

Välkommen
till Transiro
Holdings
årsstämma
2026

Transiro Systems



VD-presentation årsstämman 2026

- Det här är Transiro
- Transiro som VMS-bolag
- Rapport Q1 2026

**Från IT-bolag till
Vertical Market Software**

Transiro Systems



**Simplifying Business.
Maximizing Efficiency.**





Transformation

Ett teknikskifte som förändrar affärsmodellen

- 2026 är ett transformationsår – från projekt/IT till VMS
- Investeringar påverkar kortsiktiga resultat
- Plattform och struktur nu på plats
- Fokus framåt: skalbar tillväxt och ökad andel ARR



Det här är Transiro

Ett mjukvarubolag med tre affärsben i nischade branscher

Retail – Nova/BC

- Molnbaserat affärssystem för kedjedriven handel
- Byggt på Microsoft Business Central och LS Retail
- Fokus: färg-, bygg- och fackhandelskedjor

ECO –Klartext och KlartextMobil

- Planerings- och bokningssystem för bussbolag
- Används i daglig drift, trafikplanering och administration
- Stark marknadsposition i Sverige, expansion i Norge

InStore – Kassanova och Kassanova Garden

- Affärssystem för järn-, bygg-, färg- och gardenbutiker
- Cirka 200 installationer
- Stabil och återkommande intäktsbas

*”Transiro utvecklar affärskritisk mjukvara för tre tydliga
branschsegment”*

Sä här är Transiro organiserade

Tre specialiserade team/dotterbolag

- Transiro Retail med Nova/BC
- Transiro ECO med Klartext och Klartext Mobil
- Transiro InStore med Kassanova och Kassanova Garden

Varje team ansvarar för

- Affären/Försäljning
- Produktutveckling
- Leverans, utbildning och support

Gemensam struktur

Styrelse-VD-CFO. Operativ styrelse med fokusområden

Organisation i korthet

- Bolaget har säte i Stockholm, all operativ verksamhet i Malmö
- 21 medarbetare och konsulter
- Djup branschkunskap och lång erfarenhet inom respektive team



Transiro som VMS-bolag

Vad är VMS?

Vertical Market Software – stabila mjukvarubolag

- Utvecklar mjukvara för en specifik bransch (vertikal)
- Systemen är affärskritiska och används dagligen i kundens kärnverksamhet
- Bygger på djup branschkunskap – inte generiska lösningar

Typiska egenskaper

- Hög kundlojalitet och lågt kundbortfall (churn)
- Långa kundrelationer
- Hög andel återkommande intäkter (ARR)
- Höga bruttomarginaler

Varför det fungerar

- Höga byteskostnader
- Djup integration i kundens verksamhet
- Kontinuerlig utveckling tillsammans med kunder



*“Transiro är inte ETT produktbolag –
det är TRE VMS-bolag i ett”*

Transiro som VMS-bolag

ECO – Klartext

- affärskritiskt system för bussbolag
- används i planering, drift och fakturering
- omkring 45% marknadsandel i Sverige
- hög bruttomarginal

Retail – Nova BC

- modern ERP-plattform för kedjedriven handel
- byggd på Microsoft BC med AI och LS Retail
- möjliggör expansion till större kedjor
- Microsoft-plattformen ger möjlighet till internationell produkt

InStore – Kassanova

- affärssystem för järn, bygg, färg och trädgård
- stabil kundbas (ungefär 200 butiker)
- lång kundlivslängd och hög lojalitet
- hög bruttomarginal

Gemensamt för alla tre

- affärskritiska system
- daglig användning i kundens drift
- återkommande intäkter
- långsiktiga kundrelationer

*“Vi bygger ett mer förutsägbart,
skalbart och långsiktigt
värdeskapande bolag”*

Varför VMS-strategin

Från projekt- och IT-bolag till skalbar mjukvaruaffär

Förutsägbar och starkare affär

- Fokus på återkommande intäkter (ARR)
- Stabila kassaflöden över tid
- Resultatet speglar den faktiska affären

Skalbar tillväxt

- Ökad intäkt per kund genom moduler och integrationer
- Expansion till nya kunder och marknader
- Plattformer som kan växa utan motsvarande kostnadsökning

Högre långsiktigt värde på bolaget

- Affärskritiska system med låg churn
- Långa kundrelationer och hög lojalitet
- Attraktiv struktur för externa investerare

Värdering

VMS-bolag värderas högre – Transiro i början av resan

Marknaden betalar högre multiplar för dessa bolag, särskilt om man har stark nischposition och skalbarhet. Hög ARR signalerar kvalitet på intäkten.

