



DELÅRSRAPPORT

1 JANUARI - 30 SEPTEMBER 2026
TRANSIRO HOLDING AB (publ)
ORG. Nr. 559048-9620

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

Sammanfattning tredje kvartalet och jan-sep 2026

Årligen återkommande intäkter (ARR) vid utgången av Q3: 21,5 MSEK
Ökning med 1,5 MSEK från 19,9 MSEK vid utgången av Q2.

	Q3 2026 (TSEK)	Q3 2025 (TSEK)	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025
Nettoomsättning	6 236	6 050	19 799	21 506
Rörelseresultat före avskrivningar - EBITDA	-172	478	-2 382	38 250*
Rörelseresultat - EBIT	-356	180	-3 056	8 396*
Resultat	-431	183	-3 281	7 559*
Kassaflöde	1 200	-433	-2 756	352,1

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

Det tredje kvartalet visar en tydlig resultatförbättring efter årets omfattande teknikomställning. EBITDA förbättrades med cirka 1,6 MSEK jämfört med Q2 2026t, samtidigt som koncernens ARR ökade till 21,5 MSEK. Utvecklingen är ett viktigt steg i Transiros strategi att bygga en verksamhet där växande återkommande intäkter successivt ska bära bolagets löpande kostnader.

Viktiga händelser och finansiell utveckling

- ARR ökade med 7,6 procent under kvartalet till 21,5 MSEK, framför allt drivet av den nya prismodellen inom Klartext.
- Omsättningen ökade med 3,1 procent jämfört med motsvarande kvartal 2025.
- EBITDA förbättrades med 1,6 MSEK jämfört med Q2 2026, från -1,7 MSEK till -0,2 MSEK.
- Kvartalets kassaflöde förbättrades med 1,6 MSEK jämfört med Q3 2025 och uppgick till +1,2 MSEK.
- Likvida medel uppgick till 5,4 MSEK vid kvartalets utgång.

Nyckeltal för den återkommande affären

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

Koncernens KPI-utveckling

KPI	30 sep 2026	30 jun 2026	31 mar 2026	Förändring
ARR, TSEK	21 463	19 945	19 824	+1 518TSEK/+7,6%
ARR-andel, %	86%	78 %	69 %	+8 procentenheter
Bruttomarginal, %	75 %	74 %	78 %	+1 procentenheter

ARR uppgick vid utgången av det tredje kvartalet till **21,5 MSEK**, jämfört med 19,9 MSEK vid utgången av det andra kvartalet. Det motsvarar en **ökning med 1,5 MSEK** eller 7,6 procent.

ARR-andelen uppgick till **86 procent**, jämfört med 78 procent vid utgången av det första kvartalet. Ökningen speglar att ARR fortsätter öka och utgör en större andel av koncernens nettoomsättning beräknad på rullande tolv månader.

Koncernens bruttomarginal uppgick under första halvåret till **75 procent**, jämfört med 74 procent efter det första halvåret.

ARR per produkt

ARR, TSEK	30 sep 2026	30 jun 2026	31 mar 2026	Förändring	Förändring, %
Klartext	7 191	5 768	5 380	+1 423	+24,7 %
Nova BC	7 741	7 741	7 832	0	0 %
Kassanova	6 531	6 436	6 612	+95	+1,5 %
Koncernen	21 463	19 945	19 824	+1518	+7,6 %

Koncernens ARR ökade under kvartalet med 7,6 % till 21,5 MSEK, främst drivet av Klartexts starka tillväxt på 25 %. Positivt är också att Kassanova bröt den tidigare nedåtgående trenden och åter visade tillväxt, medan Nova BC låg kvar på en stabil nivå.

Bruttomarginal per produkt

Bruttomarginal	30 sep 2026	30 jun 2026	31 mar 2026	Förändring
Klartext	97 %	97 %	97 %	0 procentenheter
Nova BC	41 %	40 %	45 %	+1 procentenheter
Kassanova	91 %	90 %	95 %	+1 procentenheter
Koncernen	75 %	74 %	78 %	+1 procentenheter

Koncernens bruttomarginal uppgick för perioden januari–september till 75 %, en förbättring med 1 procentenhet jämfört med första halvåret. Klartext bibehåller sin mycket höga bruttomarginal på 97 %, samtidigt som både Nova BC och Kassanova visar förbättrade marginaler. Nova BC har fortsatt en lägre marginal till följd av externa licens- och plattformskostnader.

Definitioner**ARR – Annual Recurring Revenue**

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

ARR-andel

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

Bruttomarginal

Nettoomsättning efter avdrag för direkta kostnader i relation till nettoomsättningen.

VD kommentarer

Vi har lagt grunden för ett nytt och starkare Transiro

Det tredje kvartalet 2026 är på många sätt ett viktigt kvitto på den förändringsresa vi genomfört i Transiro. Under de senaste åren har vi målmedvetet byggt om bolaget – finansiellt, tekniskt och affärsmässigt. Vi har lämnat en tidigare tung skuldsituation bakom oss, moderniserat våra produkter och förändrat vår affärsmodell med ett tydligt fokus på återkommande intäkter.

