

## Stark position för att accelerera tillväxten framåt

Under de senaste åren har Zoomability begränsats av en utmanande finansiella ställning och därmed låg produktionstakt, vilket har tvingat Zoomability att upprätthålla en återhållsamhet avseende både marknadsföringen och produktionen, vilket sammantaget bidragit till återhållsamhet och svårigheter att leverera på efterfrågan. Trots utmaningar har Zoomability etablerat ett JV i Kina och breddat adresserbar marknad, vilket i kombination med en lansering av Zoom 2.0, ökad marknadsföring och produktion i Kina, anser Analyst Group att Zoomability besitter en god position för att visa på stark tillväxt från och med Q4-25. Givet detta estimerar Analyst Group en accelererad tillväxt under år 2026 och att nettoomsättningen uppgår till 10 MSEK, och baserat på en antagen målmultipl om EV/S 2x på 2026 års estimerade omsättning och en diskonteringsränta om 16 %, samt Analyst Groups värdering av JV-företaget, motiveras ett potentiellt nuvärde per aktie om 1,6 kr<sup>1</sup> (1,8) i ett Base scenario, motsvarande ett Market Cap om 41,8 MEK (37,8).

### Batteriproblem tyngde omsättningen i Q2-25

Under Q2-25 uppgick nettoomsättningen till cirka 1 MSEK (1,9), vilket motsvarar en minskning om cirka 47 % Y-Y. Omsättningsminskningen härleds primärt till batteriproblem, vilket medförde reklamationer och följaktligen försenade utleveranser. Trots detta upprätthåller Zoomability fortsatt en god kostnadskontroll, där rörelsekostnaderna (exklusive COGS och avskrivningar) uppgick till 1,8 MSEK under kvartalet, vilket är en minskning om cirka 22 % Y-Y. Zoomability utvecklas därmed med solid kostnadskontroll, men där den lägre intäktsföringen under kvartalet bidrar till en relativt hög rörelseförlust, där EBIT-resultatet uppgick till -1,8 MSEK.

### Zoom 2.0 möjliggör intåg i turistsegmentet

Zoomability befinner sig i ett skifte genom JV-bolaget, Z-IT, vilket möjliggör lanseringen av Zoom 2.0 och en ny affärsmodell, med en förbättrad produktionskapacitet och lägre kapitalbindning. Den uppgraderade versionen, Zoom 2.0, utrustas med uppgraderade motorer, nytt elsystem samt batterier med dubbla kapaciteten jämfört med dagens modell. Det innebär nästintill dubblad körsträcka (60–80 km) och förbättrade köregenskaper, vilket möjliggör att produkten adresserar bredare kundgrupper och innebär att Zoomability kan bearbeta turistmarknaden. Turistsegmentet estimeras utgöra en viktig tillväxt drivare framgent och är den nisch som Bolaget avser fokusera initialt på i Kina, likväl såsom i Europa och USA, vilket bekräftas av den större ordern till Sicilien via distributören Greenova. Utrullningen av Zoom 2.0 förväntas inledas under slutet av år 2025.

### Större aktieägare och ledning garanterar 40 % av emissionen

Zoomability genomför just nu en företrädesemission om 5,9 MSEK före emissionskostnader. Bolaget har erhållit teckningsåtaganden om totalt 40 % från större aktieägare (Niclas Granér och Ted Tigerschiöld), samt ledning och styrelse, däribland Bolagets nya VD, Adam Hagman. Nettolikviden från emissionen avser nyttjas för att accelerera Bolagets tillväxtsatsning, däribland inköp och produktion av ytterligare Zoom Uphill, inköp av Zoom 2.0, samt ökade sälj- och marknadsföringsinsatser. Teckningskursen i erbjudandet uppgår till 1,1 kr per aktie, vilket motsvarar en Pre Money-värdering om cirka 23,6 MSEK, och teckningsperioden löper fram till den 5 september år 2025.

### VÄRDERINGSINTERVALL

**Bear**  
0,7 kr

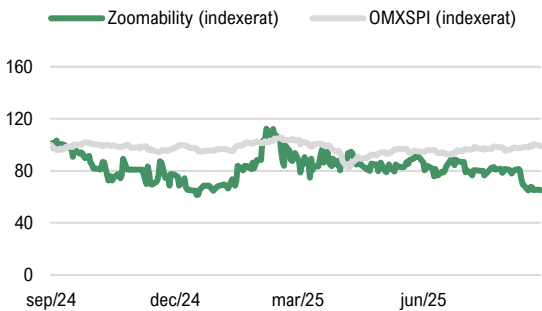
**Base**  
1,6 kr

**Bull**  
2,6 kr

### NYCKELDATA

|                               |                        |
|-------------------------------|------------------------|
| Senast betalt (2025-08-28)    | 1,0                    |
| Antal Aktier (st.)            | 21 499 071             |
| Market Cap (MSEK)             | 21,2                   |
| Nettokassa(-)/skuld(+) (MSEK) | -0,2                   |
| Enterprise Value (MSEK)       | 21,0                   |
| Lista                         | Spotlight Stock Market |
| Delårsrapport 3 2025          | 2025-11-21             |

### KURSVÄRDEUTVECKLING



### HUVUDÄGARE (KÄLLA: HOLDINGS)<sup>2</sup>

INSYNSPERSON

|                                               |        |
|-----------------------------------------------|--------|
| Actice Nordic AB (Niclas Granér)              | 18,0 % |
| Ted Tigerschiöld                              | 8,9 %  |
| Pehr-Johan Fager, VD (Privat och genom bolag) | 7,4 %  |
| Avanza Pension                                | 6,0 %  |
| Jonas Wetterbro                               | 2,3 %  |

| PROGNOSE (MSEK)     | 2022   | 2023   | 2024   | 2025E  | 2026E  |
|---------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Nettoomsättning     | 6,6    | 6,7    | 4,6    | 5,4    | 10,0   |
| Omsättningstillväxt | 36,2%  | 1,1%   | -30,7% | 4,7%   | 85,5%  |
| Bruttoresultat      | 4,8    | 1,5    | 1,4    | 1,3    | 4,4    |
| Bruttomarginal      | 19,0%  | 15,3%  | 31,1%  | 24,1%  | 44,1%  |
| EBITDA              | -6,0   | -6,5   | -3,3   | -4,1   | -2,8   |
| EBITDA-marginal     | -90,7% | -90,7% | -70,4% | -75,9% | -27,9% |
| P/S                 | 4,1    | 4,1    | 5,3    | 4,0    | 2,1    |
| EV/S                | 4,1    | 4,1    | 5,3    | 3,9    | 2,1    |
| EV/EBITDA           | -4,6   | -4,5   | -5,4   | -5,2   | -7,6   |

<sup>1</sup> Notera att värderingen har tagit hänsyn till pågående företrädesemission, där vi estimerar en 100 % teckningsgrad och värderingen baseras på Zoomabilitys kärnverksamhet och en substansvärdering av Zoomabilitys ägarandel i JV-företaget i Kina.

<sup>2</sup> Inhämtad data från Holdings, före företrädesemissionen, 2025-08-29.

## Innehållsförteckning

|                      |       |
|----------------------|-------|
| Introduktion         | 2     |
| Investeringsidé      | 3     |
| Kommentar Q1-rapport | 4-6   |
| Bolagsbeskrivning    | 7     |
| Marknadsanalys       | 8-10  |
| Finansiell prognos   | 11-13 |
| Värdering            | 14-18 |
| Bull & Bear          | 19    |
| Ledning & styrelse   | 20    |
| Appendix             | 21    |
| Disclaimer           | 22    |

### OM BOLAGET

Zoomability Int AB ("Zoomability" eller "Bolaget") har utvecklat och säljer en terränggående elrullstol, Zoom Uphill® ("Zoomen"), som primärt är anpassad för personer med funktionsnedsättning i de nedre extremiteterna. Zoomen är en hybrid mellan en traditionell eldriven rullstol PWC, *Power Wheelchair*, och fyrhjulig ATV, *All Terrain Vehicle*. Zoomen är kommersialiserad och Bolagets unika bottenplatta är skyddad av patent. Zoomability har avtal med lokala distributörer i flera europeiska länder, USA samt Australien och säljer därutöver via E-handel. Bolaget har varit noterat sedan år 2019 och handlas på Spotlight Stock Market.

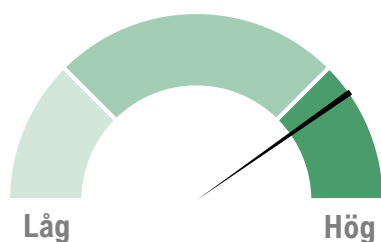
### VD OCH ORDFÖRANDE

|                        |                               |
|------------------------|-------------------------------|
| Verkställande Direktör | Pehr-Johan Fager <sup>1</sup> |
| Styrelseordförande     | Karl Axel Sundqvist           |

### ANALYTIKER

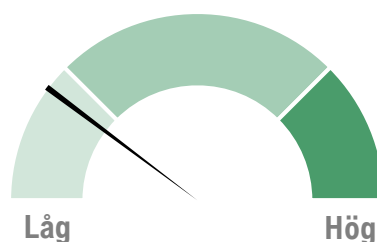
|         |                             |
|---------|-----------------------------|
| Namn    | David Rimbe                 |
| Telefon | +46 703 36 33 84            |
| E-mail  | david.rimbe@analystgroup.se |

### Värde drivare



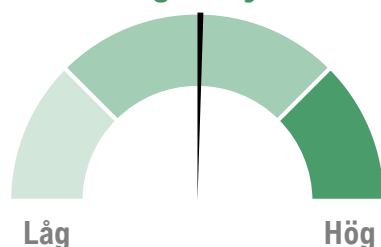
Zoomability har de senaste åren stärkt Bolagets distributionsnätverk vilket, i kombination med en breddad adresserbar marknad och tydligare Market Fit med den uppgraderade Zoom 2.0, förväntas bidra till ökad försäljning framgent. Det registrerade JV-bolaget i Kina utgör en betydande värde drivare på kort- till långsikt, vilket även medför en ny affärsmodell. Därutöver förväntas nya kontrakterade distributörer på Bolagets huvudmarknader, en uppdaterad version av Zoomen och regulatoriska godkännanden utgöra viktiga värde drivare i närtid, givet en accelererande tillväxt under prognosperioden.

