



BOKSLUTSKOMMUNIKÉ 2025

1 JANUARI - 31 DECEMBER 2025

TRANSIRO HOLDING AB (publ)

ORG. Nr. 559048-9620

Styrelsen och verkställande direktören för Transiro Holding AB avger härmed rapport för perioden januari – december 2025. Belopp anges i miljontals kronor om inget annat anges. Siffror inom parentes avser motsvarande period föregående år.

Sammanfattning

Fjärde kvartalet 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 6,9 MSEK (7,7 MSEK)
- Resultatet före avskrivningar uppgick till -0,7 MSEK (0,4 MSEK)
- Rörelseresultatet uppgick till -0,9 MSEK (-0,8 MSEK)
- Periodens resultat uppgick till -0,1 MSEK (-0,8 MSEK)
- Kassaflödet uppgick till -0,8 MSEK (-0,0 MSEK)

Kvartalet präglades av fortsatt plattformsutveckling och förberedelser inför migreringen till Nova BC under första kvartalet 2026.

Helåret 2025

- Nettoomsättningen uppgick till 28,4 MSEK (31,2 MSEK)
- Årliga återkommande intäkter uppgick vid årets slut till cirka 18,8 MSEK
- Andelen återkommande intäkter uppgick till cirka 66 procent
- Rörelseresultatet uppgick till 7,3 MSEK (-1,5 MSEK)
- Periodens resultat uppgick till 7,4 MSEK (-2,4 MSEK)
- Kassaflödet uppgick till -0,4 MSEK (4,8 MSEK)
- Likvida medel uppgick till cirka 8,2 MSEK vid årets slut

Resultatet för helåret påverkades positivt av en engångseffekt om 37 MSEK avseende efterskönt revers.

Den redovisade omsättningsminskningen förklaras huvudsakligen av strukturella förändringar inom Transiro Retail samt normalisering efter engångseffekter under 2024.

Under året har Transiro slutfört en flerårig plattformsomställning, etablerat Nova BC som ny molnbaserad plattform och fortsatt stärka den återkommande affären inom Klartext.

Bolaget går in i 2026 med moderniserad produktportfölj, hög andel återkommande intäkter och en struktur som möjliggör ökad operativ hävstång över tid.

VD-ord – Bokslutskommuniké 2025

2025 var ett år som tydliggjorde riktning och lade grunden för nästa steg

2025 var inte ett år präglat av snabb omsättningstillväxt. Det var ett år där Transiro stärkte sin struktur, moderniserade sin plattform och renodlade intäktsbasen. Vi har under året genomfört förändringar som gör affären mer fokuserad, mer skalbar och mer förutsägbar.

Efter dessa åtgärder går vi in i 2026 som ett tydligare vertical market software-bolag med affärskritiska produkter, hög andel återkommande intäkter och stark bruttomarginal på produktnivå. Balansräkningen är stärkt och plattformen moderniserad. Utgångspunkten inför nästa fas är stabilare än tidigare.

Finansiell utveckling

Koncernens nettoomsättning uppgick under 2025 till 28,5 MSEK (31,2). Minskningen jämfört med föregående år är främst hänförlig till utvecklingen inom Retail (Nova affärssystem) samt ett ovanligt starkt och delvis icke återkommande jämförelsetal under 2024 inom framförallt Klartext.

I 2024 års siffror ingick det dåvarande dotterbolaget Wifog, som bidrog med cirka 0,5 MSEK i nettoomsättning. Därutöver ingick produkten OMNIS inom ECO, som bidrog med cirka 0,5 MSEK i årliga återkommande intäkter. Varken Wifog eller OMNIS är en del av Transiro under 2025, vilket innebär att cirka 1 MSEK av föregående års omsättning inte återkommer 2025.

Inom Transiro Retail lämnade ett antal butiker Colorama-kedjan under våren och avslutade därmed sina Nova-avtal per den 30 juni. Den tidigare Nova-lösningen var knuten till Coloramas struktur och kunde inte användas utanför kedjan. Detta är en strukturell förändring, inte en konkurrensförlust. I flera fall valde butiker att fortsätta samarbetet genom Kassanova, vilket innebär att delar av intäkterna återfinns inom InStore.

