



Kvartals- rapport

Tredje kvartalet 2025

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

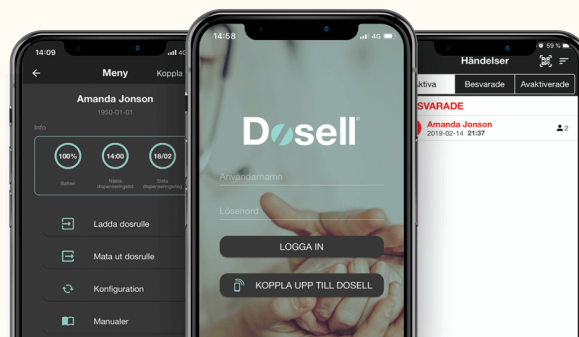
- ✓ Totala nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 1 102 (2 031) TSEK och består uteslutande av återkommande licensintäkter, utan någon hårdvaruförsäljning under perioden. Detta står i tydlig kontrast till samma kvartal föregående år, då intäkterna till största del utgjordes av hårdvaruförsäljning. Utvecklingen visar att iZafe nu framgångsrikt har etablerat en skalbar och stabil affärsmodell baserad på återkommande intäkter. Vid ingången av det fjärde kvartalet uppgick bolagets ARR till cirka 7 MSEK, en fyrdubbling sedan årets början, och bolaget ligger väl i linje med prognosen om att nå 10 MSEK i ARR under Q4, vilket kommer att speglas i nästa period. Enligt förvärvsanalysen hade det förvärvade bolaget en nettoomsättning om cirka 1 MSEK som inte konsoliderades under Q3 men som kommer att bidra till intäkterna i kommande rapporter.
- ✓ Rörelseresultat (EBIT) för kvartalet uppgick till -3 273 (-4 148) TSEK.
- ✓ Rörelseresultatet före avskrivningar (EBITDA) för kvartalet uppgick till -2 297 (-3 166) TSEK, vilket innebär en tydlig förbättring trots en lägre omsättning jämfört med föregående år. Förbättringen speglar en mer effektiv kostnadsstruktur och ett stärkt fokus på lönsam tillväxt.
- ✓ Resultat efter finansiella poster för kvartalet uppgick till -3 537 (-4 955) TSEK.
- ✓ Periodens kassaflöde från den löpande verksamheten för kvartalet uppgick till -2 890 (-2 913) TSEK.
- ✓ Resultat per aktie för kvartalet före / efter utspädning uppgick till -0,01 (-0,02) SEK.
- ✓ Eget kapital per aktie uppgick vid periodens slut till 0,05 (0,06) SEK.
- ✓ Soliditeten vid periodens slut uppgick till 41,0 (58,0) procent.

Väsentliga händelser under kvartalet

- ✓ iZafe Group AB har förvärvat sin exklusiva distributör i Nederländerna, Thuisapparatuur Nederland B.V., som nu blir ett helägt dotterbolag under namnet Dosell B.V. Förvärvet stärker tillväxt, marginaler och kassaflöde och genomförs utan utspädning för aktieägarna. Genom affären bedömer iZafe att målet om ett ARR på 10 MSEK kan uppnås redan under Q4 2025, tidigare än planerat, samtidigt som bolaget nu erhåller hela intäkten från försäljningen av Dosell på den nederländska marknaden, Europas största och snabbast växande marknad för digital läkemedelshantering.
- ✓ iZafe Group AB har tecknat avtal med AddSecure Smart Care Oy om distribution av medicineringsroboten Dosell i Finland. Partnerskapet ger iZafe tillgång till en väletablerad aktör inom välfärdsteknologi och markerar ett strategiskt steg i bolagets internationella expansion med målet att möta det växande behovet av säker och effektiv läkemedelshantering i hemmet.
- ✓ iZafe Group AB har lanserat ett exklusivt aktieägarerbjudande där privatpersoner med aktieinnehav motsvarande minst 50 000 kronor erbjuds en kostnadsfri Dosell med abonnemang. Syftet är att belöna lojalitet och ge fler möjlighet att ta del av fördelarna med bolagets lösning för trygg och följsam läkemedelshantering.

Väsentliga händelser efter kvartalets utgång

- ✓ iZafe Group AB meddelar att bolagets styrelseledamöter tillsammans har förvärvat 156 000 B-aktier till ett genomsnittspris om cirka 0,55 SEK per aktie. Förvärvet understryker styrelsens gemensamma engagemang och starka tro på bolagets strategi och framtida tillväxt.



Kommentarer från VD



Vi går in i årets sista kvartal med ett starkt momentum, snabb tillväxt och en affärsmodell som nu helt bygger på återkommande intäkter. Omsättningen består under detta kvartal till hundra procent av abonnemangsintäkter, vilket ger stabilitet, förutsägbarhet och skalbarhet i takt med att antalet aktiva Dosell-enheter fortsätter att öka. I framtida kvartal kommer det finnas en blandning av både abonnemangsintäkter och hårdvaruförsäljning.

När vi startade året låg vårt årliga återkommande intäktsvärde (ARR) på cirka 1,7 MSEK. Vid ingången av det fjärde kvartalet uppgår ARR till omkring 7 MSEK – en fyrdubbling på mindre än nio månader. Tillväxttakten ökar dessutom månad för månad, och vi förväntar oss en fortsatt ökning med minst 1 MSEK i ARR per månad resten av året. Det nyligen genomförda förvärvet i Nederländerna stärker denna utveckling ytterligare, där det förvärvade bolaget hade en nettoomsättning om cirka 1 MSEK som inte konsoliderades under Q3 men som kommer att bidra till intäkterna i kommande rapporter. Det visar tydligt att vår strategi fungerar, att marknaden växer snabbt och att vi har ett erbjudande som gör verklig skillnad.

