



Halvårsrapport

1 JANUARI - 30 JUNI 2026

TRANSIRO HOLDING AB (publ)

ORG. Nr. 559048-9620

Styrelsen och verkställande direktören för Transiro Holding AB avger härmed rapport för perioden januari – juni 2026. Belopp anges i miljontals kronor om inget annat anges. Siffror inom parentes avser motsvarande period föregående år.

Sammanfattning andra kvartalet och första halvåret 2026

	Q2 2026 (TSEK)	Q2 2025 (TSEK)	Jan-jun 2026	Jan-Jun 2025
Nettoomsättning	6 388	7 705	13 564	15 456
Rörelseresultat före avskrivningar - EBITDA	-1 747	-63	-2 210	37 772*
Rörelseresultat - EBIT	-1 961	-361	-2 700	8 216*
Resultat	-2 037	-358	-2 850	7 376*
Kassaflöde	-2 060	1 541	-3 956	785

*) Reversen om 37 MSEK med Mestergruppen som efterskänktes påverkar resultatet i Q1-25

Första halvåret har präglats av den omfattande migreringen till Nova BC för Transiros Colorama-kunder. Under perioden har samtliga kunder flyttats från den tidigare Navision-baserade lösningen till den nya molnbaserade plattformen Nova BC, byggd på Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Migreringen har medfört tillfälliga kostnader som påverkat resultat och kassaflöde under första halvåret 2026.

- Externa engångskostnader om cirka 1,2 MSEK i konsulter, främst relaterade till Microsoft och LS-licenser och konsulter för migrering.
- Rabatterad pris till Colorama butiker under migrering om 260 TSEK
- Interna kostnader om cirka 2,5 MSEK, hänförliga till egen personal

Sammantaget utgör detta en planerad investering under kvartalet om 4 MSEK i bolagets tekniska plattform och framtida tillväxt.

Nyckeltal för den återkommande affären

Transiro följer ett antal operativa nyckeltal för att tydliggöra utvecklingen i koncernens återkommande affär. Nyckeltalen redovisas kvartalsvis för att skapa transparens och jämförbarhet över tid.

Koncernens KPI-utveckling

KPI	30 jun 2026	31 mar 2026	Förändring
ARR, TSEK	19 945	19 824	+121 TSEK / +0,6 %
ARR-andel, %	78 %	69 %	+9 procentenheter
Bruttomarginal, %	74 %	78 %	-4 procentenheter

ARR uppgick vid utgången av det andra kvartalet till **19,9 MSEK**, jämfört med 19,8 MSEK vid utgången av det första kvartalet. Det motsvarar en ökning med 121 TSEK, eller 0,6 procent.

ARR-andelen uppgick till **78 procent**, jämfört med 69 procent vid utgången av det första kvartalet. Ökningen speglar att ARR utgör en större andel av koncernens nettoomsättning beräknad på rullande tolv månader.

Koncernens bruttomarginal uppgick under första halvåret till **74 procent**, jämfört med 78 procent efter det första kvartalet.

ARR per produkt

ARR, TSEK	30 jun 2026	31 mar 2026	Förändring	Förändring, %
Klartext	5 768	5 380	+388	+7,2 %
Nova BC	7 741	7 832	-91	-1,2 %
Kassanova	6 436	6 612	-176	-2,7 %
Koncernen	19 945	19 824	+121	+0,6 %

Klartext stod för den positiva ARR-utvecklingen under kvartalet och ökade ARR med **388 TSEK**, motsvarande 7,2 procent. Nova BC minskade med 91 TSEK och Kassanova med 176 TSEK.

ARR-andel per produkt

ARR-andel	30 jun 2026	31 mar 2026	Förändring
Klartext	89 %	71 %	+18 procentenheter
Nova BC	94 %	77 %	+17 procentenheter
Kassanova	59 %	60 %	-1 procentenhet
Koncernen	78 %	69 %	+9 procentenheter

ARR-andelen ökade under kvartalet för både Klartext och Nova BC, medan Kassanova var i stort sett oförändrad. Måttet visar ARR vid rapportperiodens utgång i relation till respektive verksamhets nettoomsättning för de senaste tolv månaderna.

Bruttomarginal per produkt

Bruttomarginal	30 jun 2026	31 mar 2026	Förändring
Klartext	97 %	97 %	0 procentenheter
Nova BC	40 %	45 %	-5 procentenheter
Kassanova	90 %	95 %	-5 procentenheter
Koncernen	74 %	78 %	-4 procentenheter

Klartext har fortsatt en mycket hög bruttomarginal. Nova BC har en lägre bruttomarginal till följd av externa licens- och plattformskostnader, medan Kassanova fortsatt uppvisar en hög bruttomarginal.

Definitioner

ARR – Annual Recurring Revenue

ARR är Annual Recurring Revenue, värde av kontrakterade återkommande intäkter vid rapportens utgång (TSEK)

ARR-andel

ARR vid rapportperiodens utgång i relation till nettoomsättningen för de senaste tolv månaderna.

Bruttomarginal

Nettoomsättning efter avdrag för direkta kostnader i relation till nettoomsättningen.

VD KOMMENTARER

Ett nytt Transiro står på egna ben

Det andra kvartalet 2026 är det första hela kvartalet där Transiros nya struktur blir tydligt synlig i de finansiella siffrorna.

Omsättning och resultat är svagare än föregående år, framför allt till följd av den tidigare kommunicerade förändringen av Colorama-affären. Samtidigt är den finansiella risken i bolaget väsentligt lägre, den tekniska plattformen moderniserad och våra tre kärnprodukter positionerade för nästa fas.

Colorama-affären har förändrat Transiros ekonomiska profil

Den ursprungliga Colorama-affären byggde på betydligt fler handlare och innebar både högre intäkter och kassaflöde, men också en revers om 37 MSEK och ett stort beroende av utvecklingen hos en enskild kund.

När förutsättningarna förändrades gjorde Transiro och Mestergruppen om affären. Reversen om 37 MSEK efterskänktes och Transiro tog ett självständigt ansvar för leveransen till de Colorama-butiker som valt att fortsätta använda våra system.

Det innebär att dagens Colorama-affär är mindre än tidigare, vilket påverkar både omsättning, resultat och kassaflöde negativt i jämförelsen med 2025.

Samtidigt är reversen borta och Transiro har inga långfristiga finansiella skulder hänförliga till affären. Balansräkningen och den finansiella handlingsfriheten är därmed väsentligt starkare.