### Lönsamhet



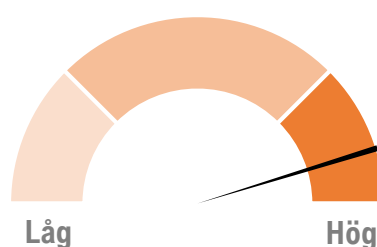
Historiskt har Zoomability inte uppvisat lönsamhet, vilket grundats i låg produktionsvolym, som i sin tur har varit associerat med höga produktion- och transportkostnader. Rörelseförlusten (EBIT) uppgår under de senaste tolv månaderna till -6 MSEK samtidigt som nettoomsättningen uppgår till 4,6 MSEK. Med en produktion i Kina via JV-företaget, samt fortsatt stort fokus på marknadsföring, estimeras Zoomability kunna öka produktionsvolymen och därigenom nå *Economies of Scale* i ökad utsträckning, varpå Zoomability väntas minska kapitalbindningen och förlusten över tid. Betyget är baserat på historik och är ej framåtblickande.

### Ledning & Styrelse



Zoomability är fram till dags dato en mindre organisation, där försäljningsarbetet i stor utsträckning är outsourcat till lokala distributörer. I samband med årsstämman år 2025 meddelade Bolaget att nuvarande VD, Pehr-Johan Fager, avslutar anställningen den 1 september år 2025. Tillträdande VD är Adam Hagman, som tidigare har varit sälj- och marknadsansvarig i Zoomability. Adam har bland annat bred erfarenhet av affärsutveckling, teknik och entreprenörskap i Sverige och Kina. Insiderägandet har under senaste tiden ökat, vilket ingjuter förtroende för att skapa aktieägarevärde framgent.

### Risk



Vid utgången av Q2-25 uppgick kassan till 2,2 MSEK, vilket motsvarar en ökning om cirka 1,1 MSEK från Q1-24. Den finansiella risken i Zoomability är hög då Bolaget har präglats av en ansträngd likviditet under de senaste åren, vilket har medfört operationella begränsningar. Under Q3-25 genomför Zoomability en företrädesemission om 5,9 MSEK och, givet att emissionen fulltecknas, erhåller Zoomability en nettolikvid om 5,8 MSEK. Bolaget har erhållit teckningsåtaganden om cirka 40 % från större aktieägare samt ledning och styrelse, motsvarande 2,4 MSEK.

**JV-FÖRETAG I  
KINA UTGÖR EN  
STARK  
VÄRDEDRIVARE**

## JV-företag Z-IT utgör en stark värde drivare på kort och lång sikt

Under det tredje kvartalet 2024 meddelade Zoomability att Bolaget har signerat ett Joint Venture-avtal med Ouhua Ruihe (Shanghai) Intelligent Technology Co. ("Ouhua Ruihe") i Kina för att tillverka och sälja Zoom Uphill, samt utveckla nya produkter baserade på Bolagets patent. JV-avtalet innebär att Zoomability kommer att äga 51 % och Ouhua Ruihe resterande 49 % av det nya företaget Zoomability Technology Co. Ltd., i Kina. JV-avtalet öppnar upp marknaden i Kina och Sydkorea utan att belasta Zoomabilitys finansiella resurser då Ouhua Ruihe kommer att tillföra kapital som motsvarar värdet av Zoomabilitys IP, d.v.s. patent och strukturkapital, till ett värde som uppgår till 21 MRMB, motsvarande cirka 31 MSEK, och belyser därmed även värdet av Zoomabilitys IP. Utöver att Zoom Uphill kan börja marknadsföras och säljas i Kina och Sydkorea, så öppnar JV:et upp för produktion och en ny version av Zoom Uphill, vilket Analyst Group räknar med kommer att möjliggöra en mer kostnadseffektiv produktion, lägre kapitalbindning och följaktligen en lägre prisbild mot kund på Bolagets huvudmarknader, där Zoomability redan har en befäst marknadsposition. JV-företaget innebär en betydande potential och utgör en stark värde drivare på medel- och långsikt, där nya version av Zoom 2.0 har presenterats för återförsäljare under H1-25 och förväntas påbörjas levereras i slutet av år 2025.

## Stor potential i USA

**USA FÖRVÄNTAS  
BLI EN VIKTIG  
TILLVÄXTDRIVARE  
FRAMGENT**

En viktig tillväxt drivare för Zoomability framåt är att återta förlorad mark i Nordamerika efter ett par utmanande år, där Bolaget har som explicit målsättning att ha en återförsäljare i varje amerikansk delstat och tre till fem återförsäljare i Kanada. Detta, tillsammans med en potentiell subventionering på den amerikanska marknaden, där Bolaget avser att skicka in en FDA-ansökan för den uppdaterade versionen av Zoom Uphill, Zoom 2.0, vilket förväntas påbörjas under år 2025, banar vägen för en ökad omsättning framgent. Ett annat högt prioriterat mål för Bolaget är produktionskostnaderna, vilka idag binder kapital och därmed begränsar produktionen. Detta kan till stor del hänföras till de relativt låga volymerna som Zoomen idag tillverkas i, vilket är associerat med mindre förmånliga leverantörsvillkor och höga transportkostnader per tillverkad Zoom. Givet att produktionen via JV-företaget i Kina inleds under år 2025, estimeras Zoomability effektivisera produktionstakten och erhålla förmånligare leverantörsvillkor framgent.

## Breddad adresserbar marknad genom Zoom 2.0 – tar kliv in i turistsegmentet

**FÖRVÄNTAS  
ACCELERERA  
FÖRSÄLJNINGEN  
INOM TURIST-  
SEGMENTET**

Genom JV-bolaget sker produktionen och huvuddelen av produktutvecklingen i Kina, medan huvudkontoret i Sverige fokuserar på att utveckla och stödja Bolagets internationella distributionsnätverk, vilket i dagsläget omfattar 18 länder. Den nya versionen, Zoom 2.0, har utrustats med uppgraderade motorer, nytt elsystem samt batterier med dubbla kapaciteten jämfört med dagens modell. Det innebär nästintill dubblad körsträcka (60–80 km) och förbättrade köregenskaper, givet att produkten adresserar bredare kundgrupper, vilket Bolaget redan har visat på genom att erhålla ordrar från turistmarknaden. Turistsegmentet förväntas utgöra en viktig tillväxt drivare framgent och är den marknadsnisch Bolaget avser fokusera initialt på i Kina, likväl i befintliga marknader såsom Europa och USA. Lanseringen av Zoom 2.0 har stärkt Bolagets position och utgör ett mer attraktivt erbjudande, vilket stärker konkurrenskraften.

## Sammanfattning av prognos och värdering

**10 MSEK  
ESTIMERAD  
OMSÄTTNING ÅR  
2026**

Genom tidigare års marknadsföringssatsningar, breddade distributionsnätverk samt godkännandet av rullstolsdirektivet anser Analyst Group att Zoomability har lagt en solid grund för tillväxt framgent. Därutöver utgör JV-företaget och den nya versionen av Zoom Uphill viktiga värde drivare för Zoomability, där en förbättrad produktionssituation och en framgångsrik utrullning av Zoom 2.0 ytterligare stärker utsikterna. Analyst Group estimerar att tillväxten tilltar under år 2026 och når en nettoomsättning om 10 MSEK, motsvarande en tillväxt om 86 %. Givet en målmultipel om EV/S 2x på 2026 års estimerade omsättning samt Analyst Groups värdering av JV-företaget om 24 MSEK, motiveras ett nuvärde per aktie om 1,6 kr (1,8), där vi har tagit hänsyn till pågående företrädesemission.

## Hög kapitalbindning i produktionen ställer krav på rörelsekapital

Under en längre tid har tillgången till kapital varit det som begränsat Zoomabilitys expansion. Bolaget har en hög kapitalbindning i leverantörskedjan givet långa frakttider och att en stor del av det som Bolaget köper in betalas i förskott. Parallellt är Bolaget i behov att skala upp försäljningen, tillika produktionen, för att visa svarta siffror, vilket medför en svår balansgång för Bolaget. Möjligheterna som JV-företaget i Kina skapar, med en betydligt förbättrad produktionssituation, förbättrar Bolagets position framgent. Trots detta hade ett större kapitaltillskott, enligt Analyst Group, givit Zoomability bättre förutsättningar att exekvera på Bolagets potential istället för att få in mindre kapitaltillskott vid flertalet tillfällen, då dessa endast medför en fortsatt återhållsamhet. Innan en hållbar finansieringslösning är etablerad bedömer Analyst Group att Zoomability nyttjar en återhållsamhet, i synnerhet fram till den nya affärsmodellen är på plats genom JV-bolaget i Kina.

<sup>1</sup> Fullständig härledning och motivering av värdering anges i värderingsavsnittet. Värderingen är baserad på Zoomabilitys kärnverksamhet och Zoomabilitys ägarandel i JV-företaget.