Multiplar inom VMS enligt marknadsdata:

ARR < 30 Mkr:	2–4x ARR eller 8–12x EBITDA
ARR 30–100 Mkr:	5–8x ARR eller 12–18x EBITDA
ARR > 100 Mkr:	9–12x ARR eller 15–25x EBITDA

Transiro idag:

ARR ≈ 20 MSEK
≈ 69% återkommande intäkter
≈ 78% bruttomarginal

Slutsats:

Genom att fokusera på VMS och bygga produkter för tydliga vertikaler, kan Transiro uppnå en väsentligt högre bolagsvärdering än vad traditionell mjukvara med konsultberoende tillåter.

Nyckelfaktorer för högre multipelvärdering inom VMS

Produkt före projekt	<ul style="list-style-type: none">-plattform som fungerar utan kundspecifik anpassning-Transiro har redan detta inom Klartext, NovaBC och Kassanova
Molnbaserad leverans	<ul style="list-style-type: none">-driftas centralt, uppdateras automatiskt, kan säljas globalt
Hög andel ARR	<ul style="list-style-type: none">-minst 70 % av intäkterna bör komma från licenser/support
Låg churn	<ul style="list-style-type: none">-90 % retention möjliggör långsiktig värdeuppbyggnad
Tydlig nischposition	<ul style="list-style-type: none">-#1 eller #2 i en tydligt definierad vertikalt.ex. Klartext för små/medelstora bussbolag i Sverige eller Kassanova och Nova BC för färghandlare i Sverige
Skalbarhet	<ul style="list-style-type: none">möjlighet att växa utan linjär ökning av personal eller utvecklingskostnad

Sammanfattning:

Transiro är väl positionerat för VMS-logik. Genom att renodla, produktifiera och expandera internationellt kan vi attrahera högre värderingsnivåer – något aktiemarknaden ännu inte reflekterar.



Transiro strategi för att attrahera investeringar

MÅL: Transiro skall klassas och värderas som ett VMS-bolag

Renodling och fokus per vertikal

- Tydliggöra erbjudande och målmarknader för varje produkt

Internationalisering

- Expandera Klartext i Norden (ex. Norge, Finland)
- NovaBC kan skalas till DIY-aktörer i Norden med befintlig plattform

Starkare profilering mot investerare och M&A-marknaden

- Kommunicera nyckeltal: ARR, churn, marknadsandel

Finansiell disciplin och fokus på återkommande intäkter

- Prioritera intäkter från abonnemang och support framför "upfront" betalning

"Inom 24-30 månader kan Transiro uppfattas som ett VMS-bolag med internationell potential, vilket skapar förutsättningar för högre börsvärde och externa investeringar"

.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....



Q1 2026 i korthet

Genomförande enligt plan – stärkt position inför nästa fas

- Migreringen av 61 butiker till **Nova BC slutförd enligt plan**
 - resultatet i linje med tidigare kommunicerade förutsättningar
 - tillfälligt påverkat av:
 - investeringar i plattformbyte
 - förskjuten fakturering pga migrering skjuter kassaflöde till Q2
 - tidigare avtalsstruktur inom Retail-Colorama butiker
- **Klartext** växer med nya kunder och expansion i Norge påbörjad
 - ökad försäljning i kvartalet jämfört Q1-25
 - 6 nya kunder i SWE och NOR
- **Kassanova** fortsätter som stabil intäktsbas

"Ett kvartal där vi genomfört ett avgörande tekniskifte och står starkare framåt"

Q1-26 i siffror

Resultat påverkat av investeringar och timing

- Nettoomsättning: 7,2 MSEK (7,8)
- EBITDA: -0,5 MSEK
- Rörelseresultat: -0,7 MSEK
- Kassaflödet justerat: -0,1 (-0,8)

Förklaringar:

- Investering i Nova BC (~2 MSEK)
- varav 700 TSEK i externa kostnader
- Fakturering förskjuten till Q2 (1,8 MSEK)
- Retail påverkat av colorama avtalet

