

10 mars 2026

Skalbar plattform för decentraliserad diagnostik med starka triggers 2026

Qlife utvecklar Egoo med tydligt fokus på att lösa ett konkret vardagsproblem för patienter med kroniska tillstånd. I dag kräver uppföljningen ofta återkommande blodtester som innebär resor, väntetider och planering kring provtagning. Genom att flytta testningen närmare individen kan processen bli snabbare och mer förutsägbar, vilket minskar friktionen i vardagen och gör kontinuerlig uppföljning enklare.

En central milstolpe är Egoo PHE, ett hemtest för uppföljning av personer med PKU. Här är testfrekvensen hög och en förenklad testprocess kan ge direkt värde för både patienter och vård. Ett regulatoriskt godkännande kan bli en tydlig kommersiell brytpunkt. Det kan öppna för bredare utrullning av Egoo i EU och Storbritannien och samtidigt fungera som ett tydligt kvitto på plattformen, vilket kan underlätta fler indikationer med liknande behov av regelbunden monitorering.

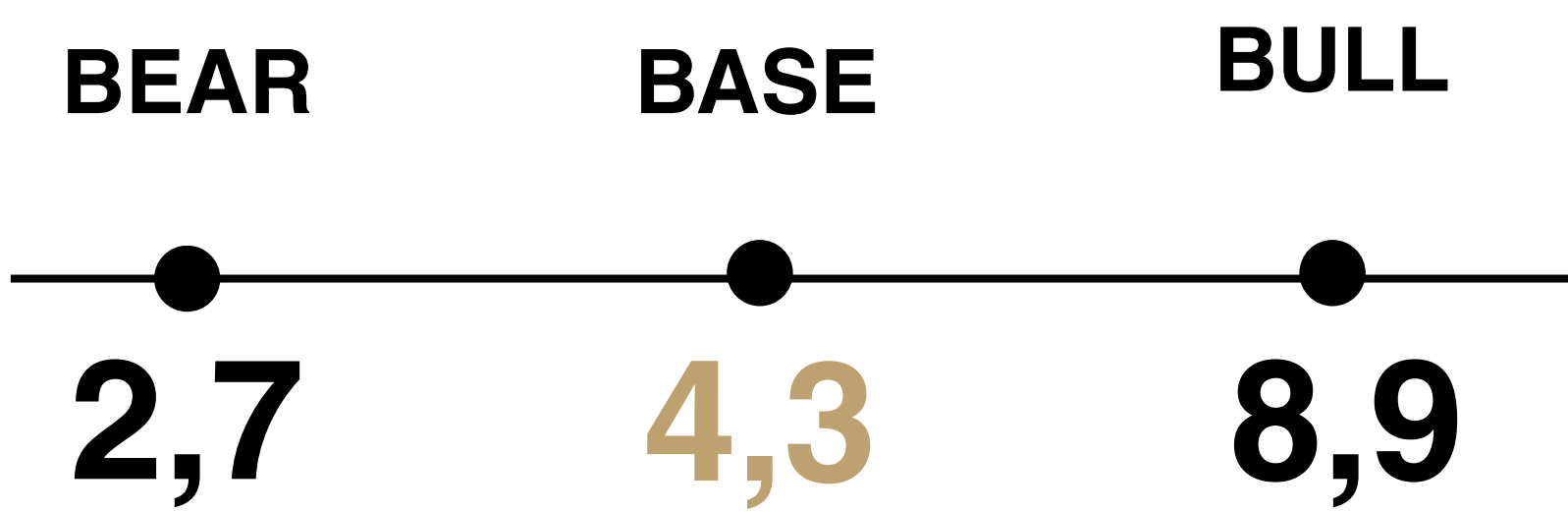
Under 2025 har Qlife förbättrat förutsättningarna för att ta nästa steg. Finansieringen är säkrad för att driva regulatorik och förbereda kommersialisering. Kostnadskontrollen har stärkts, vilket ökar förtroendet för kapitaldisciplin och prioriteringsförmåga. Därtill har bolaget ingått ett strategiskt partnerskap med Hipro som breddar erbjudandet och stärker den kommersiella plattformen. Partnerskapet kan ge snabbare väg till marknad genom en bredare portfölj, etablerade kanaler och mer kostnadseffektiv uppskalning.

Outlook

Vi bedömer att 2026 har potential att bli ett viktigt år för Qlife. Den regulatoriska processen för Egoo PHE är en tydlig trigger som kan bli startskottet för bredare kommersialisering av Egoo. Parallellt kan Hipro-samarbetet bidra till tidigare kommersiell traction genom ett breddat erbjudande och etablerade kanaler. Avtalet ger dessutom Qlife exklusiva rättigheter att sälja, distribuera och vidarelicensiera Hipros produkter inom EU och USA vilket stärker den kommersiella plattformen.

Utfallet avgörs främst av två faktorer. För det första tidsplan och beslut i de regulatoriska processerna. För det andra hur snabbt Qlife kan etablera försäljning i prioriterade kanaler, omsätta Hipro-samarbetet i konkret marknadsnärvaro och bygga upp återkommande volymer.

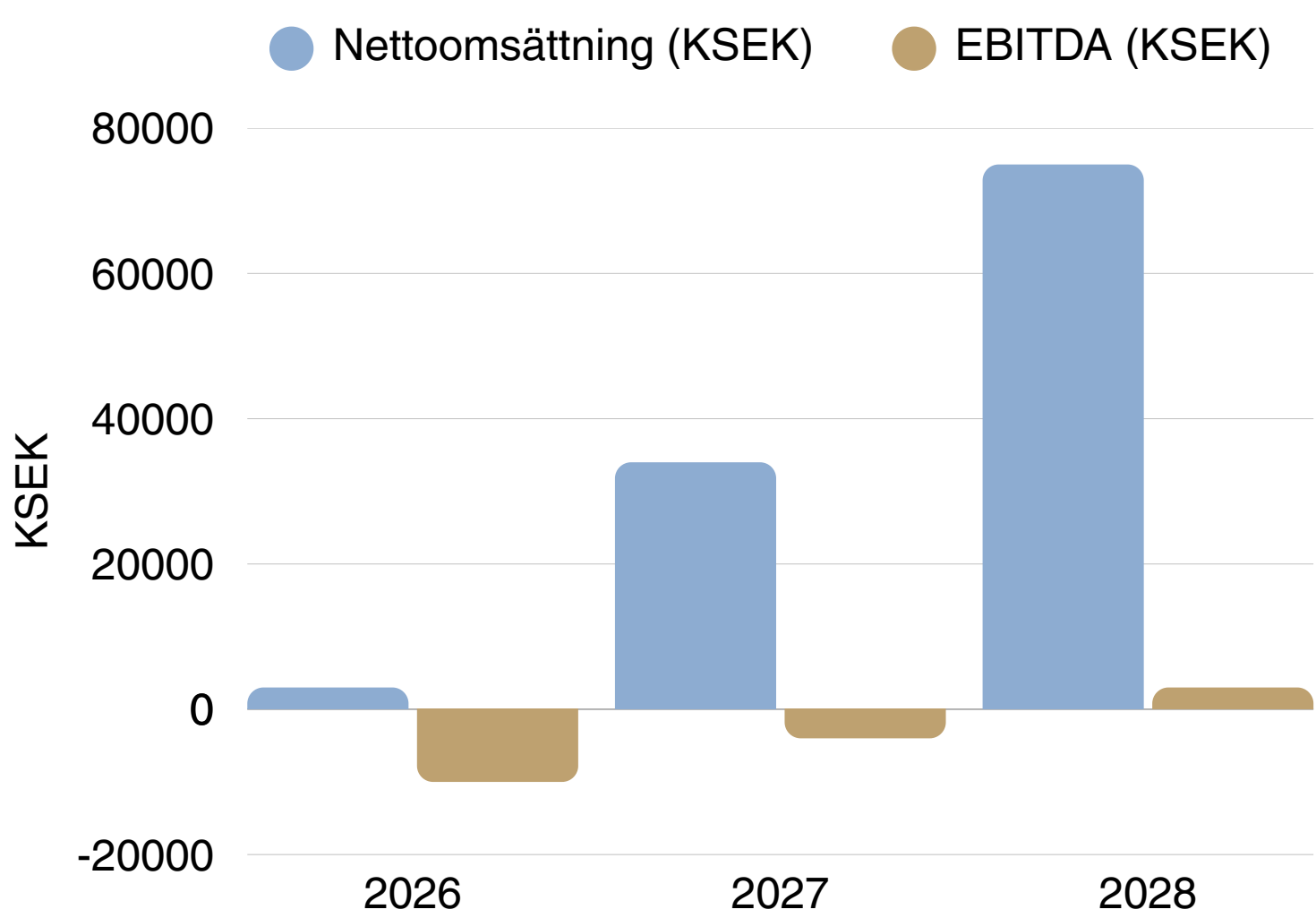
VÄRDERINGSINTERVALL



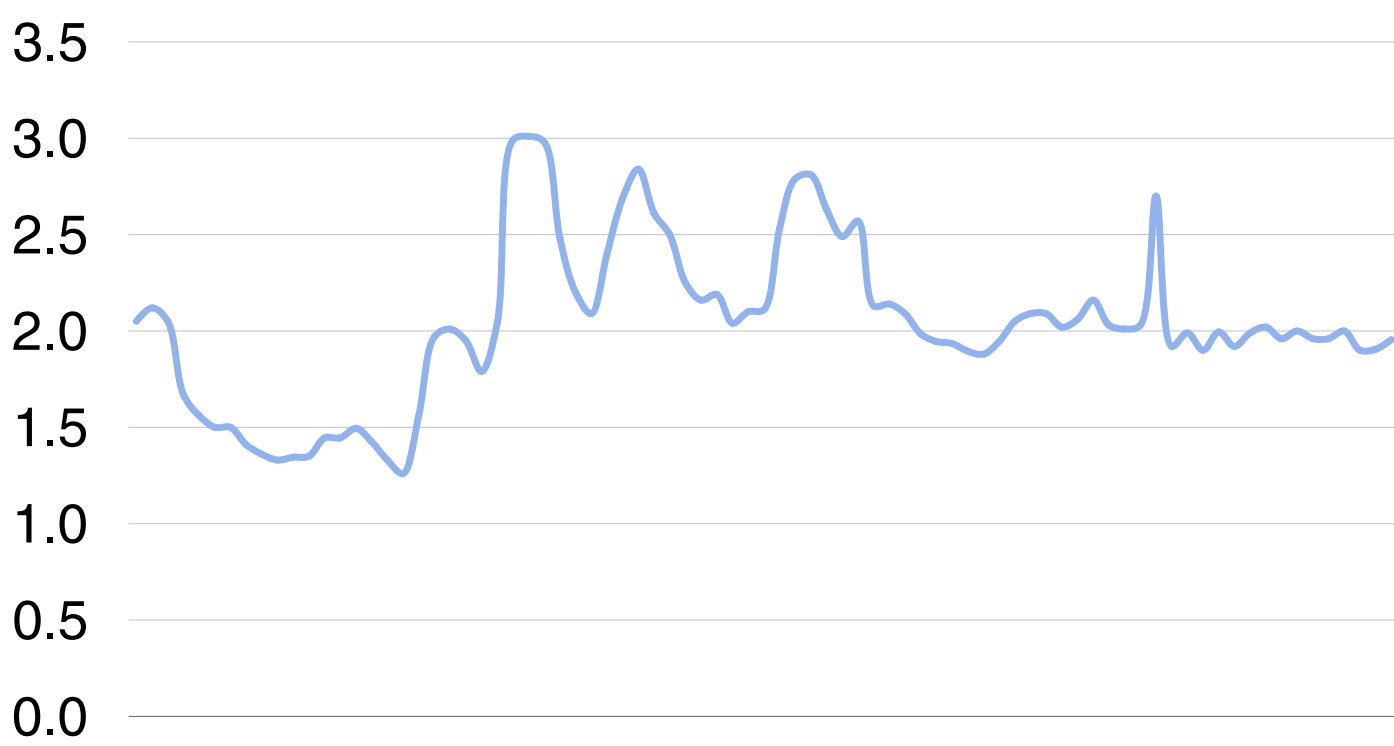
Fakta

Kurs (SEK):	2,16
Börsvärde (MSEK):	33,9
Antal aktier:	15 679 521
Lista	First North Stockholm
VD:	Thomas Warthoe
Kommande rapport:	2026-05-13

Estimat



Kursutveckling



Huvudägare

Jorgen Drejer	7,16%
The Bank of New York M.	6,51%
Warthoe Af 1964 ApS	5,75%
Warthoe Af 1967 ApS	5,7%
Altia Invest ApS	5,2%

Uppdaterad: 30 december 2025
Källa: Millistream & Euroclear

Analytiker

Felix Persson
Felix.Persson@capalise.com

Qlife erbjuder exponering mot en tydlig omställning i vården där fler tester och uppföljning flyttas närmare patienten. Drivkrafterna är kapacitetsbrist, effektivare testning och ett växande behov av löpande monitorering. Investeringscaset bygger på tre delar. Bolaget har en regulatorisk trigger som kan öppna för kommersiell skala. Det finns samtidigt en partnerdriven väg till marknad som kan ge snabbare räckvidd och lägre kostnad. Den förbättrade likviditeten ger dessutom mer tid och handlingsutrymme att genomföra planen. Utöver den organiska utvecklingen finns även ett möjligt strukturalternativ som kan skapa extra uppsida om det realiserar.

Tydlig regulatorisk trigger som kan öppna kommersiell skala

Den regulatoriska processen är en central värdedrivare eftersom ett godkännande kan möjliggöra kommersialisering i EU och Storbritannien. Qlife har lämnat in Egoo PHE för granskning enligt IVDR. Testet är avsett för uppföljning av personer med PKU. Bolaget inväntar nu besked, vilket gör processen till en tydlig trigger för nästa steg i utrullningen.



Ett godkännande kan bli en tydlig startpunkt för kommersiell utrullning av Egoo och göra det möjligt att gå från förberedelser till aktiv försäljning i prioriterade marknader. Det skulle samtidigt vara en tydlig validering av konceptet, vilket kan förenkla dialoger med partners och kunder, snabba upp breddning till fler användningsområden och lägga grunden för en växande installerad bas med mer återkommande intäkter över tid.

Partnerskapet med Hipro ger snabbare väg till marknad

Genom partnerskapet med Hipro får Qlife rätt att sälja, distribuera och vidarelicensiera Hipros produktportfölj i EU och USA. Hipro har redan produkter som är CE märkta i EU, och i USA har Hipro ett FDA godkänt HbA1c test, vilket ger en regulatorisk grund i både Europa och USA. Vår bedömning är att den operativa aktiviteten kopplat till detta successivt kan ta fart under 2026 i takt med att regulatoriska steg och kommersiella förberedelser faller på plats.