**1,1 MSEK**  
NETTOOMSÄTTNING  
UNDER Q2-25

## Nettoomsättningen uppgick till 0,6 MSEK – ökning om Y-Y, men minskning Q-Q

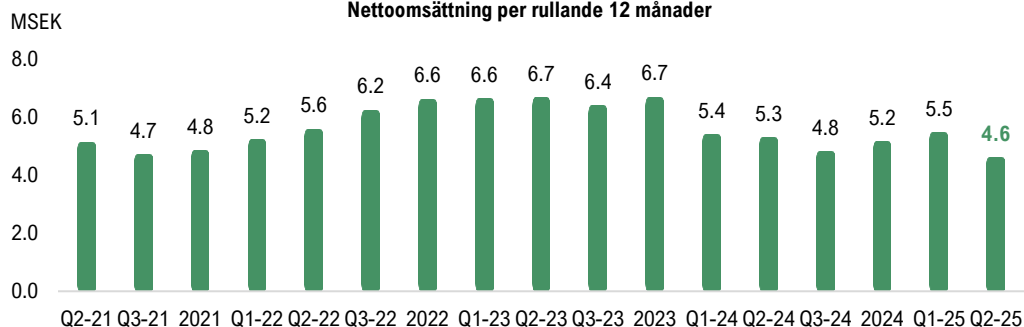
Zoomabilitys nettoomsättning uppgick till cirka 1 MSEK (1,9) under det andra kvartalet år 2025, vilket motsvarar en minskning om cirka 47 % Y-Y. I jämförelse med föregående kvartal (Q1-25), då nettoomsättningen uppgick till 0,6 MSEK, visar Zoomability på en tillväxt om 55 % (Q-Q). Intäktsföringen under föregående kvartal påverkades dock av fortsatta förseningar av leveranser till följd av en påverkan av komponentbrist, varför vi hade räknat med en något högre intäktsföring under Q2-25. Intäktsföringen under kvartalet har dock påverkats av fortsatta förseningar och kvalitetsproblem relaterade till leveranser av de nya batterierna, vilket medfört reklamationer och följaktligen försenade utleveranser, vilket Zoomabilitys VD, Pehr-Johan Fager, guidade för i VD-brevet v. 16 och att detta har medfört en lägre intäktsföring under första halvåret år 2025. Nya ersättningsbatterier från Kina levereras till Bolaget och förväntas möjliggöra att orderboken återupptas för leverans, även om en full lösning och en full produktionskapacitet inte förväntas uppnås förrän nya batterier till Zoom 2.0 är på plats, vilket förväntas tidigast under Q4-25. Likt tidigare kommunikation befinner sig Zoomability i ett skifte, där vi har estimerat en stark avslutning av år 2025, till följd av att JV-företaget möjliggör lanseringen av Zoom 2.0, vilket följaktligen har medfört en förbättrad affärsmodell, med en förbättrad produktionskapacitet och en lägre kapitalbindning, samt som medför att Bolagets organisation kan lägga resurser på marknadsföring och försäljning, vilket är essentiellt för att skala upp nuvarande kapacitet och ta vara på de tillväxtmöjligheter Bolaget besitter.

Nettoomsättningen under det första halvåret uppgick till 1,7 MSEK (2,2), vilket innebär en minskning om cirka 26 % i jämförelse med motsvarande period föregående år. Intäktsminskningen under första halvåret härleds primärt av ovanstående problematik, med förseningar av komponenter samt reklamationer kopplade till de nya batterierna. Under de senaste tolv månaderna (LTM) uppgår nettoomsättningen till 4,6 MSEK, vilket kan sättas i relation till helåret år 2024 om 5,2 MSEK eller våra tidigare estimerat för helåret år 2025 om 7,7 MSEK. Intäkterna under kvartalet är därmed lägre än våra estimerat, där vi hade räknat med en uppskalning av Zoom 2.0 från och med H2-24, men givet Bolagets guidning om att leveranser av den nya Zoom 2.0 förväntas tidigast under Q4-25, förväntar vi oss en accelererad utleverans, och följaktligen intäktsföring, från och med slutet av år 2025 och framgent.

## Nettoomsättning uppgick till 4,6 MSEK under de senaste tolv månaderna (LTM)

Nettoomsättning per LTM-basis.

Nettoomsättning per rullande 12 månader



Källa: Zoomability

**4,6 MSEK**  
NETTOOMSÄTTNING  
LTM

## Ny position genom JV i Kina och Zoom 2.0 – tydlig värde drivare framåt

Zoomability befinner sig i ett betydande strukturellt skifte med en uppgraderad version av Zoom Uphill och en ny affärsmodell. Genom JV-bolaget (Zoomability Intelligent Technology Co. Ltd ("Z-IT")) i Kina skapas en betydligt mer skalbar produktion, med lägre kapitalbindning och förbättrad kostnadsstruktur, vilket medför att Bolagets resurser fullt ut kan nyttjas för marknadsföring och försäljning, vilket utgör en essentiell del av att skala upp Zoomability och de tillväxtmöjligheter Bolaget besitter. Den nya versionen, Zoom 2.0, utrustas med uppgraderade motorer, nytt elsystem samt batterier med dubbla kapaciteten jämfört med dagens modell. Det innebär nästintill dubblad körsträcka (60–80 km) och förbättrade köregenskaper, vilket möjliggör att produkten adresserar bredare kundgrupper, vilket Bolaget redan har visat på genom att bearbeta och erhålla ordrar från turistmarknaden.

Lansering och  
utrullning av  
**Zoom 2.0**  
utgör värde drivare  
under H2-25

# Kommentar Q2-rapport, forts.

Ökad potential genom att fokusera på turistsegmentet

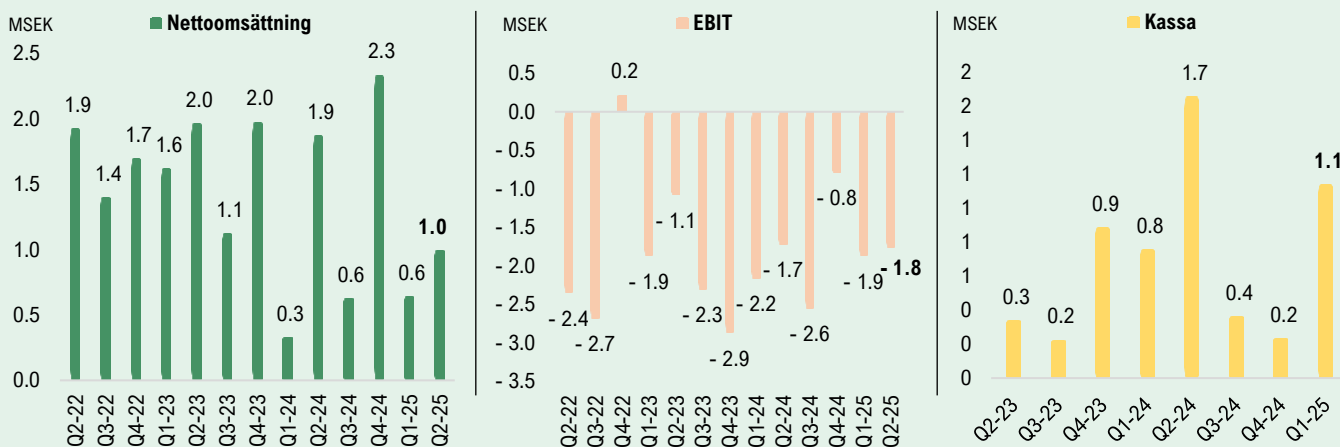
Turistsegmentet är även den nisch som Bolaget avser fokusera initialt på i Kina, likväl såsom i Europa och USA, där Bolaget har bearbetat marknaden i flera år, men där Zoom 2.0 utgör ett mer attraktivt erbjudande och en förbättrad *Market fit*. Trots att leveranserna av Zoom 2.0 förväntas tidigast under Q4-25, har modellen och affärsmodellen redan presenterats för Bolagets distributörer i maj år 2025, vilket uppges ha varit framgångsrikt. Zoom 2.0 planeras att presenteras på internationella mässor, exempelvis RehaCare i Düsseldorf och amerikanska State Park Directors Meeting under september månad, vilket utgör viktiga kanaler för en framgångsrik utrullning av Zoom 2.0. Analyst Group betraktar lanseringen av Zoom 2.0 och den nya affärsmodellen som de starkaste värdedrivarna under kommande kvartal och år.

## Solid kostnadskontroll, men fortsatt förhållandevis hög rörelseförlust

Under Q2-25 uppgick bruttomarginalen (justerat för balanserade utgifter) till 11 %, där bruttokostnaderna (COGS) uppgick till 0,9 MSEK. Givet att den nya affärsmodellen inte ännu är på plats är bruttokostnaderna fortsatt beroende av att Zoomability behöver köpa in större batcher av insatsvaror och givet en fortsatt relativt låg intäktsföring under kvartalet medför detta en tyngd och något missvisande bruttomarginal. Likt tidigare nämnt förväntas dock bruttokostnader förbättras avsevärt i takt med att produktionen via JV-företaget i Kina inleds samt i takt med en ökad och jämnare omsättning av Zoom.

Rörelsekostnaderna (exklusive COGS och avskrivningar) uppgick till 1,8 MSEK under kvartalet, vilket är en minskning om cirka 22 % i jämförelse med motsvarande period föregående år och är i linje med föregående kvartal (Q1-25). Zoomability har fortsatt upprätthållit en solid kostnadskontroll under kvartalet och uppvisar en något lägre kostnadsbas än våra estimat, om 1,9 MSEK per kvartal under år 2025. Zoomability EBIT-resultatet uppgick till -1,8 MSEK under kvartalet, vilket utgör en marginell försämring Y-Y, förklarad av en lägre intäktsföring under kvartalet. Likt tidigare nämnt är en högre intäktsföring essentiell för ett förbättrat rörelseresultat, men där det bedöms att Zoomability har skapat en affärsmodell som möjliggör förbättrad skalbarhet när intäktsnivån förväntas etableras i samband med utrullningen av Zoom 2.0.

## Finansiell utveckling kvartalsvis Q2-22 till Q2-25



## Fortsatt ansträngd finansiella situation – men genomför företrädesemission för att ta vara på tillväxt-möjligheter

Vid utgången av Q2-25 uppgick kassan till 2,2 MSEK, vilket kan sättas i relation till 1,1 MSEK vid utgången av föregående kvartal (Q1-25), motsvarande en ökning om cirka 1,1 MSEK. För att exekvera den nya affärsmodellen och lanseringen av Zoom 2.0 genomför Zoomability nu en företrädesemission om totalt 5,9 MSEK, vilken garanteras genom teckningsåtaganden om cirka 40 % av Bolagets två största ägare tillsammans (Niclas Granér och Ted Tigerschiöld) med styrelse och ledning. Företrädesemissionen är nödvändig då Bolaget fortfarande har en ansträngd finansiell position och saknar resurser för att fullt ut nyttja de marknadsmöjligheter som Bolaget besitter.

