



Kvartals- rapport

Andra kvartalet 2026

Om iZafe Group

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

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

Finansiell utveckling i sammandrag

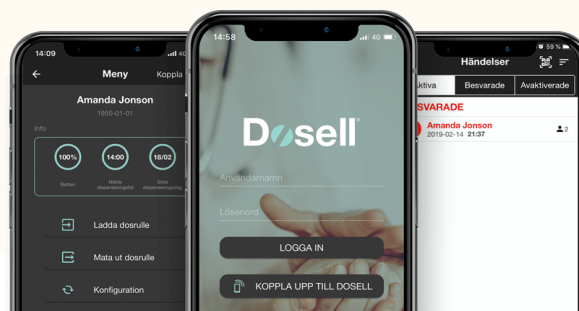
- ✓ Koncernens nettoomsättning för kvartalet uppgick till 2 639 (1 136) TSEK. Omsättningen ökade tydligt jämfört med motsvarande period föregående år, samtidigt som implementeringstakten blev lägre än planerat. Flera planerade installationer försköts till följd av längre kundprocesser och begränsad tillgång på Dosell i väntan på den nya produktionsomgången. Bolagets fokus under andra halvåret är att omvandla befintliga avtal, kundexpansioner och kommersiella möjligheter till fler intäktsgenererande enheter och ökade återkommande intäkter.
- ✓ Rörelseresultatet, EBIT, uppgick till -7 511 (-4 277) TSEK. Utöver den högre operativa kostnadsbasen belastades resultatet av ökade avskrivningar, bland annat hänförliga till identifierade övervärden i samband med förvärvet av den nederländska verksamheten.
- ✓ Rörelseresultatet före av- och nedskrivningar, EBITDA, uppgick till -5 862 (-3 295) TSEK. Försämringen är huvudsakligen hänförlig till konsolideringen av den nederländska verksamheten, förstärkningar av organisationen samt ökade försäljnings- och marknadsaktiviteter. Kostnaderna har därmed ökat före den förväntade intäktsökningen från nya avtal och kommande installationer.
- ✓ Resultatet efter finansiella poster uppgick till -7 530 (-4 503) TSEK
- ✓ Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -3 954 (-1 715) TSEK. Likvida medel uppgick vid periodens slut till 10 163 TSEK. Kassen stärktes under kvartalet främst genom finansieringsverksamheten, medan det operativa kassaflödet fortsatt var negativt. En central prioritering framåt är därför att öka konverteringen från investerat kapital och installerad hårdvara till återkommande intäkter och förbättrat kassaflöde.
- ✓ Resultat per aktie för kvartalet före / efter utspädning uppgick till -0,02 (-0,01) SEK.
- ✓ Eget kapital per aktie uppgick vid kvartalets slut till 0,04 (0,03) SEK
- ✓ Soliditeten vid periodens slut uppgick till 38,6 (50,1) procent.

Väsentliga händelser under kvartalet

- ✓ iZafe Group meddelar att dotterbolaget Dosell AB har erhållit ett europeiskt patent inom datadriven läkemedelshantering. Patentet stärker bolagets immateriella tillgångar och långsiktiga position inom digitala vårdlösningar.
- ✓ iZafe Group meddelar att dotterbolaget Dosell AB har tilldelats avtal inom Region Jönköpings läns upphandling av läkemedelsautomater. Avtalet omfattar både regionen och samtliga kommuner i länet, trädde i kraft den 1 april 2026 och möjliggör successiva avrop under avtalsperioden.
- ✓ iZafe Group meddelar att bolaget har erhållit ISO/IEC 27001-certifiering för informationssäkerhet. Certifieringen omfattar hela koncernen och stärker bolagets position i upphandlingar och internationell expansion.
- ✓ iZafe Group meddelar att dotterbolaget Dosell AB, genom Atea Sverige AB, har valts som lösning för Västerviks kommun och samverkande kommuner. Avtalet har en uppskattad potential om cirka 500 enheter, motsvarande 3,7 MSEK i årliga återkommande intäkter vid full utrullning.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

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



Kommentarer från VD



Från efterfrågan till leverans och återkommande intäkter

Det andra kvartalet visar en verksamhet som fortsätter växa, men där utvecklingen under första halvåret varit långsammare än vi planerade. Nettoomsättningen ökade till 2,6 MSEK jämfört med 1,1 MSEK motsvarande period föregående år. Samtidigt uppgick EBITDA till -5,9 MSEK och kassaflödet från den löpande verksamheten till -4,0 MSEK. Under året har vi fortsatt investera i organisation, produktion och kommersiell kapacitet för att kunna hantera en större affär. Intäkterna har ännu inte hunnit ikapp denna uppväxling.

Framför allt har tiden från avtal och kundbeslut till installerade och intäktsgenererande Dosell varit längre än planerat, samtidigt som produktionsförseningar begränsat vår möjlighet att leverera i önskad takt. En del av den utveckling vi förväntade oss under första halvåret har därför förskjutits framåt.

Vår viktigaste uppgift under andra halvåret är tydlig: att omvandla de avtal, kundrelationer och affärsmöjligheter vi har byggt upp till fler aktiva Dosell, högre återkommande intäkter och successivt ett förbättrat kassaflöde.

Vi står fast vid vår ARR-prognos

Trots den långsammare starten på året står vi fast vid vår tidigare kommunicerade prognos om 22,5 MSEK i årliga återkommande intäkter, ARR, vid utgången av 2026. Det kräver en tydlig acceleration under andra halvåret.