Samarbetet kan också ge en mer kostnadseffektiv marknadsväg. Produktion av Egoo kan ske i Kina via Hipro, vilket kan möjliggöra högre volymer och lägre styckkostnader. Parallellt finns möjlighet till royaltyintäkter kopplade till Hipros försäljning i Kina. Samarbetet kan även stödja produktutveckling och gemensamma anpassningar av plattformen, vilket kan korta tiden från utveckling till kommersialisering.

Stärkt finansiering och ökat handlingsutrymme

Företrädesemissionen om cirka 31,4 MSEK stärker bolagets likviditet och ger bättre finansiell handlingsfrihet för att driva kommersialisering och regulatoriska aktiviteter enligt plan.

Emissionen är säkrad till cirka 82,9 procent genom tecknings- och garantiåtaganden, motsvarande cirka 26,0 MSEK, vilket minskar risken avsevärt. Sammantaget ger det Qlife ett tydligt större handlingsutrymme och minskar den kortsiktiga finansieringsrisken.



Omvänt förvärv som värdetrigger

Avsiktsförklaringen med Hipro är förlängd till 31 december 2026 och arbetet fortsätter med att hitta en genomförbar struktur för en större strategisk affär. I den ursprungliga avsiktsförklaringen från juni 2025 angavs en teoretisk värderingsnivå som motsvarade runt 8,55 kronor per aktie, vilket ger en tydlig referenspunkt för potentiell uppsida om affären realiserar. Ett omvänt förvärv skulle kunna innebära ett snabbare steg till större skala genom en bredare kommersiell struktur, fler intäktsben och tydligare operativ kapacitet. Det kan minska den operativa risken genom att bolaget får större räckvidd och bättre förutsättningar för kommersialisering, samtidigt som investeraren får ett tydligt optionsvärde utöver den organiska utvecklingen.



Ekonomisk utsikt och marknadstrender

Efterfrågan på decentraliserad diagnostik drivs av ett tydligt kostnadstryck i vården och en strukturell förflyttning från sjukhus mot patienten. Vårdgivare och kunder söker lösningar som kan minska belastningen på kliniker, korta vårdprocesser och möjliggöra mer kontinuerlig uppföljning av kroniska tillstånd utanför traditionella vårdmiljöer. Qliffe adresserar denna utveckling genom klinisk kvalitet i hemtestning och genom att positionera Egoo i segment där återkommande testfrekvens kan bli hög. Bolaget ser särskilt möjligheter inom Hospital at Home, apotek samt direkt till konsument, där kombinationen av bekvämlighet och effektivitet skapar en växande marknadsgrund.

Digitalisering och AI i vården

AI får en allt större roll i vården genom att göra det lättare att tolka testresultat och ge mer enhetligt beslutsstöd. När fler tester görs utanför sjukhus ökar behovet av system som kan samla in resultat, kontrollera kvalitet och flagga avvikelser som behöver följas upp. AI kan även hjälpa till att se förändringar över tid och sätta resultaten i rätt sammanhang utifrån individens historik och målintervall. Qliffe passar väl in i denna utveckling genom att kombinera Egoo testning med AI baserad analys och vägledning via EgooAI. Det ger mer precisa tolkningar och en tydligare kontext kring vad resultatet betyder, vilket gör uppföljningen enklare, ökar sannolikheten för regelbunden användning och kan stärka återkommande intäkter per installerad bas över tid.

Sjukhusköer och kapacitetsbrist

Vårdköer och brist på personal gör att vården i allt högre grad behöver flytta fler moment ut från sjukhusen. När diagnostik och uppföljning kan ske närmare patienten avlastas vårdflöden, antalet återbesök kan minska och resurser frigörs till de mest komplexa fallen. Det skapar ett tydligt behov av lösningar som fungerar utanför sjukhusmiljön men ändå ger snabb återkoppling och beslutsunderlag som går att agera på. I den här miljön blir värdet av kundnära testning att den kan minska belastningen i flera led. Färre fysiska besök krävs för rutinmässig uppföljning, vilket frigör tid och minskar trycket på mottagningar. För Qliffe ligger detta i linje med strategin att möjliggöra testning och uppföljning nära patienten.

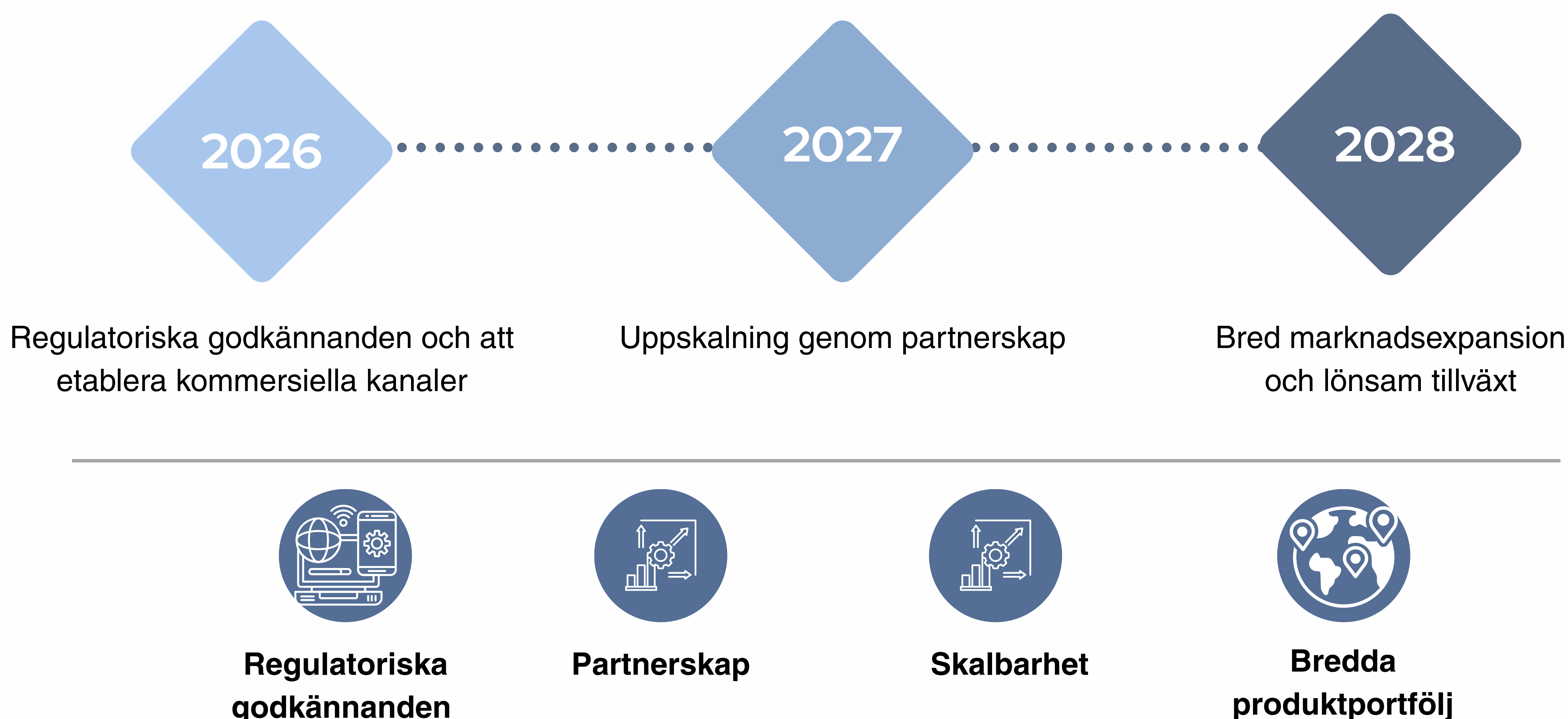
Demografi och kroniska diagnoser

En växande och åldrande befolkning innebär att fler människor lever längre med sjukdomar som kräver löpande vård och uppföljning. I takt med att andelen äldre ökar stiger också förekomsten av kroniska diagnoser, vilket driver ett högre och mer varaktigt tryck på sjukvårdssystemen. Det handlar inte om tillfälliga toppar utan om en långsiktig förändring där vårdbehovet ökar år efter år. När fler lever med kroniska tillstånd ökar också den totala volymen patienter som behöver återkommande kontroller, stabil uppföljning och kontinuerlig kontakt med vården.

Långsiktiga utsikter

Qliffe verkar i en marknad där vården i allt högre grad behöver flytta diagnostik och uppföljning närmare patienten för att hantera kostnadstryck, kapacitetsbrist och växande vårdbehov. Ökande vårdköer och en större andel patienter med kroniska tillstånd skapar ett varaktigt tryck på vårdssystemen och ett långsiktigt behov av tätare uppföljning och fler återkommande tester. Därmed ökar efterfrågan på lösningar som avlastar vården genom regelbunden uppföljning utanför traditionella vårdmiljöer. Digitalisering och en ökad användning av AI stärker samtidigt möjligheten att göra vårdnära testning mer effektiv. När testning flyttas ut från sjukhusen blir förmågan att samla in resultat och omsätta dem till tydliga nästa steg avgörande för att uppföljningen ska fungera i större skala. Qliffe är positionerat i denna utveckling genom att kombinera testning med digital analys och vägledning via EgooAI, vilket kan öka användningsfrekvensen och stärka förutsättningarna för återkommande intäkter.

Stegvis expansion i tre faser



Godkännanden är den tydligaste tillväxtnyckeln eftersom de avgör när och var bolaget kan sälja i skala. När det regulatoriska är på plats kan Qlife gå från enskilda affärer till bredare utrullning, vilket ökar både försäljningshastighet och adressbar marknad. Tillväxten drivs samtidigt av att varje nytt godkännande kan öppna nya användningsområden och nya geografier, vilket stegvis breddar intäktsbasen utan att plattformen behöver byggas om. Det gör också att större kunder och partners kan aktiveras mer offensivt eftersom de ofta kräver regulatorisk klarhet för att lägga volymorder eller rulla ut i flera enheter. Bolagets fokus är att prioritera de regulatoriska processer som snabbast öppnar för volym och att förbereda kommersialiseringen så att lansering och försäljning kan skalas upp direkt när en milstolpe nås.

Partnerskap är en hävstång för snabbare tillväxt eftersom kommersialisering är kostsam för ett mindre bolag och kräver säljkanaler, lokal närvaro och löpande kundbearbetning. Genom etablerade distributörer och kundrelationer kan Qlife nå fler kunder utan att bygga en stor egen organisation, vilket gör tillväxten mer kapitaleffektiv. Med rätt partners kan bolaget skala installationer snabbare, bearbeta flera marknader parallellt och korta tiden från lansering till återkommande intäkter från tester och förbrukning.

Skalbarheten i Qlifes erbjudande ligger i att plattformen är modulär och kan byggas ut stegvis. Samma grundsystem kan användas för flera användningsområden genom att nya tester och applikationer adderas över tid, vilket breddar marknaden utan att en helt ny produkt behöver utvecklas. Det gör att varje ny modul kan säljas in till både nya kunder och den befintliga installerade basen, vilket ökar intäkt per kund och stärker återkommande intäkter.

Tillväxtpotentialen ligger i att Qlifes erbjudande kan växa snabbt när Hipros produkter adderas till Qlifes produktportfölj. Genom avtalet får Qlife rätt att sälja, distribuera och vidarelicensiera Hipros produkter i EU och USA, vilket breddar utbudet direkt. Resultatet blir ett mer komplett erbjudande av tester, vilket gör lösningen relevant för fler behov och därmed ökar antalet potentiella kunder och användningsmiljöer. Samtidigt stärker portföljkombinationen den långsiktiga uppskalningen eftersom Hipros produkter kan skapa tidigare kommersiella möjligheter medan Egoo produkterna successivt tar större plats när regulatoriska godkännanden är på plats.

Qlife är ett svenskt medicinteknikbolag i Göteborg som grundades hösten 2019. Bolaget startade i en tid då vården redan hade ett växande behov av snabbare och mer tillgänglig diagnostik, samtidigt som många patientgrupper följdes upp med återkommande blodprov som ofta kräver besök på vårdenhet och väntetid på labbsvar. Det skapade en tydlig utgångspunkt för Qlife, att göra blodbaserade mätningar enklare att genomföra, och mer praktiska att använda i vardagen.

När pandemin kom under 2020 till 2022 skapade den en ovanlig marknadssituation, men också en möjlighet att accelerera delar av bolagets aktiviteter. Qlife kunde då arbeta med covidrelaterade testlösningar, vilket bidrog till både momentum och relevant erfarenhet i en period där snabbhet, kvalitet och tydlig produktpositionering blev extra viktiga. När marknaden därefter normaliserades blev det naturligt att åter samla fokus på den långsiktiga huvudlinjen och fortsätta bygga bolaget för nästa fas.

Under 2023 och 2024 förflyttades Qlife successivt från en renodlat utvecklingsdriven period mot ett mer marknadsnära läge. Arbetet handlade om att tydligare definiera hur satsningen ska fungera i praktiken, stärka helheten runt erbjudandet och bygga en mer sammanhållen bas för framtida lansering och uppskalning.

Den riktningen blev ännu tydligare under 2025, då bolaget tog flera steg för att närma sig kommersialisering och stärka sin go to market. Partnerskap fick en mer central roll, både som väg till marknad och som ett sätt att bygga räckvidd. Ett tydligt exempel var avtalet med Hipro i december 2025, där Qlife fick rätt att sälja och distribuera Hipros produkter i EU och USA, samtidigt som ambitionen är att skapa en mer kompatibel bas mellan plattformarna över tid.

In i början av 2026 fortsatte Qlife att driva regulatoriska processer framåt och säkra finansiering för att kunna hålla tempo i den kommersiella etableringen. Sammantaget står bolaget nu med en tydligare marknadsinriktning än tidigare och ett ökat fokus på att bygga närvaro, bredda samarbeten och skapa förutsättningar för att affären kan växa i takt med att fler initiativ och kommersiella möjligheter kommer på plats.



Thomas Warthoe,
Verkställande direktör

“Om få år är företaget självfinansierat och involverat i flera stora partnerskap inom olika sjukdomsområden, och vi kommer att vara på väg att bli ett betydande företag inom decentraliserad sjukvård.”

Egoo Health

Qlife bygger sitt erbjudande kring Egoo Health. Det är en diagnostikplattform för blodprov i hemmet som kombinerar ett instrument, engångskassetter och mjukvara. Testerna är snabba blodtester där en liten mängd blod blandas med kemikalier i kassetten. Instrumentet läser sedan av en signal och räknar fram ett värde på en viss biomarkör i blodet.

