



# DELÅRSRAPPORT

1 JANUARI - 31 MARS 2026  
TRANSIRO HOLDING AB (publ)  
ORG. Nr. 559048-9620

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

## Sammanfattning första kvartalet 2026

	Q1 2026 (TSEK)	Q1 2025 (TSEK)
<b>Nettoomsättning</b>	7 200	7 800
<b>Rörelseresultat före avskrivningar - EBITDA</b>	-500	37 800*
<b>Rörelseresultat</b>	-700	8 600*
<b>Resultat - EBIT</b>	-800	7 700*
<b>Kassaflöde - justerat för Q1 2026</b>	-100**	-800

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

\*\*\*) Kassaflödet har justerats för fakturering om 1,8 MSEK avseende Nova BC, vilken på grund av pågående migrering skedde först i april, men normalt skulle ha skett före kvartalets utgång.

Kvartalet 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:

- Externa engångskostnader om cirka 0,7 MSEK, främst relaterade till Microsoft och LS-licenser och konsulter för migrering.
- Interna kostnader om cirka 1,3 MSEK, hänförliga till egen personal

Sammantaget utgör detta en planerad investering under kvartalet om 2 MSEK i bolagets tekniska plattform och framtida tillväxt.

KPI	Akkumulerat koncern	Klartext	Nova BC	Kassanova
<b>1) Bruttomarginal</b>	78%	97%	45%	95%
<b>2) ARR</b>	19 824	5 380	7 832	6 612
<b>3) ARR/Nettoomsättning</b>	69%	71%	77%	60%

1) Bruttomarginal (nettoomsättning-kostnad sålda varor)/Nettoomsättning

2) ARR är Annual Recurring Revenue, månadsintäkt rullande 12 månader (TSEK)

3) Andel återkommande intäkter av totala nettointäkten

## VD kommentarer

### Ett kvartal präglat av investering, plattformbyte och stärkt grund för tillväxt

Det första kvartalet 2026 markerar ett avgörande steg i Transiros utveckling. Vi har under perioden slutfört migreringen av samtliga butiker från den tidigare Nova-plattformen till vår nya molnbaserade lösning Nova BC, samtidigt som vi fortsatt att stärka vår position inom transportsegmentet genom nya kunder och pågående expansion i Norge.

Kvartalets resultat och utveckling ligger i linje med våra tidigare kommunicerade planer. Vi har tidigare redogjort för att migreringen till Nova BC innebär ökade kostnader och ett temporärt resultatpåverkande arbete, samt att det treåriga avtalet med Colorama löpte ut i juni 2025, vilket påverkar jämförelsen i intäkter. Utifrån dessa förutsättningar är kvartalets utfall i nivå med våra förväntningar.

Detta innebär att vi från och med april fullt ut verkar på en modern, skalbar och framtidssäker teknisk plattform inom retail. Samtidigt har kvartalet präglats av investeringar som lägger grunden för nästa fas i bolagets utveckling.

Nästa steg innebär ett tydligt kommersiellt fokus, där vi aktivt påbörjar arbetet med att erbjuda Nova BC till fler butikskedjor utanför Colorama, samtidigt som plattformen vidareutvecklas för att möta behoven inom närliggande segment, främst bygghandel och större fackhandelskedjor. Parallellt fortsätter vi att utveckla Klartext-plattformen och expandera i Norge, med målet att öka både kundbas och intäkt per kund genom ytterligare funktionalitet och integrationer.

### Finansiell utveckling

Nettoomsättningen uppgick till 7,2 MSEK (7,8), motsvarande en minskning på cirka 8 procent jämfört med föregående år. EBITDA uppgick till -0,5 MSEK och rörelseresultatet till -0,7 MSEK

#### Resultatet påverkas av tre huvudsakliga faktorer:

- Investeringar i Nova BC-migreringen om cirka 2,0 MSEK
- Förskjuten fakturering om cirka 1,8 MSEK till april
- Lägre omsättning inom Retail kopplat till tidigare strukturella förändringar

**Min bedömning är att den underliggande affären är stabil**

### Retail – avslut för Nova, startpunkt för Nova BC

Detta är det sista kvartalet där den tidigare Nova-plattformen påverkar resultatet. Från och med april är samtliga butiker migrerade till Nova BC.

