0.02)	(0.40)

Justerat resultat per aktie			
EUR (€), om inget annat anges	Tremånadersperiod / Räkenskapsår		
	31-Mar-26	31-Mar-25	31-Dec-25
Periodens resultat / (förlust)	58,415	(376,477)	(6,572,747)
(+) Jämförelsestörande poster	139,520	388,387	6,638,224
Justerat periodresultat / (förlust)	197,935	11,910	65,477
Antal aktier			
Stamaktier	16,260,766	16,260,766	16,260,766
Utspädda aktier	16,260,766	16,260,766	16,260,766
Resultat per aktie			
Grundläggande	0.01	0.00	0.00
Utspätt	0.01	0.00	0.00

Avstämningstabell för alternativa nyckeltal (forts.)

Justerat EBITDA och justerat EBITDA efter CAPEX-marginal			
EUR (€), om inget annat anges	Tremånadersperiod / Räkenskapsår		
	31-Mar-26	31-Mar-25	31-Dec-25
EBITDA	949,646	739,238	(1,921,028)
CAPEX	(765,780)	(664,609)	(2,845,043)
EBITDA efter CAPEX	183,866	74,629	(4,766,071)
(+) Summa jämförelsestörande poster	139,520	388,387	6,638,224
Justerat EBITDA efter CAPEX	323,386	463,016	1,872,153
Justerat EBITDA efter CAPEX-marginal (%)	10%	15%	15%



Ytterligare information

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Henrik Molin, CEO: ir@physitrack.com, +44 208 133 9325

Matthew Poulter, CFO: ir@physitrack.com, +44 208 133 9325

Finansiell kalender

Delårsrapport Q1 (1 januari – 31 mars 2026) – 23 april 2026

Årsstämma – 26 maj 2026

Delårsrapport Q2 (1 januari – 30 juni 2026) – 21 juli 2026

Delårsrapport Q3 (1 januari – 30 september 2026) – 20 oktober 2026

Bokslutskommuniké och årsredovisning (1 januari – 31 december 2026) – 26 februari 2027

Översättning av denna rapport har gjorts med stöd av AI-verktyg och kan innehålla språkliga och grammatiska misstag.