Många sjukdomar och tillstånd lämnar spår i blodet. Genom att mäta rätt biomarkör kan man upptäcka en risk tidigt, följa om en behandling fungerar och se om ett tillstånd är stabilt över tid eller om förändringar tyder på att en åtgärd behövs. Syftet är att ge ett mätvärde snabbt och nära användaren, utan att provet behöver skickas till ett labb. Det sparar tid och gör processen enklare. Plattformen är tänkt att fungera i flera miljöer, från hemvård till apotek och konsumenttester.

**Modulär****Robust****AI-driven****Användarvänlig**

Hur det funkar i praktiken

Egoo bygger på ett slutet provflöde där användaren tar en liten bloddroppe och sätter den i en engångskassett. I kassetten filtreras blodet så att plasma kan separeras från blodkroppar. Det är viktigt eftersom mätningen då blir mer stabil och lättare att jämföra över tid. Därefter blandas plasman med reagens i kassetten och en kemisk reaktion skapar en optisk signal. Instrumentet läser signalen med sin optik och omvandlar den till ett kvantitativt värde genom kalibrering och inbyggda kontroller. Resultatet skickas vidare till appen där analysen presenteras och där Egoo AI kan hjälpa till att tolka värdena, särskilt när flera markörer ska bedömas tillsammans.

Produktlogik

I grunden ligger en modulär produktlogik. Samma typ av basinstrument kan användas för flera testområden genom att byta testkassett och tillhörande reagens. Det gör att en ny biomarkör i praktiken blir ett nytt "innehåll" på en redan etablerad hårdvarubas. En sådan arkitektur är viktig för bolag som vill bredda sortimentet över tid utan att behöva bygga en ny produkt för varje indikation. Qlife beskriver också hur plattformen samlar flera teknikdelar i ett sammanhållet flöde, där optik, provhantering och appbaserad analys ingår som centrala komponenter.

En tydlig del av differentieringen är kopplingen mellan diagnostik och mjukvara. Qlife lyfter fram Egoo AI som ett stöd för att tolka kvantitativa biomarkörvärden, särskilt när flera markörer behöver vägas samman. Det är en logisk förlängning av hemmatester, eftersom värdet av snabb data ökar när användaren också får hjälp att förstå vad resultaten betyder i praktiken. För Qlife blir detta ett sätt att knyta ihop testresultat, användarupplevelse och återkommande användning över tid.

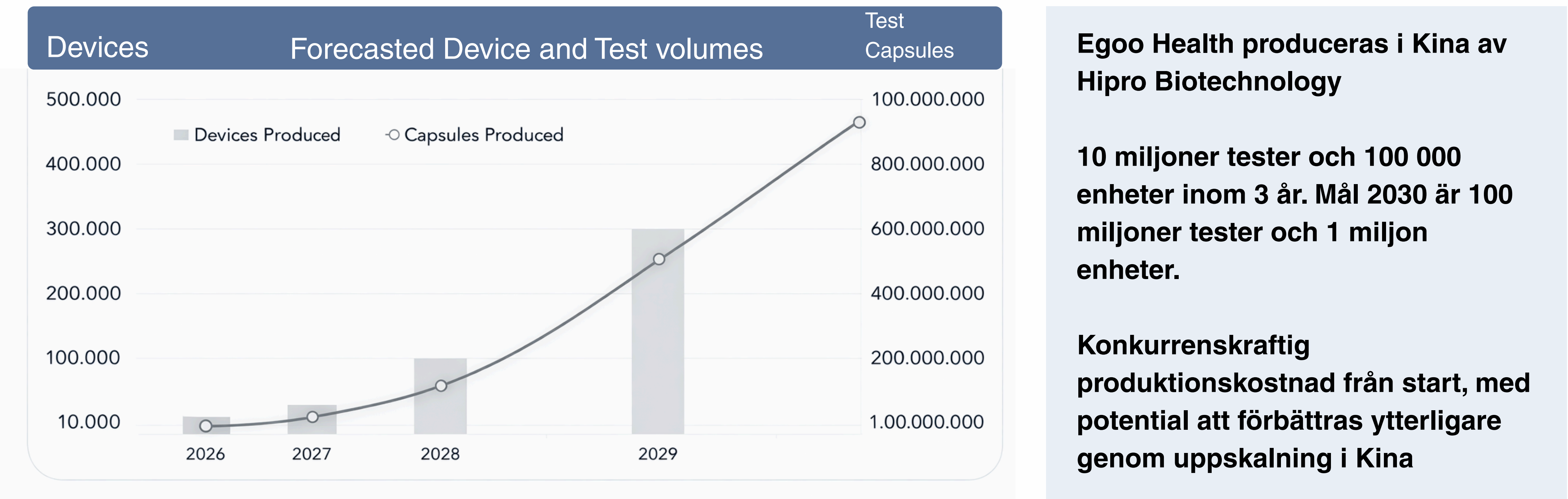


Strategiskt co-utvecklings- och kommersiellt avtal

Samarbetet med Hipro syftar till att påskynda uppskalningen av Ego Health och förkorta tiden till marknad. Partnerskapet omfattar både kommersialisering och co-utveckling, där målet är att lansera integrerade lösningar för decentraliserad diagnostik på flera marknader. En central del är det exklusiva kommersiella avtalet som signerades i december 2025, vilket ger Qlife rätt att sälja, distribuera och vidarelicensiera Hipros produktportfölj i EU och USA. Avtalet löper i tjugo år och förlängs automatiskt i femårsperioder om det inte sägs upp i tid.

Produktion och skalning

Produktion är en bärande del i upplägget. Ego Health ska tillverkas i Kina av Hipro Biotechnology, vilket ger Qlife tillgång till etablerad industriell kapacitet och en kostnadsstruktur som möjliggör konkurrenskraftig prissättning för hemtestning. Bolaget har kommunicerat volymmål om att inom tre år nå cirka tio miljoner tester och hundra tusen enheter, där upplägget med extern tillverkning är centralt för att möjliggöra en snabb uppväxling med lägre kapitalbindning.



Gemensam regulatorisk utveckling

Samarbetet används även för att accelerera utvecklingen av nya tester och bredda plattformens användningsområden. Qlife beskriver att bolagen under de senaste två åren har arbetat för att göra Ego Q300 och Hipro A1 mer lika, med gemensam optik och reagenser, för att underlätta framtida lanseringar när rätt godkännanden finns. Under 2025 kommunicerade bolaget även att två nya tester, NT-proBNP och kalium med fokus på hjärtsvikt, tas in i kliniska studier tillsammans med Hipro, med ambition att efter klinisk dokumentation ansöka om godkännande i EU, Kina och USA.

Kortare väg till marknad och lägre genomföranderisk för Qlife

Upplägget ger Qlife en tydlig operativ hävstång i flera led. Det långsiktiga kommersiella avtalet skapar möjlighet att generera intäkter från etablerade produkter samtidigt som Ego-plattformen vidareutvecklas, vilket minskar perioden utan kommersiell aktivitet. Produktion via Hipro innebär tillgång till befintlig industriell kapacitet och en konkurrenskraftig kostnadsstruktur utan att Qlife behöver bygga egen fabrik, vilket sänker kapitalbehovet och reducerar genomföranderisken.

Detta minskar flera typiska riskmoment i medtech, såsom osäkerhet kring produktionsuppbyggnad, lång tid till marknad och att stå ensam i regulatoriska processer. Parallellt ökar möjligheten till snabbare skalning, bredare marknadsräckvidd och utveckling av nya tester i flera spår. Resultatet är en starkare operativ genomförandeförmåga och högre förutsägbarhet i kommersialiseringen från 2026 och framåt.

Strukturell integration med Hipro handlar om att samarbetet inte enbart är ett kommersiellt avtal, utan att flera centrala delar av Qlifes värdekedja gradvis kopplas ihop med Hipros. På sikt kan detta skapa en mer sammanhållen global modell där teknik, produktion och kommersialisering drivs med gemensamma incitament och högre skalbarhet.

Utvecklandet av en gemensam teknisk bas

En viktig del är att plattformarna närmar sig varandra tekniskt. Qlife har lyft att Ego Q300 har utvecklats för att ligga nära Hipro A1, med gemensam optik och reagenser. Den långsiktiga ambitionen är att bygga en gemensam teknisk bas som kan bära flera indikationer och användningsmiljöer utan att nya produkter behöver utvecklas från grunden varje gång. Samtidigt kan det sänka utvecklingskostnaden per biomarkör och göra regulatoriska processer mer repetitiva och därmed mindre resurskrävande per projekt.

Kommersiell struktur och intäktsdelning

Rollfördelningen mellan marknader förstärker bilden av en gemensam global struktur. Hipro driver Kina medan Qlife leder kommersialiseringen i EU, UK och USA. Den långsiktiga logiken är att bolagen tillsammans kan täcka stora regioner med tydliga ansvarsfält, snarare än att båda bygger fulla organisationer överallt. För Qlife innebär det att bolaget kan fokusera resurser på västmarknader och samtidigt indirekt dra nytta av Hipros position och säljkapacitet i Kina, vilket ökar räckvidden utan motsvarande ökning i fasta kostnader.

Royalty och intäktsdelning är ytterligare en komponent som skapar strukturell koppling. När värdeskapandet delas mellan parterna knyts incitamenten ihop, vilket kan minska kommersiell risk i ett tidigt skede och underlätta marknadspenetration genom gemensam prioritering.

Omvänt förvärv

Ett omvänt förvärv kan vara en potentiellt värdeskapande väg genom att samla teknik, produktion och kommersialisering i en och samma struktur. Det kan minska friktion i samarbetet, korta beslutsvägar och ge bättre kontroll över prissättning, volymer och prioriteringar. En mer integrerad struktur kan även reducera interna transaktioner och royaltyflöden, vilket kan stärka marginalbilden och göra affärsmodellen tydligare för marknaden. Därtill innebär det ursprungliga avtalet att Qlifes aktie värderades till 8,55 kronor i transaktionen, vilket ger ett tydligt referensvärde för det ägande i Hipro som skulle erhållas vid ett genomförande.

Operativ framdrift parallellt med strukturarbete

Qlife har under 2025 arbetat mot ett omvänt förvärv av Hipro. En avsiktsförklaring tecknades den 5 juni 2025 och därefter har bolagen drivit processen vidare med fokus på att bygga en struktur som kan genomföras formellt och fungera långsiktigt. Qlife har beskrivit att Hipro först behöver etablera en utländsk ägarstruktur och slutföra nödvändiga processer i Kina innan ett aktieöverlåtelseavtal kan signeras. Efter ett sådant avtal följer normalt myndighetsgodkännanden i både Sverige och Kina, samt framtagande av listningsdokument och själva listningsprocessen.

Under Q4 2025 kom en viktig uppdatering när Nasdaq i november inte godkände den ursprungliga strukturen. Som följd förlängdes avsiktsförklaringen till slutet av 2026 och parterna arbetar vidare med att ta fram ett alternativt upplägg som kan godkännas.

Kommersiell lansering och skalning fortsätter genom det exklusiva avtalet med Hipro, medan den strukturella affären omarbetas för att öka sannolikheten för ett genomförande. Det innebär att Qlife kan fortsätta bygga marknad och volym i närtid, samtidigt som parterna parallellt arbetar för en mer robust och godkännbar integrationsstruktur på längre sikt.

Produkterna märkta med egoo.health är utvecklade av Qlife och utgör bolagets egen plattform för decentraliserad diagnostik. Produkter märkta med Hipro är utvecklade och producerade av Hipro, medan de som bär båda varumärkena är resultatet av gemensam co-utveckling inom ramen för det strategiska partnerskapet. Samarbetet kombinerar Qlifes plattform och marknadsnärvaro i EU, UK och USA med Hipros produktion och säljorganisation i Kina . Detta ger tillgång till etablerad tillverkning, snabbare regulatorisk progression och effektiv marknadsintroduktion i flera geografier.

egoo.health Chronic diseases  CE-IVDR self-test approval pending Hjärtsvikt Njursvikt Sällsynta sjukdomar	Hipro Point-of-care  FDA 510(K) och CE-IVDD approved Brett utbud av biomarkörer	Hipro egoo.health Well-being  CE-IVDD self-test approved Kvinnors hälsa Hormoner Infertilitet Diabetes Infektioner Vitaminer	Hipro Critical panels  CE-IVDD self-test approved Njurpanel Leverpanel Blodfetter	Hipro Cancers  CE-IVDD self-test approved Vita blodkroppar 5-diff Neutrofilkvot
---	---	---	---	---

Regulatorisk och kommersiell utvecklingsplan

Roadmapen fokuserar på indikationer med tydligt medicinskt behov, hög testfrekvens och stor adresserbar marknad. PKU representerar en väl definierad nisch med tydlig klinisk användning och fungerar som första regulatorisk och kommersiell ingång. Hjärtsvikt, kronisk njursjukdom och diabetes är däremot stora globala sjukdomsområden med omfattande patientpopulationer och betydande testvolym, vilket ger skalbarhet vid kommersialisering. Sammantaget visar planen hög kommersiell aktivitet under 2026, med parallella regulatoriska processer, produktlanseringar och uppskalning av produktion i flera indikationer och geografier.



Egoo P300



Egoo P300 i korthet

- **CE IVDR självtest under granskning.**
- **Total adresserbar marknad inom PKU: cirka USD 300 miljoner.**
- **Första hemtestet med tydligt fokus på PKU.**
- **Kan breddas till fler tester inom kroniska sjukdomar som hjärta och njure, med större marknader**

Egoo P300 är inriktad mot kroniska sjukdomar där patienter behöver följa sina värden regelbundet. Det första testet som Qlife driver regulatoriskt är PKU, där enheten används för självtest av Phe nivåer och uppföljning i hemmet. Qlife ser PKU som en bra första marknad eftersom målgruppen är tydligt avgränsad, testbehovet är frekvent och nyttan av snabb återkoppling är stor. Plattformen är utvecklad för självtest nära patienten och bolaget har kommunicerat att en CE IVDR ansökan för lekmananvändning av PKU testet har varit under handläggning sedan januari 2026. Målsättningen är att en etablering inom PKU ska fungera som en första kommersiell och regulatorisk språngbräda. Erfarenheter från lansering och återkommande användning kan därefter användas för att bredda P300 mot fler kroniska tillstånd över tid.

Ett CE IVD-godkännande enligt IVDR innebär att produkten uppfyller EU:s krav på säkerhet, prestanda och kvalitet. För Qlife skulle ett godkännande för PKU-testet innebära att P300 kan säljas i EU för sitt avsedda användningsområde, inklusive självtest om det omfattas av certifieringen. I dag används lösningen som ett komplement till traditionell provtagning inom vården, men vid godkännande kan testningen i större utsträckning flyttas till hemmet och ersätta den vanliga processen. Samtidigt är det en tydlig kommersiell milstolpe och ett kvalitetsbevis som stärker trovärdigheten även utanför EU. För P300 innebär det både tillgång till PKU-marknaden och en regulatorisk validering som kan sänka tröskeln för att bredda plattformen mot fler kroniska indikationer över tid.