Inom Transiro ECO var 2024 ett exceptionellt starkt år, bland annat till följd av genomförda prisjusteringar inom Klartext. OMNIS har under 2025 avvecklats, men motsvarande intäkt har ersatts genom ökade återkommande intäkter inom Klartext. Klartexts totala ARR (Årliga Återkommande Intäkter) är därmed i nivå med föregående år, trots avvecklingen. Kärnaffären är i dag mer renodlad och strukturellt starkare.

Under 2025 genomfördes även en nedskrivning av immateriella tillgångar kopplade till OMNIS om cirka 1,8 MSEK. Nedskrivningen är en redovisningsmässig engångseffekt som påverkar resultat och rörelseresultat för året, men har ingen påverkan på kassaflödet. Efter denna åtgärd är balansräkningen rensad från tillgångar kopplade till verksamheter som inte längre bedrivs.

Inom In Store ökade nettoomsättningen under året, främst till följd av hårdvaruförsäljning i samband med uppgraderingar. Den återkommande mjukvaruintäkten inom Kassanova och Kassanova Garden utvecklades stabilt och ARR ökade inom båda produktlinjerna.

Vid årets utgång uppgick koncernens årliga återkommande intäkter till cirka 18,8 MSEK. Kassanova JBF ökade sin ARR med omkring 6–7 procent och Kassanova Garden nästan tredubblade sin ARR från låg nivå. Klartext ARR är i nivå med föregående år trots att OMNIS har avvecklats.

Under året har vi även förstärkt utvecklingsorganisationen med två nya mjukvaruutvecklare. Det är en medveten satsning för att fortsätta vidareutveckla våra produkter och stärka vår långsiktiga konkurrenskraft.

Utvecklingsarbetet under året, inklusive satsningen på Nova BC och förstärkningen av utvecklingsorganisationen, har kostnadsförts löpande och inte aktiverats i balansräkningen. Resultatet speglar därmed både genomförda strukturåtgärder och dessa investeringar, medan den underliggande affären är stabil.

Stärkt balansräkning inför nästa steg

Årets resultat påverkades av två strukturellt viktiga åtgärder. Under första kvartalet efterskänktes den tidigare Colorama-reversen om 37 MSEK, vilket avslutade en långvarig skuldrelation och eliminerade en väsentlig balansräkningsrisk.

Den mjukvara som reversen avsåg var utvecklad på en äldre Microsoft-plattform som nu är tekniskt utfasad och kommersiellt otillgänglig. Detta låg till grund för beslutet att ersätta lösningen med den nya, molnbaserade Nova BC-plattformen baserad på Microsoft Business Central.

Som en följd av detta gjordes under första kvartalet 2025 en nedskrivning av immateriella tillgångar hänförliga till den äldre mjukvaran. Nedskrivningen är en redovisningsmässig engångspost och har inte haft någon negativ inverkan på kassaflödet.

Sammantaget lämnar Transiro 2025 med en väsentligt starkare balansräkning, lägre framtida avskrivningar och en mer förutsägbar kostnadsstruktur. Vid årets slut hade koncernen inga långfristiga skulder och en god likviditet, vilket ger ett stabilt finansiellt utgångsläge inför kommande verksamhetsår.

Transiro som vertical market software-bolag

Transiro utvecklas som ett vertical market software-bolag med fokus på nischade branscher där kraven är höga och där generella standardsystem inte räcker till. Vi utvecklar, äger och vidareutvecklar specialiserad mjukvara som är djupt integrerad i kunders dagliga verksamhet. Det skapar långsiktiga relationer, hög stabilitet i intäkterna och en affär med strukturell uthållighet.

Vår modell bygger på att kombinera djup branschkunskap med kontroll över den egna produktutvecklingen. När systemen utgör en central del av kunders drift blir tröskeln hög att byta leverantör, samtidigt som affären är skalbar över tid. Det är en modell som internationellt har visat sig skapa stabila kassaflöden och långsiktigt värdeskapande.

Ett tydligt mått på kvaliteten i affären är bruttomarginalen på produktnivå. Under 2025 uppgick den till cirka 92 procent för Klartext, 100% för KlartextMobil, 89 procent för Kassanova och Kassanova Garden och 62 procent för Nova och Nova BC.