Sverige – en växande kundbas och stark pipeline

Under hösten har efterfrågan på Dosell ökat markant, och vi befinner oss nu i ett tydligt momentum på den svenska marknaden. Flera kommuner som under våren genomförde pilotprojekt har nu gått över till full drift, samtidigt som allt fler kommuner tar initiativ till att starta upp Dosell som en del av sin ordinarie läkemedelshantering.

För att möta det växande intresset har vi förstärkt teamet med ytterligare en säljare som fokuserar på att följa upp inkommande förfrågningar, bearbeta leads och driva försäljning mot nya kommuner. Vi har idag ett flertal kommuner som vill starta pilotprojekt med Dosell, och ytterligare offerter är redan ute för att möjliggöra avrop när den kommande ADDA-upphandlingen träder i kraft. Denna upphandling, med nytt inlämningsdatum den 10 november, är en strategiskt viktig milstolpe som har potential att omforma marknaden för digital läkemedelshantering i Sverige – och Dosell står mycket väl positionerat för att ta en ledande roll i denna utveckling.

Vi fortsätter att aktivt sälja både direkt och tillsammans med våra partners, vilket gör att vi kan nå fler kunder snabbare och bredda vår kundbas ytterligare. Kombinationen av ett starkt inflöde av förfrågningar, tydliga kundresultat från befintliga installationer och ett nära samarbete med våra partners ger oss en solid grund för fortsatt tillväxt.

Holland – ett strategiskt förvärv som stärker helheten

Under kvartalet genomförde vi förvärvet av vår tidigare distributör i Nederländerna, som nu verkar under namnet Dosell B.V. Förvärvet var en naturlig och strategiskt viktig milstolpe – både för att stärka vår lönsamhet och för att skapa en ännu tätare koppling till marknaden. Teamet i Holland har snabbt integrerats i vår organisation och bidrar redan till fortsatt tillväxt, förbättrade marginaler och starkare kassaflöden.

Med detta steg tar vi kontroll över en av våra mest framgångsrika marknader och lägger grunden för ytterligare expansion i Benelux-regionen. Kombinationen av lokalt engagemang och central styrning gör att vi kan växa snabbare, mer effektivt och med högre kvalitet.

Fokus på Dosell – men Pilloxa står redo

Under året har vi valt att lägga allt fokus på att säkerställa Dosells framgång. Det har varit rätt beslut – produkten har etablerats som en ledande lösning för trygg läkemedelshantering, och vi ser nu resultatet i form av växande intäkter och starkt förtroende från både partners och kunder.

Samtidigt finns en betydande potential i Pilloxa, vår regulatoriskt godkända plattform för digitala patientstödsprogram. Pilloxa har redan aktiva kunder och samarbeten inom läkemedelsindustrin, och vi ser stora möjligheter att utveckla detta affärsben under 2026. Med den finansiella styrka som Dosells tillväxt nu ger oss, kommer vi framöver kunna investera mer tid och resurser i att skala även Pilloxa.

Medan Dosell skapar trygghet i hemmet, möjliggör Pilloxa digitalt patientstöd och datadriven uppföljning – tillsammans adresserar de hela vårdkedjan.

Kommentarer från VD fortsättning

Framåt – stark tillväxt och ökade kassaflöden

Vi står starkare än någonsin. Vår tillväxt drivs helt av återkommande intäkter, vår affärsmodell är bevisat skalbar, och vi har etablerat en stabil grund på flera marknader. Fokus framåt ligger på att fortsätta växa snabbt men lönsamt, bygga kassaflöde och säkerställa att iZafe tar en ledande position i Europa för digital läkemedelshantering.

Vår förbättrade kostnadsstruktur och ökade andel återkommande intäkter ger oss goda förutsättningar att fortsätta expandera på ett kontrollerat och hållbart sätt. Genom fokus på lönsam tillväxt och effektivt resursutnyttjande kan vi fortsätta investera i våra prioriterade marknader och samtidigt bygga långsiktigt värde för våra aktieägare.

Strategiska samarbeten för europeisk expansion

Tidigare under året tecknade vi ett Letter of Intent med det tyska bolaget JDM Innovation GmbH, som är en del av PHOENIX group – Europas ledande aktör inom läkemedelsdistribution och apoteksverksamhet. Målet med samarbetet är att integrera vår läkemedelsautomat Dosell med JDM:s Smila i en gemensam plattform för läkemedelshantering i hemmet.

Dialogen kring detta partnerskap fortgår och är fortsatt högaktuell. Genom PHOENIX groups närvaro i 29 europeiska länder finns en mycket stark bas för framtida expansion. Vi ser stora möjligheter i att kombinera vår teknologi med deras logistik- och distributionsnätverk, vilket kan öppna dörren till en snabbare spridning av Dosell på nya marknader runt om i Europa.

Expansion på flera fronter

Parallellt med vår starka utveckling i Sverige och Holland fortsätter vi att stärka vår position på fler europeiska marknader tillsammans med våra partners. I Finland samarbetar vi nära med AddSecure Smart Care för att driva på införandet av digital läkemedelshantering inom vård och omsorg, medan vårt samarbete med Ti Medi i Spanien fokuserar på att bredda marknadsnärvaron och göra Dosell tillgänglig även för konsumenter.