Omsättningsminskningen inom Retail är främst hänförlig till att det treåriga avtalet med Colorama-butiker löpte ut i juni 2025. Butiker som under våren lämnade Colorama och därmed Nova fakturerades fram till och med juni 2025, vilket medför att dessa intäkter inte återkommer i första kvartalet 2026.

Effekten är därmed en konsekvens av avtalsstruktur och timing, snarare än operativ försvagning. I flera fall har kunder valt att fortsätta med Transiro genom Kassanova, vilket delvis kompenserar intäktsbortfallet inom andra delar av koncernen.

#### **Under kvartalet har fokus varit att säkerställa:**

- migrering av kund-, leverantörs- och produktdata
- fullständig övergång av bokföring
- stabil drift innan tidigare servermiljö avvecklades

Nästa steg är att successivt lyfta all funktionalitet från Nova till Nova BC. Detta arbete fortsätter under kommande kvartal och innebär ytterligare investeringar innan plattformen är fullt funktionellt komplett.

Nova BC är byggd på Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail, och får därmed kontinuerliga förbättringar inom bland annat automatisering, analys och AI via Microsoft Copilot.

Plattformen är därmed inte bara modern, den vidareutvecklas kontinuerligt genom en global teknikleverantör

#### **Affärsmodell och marginalprofil i Nova BC**

En viktig strategisk förändring i samband med övergången till Nova BC är att affärsmodellen inom retail har blivit mer transparent och direkt kopplad till den löpande affären.

Den tidigare Nova-plattformen påverkades i högre grad av redovisningseffekter, där kassaflöde och resultat inte fullt ut speglade varandra. I Nova BC redovisas intäkter och kostnader löpande, utan aktivering av utvecklingskostnader, vilket innebär att resultatet i högre grad återspeglar den faktiska affären. Samtidigt innebär den nya modellen att Transiro köper licenser från Microsoft och LS Retail, vilket ger en lägre bruttomarginal jämfört med historiskt.

Affären är dock tydligt skalbar, där förbättrad lönsamhet drivs av tillväxt i kundbasen samt ökat värde per kund genom vidareutveckling av plattformen. Övergången innebär dock att 2026 är ett utmanande år där retail påverkas av förändrad affärsmodell och investeringar, samtidigt som fokus fullt ut ligger på att växa affären genom nya kunder och breddad funktionalitet.

#### **Klartext – starkt kvartal med tillväxt och återvändande kunder**

Transiro ECO Transport och Klartext fortsätter att visa styrka under kvartalet:

- Omsättningen inom Klartext ökade med cirka 435 TSEK
- Totalt tillkom 6 nya kunder i Sverige och Norge
- Två tidigare kunder återvände (Interbus och Håbo Buss)

#### **Detta bekräftar tydligt produktens konkurrenskraft och kundnyttan i praktiken.**

Den norska etableringen utvecklas enligt plan. Vi har nu fyra kunder i Norge, där de första driftsättningarna skedde i december 2025. Expansionen innebär dock ett mer komplext arbete än enbart lokalisering.

#### **Expansionen innebär bland annat:**

- integrationer mot flera bokföringssystem krävs
- tre olika kopplingar har utvecklats under perioden
- anpassning till nationella regelverk och arbetssätt

Detta är investeringar som initialt belastar resurser, men som skapar förutsättningar för fortsatt expansion i Norge.

Klartext är fortsatt koncernens mest skalbara tillgång, med hög bruttomarginal, stark marknadsposition och tydlig potential att öka intäkt per kund.