De höga marginalerna inom ECO och In Store speglar den stora andelen egenutvecklad mjukvara och affärens skalbarhet. Den lägre marginalen inom Retail förklaras främst av externa kostnader för drift och plattformsrelaterade licenser kopplade till Microsoft och LS Retail. Den underliggande lönsamheten för egen IP är även här god.

Transiro ECO Transport med Klartext - koncernens mest skalbara tillgång

Klartext är ett affärskritiskt planerings- och bokningssystem för bussbolag och har en stark marknadsposition i Sverige. I segmentet små och medelstora bussbolag används systemet i dag av cirka 45 procent av marknaden, vilket ger en stabil kundbas och en tydlig referensposition.

Under 2025 har arbetet fokuserat på fortsatt produktutveckling, fördjupade integrationer och etablering på nya marknader. Under året installerades Klartext hos de första kunderna i Norge, vilket visar att både produkt och affärsmodell är väl anpassade även för marknader utanför Sverige.

Klartext Mobil, som lanserades 2022 och används av busschaufförer i den dagliga driften, fortsatte att utvecklas positivt under året. Den återkommande intäkten (ARR) ökade med 12 procent jämfört med år 2024. Produkten är i dag implementerad hos cirka 40 procent av våra bussbolagskunder vilket innebär att det finns betydande potential att öka intäkten per kund genom fortsatt försäljning inom befintlig kundbas. KlartextMobil visar affärsmodellens styrka – en etablerad plattform där nya tilläggstjänster kan utvecklas och successivt stärka den återkommande intäktsbasen med hög marginal.

Klartext har en stark marknadsposition och hög lönsamhet på produktnivå. Det finns goda möjligheter att fortsätta utveckla affären, både genom expansion till nya marknader och genom att fördjupa samarbetet med befintliga kunder. Klartext är en central del av Transiros nästa fas.

Transiro In Store med Kassanova och Kassanova Garden

Inom In Store fortsatte Kassanova att utvecklas som ett affärskritiskt system för järn-, färg- och byggfackhandeln. Verksamheten levererade ett positivt rörelseresultat under året, trots ett mer utmanande marknadsklimat. Flera strategiskt viktiga kunder har varit drivande i vidareutvecklingen av produkten, vilket ytterligare stärker Kassanova som långsiktig plattform.

Under året genomfördes bland annat integrationer och anpassningar för nya kedjekoncept, vidareutveckling av Kassanova Garden med bland annat webbhandelsintegrationer, stöd för nya branschstandarder inom artikel- och prisinformation samt anpassningar till nya krav inom betalinfrastruktur och bankformat.

Kassanova Garden, som lanserades under 2024, fick en stark introduktion. Under 2025 påverkades försäljningen av ett svagt marknadsläge inom garden-segmentet, där investeringsviljan varit lägre.

Under de två första åren har Transiro tecknat totalt 12 kunder för Kassanova Garden, och inledningen av 2026 visar ökad aktivitet med flera pågående installationer och nya affärsdialoger.

Transiro Retail med Nova och övergången till Nova BC

Retail-verksamheten har under 2025 präglats av både intäktsbortfall och en genomgripande modernisering av produktplattformen.

När Nova-avtalet tecknades i juni 2022 omfattade det cirka 90 Colorama-butiker, inom en kedjestruktur om omkring 180 butiker och med ambitionen att samtliga successivt skulle anslutas. Sedan dess har kedjan förändrats och uppgår idag till cirka 100 butiker. Under andra halvåret 2025 hade Transiro 64 butiker kvar på Nova-plattformen, vilket förklarar omsättningsminskningen. Minskningen är därmed främst hänförlig till strukturella förändringar i kundens organisation, snarare än till konkurrensförluster.

Av de kvarvarande butikerna har 60 valt att uppgradera till den nya molnbaserade plattformen Nova BC, vilket bekräftar produktens relevans och styrkan i kundrelationerna. Nova BC, lanserad i början av 2026, är byggd på Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail och innebär ett teknikskifte från den tidigare plattformen. Till skillnad från Nova är Nova BC inte knuten till en enskild kedjestruktur, vilket skapar ökad flexibilitet och en bredare marknadspotential framåt.