Q2 2026 är det första kvartalet där samtliga kvarvarande Colorama-butiker faktureras enligt de nya Nova BC-avtalen. Under kvartalet gav vi samtidigt tillfälliga rabatter om cirka 260 TSEK eftersom all funktionalitet ännu inte var färdigutvecklad. Från faktureringen i juli är dessa rabatter borttagna.

Q2 speglar därför den nya affärsmodellen, men ännu inte fullt ut den löpande intäktsnivån i avtalen.

Nova BC är plattformen för nästa tillväxtfas

Under första kvartalet migrerades omkring 60 butiker från den äldre Nova-plattformen till Nova BC, baserad på Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail.

Migreringen är genomförd, men produktarbetet fortsätter. Under andra halvåret arbetar vi med att lyfta återstående funktionalitet från tidigare Nova och samtidigt anpassa plattformen till nya krav från Mestergruppen och våra handlare. Ambitionen är att huvuddelen av detta arbete ska vara slutfört vid utgången av året. Det innebär fortsatt utvecklingsarbete och kostnader under 2026, men skapar samtidigt förutsättningar för en helt annan kommersiell potential.

Gamla Nova var i praktiken en lösning för Colorama. Nova BC utvecklas som en produkt för en bredare marknad med fler färgkedjor, fristående handlare och på sikt även närliggande segment inom bygg- och fackhandel.

En viktig del av tekniskiftet är att Nova BC bygger på en modern Microsoft-plattform med fullt integrerad Copilot och AI-funktionalitet. Det ger oss möjlighet att successivt använda AI för automatisering, analys och effektivare arbetsflöden hos våra kunder.

Transiros styrka ligger inte i att utveckla generell AI, utan i att kombinera ledande teknik med vår djupa branschkunskap. Det är en viktig del av hur vi vill utveckla våra vertikala produkter framåt.

Klartext fortsätter att växa

Transiro ECO Transport med Klartext visar den starkaste utvecklingen under första halvåret.

Nettoomsättningen ökade med cirka 650 TSEK jämfört med motsvarande period föregående år.

Norge har varit ett tydligt fokusområde under halvåret. På mindre än ett år har vi etablerat Klartext hos åtta norska bussbolag, motsvarande omkring 566 TSEK i årliga återkommande intäkter.

Vi har samtidigt byggt upp en fortsatt pipeline och arbetar med att slutföra ytterligare affärer som vi hoppas kunna presentera inom kort.

Utvecklingen visar att Klartext fungerar även utanför den svenska marknaden och stärker vår bedömning att Norge kan bli ett viktigt tillväxtområde för Transiro.

Från tredje kvartalet genomförs också prisjusteringar för Klartext som på nuvarande kundbas motsvarar omkring 115 TSEK per månad, eller cirka 1,4 MSEK i ökad ARR.

Klartext kombinerar därmed nya kunder, geografisk expansion och högre intäkt från befintlig kundbas.

Kassanova har ett svagare jämförelsehalvår

Transiro In Stores med våra Kassanova produkter minskade nettoomsättningen med cirka 0,9 MSEK under första halvåret jämfört med 2025.

Minskningen förklaras huvudsakligen av cirka 475 TSEK lägre hårdvaruförsäljning och cirka 425 TSEK lägre försäljning av Kassanova-licenser. Första halvåret 2025 var samtidigt ett exceptionellt starkt försäljningshalvår.

Den återkommande kärnaffären är stabilare. Intäkterna från serviceavtal ligger i stort sett på samma nivå som föregående år.

Under första halvåret har vi tecknat avtal med sju nya butikskunder. Därutöver finns signerade avtal med ytterligare tre färgbutiker till ett sammanlagt ordervärde om cirka 430 TSEK under avtalsperioderna.

Vi ser också mer positiva signaler inom trädgårdsbranschen. Efter en tydlig lågkonjunktur under 2025 börjar marknaden visa tecken på återhämtning, vilket ökar förutsättningarna för att handlare åter börjar investera i nya affärssystem.

I slutet av september deltar vi på Elmia Garden tillsammans med vår partner SVEPLANT, där Kassanova Garden kommer att presenteras för en bred del av den svenska trädgårdsbranschen.

Nästa fas handlar om tillväxt, lönsamhet och kassaflöde

Första halvåret 2026 ska ses mot bakgrund av en omfattande strukturell och teknisk omställning. Transiro har lämnat en större men mer kundkoncentrerad Colorama-affär med betydande finansiell risk. Samtidigt har vi genomfört migreringen från Nova till Nova BC, ett av de största teknikskiftena i bolagets historia.

Detta har haft en tydlig påverkan på både resultat och kassaflöde under första halvåret. En stor del av kostnaderna för migreringen och plattformsbudet har tagits under denna period, samtidigt som vi under Q2 lämnat tillfälliga rabatter till Nova BC-kunder medan funktionaliteten färdigställts.

Kassaflödet under första halvåret ska därför inte ses som en normaliserad nivå för den löpande verksamheten.

Inför det andra halvåret förändras flera av dessa förutsättningar. Den mest omfattande delen av migreringen är genomförd, de tillfälliga rabatterna inom Nova BC har upphört från juli och prisjusteringen inom Klartext innebär cirka 115 TSEK högre återkommande månadsintäkter från och med tredje kvartalet.

Vi kommer fortsatt att investera i våra produkter, framför allt i färdigställandet av Nova BC, men vår bedömning är att kassaflödesbelastningen under andra halvåret blir väsentligt lägre än under det första halvåret.

Transiro lämnar ingen finansiell prognos. Utifrån nuvarande kostnadsnivå, kontrakterade återkommande intäkter och de förändringar som genomförts inför andra halvåret är vår interna planering inriktad på ett kassaflöde omkring balans för perioden juli–december. Det är en viktig förflyttning.

Efter flera år av omställning är strukturen nu i huvudsak på plats. Nova BC ska färdigställas och därefter kommersialiseras bredare. Klartext ska fortsätta växa i Sverige och Norge. Kassanova ska tillbaka till högre försäljning samtidigt som den återkommande intäkten per kund utvecklas.

Vi fortsätter att utveckla Transiro som ett Vertical Market Software-bolag med affärskritiska produkter, hög andel återkommande intäkter och djup kompetens inom de nischer där vi verkar.

Fokus framåt är tydligt: växande återkommande intäkter, förbättrad lönsamhet och ett uthålligt positivt kassaflöde.

