

Investeringar för tillväxt

Försäljningen för fjärde kvartalet landar på 11,5 MSEK och för helåret på 44,4 MSEK. Jämfört med motsvarande kvartal föregående år, hamnar tillväxten på -9 procent för kvartalet och +1 procent för helåret. Just nu har vi motvind med svagare dollarkurs men tar vi hänsyn till valutaeffekten växer Promimic med +2 procent i kvartalet och med +10 procent för helåret vilket visar att vi fortsätter vår tillväxtresa.

Sammanfattning av perioden

Finansiell översikt

Fjärde kvartalet 2025 (motsvarande period föregående år inom parentes)

- Nettoomsättningen uppgick till 11,5 MSEK (12,6)
- Summa rörelseintäkter uppgick till 13,3 MSEK (15,1)
- Rörelseresultatet uppgick till -1,5 MSEK (-1,1)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -1,6 MSEK (-5,0)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,08 SEK (-0,26)
- Periodens kassaflöde uppgick till -4,0 MSEK (-0,5)
- Likvida medel vid periodens utgång uppgick till 20,6 MSEK (35,8)
- Soliditet uppgick till 78% (79)

Helåret 2025 (motsvarande period föregående år inom parentes)

- Nettoomsättningen uppgick till 44,4 MSEK (44,0)
- Summa rörelseintäkter uppgick till 52,7 MSEK (49,4)
- Rörelseresultatet uppgick till -7,7 MSEK (-8,3)
- Periodens resultat efter skatt uppgick till -8,8 MSEK (-12,6)
- Resultat per aktie före och efter utspädning uppgick till -0,46 SEK (-0,67)
- Periodens kassaflöde uppgick till -13,7 MSEK (-15,2)

Väsentliga händelser under året

- Den 10 april offentliggjordes bolagets årsredovisning för 2024.
- Den 23 april meddelade bolaget ett strategiskt samarbetsavtal med Lincotek.
- Den 5 maj meddelade bolaget fördjupat samarbete med Curiteva.
- Den 15 maj presenterade bolaget strategiska affärer för tillväxt i det första kvartalet.
- Den 15 augusti meddelade bolaget byte av Certified Adviser till Tapper Partners AB.
- Den 22 augusti presenterade bolaget rekord många nya kunder under det andra kvartalet.
- Den 14 oktober har valberedningen utsetts i Promimic.
- I samband med delårsrapporten för det tredje kvartalet den 19 november meddelade bolaget det bästa kvartalet hittills i nettoomsättning.

Väsentliga händelser efter perioden

- Inga väsentliga händelser noterades efter periodens slut.

Investeringar för tillväxt

Försäljningen för fjärde kvartalet landar på 11,5 MSEK och för helåret på 44,4 MSEK. Jämfört med motsvarande kvartal föregående år, hamnar tillväxten på -9 procent för kvartalet och +1 procent för helåret. Just nu har vi motvind med svagare dollarkurs men tar vi hänsyn till valutaeffekten växer Promimic med +2 procent i kvartalet och med +10 procent för helåret vilket visar att vi fortsätter vår tillväxtresa.

Det kanske viktigaste att lyfta för 2025 är att vi under året har tecknat sex nya kundavtal. Så många nya kunder har vi inte fått på ett år tidigare. Det syns inte i våra siffror i denna rapport men vi har genom fokuserade säljinsatser under året lagt grunden för att kunna ta flera viktiga kliv framåt på vår tillväxtresa under 2026 och 2027.

Bland våra kunder utmärker sig flera på den amerikanska implantatmarknaden för ryggkirurgi. Atec Spine fortsätter sin imponerande tillväxtresa och växer under sista kvartalet med 25 procent enligt deras preliminära rapportering. Curiteva lanserade nya implantat med sin unika 3D-printade PEEK-cage för steloperationer för behandlingar av ländryggen. Dessutom presenterar vi en av våra nya kunder, Spineology, i denna rapport. De fick sin 510(k)-ansökan till FDA godkänd i december. Redan innan jul hade flera patienter blivit behandlade med deras unika implantat som anpassar sig till patientens anatomi. Läs mer om denna uppstickare som nu utmanar på en marknad som årligen omsätter över sju miljarder dollar på sidan 9.

Vi nådde under året flera viktiga milstolpar i företagets utveckling. Vid årsskiftet kunde vi konstatera att det nu finns över 2,6 miljoner implantat med vår HA^{nano} Surface i klinisk användning. 25 procent av dessa implantat har sålts under sista året, så tillväxten för den kliniska användningen av vår teknologi fortsätter att öka.

Vi kunde också fira ett 10-årsjubileum i slutet på förra året. Det var den 14 december 2015 som vår brasilianska kund S.I.N. Implant System fick sitt första godkännande att börja sälja dentala implantat med HA^{nano} Surface. De hade förberett sig väl och lanserade sitt nya implantatsystem omgående. HA^{nano} Surface finns idag som deras premium-version för alla deras implantat och har varit en viktig pusselbit i deras tillväxtresa, till att idag vara en av två marknadsledare i Brasilien och med växande försäljning i USA, Europa, Mellanöstern och Indien. För mindre riskbenägna kunder som söker bevisade lösningar är 10 år av framgångsrikt kliniskt användande ett kvalitetstecken.