# Kommentar Q2-rapport, forts.

Emissionen bedöms därför vara essentiell för att möjliggöra nästa fas i Bolagets utveckling och nyttja den starka position Zoomability besitter, med en ny affärsmodell som möjliggör ökad skalbarhet och en uppgraderad produkt som adresserar en bredare marknad.

## Om företrädesemissionen

Zoomability företrädesemission innefattar en emission om totalt 5 374 768 aktier med företrädesrätt för Bolagets befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgår till 1,1 kr per aktie och innebär att bruttolikviden från emissionen uppgår till 5,9 MSEK, samt motsvarar en Pre-Money-värdering om cirka 24 MSEK. Fyra (4) aktier i Zoomability ger rätten att teckna en (1) ny aktie, vilket innebär en utspädning om 20 % (vid full teckning) för aktieägare som inte deltar i emissionen.

Syftet med emissionen är att finansiera inköp och produktion av ytterligare Zoom Uphill, samt inköp av Zoom 2.0 från JV-bolaget. Därutöver nyttjas emissionslikviden för ökade sälj- och marknadsföringsinsatser för att möjliggöra en större leveransvolym och stärka organisationen:

- Produktion av 40 Zoom Uphill och inköp av Zoom 2.0 från JV-bolaget Z-IT (50 %)
- Organisationsförstärkning (20%)
- Säljinsatser och marknadsföring (30%)

## Sammanfattning

Zoomability uppvisade ett kvartal med en relativt låg nettoomsättning under Q2-25, präglad av batteriproblem och förseningar, men trots detta upprätthåller Zoomability fortsatt en god kostnadskontroll, samt positioneras tydligt för en ny affärsmodell med Zoom 2.0, vilket utgör den primära värde drivaren framgent. Utrullningen av Zoom 2.0 under slutet av år 2025, samt den skalbara affärsmodellen såsom JV-bolaget möjliggör, medför lägre kapitalbindning och förbättrad bruttomarginalprofil, vilket sammantaget innebär en helt ny position och framtidsutsikter för Bolaget, även givet att nettoomsättningen och fortsatt höga rörelseförluster i kvartalet inte speglar detta. Analyst Group understryker dock att det är essentiellt att Zoomability uppnår en hög teckningsgrad i företrädesemissionen för att exekvera på Bolagets position och kapitalisera på den nya affärsmodellen och den uppgraderade Zoomen. I företrädesemissionen har Bolaget säkrat 40 % av emissionslikviden genom Bolagets två största aktieägare (Niclas Granér och Ted Tigerschiöld), vilka avser att teckna en andel om cirka 2 MSEK, samtidigt som styrelse och ledning, däribland Bolagets nya VD, Adam Hagman, avser att teckna för cirka 400 tSEK. Sammantaget utgör teckningsåtaganden från större aktieägare, samt ledning och styrelse, cirka 40 % av den totala emissionsvolymen, vilket Analyst Group anser ingjuter förtroende och visar på en ambition att skapa aktieägarvärde framgent.

### Överblick över Zoomabilitys Q1-25 och senaste tolv månaderna (LTM)

Nettoomsättning, tillväxt Y-Y, bruttomarginal och utgående kassa Q2-25 och LTM, Q3-24 – Q2-25.



Källa: Zoomability

# Bolagsbeskrivning

## Zoom Uphill



PWC



ATV

ZOOM  
UPHILL

## Fakta om Zoomen

- Vikt: 108 kg
- Maxfart: 20 km/h
- Räckvidd: 40 km
- Pris: ~ 14 950 USD
- Eldriven

**Zoomability Int AB**, grundat år 2011, har utvecklat en fyrhjulsdreven elrullstol, Zoom Uphill eller "Zoomen", för användning i terräng och är utrustad för att klara av flertalet olika underlag, såsom sand, snö samt slask, men likväl för upp- och nedförsbackar. Zoom Uphill, eller Zoomen, är en hybrid av traditionella eldrivna rullstolar (*Power Wheelchair "PWC"*) och fyrhjulingar (*All-Terrain Vehicle "ATV"*), och är primärt anpassad för de personer med funktionsnedsättning i de nedre extremiteterna, även om den lämpar sig för de utan funktionshinder likaså. Zoomability har teknikpatent på ramkonstruktionen, vilken möjliggör att samtliga fyra hjul ständigt har markkontakt, där fyrhjulsdraft alltid kan uppnås, vilket i kombination med en låg tyngdpunkt gör Zoomen optimal för tuffare terräng. Teknikpatentet, tillsammans med mönsterskydd och varumärkesskydd, gäller i EU, USA och Japan, där majoriteten av patenten sträcker sig tio år framåt. Sedan starten år 2011 har Zoomability sålt över 1 000 exemplar av Zoom Uphill över hela världen, där lejonparten har sålts i USA, vilket är Bolagets största marknad, följt av Sverige, Nederländerna och Italien.

Utöver själva fordonet, tillhandahåller Zoomability diverse tilläggstjänster som exempelvis vridstol och en speciell hållare för att kunna jaga och fiska, men även uppgraderingar av äldre Zoomar samt försäljning av batterier och reservdelar. För att kunna manövrera Zoomen krävs det att de övre extremiteterna är funktionella, dock påbörjade Bolaget i slutet av år 2020, tillsammans med den finska distributören Vasa Handitec, utvecklingen av en Zoom Stick, vilken kommer möjliggöra att de personer som inte har tillräcklig överkroppsfunktion kan köra Zoomen med hjälp av en Joystick istället.

Zoom Uphill är ISO-klassad, vilket innebär att den klassificeras som en elrullstol med manuell styrning, men är samtidigt sedd som en fyrhjulig elcykel enligt Transportstyrelsens trafikförordning, varför fordonen får köras på cykelväg och trottoar. Under 2019/2020 fick Zoomability sin elrullstol registrerad som ett medicintekniskt hjälpmedel i enlighet med EU-förordningen MDR:2017/745C, där registreringen har uppdaterats enligt de nya direktiven från 2021. Medicintekniskt hjälpmedel, i enlighet med EU:s direktiv, innebär att funktionshindrade i vissa europeiska länder ska kunna få möjligheten att erhålla en kostnadsfri Zoom Uphill via landets hjälpmedelsförsörjning, där regler kan variera mellan olika europeiska länder. För att bli tilldelad en kostnadsfri Zoom Uphill i Sverige krävs det att Zoomen är upphandlad av regionen vari den potentiella användaren av Zoomen bor samt att den har bedömts, av en arbetsterapeut, uppfylla personens behov bäst. Här har Zoomability avtal med Region bl.a. Kalmar, vilka erbjuder en kostnadsfri Zoom, givet en arbetsterapeuts godkännande. Under Q2-23 erhöll Zoomability ett godkännande av rullstolsdirektivet (EN12184), vilket möjliggör statlig finansiering i andra länder och regioner, samtidigt som förenklar en registrering hos amerikanska FDA, vilket sammantaget medför en ökad tillgänglighet för konsumenterna.

## Affärsmodell

Zoomability har historiskt sålt Zoom Uphill via både fysisk distribution och E-handel, där lejonparten av försäljningen har skett via fysisk distribution. JV-företaget i Kina och ett förnyat arbetssätt med distributörer har medfört en betydligt förbättrad och stärkt affärsmodell, som förbättrar produktionssituationen och möjliggör för Bolaget att fullt ut fokusera på marknaden. Genom en distributionsportal och ett stärkt samarbete möjliggörs för Bolaget att enbart fokusera på marknad och försäljning, med ett ökat stöd från distributörer, medan produktion och utveckling sker genom JV-företaget med en minskad kapitalbindning.

## Kostnadsdrivare

De största kostnader i Bolaget är bruttokostnaderna bestående av insatsvaror och transport, som behövs för tillverkningen av Zoomen, samt personalkostnader. Zoomability har en bred *Supply Chain* av leverantörer för olika insatsvaror, allt från batterier, stålchassi, bromssystem till däck och styre, där nyckelkomponenter som batteri och motorer köps från Kina medan resterande köps från svenska tillverkare. Givet relativt låga volymer är transportkostnaderna idag höga, varför flytten av färdigmonteringen från Ferex i Byske, norr om Skellefteå, till Inission i Västerås var ett steg mot att få ned transportkostnaderna, samtidigt som det ger en bättre kontroll över verksamheten och kvalitetssäkring av produkten. Därutöver förväntas tillverkningen av JV-avtalet i Kina med Ouhua Ruihe kunna möjliggöra lägre produktionskostnader.

## Strategiska utsikter

Ett kontinuerligt breddat distributionsnätverk samt viktiga erhållna registreringar av Zoomen såsom EN1284 (rullstolsdirektivet) och MDR (medicintekniskt hjälpmedel) utgör goda förutsättningar för en stark tillväxt framgent. Detta ställer i sin tur krav på tillgång till kapital för att stärka både produktion och marknadsföringsinsatser, för att möjliggöra lönsamhet, givet den höga kapitalbindningen inom produktionen, vilket därmed utgör en viktig faktor för Bolaget under kommande år för att exekvera på försäljningspotentialen. De viktigaste värdedrivarna under kommande år är dock Zoomabilitys asiatiska expansion via ingången JV-bolag och utvecklingen av Zoom 2.0, vilket medför att Zoomability befinner sig i ett skifte. Det kinesiska bolaget möjliggör en ny affärsmodell med förbättrade produktions- och utvecklingsmöjligheter, vilket medför en lägre kapitalbindning samt en ny version av Bolagets produkt, vilken benämns Zoom 2.0. Bolagets Zoom 2.0 uppgraderas med senaste teknologin avseende motorer, batterier och kontrollpanel, vilket framtidsäkrar Bolagets produkt. De nya batterierna innebär att Zoom 2.0 dubblar kapaciteten och förväntas därmed nästintill dubbla körsträckan på en laddning, vilket förväntas räckas mellan 60–80 km beroende på körunderlag. Lanseringen och produktionsstarten av Zoom 2.0 förväntas under helåret 2025 och skapar en förbättrad position för att öka Bolagets försäljning.