Vi har gått från att prioritera intäkter här och nu till att bygga ett mjukvarubolag med långsiktiga kundrelationer, växande återkommande intäkter och betydligt bättre förutsättningar för uthållig lönsamhet.

Det är en omfattande förändring, och under tredje kvartalet ser vi allt tydligare att strategin börjar ge resultat.

Koncernens årligen återkommande intäkter, ARR, ökade med 7,6 procent under kvartalet och uppgick vid september månads utgång till 21,5 MSEK. Omsättningen ökade med 3 procent jämfört med motsvarande kvartal föregående år och EBITDA förbättrades med cirka 1,6 MSEK jämfört med andra kvartalet, till -0,2 MSEK. Kvartalets kassaflöde var positivt med 1,2 MSEK och vi avslutade kvartalet med 5,4 MSEK i likvida medel.

Vi är ännu inte framme vid vårt lönsamhetsmål, men förbättringen är tydlig. Framför allt har vi idag ett helt annat utgångsläge för fortsatt tillväxt än för bara några år sedan.

En affärsmodell som bygger värde över tid

En av våra viktigaste strategiska förändringar är övergången till en affärsmodell där återkommande intäkter står i centrum.

Historiskt har delar av vår verksamhet varit beroende av större initiala licensintäkter. Det har kunnat ge goda intäkter vid försäljningstillfället, men inneburit att nya affärer kontinuerligt behövts för att upprätthålla omsättningen. Vi har medvetet förändrat den modellen.

Idag kombinerar vi initiala intäkter med en större återkommande intäktsdel. I vissa affärer innebär det lägre intäkter på kort sikt, men en starkare och mer förutsägbare affär över tid. Varje ny kund bidrar till en växande bas som vi kan fortsätta bygga vidare på.

Vi bygger ett Transiro där våra återkommande intäkter ska bära hela verksamhetens löpande kostnader. Det är en fundamental förändring jämfört med vår historiska affärsmodell, där vi varit mer beroende av nya licensaffärer och initiala intäkter. Med ARR på 21,5 MSEK har vi redan byggt en betydande återkommande intäktsbas. Vårt fokus är nu att fortsätta växa den, samtidigt som vi behåller vår kostnadsdisciplin, för att skapa ett uthålligt lönsamt bolag.

Vi ser denna förflyttning som central för att skapa långsiktigt aktieägarvärde. Återkommande intäkter, hög kundlojalitet och affärskritiska produkter är viktiga kvaliteter i ett vertikalt mjukvarubolag.

Klartext – en svensk styrkeposition med internationell potential

Klartext är ett mycket bra exempel på styrkan i vår strategi.

Under årets första nio månader har verksamheten ökat omsättningen med cirka 26 procent jämfört med motsvarande period föregående år. Samtidigt har Klartexts ARR ökat kraftigt, inte minst genom den nya prismodell vi införde den 1 juli.

Prisjusteringen motsvarar cirka 1,4 MSEK i högre årligen återkommande intäkter. Att vi har kunnat genomföra den med fortsatt mycket hög kundlojalitet visar vilket värde Klartext skapar för sina kunder.

Vi har under lång tid byggt starka och förtroendefulla kundrelationer. Våra kunder använder Klartext i affärskritiska processer, och många har varit med oss under mycket lång tid. Vi vill att kunderna ska fortsätta välja oss för produktens kvalitet, vår branschkunskap och det värde vi levererar – inte för att de är bundna av långa avtal.

Samtidigt har vi tagit viktiga steg utanför Sverige.

Norge är en konkurrensutsatt marknad med flera etablerade leverantörer. Trots det har vi på relativt kort tid etablerat Klartext hos tio norska kunder, varav sex har tillkommit under 2026.

Att anrika H M Kristiansens Automobilbyrå, HMK, och Bislet Limousine har valt Klartext framför ett befintligt norskt planeringssystem är ett betydelsefullt erkännande av vår produkt och kompetens. HMK har en historia som sträcker sig tillbaka till 1873 och är ett av Europas äldsta bussbolag.

För oss handlar expansionen i Norge om betydligt mer än de första kundavtalen. Vi har visat att Klartext kan konkurrera och vinna förtroende även utanför vår hemmamarknad.

Vi ser dessutom ett intresse för våra lösningar även från andra geografiska marknader. Det stärker vår uppfattning att Klartext har en potential som på längre sikt sträcker sig bortom Norden, även om vårt kommersiella fokus i närtid ligger på Sverige och Norge.

Nova BC – ett av våra största strategiska teknikskiften

Samtidigt har vi genomfört en av de mest betydelsefulla produktförändringarna i Transiros historia.

Vi har lämnat den tidigare Navision-baserade Nova-plattformen och ersatt den med Nova BC, byggd på Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail. Under första kvartalet migrerade vi 60 Colorama-butiker till den nya plattformen.

Det är en förändring som innebär betydligt mer än en traditionell systemuppgradering.

Vi har gått från en äldre teknisk lösning till en modern, internationellt etablerad affärsplattform med tillgång till Microsofts omfattande utvecklingsresurser och en tydlig framtid inom AI och automatisering.

Microsoft utvecklar Business Central löpande med Copilot och intelligenta agentfunktioner integrerade i plattformen. Genom Nova BC kan vi kombinera dessa tekniska möjligheter med Transiros branschspecifika funktionalitet för den specialiserade handeln.