## **Kassanova – lägre intäkter, men stark underliggande utveckling**

Omsättningen inom Kassanova var lägre än ett starkt första kvartal 2025, vilket främst förklaras av variation i licensaffärer där enskilda affärer påverkar både hårdvara, installation och utbildning.

### **Under kvartalet har vi också genomfört en strategisk förflyttning med mer fokus på högre återkommande intäkter (ARR):**

- lägre initial licensintäkt
- högre månadsintäkter
- starkare långsiktig affär

**Orderstocken från Q1 som levereras och faktureras under Q2 uppgår till cirka 815 TSEK, vilket ger intäkter i Q2.**

Inom Kassanova Garden har vi inte tagit några nya kunder under kvartalet. Det ska ses i ljuset av en svagare marknad inom trädgårdssegmentet, där branschen generellt haft en mer avvaktande investeringsvilja efter starka år under pandemin. Vi ser fortsatt ett gott intresse, men med längre beslutsprocesser.

## **Struktur, redovisning och affärsmodell**

### **Transiro fortsätter att bygga sin affär enligt en tydlig VMS-modell.**

Ett viktigt strategiskt val är att vi kostnadsför utveckling löpande, istället för att aktivera den i balansräkningen. Det innebär:

- resultatet belastas kortsiktigt
- framtida avskrivningar minimeras
- den underliggande lönsamheten blir mer transparent

**Detta skapar en mer konservativ och långsiktigt hållbar finansiell struktur.**

### **KPI:er och transparens framåt**

I föregående VD-brev lyfte vi ambitionen att öka transparensen i vår rapportering och tydligare spegla affärens kvalitet och utveckling. Under första kvartalet har vi tagit ett konkret steg i den riktningen genom att för första gången redovisa en utökad KPI-struktur, inklusive ARR och andel återkommande intäkter.

Syftet är att successivt ge marknaden en mer heltäckande och rättvisande bild av Transiros affär, där fokus inte enbart ligger på traditionella finansiella mått, utan även på de nyckeltal som driver värde i ett vertical market software-bolag.

Detta är ett första steg, och vi avser att löpande vidareutveckla rapporteringen i takt med att affären fortsätter att stärkas.

## Vi går in i nästa fas

- våra kunder är samlade på moderna och skalbara plattformar
- affärsmodellen är tydligt inriktad på återkommande intäkter
- fokus ligger på expansion – både genom nya kunder och ökat värde i befintlig kundbas

Transiro är idag organiserat i tre tydliga vertikaler – Retail, Transport och InStore – där varje affärsområde utvecklar, äger och vidareutvecklar egen branschspecifik mjukvara med tillhörande kundbas och specialistkompetens.

Detta innebär att vi inte bygger generella system, utan affärskritiska lösningar som är djupt integrerade i kundernas dagliga verksamhet. Varje vertikal har sin egen marknadslogik, men delar samma affärsmodell med hög andel återkommande intäkter, starka bruttomarginaler och långsiktiga kundrelationer.

**Det är denna struktur jag ser som grunden i Transiros utveckling som ett vertical market software-bolag.**

## Avslutning

Jag vill rikta ett stort tack till våra kunder och medarbetare som tillsammans med oss genomfört ett omfattande teknikskifte under kvartalet. Det har varit ett arbete som krävt både tålamod och engagemang, och som nu lägger grunden för nästa steg i vår utveckling.

Med en modern plattform, en tydligare affärsmodell och en växande bas av återkommande intäkter står vi väl positionerade för fortsatt utveckling.

På återhörande,  
*Johan Eriksson, VD Transiro*

## Väsentliga händelser under januari-mars 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.

## Väsentliga händelser efter mars 2026

- **09 april 2026:** Håbo Buss väljer Klartext Bussbokning – nytt avtal med Transiro.