Samtidigt pågår flera dialoger och avtalsförslag för att etablera Dosell i ytterligare europeiska länder, där vi ser ett snabbt växande intresse för säkra, uppkopplade och skalbara lösningar för medicinering i hemmet. Den efterfrågan bekräftar att vi ligger rätt i tiden – och att vår teknologi löser ett verkligt behov i både offentlig och privat vård.

Vi står nu i ett läge där tillväxten accelererar på alla fronter. Med en stark produktportfölj, en bevisad affärsmodell, strategiska partnerskap och ett dedikerat team går vi in i 2026 med fullt fokus på att fortsätta leverera mot våra mål och befästa vår position som den ledande aktören inom digital läkemedelshantering i Europa.

Jag vill rikta ett varmt tack till hela vårt team, våra partners och våra aktieägare för ert engagemang och förtroende. Tillsammans bygger vi framtidens läkemedelshantering – och vi är bara i början av resan

Stockholm i november 2025

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 åldrade 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 280 000 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 Groups produkter och tjänster säljs via partners med lokal marknadskännedom.

Bolaget erhåller återkommande intäkter i form av licensavgifter från offentliga och privata vårdaktörer, samt prenumerationsintäkter från konsumenter och läkemedelsbolag.

Utöver detta tas en hårdvarukostnad ut per enhet.

För Dosell sker försäljningen främst via partners inom välfärdsteknologi och digital vård, medan Pilloxa erbjuder en SaaS-modell riktad till läkemedelsindustrin.

Strategin möjliggör skalbar tillväxt utan behov av en stor intern säljorganisation och gör det möjligt att snabbt etablera närvaro på nya marknader.

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.

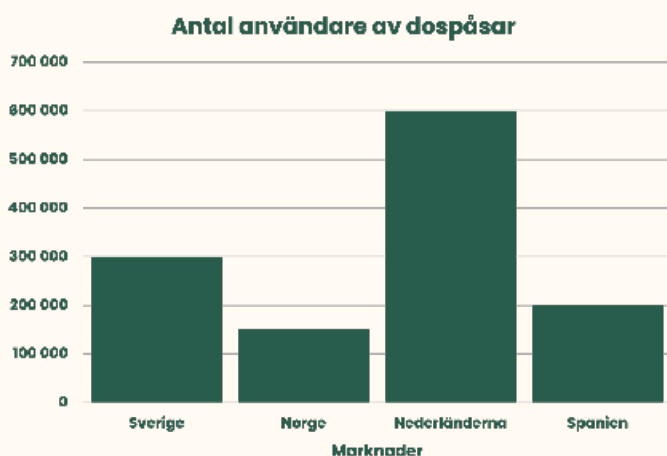
En beprövad, uppkopplad och skalbar lösning

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

	2025	2024	2025	2024	2024
TSEK	juli-sept	juli-sept	jan-sept	jan-sept	jan-dec
Nettoomsättning	1 102	2 031	3 556	5 609	7 954
Rörelseresultat (EBIT)	-3 273	-4 148	-11 069	-13 728	-19 425
Rörelseresultat före av - och nedskrivningar (EBITDA)	-2 297	-3 166	-8 130	-10 781	-15 495
Resultat efter finansiella poster (EBT)	-3 537	-4 955	-11 819	-14 601	-20 509
Resultat per aktie före/efter utspädning, kr	-0,01	-0,02	-0,04	-0,06	-0,08
Eget kapital per aktie, kr	0,05	0,06	0,05	0,06	0,04
Soliditet %	41,0%	58,0%	41,0%	58,0%	40,1%
Aktiekurs på balansdagen, kr	0,45	0,21	0,45	0,21	0,21
Antal aktier vid periodens slut	365 214 432	275 586 171	365 214 432	275 586 171	275 586 171
Genomsnittligt antal utestående aktier	358 209 469	275 586 171	327 091 275	262 908 515	266 103 979
Genomsnittligt antal anställda	7	8	7	8	7
Antal anställda, vid periodens slut	10	7	10	7	7

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 genomsnittligt antal utestående stamaktier under perioden.

Eget kapital per aktie

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

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Genomsnittligt antal anställda

Genomsnitt av antal anställda under perioden omräknat till heltidstjänster.

Finansiell översikt

KONCERNEN

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, JULI-SEPTEMBER 2025

Nettoomsättningen för kvartalet uppgick till 1 102 TSEK (2 031) och består helt av återkommande licensintäkter, då ingen hårdvaruförsäljning har genomförts under perioden. Till skillnad från föregående år, då intäkterna nästan uteslutande kom från hårdvaruförsäljning, sker nu leveranserna främst genom leasingmodellen – vilket innebär att enheter fortfarande sätts i drift men genererar intäkter löpande över tid. Denna utveckling stärker de återkommande intäkterna och bidrar till en växande ARR, samtidigt som affärsmodellen blir mer skalbar och förutsägbar.

Övriga rörelseintäkter för kvartalet uppgick till 407 TSEK (396) och hänförs till vidareuthyrning av del av bolagets lokaler.

Handelsvaror för kvartalet uppgick till -527 TSEK (-2 063) och avser främst justeringar relaterade till lagerförändringar, inklusive utfasning av komponenter som inte längre används i produktionen. En mindre del hänför sig till demo-enheter samt Dosell-enheter som har levererats inom ramen för leasingupplägg, vilket på sikt stärker de återkommande intäkterna och bidrar till framtida omsättning.