Det ger oss en helt annan utgångspunkt för framtida produktutveckling och försäljning. Vår ambition är att erbjuda ett av de mest konkurrenskraftiga affärssystemen för färg- och närliggande fackhandel, med en teknisk plattform som kontinuerligt utvecklas av en av världens största mjukvaruleverantörer.

Omställningen har krävt betydande investeringar och påverkat vårt resultat under året. Vi har fortfarande förhöjda konsultkostnader för att färdigställa återstående funktioner och anpassningar,

men vår bedömning är att dessa successivt minskar och börjar återgå mot en mer normal nivå från december 2026.

Vi går därmed från en period som dominerats av teknisk omställning till en fas där allt större fokus kan läggas på kommersialisering och tillväxt.

Kassanova – en etablerad plattform med nya möjligheter

Även inom Kassanova fortsätter vi att utveckla vår affär. Efter en svagare utveckling under första halvåret ökade ARR åter under tredje kvartalet och uppgick till 6,5 MSEK.

Vi har fortsatt vinna nya kunder inom den specialiserade handeln och ser möjligheter att utveckla vårt erbjudande för både mindre och större butiker. Med en etablerad kundbas, hög bruttomarginal och fortsatt produktutveckling har Kassanova en viktig roll i koncernens långsiktiga strategi.

Kostnadsdisciplin och en tydlig väg framåt

Parallellt med den kommersiella och tekniska utvecklingen har vi genomfört ett omfattande arbete för att skapa en mer effektiv organisation och en bättre anpassad kostnadsstruktur. Vi har fortsatt detta arbete under kvartalet och vidtagit åtgärder för att minska våra löpande personalkostnader. Samtidigt har vi varit tydliga med att prioritera investeringar som stärker våra produkter, vår försäljning och våra återkommande intäkter. Effekten av arbetet börjar bli synlig. EBITDA förbättrades med cirka 1,6 MSEK mellan andra och tredje kvartalet, samtidigt som vi fortsatte att utveckla verksamheten.

Koncernen har idag inga långfristiga finansiella skulder. Det innebär att vi har lämnat en väsentlig del av vår tidigare finansiella belastning bakom oss och skapat bättre förutsättningar att fokusera på verksamhetens utveckling.

Vi har gjort det vi sagt att vi ska göra

När jag ser tillbaka på de senaste årens arbete är det framför allt en sak som gör mig övertygad om Transiros framtid: vi har genomfört de stora förändringar som varit nödvändiga för att bygga ett långsiktigt framgångsrikt mjukvarubolag.

Vi har stärkt vår finansiella ställning. Vi har moderniserat våra produkter. Vi har etablerat Klartext på en ny och konkurrensutsatt marknad. Vi har förändrat intäktsmodellen och byggt en växande ARR-bas. Och vi har fortsatt att effektivisera verksamheten.

Allt detta arbete har gjorts med ett tydligt mål.

Vi vill bygga ett Transiro där återkommande intäkter, långa kundrelationer och konkurrenskraftiga produkter ger förutsättningar för både tillväxt och uthållig lönsamhet.

Det återstår arbete, inte minst med att öka försäljningen av Nova BC och få fullt genomslag av våra kostnadsanpassningar. Men den stora omställningen är genomförd och vi har en tydlig riktning.

Vi har byggt om Transiro i grunden. Nu ska vi fortsätta utveckla den affär vi har skapat och omsätta vår växande ARR-bas i lönsamhet och långsiktigt aktieägarvärde.

Jag ser med stor tillförsikt på nästa steg i bolagets utveckling.

På återhörande,

Johan Eriksson, Verkställande direktör, Transiro Holding AB

Väsentliga händelser under januari-september 2026

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

Väsentliga händelser efter september 2026

- **6 oktober 2026:** Kanalbuss väljer Klartext
- **20 oktober 2026:** Transiro deltar i Persontrafik 2026 med Klartext
- **21 oktober 2026:** Axelsson Turisttrafik tecknar nytt avtal med Transiro

Bolagets utveckling över senaste 8 kvartalen

	Q3-26	Q2-26	Q1-26	Q4-25	Q3-25	Q2-25	Q1-25*	Q4-24
Nettoomsättning	6 236	6 388	7 176	6 958	6 050	7 705	7 751	7 736
EBITDA	-172	-1 747	-463	-692	478	-63	37 836	406
Resultat	-431	-2 037	-813	-123	183	-358	7 734	-837

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

Det här är Transiro

Affärskritisk mjukvara inom transport och handel

Transiro är ett svenskt vertical market software-bolag (VMS) som utvecklar, äger och förvaltar branschspecifika affärssystem inom transport och handel. Bolagets produkter används i kundernas dagliga kärnprocesser och kännetecknas av hög verksamhetsanpassning, långvariga kundrelationer och en stor andel återkommande intäkter.

Med nära 40 års samlad erfarenhet av branschspecifik systemutveckling har Transiro byggt upp en stark kompetens inom tydligt definierade marknadsnicher. Bolaget kombinerar egenutvecklad mjukvara med etablerade teknikplattformar och utvecklar lösningar som möter kundernas krav på funktionalitet, integrationer och driftsäkerhet.