Takeaway:

Underliggande affär stabil – kvartalet i linje med plan



KPI för Q1-26

Tydlig VMS-bolag struktur

ARR – månadsintäkt x12

Koncernen	19 824 TSEK
Klartext	5 380 TSEK
Nova	7 832 TSEK
Kassanova	6 612 TSEK

ARR/Nettoomsättning

Koncernen	69%
Klartext	71%
Nova	77%
Kassanova	60%

Bruttomarginal

Koncernen	78%
Klartext	97%
Nova	45%
Kassanova	95%



Skalbar affärsmodell med operativ hävstång

Klartext och Kassanova – hög skalbarhet

- Mycket höga bruttomarginaler
- Begränsade externa kostnader vid ökad försäljning
- Befintlig organisation kan hantera ökad kundvolym upp till en viss nivå
- Vid högre volymer krävs successiv utbyggnad av supportorganisationen
- Implementation hanteras genom planering och struktur

Nova BC – annan kostnadsprofil

- Lägre bruttomarginal per kund (licenser till Microsoft och LS Retail)
- Högre andel externa kostnader kopplade till varje ny kund
- Supportorganisationen kan hantera ökad volym inom befintlig struktur
- Implementation är hanterbar med kräver planering
- Även här finns ett naturligt kapacitetstak över tid



Fokus framåt

- Växa Klartext i Sverige och Norge
- Kommersialisera Nova BC mot nya kedjor
- Vidareutveckla Nova BC för bygghandlare och trädgårdskedjor
- Öka andel återkommande intäkter för Kassanova och Klartext
- Fortsatt utveckling av produkter och plattformar

Nyckeltal vi kommer mäta framåt

- ARR-tillväxt
- Andel återkommande intäkter
- EBITDA (exklusive engångsposter)

Risker och hur vi hanterar dem

Nova BC – kommersiell utveckling

- Plattformen är etablerad för färghandeln
- Tillväxt kräver nya butikskedjor
- Risk att affären inte utvecklas i önskad takt

Hur vi hanterar:

- 2026 fokus på att vidareutveckla plattformen och bygga pipeline
- Kommersiellt fokus flyttas till 2027
- Positionering mot kedjedriven handel där lösningen är skalbar

Klartext – konkurrens och marknadsmognad

- Ökad konkurrens från nya aktörer
- Svenska marknaden är relativt mogen

Hur vi hanterar:

- Tillväxt i befintlig kundbas
- Expansion i Norge genom ny-kundsbearbetning
- Fokus på fortsatt produktutveckling och kundvärde

Geografisk expansion

- Nya marknader kräver mer än lokalisering
- Behov av integrationer, lokal support och närvaro

Hur vi hanterar:

- Stegvis expansion med fokus på Norden
- Anpassning av integrationer (ex. ekonomisystem)
- Uppbyggnad av lokal närvaro vid behov, kommer kräva större investeringar

Organisation och skalning

- Organisationen är dimensionerad för att hantera fler kunder
- Begränsad möjlighet att minska kostnader vid lägre volym

Hur vi hanterar:

- Fokus på att öka kundbas och nyttjande av befintlig kapacitet
- Produktifiering och struktur för effektiv leverans
- Stegvis uppbyggnad först när volym kräver

Varför Transiro är en attraktiv investering

Tydlig VMS-position i nishade marknader

- Mjukvara för specifika vertikaler (transport och fackhandel)
- Affärskritiska system i kundernas dagliga drift
- Djup branschkunskap och stark marknadsförankring

Stabil kundbas och långsiktiga relationer

- Mycket lång kundlivslängd
- Höga byteskostnader – systemen är centrala i verksamheten
- Stark kundrelation och förtroende i respektive bransch

Etablerade produkter med kontinuerlig utveckling

- Klartext och Kassanova är mogna plattformar
- Nova BC är etablerad och vidareutvecklas löpande
- Produktutveckling är en central del av affären

Återkommande intäkter och skalbar struktur

- Hög andel ARR och låg churn
- Mycket höga bruttomarginaler i Klartext och Kassanova
- Organisation och plattform kan hantera tillväxt över tid

Tack!

Transiro Systems