På återhörande,

Johan Eriksson VD, Transiro Holding AB

Väsentliga händelser under januari-juni 2026

- **21 januari 2026:** Interbus väljer Klartext Bussbokning – nytt avtal med Transiro.
- **2 februari 2026:** Transiro lanserar Nova BC – befintliga Colorama-butiker uppgraderar till ny plattform.
- **9 april 2026:** Håbo Buss väljer Klartext Bussbokning – nytt avtal med Transiro.

Väsentliga händelser efter juni 2026

➤

Bolagets utveckling över senaste 8 kvartalen

	Q2-26	Q1-26	Q4-25	Q3-25	Q2-25	Q1-25*	Q4-24	Q3-24
Nettoomsättning	6 388	6 958	6 050	7 705	7 751	7 736	6 937	6 932
EBITDA	-1 747	-692	478	-63	37 836	406	1 222	-440
Resultat	-2 037	-123	183	-358	7 734	-837	31	-2 696

*) Reversen om 37 MSEK med Mestergruppen som efterskänktes påverkar resultatet i Q1 2025

Det här är Transiro

Ett vertical market software-bolag med affärskritiska system och långsiktiga kundrelationer

Transiro är ett svenskt vertical market software-bolag (VMS) som utvecklar, äger och förvaltar affärskritisk, domänspecifik mjukvara för tydligt definierade nischer inom transport och retail. Bolagets system används dagligen i kundernas kärnprocesser och utgör en central del av den operativa driften, vilket skapar hög inlåsning, lång produktlivslängd och stabila, återkommande intäkter.

Transiro har nära 40 års erfarenhet av branschspecifik systemutveckling och kombinerar djup domänkunskap med egenutvecklade vertikala lösningar byggda ovanpå etablerade plattformar såsom Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail.

Genom att kombinera egenutvecklad vertikal funktionalitet med etablerade globala plattformar bygger bolaget lösningar som är både stabila, skalbara och långsiktigt relevanta.

Bolaget är noterat på NGM Growth Market och bedriver verksamhet genom tre helägda dotterbolag med tydligt avgränsade vertikaler.

Transiros affärsmodell inom vertical market software

Transiro utvecklar och äger branschspecifika affärssystem för tydligt definierade nischer inom transport och retail. Vi verkar inom det som internationellt benämns vertical market software, där fokus ligger på affärskritiska system anpassade för en specifik bransch snarare än generella standardlösningar.

Våra kunder bedriver verksamhet som är operativt komplex, ofta reglerad och beroende av specialiserade arbetsflöden. I dessa miljöer räcker inte breda standardsystem till. Det krävs djup branschförståelse, kontinuerlig produktutveckling och lösningar som är tätt integrerade i den dagliga drift. Denna inriktning skapar:

- Höga byteskostnader och låg kundomsättning
- Långsiktiga kundrelationer
- En stabil bas av återkommande intäkter
- Starka bruttomarginaler på egenutvecklad mjukvara

Transiro utvecklar och äger affärskritiska system inom tydligt definierade branscher där bolaget har djup specialistkompetens. Verksamheten är organiserad i tre affärsområden som verkar på olika marknader med skilda kundbehov, men som delar samma affärsmodell. Gemensamt är att systemen är centrala för kundernas dagliga drift, utvecklas långsiktigt i nära samarbete med branschen och genererar stabila, återkommande intäkter över tid.

Klartext -Affärskritiskt planeringssystem för buss- och trafikbolag

ECO Transport erbjuder Klartext, ett affärskritiskt planerings- och bokningssystem för bussbolag. Systemet används för att planera, optimera och följa upp linjetrafik, skoltrafik och beställningstrafik på en och samma plattform.

Klartext har en ledande position i Sverige inom segmentet små och medelstora bussbolag och används av cirka 45 procent av marknaden i detta segment. Systemet är integrerat i hela den operativa verksamheten, från trafikplanering och resursstyrning till fakturering och uppföljning. Det gör Klartext till en central del av kundens dagliga drift och skapar stark kundlojalitet samt lång kundlivslängd.

Under de senaste åren har Klartext vidareutvecklats med nya moduler och fördjupade integrationer mot externa system inom fordonskontroll, ekonomi och underhåll. Plattformen är idag ett komplett verksamhetssystem som stödjer hela trafikbolagets operativa styrning. Under 2025 installerades Klartext hos de första kunderna i Norge, vilket visar att systemet är skalbart och anpassningsbart även utanför Sverige.

Klartext Mobil används av förare i den dagliga driften och ger realtidsinformation om uppdrag, tider och förändringar. Applikationen visar även bussens position i realtid, vilket ger trafikledningen full överblick och stärker både effektivitet och kontroll i verksamheten.

Klartext är Transiros mest skalbara produkt och utgör en central värde drivare i koncernen.

Kassanova Affärssystem med branschspecifik funktionalitet

Transiro utvecklar och äger Kassanova, ett affärssystem som är fullt anpassat för fackhandel inom främst järn, bygg och färg, samt Kassanova Garden för trädgårdshandeln. Systemen är resultatet av långsiktig utveckling i nära samarbete med branschens aktörer och innehåller funktionalitet som är specifikt utformad för respektive segment.

Kassanova Affärssystem stödjer hela butikens verksamhet från försäljning och lagerstyrning till inköp, betalning och administration i en sammanhållen lösning som används dagligen i den operativa driften. Funktionaliteten är utvecklad för att hantera branschens krav på sortimentsstruktur, säsongvariation, kampanjhantering och leverantörsintegration.

Kundbasen består främst av mindre och medelstora handlare som behöver ett system som är anpassat för deras verksamhet snarare än ett generellt standard ERP. Kassanova har en stabil intäktsbas med god lönsamhet och lång kundlivslängd, vilket ger förutsägbarhet i verksamheten.

Kassanova Garden lanserades under 2024 och bygger på Transiros långa erfarenhet av affärssystem för järn, bygg och färghandeln. Lösningen har anpassats för trädgårdshandeln

specifika behov och branschens särskilda krav på lager och inköp. Produkten befinner sig i ett tidigt kommersiellt skede och är ett naturligt steg i att vidareutveckla Kassanova till närliggande branscher med liknande struktur och behov.

Nova BC som modern och framtidssäker plattform för kedjedriven handel

Nova BC är Transiros nästa generations affärssystem för retail, byggt på Microsoft Dynamics 365 Business Central med LS Retail. Plattformen kombinerar global standardteknik med Transiros branschspecifika funktionalitet för fackhandel.