Verksamheten bedrivs genom tre helägda dotterbolag med var sitt huvudsakligt produkterbjudande:

- **Klartext** – planerings- och bokningssystem för bussbolag.
- **Kassanova** – affärssystem för järn-, bygg-, färg- och trädgårdshandel.
- **Nova BC** – modernt affärssystem för butikskedjor och fackhandel, baserat på Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail.

Gemensamt för produkterna är att de är integrerade i kundernas operativa verksamhet. Det skapar förutsättningar för höga byteskostnader, stabila kundrelationer och långsiktigt återkommande intäkter. Transiros strategi är att vidareutveckla sina etablerade marknadspositioner, öka intäkterna från befintliga kunder och expandera inom närliggande segment och geografiska marknader.

Klartext – stark position och nordisk tillväxtpotential

Affärskritiskt verksamhetsstöd för bussbolag

Transiro ECO Transport AB utvecklar och erbjuder Klartext, ett planerings- och bokningssystem för små och medelstora bussbolag. Systemet stödjer linjetrafik, skoltrafik och beställningstrafik samt omfattar funktioner för trafikplanering, resursstyrning, fakturering och uppföljning.

Genom Klartext Mobil och Klartext Live får förare och trafikledning tillgång till aktuell information om uppdrag, tider och förändringar. Systemet har även integrationer mot externa lösningar inom bland annat ekonomi, personaladministration och fordonsuppföljning.

Klartext är en central del av kundernas dagliga drift och har en etablerad position på den svenska marknaden.

Hög marknadspenetration i Sverige

Den adresserbara marknaden inom Klartexts huvudsakliga kundsegment uppskattas till cirka 200 bussverksamheter i Sverige och 80 i Norge.

Klartext används av cirka 140 svenska bussverksamheter, fördelade på omkring 100 kundföretag. Det ger bolaget en stark position inom segmentet små och medelstora bussoperatörer.

Den etablerade kundbasen ger en stabil grund för återkommande intäkter. Samtidigt innebär den höga marknadspenetrationen att framtida tillväxt i Sverige i stor utsträckning behöver komma från ökat kundvärde, nya moduler och vidareutvecklad funktionalitet.

Tillväxt genom befintliga kunder och geografisk expansion

Klartexts främsta tillväxtmöjligheter finns inom merförsäljning till befintliga kunder, fördjupade integrationer och fortsatt digitalisering av bussbolagens verksamhet.

Produkten är även etablerad i Norge, vilket ger Transiro en utgångspunkt för fortsatt expansion på den nordiska marknaden.

På längre sikt kan ytterligare geografiska marknader bli aktuella, men sådan expansion förutsätter anpassningar av produkt, organisation och support.

Transiros prioritet är att stärka Klartexts position i Norden och öka intäkten per kund genom fortsatt produktutveckling och ett bredare erbjudande.

Kassanova – etablerad kundbas och expansion till nya handelssegment

Branschspecifikt affärssystem för fackhandeln

Transiro In Store AB utvecklar Kassanova, ett affärssystem för främst järn-, bygg- och färghandel. Produkten har utvecklats under närmare 30 år och är anpassad till branschens särskilda behov inom försäljning, inköp, lagerstyrning, prissättning, kampanjer och leverantörsintegrationer.

Kassanova riktar sig framför allt till små och medelstora handlare som behöver ett verksamhetsanpassat affärssystem utan komplexiteten i större generella systemlösningar.

Systemet är integrerat i butikernas dagliga verksamhet och utgör en viktig grund för långvariga kundrelationer och återkommande intäkter.

Stark ställning inom utvalda handelsnischer

Kassanova används av cirka 180 butiker inom järn-, bygg- och färgfackhandeln.

Inom Nordsjö Idé & Designs handlarägda butiker har systemet en uppskattad marknadspenetration på omkring 90 procent. Kassanova används även av cirka 30 Bolistbutiker.

Den etablerade kundbasen och den långvariga närvaron inom dessa handelssegment ger Transiro djup branschkunskap och en stark utgångspunkt för fortsatt utveckling.

Kassanova Garden breddar marknaden

Kassanova Garden lanserades 2024 och är anpassad för trädgårdshandelns behov inom bland annat lagerhantering, inköp och säsongsplanering.

Genom samarbetet med Sweplant har Transiro etablerat en försäljningskanal mot trädgårdssegmentet. Produkten befinner sig fortfarande i ett tidigt kommersiellt skede men innebär en möjlighet att nå nya kunder med utgångspunkt i en befintlig teknikplattform och etablerad branschkompetens.

Kassanovas tillväxtstrategi bygger på att vidareutveckla den befintliga kundbasen och expandera till närliggande handelssegment där produktens funktionalitet och Transiros branschkunskap kan återanvändas.

Nova BC – modern teknikplattform för framtida expansion

Ett genomfört teknikskifte

Transiro Retail AB utvecklar Nova BC, ett affärssystem för fackhandel och butikskedjor baserat på Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail.

Den tidigare Nova-plattformen användes under lång tid inom Colorama och omfattade som mest cirka 90 butiker. När den bakomliggande tekniken successivt fasades ut genomförde Transiro ett strategiskt teknikskifte till Nova BC.