Vår bedömning bygger framför allt på att den pågående produktionen om cirka 1 300 nya Dosell kan levereras och installeras före årsskiftet. Den volymen ger oss den hårdvarukapacitet som krävs för att nå prognosen, förutsatt att planerade införanden genomförs i den takt vi arbetar mot. De kommersiella möjligheter vi ser, inte minst i Nederländerna, stödjer den bedömningen. Efter kvartalets utgång har leveranser från den nya produktionsomgången påbörjats och fokus flyttas nu till installation och intäktsgenerering.

Samtidigt arbetar vi redan med nästa produktionsbeställning. Sedan den nuvarande beställningen lades har ledtiderna för flera komponenter förlängts väsentligt till följd av förändrade omvärldsfaktorer. Vi anpassar därför produktionsplaneringen till de nya förutsättningarna och behöver arbeta med längre framförhållning. När kundernas efterfrågan ökar ska tillgången på hårdvara inte vara det som begränsar vår tillväxt.

Högre produktionsvolymerna innebär samtidigt att kapital binds i hårdvara innan motsvarande återkommande intäkter realiserar. Det ställer högre krav på planering, lagerstyrning och rörelsekapital. Vår målsättning är att göra kedjan från produktion till installation och återkommande intäkt mer förutsägbär.

Sverige – stor potential även i den kundbas vi redan har

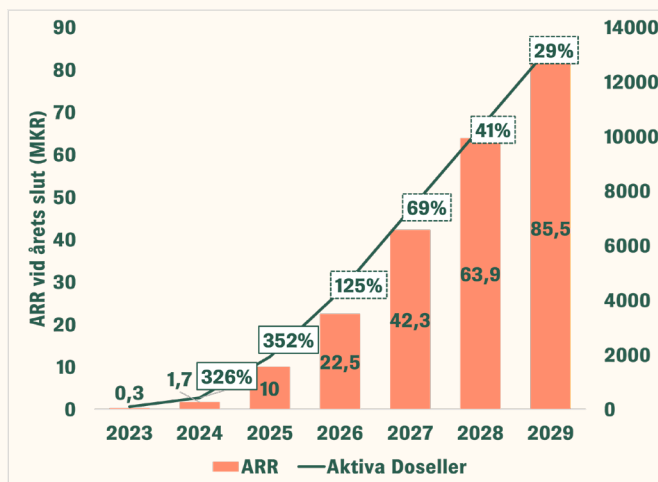
Den svenska marknaden för läkemedelsautomater fortsätter att mogna. SKR lyfter läkemedelsautomater som ett etablerat exempel på välfärdsteknik med tydliga nyttor och erfarenheter från flera kommuner. Vi ser samma förflyttning i våra kunddialoger, där fokus allt mer ligger på bredare införande i den ordinarie verksamheten.

Under kvartalet tog vi flera viktiga kommersiella steg i Sverige. Avtalet inom Region Jönköpings län trädde i kraft, Dosell finns tillgänglig genom Addas ramavtal och vi tilldelades genom Atea avtalet med Västerviks kommun och samverkande kommuner. Västerviksavtalet har vid full uttrullning en uppskattad potential om cirka 500 Dosell, motsvarande cirka 3,7 MSEK i årliga återkommande intäkter.

En viktig del av den svenska potentialen ligger samtidigt i den kundbas vi redan har byggt upp. Dosell finns etablerad i omkring 40 kommuner, och användningen kan växa hos kunder där produkten redan är införd.

När en kommun har genomfört ett första införande, utbildat personal och etablerat Dosell i sina arbetssätt blir tröskeln lägre för att successivt utöka användningen till fler brukare och verksamhetsområden. Tillväxten är därför inte bara beroende av nya avtal, utan också av expansion hos befintliga kunder.

Vi ska fortsätta vinna nya kunder, men lika viktigt är att utveckla dem vi redan har. Införandet sker normalt stegvis och tiden mellan ett avtal och dess fulla intäktpotential kan därför vara betydande. Under andra halvåret fokuserar vi på att både bredda användningen hos befintliga kunder och korta tiden från beslut till installation.



Kommentarer från VD – fortsättning

Nederländerna och fler internationella marknader

I Nederländerna arbetar vi både med nya kunder och med att öka användningen hos befintliga vårdorganisationer. Där ser vi hur en första installation kan utvecklas till en bredare uttullning inom samma organisation. Integrationer och samarbeten kan samtidigt göra Dosell enklare att införa i kundernas befintliga system och arbetssätt.

Nederländerna är den marknad som påverkats tydligast av produktionsförseningen under första halvåret. Den nya versionen av Dosell innehåller en uppdaterad sensor som behövs för den nederländska marknaden, vilket gjorde att flera planerade införanden försenades. Därmed sköts även motsvarande återkommande intäkter framåt. Efter kvartalets utgång har leveranser från den nya produktionsomgången påbörjats och fokus ligger nu på installation och ökad införandetakt.

Det långsiktigt viktiga är att en första installation kan följas av bredare användning, fler intäktsgenererande enheter och högre återkommande intäkter inom samma kund.

Samtidigt blir arbetet mer konkret på flera andra marknader. I Norge arbetar vi tillsammans med lokala partners med kommunala möjligheter, tekniska integrationer och införande av Dosell. I Finland har arbetet intensifierats med fokus på lokala referenser, möjliga piloter och en tydligare kommersiell modell. Efter kvartalets utgång har vi även tagit ytterligare steg mot en lokal marknadsintroduktion på Island tillsammans med vår distributionspartner.

Parallellt arbetar vi med ytterligare marknader där Dosell har potential att etableras över tid. Vi driver dessa dialoger vidare, men prioriterar resurserna till de marknader där kundintresset är mest konkret och där vägen till installationer och återkommande intäkter är tydligast. På så sätt kan vi fokusera på kommersiellt genomslag idag samtidigt som vi bygger nästa steg i vår internationella expansion.