Egoo P200



Egoo P200 i korthet

- **CE IVDD självtest godkänd för delar av menyn**
- **Plattform för flera biomarkörer och välmående**
- **Fler tester och fler marknader över tid**

Egoo P200 är positionerad mot bredare segment inom välmående och förebyggande hälsa, med fokus på womens health, hormoner, fertilitet, vitaminer, infektioner och metabola markörer. Enheten är CE-IVDD-godkänd för självtest och är utformad för att kunna användas nära individen, utan behov av traditionell laboriemiljö. Till skillnad från P300, som inleds i en tydligt avgränsad patientgrupp, riktar sig P200 mot en större och mer heterogen målgrupp. Det innebär potentiellt högre volym, men också större krav på marknadsbearbetning och konsumentacceptans. Segmentet präglas av ökad efterfrågan på snabb tillgång till hälsodata, särskilt inom kvinnors hälsa där kontinuerlig uppföljning av hormonella nivåer och fertilitet kan vara central.

Strategiskt fungerar P200 även som en kommersiell brygga. Genom att adressera ett bredare konsumentsegment kan Qlife bygga varumärkeskännedom och användarbas parallellt med att mer regulatoriskt avancerade indikationer inom P300 utvecklas.

Qlife adresserar flera medicinska områden inom decentraliserad diagnostik, men fyra marknader framstår som särskilt centrala för den långsiktiga strategin: PKU, hjärtsvikt, kronisk njursjukdom och diabetes. Tillsammans representerar dessa både en tydlig initial ingångsmarknad och betydande strukturell volympotential. PKU utgör en mer avgränsad och väldefinierad startpunkt med hög testfrekvens och tydlig patientgrupp, medan hjärtsvikt, kronisk njursjukdom och diabetes representerar stora kroniska sjukdomar där återkommande monitorering är en integrerad del av vården.

 Fenylketonuri (PKU) Sällsynt sjukdom – tydligt definierat behov	 Hjärtsvikt Stor folksjukdom	 Kronisk njursjukdom Stor folksjukdom	 Diabetes Stor folksjukdom
 Antal patienter globalt: 150 000	 Antal patienter globalt: 64 miljoner	 Antal patienter globalt: 80 miljoner	 Antal patienter globalt: 500 miljoner
 Adresserbar patientpopulation: 150 000	 Adresserbar patientpopulation: 12,8 miljoner	 Adresserbar patientpopulation: 16 miljoner	 Adresserbar patientpopulation: 100 miljoner
 Ersättning per test: 25 USD	 Ersättning per test: 50 USD	 Ersättning per test: 30 USD	 Ersättning per test: 25 USD
TAM 300 MUSD	TAM 7,5 miljarder USD	TAM 5,8 miljarder USD	TAM 15 miljarder USD

PKU

För PKU är marknadslogiken kopplad till regelbunden Phe-mätning i hemmet. Den globala patientpopulationen uppgår till omkring 150 000 personer och hela gruppen kan betraktas som adresserbar, då behovet av kontinuerlig monitorering är livslångt och tydligt definierat. I Europa, UK och Mellanöstern överstiger den potentiella marknaden en miljard kronor vid återkommande veckotestning, med ytterligare potential i USA och Kina. En regulatorisk ansökan för Ego PHE-hemtestsystemet är inlämnad, vilket utgör ett centralt steg för kommersialisering i EU och UK.

Hjärtsvikt

Hjärtsvikt representerar en betydligt större patientbas, med cirka 64 miljoner patienter globalt. Området präglas av ett växande behov av strukturerad hemmonitorering och det saknas i dag etablerade godkända självtester för flera centrala biomarkörer. Utvecklingen av NT-proBNP och kalium syftar till att möjliggöra återkommande mätningar i hemmet, med ambition att efter klinisk dokumentation söka godkännanden i EU, Kina och USA. Marknadslogiken bygger på hög patientvolym och behov av frekvent uppföljning för att förebygga försämring och sjukhusinläggning.

Kronisk njursjukdom

För kronisk njursjukdom uppskattas den globala patientpopulationen till cirka 80 miljoner, varav omkring 16 miljoner kan betraktas som adresserbara. Med en antagen ersättning om 30 USD per test uppgår den totala adresserbara marknaden till cirka 5,8 miljarder USD. Liksom vid hjärtsvikt handlar det om stora patientgrupper där uppföljning kräver återkommande mätningar över tid, vilket passar en plattform inriktad på frekvent och tillgänglig testning.

Diabetes

Diabetes är den största marknaden i sammanställningen, med cirka 500 miljoner patienter globalt. Den adresserbara delen uppskattas till 100 miljoner patienter och motsvarar en TAM om cirka 15 miljarder USD, baserat på 25 USD per test. Den bredare marknaden för diabetesmonitorering överstiger 30 miljarder USD, vilket illustrerar den strukturella storleken och långsiktiga volympotentialen. Hög analytisk precision i HbA1c-mätning är en avgörande faktor för att kunna konkurrera i detta segment.

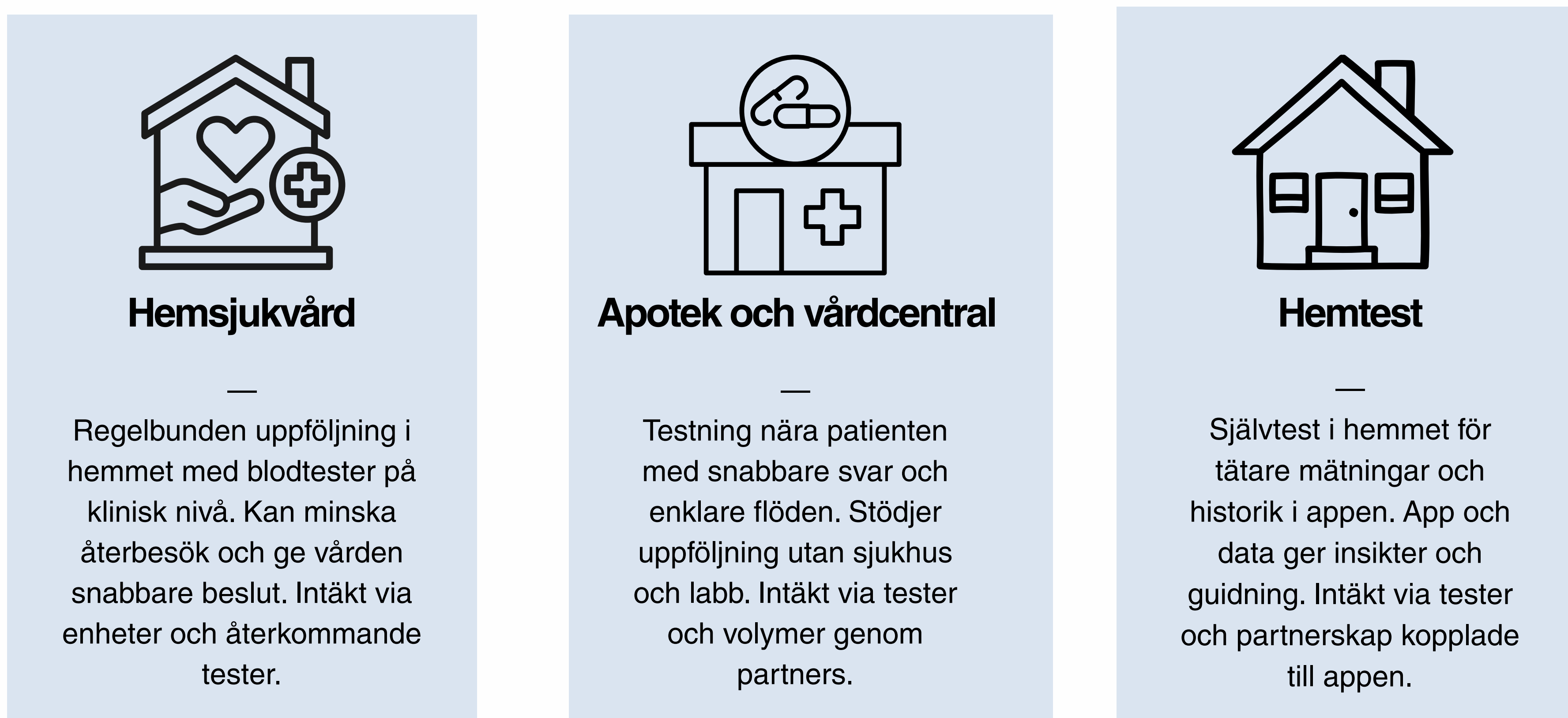
Qlife bygger sin affärsmodell kring att möjliggöra kliniska blodtester utanför traditionell vårdmiljö. Erbjudandet baseras på en produktportfölj som kombinerar Egoo med Hipros etablerade produkter och ger decentraliserad testning med klinisk precision inom flera sjukdomsområden och hälsorelaterade användningsfall. Samtidigt är målet att äga hela användarresan och relationen med användaren, där data och insikter successivt blir en större del av värdeskapandet.

Plattformen kompletteras av Egoo AI, som på sikt ska kombinera testresultat med personlig data för att kunna ge mer individanpassad vägledning. Affärsmodellen handlar därmed inte enbart om försäljning av tester, utan om att bygga återkommande intäkter över tid genom testförbrukning, försäljning och en växande digital intäktsbas kopplad till app, data och användarrelationen.

Intäktsmodeller och partnerskap

Qlife planerar att skala affärsmodellen genom partnerskap som stödjer tre kompletterande intäktsvägar. Det ger en snabbare och mer kapitaleffektiv väg till marknad, där bolaget kan utnyttja partners etablerade kanaler, resurser och kundrelationer i stället för att bygga allt i egen regi. Samtidigt ger det bredare räckvidd och fler vägar ut på marknaden. Affärsmodellen bygger på tre kanaler: hemsjukvård, apotek och vårdcentraler samt hemtest direkt till konsument.

Tre huvudsakliga fokusområden



Royaltyintäkter från den kinesiska marknaden

Den här modellen gäller främst västmarknaderna. Där fokuserar Qlife på EU, UK och USA. Det är också där bolaget vill bygga relationer med partners och driva försäljning av Egoo plattformen och tester.

Samtidigt ger det exklusiva avtalet med Hipro en indirekt väg in i Kina. Hipro står för den lokala närvaron. Det betyder försäljning, distribution, kundrelationer och upphandlingar. Qlife behöver därför inte bygga en egen organisation på plats. I stället kan bolaget få intäkter genom royalty som kopplas till Hipros försäljning. På så sätt kan Qlife ta del av en stor marknad och en snabbare kommersiell utveckling, men med lägre kostnad och lägre operativ risk än om de själva skulle etablera sig i Kina.

Ur Qlifes perspektiv blir detta ett komplement till väststrategin. Väst ger kontroll över kommersialiseringen och möjlighet att bygga varumärket Egoo. Kina ger skala via Hipro och ett intäktsspår som kan växa med volymerna, utan att Qlife behöver öka kostnadsbasen i samma takt.

Etablerade aktörer inom vårdnära testning

Konkurrensen drivs främst av stora diagnostikbolag med etablerade plattformar för testning nära patienten. Roche och Abbott har breda produktportföljer och stark närvaro i vård och laboratorier, där deras instrument och tester är integrerade i kliniska arbetssätt. Deras styrka ligger i skala, beprövade system och långvariga kundrelationer, vilket ger höga inträdesbarriärer för nya aktörer via traditionella sjukhuskanaler. LumiraDx verkar också inom vårdnära testning men skiljer sig genom en mer kompakt plattform med flera tester på samma instrument, vilket ger ett mer modulärt upplägg jämfört med många traditionella system.

Roche har flera vårdnära system för snabba blodtester som används i klinisk miljö. Plattformarna kan bland annat mäta hjärtmarkörer och markörer som används vid misstanke om blodpropp. Abbott har på liknande sätt plattformar för testning nära patienten. Ett exempel är deras handhållna system i STAT, som använder engångskassetter och kan, beroende på kassett, mäta blodgaser, salter och enklare klinisk kemi, samt hjärtmarkörer och koagulation.

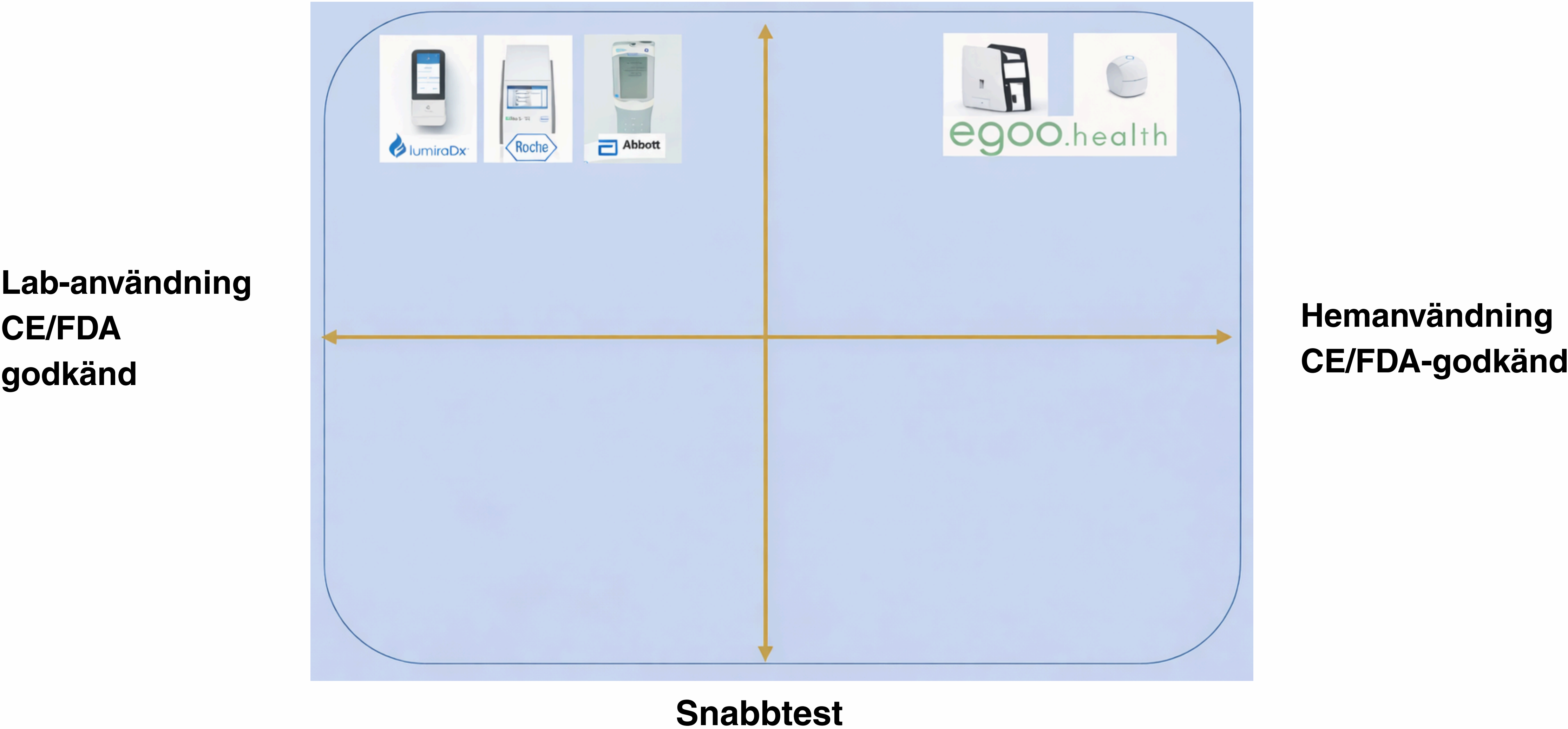
LumiraDx – kompakt plattform inom samma segment

LumiraDx har varit en tydlig aktör inom vårdnära plattformar med ett litet instrument och flera tester på samma plattform. Exempel på tester som lyfts för plattformen är CRP för inflammation, HbA1c för långtidsblodsocker samt D dimer, INR och NT proBNP. Roche har köpt de delar av LumiraDx som rör point of care-tekniken och affären stängdes i juli 2024. Det innebär att en del av konkurrensen inom snabb och avancerad testning nära patienten nu ligger hos Roche.