Under första kvartalet 2026 migrerades 60 Coloramabutiker till den nya plattformen.

Migreringen innebär att Transiro har etablerat en modern teknisk grund för fortsatt produktutveckling och kommersiell expansion inom retail.

Global teknik kombinerad med branschkunskap

Nova BC är en molnbaserad lösning som kombinerar Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail med Transiros egenutvecklade funktionalitet för fackhandeln.

Systemet stödjer butikernas centrala processer inom försäljning, kassahantering, inköp, lagerstyrning, prissättning, kampanjer och administration. Lösningen är utformad för att möta både enskilda butikers behov och kedjeorganisationers krav på central styrning.

Genom att använda etablerade teknikplattformar kan Transiro koncentrera sina utvecklingsresurser på branschspecifika funktioner, integrationer och kundanpassningar. Microsofts fortsatta utveckling av Business Central inom bland annat säkerhet, automatisering och AI bidrar samtidigt till den underliggande plattformens långsiktiga utveckling.

Expansion till fler kedjor och handelssegment

Med Nova BC har Transiro en etablerad plattform inom färgfackhandeln genom Coloramas 60 butiker.

Bolagets långvariga erfarenhet av branschens behov inom sortiment, prissättning, kampanjer och leverantörsintegrationer ger en grund för att adressera ytterligare färgkedjor och närliggande handelssegment.

Möjliga expansionsområden omfattar färghandel, bygg- och järnhandel samt kedjeorganisationer med behov av gemensamma affärssystem och central styrning.

En bredare expansion kan kräva ytterligare produktanpassningar och utvecklingsinsatser. Den genomförda plattformsmigreringen innebär dock att en viktig teknisk förutsättning för fortsatt kommersiell utveckling finns på plats.

Nova BC är Transiros strategiska plattform för att bredda verksamheten inom retail och skapa möjligheter till en större kundbas över tid.

Affärsmodell, tillväxt och långsiktigt värdeskapande

Återkommande intäkter och specialiserad mjukvara

Transiros affärsmodell bygger på att utveckla och förvalta affärskritiska system inom branscher med specialiserade verksamhetsprocesser.

När systemen används i kunders dagliga drift och är integrerade med andra centrala funktioner kan ett systembyte vara både resurskrävande och verksamhetskritiskt. Det skapar förutsättningar för långvariga kundrelationer och en stabil bas av återkommande intäkter.

Bolagets produkter har olika marknadsförutsättningar men delar samma grundläggande ekonomiska logik: en etablerad kundbas, branschspecifik funktionalitet och möjligheter att öka intäkterna genom produktutveckling, tilläggstjänster och nya kunder.

Tre tydliga tillväxtområden

Klartext – utveckla den nordiska positionen

Tillväxt genom ökat värde i befintliga kundrelationer, nya funktioner och fortsatt geografisk expansion, främst i Norge och övriga Norden.

Kassanova – bredda affären inom fackhandeln

Tillväxt genom vidareutveckling av befintliga kunder och expansion till närliggande segment, där Kassanova Garden är ett konkret exempel.

Nova BC – kommersialisera den nya plattformen

Tillväxt genom att använda den moderniserade teknikplattformen och erfarenheterna från Colorama för att adressera fler butikskedjor och handelssegment.

Fokus på lönsam och skalbar tillväxt

Transiros långsiktiga målsättning är att stärka de återkommande intäkterna och skapa förutsättningar för uthållig lönsamhet.

Genom att vidareutveckla befintliga produkter och kundrelationer kan bolaget söka tillväxt utan att varje ny affär kräver en motsvarande ökning av utvecklings- och administrationskostnaderna.

Samtidigt är tillväxtmöjligheterna beroende av fortsatt produktutveckling, effektiv försäljning och förmågan att möta konkurrensen inom respektive marknadssegment.

Transiros långsiktiga värdeskapande bygger på tre etablerade mjukvaruverksamheter med tydliga marknadspositioner, en hög andel återkommande intäkter och möjligheter att kombinera organisk tillväxt med förbättrad operativ skalbarhet.

KOMMENTARER TILL KONCERNENS RESULTAT

Koncernens nettoomsättning uppgick under tredje kvartalet till 6,2 MSEK (6,1), vilket motsvarar en ökning med 3 procent jämfört med motsvarande period 2025.

Omsättningsökningen drevs främst av den positiva utvecklingen inom Klartext, samtidigt som även Kassanova bidrog med ökad omsättning. Detta kompenserade för den lägre omsättningen inom Nova BC, som fortsatt påverkas av den tidigare kommunicerade förändringen av teknik- och avtalsstrukturen inom Retail.

För årets första nio månader uppgick nettoomsättningen till 19,8 MSEK (21,5). Minskningen är huvudsakligen hänförlig till den förändrade affärsmodellen för Transiros Colorama kunder, medan utvecklingen inom Klartext bidrar positivt till koncernens omsättning.

Colorama-butiker faktureras enligt de nya Nova BC-avtalen vilket innebär lägre intäkter jämfört med den tidigare Colorama-strukturen, där bland annat utvecklingsersättning, högre serviceintäkter och lägre intäkter från uthyrd kassautrustning ingick.