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

Zoomability adresserar primärt personer som har svårigheter att gå, det kan vara personer med medfödda skador eller de som delvis, alternativt helt och hållet, förlorat sin rörelsefrihet i de nedre extremiteterna via olycka eller sjukdomar. Mer specifikt kan Bolagets målgrupp delas in i fyra huvudgrupper och avser personer med; 1) Ryggmärgsskador, 2) MS eller annan degenerativ sjukdom, 3) Amputerade ben samt 4) Krigsveteraner. Independence Fund i USA har historiskt varit Zoomabilitys viktigaste kund, vilka är en välgörenhetsfond som hjälper skadade krigsveteraner att komma tillbaka in i samhället och ungefär hälften av alla Zoomar som Bolaget sålt har gått till USA.

## Rullstolsbundna världen över



**3 600 000 i rullstol**

208 000 MS  
143 520 ryggmärgsskadade  
185 000 amputerade  
128 000 krigsveteraner



**130 000 i rullstol**

7000 MS\*  
2 600 ryggmärgsskadade



**5 000 000 i rullstol**

287 000 MS

### Siffror globalt



**+132m**

132 miljoner, eller 1,9 % av världens befolkning, är i behov av en rullstol

**+500 000**

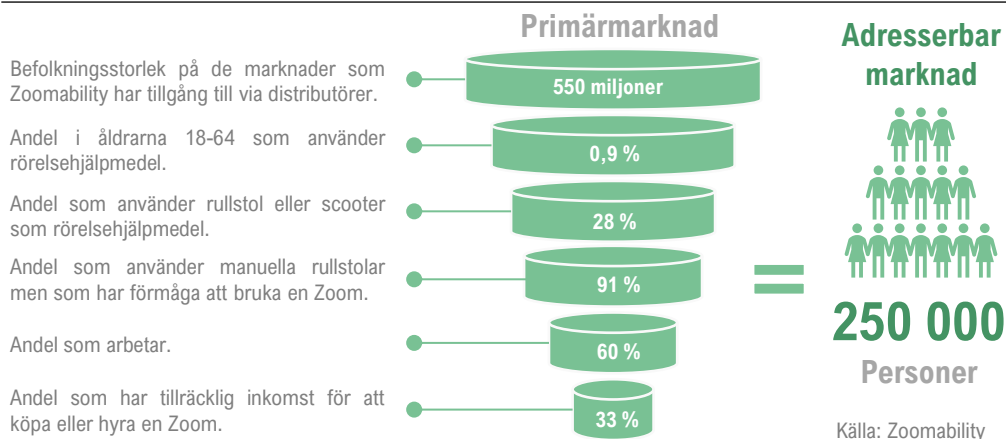
Drabbas av ryggmärgsskador årligen

Källa: Zoomability & Wheelchair Foundation

\* I Sverige finns det uppskattningsvis 17 000 svenskar med MS och 5000 personer med ryggmärgsskador. Utifrån en amerikansk studie har 41% av MS-sjuka problem att gå och 52% av ryggmärgsskadade är förlamade men med motorik i armar. Detta ger uppskattade siffror på 7 000 MS-sjuka i rullstol och 2 600 ryggmärgsskadade med funktion i överkroppen. Källa: Zoomability

## Den adresserbara marknaden medför stor försäljningspotential

Zoomabilitys primära marknad, givet nuvarande nätverk av distributörer, utgörs av personer i åldrarna 18-64, vilka använder sig av rullstol eller scooter som hjälpmedel samt har både förmågan att använda en Zoom och tillräcklig inkomst för att köpa eller hyra en Zoom, vilket Bolaget har estimerat till 250 000 personer. Bolagets sekundära marknad utgörs samtidigt av personer i åldern + 65 år, allt annat lika, vilket sammantaget resulterar i en total adresserbar marknad om en miljon potentiella användare.

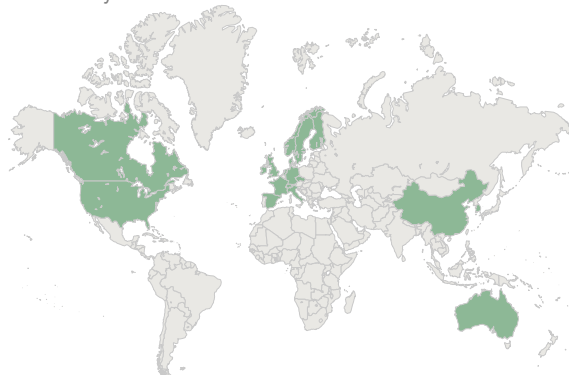


## Har distributörer världen över

Bolaget har fram till dags dato byggt upp ett relativt stort nätverk av samarbetspartners som distribuerar Zoomen i flera länder runtom i Europa, men även Australien, Nya Zeeland, Hong Kong, USA och Kanada, där USA är Bolagets största och viktigaste marknad. Därutöver säljer Bolaget Zoomen via e-handel, där Living Spinal och Top Mobility är två hemsidor som tillhandahåller Zoomen, var sistnämnda är USA:s största hemsida för mobilitets-produkter. Sedan starten år 2011 har Zoomability sålt över 1 000 zoomar världen över.

## Översikt över Zoomabilitys marknadsnärvaro.

Zoomability i världen



Källa: Zoomability

# Marknadsanalys

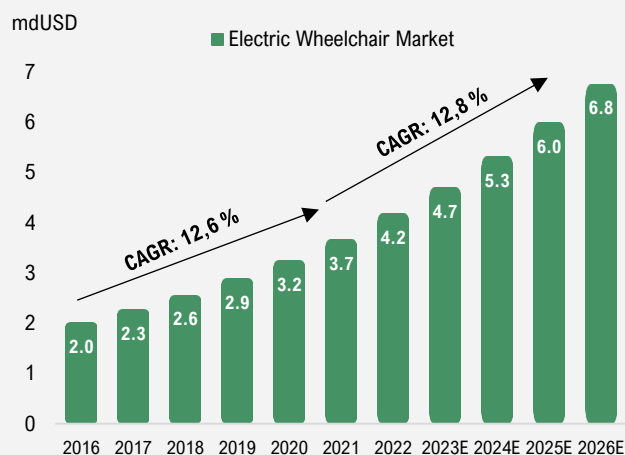
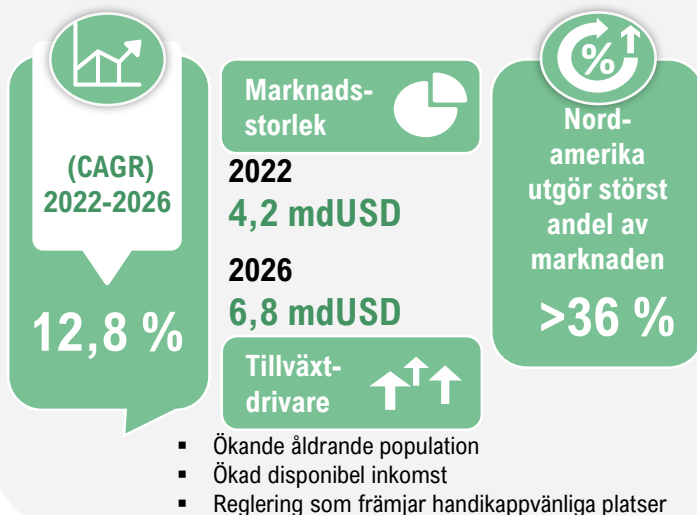
## Stark marknadstillväxt ligger i korten

Givet de egenskaper som Zoomen besitter är det av intresse att studera dels marknaden för eldrivna rullstolar, dels marknaden för eldrivna fyrhjulingar. Förstnämnda marknaden värderades under år 2022 till 4,2 mdUSD och estimeras av Markets and Research att växa i en årlig takt om 12,8 % mellan 2022-2026, för att år 2026 vara värderad till 6,8 mdUSD. Bakomliggande drivkrafter för tillväxten på elrullstolsmarknaden är bl.a. ökande åldrande population i behov av en automatiserad och självständig rullstol, ökade statliga investeringar inom hälsovård och en stigande disponibel inkomst i utvecklade länder samt ökad reglering som främjar handikappvänliga platser.

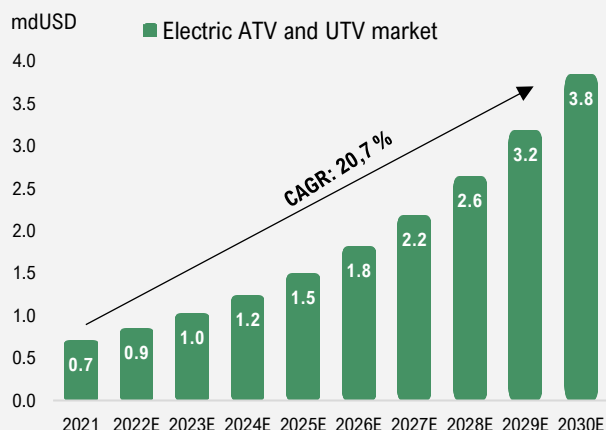
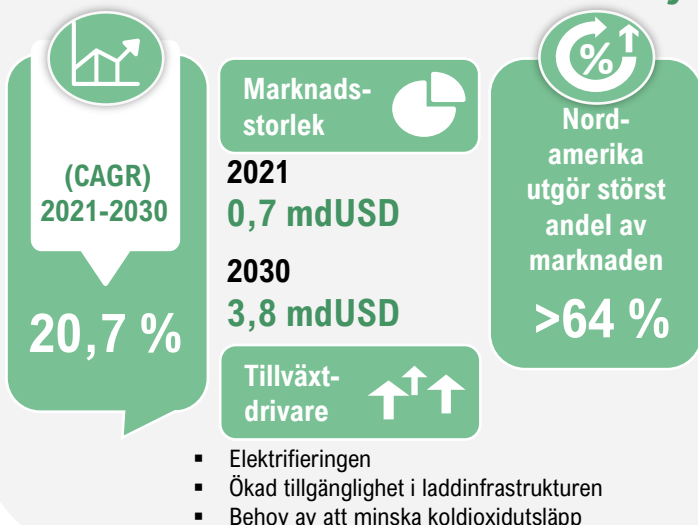
Zoomability har även kommunicerat att Bolaget ämnar starta ett Joint Venture-bolag i Kina för att kunna ta sig in på den kinesiska marknaden. I Kina bedöms ca 24 miljoner personer lida en av fysisk nedsättning.