Vi bygger för betydligt större volymer

För att växa lönsamt räcker det inte att Dosell är skalbar som produkt. Våra arbetssätt och interna system måste också kunna hantera betydligt fler kunder och enheter utan att organisationen behöver växa i samma takt.

Under året har vi byggt ett eget systemstöd som kopplar samman försäljning, kundinföranden, installerade enheter och uppföljning. Vi automatiserar samtidigt delar av administrationen för att minska manuella moment och ge organisationen bättre beslutsunderlag.

Målet är att samma organisation ska kunna hantera en betydligt större kund- och enhetsbas med bättre kontroll från första kunddialog till aktiv Dosell. Över tid ska det bidra till att intäkterna kan växa snabbare än kostnadsbasen.

Tillväxten ska omsättas i kassaflöde

Vid kvartalets utgång uppgick likvida medel till 10,2 MSEK, medan kassaflödet från den löpande verksamheten var -4,0 MSEK. Kassan stärktes under kvartalet främst genom inbetalningen av återstående emissionslikvid från den riktade emission som genomfördes under första kvartalet.

När produktionsvolymerna ökar binds mer kapital i hårdvara innan enheterna installeras och börjar generera återkommande intäkter. Därför är kortare tid från produktion till installation och intäkt viktigt både för tillväxten och för kassaflödet.

Vi går in i andra halvåret med en större kommersiell bas, ny produktionsvolym och fler möjligheter att växa inom befintliga kunder än för ett år sedan. Vårt fokus är att få ut den nya produktionen till kunder, öka användningen hos befintliga kunder, få nya kommuner och vårdorganisationer i drift och säkra kommande produktionsvolym i tid.

Behovet av bättre läkemedelshantering är tydligt och vi har byggt en position för att möta det. Nästa steg är att omsätta den positionen i fler aktiva Dosell, växande återkommande intäkter, förbättrad lönsamhet och kassaflöde.

Det är vårt fokus under andra halvåret.

Stockholm i augusti 2026

Anders Segerström

Verkställande direktör, iZafe Group



Bolagsöversikt

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

Marknaden

En åldrande befolkning kräver nya metoder

I Europa får ett växande antal människor flera läkemedel förskrivna, och upp till 70 procent av alla över 60 år tar tre eller fler mediciner dagligen.

Befolkningen över 65 år förväntas stiga från cirka 21 procent av den totala befolkningen 2022 till över 24 procent år 2030.

En hastigt åldrande befolkning och ökningen av kroniska sjukdomstillstånd ökar risken för felmedicinering. Samtidigt blir det allt svårare att säkerställa tillräcklig och kvalificerad personal inom hemsjukvården.

Studier visar att införandet av digitala hjälpmedel är nödvändigt för att möta dessa förändrade förutsättningar och möjliggöra en trygg, kostnadseffektiv och jämlik vård.

Rätt medicinering förbättrar hälsa och livskvalitet

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

En stadigt växande marknad

Digitalisering och välfärdsteknik gör det möjligt att erbjuda vård där och när den behövs, minska riskerna för felmedicinering och skapa en mer behovsanpassad vård.

I slutet av 2022 användes globalt cirka 4,4 miljoner uppkopplade enheter för att säkerställa medicinering – en marknad som förväntas växa med en årlig tillväxttakt på 13,2 procent och nå 8,2 miljoner enheter år 2027.

Enligt Berg Insight beräknas marknaden för digitala läkemedelshanteringslösningar öka från USD 4,6 miljarder till USD 8,4 miljarder mellan 2023 och 2027.

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

iZafe Group - Produkter och tjänster

Digitalisering säkerställer effektiv och patientsäker vård

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

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

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

Ökad följsamhet är viktigt för läkemedelsindustrin

iZafe Group erbjuder också den digitala plattformen Pilloxa, som med hjälp av mobilapp, molnplattform och smart hårdvara stödjer patienter i att ta sina läkemedel enligt ordination. Pilloxa används även av läkemedelsbolag för att digitalisera sina patientstödsprogram (Patient Support Programs, PSPs) och samla in realtidsdata kring följsamhet, engagemang och

behandlingseffekt. Här positionerar sig Pilloxa som en flexibel, regulatoriskt godkänd SaaS-plattform för läkemedelsbolag som vill lansera digitalt patientstöd snabbare och till lägre kostnad.

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

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

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

Affärsmodell

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

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

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

Partnerskap och tillväxt

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

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



Dosell – trygg medicinering i hemmet

Digital läkemedelsrobot som säkerställer rätt medicin i rätt tid

Dosell är en svenskutvecklad medicinteknisk produkt som automatiskt påminner och dispenserar rätt dos läkemedel vid rätt tidpunkt. Produkten används främst i hemmet och inom hemsjukvården och är framtagen för att skapa trygghet, minska felmedicinering och frigöra tid för vårdpersonal.

Dosell används tillsammans med läkemedel som levereras i dosrullar – där varje dospåse innehåller de mediciner som ska tas vid en specifik tidpunkt. Dosellen läser av dosrullen, håller reda på tiderna och dispenserar påsen automatiskt när det är dags att ta medicinen.

Om användaren inte tar sin dos skickas en notis eller larm till anhörig, vårdpersonal eller larmcentral via mobilnät eller WiFi. På så sätt kan avvikelser upptäckas direkt och åtgärdas snabbt, vilket både ökar säkerheten och minskar behovet av fysiska besök.