Qlife – positionering mot hemmet

Qlife försöker skilja sig genom att flytta avancerad testning närmare vardagen och göra den enkel nog för hemmabruk. Målet är att sänka tröskeln för användaren genom att testet kan göras där personen redan är, i hemmet, vilket kan öka testfrekvensen och stärka uppföljning över tid. Samtidigt breddas erbjudandet från enbart instrument och tester till en hel upplevelse där app, guidning och insikter blir en tydlig del av värdet.

Tester av klinisk kvalitet



Konkurrenssituation

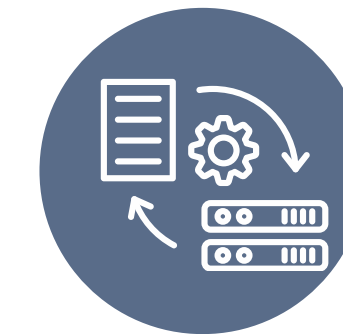
Qlifes konkurrenssituation formas av att bolaget vill flytta avancerad blodtestning från vårdmiljö till hemmet. Det ger en tydlig möjlighet, men det ställer också högre krav på enkelhet, tillförlitlighet och att lösningen fungerar för vanliga användare. För att lyckas behöver Qlife både visa klinisk kvalitet och ta sig igenom regulatoriska processer, samtidigt som bolaget bygger en kommersiell väg till slutanvändaren.



Differentiering i användarupplevelse



Regulatorik och kliniska data



Go to market

Differentiering i användarupplevelse

Merparten av de etablerade konkurrenterna är byggda för vård och sjukhus, där utbildad personal, fasta rutiner och etablerade processer gör att mer komplexa testflöden fungerar i praktiken. Qlife försöker differentiera sig genom att utgå från hemmet och flytta testningen närmare användaren. Det gör att fokus skiftar från att bara leverera ett instrument och ett test till att bygga en hel användarupplevelse som är enkel att upprepa. Målet är ett tydligt flöde med få moment, snabb hantering och resultat som blir lätta att följa över tid. Genom att äga appen och datalagret vill bolaget göra historik och uppföljning till en del av värdet, snarare än att testningen blir en enstaka mätning.

Regulatorik och kliniska data

Det regulatoriska är en tydlig inträdesbarriär i branschen. Utan rätt godkännanden blir marknaden mindre och det blir svårt att skala försäljning. Därför blir kliniska studier och dokumentation en konkurrensfaktor i sig. Qlife lyfter att deras PHE-system har skickats in för granskning under IVDR och att de har levererat teknisk dokumentation, kliniskt underlag och kvalitetsdokumentation. Sammantaget är märkning på Ego Health och framförallt PHE det som gör att Qlife på riktigt kan konkurrera med de sjukhusnära aktörerna.

Utan CE-IVD-märkning för PHE kan testningen i praktiken endast användas som ett komplement till befintlig vård, medan en godkänd märkning är en förutsättning för att resultaten ska kunna ersätta och fullt ut jämföras med traditionell klinisk testning.

Go to market och distribution

I den här branschen faller många bolag inte på tekniken utan på kommersialisering. Att bygga upp en fungerande marknadsorganisation kräver bred expertis inom regulatorik, produktion, logistik, marknadsföring och försäljning, samt betydande kapital. Här har större konkurrenter en tydlig fördel genom etablerade organisationer och globala distributionsnätverk.

För Qlife blir därför partnerskap en central del av strategin. Genom att samarbeta med aktörer som redan har produktion, distribution och marknadsnärvaro kan bolaget flytta de mest resurskrävande delarna utanför den egna organisationen. Apotek lyfts som en skalbar och konsumentnära kanal som kan driva återkommande testning, samtidigt som partners inom IVD, pharma och konsumenthälsa kan bidra med räckvidd och trovärdighet. Avtalet med Hipro, som ska producera Ego Health, är ett konkret exempel på hur Qlife använder partners för att stärka kapacitet och minska operativ belastning i kommersialiseringsfasen.

Nuvarande vårdflöde och friktion

För en person med PKU är regelbunden blodprovstagning en central del av behandlingen, med testning veckovis. Testningen sker genom att blodprov tas och skickas till laboratorium för analys. Det innebär återkommande provtagning, transport av prov, väntetid på svar och i vissa fall kontakt med vården för uppföljning och justering av kost. För många familjer blir detta en återkommande del av vardagen, där planering, administration och väntan tar tid och energi. Processen är beroende av logistik, laboratoriekapacitet och administrativa led. Även om systemet är etablerat innebär den täta frekvensen att en betydande del av livet kretsar kring att planera test, invänta svar och anpassa sig efter resultaten.

Qlifes kundnära modell

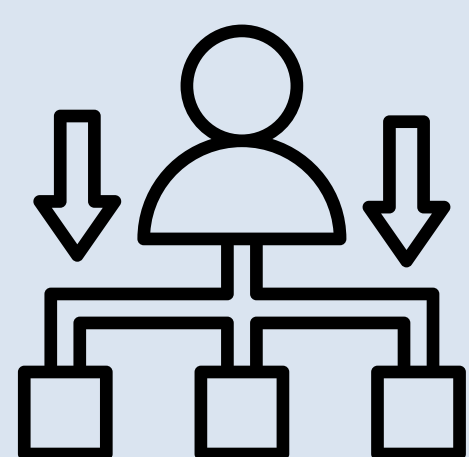
Qlife adresserar detta genom att flytta testningen från en laboriebunden process till en mer användarnära modell. I stället för att varje mätning ska kräva provtagning, logistik, laborieanalys och väntetid kan testet göras i hemmet och ge snabb återkoppling via app. Det gör uppföljningen mer direkt och mer praktisk i vardagen. När svaren kommer snabbt blir det lättare att agera i tid och följa utvecklingen löpande. För PKU kan det innebära ett skifte från att planera livet runt provtagning och svarstider till att göra mätning som en naturlig rutin.

Positionering med decentraliserad monitorering

Som exemplet med PKU visar är dagens modell för uppföljning ofta centraliserad och laboriebunden, med återkommande provtagning, logistik och väntetider som en naturlig del av processen. Det gör testning mödosam och tidskrävande, särskilt när frekvensen är hög. Qlife positionerar sig mot just den friktionen genom att ta en mer decentraliserad och kundnära roll, där testning flyttas närmare användaren och kan genomföras i hemmet med snabb återkoppling via app.

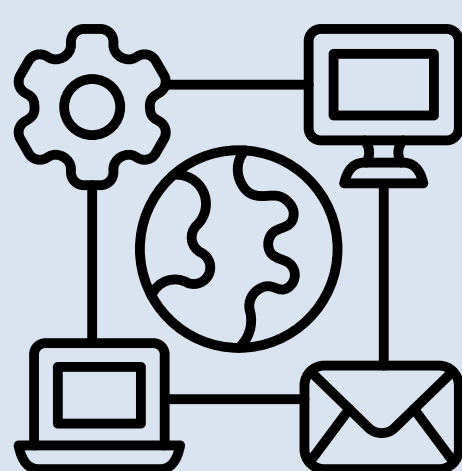
I praktiken innebär det att Qlife inte främst konkurrerar om sjukhusens instrumentbudget, utan om att göra uppföljningen enklare och möjliggöra tätare och mer regelbunden testning mellan vårdbesök. Positioneringen bygger på att sänka tröskeln för testning och skapa ett flöde som fungerar i vardagen, vilket gör att historik och trenddata blir en större del av värdet än enstaka provsvar. Det ger Qlife en tydlig plats i skiftet mot mer decentraliserad monitorering, där samma logik kan skalas från PKU till fler kroniska tillstånd där regelbunden uppföljning är central.

Drivkrafter som stärker marknadspotentialen



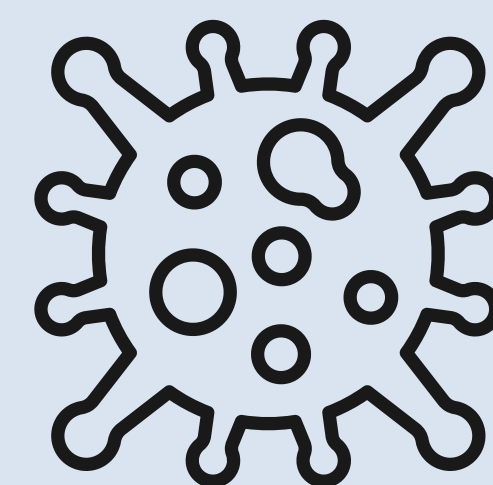
Decentralisering

Mer vård flyttas från sjukhus och laboratorier till hemmet och primärvården. Ökad kostnadspress och kapacitetsbrist driver behovet av lösningar som möjliggör testning nära patienten.



Digitalisering

Vården blir allt mer datadriven. Uppkopplade system, appar och digital uppföljning möjliggör kontinuerlig monitorering i stället för enstaka laborietester.



Kroniska sjukdomar

Antalet personer som lever med kroniska sjukdomar ökar globalt. Många av dessa tillstånd kräver regelbunden uppföljning och återkommande mätningar över tid.

Utestående aktier	Aktiekurs	Börsvärde
15 679 521	2,09	32,1
Antal aktieägare	Insynsägande	Free float
6 813	4 184 858 aktier	73,3%

Det bekräftade insynsägandet i Qlife uppgår till 4 184 858 aktier, motsvarande cirka 26,7 procent av bolagets utestående aktier. Innehavet avser VD Thomas Warthoe, CSO Peter Warthoe, CFO Lars Bangsgaard, samt styrelseledamöterna Jørgen Drejer och Mikael Persson. Teckningsåtaganden har lämnats av Jørgen Drejer och Lars Bangsgaard och uppgår totalt till 3,5 MSEK, motsvarande 11,2 procent av emissionen. Därutöver har nyckelpersoner i ledningen ställt en top down garanti om cirka 4,5 MSEK, där Thomas Warthoe, Peter Warthoe och Lars Bangsgaard är deltagare. Garantin lämnas utan ersättning och är avsedd att fullgöras genom kvittning av utestående fordringar.

Ägare	Totalt antal aktier	Ägarandel
1 Jorgen Drejer 	1 122 654	7,16%
2 The Bank of New York Mellon	1 020 737	6,51%
3 Warthoe Af 1964 ApS 	901 572	5,75%
4 Warthoe Af 1967 ApS 	893 733	5,7%
5 Altia Invest ApS 	815 335	5,2%
6 Nordnet Pensionsförsäkring AB	609 933	3,89%
7 Kim Thomassen	404 531	2,58%
8 Andre Ahlard	382 580	2,44%
9 Jens-Martin Wurr	316 726	2,02%
10 Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	299 479	1,91%
Övriga aktieägare	8 912 241	56,84%
Totalt antal aktier	15 679 521	100%

 = insynsperson

Uppdaterad: 30 december 2025
Källa: Millistream & Euroclear

Företrädesemission

Företrädesemissionen är utformad för att ge Qlife ett tydligt finansiellt lyft och bättre handlingsutrymme i nästa fas. Emissionen uppgår till cirka 31,4 MSEK och cirka 82,9 procent är säkrat genom tecknings och garantiåtaganden, vilket minskar genomföranderisken. I samma paket ingår även en övertilldelningsoption, vilket kan ge extra kapital om intresset blir högre än väntat. Att både ledning och nyckelpersoner deltar genom teckningsåtaganden och en top down garanti utan ersättning stärker bilden av ett aktivt ägarstöd och en vilja att säkra finansieringen. Sammantaget ger emissionen bolaget bättre förutsättningar att driva planerade aktiviteter vidare och samtidigt minska osäkerheten kring kortsiktig finansiering.

**Thomas Warthoe**

VD och medgrundare till Qlife.

Utbildning och erfarenhet: Thomas är en entreprenör med över 20 års erfarenhet inom hälso- och sjukvårdsbranschen på olika nivåer inom drift, affärsutveckling och företagsledning. Thomas har startat flera företag inom branschen och har genom åren initierat och genomfört strategiska partnerskap med globala hälso- och sjukvårdsföretag.

Innehav: 894 444 aktier.

**Peter Warthoe**

CSO och medgrundare till Qlife.

Utbildning och erfarenhet: Peter Warthoe är biokemist från Köpenhamns universitet. Under 1990 talet arbetade han vid Danska Cancerfonden under cancerforskaren Michael Strauss och var meduppfinnare av Differential Display DDRT PCR, en teknik som bidrog till utvecklingen inom genuttrycksforskning. Därefter har han verkat som entreprenör i bioteknikindustrin och byggt flera bolag, med flera publikationer och patent som grund.

Innehav: 901 791 aktier.

**Lars Bangsgaard**

CFO och medgrundare till Qlife.

Utbildning och erfarenhet: Lars är en entreprenör med över 30 års erfarenhet från hälso- och sjukvårdssektorn samt andra branscher. Lars har en examen i redovisning från Copenhagen Business School och har arbetat som auktoriserad revisor på Deloitte. Han har haft CFO-roller i danska företag som Volvo DK, Display Systems Biotech A/S och Atonomics A/S.

Innehav: 1 015 682 aktier.

**Flemming Pedersen**

Styrelseordförande i Qlife sedan 2025.