## Bolagets utveckling över senaste 8 kvartalen

	Q1-26	Q4-25	Q3-25	Q2-25	Q1-25*	Q4-24	Q3-24	Q2-24
<b>Nettoomsättning</b>	7 176	6 958	6 050	7 705	7 751	7 736	6 937	6 932
<b>EBITDA</b>	-463	-692	478	-63	37 836	406	1 222	-440
<b>Resultat</b>	-813	-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 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 värdedrivare 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, säsongsvariation, 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 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, säsongvariation 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 marknadsnävaro 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 tekniskifte 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 januari–mars 2026

Nettoomsättningen för koncernen under första kvartalet uppgick till 7,2 MSEK (7,8), vilket motsvarar en minskning om 8 procent jämfört med samma period föregående år.

Minskningen är främst hänförlig till mindre hårdvaruförsäljning för Kassanova samt tidigare kommunicerade avtalsförändringar för Colorama butiker.

Rörelsekostnaderna uppgick till 7,9 MSEK (36,2). Jämförelseperioden 2025 påverkas dock av betydande engångsposter, främst relaterade till nedskrivningar av immateriella tillgångar om 28,9 MSEK. sJusterat för dessa engångsposter uppgick rörelsekostnaderna under första kvartalet 2025 till 7,3 MSEK, vilket innebär att kostnaderna ökat med cirka 0,6 MSEK i år.

Kostnadsökningen förklaras huvudsakligen av högre personalkostnader, vilka uppgår till 4,4 MSEK (3,7). Ökningen är en följd av nyanställningar under 2025, främst inom utveckling, och är kopplad till bolagets strategiska satsning på att stärka produktutvecklingen.

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

## Justerat EBITDA och EBIT

För att ge en mer rättvisande bild av den operativa utvecklingen redovisas även ett justerat resultat, där effekterna från engångsposter under första kvartalet 2025 har exkluderats.

EBITDA uppgick under kvartalet till -0,5 MSEK (37,8), medan justerat EBITDA för jämförelseperioden uppgick till 0,8 MSEK.

Rörelseresultatet (EBIT) uppgick till -0,7 MSEK (8,6), medan justerat EBIT för jämförelseperioden uppgick till 0,5 MSEK.

Den negativa resultatutvecklingen jämfört med justerad jämförelseperiod förklaras främst av:

- lägre omsättning inom Retail och InStore
- ökade personalkostnader kopplade till satsningar inom utveckling
- kostnader relaterade till migreringen till Nova BC

Sammantaget speglar resultatet ett kvartal med investeringar och omställning, där den underliggande kostnadsbasen är kontrollerad och i linje med bolagets strategiska prioriteringar.

## Kommentarer till koncernens balansräkning

Per den 31 mars 2026 uppgick koncernens immateriella anläggningstillgångar till 4,2 MSEK (4,9). Balansposten består huvudsakligen av aktiverade utvecklingsutgifter från tidigare år, vilka skrivs av linjärt över tio år. De materiella anläggningstillgångarna uppgick till 0,2 MSEK (0,6) och avser främst kassautrustning hos Colorama-butiker. Dessa tillgångar bedöms vara fullt avskrivna under andra kvartalet 2026. Omsättningstillgångarna uppgick till 10,6 MSEK vid periodens utgång, varav likvida medel uppgick till 6,3 MSEK (7,9). De kortfristiga skulderna uppgick till 8,0 MSEK (10,4), vilka utgörs av övriga skulder på 1,4 MSEK, upplupna kostnader på 5,0 MSEK samt skulder till leverantörer på 1,5 MSEK.

## 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 2026-03-31 uppgick till 6 307,6 tkr. Det egna kapitalet per 2026-03-31 uppgick till 8 570,8 (9 681,3 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. 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 2026-03-31 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 2026.