Trygghet för patienten – effektivitet för vården

Med Dosell kan fler personer bo kvar hemma längre, med bibehållen trygghet och självständighet. För äldreomsorgen innebär det att tiden kan användas mer effektivt – på omsorg istället för manuell medicinhantering.

Dosell är utvecklad för att fungera både fristående i hemmet och som en del av digitala vårdplattformar genom integrationer mot välfärdssystem. Produkten används idag av kommuner och partners i flera europeiska länder, bland annat Sverige, Nederländerna och Spanien.

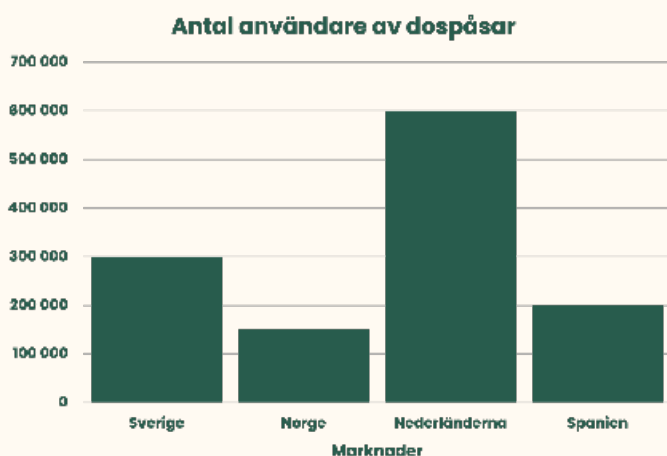
En beprövad, uppkopplad och skalbar lösning

Dosell är en klass I-produkt enligt EU:s MDR-regelverk, vilket innebär att den är godkänd för användning inom vård och omsorg. Den har en dubbel uppkopplingslösning via WiFi eller mobilnät och kan övervakas i realtid via app eller vårdplattform.

Det är idag över 1 000 aktiva enheter i drift runt om i Europa, vilket visar att lösningen är både skalbar och etablerad. Genom starka partnerskap expanderar Dosell snabbt till nya marknader och målgrupper.

Dosell i korthet

- Dispenserar läkemedel i dospåsar vid rätt tidpunkt
- Förhindrar dubbel- och feldosering
- Skickar larm vid utebliven medicinering
- Uppkopplad via mobilnät eller WiFi
- Integrerad med digitala vårdplattformar
- Svenskutvecklad, MDR-klass I-certifierad medicinteknisk produkt
- Används av kommuner och privata omsorgsbolag i flera europeiska länder



Pilloxa

SaaS-plattform för digitala patientstödsprogram (Patient Support Programs)

Pilloxa är en svenskutvecklad, regulatoriskt godkänd SaaS-plattform som gör det möjligt för läkemedelsbolag att digitalisera sina patientstödsprogram – så kallade Patient Support Programs (PSPs).

Genom en kombination av mobilapp, molnplattform och smart hårdvara kan Pilloxa förbättra följsamheten till behandling, öka patienternas engagemang och ge läkemedelsbolag värdefulla insikter om hur deras behandlingar används i verkligheten.

Plattformen används för att skapa digitala patientresor som stärker både behandlingseffekt och livskvalitet. Pilloxa gör det möjligt att utbilda, motivera och följa upp patienter i realtid, och ger läkemedelsbolag tillgång till anonymiserad data om följsamhet, engagemang och resultat.

På så sätt bidrar Pilloxa till både bättre hälsa och mer datadrivna beslut i hela läkemedelskedjan.

Förbättrad följsamhet och snabbare lanseringar

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

Kliniska samarbeten har visat att användning av Pilloxa kan öka följsamheten till behandling med upp till 14 procent över ett år, och att den genomsnittliga följsamheten bland användare ligger på över 92 procent.

För läkemedelsbolag innebär det både förbättrad behandlingskvalitet och mer robust data kring läkemedlens effekt.

Samarbeten och användningsområden

Pilloxa används idag i projekt och samarbeten med flera ledande läkemedelsbolag och forskningsinstitutioner, bland annat Bayer, Chiesi Germany och Sahlgrenska Universitetssjukhuset.

Plattformen används inom områden som hjärt-kärlsjukdomar, diabetes, sällsynta sjukdomar och autoimmuna tillstånd.

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

En skalbar och regulatoriskt säker lösning

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

Pilloxa i korthet

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



Nyckeltal

KONCERNEN

	2026	2025	2026	2025	2025
TSEK	april-juni	april-juni	jan-juni	jan-juni	jan-dec
Nettoomsättning	2 639	1 136	5 058	2 454	5 991
Rörelseresultat (EBIT)	-7 511	-4 277	-13 384	-7 796	-16 783
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA)	-5 862	-3 295	-10 173	-5 833	-12 018
Resultat efter finansiella poster (EBT)	-7 530	-4 503	-14 163	-8 282	-16 790
Resultat per aktie före/efter utspädning, kr	-0,02	-0,01	-0,03	-0,03	-0,05
Eget kapital per aktie, kr	0,04	0,03	0,04	0,03	0,03
Soliditet %	38,6%	50,1%	38,6%	50,1%	32,8%
Aktiekurs på balansdagen, kr	0,38	0,25	0,38	0,25	0,48
Antal aktier vid periodens slut	430 591 337	321 736 171	430 591 337	321 736 171	370 486 350
Genomsnittligt antal utestående aktier	420 833 095	316 913 094	403 977 280	311 274 293	336 844 836
Genomsnittligt antal anställda	13	7	12	7	10
Antal anställda, vid periodens slut	14	7	14	7	10

Definitioner

Rörelseresultat (EBIT)
Resultat före finansnetto

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

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

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

Soliditet
Eget kapital i procent av balansomslutningen.