Nytan av vår teknologi har under året också bekräftats av att FDA godkänt flera av våra kunders produkter. Två av dem har fått en särställning på marknaden genom en Nano Technology Designation från FDA. Av våra kunder är det Atec Spine och Curiteva som är först ut i denna kategori. Fler kommer att följa och vi arbetar med att underlätta för andra kunder att erhålla denna särställningskategori. För kunderna betyder det en möjlighet till premiumprissättning hos vissa sjukvårdsorganisationer.

Vi har förstärkt vår organisation i USA genom att flytta över teknisk kompetens till vårt kontor i Austin, Texas. Det medför en högre servicegrad och vi kan stödja våra kunder på plats i stället för på distans från Sverige. Förstärkningen kommer också att vara till nytta för vårt processbolag NPI i sitt arbete att utveckla verksamheten.

Vi har under året fortsatt vår satsning på att kunna belägga suturmateriel med vår HA^{nano} Surface. I två pre-kliniska studier, tillsammans med forskningsinstitutet RISE, har vi visat förbättrad cellaktivitet och benintegration för suturer med vår yta. Detta öppnar upp för nya möjligheter att belägga suturankare inom sportmedicinska behandlingar. Soturankare används för att fästa ledband och ligament i såväl axlar, knän och fotleder vid olika typer av idrottsskador.

Med detta steg in på marknaden för sportmedicin är vi nu aktiva inom de tre stora delsegment inom ortopedin, Large Joints (höft-/knäimplantat), Spine (ryggimplantat) och Sportmedicin och sedan tidigare på marknaden för dentala implantat.

Vårt mål är att uppnå en genomsnittlig årlig tillväxt (CAGR) på över 25 procent per år givet en fast växelkurs. Detta kommer att fluktuerar från kvartal till kvartal, som vi sett under 2025, men användandet av vår HA^{nano} Surface på den internationella implantatmarknaden är i tillväxt. Antalet patienter som får bättre implantatbehandlingar tack vare vår

implantatyta ökar konstant. Att både antalet kunder och det kliniska användandet fortsätter växa samt att kunderna introducerar nya implantat på marknaden är vår tillväxtmotor.

Omvärldsläget fortsätter att vara osäkert, men jag vill vara tydlig med att tullar inte har stor påverkan på Promimics intäkter. Vår affärsmodell som bygger på licens- och royalties påverkas inte av tullar och tariffer. Vår verksamhet i dotterbolaget Nano Processing Inc. (NPI) påverkas inte alls. Den enda produkten vi exporterar till USA är vår beläggningssväska och den påverkas av tullarna, men den är dessbättre en mindre del av vår totala affär.

Under 2025 gjorde vi stora investeringar i vårt amerikanska dotterbolag NPI där vi belägger kunders implantat. För att säkerställa fortsatta expansionen av verksamheten och skapa förutsättningar för framtida tillväxt har vi byggt ut kapaciteten genom en ny processanläggning. Genom denna expansion har vi tredubblat vår kapacitet och framtidssäkrat vår tillväxtresa.

Under kommande år kommer vi inte att ligga på samma nivå när det gäller investeringar utan vår plan är att kapitalisera på de investeringar vi redan gjort. Vårt mål och ambition är att visa vinst och börja tjäna pengar som vi kan återinvestera i verksamheten.

Jag är stolt över hur teamet fokuserar på våra prioriterade områden och driver våra projekt för att vi ska nå våra mål. Vi har tillsammans byggt plattformen för fortsatt expansion och tillväxt för Promimic.

Mölnadal, 24 februari 2026

Magnus Larsson

VD, Promimic

För ytterligare information:

<https://promimic.com/investerare-se/>

Magnus Larsson, CEO

Mobil: +46 709 77 64 77

E-mail: magnus.larsson@promimic.com

Heidi Bader, CFO

Mobil: +46 708 24 71 46

E-mail: heidi.bader@promimic.com

Promimic AB är ett tillväxtbolag som tillverkar, marknadsför och säljer biomaterial för förbättrad osseointegration till ledande företag på marknaderna ortopediska och dentala implantat. Huvudprodukten HA^{nano} Surface har utvecklats från spetsforskning vid Chalmers tekniska högskola i Sverige. Tekniken har visat sig förbättra osseointegrationen i över 30 vetenskapliga studier och med över 2 600 000 implantat i klinisk användning. Promimic har kontor i Mölnadal i Sverige och Austin, Texas i USA.

Promimic AB är listade på Nasdaq First North Growth Market under ticker PRO. Bolagets Certified Adviser är Tapper Partners AB.

Denna information är sådan information som Promimic AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Information lämnades genom ovanstående persons försorg kl 7.30 den 24 februari 2026.