Den tidigare Nova-plattformen, som under lång tid varit affärssystemet för Colorama och använts av upp till 90 butiker, byggde på teknik som successivt fasats ut av Microsoft. Utvecklingen av Nova BC under 2025 innebär därför ett nödvändigt och strategiskt teknikskifte.

Nova BC är en molnbaserad lösning med modern arkitektur, hög säkerhet och förbättrad prestanda. Migreringen av befintliga kunder sker under första kvartalet 2026, där beprövad funktionalitet har överförts till den nya plattformen.

Genom att basera lösningen på Microsoft Business Central får Transiro tillgång till en globalt etablerad ERP-plattform med tydlig och långsiktig produktroadmap. Microsoft investerar betydande resurser i kontinuerlig teknikutveckling, molninfrastruktur och IT-säkerhet. Plattformen vidareutvecklas löpande med funktioner inom automatisering, analys och AI via Microsoft Copilot.

Det innebär att Nova BC kontinuerligt stärks genom Microsofts innovationskraft, samtidigt som Transiro kan fokusera sina egna utvecklingsresurser på branschunika funktioner och kundspecifika behov. Denna kombination minskar teknisk risk, ökar framtidssäkerheten och skapar förutsättningar för långsiktig konkurrenskraft.

Nova BC är utvecklad för kedjedriven handel och stödjer hela butikens kärnprocesser från försäljning och kassafunktion till lagerstyrning, inköp, kampanjhantering och administration. Plattformen möjliggör central styrning på kedjenivå samtidigt som varje butik har full operativ kontroll.

Nova BC är därmed inte en isolerad lösning utan en branschspecialiserad applikation byggd ovanpå en global teknikplattform med hög utvecklingstakt och internationell räckvidd.

Affärskritiska system med långsiktigt värdeskapande

Transiros samtliga produkter är centrala för kundernas dagliga drift. De används löpande i kärnprocesser och är integrerade i både interna arbetsflöden och externa system. Lösningarna



stödjer verksamhetens planering, styrning och uppföljning och utgör en stabil del av kundens operativa infrastruktur.

Systemen utvecklas långsiktigt med fokus på funktionalitet, stabilitet och branschspecifik anpassning. Det skapar hög kundlojalitet och lång livslängd på relationerna.

Denna struktur återspeglas i starka bruttomarginaler på mjukvaran och en affärsmodell med en hög andel återkommande intäkter.

Marknad och position

Tydliga nischer med stark marknadsposition

Transiro verkar inom två väldefinierade marknadssegment: små och medelstora bussbolag i Norden samt självständiga butiker och mindre kedjor inom järn, bygg, färg och trädgård.

Dessa verksamheter är operativt komplexa och beroende av fungerande systemstöd i den dagliga driften. Samtidigt är de kostnadsmedvetna och har begränsat utrymme för omfattande och kostsamma ERP projekt. Det skapar en tydlig efterfrågan på specialiserade och branschpassade system som kombinerar hög funktionalitet med rimlig komplexitet och förutsägbar kostnadsbild.

Transiro är positionerat i denna mittzon mellan manuella lösningar och stora enterprise system. Det ger bolaget en tydlig roll i marknaden och en stabil grund för långsiktig utveckling.

Klartext med hög marknadspenetration och strukturell tillväxtpotential

Transiros primära marknad inom transport utgörs av små och medelstora bussbolag i Norden. I Sverige finns cirka 200 bolag inom det segment som Klartext riktar sig till och i Norge omkring 80 motsvarande verksamheter.

Klartext används idag av cirka 140 svenska bussbolag, vilket innebär en mycket hög penetration i målsegmentet. Den svenska marknaden är därmed i hög grad etablerad, vilket ger stabilitet i intäktsbasen och en tydlig marknadsposition.

Marknadsstrukturen är väl definierad. Stora koncerner använder avancerade enterprise system som Trapeze, Hastus eller Optibus. Mindre operatörer har sällan behov av eller budget för dessa lösningar. Alternativet är ofta manuell planering i Excel eller enklare interna system.

Klartext är positionerat i detta mellansegment med branschspecifik funktionalitet anpassad för små och medelstora operatörer. Systemet erbjuder regulatorisk uppföljning, tvåvägsintegrationer mot ekonomi och lönesystem såsom Fortnox och TransPA samt en kostnadseffektiv implementering.

Klartext är djupt integrerat i kundernas operativa verksamhet och används i planering, resursstyrning, fakturering och uppföljning. Systemet utgör en central del av den dagliga driften, vilket innebär att det sällan byts ut och att kundrelationerna är långsiktiga.

Framtida tillväxt drivs främst av:

- Ökad intäkt per kund genom moduler och tilläggstjänster
- Fördjupade integrationer som stärker kundvärdet
- Geografisk expansion i Norden
- Gradvis digitalisering av operatörer som idag använder manuella lösningar

Den nordiska marknaden är tydligt avgränsad och ger stabilitet i intäktsbasen. Samtidigt är Klartext tekniskt skalbart och kan anpassas till liknande marknader. En bredare internationell expansion skulle kräva investeringar i lokal organisation och supportstruktur. I nuläget ligger fokus på att stärka positionen i Norden och öka värdet i den befintliga kundbasen.

Kassanova är en etablerad plattform för fackhandel med stark marknadsposition

Kassanova är ett affärssystem utvecklat specifikt för fackhandeln inom järn, bygg, färg och trädgård. Systemet har funnits i nära 30 år och har kontinuerligt vidareutvecklats i samarbete med branschen för att möta förändrade krav inom sortimentsstyrning, lagerhantering, kampanjer och leverantörsintegration.

Kassanova används idag av cirka 180 butiker inom JBF segmentet. Inom Nordsjö Idé & Design kedjans handlarägda butiker har systemet en dominerande ställning med omkring 90 procents penetration. Inom Bolist används Kassanova av cirka 30 butiker, främst mindre och självständiga handlare.

Systemet är ett fullskaligt ERP för fackhandel och stödjer hela butikens verksamhet från försäljning och kassafunktion till inköp, lagerstyrning, prishantering och administration. Det är utvecklat för verksamheter med pressade marginaler och hög lagerbindning där effektiv kapitalanvändning är avgörande.

Marknaden kännetecknas av kostnadsmedvetna handlare med begränsad tolerans för komplexa och kostsamma ERP projekt. Kassanova konkurrerar därför främst med generella ERP plattformar eller dyrare kedjesystem som saknar djup branschfunktionalitet.