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

Finansiell översikt

KONCERNEN

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, APRIL-JUNI 2026

Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 2 639 TSEK (1 136). Tillväxten uppnåddes trots att flera kommuner sköt upp nya införanden inför sommaren och att tillgången på enheter begränsades i väntan på en ny produktionsomgång av Dosell. Samtidigt fortsatte bolagets säljpipeline att växa. Den fortsatta omsättnings- och lönsamhetsutvecklingen är beroende av att denna pipeline successivt omsätts i aktiva installationer och ökade återkommande intäkter.

Övriga rörelseintäkter för kvartalet uppgick till 0 TSEK (421). Minskningen beror på att avtalet om vidareuthyrning av bolagets lokaler avslutades vid utgången av 2025, vilket innebär att både intäkterna och motsvarande kostnader har upphört.

Handelsvaror för kvartalet uppgick till -1 273 TSEK (-735). Posten speglar främst förändringar i lagret samt hantering av Dosell-enheter inom leasingmodellen, där intäkterna genereras löpande under avtalsperioden.

Övriga externa kostnader för kvartalet uppgick till -3 041 TSEK (-1 969). Ökningen hänförs främst till konsolideringen av den nederländska verksamheten samt satsningar på försäljning och marknadsaktiviteter för att stödja framtida tillväxt.

Personalkostnaderna för kvartalet uppgick till -4 173 TSEK (-2 140). Ökningen jämfört med samma period förra året hänförs främst till konsolideringen av den nederländska verksamheten samt förstärkningar av organisationen för att stödja fortsatt tillväxt. Antalet anställda vid periodens slut ökade från 11 anställda i slutet på Q1 2026 till 14 anställda i slutet av Q2 2026.

Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar uppgick till -1 649 TSEK (-982), hänförligt till balanserade utvecklingsutgifter för Dosell och avskrivningar av övervärde som uppstod vid förvärvet av den nederländska verksamheten.

Finansnettot för kvartalet uppgick till -19 TSEK (-226). Förbättringen jämfört med motsvarande kvartal föregående år beror främst på lägre räntekostnader, då jämförelseperioden belastades av ränta på ett lån som togs upp under 2024. Finansnettot för innevarande kvartal inkluderar valutaomräkning av skulder hänförliga till förvärvet av den nederländska verksamheten.

Skatt på periodens resultat uppgick till 112 TSEK (0) och avser förändring av uppskjuten skatt hänförlig till förvärvsrelaterade övervärden.

Periodens resultat uppgick till -7 418 TSEK (-4 503). Försämringen jämfört med motsvarande kvartal föregående år hänförs främst till konsolideringen av den nederländska verksamheten, en utökad organisation samt ökade satsningar på försäljning och marknad. Antalet anställda har ökat från 7 till 14, samtidigt som resultatet belastats av högre avskrivningar av förvärvsrelaterade övervärden, vilka inte påverkar EBITDA eller kassaflödet. Resultat per aktie uppgick till -0,02 SEK (-0,01).

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, JANUARI-JUNI 2026

Nettoomsättning för perioden januari-juni 2026 uppgick till 5 058 TSEK (2 454). Utvecklingen drivs av en växande bas av aktiva Dosell-enheter samt konsolideringen av den nederländska verksamheten. Samtidigt har den operativa kapaciteten och säljpipeline byggts upp snabbare än intäkterna, då flera planerade införanden och leveranser har förskjutits till efter sommaren. Den uppbyggda kapaciteten skapar förutsättningar för en högre leverans- och installationstakt under andra halvåret. En förbättrad lönsamhet förutsätter att pipeline omsätts i fler aktiva enheter och ökade återkommande intäkter.

Övriga rörelseintäkter för perioden januari-juni 2026 uppgick till 8 TSEK (827). Minskningen beror på att avtalet om vidareuthyrning av bolagets lokaler avslutades vid utgången av 2025, vilket innebär att både intäkterna och motsvarande kostnader har upphört.

Handelsvaror för perioden januari-juni 2026 uppgick till -2 010 TSEK (-1 745) och avser främst lagerförändringar samt Dosell-enheter inom leasingupplägg, vilka genererar återkommande intäkter över tid.

Övriga externa kostnader för perioden januari-juni 2026 uppgick till -5 732 TSEK (-3 182). Ökningen hänförs främst till konsolideringen av den nederländska verksamheten samt ökade satsningar på försäljning och marknadsaktiviteter för att stödja koncernens fortsatta tillväxt.

Personalkostnaderna för perioden uppgick till -7 479 TSEK (-4 175). Ökningen hänförs dels till konsolideringen av den nederländska verksamheten, dels till strategiska förstärkningar av organisationen för att öka koncernens försäljnings-, leverans- och tillväxtkapacitet. Antalet anställda vid periodens slut ökade från 7 per 30 juni 2025 till 14 per 30 juni 2026, vilket ger bolaget en starkare plattform för fortsatt expansion och hantering av ökade volymer.

Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar uppgick sammantaget till -3 211 TSEK (-1 963). Ökningen hänförs främst till avskrivningar av de övervärden som uppstod vid förvärvet av den nederländska verksamheten och påverkar inte EBITDA eller kassaflödet.

Finansnettot för perioden uppgick till -779 TSEK (-486). Utfallet hänförs främst till ej kassaflödespåverkande omvärderingar och valutaeffekter på långfristiga, icke räntebärande skulder kopplade till förvärvet av den nederländska verksamheten.