Fokus och tillväxtstrategi 2026

Transiro går in i 2026 med en tydligare och mer fokuserad struktur. Balansräkningen är stärkt, produktportföljen är moderniserad och den återkommande intäktsbasen utgör en stabil och förutsägbar grund. Tillväxten ska drivas genom följande prioriteringar:

Klartext

- Vidare expansion på den norska marknaden genom aktiv nykundsbearbetning.
- Merförsäljning till befintliga kunder genom tilläggsmoduler inklusive Klartext Mobil.
- Fler integrationer för att stärka plattformens roll i kundens IT-miljö.

Nova BC

- Slutförande av utrollningen av Nova BC till 60 Colorama-handlare under Q1 2026.
- Aktiv bearbetning av ytterligare färghandlarkedjor i Sverige.
- Förberedande arbete för expansion till andra branscher.

Kassanova och Kassanova Garden

- Ökad licensförsäljning inom Kassanova/Garden baserat på upparbetad pipeline.
- Merförsäljning till befintliga kunder genom tilläggsfunktioner och integrationer.

Bolaget lämnar inga finansiella prognoser, men min bedömning är att Transiro i dag har en mer renodlad, mer skalbar och mer förutsägbar affär än tidigare, med goda förutsättningar för operativ utveckling och långsiktigt värdeskapande.

Johan Eriksson, VD, Transiro Holding AB (publ)

VD-ord i korthet

Från omställning till strukturell utveckling

Under 2025 har Transiro avslutat en flerårig omställningsfas. Historiska plattformar har ersatts, tidigare skuldrelationer har avslutats och balansräkningen har stärkts. Koncernen saknar idag långfristiga skulder och går in i nästa fas med en tydligare struktur och lägre finansiell risk.

Stabil och växande återkommande affär

Vid årets utgång uppgick koncernens årliga återkommande intäkter till cirka 18,8 MSEK. Den återkommande affären utgör kärnan i bolagets intjäningsförmåga och är central för den långsiktiga värdeutvecklingen. Framåt kommer ökat fokus att läggas på mätbara nyckeltal såsom återkommande intäkter, intäkt per kund, bruttomarginal och operativ effektivitet.

Klartext med hög penetration och strukturell hävstång

Klartext har en stark position i sitt målsegment och kännetecknas av affärskritisk funktionalitet, lång kundlivslängd och låg kundomsättning. Tillväxten drivs genom modulutveckling, integrationer och geografisk breddning. Kombinationen av återkommande intäkter och skalbar produktstruktur skapar tydlig operativ hävstång över tid.

Nova BC som långsiktig plattform

Utvecklingen av Nova BC markerar ett strategiskt teknikskifte till en global och kontinuerligt vidareutvecklad plattform från Microsoft. De större plattformsinvesteringarna är genomförda. Framåt ligger fokus på kommersiell breddning och fördjupning, där branschspecifik funktionalitet byggs ovanpå en stabil internationell ERP-bas.

Tydligare kommunikation kring återkommande intäkter och operativ effektivitet

Transiro har redan en hög andel återkommande intäkter, motsvarande cirka 66 procent av nettoomsättningen, samt en bruttomarginal som är stark i ett branshperspektiv. Kundrelationerna är i många fall långvariga och systemen utgör en central del av kundernas operativa verksamhet.

Bolaget arbetar sedan tidigare med styrning och uppföljning av återkommande intäkter, intäkt per kund, marginalutveckling och kassaflöde. Under 2026 kommer denna struktur att förtydligas i den externa kommunikationen, med ökat fokus på nyckeltal som speglar affärens långsiktiga kvalitet och skalbarhet.

Målsättningen är att successivt öka andelen återkommande intäkter, stärka lönsamheten i den befintliga affären och tydligare visa den operativa hävstång som finns i verksamheten.

Transiro uppvisar därmed flera av de strukturella kännetecken som präglar etablerade vertical market software-bolag. Nästa steg handlar om konsekvent genomförande och tydligare synlighet i marknaden.

En fullständig version av VD-ordet återfinns i bokslutskommunikén för 2025, vilken publicerades via pressmeddelande och finns tillgänglig på Transiros investerarwebbplats (investor.transiro.com).