Utbildning och erfarenhet: Flemming är CFO och vice verkställande direktör för Better Collective, en digital mediekoncern noterad på Nasdaq Stockholm och Nasdaq Köpenhamn. Flemming bidrar med gedigen ledarskapserfarenhet. Med över 20 år inom läkemedelsindustrin och en bakgrund med ledande befattningar i börsnoterade företag tillför han värdefull strategisk och finansiell kompetens till Qlife.

Innehav: 0 aktier.

**Jacob Glenting**

Styrelseledamot i Qlife sedan 2025

Utbildning och erfarenhet: Jacob är expert på kommersialisering inom läkemedelsindustrin och har gedigen erfarenhet av FoU, företagsförvärv, strategiska partnerskap och marknadsexpansion. Han är för närvarande medlem i ALK Abellós högsta ledningsgrupp, där han leder området "Global Strategy and Corporate Development", och tillför värdefull strategisk och affärsutvecklingskompetens till Qlife.

Innehav: 0 aktier.

**Jørgen Drejer**

Styrelseledamot i Qlife sedan 2025

Utbildning och erfarenhet: Jørgen har ägnat hela sin karriär åt läkemedelsindustrin och har grundat eller varit med och grundat flera bioteknikföretag, däribland Saniona AB och NeuroSearch A/S, där han även tjänstgjorde som Chief Scientific Officer. Med gedigen styrelseerfarenhet och ett stort affärsnätverk bidrar han med djup vetenskaplig och strategisk kompetens till Qlife.

Innehav: 1 122 369 aktier.

**Lars Staal Wegner**

Styrelseledamot i Qlife sedan 2023

Utbildning och erfarenhet: Lars Staal Wegner är läkare med mer än 20 års erfarenhet inom bioteknik- och tekniksektorn. Lars har tidigare varit VD för Evaxion Biotech, ett AI-bioteknikföretag som är noterat på amerikanska Nasdaq. Lars har byggt upp ett flertal företag inom bioteknik- och teknikbranschen och är aktiv i ett flertal styrelser. Han är för närvarande grundande partner i Venture-fonden, Bristlecone Pacific Ventures, som investerar i ekosystemet av förebyggande hälsa.

Innehav: 0 aktier.

**Mikael Persson**

Styrelseledamot i Qlife sedan 2021

Utbildning och erfarenhet: Mikael Persson har åtta års global erfarenhet inom medtech-branschen i ledande befattningar inom Supply Chain och produktutveckling, och är för närvarande Chief Supply Chain Officer på Stokke. Mikael har medverkat i och drivit flera stora produktframtagningar i samverkan med tredje part globalt och har tidigare erfarenhet av olika befattningar inom Alfa Laval, bland annat som VP Operations – Operations Development Manager, VP Supply Chain ArjoHuntleigh AB samt COO Manufacturing Capital Equipment för Getinge.

Innehav: 250 572 aktier.

Eget kapital	Totala tillgångar	Likvida medel
-7,5 MSEK	9,6 MSEK	1,4 MSEK
Eget kapital efter emission (före e.k.)*	Företrädesemission	Likvida medel efter emission (före e.k.)*
23,9 MSEK	31,4 MSEK	30,3 MSEK

*före emissionskostnader
Vid fullt tecknad emission, före emissionskostnader

Resultat och intäktsutveckling

Qlife befinner sig i en fas där tyngdpunkten ligger på regulatoriska milstolpar och en successiv kommersialisering, vilket präglar både intäktsnivå och resultat. Under 2025 uppgick koncernens intäkter till 324 KSEK, vilket är en förbättring jämfört med 2024 men fortsatt från en låg bas. EBITDA uppgick samtidigt till minus 18 114 KSEK, vilket speglar kostnader kopplade till utveckling, regulatorik och uppbyggnad av kommersiell kapacitet. I fjärde kvartalet redovisades intäkter om 49 KSEK och EBITDA om minus 1 615 KSEK, vilket indikerar en tydligt lägre kostnadsnivå än motsvarande period föregående år och en mer stram kostnadskontroll mot slutet av året.

Kassaposition och pro forma efter emission

Likvida medel uppgick till 1 417 KSEK vid utgången av 2025, vilket innebar ett begränsat finansiellt handlingsutrymme inför 2026. För att stärka uthålligheten har styrelsen kommunicerat en företrädesemission om cirka 31,4 MSEK. Vid full teckning uppgår pro forma-kassan till cirka 32,8 MSEK före emissionskostnader. Med pro forma avses att siffran är beräknad som om emissionen redan hade genomförts, alltså en justerad kassa baserad på ett antaget utfall. Beloppet är innan hänsyn tas till återbetalning av bryggglån och eventuella övriga regleringar. Sammantaget väntas kapitaltillskottet förbättra likviditeten väsentligt och skapa bättre förutsättningar att driva regulatorik och kommersialisering enligt plan.

Balansräkningen i helhet

Balansräkningen vid utgången av 2025 summerade till 9 632 KSEK i totala tillgångar och speglar ett bolag i uppbyggnadsfas där värdena i stor utsträckning är kopplade till utveckling och framtida kommersiell potential. Tillgångssidan domineras av immateriella tillgångar om 4 609 KSEK samt varulager om 3 021 KSEK, medan likvida medel uppgick till 1 417 KSEK. Finansieringsstrukturen är samtidigt ansträngd med långfristiga skulder om 8 549 KSEK och kortfristiga skulder om 8 591 KSEK, vilket tillsammans med ackumulerade förluster bidrar till ett negativt eget kapital om minus 7 508 KSEK. Detta åtgärdas däremot genom den kommunicerade företrädesemissionen, då nytt kapital tillförs och bolagets finansiella ställning stärks genom en högre likviditet och en mer robust kapitalbas.

Balansräkning efter emission

Tillgångar				
Immateriella	Varulager	Kassa	Övrigt	Totalt
4609	3021	30 317	585	38 532

Skulder och eget kapital			
Långfristiga skulder	Kortfristiga skulder	Eget kapital	Totalt
8 579	6 091	23 892	4609

Vid fullt tecknad emission, före emissionskostnader

Kassaflödesutveckling

Under 2025 hade Qlife ett fortsatt negativt kassaflöde från den löpande verksamheten. För helåret 2025 var kassaflödet från den löpande verksamheten minus 16,8 MSEK. Som jämförelse var kassaflödet från den löpande verksamheten minus 55,9 MSEK för helåret 2024. Det innebär en tydlig förbättring under 2025, men kassaflödet var fortfarande negativt.

Vi estimerar att kassaflödet från den löpande verksamheten fortsätter i en positiv riktning framåt, främst drivet av att volymer och intäkter byggs upp i Kina via Hipro samarbetet där Qlife får intäkter genom royalty och intäktsdelning på partners försäljning. Vi bedömer också att tidig kommersiell aktivitet på västerländska marknader kan bidra positivt, i takt med att bolaget etablerar kommersiella kanaler genom partners och driver försäljning med en utökad produktportfölj.

Stärkt kapitalbas och förbättrad likviditet

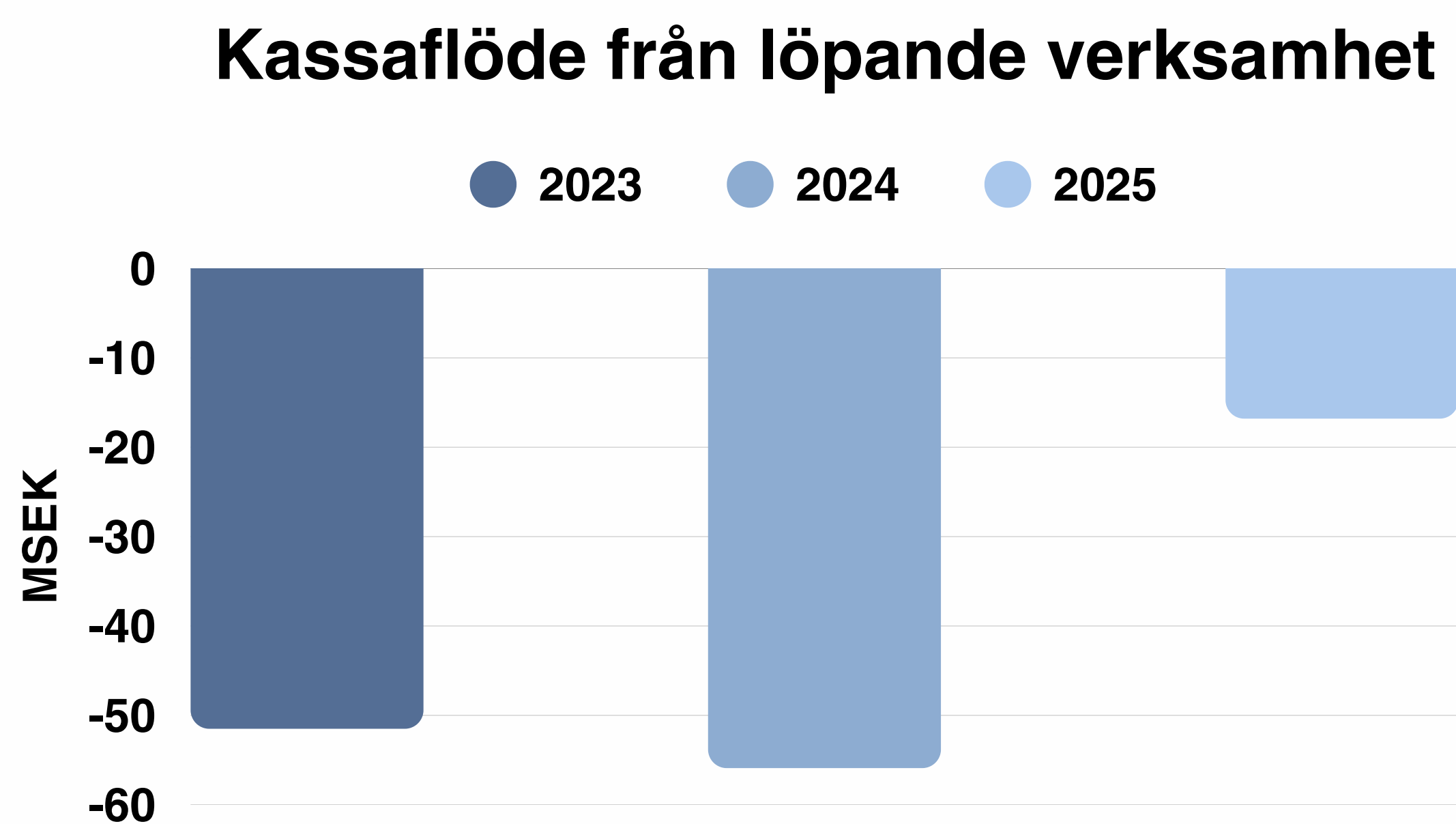
Den beslutade företrädesemissionen om cirka 31,4 MSEK, som är garanterad till cirka 83 procent, ger Qlife ett tydligt förstärkt finansiellt utgångsläge inför 2026. Med en hög grad av genomförandesäkerhet skapar emissionen förutsättningar att återställa eget kapital och samtidigt bygga upp en väsentligt starkare kassa, vilket ökar handlingsutrymmet i kommersialiseringsfasen och minskar den kortsiktiga finansiella risken.

Utgångsläget vid årsskiftet var ett negativt eget kapital om -7,5 MSEK och en kassa om 1,4 MSEK per 31 december 2025. Emissionen adresserar dessa två huvudutmaningar direkt och väntas ge bolaget den finansiella kapacitet som krävs för att driva regulatoriska aktiviteter och kommersialisering vidare under 2026.

Tydligare väg mot lägre kostnader och självbärande finansiering

Samarbetet med Hipro ger Qlife en mer utstakad väg framåt och kan minska behovet av stora egna utvecklings- och industrialiseringsinsatser. Hipro bidrar med en etablerad produktportfölj och industriell kapacitet inom skala och tillverkning, vilket kan sänka genomföranderisken och göra kostnadsbasen mer förutsägbar. Samtidigt har Qlife fått exklusiva rättigheter att sälja Hipros produkter i EU och USA, vilket kan skapa tidigare intäktsströmmar och bredda erbjudandet i kommersialiseringsfasen.

Vi bedömer att kombinationen av lägre intern belastning och möjlighet till tidigare intäkter kan bidra till en mer kontrollerad kapitalförbrukning. Det kan i sin tur minska behovet av återkommande kapitalanskaffningar, eftersom bolaget inte behöver bära lika stor del av resan på egen hand. Under 2026 och 2027 väntar vi oss att fokus ligger på att omsätta partnerskapet i faktiska volymer, bygga kommersiella kanaler och successivt förbättra kassaflödet. Sammantaget ser vi en tydligare väg mot att Qlife på sikt kan bli mer självbärande finansieringsmässigt.



Peergruppen är sammansatt för att spegla Qlifes position inom vårdnära och decentraliserad diagnostik, men bolagen befinner sig i olika mognadsgrad och har delvis olika affärslogik. Jämförelsen ska därför främst ses som ett ramverk för värderingsspann, riskprofil och kommersiell logik snarare än ett försök att hitta identiska jämförelsebolag.

Finansiell profil

Alla siffror i MSEK

Bolag	Notering	Börsvärde	Omsättning (R12)	EBITDA	Anställa
BioPorto	Small Cap Copenhagen	687	52,26	17	38
Nightingale Health Plc	Nasdaq Helsinki	1003,82	50	119	95
Prolight Diagnostics	NGM Nordic	220,2	0	-13,4	21
Boule Diagnostics	Nasdaq Copenhagen	167	489,6	32	10
Median	-	453,5	26,13	32	29,5
Medelvärde	-	519	148	32	41
Qlife	First North	31,8	0,34	-18,1	4

Källa: Avanza

Kommersiell profil

Bolag	Användningsområde	Affärstyp	Kundgrupp
BioPorto	Akut njurskada	Instrument + förbrukningsvaror	Sjukvård/Labb
Nightingale Health Plc	Kardiometabol risk	Blodanalys + platform	Sjukvård/Labb
Prolight Diagnostics	Hjärtinfarkt och akutvård	Hårgvara + testkapslar	Vårdmottagningar/Ambulans
Boule Diagnostics	Hematologi och infektion	Instrument + förbrukningsvaror	Labb/Kliniker
Qlife	PKU/ Kroniska sjukdomar	Hårdvara + testkapslar	Hem/Apotek/Hah*

*hospital -at-home

Sammantaget visar peergruppen att Qlife är tydligt mindre i skala och tidigare i kommersiell fas än samtliga jämförelsebolag, vilket förklarar skillnader i omsättning och resultat. Det betyder också att värderingen i högre grad styrs av framåtblickande triggers, framförallt regulatoriska milstolpar och förmågan att etablera installerad bas i decentraliserade kanaler, snarare än historiska nyckeltal.