Kassanova utgör en central del av kundernas operativa verksamhet och byts därför sällan ut, vilket skapar långvariga och stabila kundrelationer. Plattformens arkitektur gör det möjligt att, med riktade investeringar, anpassa lösningen till närliggande branscher med liknande struktur

och behov. Kassanova Garden är ett exempel på hur befintlig plattform kan vidareutvecklas till andra branscher.

Kassanova Garden lanserades 2024 och används idag av ett tiotal butiker. Garden-marknaden är fragmenterad och består av självständiga aktörer med liknande behov som JBF-segmentet: lagerkontroll, säsongsvariation och leverantörsintegration.

Genom samarbetet med Sweplant har Transiro etablerat en tydlig försäljningskanal mot segmentet. Garden står ännu för en begränsad andel av omsättningen men representerar en tydlig möjlighet till framtida tillväxt inom trädgårdshandeln.

I nuläget ligger fokus på att stärka och fördjupa positionen inom järn, bygg, färg och trädgård där Transiro har etablerad marknadsnärvaro och specialistkompetens.

Nova BC med tydlig marknadsposition och strukturell expansionsmöjlighet

Nova BC är Transiros nästa generations affärssystem för retail, byggt på Microsoft Dynamics 365 Business Central med LS Retail. Plattformen kombinerar global standardteknik med Transiros djupa branschkompetens inom fackhandel och är utvecklad för att stödja både enskilda butiker och kedjeorganisationer.

Utvecklingen under 2025 markerar ett strategiskt teknikskifte från den tidigare Nova-plattformen till en modern molnbaserad arkitektur. Migreringen av befintliga kunder sker under första kvartalet 2026 och innebär att beprövad funktionalitet lyfts över till en plattform med högre säkerhet, bättre prestanda och långsiktig teknisk hållbarhet.

Introduktionen sker genom uppgradering av cirka 60 Colorama-butiker inom färghandeln. Detta utgör startpunkten för Nova BC:s etablering i kedjedriven handel. När plattformen är implementerad i detta segment finns inga strukturella begränsningar för att adressera ytterligare färgkedjor i Norden. Lösningen är redan utvecklad för central styrning av sortiment, prissättning och kampanjer, vilket innebär att expansion inom färgfackhandeln kan ske med begränsade ytterligare utvecklingsinsatser.

Nästa naturliga steg är bygghandel och större järnhandlare. Transiro har lång erfarenhet från dessa branscher genom Kassanova och besitter etablerad kompetens kring sortimentsstruktur, lagerintensitet och prissättningslogik. Genom att överföra denna kunskap till Nova BC skapas förutsättningar att adressera större kedjor som söker en modern och framtidssäker plattform.

Den tekniska basen i Microsoft Business Central innebär samtidigt att Nova BC vilar på en internationellt etablerad ERP-plattform med stöd för flera länder och regelverk. Microsoft investerar kontinuerligt i molninfrastruktur, säkerhet och vidareutveckling av plattformen,



inklusive AI-funktioner genom Copilot. Det innebär att Nova BC löpande stärks genom Microsofts utveckling, medan Transiro kan fokusera på att vidareutveckla branschspecifik funktionalitet.

Nova BC utgör därmed en central del av Transiros långsiktiga värdeskapande, där bolaget levererar branschanpassad funktionalitet ovanpå en global och kontinuerligt vidareutvecklad ERP-plattform från Microsoft.

Transiro som vertical market software bolag med tydlig investeringspotential

Transiro är idag ett renodlat vertical market software bolag med affärskritiska system inom tydligt definierade nischer. Efter flera år av produktutveckling och strukturell omställning står bolaget med moderniserad plattform, stärkt balansräkning och en stabil bas av återkommande intäkter.

Klartext utgör den mest skalbara delen av koncernen. Systemet har en ledande position bland små och medelstora bussbolag i Sverige och är djupt integrerat i kundernas operativa verksamhet. Intäktsmodellen bygger på återkommande licenser och moduler, där ytterligare funktionalitet såsom mobilapplikation och integrationer successivt ökar intäkten per kund. Kombinationen av hög bruttomarginal, låg kundomsättning och möjlighet till geografisk expansion skapar en tydlig strukturell hävstång i affären.

Nova BC representerar nästa steg inom retailsegmentet. Genom att bygga på Microsoft Dynamics 365 Business Central får Transiro tillgång till en internationellt etablerad plattform med kontinuerlig teknisk utveckling, inklusive AI och automatisering. Det minskar teknisk risk och stärker förutsättningarna för långsiktig konkurrenskraft.

Vertical market software är internationellt ett etablerat segment med aktiv konsolidering. Bolag som uppvisar stabila återkommande intäkter, låg churn och växande lönsamhet värderas ofta till multiplar som överstiger traditionella mjukvarubolag. Historiskt har nischade och lönsamma VMS bolag i tillväxtfas handlats inom intervallet tre till sex gånger omsättning, beroende på tillväxttakt och marginalprofil.

Transiros investeringspotential ligger i kombinationen av:

- Affärskritiska system i tydliga nischer
- Stabil och växande bas av återkommande intäkter
- Hög bruttomarginal på egenutvecklad mjukvara
- Skalbar produkt inom transportsegmentet
- Modern teknisk plattform inom retail



- En struktur som möjliggör operativ hävstång

Efter en period av strukturell omställning är grunden lagd. Nästa fas handlar om att omsätta denna struktur i mätbar tillväxt och förbättrad lönsamhet.

KOMMENTARER TILL KONCERNENS RESULTAT FÖR Q2 2026

Koncernens nettoomsättning uppgick under andra kvartalet till 6,4 MSEK (7,7), vilket motsvarar en minskning med 17 procent jämfört med motsvarande period 2025. Minskningen är främst hänförlig till den tidigare kommunicerade förändringen av affären inom Transiro Retail samt lägre försäljning av hårdvara och Kassanova-licenser inom Transiro InStore.

Andra kvartalet 2026 är det första hela kvartalet där samtliga kvarvarande Colorama-butiker faktureras enligt de nya Nova BC-avtalen. Den nya affärsmodellen innebär lägre intäkter jämfört med den tidigare Colorama-strukturen, där bland annat utvecklingsersättning, högre serviceintäkter och intäkter från uthyrd kassautrustning ingick.

Omsättningen inom Retail påverkades under kvartalet även av tillfälliga rabatter om cirka 225 TSEK till Nova BC-kunder. Rabatterna lämnades eftersom delar av funktionaliteten från den tidigare Nova-plattformen fortfarande var under utveckling. Från och med faktureringen i juli har dessa tillfälliga rabatter upphört.