För eldrivna fyrhjulingar (ATV och UTV) väntas statliga initiativ för att accelerera elektrifieringen, bättre tillgänglighet i laddningsinfrastrukturen samt ökat behov av att minska utsläpp av koldioxid vara viktiga drivkrafter för marknaden framgent. Den globala marknaden för eldrivna fyrhjulingar uppgick under år 2021 till 0,7 mdUSD och väntas nå 3,8 mdUSD år 2030, motsvarande en CAGR om 20,7 %, enligt PS Intelligence.

## Marknaden för elrullstolar



## Marknaden för eldrivna fyrhjulingar (ATV & UTV)



### Konkurrenssituation

Zoomability konkurrerar i huvudsak mot andra bolag vilka säljer motordrivna rullstolar som är anpassade för terrängkörning, och till Analyst Groups kännedom finns det inga likvärdiga börsnoterade aktörer med en liknande produkt som den Zoomability tillhandahåller i form av Zoom Uphill. Däremot finns det onoterade bolag som tillhandahåller terränggående motordrivna rullstolar, vilka primärt är lokaliserade i USA och Storbritannien, som utgör direkta konkurrenter. Zoomability särskiljer sig från merparten av dessa bolag genom b.l.a. bättre prestanda och transportmöjligheter, högre maxhastighet samt ett lägre pris. I nedan tabell illustreras Zoomabilitys närmaste konkurrenter samt hur de skiljer sig åt på flera mätpunkter.

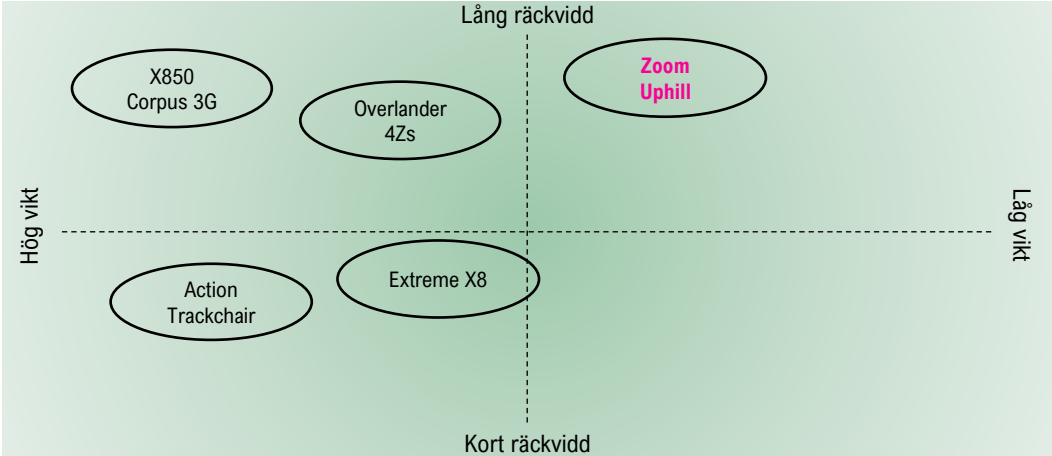
|                                                                                    | Action Trackchair ST | Magic Mobility Extreme X8 | Permobil X850 Corpus 3G | TerrainHopper Overlander 4ZS | Zoomability Zoom Uphill |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------------|-------------------------|------------------------------|-------------------------|
|  |                      |                           |                         |                              |                         |
| Prestanda <sup>1</sup>                                                             |                      |                           |                         |                              |                         |
| Terräng                                                                            | God                  | God                       | God                     | God                          | God                     |
| Sand                                                                               | God                  | God                       | Medel                   | God                          | God                     |
| Snö/is                                                                             | God                  | God                       | Medel                   | God                          | God                     |
| Inomhus                                                                            | Dålig                | Medel                     | Medel                   | Dålig                        | Medel                   |
| Specifikationer                                                                    |                      |                           |                         |                              |                         |
| Framdrivning                                                                       | Larvfötter           | 4x4                       | Bakhjulsdrift           | 4x4                          | 4x4                     |
| Vikt                                                                               | 181 kg               | 168 kg                    | 203 kg                  | 187 kg                       | 100 kg                  |
| Räckvidd                                                                           | 16 km                | 20 km                     | 45 km                   | 39 km                        | 40 km                   |
| Maxhastighet                                                                       | 6 km/h               | 10 km/h                   | 15 km/h                 | 12 km/h                      | 20 km/h                 |
| Styrning                                                                           | Joystick             | Joystick                  | Joystick                | Styre                        | Styre                   |
| Sittposition                                                                       | Upprätt              | Upprätt                   | Upprätt                 | Upprätt                      | Nedsjunken              |
| Transportmöjlighet <sup>1</sup>                                                    | Dålig                | Medel                     | Medel                   | Medel                        | God                     |
| Pris (SEK)                                                                         | 18 885 USD           | 17 500 USD                | 17 800 USD              | 17 800 USD                   | 14 950 USD <sup>2</sup> |

### Marknadspositionering

Givet Zoom Uphills egenskaper i förhållande till de närmaste konkurrenterna kan Zoomability inta en unik marknadspositionering. Vidare, sett till de yttre attributen, är Zoom Uphill designad i högre grad, jämfört med konkurrenterna, som ett rekreationsfordon snarare än ett hjälpmedel, vilket Analyst Group bedömer kan medföra försäljningsfördelar för Zoomability då personer som är i behov av rullstol som hjälpmedel i hög utsträckning upplever att de behandlas på ett sätt som kan upplevas stigmatiserande<sup>3</sup>.

**Zoom Uphill är på flera mätpunkter bättre än konkurrenterna.**

Hur Zoom Uphill står sig avseende räckvidd och vikt.



Källa: Zoomability

<sup>1</sup> Enligt Bolagets egna bedömning.

<sup>2</sup> Zoom Uphills listpris i USA.

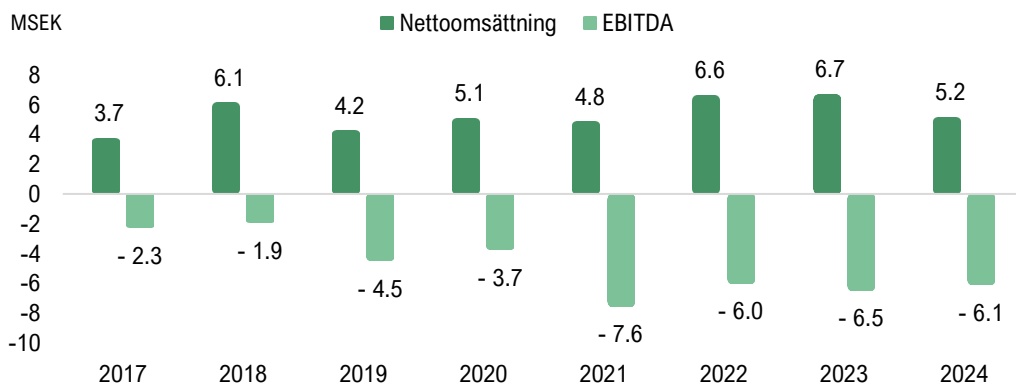
<sup>3</sup> SBU. Rullstolar och tilläggsutrustning: utvärdering av effekt, upplevelser och erfarenheter samt kostnadseffektivitet. Stockholm: Statens beredning för medicinsk och social utvärdering (SBU); 2022

## Omsättningsprognos åren 2025-2026

Bolagets elrullstol, Zoom Uphill, är en produkt som i regel behövs testas och upplevas för att leda till ett köp. Zoomability har dock bevisat att Zoomen kan säljas via E-handel, vilket således är ett kvitto på produktens unika och attraktiva färdigheter. Pandemin och dess efterdyningar, medförde svårigheter för Zoomability att skala upp verksamheten då dels Bolaget själva, dels dess distributörer, hade svårigheter att visa upp Zoomen, givet inställda mässor och event på Bolagets marknader i Europa, USA och Australien. Trots svårigheterna att bearbeta Bolagets marknader tog Zoomability viktiga operationella kliv framåt under åren 2020–2024, vilka har lagt en solidare grund för framtida expansion. Bolaget har exempelvis lyckats teckna flertalet nya distributionsavtal, fått Zoomen registrerad som en medicinteknisk produkt samt ingått avtal med bl.a. Region Kalmar där kunder kan få Zoomen som ett kostnadsfritt hjälpmedel. Under år 2022 lade Zoomability ned ett stort fokus på att stärka upp Bolagets strukturkapital genom uppbyggnad av kvalitetssystem och interna processer, för att därigenom kunna hantera en ökad volym, men även ökade resurserna inom sälj och marknadsföring. Medan ett starkt strukturkapital lägger grunden för en effektivare uppskalning när produktionsvolymen väl tar fart, möjliggjorde samtidigt de ökade marknadsföringsinsatserna, i kombination med mer öppna samhällen, en ökad nettoomsättning under år 2022 och 2023. Trots ökade marknadsföringsinsatser och en förbättrad strukturkapital mötte Bolaget utmaningar under år 2024, där en ansträngd finansiell situation resulterade i produktionsutmaningar, vilket resulterade i en minskad omsättning under år 2024, vilken uppgick till 5,2 MSEK.