Övriga externa kostnader för kvartalet uppgick till -1 464 TSEK (-1 582) och omfattar löpande kostnader för kommersialisering samt kontinuerliga produktförbättringar av Dosell. Bolaget arbetar fortsatt aktivt med att optimera kostnadsstrukturen och effektivisera inköpsprocesser, vilket bidragit till en stabil kostnadsnivå trots ökad aktivitetsgrad jämfört med samma period föregående år.

Personalkostnaderna för kvartalet uppgick till -1 806 TSEK (-1 961). Kostnadsnivån är i stort sett oförändrad jämfört med föregående år och speglar en effektiv användning av resurser, där bolaget lyckats bibehålla hög kompetens och kapacitet för tillväxt samtidigt som organisationen optimerats.

Avskrivningar av immateriella tillgångar uppgick till -714 TSEK (-714), hänförligt till balanserade utvecklingsutgifter för Dosell. Avskrivningar av materiella tillgångar uppgick till -262 TSEK (-268), avseende nyttjanderätter och inventarier.

Finansnettot för kvartalet uppgick till -264 TSEK (-807), vilket främst hänförs till ränta för lånet som togs upp under 2024 och blev återbetalt under kvartalet. Posten inkluderar även räntor relaterade till leasingskulder och uppskov från Skatteverket.

Skatt på periodens resultat uppgick till 0 TSEK (0).

Periodens resultat uppgick till -3 537 TSEK (-4 955). Resultat per aktie uppgick till -0,01 SEK (-0,02).

OMSÄTTNING OCH RESULTAT, JANUARI-SEPTEMBER 2025

Nettoomsättningen för perioden uppgick till 3 556 TSEK (5 609), där intäkterna nu till största delen utgörs av återkommande licensintäkter och endast en mindre del avser hårdvaruförsäljning. Utvecklingen speglar bolagets övergång till en mer långsiktig stabil intäktsmodell, där ARR fortsätter att stärkas genom ökade licensintäkter och leasing av Dosell-enheter samt en mindre licensintäkt från Pilloxa. Denna utveckling lägger grunden för ett långsiktigt och hållbart värdeskapande för bolaget.

Övriga rörelseintäkter för kvartalet uppgick till 1 234 TSEK (1 189) och hänförs till vidareuthyrning av del av bolagets lokaler.

Handelsvaror för kvartalet uppgick till -2 272 TSEK (-5 912) och avser huvudsakligen justeringar relaterade till lagerförändringar, där vissa komponenter har fasats ut och inte längre används i produktionen. En mindre del hänför sig till demo-enheter samt leveranser av Dosell inom ramen för leasingupplägg, vilka förväntas generera återkommande intäkter framöver. Jämfört med motsvarande period föregående år har posten minskat avsevärt, vilket främst förklaras av att fjolårets handelsvaror i högre grad bestod av traditionell hårdvaruförsäljning.

Övriga externa kostnader för kvartalet uppgick till -4 646 TSEK (-5 224) och avser främst löpande kostnader för kommersialisering samt kontinuerliga produktförbättringar av Dosell. Bolaget arbetar aktivt med att optimera kostnadsstrukturen och effektivisera inköpsprocesser, vilket har bidragit till att hålla nere de externa kostnaderna jämfört med motsvarande period föregående år.

Personalkostnaderna för kvartalet uppgick till -5 981 TSEK (-6 335) och speglar en effektiv resursanvändning där bolaget lyckats bibehålla hög kompetens och kapacitet för tillväxt, samtidigt som organisationen har optimerats och kostnaderna hållits under kontroll.

Avskrivningar av immateriella tillgångar uppgick till -2 142 TSEK (-2 142), hänförligt till balanserade utvecklingsutgifter för Dosell. Avskrivningar av materiella tillgångar uppgick till -797 TSEK (-805), avseende nyttjanderätter och inventarier.

Finansnettot för kvartalet uppgick till -750 TSEK (-873), vilket främst hänförs till ränta för lånet som togs upp under 2024. Posten inkluderar även räntor relaterade till leasingskulder och uppskov från Skatteverket.

Skatt på periodens resultat uppgick till 0 TSEK (0).

Periodens resultat uppgick till -14 601 TSEK (-20 509). Resultat per aktie uppgick till -0,06 SEK (-0,08).



FINANSIELL STÄLLNING, KASSAFLÖDE OCH LIKVIDITET

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -2 890 TSEK (-2 913). Bolagets kassaflöde från del löpande verksamheten påverkas framförallt från de investeringar som bolaget för i verksamheten, både för att nå nya marknader och underhålla de befintliga.

Kassaflödet från investeringsverksamheten under kvartalet uppgick till 2 630 TSEK (-180) och påverkades huvudsakligen av förvärvet av Dosells distributör i Nederländerna, som nu verkar under namnet Dosell B.V. Det positiva kassaflödet förklaras av att det förvärvade bolaget hade en befintlig kassa som tillfördes koncernen i samband med tillträdet, medan ingen kontant betalning för själva förvärvet har erlagts under perioden.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten för kvartalet uppgick till 4 283 TSEK (5 114) och omfattar under detta kvartal framförallt inbetalning från nyemissionen och återbetalning av brygglånet.