Väsentliga händelser under januari-december 2025

- **25 februari 2025:** Akzo Nobel väljer att förnya avtalet med Transiro med affärssystemet Kassanova som leverantör till sin kedja Nordsjö Idé och Designs franchisebutiker.
- **17 mars 2025:** Transiro expanderar till den norska marknaden. Transiro har officiellt tecknat ett första avtal med Schaus Buss, som ligger söder om Oslo.
- **27 mars 2025:** Transiro och Mestergruppen har tecknat avtal som innebär att en revers på 37 MSEK, som tecknades i samband med ett samarbetsavtal den 27 december 2021 med Colorama AB, efterskänks. Colorama AB är idag en del av Mestergruppen Sverige AB.
- **18 september 2025:** Transiro lanserar en ny integration mellan sin produkt Klartext Bussbokning och Fordonskontroll. Fordonskontroll används brett inom bussbranschen och hanterar alla typer av fordon. Systemet stödjer lagar och förordningar kring exempelvis färdskrivare, alkolås och bromskontroller.
- **3 oktober 2025:** Transiros styrelseordförande avgår på egen begäran. Lennart Gillberg har varit styrelseordförande i Transiro sedan årsstämman 2022. Styrelsen har beslutat att styrelseledamoten Claes Mittjas tar över som ordförande.

Väsentliga händelser efter december 2025

- **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.

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 Nordic SME 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 trädgårdshandelns 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 innebar 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 branschanpassade 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 kunders 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 kunders 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 kvartal 4 2025

Koncernens nettoomsättning under fjärde kvartalet 2025 uppgick till 7,0 MSEK (7,7), motsvarande en minskning om 0,7 MSEK jämfört med föregående år. Omsättningsnedgången är en direkt följd av att ett

antal Colorama-butiker, vars treåriga avtal löpte ut under första halvåret 2025, inte längre bidrog med återkommande intäkter under kvartalet.

Rörelsekostnaderna uppgick till 8,0 MSEK (8,6), vilket motsvarar en minskning om cirka 7 procent jämfört med samma period föregående år. Kostnadsreduktionen är främst hänförlig till lägre avskrivningar efter den genomförda nedskrivningen av Colorama-relaterade tillgångar under första kvartalet 2025.

Samtidigt kvarstår en högre personalkostnadsnivå jämfört med 2024, till följd av genomförda nyanställningar kopplade till bolagets långsiktiga produkt- och plattformsutveckling. Rörliga kostnader, främst inom handelsvaror och externa tjänster, har utvecklats i linje med den lägre omsättningsnivån.

Sammantaget speglar kvartalet ett övergångsskede, där intäktsbortfall från avslutade avtal kombineras med en kostnadsbas som redan till stor del är anpassad för framtida tillväxt.

Kommentarer till koncernens resultat januari-december 2025

Koncernens nettoomsättning för helåret 2025 uppgick till 28,5 MSEK (31,2), motsvarande en minskning om 9 procent jämfört med föregående år. Minskningen förklaras huvudsakligen av att flera större kundavtal inom Colorama-segmentet löpte ut under första halvåret 2025 samt av en lägre nyförsäljning av Kassanovagarden-licenser jämfört med föregående år. Detta har delvis motverkats av ökade återkommande intäkter från service- och supportavtal.

Rörelsekostnaderna uppgick till 58,1 MSEK (33,3). Av detta avser 26,3 MSEK en nedskrivning av tillgångar kopplade till mjukvara som reversen avsåg som var utvecklad på en äldre Microsoft-plattform som nu är tekniskt utfasad och kommersiellt otillgänglig. Detta låg till grund för beslutet att ersätta lösningen med den nya, molnbaserade Nova BC-plattformen baserad på Microsoft Business Central.

Justerat för denna nedskrivning uppgick rörelsekostnaderna till 31,8 MSEK, vilket innebär en minskning om cirka 4,5 procent jämfört med 2024. Den underliggande kostnadsutvecklingen bedöms därmed som stabil och väl anpassad till bolagets nuvarande intäktsnivå.

Personalkostnaderna har ökat jämfört med föregående år till följd av strategiska nyanställningar, medan övriga rörliga kostnader har utvecklats i linje med omsättningen. Sammantaget innebär detta att koncernen går in i 2026 med en mer renodlad och normaliserad resultaträkning.