**Coronapandemin medförde svårigheter för Zoomability att växa omsättningen då mässor och event på Bolagets huvudmarknader blev inställda. Men i takt med mer öppna samhällen har försäljning återtagit förlorad mark.**

Nettoomsättning och EBITDA, 2017-2024



Källa: Zoomability

Under år 2023–2024 har Sverige, Norge, Italien och USA varit prioriterade marknader för Bolaget, vilket även gäller framgent. Under år 2023 erhöll Zoomability ett godkännande av rullstolsdirektivet (EN12184) från RISE, vilket öppnar upp för statlig finansiering av Zoomen i ytterligare regioner och länder, däribland Norge, vilket är Nordens största marknad för elrullstolar. Godkännandet gör det även enklare för Zoomability att erhålla bidrag från myndigheter och försäkringsbolag i flera europeiska länder, samtidigt som det underlättar potentiell registrering hos amerikanska FDA. Zoomability valde dock att pausa ansökan under Q1-25 för att komplettera ansökan med Bolagets nya version av Zoom Uphill, Zoom 2.0 som förväntas lanseras under Q2-25, där en uppdaterad ansökan estimeras skickas in under H2-25. Vid ett eventuellt godkännande skulle Zoomen bli mer tillgänglig för konsumenter samt öppna dörrar för nya affärsmöjligheter och subventioner, vilket därmed ger stöd till en starkare tillväxt framgent.

I slutet av år 2022 tecknade Zoomability ett distributionsavtal med GoToMarketUSA, vilka är en organisation som möjliggör för europeiska bolag att slå sig in på den amerikanska marknaden. Vidare har samarbetet med Zoomabilitys befintliga amerikanska distributör McCabe Outdoor Mobility fått förnyad kraft under år 2023, där McCabe har kontrakterade sju återförsäljare i sex olika delstater under H1-23. Under Q4-23 tecknade Zoomability ett utökat distributionsavtal med McCabe som innebär att McCabe kommer att investera ytterligare resurser för att etablera ett heltäckande återförsäljarnätverk. Detta i kombination med det tidigare etablerade samarbetet med GoToMarket USA, vilka kommer att fortsätta med direkt-marknadsföring för de ca 2 000 *State Parks* som finns i USA, samt en ny uppgraderad version av Zoom Uphill som stärker konkurrenskraften, ger förutsättningar för en nytändning i USA under år 2025 och 2026.

STÄRKT  
STRUKTURKAPITAL  
LÄGGER VIKTIG  
GRUND FÖR ATT  
KUNNA VÄXA  
STARKT FRAMÖVER

GODKÄNNANDET  
AV EN12184 GER  
RINGAR PÅ  
VATTNET

FÖRSÄLJNINGEN  
I USA STÅR  
INFÖR EN  
NYTÄNDNING

# Finansiell Prognos

## ZOOMCAMPS MEDFÖR STOR POTENTIAL

Konceptet med att hyra ut Zoom Uphill till turistanläggningar och kommuner, s.k. ZoomCamps, har funnits sedan ett par år tillbaka, men har fått ett större uppsving sedan H2-22 och framåt, detta efter att Bolaget har lagt ned, via distributörer, ökade resurser på marknadsföring. Turistanläggningar och kommuner har därför blivit en allt viktigare kundgrupp för Zoomability, och från slutet av Q4-22 till Q2-23 erhöll Zoomability beställningar om sex (6) Zoom Uphills från Corina d'Ampezzo, vilket är där vinter-OS kommer hållas år 2026, för att sedan hyras ut av Cortina Tour Operator. Samarbetet med Fritidsbanken, vilket ingicks under Q1-23, har uppvisat god respons, detta efter att Fritidsbanken i såväl Karlstad som Göteborg under år 2023 valde att köpa in tre (3) respektive två (2) Zoom Uphills för att fortsätta med sitt uthyrnings-erbjudande. Beslutet kom efter att kommunerna fått låna Zoom Uphill under en begränsad tid och då Zoomability har lånat ut till flera kommuner under år 2023 finns potentialen för fler beställningar framgent, bara i Sverige finns det 125 Fritidsbanker och 290 kommuner.

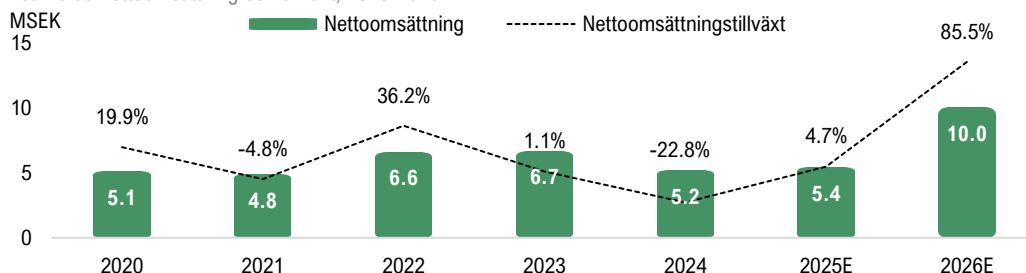
Analyst Group anser att Zoomability med åren har lagt en allt starkare operationell grund och därtill fått viktiga pusselbitar på plats, b.l.a. genom ett stärkt strukturkapital, ett breddat distributions- och återförsäljarnätverk på viktiga marknader samt godkännandet av rullstolsdirektivet (EN12184). Detta, i kombination med en ny affärsmodell genom JV-företaget samt en växande marknad för elrullstolar och eldrivna fyrhjulingar, medför en stark försäljningspotential för Bolaget under prognosperioden.

Historiskt, såväl som idag, har däremot tillgången till kapital varit en tillväxthämmande faktor för Zoomability, detta eftersom uppskalningen av produktionen är rörelsekapitalkrävande och binder kapital i hög utsträckning. Hur stor del av försäljningspotentialen som Zoomability faktiskt kan exekvera på under prognosperioden bygger uteslutande på tillgången till kapital, där Bolaget under de senaste åren har verkat med återhållsamhet både avseende marknadsföring och produktion. Till följd av att Bolaget inte lyckats etablera ett långsiktigt finansieringsalternativ har Bolagets operationella förmåga begränsats och under Q3-25 beslutade Bolaget att genomföra en företrädesemission om 5,9 MSEK före emissionskostnader. Emissionen är säkerställd till 40 % och givet att emissionen tecknas till 100 % erhåller Bolaget en nettolikvid om 5,8 MSEK, vilket skulle ge Bolaget utrymme för att stärka organisation och därmed stärka utsikterna för ökad tillväxt. Zoomability avser att använda nettolikviden för att producera ytterligare Zoom Uphill, fram till den nya versionen är på plats, men avser även att finansiera inköp av Zoom 2.0, samt stärka organisation och genomföra försäljningsinsatser. JV-företaget i Kina medför en betydligt förbättrad position, med säkerställd finansiering för produktionskapacitet och produktutveckling, samt en kostnadseffektivare modell för skalbar produktion, och givet en förbättrad likviditetssituation, estimeras Zoomability öka Bolagets försäljningsinsatser, samt effektivt skala upp produktion och försäljning från och med slutet av år 2025.

Nettoomsättningen under H1-25 uppgick till 1,7 MSEK (2,2), motsvarande en minskning om cirka 26 % i jämförelse med motsvarande period föregående år, vilket primärt förklaras av operationella begränsningar till följd av den ansträngda finansiella positionen samt förseningar och problem i produktionen. Samtidigt utgör JV-bolaget i Kina en betydande värde drivare under kommande kvartal och år, givet att en mer kostnadseffektiv produktionsprocess etableras. Produktionsstarten har dock fördröjts och Analyst Group estimerar att utleveranser av Zoom 2.0 från JV-bolaget inleds först under slutet av år 2025, varför ett något svagare år 2025 estimeras. Analyst Group estimerar dock ett starkare andra halvår år 2025, men givet en fulltecknad emission och möjligheterna med Z-IT bedöms tillväxten accelerera under år 2026. Viktigt är att beakta finansieringen av verksamheten då detta har en direkt korrelation med möjlighet till produktion av orderstocken samt nykundsbearbetning, tillika marknadssatsningar. För år 2026 prognostiseras en nettoomsättning om 10 MSEK, vilket motsvarar en tillväxt om cirka 86 % Y-Y.

**Med stark marknadsmedvind, ökade marknadsföringssatsningar och ett breddat distributionsnätverk väntas Zoomability kunna växa starkt under år 2025 och 2026.**

Estimerad nettoomsättning och tillväxt, 2020-2026E



Källa: Analyst Groups prognoser

Var vänlig ta del av våra ansvarsbegränsningar i slutet av rapporten

### Kostnadsprognos åren 2025-2026

Ett av Zoomabilitys primära mål är att reducera produktionskostnaderna som är, givet låg produktionsvolym, höga. Bolaget har idag ett tiotal olika leverantörer, avseende batterier, motorer, stålchassi, bromssystem, däck med mera, där nyckelkomponenter som batterier och motorer importeras från Kina medan resterande delar köps inom Sverige. Färdigmonteringen av Zoomen flyttades under år 2020 från Ferex i Byske till Inission i Västerås, vilket har fått en direkt effekt i form av lägre transportkostnader och bidrar därtill till en bättre kontroll över produktionen. Givet etableringen av JV-bolaget under år 2024 och 2025 ser Analyst Group dock stora möjligheter för en mer skalbar produktion, produktionen avses från slutet av år 2025 flyttas till Kina, vilket möjliggör starkare bruttomarginaler, lägre kapitalbindning och en ökad skalbarhet. Vid ökade volymer möjliggörs även lägre bruttokostnader per tillverkad Zoom, vilket på sikt även kan möjliggöra en attraktivare prisbild mot slutkund. Under år 2026 estimeras bruttomarginalen uppgå till ca 44 %, att jämföra med år 2024 då bruttomarginalen uppgick till 13,4 %.