Skatt på periodens resultat uppgick till 222 TSEK (0) och avser förändring av uppskjuten skatt hänförlig till förvärvsrelaterade övervärden.

Periodens resultat uppgick till -13 941 TSEK (-8 282). Försämringen jämfört med motsvarande period föregående år beror främst på att den operativa kostnadsbasen har vuxit snabbare än intäkterna genom konsolideringen av den nederländska verksamheten, en utökad organisation samt ökade satsningar på försäljning och marknad. Resultatet har även belastats av högre förvärvsrelaterade avskrivningar och valutaeffekter, vilka till stor del inte påverkar kassaflödet. Den uppbyggda kapaciteten skapar förutsättningar för en högre leverans- och installationstakt under andra halvåret. En förbättrad lönsamhet förutsätter att säljpipeline omsätts i fler aktiva enheter och ökade återkommande intäkter. Resultat per aktie uppgick till -0,03 SEK (-0,03).



FINANSIELL STÄLLNING, KASSAFLÖDE OCH LIKVIDITET

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -3 954 TSEK (-1 715). Försämringen jämfört med samma period föregående år är främst hänförlig till den högre kostnadsbasen efter förvärvet av den nederländska verksamheten, samtidigt som bolaget fortsatt arbetar med att anpassa kostnadsnivån och stärka andelen återkommande intäkter.

Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till -1 066 TSEK (-181).

Kassaflödet från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till 7 946 TSEK (2 003). Kassaflödet i både innevarande och jämförelseperiod avser främst nyemissioner.

Likvida medel vid periodens slut uppgick till 10 163 TSEK, jämfört med 1 673 TSEK per den 31 december 2025. Under perioden har bolaget genomfört nyemissioner och fortsatt driva verksamheten enligt plan.

Balansomslutningen vid kvartalets slut uppgick till 44 410 TSEK (20 638). Den stora ökningen beror framför allt på nyemissioner och förvärvet av den nederländska verksamheten.

INVESTERINGAR OCH UTVECKLINGSUTGIFTER

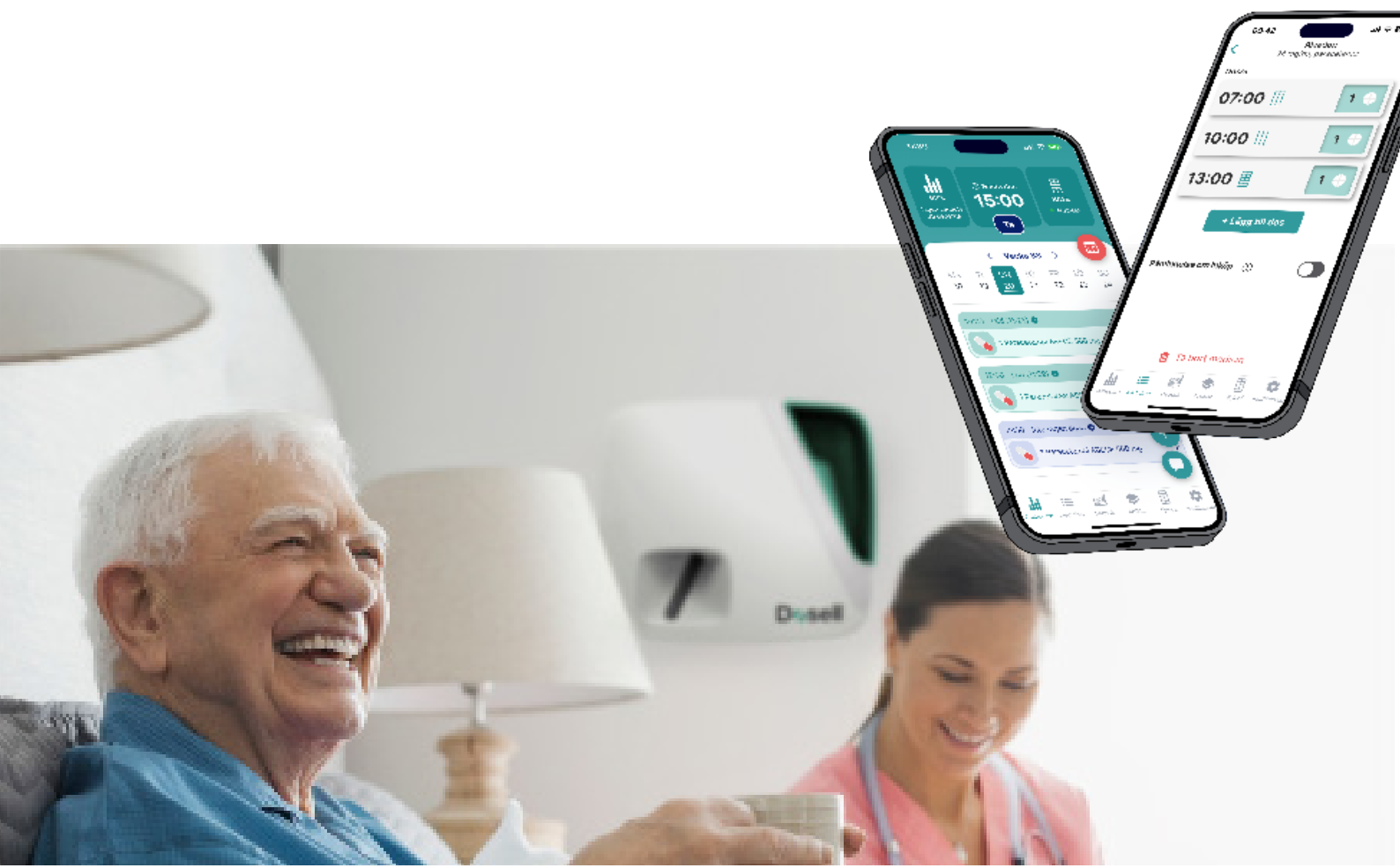
Investeringar under kvartalet uppgick till 1 066 TSEK (181), främst hänförliga till balanserade utvecklingskostnader och omklassificering av enheter. Bolaget har investerat i plattformar för att möjliggöra ökad försäljning på fler marknader. Samtidigt har utvecklingen av Dosell fortsatt, med fokus på att stärka produktens kapacitet och anpassning för marknaden.