Likvida medel vid periodens slut uppgick till 4 848 TSEK, jämfört med 2 150 TSEK per den 31 december 2024. Under året har bolaget genomfört nyemissioner, återbetalat brygglån och fortsatt driva verksamheten enligt plan. Det innebär att iZafe avslutar kvartalet med en förbättrad likviditet som ger förutsättningar att fortsätta den pågående tillväxtresan med fokus på effektivitet och lönsamhet.

Balansomslutningen vid kvartalets slut uppgick till 40 198 TSEK (26 973). Den stora ökningen beror framförallt på nyemissioner och förvärvet.

INVESTERINGAR OCH UTVECKLINGSUTGIFTER

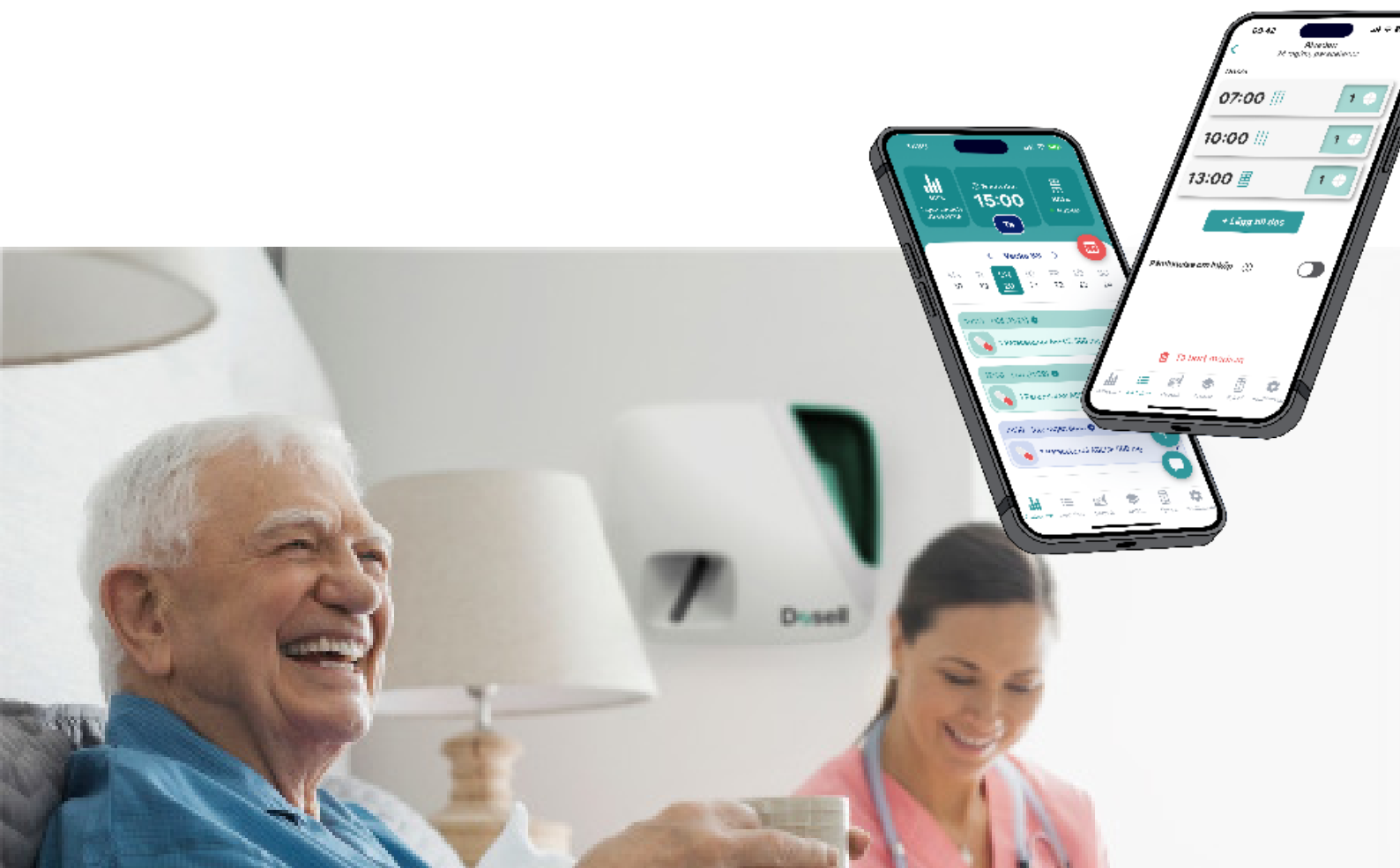
Investeringar under kvartalet uppgick till 180 TSEK (180), främst hänförliga till balanserade utvecklingskostnader. Bolaget har investerat i plattformar för att möjliggöra ökad försäljning på fler marknader. Samtidigt har utvecklingen av Dosell fortsatt, med fokus på att stärka produktens kapacitet och anpassning för marknaden. Investeringarna för Dosell 3.0 aktiveras huvudsakligen. I slutet av kvartalet förvärvades vår distributör i Nederländerna. Ingen likvid har betalats i samband med tillträdet av aktierna.

FORTSATT DRIFT

Bolagets förmåga att täcka framtida likviditetsbehov är i stor utsträckning beroende av dess försäljningsresultat och lönsamhet. Med nuvarande likvida medel genomförda kostnadsbesparingar och intäkter från framtida avtal, är bolagets likviditet för de kommande 12 månaderna säkerställd. Styrelsen bedömer därför att det, vid tidpunkten för denna rapport, inte föreligger någon osäkerhet gällande bolagets fortsatta verksamhet. Det bör dock noteras att det inte finns några garantier för att bolaget kan säkra ytterligare nödvändig likviditet vid behov.