Rörelsens kostnader uppgick under tredje kvartalet till 6,4 MSEK (5,6), en ökning med 828 TSEK jämfört med motsvarande period föregående år. Kostnadsökningen förklaras främst av högre personalkostnader till följd av genomförda nyanställningar och årliga lönejusteringar samt kostnader kopplade till Nova BC. Från och med 2026 belastas Retail bland annat av löpande licenskostnader för Microsoft Dynamics 365 Business Central och LS Retail samt fortsatt utvecklingsarbete för Nova BC. Samtidigt har kostnader som var kopplade till den tidigare Colorama-strukturen upphört, bland annat vissa server- och licensunderhållskostnader.

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

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

KOMMENTARER TILL KONCERNENS BALANSRÄKNING

De immateriella anläggningstillgångarna uppgick per den 30 september 2026 till 3,9 MSEK (4,5). Balansposten består huvudsakligen av aktiverade utvecklingsutgifter från tidigare år, vilka skrivs av linjärt över tio år. De materiella anläggningstillgångarna uppgick till 0,2 MSEK (0,5) och avser huvudsakligen datorer och servrar.

Koncernens omsättningstillgångar uppgick vid periodens utgång till 9,2 MSEK (13,6), varav likvida medel uppgick till 5,4 MSEK (9,0). Minskningen av likvida medel jämfört med föregående år speglar framför allt periodens negativa resultat och kassaflöde samt de investeringar och kostnader som varit förknippade med övergången till Nova BC.

De kortfristiga skulderna uppgick till 8,5 MSEK (9,2). Dessa består huvudsakligen av upplupna kostnader och förutbetalda intäkter om 5,2 MSEK (6,3), övriga kortfristiga skulder om 1,9 MSEK (1,9) samt leverantörsskulder om 1,3 MSEK (0,7).

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

Soliditeten uppgick vid periodens utgång till cirka 42 procent, jämfört med cirka 52 procent vid utgången av första kvartalet 2026. Minskningen under andra kvartalet är huvudsakligen en följd av periodens negativa resultat, som reducerat det egna kapitalet.

Trots den lägre soliditeten under kvartalet är koncernens finansiella riskprofil väsentligt förändrad jämfört med perioden före uppgörelsen med Mestergruppen. Vid utgången av 2024 uppgick soliditeten till cirka 4 procent och koncernen hade 29,6 MSEK i långfristiga skulder. Idag finns inga långfristiga finansiella skulder och balansräkningen är därmed betydligt mindre belastad av finansieringsrisk. Bolagets fokus framåt är att omsätta denna finansiella struktur i förbättrat operativt kassaflöde genom ökade återkommande intäkter, fortsatt tillväxt inom Klartext samt en successivt större affär kring Nova BC och Kassanova.

Koncernens finansiella ställning

Likvida medel per 2026-09-30 uppgick till 5 448,0 tkr. Det egna kapitalet per 2026-09-30 uppgick till 6 102,8 (9 506,5 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 2026-09-30 till 5 024,3 tkr, fördelat på 761 262 057 aktier med ett kvotvärde om 0,0066 kronor per aktie. Nedanstående tabell visar aktiekapitalets utveckling under 2026.

MODERBOLAGET

		Antal aktier		Aktiekapital (SEK)	
Datum	Händelse	Förändring	Utgående	Förändring	Utgående
2025-01-01	Ingående		761 262 057		5 024 330
2025-09-30	Utgående		761 262 057		5 024 330

RESULTATRÄKNING KONCERNEN

(tkr)	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Dec 2025
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	6 235,5	6 050,2	19 799,2	21 505,9	28 464,3
Övriga rörelseintäkter	1,6	8,3	9,0	37 020,5	37 025,3
	6 237,1	6 058,5	19 808,2	58 526,4	65 489,6
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-1 323,0	-1 055,3	-4 713,4	-4 272,7	-5 990,3
Övriga externa kostnader	-1 480,7	-1 354,3	-5 025,0	-5 163,6	-6 715,4
Personalkostnader	-3 598,8	-3 168,1	-12 424,0	-10 832,4	-15 216,0
Övriga rörelsekostnader	-6,7	-3,1	-27,7	-7,6	-9,7
Rörelsens kostnader	-6 409,2	-5 580,8	-22 190,1	-20 276,3	-27 931,4
Rörelseresultat (EBITDA)	-172,1	477,7	-2 381,9	38 250,1	37 558,2
Av- och nedskr. anläggningstillgångar	-184,2	-297,4	-674,2	-29 854,2	-30 158,5
Rörelseresultat (EBIT)	-356,3	180,3	-3 056,1	8 395,9	7 399,7
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i koncernföretag	0	0	0	0	-613,4
Ränteintäkter och likn. resultatposter	0,8	2,5	2,4	7,3	17,9
Räntekost. och likn. resultatposter	-2	0	-5,2	-2,3	-2,3
Resultat före skatt	-357,3	182,8	-3 058,9	8 400,9	6 801,9
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	-2,6
Uppskjuten skatt	-74	0	-221,8	-841,7	636,8
Periodens resultat	-431,2	182,8	-3 280,7	7 559,2	7 436,1
Resultat per aktie	-0,0010	0,0020	-0,0010	0,0100	0,0100