FORTSATT DRIFT

Bolagets förmåga att möta framtida likviditetsbehov är beroende av försäljningsutveckling och fortsatt kostnadskontroll. Styrelsen följer löpande koncernens likviditetsutveckling och finansiella ställning. Baserat på nuvarande likvida medel, bolagets likviditetsprognos, förväntad affärsutveckling och genomförda kostnadsanpassningar bedömer styrelsen att koncernen har finansiering för den kommande tolv månadersperioden. Rapporten har därför upprättats enligt antagandet om fortsatt drift.

MODERBOLAGET

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



Resultaträkning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2026 april-juni*	2025 april-juni	2026 jan-juni	2025 jan-juni	2025 jan-dec
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning*	2 639	1 136	5 058	2 454	5 991
Övriga rörelseintäkter	0	421	8	827	1 635
Summa intäkter	2 639	1 557	5 066	3 281	7 626
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-1 273	-735	-2 010	-1 745	-3 587
Övriga externa kostnader	-3 041	-1 969	-5 732	-3 182	-6 882
Personalkostnader	-4 173	-2 140	-7 479	-4 175	-9 147
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-1 649	-982	-3 211	-1 963	-4 765
Övriga rörelsekostnader	-14	-8	-18	-12	-28
Summa kostnader	-10 150	-5 834	-18 450	-11 077	-24 409
Rörelseresultat	-7 511	-4 277	-13 384	-7 796	-16 783
Finansnetto	-19	-226	-779	-486	-7
Resultat efter finansiella poster	-7 530	-4 503	-14 163	-8 282	-16 790
Skatt på periodens resultat	112	0	222	0	114
PERIODENS RESULTAT	-7 418	-4 503	-13 941	-8 282	-16 676
Övrigt totalresultat					
Omräkningsdifferens	28	0	76	0	-163
SUMMA TOTALRESULTAT FÖR PERIODEN	-7 390	-4 503	-13 865	-8 282	-16 839
Resultat per aktie före utspädning (kr)	-0,02	-0,01	-0,03	-0,03	-0,05

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

Finansiell ställning i sammandrag

KONCERNEN

	2026 30-Jun	2025 30-Jun	2025 31-Dec
TSEK			
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Balanserade utvecklingsutgifter	13 501	15 290	14 234
Kundavtal	9 429	0	10 265
Patent	52	13	0
Materiella anläggningstillgångar	5 220	16	4 425
Nyttjanderättstillgångar	295	503	0
Uppskjuten skattefordran	300	0	292
Omsättningstillgångar			
Varulager	2 241	2 275	2 230
Kundfordringar	2 128	448	797
Kortfristiga fordringar	1 081	1 268	1 719
Likvida medel	10 163	825	1 673
Summa tillgångar	44 410	20 638	35 635
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital*	21 530	64 347	18 524
Pågående emission**	239	0	0
Övrigt tillskjutet kapital	154 056	130 535	137 995
Omräkningsreserv	-87	0	-163
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-158 611	-184 538	-144 671
Summa eget kapital	17 127	10 344	11 685
Långfristiga skulder			
Uppskjuten skatteskuld	1 941	0	2 164
Leasingskuld	214	0	0
Övriga långfristiga skulder***	10 317	0	12 873
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	0	5 188	63
Leasingskuld	85	545	0
Leverantörsskulder	3 454	690	1 805
Övriga kortfristiga skulder	11 272	3 871	7 045
Summa skulder	27 283	10 294	23 950
Summa eget kapital och skulder	44 410	20 638	35 635

* Vid bolagstämman den 28 maj 2025 beslutades det att minska aktiekapitalet för avsättning till fritt eget kapital

** Pågående emission hänförs till optionsprogrammen LTIP 2026:I och LTIP 2026:II.

*** Övriga långfristiga skulder hänförs till förvärvet av den nederländska verksamheten och är räntefria.

Förändringar i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2026	2025	2026	2025	2025
	april-juni	april-juni	jan-juni	jan-juni	jan-dec
Ingående eget kapital	24 469	12 537	11 685	9 728	9 728
Totalresultat					
Periodens resultat	-7 418	-4 503	-13 941	-8 282	-16 676
Transaktioner med ägare					
Nyemission	107	2 310	19 942	9 230	19 230
Emission med stöd av teckningsrätter	0	0	0	0	264
Emissionskostnader	-59	0	-635	-332	-698
Övrigt totalresultat					
Omräkningsdifferens	28	0	76	0	-163
Utgående eget kapital	17 127	10 344	17 127	10 344	11 685