MODERBOLAGET

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



Resultaträkning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2025 juli-sept	2024 juli-sept	2025 jan-sept	2024 jan-sept	2024 jan-dec
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 102	2 031	3 556	5 609	7 954
Övriga rörelseintäkter	407	396	1 234	1 189	1 602
Summa intäkter	1 509	2 427	4 790	6 798	9 556
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-527	-2 063	-2 272	-5 912	-9 588
Övriga externa kostnader	-1 464	-1 582	-4 646	-5 224	-6 803
Personalkostnader	-1 806	-1 961	-5 981	-6 335	-8 522
Avskrivningar av materiella och immateriella tillgångar	-976	-982	-2 939	-2 947	-3 930
Övriga rörelsekostnader	-9	13	-21	-108	-138
Summa kostnader	-4 782	-6 575	-15 859	-20 526	-28 981
Rörelseresultat	-3 273	-4 148	-11 069	-13 728	-19 425
Finansnetto	-264	-807	-750	-873	-1 084
Resultat efter finansiella poster	-3 537	-4 955	-11 819	-14 601	-20 509
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-3 537	-4 955	-11 819	-14 601	-20 509
Resultat per aktie före utspädning (kr)	-0,01	-0,02	-0,04	-0,06	-0,08

Finansiell ställning i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2025 30-sept	2024 30-sept	2024 31-Dec
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Balanserade utvecklingsutgifter	14 761	16 839	16 405
Kundavtal	10 559	0	0
Övriga immateriella tillgångar	7	32	26
Materiella anläggningstillgångar	4 172	64	47
Nyttjanderättstillgångar	251	1 257	1 005
Omsättningstillgångar			
Varulager	3 042	4 040	2 966
Kundfordringar	938	510	589
Kortfristiga fordringar	1 620	993	1 042
Likvida medel	4 848	3 238	2 150
Summa tillgångar	40 198	26 973	24 230
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Aktiekapital	18 261	55 117	55 117
Övrigt tillskjutet kapital	138 044	130 867	130 867
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-139 815	-170 348	-176 256
Summa eget kapital	16 490	15 636	9 728
Långfristiga skulder			
Uppskjuten skatteskuld	1 879	0	0
Räntebärande skulder	0	308	0
Leasingskuld	0	269	0
Övriga långfristiga skulder	13 710	0	0
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder	63	5 563	5 843
Leasingskuld	270	1 080	1 084
Leverantörsskulder	898	2 012	3 510
Övriga kortfristiga skulder	6 888	2 105	4 065
Summa skulder	21 829	11 337	14 502
Summa eget kapital och skulder	40 198	26 973	24 230

Förändringar i eget kapital i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2025	2024	2025	2024	2024
	juli-sept	juli-sept	jan-sept	jan-sept	jan-dec
Ingående eget kapital	10 344	20 591	9 728	25 353	25 353
Totalresultat					
Periodens resultat	-3 537	-4 955	-11 819	-14 601	-20 509
Transaktioner med ägare					
Nyemission	10 000	0	19 230	5 000	5 000
Emissionskostnader	-317	0	-649	-204	-204
Teckningsoptioner, inbetalda premier	0	0	0	88	88
Utgående eget kapital	16 490	15 636	16 490	15 636	9 728

Rapport över kassaflöden i sammandrag

KONCERNEN

TSEK	2025 juli-sept	2024 juli-sept	2025 jan-sept	2024 jan-sept	2024 jan-dec
Rörelseresultat	-3 273	-4 148	-11 069	-13 728	-19 425
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	976	982	2 939	2 947	4 242
Erhållen ränta m.m.	0	0	0	0	39
Erlagd ränta m.m.	-264	-709	-750	-775	-1 123
Betald skatt	0	0	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-2 561	-3 875	-8 880	-11 556	-16 267
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet	-329	962	-2 738	379	4 912
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 890	-2 913	-11 618	-11 177	-11 355
Kassaflöde från investeringsverksamheten	2 630	-180	2 329	-748	-1 023
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4 283	5 114	11 987	9 329	8 694
Periodens kassaflöde	4 023	2 021	2 698	-2 596	-3 684
Likvida medel vid periodens början	825	1 217	2 150	5 834	5 834
Likvida medel vid periodens slut	4 848	3 238	4 848	3 238	2 150

Fördelning av intäkter

KONCERNEN

TSEK	2025	2024	2025	2024	2024
	juli-sept	juli-sept	jan-sept	jan-sept	jan-dec
Dosell	1 039	1 965	3 363	5 349	7 628
Pilloxa	63	66	193	260	326
Summa	1 102	2 031	3 556	5 609	7 954

Rapportering per rörelsesegment

KONCERNEN

TSEK	2025 juli-sept	2024 juli-sept	2025 jan-sept	2024 jan-sept	2024 jan-dec
Externa intäkter					
Dosell	1 039	1 965	3 363	5 349	7 628
Pilloxa	63	66	193	260	326
	1 102	2 031	3 556	5 609	7 954
Direkta kostnader					
Dosell	-527	-2 063	-2 272	-5 912	-9 588
Pilloxa	0	0	0	0	0
	-527	-2 063	-2 272	-5 912	-9 588
Täckningsbidrag					
Dosell	512	-98	1 091	-563	-1 960
Pilloxa	63	66	193	260	326
	575	-32	1 284	-303	-1 634
Övriga poster					
Övriga rörelseintäkter	407	396	1 234	1 189	1 602
Övriga externa kostnader	-1 473	-1 569	-4 667	-5 332	-6 941
Personalkostnader	-1 806	-1 961	-5 981	-6 335	-8 522
	-2 872	-3 134	-9 414	-10 478	-13 861
Rörelseresultat före avskrivningar	-2 297	-3 166	-8 130	-10 781	-15 495