Inom Transiro InStore minskade omsättningen framför allt till följd av lägre försäljning av hårdvara och Kassanova-licenser. Den återkommande intäkten från serviceavtal var däremot i stort sett oförändrad jämfört med föregående år.

Utvecklingen motverkades delvis av Transiro ECO Transport, där Klartext fortsatte att utvecklas positivt genom såväl nya kunder som expansion på den norska marknaden.

Rörelsens kostnader uppgick under andra kvartalet till 8,2 MSEK (7,8), en ökning med 357 TSEK jämfört med motsvarande period föregående år. Kostnadsökningen förklaras främst av högre personalkostnader till följd av genomförda nyanställningar och årliga lönejusteringar samt kostnader kopplade till Nova BC. Från och med 2026 belastas Retail bland annat av löpande licenskostnader för Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail samt fortsatt utvecklingsarbete för Nova BC. Samtidigt har kostnader som var kopplade till den tidigare Colorama-strukturen upphört, bland annat vissa server- och licensunderhållskostnader.

Rörelsens kostnader består av handelsvaror, övriga externa kostnader, personalkostnader, övriga rörelsekostnader samt avskrivningar. Handelsvaror avser främst externa utvecklingskonsulter, licenser och driftkostnader för systemmiljöer. Övriga externa kostnader består bland annat av kostnader för lokaler, revision, listning, programvaror och konsultarvoden.

Sammantaget speglar resultatet för andra kvartalet den strukturella förändring som tidigare kommunicerats, där Transiro gått från den tidigare Colorama-modellen till en ny affärsstruktur med lägre initial omsättning men också en väsentligt förändrad finansiell riskprofil. Parallellt fortsätter investeringarna i Nova BC för att färdigställa plattformen och skapa förutsättningar för en bredare kommersialisering.

KOMMENTARER TILL KONCERNENS BALANSRÄKNING

De immateriella anläggningstillgångarna uppgick per den 30 juni 2026 till 4,0 MSEK (4,7).

Balansposten består huvudsakligen av aktiverade utvecklingsutgifter från tidigare år, vilka skrivs av linjärt över tio år. De materiella anläggningstillgångarna uppgick till 0,2 MSEK (0,5) och avser huvudsakligen datorer och servrar.

Koncernens omsättningstillgångar uppgick vid periodens utgång till 8,9 MSEK (15,3), varav likvida medel uppgick till 4,2 MSEK (9,5). Minskningen av likvida medel jämfört med föregående år speglar framför allt periodens negativa resultat och kassaflöde samt de investeringar och kostnader som varit förknippade med övergången till Nova BC.

De kortfristiga skulderna uppgick till 8,0 MSEK (11,4). Dessa består huvudsakligen av upplupna kostnader och förutbetalda intäkter om 5,6 MSEK (7,2), övriga kortfristiga skulder om 1,7 MSEK (2,0) samt leverantörsskulder om 0,7 MSEK (2,1).

Koncernen har inga långfristiga finansiella skulder. Den tidigare Colorama-reversen om 37 MSEK är sedan 2025 helt reglerad genom uppgörelsen med Mestergruppen och belastar därmed inte längre balansräkningen.

Soliditeten uppgick vid periodens utgång till cirka 45 procent, jämfört med cirka 52 procent vid utgången av första kvartalet 2026. Minskningen under andra kvartalet är huvudsakligen en följd av periodens negativa resultat, som reducerat det egna kapitalet.

Trots den lägre soliditeten under kvartalet är koncernens finansiella riskprofil väsentligt förändrad jämfört med perioden före uppgörelsen med Mestergruppen. Vid utgången av 2024 uppgick soliditeten till cirka 4 procent och koncernen hade 29,6 MSEK i långfristiga skulder. Idag finns inga långfristiga finansiella skulder och balansräkningen är därmed betydligt mindre belastad av finansieringsrisk.

Bolagets fokus framåt är att omsätta denna finansiella struktur i förbättrat operativt kassaflöde genom ökade återkommande intäkter, fortsatt tillväxt inom Klartext samt en successivt större affär kring Nova BC och Kassanova.

Ställning gentemot moderbolaget

Bolaget Transiro Holding. AB äger tre helägda dotterbolag, Transiro ECO Transport AB, Transiro Retail AB samt Transiro In Store AB.

Koncernens finansiella ställning

Likvida medel per 2026-06-30 uppgick till 4 247,9 tkr. Det egna kapitalet per 2026-06-30 uppgick till 6 534,0 (9 323,7 tkr).

Redovisnings- och värderingsprinciper

Delårsrapporten är upprättad i enlighet med BFNAR 2012:1 Delårsrapport och koncernredovisning (K3). Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år.

Intäktsredovisning

Intäkter har tagits upp till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas och redovisas i den omfattning det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras bolaget och intäkterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar värderas till anskaffningsvärdet med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Immateriella och materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Immateriella tillgångar i form av aktiverade utvecklingsutgifter skrivs av linjärt över en bedömd nyttjandeperiod om tio år.

Materiella anläggningstillgångar skrivs av linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod, vilken normalt uppgår till tre till fem år.

Inventarier, verktyg och installationer skrivs av över fem år. Goodwill skrivs av linjärt över fem år.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Det finns flera risker som kan påverka bolagets verksamhet och resultat. Flertalet av de interna riskerna förebygger bolaget genom att stärka bolagets interna rutiner, men det finns yttre faktorer som bolaget inte kan påverka. En utförlig beskrivning av väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer beskrivs i årsredovisningen för 2025 som finns att ladda ned från bolagets hemsida, <https://investor.transiro.com/rapporter/>

Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktien

Aktiekapitalet i Transiro uppgick till 5 024,3 tkr. Aktienkapitalet i Transiro ska uppgå till lägst 5 000 tkr och högst 20 000 tkr fördelat på lägst 760 000 000 aktier och högst 3 040 000 000 aktier.

Bolaget har inget innehav av egna aktier eller i andra bolag som kan ha betydelse för bedömningen av Bolagets ekonomiska situation. Bolagets aktie är ej underställd tvångsinlösen. Det har ej under de tolv senaste månaderna skett övertagandebud på Bolagets aktie. Transiros aktie är utställd på innehavare och Bolagets aktiebok hanteras elektroniskt av Euroclear Sweden.