#### MODERBOLAGET

Datum	Händelse	Antal aktier		Aktiekapital (SEK)	
		Förändring	Utgående	Förändring	Utgående
2026-01-01	Ingående		761 262 057		5 024 330
2026-03-31	Utgående		761 262 057		5 024 330

## RESULTATRÄKNING KONCERNEN

(tkr)	Jan-Mar 2026	Jan-Mar 2025	Jan-Dec 2025
<b>Rörelsens intäkter</b>			
Nettoomsättning	7 175,9	7 751,2	28 464,3
Övriga rörelseintäkter	5,0	37 000,1	37 025,3
	<b>7 180,9</b>	<b>44 751,3</b>	<b>65 489,6</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>			
Handelsvaror	-1 533,4	-1 447,6	-5 990,3
Övriga externa kostnader	-1 679,8	-1 729,9	-6 715,4
Personalkostnader	-4 426,0	-3 736,6	-15 216,0
Övriga rörelsekostnader	-4,8	-1,7	-9,7
<b>Rörelseresultat (EBITDA)</b>	<b>-463,1</b>	<b>37 835,5</b>	<b>37 558,2</b>
Av- och nedskr. anläggningstillgångar	-275,5	-29 259,5	-30 158,5
<b>Rörelseresultat (EBIT)</b>	<b>-738,6</b>	<b>8 576,0</b>	<b>7 399,7</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>			
Resultat från andelar i koncernföretag	0,0	0,0	-613,4
Ränteintäkter och likn. resultatposter	1,0	1,6	17,9
Räntekostnader och likn. resultatposter	-1,2	-2,1	-2,3
<b>Resultat före skatt</b>	<b>-738,8</b>	<b>8 575,5</b>	<b>6 801,9</b>
Skatt på periodens resultat	0,0	0,0	-2,6
Uppskjuten skatt	-73,9	-841,7	636,8
<b>Periodens resultat</b>	<b>-812,7</b>	<b>7 733,8</b>	<b>7 436,1</b>
Resultat per aktie	0,00	0,01	0,01

## BALANSRÄKNING KONCERN

TILLGÅNGAR (tkr)	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>			
Mjukvara	0,0	1 760,7	0,0
Balanserade utgifter för utveckl.	4 175,1	3 145,5	4 336,7
<b>Summa Immateriella anläggningstillgångar</b>	<b>4 175,1</b>	<b>4 906,2</b>	<b>4 336,7</b>
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>			
Maskiner och inventarier	226,8	560,8	340,7
<b>Summa Materiella anläggningstillgångar</b>	<b>226,8</b>	<b>560,8</b>	<b>340,7</b>
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Uppskjuten skattefordran	1 404,6	0,0	1 478,5
Långfristig fordran	163,3	269,2	189,8
<b>Summa Finansiella anläggningstillgångar</b>	<b>1 567,9</b>	<b>269,2</b>	<b>1 668,3</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>5 969,8</b>	<b>5 736,3</b>	<b>6 345,6</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Varulager	259,4	147,6	34,1
Kundfordringar	1 940,9	3 959,4	1 881,1
Skattefordringar	769,2	845,3	804,1
Övriga fordringar	346,9	595,6	345,4
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	966,9	883,5	1 576,4
Kassa och Bank	6 307,6	7 908,8	8 204,0
<b>Summa omsättningstillgångar</b>	<b>10 590,9</b>	<b>14 340,2</b>	<b>12 845,0</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>16 560,7</b>	<b>20 076,5</b>	<b>19 190,6</b>

## BALANSRÄKNING KONCERN

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tkr)	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
<b>EGET KAPITAL</b>			
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	-34 845,1	-33 734,7	-34 032,5
<b>Summa Eget kapital</b>	<b>8 570,8</b>	<b>9 681,2</b>	<b>9 383,4</b>
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Leverantörsskulder	1 502,6	642,2	849,1
Skatteskulder	57,7	91,2	93,8
Övriga kortfristiga skulder	1 419,4	1 905,1	2 140,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 010,2	7 756,7	6 723,9
<b>Summa Kortfristiga skulder</b>	<b>7 989,9</b>	<b>10 395,3</b>	<b>9 807,2</b>
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>16 560,7</b>	<b>20 076,5</b>	<b>19 190,6</b>