BALANSRÄKNING KONCERN

TILLGÅNGAR (tkr)	2026-09-30	2025-09-30	2025-12-31
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Mjukvara	0,0	1 760,7	0,0
Balanserade utgifter för utveckling	3 851,7	2 765,9	4 336,7
Summa Immateriella anläggningstillgångar	3 851,7	4 526,6	4 336,7
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och inventarier	155,6	455,1	340,7
Summa Materiella anläggningstillgångar	155,6	455,1	340,7
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	1 257	0	1 478,5
Långfristig fordran	110,4	216,2	189,8
Summa Finansiella anläggningstillgångar	1 367,1	216,2	1 668,2
Summa anläggningstillgångar	5 374,4	5 197,9	6 345,6
Omsättningstillgångar			
Varulager	60,5	99,9	34,1
Kundfordringar	1 282,4	1 374,0	1 881,1
Skattefordringar	936,5	1 283,9	804,1
Övriga fordringar	325,4	663,9	345,4
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	1 191,7	1 117,5	1 576,4
Kassa och Bank	5 448,0	9 016,4	8 204,0
Summa omsättningstillgångar	9 244,5	13 555,6	12 845,0
SUMMA TILLGÅNGAR	14 618,9	18 753,5	19 190,6

BALANSRÄKNING KONCERN

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tkr)	2026-09-30	2025-09-30	2025-12-31
EGET KAPITAL			
Aktiekapital	5 024,3	5 024,3	5 024,3
Övrigt tillskjutet kapital	38 391,6	38 391,6	38 391,6
Annat eget kapital inkl. periodens resultat	-37 313,1	-33 909,4	-34 032,5
Summa Eget kapital	6 102,8	9 506,5	9 383,4
SKULDER			
Långfristiga skulder			
Övriga långfristiga skulder	0	0	0
Summa Långfristiga skulder	0	0	0
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	1 311,7	719,6	849,1
Skatteskulder	57,7	91,2	93,8
Övriga kortfristiga skulder	1 919,6	1 943,9	2 140,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	5 227,1	6 492,3	6 723,9
Summa Kortfristiga skulder	8 516,1	9 247,0	9 807,2
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	14 618,9	18 753,5	19 190,6

KASSAFLÖDESANALYS KONCERN

(tkr)	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Dec 2025
Den löpande verksamheten					
Resultat före finansiella poster	-356,2	180,3	-3 056,0	8 395,8	7 399,7
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet;					
Av- och nedskrivningar	184,2	297,4	674,2	29 854,2	30 158,5
Räntor	-1,0	2,5	-2,8	5,1	15,7
Betald skatt	0	0	0	0	39,8
Efterskönt lån	0	0	0	0	-37 000,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-173,0	480,3	-2 384,7	38 255,1	613,7
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändring av lager	19,9	-170,6	-26,4	-127,3	36,6
Förändringar av rörelsefordringar	825,1	1 459,2	935,3	-368,8	-1 108,8
Förändringar av rörelseskulder	532,2	-2 130,5	-1 276,1	-37 367,3	127,1
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 204,2	-361,6	-2 751,9	391,7	-331,4
Investeringsverksamheten					
Avyttring dotterbolag	0	0	0	0	0,0
Avyttring av anläggningstillgång	0,0	5,2	0,0	5,2	5,2
Avyttring av immateriella anläggningstillgångar	0	0	0	0	0
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-4,1	-103,4	-4,1	-134,1	-134,1
Förändring finansiella AT	0,0	26,5	0,0	89,3	0,0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4,1	-71,7	-4,1	-39,6	-128,9
Periodens kassaflöde	1 200,1	-433,3	-2 756,0	352,1	-460,3
Likvida medel vid periodens början	4 247,9	9 449,7	8 204,0	8 664,3	8 664,3
Likvida medel vid periodens slut	5 448,0	9 016,4	5 448,0	9 016,4	8 204,0

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL KONCERNEN

(tkr)	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Annat eget kapital inkl. årets resultat	Totalt
Ingående balans 2025-01-01	5 024,3	38 391,6	-41 468,6	1 947,3
Periodens resultat			7 436,1	7 436,1
Eget kapital 2025-12-31	5 024,3	38 391,6	-34 032,5	9 383,4
Periodens resultat			-3 280,6	-3 280,6
Eget kapital 2026-09-30	5 024,3	38 391,6	-37 313,1	6 102,8