Kommentarer till koncernens balansräkning

Per den 31 december 2025 uppgick koncernens immateriella anläggningstillgångar till 4,3 MSEK (33,6). Minskningen förklaras i allt väsentligt av den genomförda nedskrivningen av tillgångar hänförliga till Nova-plattformen under första kvartalet 2025. Efter nedskrivningen består balansposten huvudsakligen av aktiverade utvecklingsutgifter från tidigare år, vilka skrivs av linjärt över tio år. Under 2025 har inga nya utvecklingskostnader aktiverats.

De materiella anläggningstillgångarna uppgick till 0,3 MSEK (1,1) och avser främst kassautrustning hos Colorama-butiker. Dessa tillgångar bedöms vara fullt avskrivna under första halvåret 2026.

Omsättningstillgångarna uppgick vid periodens utgång till 12,8 MSEK (12,7), varav likvida medel uppgick till 8,2 MSEK (8,7). Likviditeten bedöms som god och ger bolaget finansiell handlingsfrihet inför kommande investeringar och tillväxtinitiativ.

De kortfristiga skulderna uppgick till 9,8 MSEK (17,0). Minskningen jämfört med föregående år förklaras huvudsakligen av att den kortfristiga delen av Colorama-reversen ingick i balansräkningen per 31 december 2024, men reversen efterskänktes under första kvartalet 2025. Koncernen hade inga långfristiga skulder vid periodens utgång.

Bolagets egna kapital ökade under året från 1,9 MSEK till 9,4 MSEK, främst till följd av årets resultat och genomförda strukturella åtgärder i balansräkningen.

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 2025-12-31 uppgick till 8 200,8 tkr. Det egna kapitalet per 2025-12-31 uppgick till 7 904,3 (1 947,4 tkr).

Redovisnings- och värderingsprinciper

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

Intäkteredovisning

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 2024 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. Aktiekapitalet 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 2025-12-31 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 2025.

MODERBOLAGET

Datum	Händelse	Antal aktier		Aktiekapital (SEK)	
		Förändring	Utgående	Förändring	Utgående
2025-01-01	Ingående		761 262 057		5 024 330
2025-12-31	Utgående		761 262 057		5 024 33

RESULTATRÄKNING KONCERNEN

(tkr)	Okt-Dec 2025	Okt-Dec 2024	Jan-Dec 2025	Jan-Dec 2024
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	6 958,3	7 735,6	28 464,3	31 249,4
Övriga rörelseintäkter	4,8	3,6	37 025,3	583,1
	6 963,1	7 739,2	65 489,6	31 832,5
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-1 717,6	-1 635,5	-5 990,3	-6 518,1
Övriga externa kostnader	-1 551,7	-2 003,8	-6 715,4	-7 444,2
Personalkostnader	-4 383,6	-3 691,5	-15 216,0	-14 167,8
Övriga rörelsekostnader	-2,0	-2,1	-9,7	-52,5
Rörelseresultat (EBITDA)	-691,8	406,3	37 558,2	3 649,9
Av- och nedskr. anläggningstillgångar	-304,3	-1 240,3	-30 158,5	-5 159,7
Rörelseresultat (EBIT)	-996,1	-834,0	7 399,7	-1 509,8
Resultat från finansiella poster				
Resultat från andelar i koncernföretag	0	0	0	-919,6
Nedskrivningar	-613,5	0	-613,4	0
Ränteintäkter och likn. resultatposter	10,6	25,3	17,9	26,7
Räntekost. och likn. resultatposter	0	0	-2,3	0
Resultat före skatt	-1 599,0	-808,7	6 801,9	-2 402,7
Skatt på periodens resultat	-2,6	-28,0	-2,6	-28,0
Uppskjuten skatt	1 478,5	0	636,8	0
Periodens resultat	-123,1	-836,7	7 436,1	-2 430,7
Resultat per aktie	0,00	0,00	0,01	0,00

BALANSRÄKNING KONCERN

TILLGÅNGAR (tkr)	2025-12-31	2024-12-31
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar		
Mjukvara	0	28 509,1
Balanserade utgifter för utveckling	4 336,7	5 096,0
Summa Immateriella anläggningstillgångar	4 336,7	33 605,2
Materiella anläggningstillgångar		
Maskiner och inventarier	340,7	1 101,8
Summa Materiella anläggningstillgångar	340,7	1 101,8
Finansiella anläggningstillgångar		
Uppskjuten skattefordran	1 478,5	841,7
Långfristig fordran	189,8	305,5
Summa Finansiella anläggningstillgångar	1 668,2	1 147,2
Summa anläggningstillgångar	6 345,6	35 854,3
Omsättningstillgångar		
Varulager	34,1	70,7
Kundfordringar	1 881,1	1 620,5
Skattefordringar	804,1	780,7
Övriga fordringar	345,4	519,2
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	1 576,4	1 052,0
Kassa och Bank	8 204,0	8 664,3
Summa omsättningstillgångar	12 845,0	12 707,4
SUMMA TILLGÅNGAR	19 190,6	48 561,7