## KASSAFLÖDESANALYS KONCERN

(tkr)	Jan-Mar 2026	Jan-Mar 2025	Jan-Dec 2025
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Resultat före finansiella poster	-738,5	8 576,1	7 399,7
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet; Av- och nedskrivningar	275,5	29 259,5	30 158,5
Räntor	-0,2	-0,5	15,7
Betald skatt	0,0	0,0	39,8
Efterskönt lån	0,0	0,0	-37 000,0
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>-463,2</b>	<b>37 835,1</b>	<b>613,7</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>			
Förändring av lager	-225,3	-76,9	36,6
Förändringar av rörelsefordringar	609,5	-2 311,4	-1 108,8
Förändringar av rörelseskulder	-1 817,3	-36 219,1	127,1
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>-1 896,3</b>	<b>-772,3</b>	<b>-331,4</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	0,0	-19,5	5,2
Förändring finansiella AT	0,0	36,4	-134,1
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>0,0</b>	<b>16,9</b>	<b>-128,9</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>-1 896,4</b>	<b>-755,5</b>	<b>-460,3</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>8 204,0</b>	<b>8 664,3</b>	<b>8 664,3</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>6 307,6</b>	<b>7 908,8</b>	<b>8 204,0</b>

## 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
<b>Eget kapital 2025-12-31</b>	<b>5 024,3</b>	<b>38 391,6</b>	<b>-34 032,5</b>	<b>9 383,4</b>
Periodens resultat			-812,6	-812,6
<b>Eget kapital 2026-03-31</b>	<b>5 024,3</b>	<b>38 391,6</b>	<b>-34 845,1</b>	<b>8 570,8</b>

## RESULTATRÄKNING MODERBOLAG

(tkr)	Jan-Mar 2026	Jan-Mar 2025	Jan-Dec 2025
<b>Rörelsens intäkter</b>			
Nettoomsättning	1 600,5	1 640,5	7 112,0
Övriga rörelseintäkter	2,5	0,0	21,3
<b>Summa intäkter</b>	<b>1 603,0</b>	<b>1 640,5</b>	<b>7 133,3</b>
<b>Rörelsens kostnader</b>			
Handelsvaror	-9,5	-14,0	-57,5
Övriga externa kostnader	-732,7	-803,4	-3 685,4
Personalkostnader	-860,2	-820,6	-3 386,7
Övriga rörelsekostnader	-0,4	-0,5	-1,5
<b>Rörelseresultat (EBITDA)</b>	<b>0,2</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>
Av- och nedskr. anläggningstillgångar	0,0	0,0	0,0
<b>Rörelseresultat (EBITDA)</b>	<b>0,2</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>
<b>Resultat från finansiella poster</b>			
Ränteintäkter och likn. resultatposter	0,0	0,0	3,3
Räntekostnader och likn. resultatposter	-0,2	-2,0	-2,2
<b>Resultat efter finansiella poster</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,2</b>
Bokslutsdisposition			
<b>Erhållna koncernbidrag</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2 005,0</b>
Lämnade koncernbidrag	0,0	0,0	-3 500,0
<b>Resultat före skatt</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>-1 491,8</b>
Skatt på periodens resultat	0,0	0,0	0,0
<b>Periodens resultat</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>-1 491,8</b>
Resultat per aktie	0,00	0,00	0,00