Aktiekapital och dess utveckling

Aktiekapitalet i bolaget uppgick per 2026-06-30 till 5 024,3 tkr, fördelat på 761 262 057 aktier med ett kvotvärde om 0,01 kronor per aktie. Nedanstående tabell visar aktiekapitalets utveckling under 2026.

MODERBOLAGET

		Antal aktier		Aktiekapital (SEK)	
Datum	Händelse	Förändring	Utgående	Förändring	Utgående
2025-01-01	Ingående		761 262 057		5 024 330
2025-06-30	Utgående		761 262 057		5 024 330

RESULTATRÄKNING KONCERNEN

(tkr)	Apr-Jun 2026	Apr-Jun 2025	Jan-Jun 2026	Jan-Jun 2025	Jan-Dec 2025
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	6 387,8	7 704,5	13 563,7	15 455,7	28 464,3
Övriga rörelseintäkter	2,4	12,1	7,4	37 012,2	37 025,3
	6 390,2	7 716,6	13 571,1	52 467,9	65 489,6
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-1 857,1	-1 769,9	-3 390,5	-3 217,5	-5 990,3
Övriga externa kostnader	-1 864,5	-2 079,4	-3 544,3	-3 809,3	-6 715,4
Personalkostnader	-4 399,2	-3 927,6	-8 825,2	-7 664,2	-15 216,0
Övriga rörelsekostnader	-16,2	-2,9	-21,0	-4,6	-9,7
Rörelsens kostnader	-8 137,0	-7 779,9	-15 781,0	-14 695,6	-27 931,4
Rörelseresultat (EBITDA)	-1 746,8	-63,3	-2 209,9	37 772,3	37 558,2
Av- och nedskr. anläggningstillgångar	-214,4	-297,3	-489,9	-29 556,8	-30 158,5
Rörelseresultat (EBIT)	-1 961,2	-360,6	-2 699,8	8 215,5	7 399,7
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i koncernföretag	0,0	0,0	0,0	0,0	-613,4
Ränteintäkter och likn. resultatposter	0,6	3,3	1,6	4,8	17,9
Räntekost. och likn. resultatposter	-2,2	-0,2	-3,4	-2,3	-2,3
Resultat före skatt	-1 962,8	-357,6	-2 701,6	8 218,1	6 801,9
Skatt på periodens resultat		0,0	0,0	0,0	-2,6
Uppskjuten skatt	-73,9	0,0	-147,8	-841,7	636,8

Periodens resultat	-2 036,7	-357,6	-2 849,4	7 376,4	7 436,1
--------------------	----------	--------	----------	---------	---------

BALANSRÄKNING KONCERN

TILLGÅNGAR (tkr)	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Mjukvara	0,0	1 760,7	0,0
Balanserade utgifter för utveckling	4 013,4	2 955,7	4 336,7
Summa Immateriella anläggningstillgångar	4 013,4	4 716,4	4 336,7
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och inventarier	174,1	464,6	340,7
Summa Materiella anläggningstillgångar	174,1	464,6	340,7
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	1 330,6	0,0	1 478,5
Långfristig fordran	136,8	242,7	189,8
Summa Finansiella anläggningstillgångar	1 467,4	242,7	1 668,3
Summa anläggningstillgångar	5 654,9	5 423,7	6 345,6
Omsättningstillgångar			
Varulager	80,4	27,4	34,1
Kundfordringar	2 543,2	2 224,9	1 881,1
Skattefordringar	852,8	1 064,6	789,0
Övriga fordringar	65,5	848,0	345,4
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	1 073,0	1 662,9	1 576,4

BALANSRÄKNING KONCERN

Kassa och Bank	4 247,9	9 449,7	8 204,0
Summa omsättningstillgångar	8 862,9	15 277,5	12 829,9
SUMMA TILLGÅNGAR	14 517,9	20 701,2	19 175,5

BALANSRÄKNING KONCERN

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tkr)	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	5 024,3	5 024,3	5 024,3
Övrigt tillskjutet kapital	38 391,6	38 391,6	38 391,6
Annat eget kapital inkl. periodens resultat	-36 881,9	-34 092,2	-34 032,5
Summa Eget kapital	6 534,0	9 323,7	9 383,4
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	0,0	0,0	0,0
Summa Långfristiga skulder	0,0	0,0	0,0
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	660,5	2 129,8	849,1
Skatteskulder	57,7	91,2	78,7
Övriga kortfristiga skulder	1 690,4	1 967,6	2 140,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 575,3	7 189,0	6 723,9
Summa Kortfristiga skulder	7 983,9	11 377,6	9 792,1
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	14 517,9	20 701,2	19 175,5

KASSAFLÖDESANALYS KONCERN

(tkr)	Apr-Jun 2026	Apr-Jun 2025	Jan-Jun 2026	Jan-Jun 2025	Jan-Dec 2025
Den löpande verksamheten					
Resultat före finansiella poster	-1 961,3	-360,6	-2 699,8	8 215,5	7 399,7
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet;					
Av- och nedskrivningar	214,4	297,3	489,9	29 556,8	30 158,5
Räntor	-1,6	3,1	-1,8	2,5	15,7
Betald skatt	0,0	0,0	0,0	0,0	39,8
Efterskönt lån					-37 000,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 748,4	-60,2	-2 211,7	37 774,9	613,7
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändring av lager	179,0	120,2	-46,3	43,3	36,6
Förändringar av rörelsefordringar	-499,3	483,4	110,1	-1 828,0	-1 108,8
Förändringar av rörelseskulder	9,0	982,3	-1 808,2	-35 236,9	127,1
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-2 059,7	1 525,7	-3 956,1	753,3	-331,4
Investeringsverksamheten					
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	0,0	-11,2	0,0	-30,8	5,2
Förändring finansiella AT	0,0	26,5	0,0	62,8	-134,1
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0,0	15,2	0,0	32,1	-128,9
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Periodens kassaflöde	-2 059,7	1 540,8	-3 956,1	785,4	-460,3
Likvida medel vid periodens början	6 307,6	7 908,8	8 204,0	8 664,3	8 664,3
Likvida medel vid periodens slut	4 247,9	9 449,7	4 247,9	9 449,7	8 204,0

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL KONCERNEN

(tkr)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Totalt
Ingående balans 2025-01-01	5 024,3	38 391,6	-41 468,6	1 947,3
Periodens resultat			7 436,1	7 436,1
Eget kapital 2025-12-31	5 024,3	38 391,6	-34 032,5	9 383,4
Periodens resultat			-2 849,4	-2 849,4
Eget kapital 2026-06-30	5 024,3	38 391,6	-36 881,9	6 534,0