BALANSRÄKNING KONCERN

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tkr)	2025-12-31	2024-12-31
EGET KAPITAL		
Aktiekapital	5 024,3	5 024,3
Övrigt tillskjutet kapital	38 391,6	38 391,6
Annat eget kapital inkl. periodens resultat	-34 032,5	-41 468,6
Summa Eget kapital	9 383,4	1 947,3
 SKULDER		
Långfristiga skulder		
Övriga långfristiga skulder	0	29 600,0
Summa Långfristiga skulder	0,0	29 600,0
 Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	849,1	540,4
Skatteskulder	93,8	28,0
Övriga kortfristiga skulder	2 140,4	9 390,3
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	6 723,9	7 055,6
Summa Kortfristiga skulder	9 807,2	17 014,4
 SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	19 190,6	48 561,7

KASSAFLÖDESANALYS KONCERN

(tkr)	Okt-Dec 2025	Okt-Dec 2024	Jan-Dec 2025	Jan-Dec 2024
Den löpande verksamheten				
Resultat före finansiella poster	-996,1	-834,0	7 399,7	-1 509,8
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet;				
Av- och nedskrivningar	304,3	2 131,9	30 158,5	5 159,7
Räntor	10,6	25,3	15,7	26,7
Betald skatt	39,8	0	39,8	-28,0
Efterskönt lån	-37 000,0	0	-37 000,0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-37 641,5	1 323,3	613,7	3 648,6
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Förändring av lager	163,9	-4,9	36,6	-27,0
Förändringar av rörelsefordringar	-740,0	1 291,7	-1 108,8	4 833,6
Förändringar av rörelseskulder	37 494,5	-4 647,6	127,1	-5 330,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-723,1	-2 037,5	-331,4	3 124,2
Investeringsverksamheten				
Avyttring dotterbolag	0	2 000,0	0	2 000,0
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	0	0	5,2	0
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	0	-15,9	-134,1	-27,3
Förändring finansiella anläggningstillgångar	-89,3	26,5	0	-305,5
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-89,3	2 010,6	-128,9	1 667,2
Periodens kassaflöde	-812,4	-26,9	-460,3	4 791,4
Likvida medel vid periodens början	9 016,4	8 691,2	8 664,3	3 872,9
Likvida medel vid periodens slut	8 204,0	8 664,3	8 204,0	8 664,3

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL KONCERNEN

(tkr)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Totalt
Ingående balans 2024-01-01	5 024,3	38 391,6	-39 037,9	4 378,0
Periodens resultat			-2 430,7	-2 430,7
Eget kapital 2024-12-31	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

RESULTATRÄKNING MODERBOLAG

(tkr)	Okt-Dec 2025	Okt-Dec 2024	Jan-Dec 2025	Jan-Dec 2024
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	1 711,1	1 724,1	7 112,0	6 294,2
Övriga rörelseintäkter	3,0	3,3	21,3	315,1
Summa intäkter	1 714,1	1 727,4	7 133,3	6 609,3
Rörelsens kostnader				
Handelsvaror	-13,3	-14,9	-57,5	-131,0
Övriga externa kostnader	-765,1	-971,1	-3 685,4	-3 472,0
Personalkostnader	-935,3	-833,1	-3 386,7	-3 233,6
Övriga rörelsekostnader	-0,4	-0,2	-1,5	-4,3
Rörelseresultat (EBITDA)	0,0	-91,9	2,1	-231,6
Av- och nedskrivningar inventarier	0	0	0	0
Rörelseresultat (EBITDA)	0,0	-91,9	2,1	-231,6
Resultat från finansiella poster				
Resultat från andelar i koncernföretag	0	-1 000,0	0	-858,0
Ränteintäkter och likn. resultatposter	3,2	11,7	3,3	9,4
Räntekostnader och likn. resultatposter	0	0,0	-2,2	0
Resultat efter finansiella poster	3,2	-1 080,2	3,2	-1 080,2
Bokslutsdisposition				
Erhållna koncernbidrag	2 005,0	0	2 005,0	0
Lämnade koncernbidrag	-3 500,0	0	-3 500,0	0
Resultat före skatt	-1 491,8	-1 080,2	-1 491,8	-1 080,2
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
Periodens resultat	-1 491,8	-1 080,2	-1 491,8	-1 080,2