Förvärvsanalys

Den 30 september 2025 förvärvade Izafe Group AB 100 % av de utestående aktierna i sin exklusiva distributör i Nederländerna Thuisapparatuur Nederland B.V. Köpeskillingen uppgick till 7 728 TSEK därutöver övertar Izafe ett befintligt lån som uppgick till 9 409 TSEK, totalt 17 137 TSEK. Köpeskillingen inklusive lånet ska erläggas genom sju delbetalningar under perioden 31 juli 2026–31 juli 2029. De två första delbetalningarna uppgår vardera till 20% av köpeskillingen, medan resterande fem fördelas jämnt över återstående betalningstillfällen. Vid utebliven betalning kan skulden, som en sista utväg, konverteras till aktier i Izafe Group enligt avtalade villkor. Tillträde av aktierna har skett i samband med signering av avtalet.

Nedan specificeras effekten av förvärvet av Thuisapparatuur Nederland B.V på koncernens finansiella ställning. Förvärvsanalysen är preliminär och slutlig analys av förvärvade nettotillgångar kommer att ske inom ett år från förvärvsdatum. Skillnaden mellan köpeskillning och verkliga värden på bolagets identifierade tillgångar och skulder har allokerats till kundavtal. Per förvärvsdatum har Thuisapparatuur Nederland B.V byggt upp en stark lokal närvaro i Nederländerna. Genom att bli ett dotterbolag inom Izafe koncernen under namnet Dosell B.V., vilket innebär att distributionen av Dosell på den nederländska marknaden härnäst kommer att hanteras direkt av Izafe som därmed erhåller hela intäkten på denna viktiga marknad.

TSEK

Verkligt värde förvärvade tillgångar och skulder

Kundavtal	10 599
Inventarier, verktyg och installationer	4 168
Uppskjuten skattefordran	299
Varulager	1 006
Kundfordringar	586
Övriga fordringar	365
Likvida medel	2 808
Uppskjuten skatteskuld	-2 178
Kortfristiga skulder	-9 885
Netto identifierbara tillgångar och skulder	7 728
Köpeskillning	7 728
Koncernmässig goodwill	0

Kassaflödespåverkande:

Avgår	
Likvida medel (förvärvade)	-2 808
Kontantlikvid, ej ännu reglerad	7 728
Netto likvidpåverkan	-2 808

Om det förvärvade bolaget hade konsoliderats från och med rapportperiodens början hade bidraget till koncernens nettoomsättning varit 1 006 TSEK och till koncernens rörelseresultat -1 681 TSEK. Det förvärvade bolaget bidrog med en nettoomsättning om 0 TSEK och ett rörelseresultat om 0 TSEK för perioden från och med förvärvsdatum till och med den 30 september 2025. Förvärvskostnaderna uppgick totalt sett till 0 TSEK.

Resultaträkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2025 juli-sept	2024 juli-sept	2025 jan-sept	2024 jan-sept	2024 jan-dec
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	450	450	1 350	1 357	1 809
Övriga rörelseintäkter	405	396	1 210	1 189	1 586
Summa intäkter	855	846	2 560	2 546	3 395
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-1 046	-1 082	-3 376	-3 300	-4 372
Personalkostnader	-822	-747	-2 772	-2 301	-3 279
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-13	-13	-38	-38	-50
Summa kostnader	-1 881	-1 842	-6 186	-5 639	-7 701
Rörelseresultat	-1 026	-996	-3 626	-3 093	-4 306
Finansnetto	-230	-1 074	-950	-1 625	-10 076
Resultat efter finansiella poster	-1 256	-2 070	-4 576	-4 718	-14 382
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-1 256	-2 070	-4 576	-4 718	-14 382

Balansräkning i sammandrag

MODERBOLAGET

TSEK	2025 30-sept	2024 30-sept	2024 31-Dec
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	4	54	41
Finansiella anläggningstillgångar	42 723	32 000	34 675
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	16 225	9 995	764
Kassa och bank	1 877	2 710	408
Summa tillgångar	60 829	44 759	35 888
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	18 261	55 117	55 117
Fritt eget kapital			
Överkursfond	137 602	130 425	130 425
Balanserat resultat inklusive periodens resultat	-113 823	-147 844	-157 507
Summa eget kapital	42 040	37 698	28 035
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	13 710	0	0
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	0	5 500	5 500
Leverantörsskulder	480	331	768
Övriga kortfristiga skulder	4 599	1 230	1 585
Summa skulder	18 789	7 061	7 853
Summa eget kapital och skulder	60 829	44 759	35 888

Redovisningsprinciper, risker och övrig information

NOT 1. FÖRETAGSINFORMATION

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

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

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.

NOT 2. 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 2025. Ingen av dessa bedöms ha någon inverkan på koncernens finansiella rapporter.

NOT 3. 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.

NOT 4. 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.