RESULTATRÄKNING MODERBOLAG

(tkr)	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Dec 2025
Rörelsens intäkter					
Nettoomsättning	1 465,3	1 425,3	4 727,2	5 400,8	7 112,0
Övriga rörelseintäkter	1,6	8,0	6,5	18,3	21,3
Summa intäkter	1 466,9	1 433,3	4 733,7	5 419,1	7 133,3
Rörelsens kostnader					
Handelsvaror	-4,3	-15,1	-17,8	-44,2	-57,5
Övriga externa kostnader	-662,1	-691,7	-2 186,0	-2 920,3	-3 685,4
Personalkostnader	-800,5	-726,4	-2 529,0	-2 451,4	-3 386,7
Övriga rörelsekostnader	0,0	-0,2	-0,5	-1,0	-1,5
Rörelsens kostnader	-1 467	-1 433	-4 733	-5 417	-7 131
Rörelseresultat (EBITDA)	0	0	0,4	2,2	2,1
Av- och nedskrivningar inventarier	0	0	0	0	0
Rörelseresultat (EBIT)	0	0	0,4	2,2	2,1
Resultat från finansiella poster					
Ränteintäkter och likn. resultatposter	0	0	0	0	3,3
Räntekostnader och likn. resultatposter	0	0	-0,5	-2,2	-2,2
Resultat efter finansiella poster	0	0	0	0	3,2
Bokslutsdisposition					
Erhållna koncernbidrag	0	0	0	0	2 005,0
Lämnade koncernbidrag	0	0	0	0	-3 500,0
Resultat före skatt	0	0	0	0	-1 491,8
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0	0,0
Periodens resultat	0	0	0	0	-1 491,8
Resultat per aktie	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

BALANSRÄKNING MODERBOLAG

TILLGÅNGAR (tkr)	2026-09-30	2025-09-30	2025-12-31
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och inventarier	0	0	0
Summa Materiella anläggningstillgångar	0	0	0
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernbolag	8 275,0	8 275,0	8 275,0
Summa Finansiella anläggningstillgångar	8 275,0	8 275,0	8 275,0
Summa anläggningstillgångar	8 275,0	8 275,0	8 275,0
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	0	0	0
Fordringar hos koncernföretag	1 056,6	4 520,1	1 990,5
Skattefordringar	78,0	60,2	82,8
Övriga fordringar	151,4	31,0	30
Förutbetalda kostnader & upplupna intäkter	287,8	233,8	247,0
Kassa och Bank	1 531,3	1 379,4	1 456,9
Summa Omsättningstillgångar	3 105,1	6 224,4	3 807,1
SUMMA TILLGÅNGAR	11 380,1	14 499,4	12 082,2

BALANSRÄKNING MODERBOLAG

EGET KAPITAL OCH SKULDER (tkr)	2026-09-30	2025-09-30	2025-12-31
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	5 024,3	5 024,3	5 024,3
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat	2 631,3	4 123,1	4 123,1
Periodens resultat	0	0	-1 491,8
Summa Eget kapital	7 655,6	9 147,4	7 655,6
SKULDER			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	207,1	4,1	182,1
Skatteskulder	0	15,1	15
Övriga skulder	396,1	318,3	339,5
Skulder till koncernföretag	2 187,7	4 341,3	3 232,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	933,6	673,2	658,0
Summa Kortfristiga skulder	3 724,5	5 352,0	4 426,7
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	11 380,1	14 499,4	12 082,2

KASSAFLÖDESANALYS MODERBOLAG

(tkr)	Jul-Sep 2026	Jul-Sep 2025	Jan-Sep 2026	Jan-Sep 2025	Jan-Dec 2025
Den löpande verksamheten					
Resultat före finansiella poster	0	0	0,4	2,2	2,1
<i>Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet;</i>					0
Räntor	0	0	-0,4	-2,2	1,1
Reavinst	0	0	0	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	0	0	0	0	3,2
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital					
Förändringar rörelsefordringar	-62,6	-469,8	761,3	-513,9	485,9
Förändringar rörelseskulder	44,4	208,5	-687,0	494,6	-430,9
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-18,2	-261,3	74,3	-19,4	58,2
Investeringsverksamheten					
Avyttring dotterbolag	0	0	0	0	0
Lämnade aktieägartillskott	0	0	0	0	0
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	0	0	0	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	0	0	0	0
Periodens kassaflöde	-18,2	-261,3	74,3	-19,4	58,2
Likvida medel vid periodens början	1 549,5	1 640,7	1 456,9	1 398,8	1 398,8
Likvida medel vid periodens slut	1 531,3	1 379,4	1 531,3	1 379,4	1 456,9

FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL MODERBOLAG

(tkr)	Aktiekapital	Bundet eget kapital	Balanserat resultat	Periodens resultat	Totalt
Ingående balans 2025-01-01	5 024,3	0	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
Omföring årets resultat			-1 491,8	1 491,8	0
Periodens resultat				0	0
Eget kapital 2026-09-30	5 024,3	0	2 631,3	0	7 655,6

Nästa Rapporttillfälle mm

Kommande rapporter

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

Bokslutskommuniké 2026 26 februari 2027

Delårsrapport januari - mars 2027 30 april 2027

Halvårsrapport 2027 25 augusti 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 2026-10-22

Fredric Forsman	Claes Mittjas	Anders Östgren
Ordf. och ledamot	Ledamot	Ledamot

Insiderinformation

Denna information är sådan insiderinformation som Transiro Holding AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt Europaparlamentets och rådets marknadsmissbruksförordning (EU) nr 596/2014 (MAR). Informationen lämnades, genom Johan Eriksson, verkställande direktör, för offentliggörande den 22 oktober 2026 kl. 19:00 CEST

För ytterligare information, kontakta
Johan Eriksson, VD
Email: johan.eriksson@transiro.com