Därför är peerjämförelsen mest användbar för att rama in hur marknaden värderar kombinationen av regulatorisk risk, kommersialiseringsfas och affärsmodell. Den hjälper också till att tydliggöra vilka steg som typiskt driver en omvärdering när bolag rör sig från tidig fas till skalbar försäljning. Den kan även ge en indikation om hur Qlifes värdering kan utvecklas vid lyckade utfall, där regulatorisk klarhet och kommersiell traction leder till högre förtroende, tydligare intäktsprofil och en värdering som successivt närmar sig mer etablerade peers.



Volymantagandena bygger på en stegvis kommersiell uppskalning där 2026 främst bedöms vara ett etableringsår med fokus på att bygga partnerskap och etablera säljkanaler. Mot den bakgrunden förväntas de större volymerna av Egoo-enheter ta fart först från och med 2027, när utrullningen kan skalas via dessa kanaler. Testkapslarna antas samtidigt driva en växande andel återkommande intäkter i takt med att den installerade basen ökar och nyttjandegraden successivt stärks.

Antal	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Egoo enheter	500	8 500	20 000	60 000	102 000	137 700	176 256	206 220
y-o-y%	n/a	1600%	135%	200%	70%	35%	28%	17%
Testkapslar	2 500	85 000	140 000	300 000	561 000	963 000	1 321 920	1 649 756
y-o-y%	n/a	3 300%	65%	114%	87%	72%	37%	25%

Intäkterna drivs primärt av försäljning av Egoo-enheter i kombination med förbrukningsintäkter från testkapslar, vilket successivt förbättrar intäktsmixen. I modellen antas ett pris om 300 EUR per P300-enhet, 250 EUR per P200-enhet samt 8 EUR per testkapsel. Från 2026 inkluderas även försäljning av Hiproprodukter samt royaltyintäkter från den kinesiska marknaden, vilket adderar ett kompletterande intäktsben och bidrar till tidigt täckningsbidrag. Hiproprodukterna antas ha lägre marginaler men spelar en strategisk roll genom att bredda det kommersiella erbjudandet och underlätta marknadsetablering. Royaltyintäkterna från Kina bidrar med kapitaleffektiva intäkter utan motsvarande kostnadsbas, vilket stärker skalbarheten i modellen.

Försäljning (KEUR)	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Egoo enheter	137,5	2 337,5	5 500	16 500	28 050	37 867,5	48 470,4	56 710,4
Testkapslar	20	680	1 120	2 400	4 488	7 711,2	10 575,4	13 198
Hipro produkter & Royalty	84	168	320	480	720	934	1 168	4 500

Omsättningen väntas öka från 2,6 MSEK (2026) till cirka 763 MSEK (2033), drivet av volymuppskalning och mer återkommande intäkter. EBITDA och kassaflöde stärks successivt och bedöms bli tydligt positiva från 2028 när affären skalar.

Försäljning (KSEK)	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
Nettoomsättning	2 585	34 087	74 254	207 360	355 851	497 695	644 294	763 025
y-o-y%	n/a	12 185%	118%	179%	72%	40%	29%	18%
Totala Intäkter	2 585	34 087	74 254	207 360	355 851	497 695	644 294	763 025
Omkostnder	10 796	19 442	31 152	46 722	65 485	85 070	102 097	112 413
Försäljning	1 516	16 210	37 567	109 270	185 295	249 447	318 882	373 323
Rörelsekostnader	12 313	35 653	68 720	155 993	250 780	334 518	420 980	485 737
EBITDA	-9 771	-3 367	2 567	44 989	93 126	146 629	195 119	242 088
EBITDA-marginal	-378%	-9,9%	3,5%	21,7%	26,2%	28,7%	30,3%	-31,7%
FCF	-9 807	-3 453	2 054	35 992	74 501	114 103	156 094	193 670

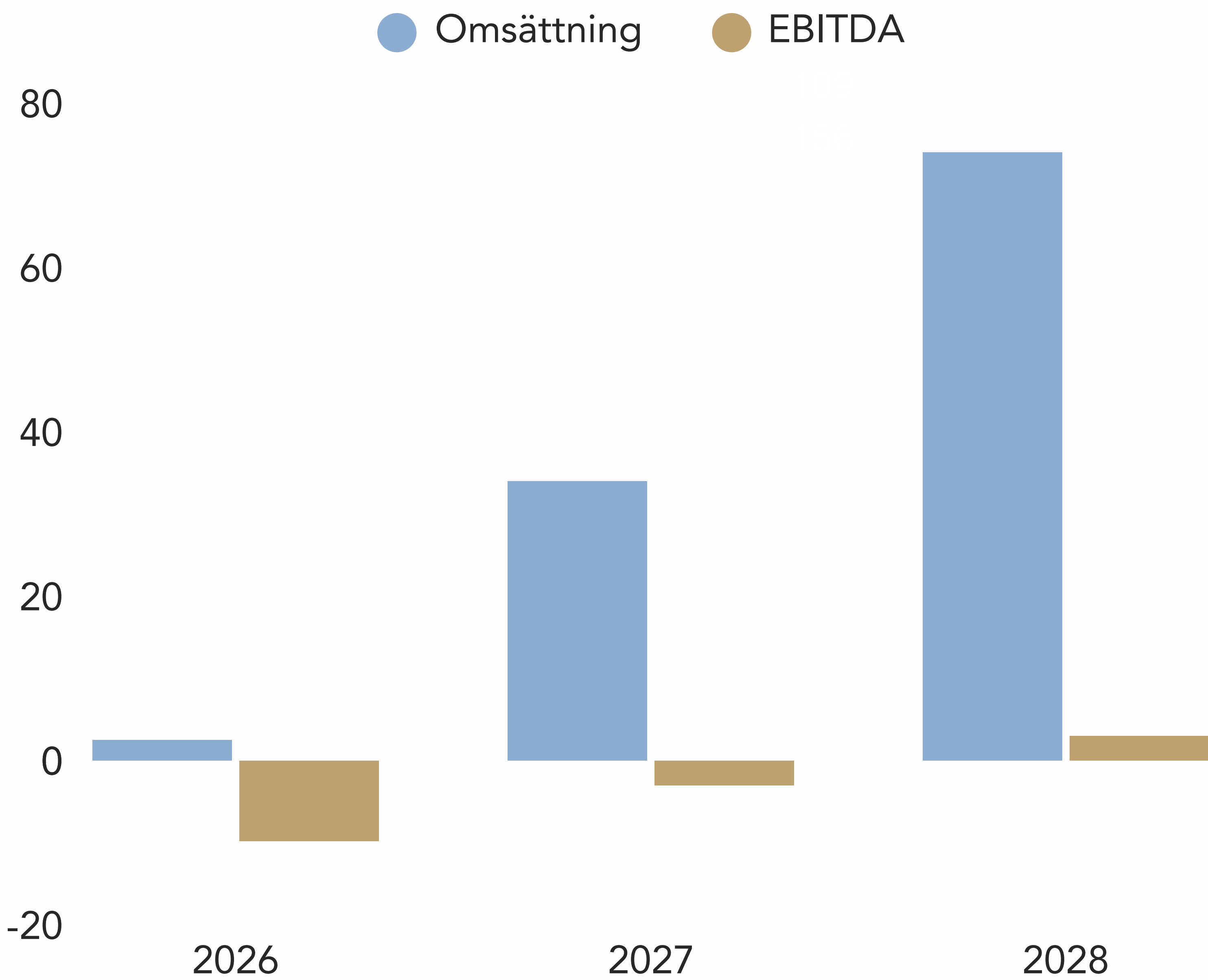
Scenarioanalys- base

Givet att en betydande del av värdet ligger bortom den explicita prognoshorisonten tillämpar vi ett terminalvärde som fångar den långsiktiga kassaflödesgenereringen när affären bedöms ha nått en mer mogen och stabil fas. Terminalvärdet beräknas med en långsiktig tillväxttakt om 10 procent och diskonteras med en ränta om 18 procent, vilket reflekterar bolagets nuvarande riskprofil och den osäkerhet som följer av kommersialisering och genomförande.

Utöver diskonteringen riskjusteras värdet genom sannolikhetsantaganden kopplade till regulatoriska godkännanden och marknadsaccess. LOA appliceras per indikation och speglar sannolikheten att bolaget erhåller nödvändiga regulatoriska godkännanden för respektive marknad, vilket är en förutsättning för bredare kommersialisering via vård, partners och etablerade kanaler. Därutöver inkluderas en operativ risk som fångar genomföranderisk i uppskalning av försäljning, partnerutrullning och kommersiell etablering.

	PKU	Hjärtsvikt	Kronisk njursjukdom	Diabetes	Operativ risk	Nuvärde
LOA	75%	35%	40%	50%	30%	133,7 MSEK

Omsättningsestimater base-scenario

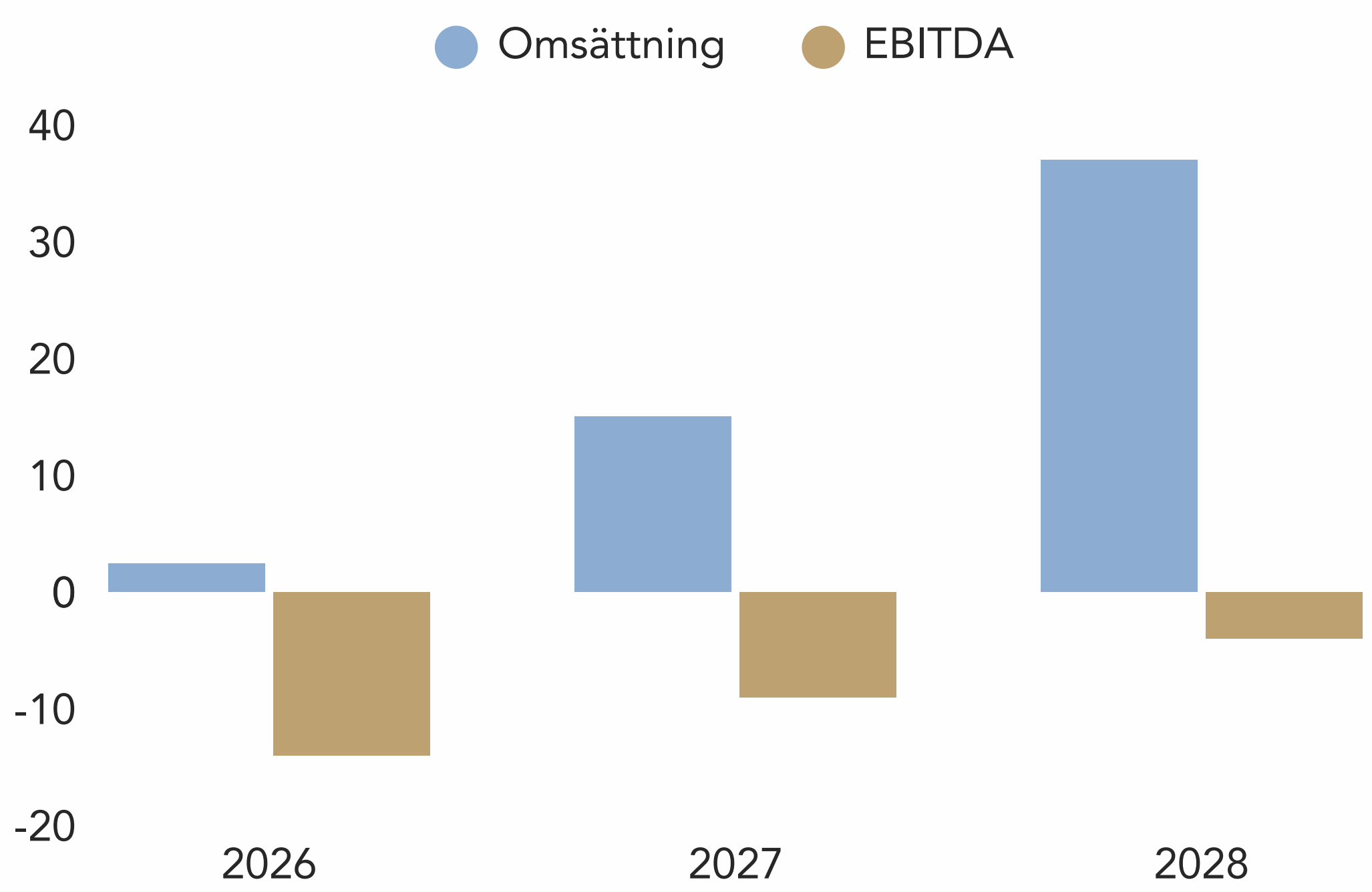


Risker
• Regulatoriska godkännanden: Förseningar kan skjuta upp lansering och intäkter.
• Kommersialisering: Lägre adoption kan dämpa tillväxt och lönsamhet.
• Finansiering: Negativt kassaflöde kan kräva kapital och ge utspädning.

BEAR

I bear-scenariot antas att regulatoriska processer fördröjs och att marknadsgenomslaget sker långsammare än förväntat. Försäljningsuppbyggnaden drivs i huvudsak av begränsade volymer inom befintliga kanaler, medan bredare kommersialisering skjuts fram i tiden. Det innebär att skalningen av Egoo-enheter och testkapslar sker mer gradvis, vilket påverkar omsättningstillväxten negativt under prognosperioden.