NOT 5. VÄSENTLIGA RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Koncernens verksamhet består av försäljning av den patenterade läkemedelsroboten Dosell samt därtill tillhörande abonnemangsavgifter. Bolaget ser inte väsentliga risker för nuvarandet av försäljnings- och resultatutveckling. Bolaget är vidare beroende av immateriella rättigheter som är svåra att skydda genom registrering. Även för Pilloxas utvecklade tekniska plattform följer samma riskmönster som för Dosell då bolaget är relativt ungt.

Bolagets förmåga att täcka framtida likviditetsbehov är i stor utsträckning beroende av dess försäljningsresultat och lönsamhet. Med nuvarande likvida medel, genomförda kostnadsbesparingar och intäkter från framtida avtal, är bolagets likviditet för de kommande 12 månaderna säkerställd. Styrelsen bedömer därför att det, vid tidpunkten för denna rapport, inte föreligger någon osäkerhet gällande bolagets fortsatta verksamhet. Det bör dock noteras att det inte finns några garantier för att bolaget kan säkra ytterligare nödvändig likviditet vid behov.

NOT 6. SEGMENT

Koncernen har två segment; Dosell och Pilloxa.

NOT 7. IZAFE AKTIEN

iZafe har gett ut aktier i två aktieslag, A-aktier och B-aktier. B-aktien handlas på Nasdaq First North Growth Market. A-aktie medför tio röster per aktie och B-aktie medför en röst per aktie. Aktiekapitalet uppgick per den 30 september 2025 till 18 260 721,60 SEK fördelat på 600 000 A-aktier och 364 614 432 B-aktier, med ett kvotvärde om 0,05 SEK per aktie.

NOT 8. OPTIONER

Koncernen har tre utestående teckningsoptionsprogram.

TO11 - Incitamentsprogram till vissa anställda

Varje teckningsoption av serie TO11 ger rätt att teckna en (1) ny aktie av serie B i Bolaget mot kontant betalning motsvarande 200 procent av den volymviktade genomsnittskursen enligt Nasdaqs officiella kurslista för aktie under de 10 handelsdagar som närmst föregick den extra bolagsstämman. Teckningskursen är således 0,88 kr. Teckning av aktierna med stöd av teckningsoptionerna ska ske i enlighet med villkoren för teckningsoptionerna under perioden den 1 november 2025 till och med den 30 november 2025. Totalt antal teckningsoptioner i TO11 är 1 700 000.

Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 340 000 SEK. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emission med mera.

TO12 - Incitamentsprogram till styrelsens ledamöter

Varje teckningsoption av serie TO12 ger rätt att teckna en (1) ny aktie av serie B i Bolaget mot kontant betalning motsvarande 200 procent av den volymviktade genomsnittskursen enligt Nasdaqs officiella kurslista för aktie under de 10 handelsdagar som närmst föregick den extra bolagsstämman. Teckningskursen är således 0,88 kr. Teckning av aktierna med stöd av teckningsoptionerna ska ske i enlighet med villkoren för teckningsoptionerna under perioden den 1 november 2025 till och med den 30 november 2025. Totalt antal teckningsoptioner i TO12 är 2 900 000.

Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med 580 000 SEK. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emission med mera.

LTIP 2023 - Incitamentsprogram till VD, ledande befattningshavare och övriga anställda

LTIP 2023 omfattar tre serier av teckningsoptioner till Bolagets verkställande direktör, ledande befattningshavare, samt övriga anställda. Deltagarna erbjuds att förvärva ett lika stort antal teckningsoptioner av varje serie. LTIP 2023 omfattar sammanlagt högst cirka 7 900 000 teckningsoptioner, vilka tillsammans ger rätt att teckna högst cirka 13 180 000 B-aktier.

Varje serie av teckningsoptioner ger rätt till teckning av B-aktier i Bolaget till B-aktiens kvotvärde om 0,20 kronor per B-aktie, förutsatt viss aktiekurs för Bolagets B-aktie på Nasdaq First North Growth Market (eller annan handelsplats vid händelse av listbyte har uppnåtts som genomsnittlig stängningskurs för de tio handelsdagar som föregår första dagen för utnyttjande av teckningsoptionerna. Vid fullt utnyttjande ökar aktiekapitalet med cirka 2 636 000 SEK. Teckningsoptionerna är föremål för sedvanliga omräkningsvillkor i samband med emission med mera. Antalet B-aktier som respektive serie ger rätt att teckna, teckningsperiod, samt Aktiekursmålet för varje serie, framgår nedan.

Serie	Totalt antal TO per serie	B-aktier per TO vid utnyttjande	Aktiekursmål	Teckningskurs per B-aktie vid uppfyllt Aktiekursmål	Teckningsperiod
A	2 635 959	2	250%	Kvotvärdet (0,20 kr)	1–31 december 2025
B	2 635 959	2	375%	Kvotvärdet (0,20 kr)	1–31 december 2025
C	2 635 959	1	500%	Kvotvärdet (0,20 kr)	1–31 december 2025

Den maximala utspädningseffekten av optionsprogrammen uppgår till cirka 4,64% 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

2026-02-16	Bokslutskommuniké, 2025
2026-04-28	Delårsrapport kvartal 1, 2026
2026-05-01	Årsredovisning 2025
2026-09-01	Delårsrapport kvartal 2, 2026
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, 3 november 2025

iZafe Group AB (publ.)

Anders Segerström	VD
Richard Wolff	Styrelseordförande
Jenny Styren	Styrelseledamot
Anna Håkansson	Styrelseledamot
Samuel Danofsky	Styrelseledamot

KONTAKT



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