RESULTATRÄKNING MODERBOLAG

(tkr)	Apr-Juni 2026	Apr-Juni 2025	Jan-Jun 2026	Jan-Jun 2025	Jan-Dec 2025
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 661,5	2 335,0	3 262,0	3 975,5	7 112,0
Övriga rörelseintäkter	2,3	10,3	4,9	10,3	21,3
Summa intäkter	1 663,8	2 345,3	3 266,9	3 985,8	7 133,3
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-3,9	-15,1	-13,4	-29,2	-57,5
Övriga externa kostnader	-791,2	-1 425,2	-1 523,9	-2 228,6	-3 685,4
Personalkostnader	-868,4	-904,4	-1 728,6	-1 725,0	-3 386,7
Övriga rörelsekostnader	-0,1	-0,4	-0,5	-0,9	-1,5
Rörelsens kostnader	-1 663,6	-2 345,1	-3 266,5	-3 983,7	-7 131,1
Rörelseresultat (EBITDA)	0,2	0,2	0,4	2,2	2,1
Av- och nedskrivningar inventarier	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Rörelseresultat (EBITDA)	0,2	0,2	0,4	2,2	2,1
Resultat från finansiella poster					
Ränteintäkter och likn. resultatposter	0,1	0,0	0,1	0,0	3,3
Räntekostnader och likn. resultatposter	-0,3	-0,2	-0,5	-2,2	-2,2
Resultat efter finansiella poster	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2

Bokslutsdisposition

Erhållna koncernbidrag	0,0	0,0	0,0	0,0	2 005,0
Lämnade koncernbidrag	0,0	0,0	0,0	0,0	-3 500,0
Resultat före skatt	0,0	0,0	0,0	0,0	-1 491,8
Skatt på periodens resultat	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

BALANSRÄKNING MODERBOLAG

TILLGÅNGAR (tkr)	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
Anläggningstillgångar			
Summa Materiella anläggningstillgångar	0,0	0,0	0,0
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernbolag	8 275,0	8 275,0	8 275,0
Summa Finansiella anläggningstillgångar	8 275,0	8 275,0	8 275,0
Summa anläggningstillgångar	8 275,0	8 275,0	8 275,0
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos koncernföretag	1 166,5	4 076,5	1 990,5
Skattefordringar	55,5	37,7	82,8
Övriga fordringar	30,0	31,0	29,9
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	259,3	230,2	247,0
Kassa och Bank	1 549,5	1 640,7	1 456,9
Summa Omsättningstillgångar	3 060,7	6 016,0	3 807,1
SUMMA TILLGÅNGAR	11 335,7	14 291,0	12 082,2

BALANSRÄKNING MODERBOLAG

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tkr)	2026-06-30	2025-06-30	2025-12-31
EGET KAPITAL			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	5 024,3	5 024,3	5 024,3
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat	2 631,3	4 123,1	4 123,1
Periodens resultat	0,0	0,0	-1 491,8
Summa Eget kapital	7 655,6	9 147,4	7 655,6
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	3,9	3,9	182,1
Skatteskulder	0,0	15,1	15,1
Övriga skulder	274,3	390,5	339,5
Skulder till koncernföretag	2 675,4	4 063,0	3 232,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	726,5	671,1	658,0
Summa Kortfristiga skulder	3 680,1	5 143,6	4 426,6
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	11 335,7	14 291,0	12 082,2

KASSAFLÖDESANALYS MODERBOLAG

(tkr)	Apr-Jun	Apr-Jun	Jan-Jun	Jan-Jun	Jan-Dec
-------	---------	---------	---------	---------	---------

	2026	2025	2026	2025	2025
Den löpande verksamheten					
Resultat före finansiella poster	0,3	0,2	0,4	2,2	2,1
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet;					
Av- och nedskrivningar		0,0		0,0	
Räntor	-0,3	-0,2	-0,4	-2,2	1,1
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändringar rörelsefordringar	476,1	-124,5	823,9	-44,2	485,9
Förändringar rörelseskulder	-885,3	220,1	-731,4	286,1	-430,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-409,2	95,6	92,6	242,0	58,2
Investeringsverksamheten					
Avyttring dotterbolag	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lämnade aktieägartillskott	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Finansieringsverksamheten					
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Periodens kassaflöde	-409,2	95,6	92,6	242,0	58,2
Likvida medel vid periodens början	1 958,6	1 545,1	1 456,9	1 398,8	1 398,8
Likvida medel vid periodens slut	1 549,5	1 640,7	1 549,5	1 640,7	1 456,9

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL MODERBOLAG

(tkr)	Aktiekapital	Bundet eget kapital	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående balans 2025-01-01	5 024,3	0,0	5 203,3	-1 080,2	9 147,4
Omföring årets resultat			-1 080,2	1 080,2	0,0
Periodens resultat				-1 491,8	-1 491,8
Eget kapital 2025-12-31	5 024,3	0,0	4 123,1	-1 491,8	7 655,6
Omföring årets resultat			-1 491,8	1 491,8	0,0
Periodens resultat				0,0	0,0
Eget kapital 2026-06-30	5 024,3	0,0	2 631,3	0,0	7 655,6

Nästa Rapporttillfälle mm

Kommande rapporter

Delårsrapporter, årsredovisningar och Transiro Holdings pressmeddelanden kan läsas på www.transiro.com/Investerare

Delårsrapport juli - september 2026

23 oktober 2026

Bokslutskommuniké 2026

26 februari 2027

Delårsrapport januari - mars 2027

30 april 2027

Granskning av revisorer

Bolagets revisor är Ernst & Young AB. Denna delårsrapport har inte varit föremål för granskning av Transiros revisorer.

Avlämnande av delårsrapport

Styrelsen och verkställande direktören intygar härmed att rapporten ger en rättvisande översikt av Bolagets verksamhet och resultatet beskriver de väsentliga risker och säkerhetsfaktorer som Transiro står inför.

Styrelsen, Stockholm 2026-08-28

Fredric Forsman

Claes Mittjas

Anders Östgren

Ordf. och ledamot

Ledamot

Ledamot

Viktig Information

Denna information är sådan information som Transiro Holding AB (publ) är skyldig att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom nedanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 28 augusti 2026 kl 07:00

För ytterligare information, kontakta

Johan Eriksson, VD

Email: johan.eriksson@transiro.com