Rapport över kassaflöden i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2026 april-juni	2025 april-juni	2026 jan-juni	2025 jan-juni	2025 jan-dec
Rörelseresultat	-7 511	-4 277	-13 384	-7 796	-16 783
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 736	982	3 168	1 963	5 114
Erhållen ränta m.m.	0	0	0	0	15
Erlagd ränta m.m.	-6	-226	-31	-486	-760
Betald skatt	0	0	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-5 781	-3 521	-10 247	-6 319	-12 414
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet	1 827	1 806	1 640	-2 409	-2 144
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 954	-1 715	-8 607	-8 728	-14 558
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 066	-181	-2 105	-301	2 149
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	7 946	2 003	19 202	7 704	11 932
Periodens kassaflöde	2 926	107	8 490	-1 325	-477
Likvida medel vid periodens början	7 248	718	1 673	2 150	2 150
Kursdifferenser i likvida medel	-11	0	0	0	0
Likvida medel vid periodens slut	10 163	825	10 163	825	1 673

Fördelning av intäkter

KONCERNEN

TSEK	2026 april-juni	2025 april-juni	2026 jan-juni	2025 jan-juni	2025 jan-dec
Sverige	1 648	1 136	3 073	2 454	4 848
Nederländerna	991	0	1 985	0	1 143
Summa	2 639	1 136	5 058	2 454	5 991

Rapportering per rörelsessegment

KONCERNEN

TSEK	2026 april-juni	2025 april-juni	2026 jan-juni	2025 jan-juni	2025 jan-dec
Externa intäkter					
Sverige	1 648	1 136	3 073	2 454	4 848
Nederländerna	991	0	1 985	0	1 143
	2 639	1 136	5 058	2 454	5 991
Direkta kostnader					
Sverige	-544	-735	-575	-1 745	-2 432
Nederländerna	-729	0	-1 435	0	-1 155
	-1 273	-735	-2 010	-1 745	-3 587
Täckningsbidrag					
Sverige	1 104	401	2 498	709	2 416
Nederländerna	262	0	550	0	-12
	1 366	401	3 048	709	2 404
Övriga poster					
Övriga rörelseintäkter	0	421	8	827	1 635
Övriga externa kostnader och övriga rörelsekostnader	-3 055	-1 977	-5 750	-3 194	-6 910
Personalkostnader	-4 173	-2 140	-7 479	-4 175	-9 147
	-7 228	-3 696	-13 221	-6 542	-14 422
Rörelseresultat före avskrivningar	-5 862	-3 295	-10 173	-5 833	-12 018

Resultaträkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2026 april-juni	2025 april-juni	2026 jan-juni	2025 jan-juni	2025 jan-dec
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	370	450	744	900	1 790
Övriga rörelseintäkter	0	404	0	805	1 614
Summa intäkter	370	854	744	1 705	3 404
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-1 380	-1 411	-2 424	-2 330	-4 507
Personalkostnader	-1 517	-1 043	-2 675	-1 950	-3 696
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	0	-13	0	-25	-41
Summa kostnader	-2 897	-2 467	-5 099	-4 305	-8 244
Rörelseresultat	-2 527	-1 613	-4 355	-2 600	-4 840
Finansnetto	-14	-224	-1 401	-720	-198
Resultat efter finansiella poster	-2 541	-1 837	-5 756	-3 320	-5 038
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-2 541	-1 837	-5 756	-3 320	-5 038

Balansräkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2026 30-Jun	2025 30-Jun	2025 31-Dec
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	0	16	0
Finansiella anläggningstillgångar	42 685	34 995	42 723
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	23 710	5 214	17 741
Kassa och bank	8 388	669	843
Summa tillgångar	74 783	40 894	61 307
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	21 530	64 347	18 524
Fritt eget kapital			
Pågående emission	239	0	0
Överkursfond	153 614	130 093	137 553
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-120 041	-160 827	-114 284
Summa eget kapital	55 342	33 613	41 793
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	10 317	0	12 873
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	0	5 000	0
Leverantörsskulder	983	251	466
Övriga kortfristiga skulder	8 141	2 030	6 175
Summa skulder	19 441	7 281	19 514
Summa eget kapital och skulder	74 783	40 894	61 307

Redovisningsprinciper, risker och övrig information

FÖRETAGSINFORMATION

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

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

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

PRINCIPER FÖR DELÅRSRAPPORTENS UPPRÄTTANDE

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

Förändringar av väsentliga redovisningsprinciper

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

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

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

FINANSIELLA RISKER

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



VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

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

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

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

SEGMENT

Koncernen har två segment; Sverige och Nederländerna.

IZAFE AKTIEN

iZafe har gett ut aktier i två aktieslag, A-aktier och B-aktier. B-aktien handlas på Nasdaq First North Growth Market. A-aktie medför tio röster per aktie och B-aktie medför en röst per aktie. Aktiekapitalet uppgick per den 30 juni 2026 till 21 529 566,85 SEK fördelat på 600 000 A-aktier och 429 991 337 B-aktier, med ett kvotvärde om 0,05 SEK per aktie.

TECKNINGSOPTIONER

Koncernen har två utestående teckningsoptionsprogram.

LTIP 2026:I - Incitamentsprogram till VD, ledande befattningshavare och övriga anställda

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

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

LTIP 2026:II - Incitamentsprogram till styrelsens ledamöter

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

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

Den maximala utspädningseffekten av optionsprogrammen uppgår till cirka 5,68 procent av det totala antalet aktier och röster i bolaget.

REVISORSGRANSKNING

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

CERTIFIED ADVISER

DNB Carnegie

KOMMANDE FINANSIELLA RAPPORTER

2026-11-03 Delårsrapport kvartal 3, 2026

2027-02-16 Bokslutskommuniké, 2026

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

FÖRSÄKRAN

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

Stockholm, 31 augusti 2026

iZafe Group AB (publ.)

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

KONTAKT



iZafeGroup

📍 iZafe Group AB
David Bagares gata 3, 111 38 Stockholm

✉ info@izafegroup.com

☎ 08-21 11 21

🌐 www.izafegroup.com