BALANSRÄKNING MODERBOLAG

TILLGÅNGAR (tkr)	2025-12-31	2024-12-31
Anläggningstillgångar		
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i koncernbolag	8 275,0	8 275,0
Summa Finansiella anläggningstillgångar	8 275,0	8 275,0
Summa anläggningstillgångar	8 275,0	8 275,0
Kundfordringar	0	0
Fordringar hos koncernföretag	1 990,5	3 973,2
Skattefordringar	82,8	59,4
Övriga fordringar	29,9	0
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	247,0	298,5
Kassa och Bank	1 456,9	1 398,8
Summa Omsättningstillgångar	3 807,1	5 729,9
SUMMA TILLGÅNGAR	12 082,2	14 004,9

BALANSRÄKNING MODERBOLAG

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tkr)	2025-12-31	2024-12-31
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	5 024,3	5 024,3
Fritt eget kapital		
Balanserat resultat	4 123,1	5 203,3
Periodens resultat	-1 491,8	-1 080,2
Summa Eget kapital	7 655,6	9 147,4
SKULDER		
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	182,1	191,5
Skatteskulder	15,1	0
Övriga skulder	339,5	295,0
Skulder till koncernföretag	3 232,0	3 703,2
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	658,0	667,8
Summa Kortfristiga skulder	4 426,7	4 857,5
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	12 082,2	14 004,9

KASSAFLÖDESANALYS MODERBOLAG

(tkr)	Okt-Dec 2025	Okt-Dec 2024	Jan-Dec 2025	Jan-Dec 2024
Den löpande verksamheten				
Resultat före finansiella poster	0	-91,9	2,1	-231,6
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet;				
Räntor	3,2	11,7	1,1	9,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	3,2	-80,2	3,2	-222,2
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital				
Förändringar rörelsefordringar	999,8	771,1	485,9	1 064,3
Förändringar rörelseskulder	-925,4	293,2	-430,9	1 412,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten	77,6	984,1	58,2	2 254,5
Investeringsverksamheten				
Avyttring dotterbolag	0	0	0	2 000,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0,0	0	0,0	2 000,0
Finansieringsverksamheten				
Lämnade aktieägartillskott	0	-1 000,0	0	-2 858,0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	0,0	-1 000,0	0,0	-2 858,0
Periodens kassaflöde	77,6	-15,9	58,2	1 396,5
Likvida medel vid periodens början	1 379,4	1 414,7	1 398,8	2,2
Likvida medel vid periodens slut	1 456,9	1 398,8	1 456,9	1 398,8

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL MODERBOLAG

(tkr)	Aktiekapital	Bundet eget kapital	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående balans 2024-01-01	5 024,3	0	9 658,3	-4 455,0	10 227,6
Periodens resultat				-1 080,2	-1 080,2
Eget kapital 2024-12-31	5 024,3	0	5 203,3	-1 080,2	9 147,4
Omföring årets resultat			-1 080,2	1 080,2	0
Periodens resultat				-1 491,8	-1 491,8
Eget kapital 2025-12-31	5 024,3	0	4 123,1	-1 491,8	7 655,6

Nästa Rapporttillfälle mm

Kommande rapporter

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

Delårsrapport januari - mars 2026	28 april 2026
Halvårsrapport 2026	28 augusti 2026
Delårsrapport juli - september 2026	23 oktober 2026

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 2026-02-20

Claes Mittjas	Alexandra Kindblom	Anders Östgren	Johan Eriksson
Ordf. och ledamot	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 20 februari 2026 kl 07:30.

För ytterligare information, kontakta
Johan Eriksson, VD
Tel +46 70 3728217
Email: johan.eriksson@transiro.com