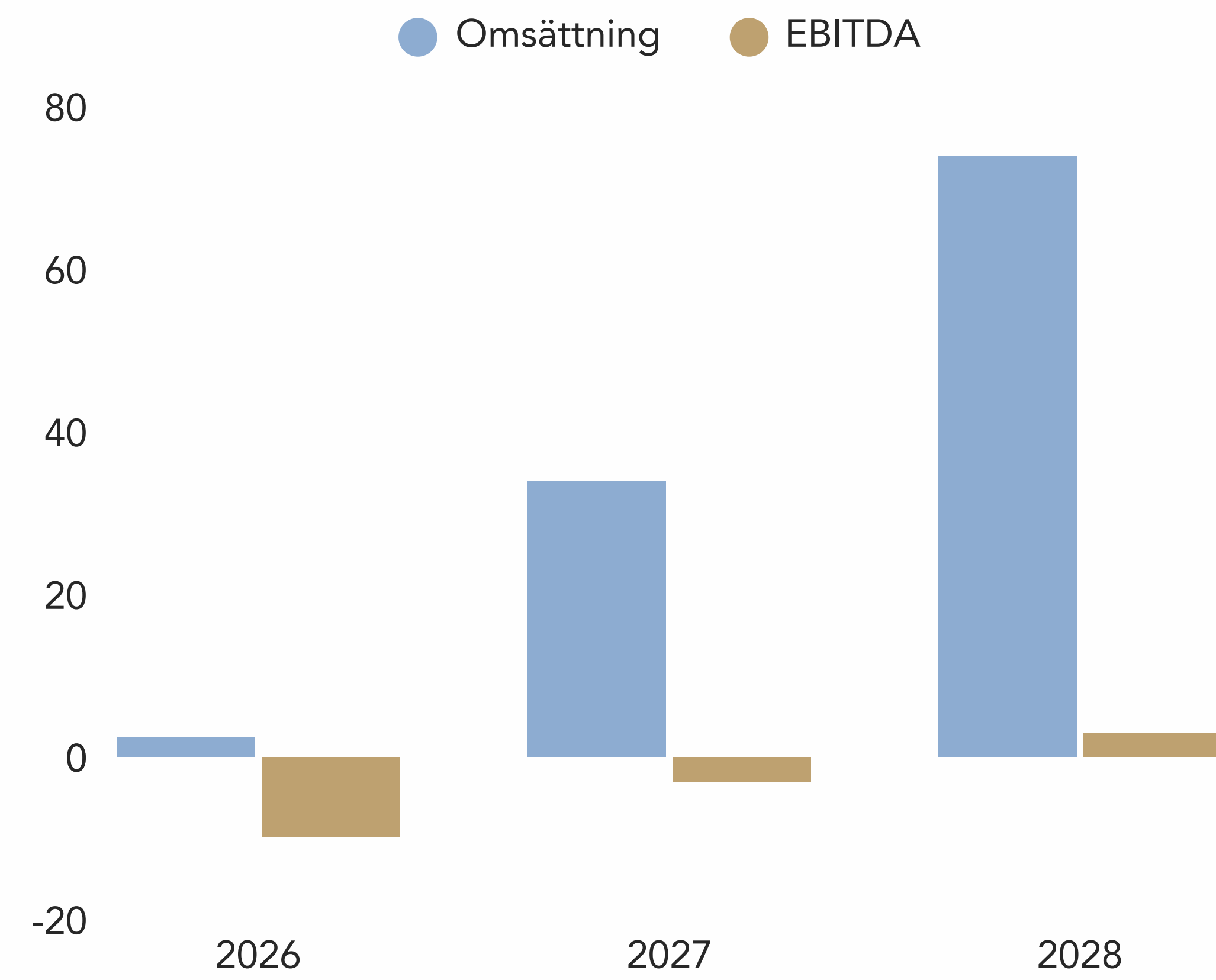
Kassaflödena blir svagare och materialiseras senare när utrullning och volymgenomslag går långsammare än plan. Tillsammans med LOA per indikation och operativ risk pressar det ned det motiverade värdet till cirka 2,7 SEK per aktie.



BASE

Base-scenariot utgår från att bolaget når fortsatt kommersiellt genomslag i linje med modellens antaganden och att regulatoriska processer för prioriterade marknader utvecklas enligt plan. Tillväxten drivs av en successiv utrullning av Egoo-enheter och ökande återkommande intäkter från testkapslar. Därtill väntas Hiproprodukterna börja bidra med försäljning under 2026, samtidigt som royaltyintäkter från den kinesiska marknaden adderar en kompletterande intäktsström.

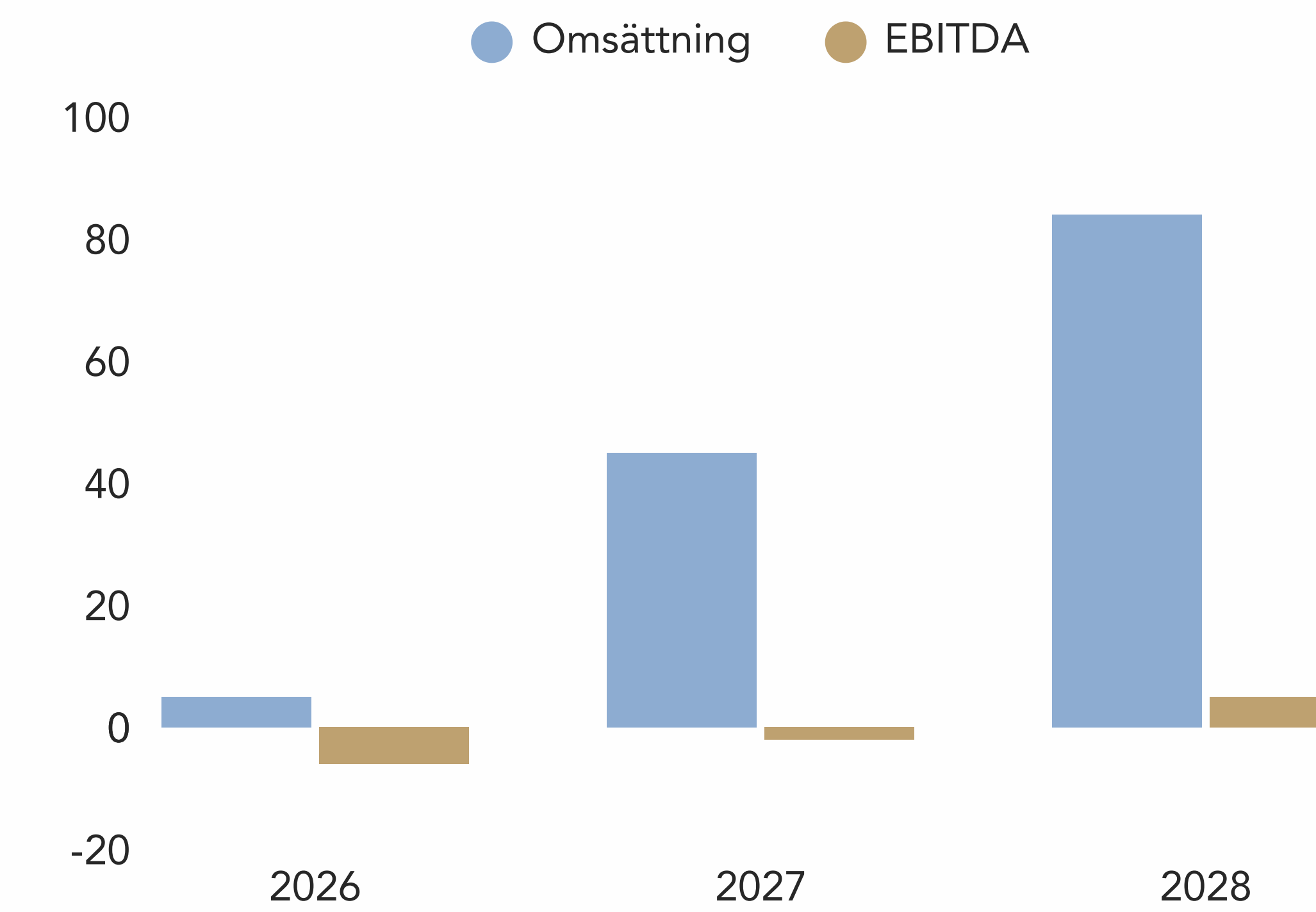
En successiv uppbyggnad av installerad bas och ökande återkommande intäkter stärker kassaflödet över perioden. Efter riskjustering via LOA per indikation och operativ risk uppgår det motiverade värdet till cirka 4,3 SEK per aktie.



BULL

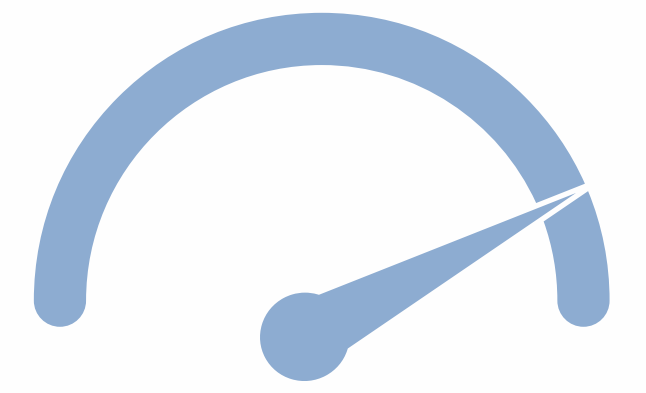
Bull-scenariot förutsätter att kommersialiseringen accelererar genom högre konvertering i försäljningskanalerna och snabbare uppbyggnad av installerad bas. Det ger ett starkare genomslag i förbrukningsintäkter och en mer gynnsam intäktsmix tidigare i perioden. Samtidigt antas att intäkter från kompletterande intäktsben utvecklas snabbare än i basscenariot.

Snabbare kommersialisering och högre konvertering ger tidigare och starkare kassaflöden samt bättre kostnadsabsorption. Med fortsatt LOA- och operativ riskjustering ger detta ett motiverat värde om cirka 8,9 SEK per aktie.



Regulatoriska godkännanden och validering

Qlife är beroende av regulatoriska godkännande för sina tester och av att bolaget kan visa att de fungerar som tänkt. Om processen drar ut på tiden kan lanseringar försenas och kostnaderna öka. Ego Phe är inskickat för granskning och Qlife väntar nu på besked, vilket gör att nästa steg styrs av externa parter. Det finns också en risk att ansökan får avslag. Då kan bolaget behöva ta fram mer data, göra om delar av underlaget eller justera hur produkten får användas. Det kan göra att planerad försäljning av Phe testet skjuts fram och att bolaget behöver lägga mer pengar på extra studier och dokumentation.



Partnerskap och beroende av externa aktörer

Qlife samarbetar med externa aktörer för att utveckla, producera och sälja sina produkter. Partnerskap kan ge snabbare marknadstillgång och kompletterande kompetens, men innebär också att viktiga delar av genomförandet ligger utanför bolagets direkta kontroll. Om en partner ändrar prioriteringar, tar beslut långsammare eller inte levererar enligt plan kan Qlifes tidplan påverkas. Det kan leda till senare lanseringar, lägre försäljningstakt och i vissa fall högre kostnader om Qlife behöver kompensera med egna resurser eller hitta alternativ. Om samarbetet gäller försäljning, distribution eller produktportfölj kan ett avslutat avtal eller försämrade villkor snabbt påverka Qlifes marknadsnärvaro. Då kan bolaget tappa tempo och behöva bygga nya kanaler, vilket tar tid.



Marknad och konkurrens

Qlife verkar inom diagnostik där konkurrensen är hög och där större aktörer ofta har mer resurser, fler säljkanaler och en bredare produktportfölj. Risken är att kunder väljer andra lösningar, att prispress uppstår eller att införandet går långsammare än bolaget planerat. Även om en produkt är bra kan det ta tid att ändra rutiner hos vård och användare. Qlife nämner marknad och konkurrens som riskfaktorer och det kan påverka både volym och marginal.



Tillverkning, inköp och prisnivåer

Bolaget lyfter risker kopplade till tillverkning, inköp och prissättning. Om komponenter eller reagenser blir dyrare, eller om leverantörer får problem, kan det påverka kostnad per test och leveransförmåga. Om produktionen inte är stabil kan det också leda till kvalitetsproblem som kräver omarbete och mer kontroll. Det kan i sin tur försena leveranser och slå mot bruttomarginalen. Qlife kan också behöva justera pris för att få fart på försäljningen, vilket kan pressa lönsamheten.



Likviditet och finansiering

Qlife beskriver både likviditetsrisk och finansieringsrisk, men bolaget har samtidigt visat att man kan genomföra finansieringslösningar när det behövs. Genom återkommande planering av kassaflödet kan Qlife styra resurserna mot de aktiviteter som ger mest effekt på kort sikt, som partnerskap, försäljning och regulatoriska processer. Det syns i att bolaget genomför en företrädesemission och tydligt kopplar kapitalet till konkreta steg i kommersialiseringen. Om kapitaltillgången skulle bli mer begränsad kan bolaget prioritera hårdare och fasa investeringar över tid för att behålla kontroll över tempot.



Ansvarsbegränsning

Detta material har framställts av CAPALISE i informationssyfte för allmän spridning och är inte avsett att utgöra finansiell rådgivning eller en uppmaning att köpa, sälja eller behålla finansiella instrument. Informationen bygger på källor, data och uppgifter som CAPALISE bedömer som tillförlitliga, men ingen garanti lämnas för riktighet, fullständighet eller framtida utfall. Prognoser, scenarier (Bear/Base/Bull) och estimat är subjektiva bedömningar och innehåller alltid osäkerhet.

Investeringsbeslut som fattas med stöd av detta material sker självständigt och på egen risk.

Finansiella instrument kan både öka och minska i värde. Historisk avkastning är ingen garanti för framtida avkastning. Det finns risk att hela eller delar av det investerade kapitalet förloras. CAPALISE åtar sig inte att uppdatera, revidera eller korrigera materialet efter publicering. CAPALISE och dess företrädare fransäger sig allt ansvar för förlust eller skada, av vilket slag det vara må, som grundar sig på nyttjande av detta material.

Opartiskhet och intressekonflikter

CAPALISE, eller personer med koppling till CAPALISE, äger inga aktier i det analyserade bolaget. Analysen är framtagen med ambitionen att vara saklig, relevant och baserad på tillgänglig information.

Detta är en uppdragsanalys, vilket innebär att CAPALISE har erhållit ersättning från det analyserade bolaget för att ta fram materialet. Bolaget har faktagranskat sakuppgifter men inte haft någon möjlighet att påverka CAPALISE:s bedömningar, slutsatser eller värderingar.

Användning av AI-baserat analystöd

I arbetet med denna analys har CAPALISE använt språk- och analysverktyg baserade på artificiell intelligens som stöd i delar av arbetsprocessen, exempelvis vid textstrukturering och informationsbearbetning. Samtliga bedömningar, slutsatser och värderingsantaganden har dock utformats och fastställts manuellt av CAPALISE. AI-stödet har enbart använts för effektivisering och har inte ersatt den professionella analysen.

Scenarier och rekommendationsram

CAPALISE använder scenariobeskrivningar Bear / Base / Bull för att åskådliggöra osäkerhetsintervall och centrala värde drivare.

- Bear: Pessimistiskt scenario – antaganden som talar för negativ utveckling.
- Base: Huvudscenario – CAPALISE:s bedömda basantaganden.
- Bull: Optimistiskt scenario – antaganden som talar för positiv utveckling.

Scenarierna är inte investeringsrekommendationer, utan analytiska verktyg för att belysa möjliga utfall.

Rådgivningsfriskrivning

Detta material ersätter inte en personlig behovsanalys. Läsaren uppmanas att inhämta ytterligare information, göra egen analys och vid behov konsultera en licensierad finansiell rådgivare innan investeringsbeslut.

Upphovsrätt

© CAPALISE 2025. Alla rättigheter förbehålls.

Materialet är upphovsrättsligt skyddat och tillhör CAPALISE. Delning och spridning är tillåten i oförändrad form med angivande av källa. Bearbetning, publicering eller kommersiell användning utöver detta kräver skriftligt medgivande från CAPALISE.

© 2026 CAPALISE. Alla rättigheter förbehållna.

1. www.youtube.com
2. <https://www.egoo.health>
3. <https://www.hipro.us>