## BALANSRÄKNING MODERBOLAG

TILLGÅNGAR (tkr)	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
<b>Anläggningstillgångar</b>			
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>			
Andelar i koncernbolag	8 275,0	8 275,0	8 275,0
<b>Summa Finansiella anläggningstillgångar</b>	<b>8 275,0</b>	<b>8 275,0</b>	<b>8 275,0</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>	<b>8 275,0</b>	<b>8 275,0</b>	<b>8 275,0</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>			
Fordringar hos koncernföretag	1 633,7	3 938,3	1 990,5
Skattefordringar	32,9	15,1	82,8
Övriga fordringar	29,9	30,0	29,9
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	256,0	267,4	247,0
Kassa och Bank	1958,6	1545,1	1 456,9
<b>Summa Omsättningstillgångar</b>	<b>3 911,1</b>	<b>5 795,9</b>	<b>3 807,1</b>
<b>SUMMA TILLGÅNGAR</b>	<b>12 186,1</b>	<b>14 070,9</b>	<b>12 082,2</b>

## BALANSRÄKNING MODERBOLAG

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tkr)	2026-03-31	2025-03-31	2025-12-31
<b>EGET KAPITAL</b>			
<b>Eget kapital</b>			
<b>Bundet eget kapital</b>			
Aktiekapital	5 024,3	5 024,3	5 024,3
<b>Fritt eget kapital</b>			
Balanserat resultat	2 631,3	4 123,1	4 123,1
Periodens resultat	0,0	0,0	-1 491,8
<b>Summa Eget kapital</b>	<b>7 655,6</b>	<b>9 147,4</b>	<b>7 655,6</b>
<b>SKULDER</b>			
<b>Kortfristiga skulder</b>			
Leverantörsskulder	446,4	129,3	182,1
Skatteskulder	0,0	15,1	15,1
Övriga skulder	246,7	224,5	339,5
Skulder till koncernföretag	3 132,0	4 055,3	3 232,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	705,3	499,2	658,0
Summa Kortfristiga skulder	4 530,4	4 923,4	4 426,6
<b>SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER</b>	<b>12 186,1</b>	<b>14 070,9</b>	<b>12 082,2</b>

## KASSAFLÖDESANALYS MODERBOLAG

(tkr)	Jan-Mar 2026	Jan-Mar 2025	Jan-Dec 2025
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Resultat före finansiella poster	0,2	2,0	2,1
Räntor	-0,2	-2,0	1,1
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,2</b>
<b>Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital</b>			
Förändringar rörelsefordringar	347,8	80,4	485,9
Förändringar rörelseskulder	153,9	66,0	-430,9
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>501,7</b>	<b>146,3</b>	<b>58,2</b>
<b>Periodens kassaflöde</b>	<b>501,7</b>	<b>146,3</b>	<b>58,2</b>
<b>Likvida medel vid periodens början</b>	<b>1 456,9</b>	<b>1 398,8</b>	<b>1 398,8</b>
<b>Likvida medel vid periodens slut</b>	<b>1 958,6</b>	<b>1 545,1</b>	<b>1 456,9</b>

## FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL MODERBOLAG

(tkr)	Aktiekapital	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående balans 2025-01-01	5 024,3	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
<b>Eget kapital 2025-12-31</b>	<b>5 024,3</b>	<b>4 123,1</b>	<b>-1 491,8</b>	<b>7 655,6</b>
Omföring årets resultat		-1 491,8	1 491,8	0,0
Periodens resultat			0,0	0,0
<b>Eget kapital 2026-03-31</b>	<b>5 024,3</b>	<b>2 631,3</b>	<b>0,0</b>	<b>7 655,6</b>

## Nästa Rapporttillfälle mm

### Kommande rapporter

Delårsrapporter, årsredovisningar och Transiro Holdings pressmeddelanden kan läsas på [www.transiro.com/Investerare](http://www.transiro.com/Investerare)

Halvårsrapport 2026	28 augusti 2026
Delårsrapport juli - september 2026	23 oktober 2026
Bokslutskommuniké 2026	26 februari 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 2026-04-23

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 23 april 2026 kl 12:45.

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