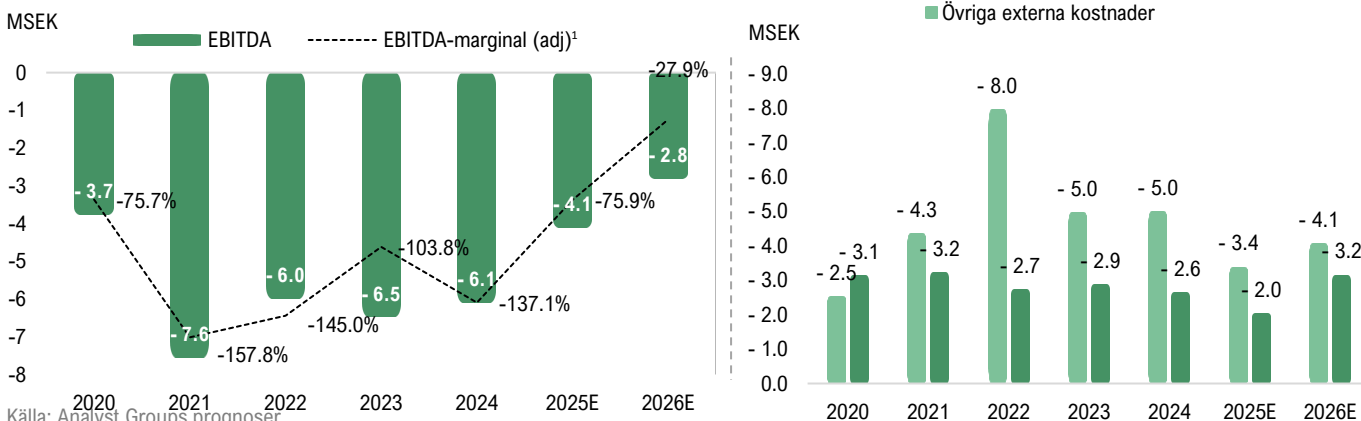
Zoomen är helt färdigutvecklad och kommersialiserad, även om uppdateringar sker löpande, varför större utvecklingskostnader estimeras redan vara tagna i stor utsträckning. Utvecklingen av den nya Zoom Stick, vilken kommer ha en joystick för själva styrningen, pågår däremot men där bedriver Bolaget ingen utveckling i egen regi utan har outsourcat det till distributören Vasa Handitec. Zoomability kommer att kunna ta över projektet mot en viss ersättning när utvecklingen väl är genomförd, där Handitec därtill kommer erhålla royalty på försäljningen av Zoom Stick framgent. Detta, i kombination med att Zoomability säljer via distributörer, innebär att ökade intäkter sker till relativt låg ökning av rörelsekostnader, då merparten av säljarbetet är outsourcat. Vid ökad produktion är det Bolagets distributörer som i sådant fall behöver anställa fler snarare än Zoomability, men i takt med att Zoomability växer estimeras organisationen breddas för att hantera det administrativa såväl som det operationella, dock ser vi inga större öknings i personalkostnaderna framgent. Under de senaste åren ökade Zoomability den egna marknadsföringen av Zoomen, vilket drev upp de övriga externa kostnader, vilka steg i en snabbare takt än omsättningen. Samtidigt bedömer Analyst Group att redan genomförda marknadsföringssatsningar, tillsammans med framtida, skapar förutsättningar för omsättningen ska öka i en högre takt än övriga externa kostnader under år 2025 och 2026 givet att marknadssatsningar bär frukt.

### Ökade volymer möjliggör lägre produktionskostnader och minskad EBITDA-förlust

Med ökade marknadssatsningar tillåts Zoomability öka kännedomen av Zoomen, vilket i kombination med ett förstärkt distributionsnätverk, godkännandet av rullstolsdirektivet (EN12184) samt registreringen av Zoomen som ett medicintekniskt hjälpmedel, väntas leda till en ökad efterfrågan framöver. Detta i sin tur förväntas mynna ut i ökade volymer, tillika lägre produktionskostnader per producerad enhet, där även produktion via JV-företaget förbättrar produktionssituationen, samtidigt som rörelsekostnader bör kunna hållas nere givet Bolagets försäljningsstrategi. Analyst Group förväntar sig därmed att Zoomability kan minska EBITDA-förlusten under prognosperioden, men fortfarande visa en EBITDA-förlust under år 2025.

**Med upptrappning av produktionsvolym i korten, väntas Zoomability kunna förhandla till sig bättre leverantörsvillkor samt få ned transportkostnaderna och tillika produktionskostnaderna relaterad till varje producerad Zoom, vilket estimeras medföra en marginalförbättring under prognosperioden.**

Estimerad EBITDA, EBITDA-marginal, övriga externa kostnader och personalkostnader, 2020-2026E



Källa: Analyst Groups prognoser

<sup>1</sup> Justerat för balanserade utgifter och övriga rörelseintäkter.

Till Analyst Groups kännedom finns det idag ingen annan noterad aktör än Zoomability som tillhandahåller en terränggående elrullstol, men för att ge värderingen av Zoomability perspektiv görs därför en jämförelse med en peer-grupp som verkar inom olika mobilitetslösningar, från eldrivna och manuella rullstolar till eldrivna fordon som ATV (All Terrain Vehicle) och UTV (Utility Terrain Vehicle). Även om produkt och marknad skiljer sig något, finns likheter mellan företagen och Zoomability avseende produkterbjudande, adresserbar marknad, tillväxtutsikter, intäktsmodell, marginaler och till viss del kapitalstruktur.

**permobil** 

Market Cap

**15,414**  
MSEK



**Permobil AB** är ett svenskt rullstolsbolag, grundat år 1967, vilka tillhandahåller avancerade mobilitetslösningar och sittrehabilitering genom utveckling, produktion och försäljning av såväl eldrivna som manuella rullstolar samt sittdynor och tillbehör. Bolaget fokus kommande år är att driva organisk tillväxt kompletterat med tilläggsförvärv för att stärka produktportföljen och försäljningskapaciteten. Under 2021 har Permobil genomfört två förvärv av manuella rullstolstillverkare, däribland Panthera vilka tillverkar världens lättaste manuella rullstol för aktiva användare. Permobil lanserade även under 2021 funktionen Voice Assistant i Permobil-appen "MyPermobil", vilken ger användare tillgång till data, till exempel återstående körsträcka, munlitgen via Amazon Alexa och Google Assistant.

**Peers i siffror**  
(senast rapporterat)

**6,5 %**

Omsättningstillväxt  
(Y-Y)

**23,1 %**

EBITDA-marginal  
(LTM)

**POLARIS** 

Market Cap

**45,883**  
MSEK



**Polaris Inc** är ett amerikanskt företag grundat år 1954 och är en marknadsledare inom Powersportindustrin, där företaget bland annat designar, konstruerar, tillverkar och marknadsför fyrhjulingar (All Terrain Vehicles och Off-road Vehicles) samt snöskotrar. Bolaget fyrhjulingar är designade för terränganvändning och kan köras på underlag som sanddyner, stigar och lera. Bolaget genomför för närvarande ett elektrifieringsinitiativ för att positionera företag som en ledare inom powersportelektrifiering. Som ett led i denna satsning har Polaris har b.l.a. utvecklat modellen Ranger EV, en eldriven fyrhjuling (Off-road vehicle). Bolagets produkter säljs genom ett nätverk bestående av över 2 500 återförsäljare i Nordamerika och 1 500 internationella återförsäljare via över 30 dotterbolag.

**-9,9 %**

Omsättningstillväxt  
(Y-Y)

**9,7 %**

EBITDA-marginal  
(LTM)

**FOX FACTORY** 

Market Cap

**16,177**  
MSEK



**Fox Factory Holding Corp.** är ett amerikanskt företag, grundat år 2007, som konstruerar, tillverkar och marknadsför produkter för åkdyamik världen över. Bland produkterna återfinns b.l.a. terrängfordon med terrängkompetens, ATV, UTV, snöskotrar och motorcyklar. En del av produktutbudet skräddarsys till en mängd olika ledande OEM-tillverkare, medan andra produkter distribueras till konsumenter via ett globalt återförsäljarnätverk som täcker över 40 länder. Bolaget har försäljning i exempelvis Nordamerika, Asien och Europa. Fox Factory har en lång historik stark tillväxt och lönsamhet, där bolaget sedan noteringen 2013 uppvisat en genomsnittlig årlig tillväxt om 23 % med en EBITDA-marginal om ca 14-16 %.

**-16,9 %**

Omsättningstillväxt  
(Y-Y)

**11,1 %**

EBITDA-marginal  
(LTM)



Market Cap

**48,790**  
MSEK



**BRP Inc.** är ett kanadensiskt företag, grundat år 1937, vilka, via sina dotterbolag, designar, utvecklar, tillverkar, distribuerar och marknadsför fritidsfordon och marina produkter i USA, Kanada, Europa, Asien, Stillahavsområdet och Latinamerika. Inom affärssegmentet Fritidsfordon tillhandahåller bolaget b.l.a. ATV:s, UTV:s och trehjulinga fordon. Inom affärssegmentet marina produkter erbjuder bolaget båtar, pontoner, jetbåtar och relaterade tillbehör. Affärssegmentet Fritidsfordon utgör över 90 % av bolagets omsättning och ca 50 % av försäljningen hänförs till USA, medan ca 20 % kommer Kanada. Under de senaste fem åren har bolaget vuxit omsättningen med ca 18 % per år med en växande lönsamhet, där rörelsemarginalen (EBIT) under år 2022 uppgick till 13,5 %, att jämföra med år 2018 då rörelsemarginalen uppgick till 8,6 %. Bolaget säljer sina produkter genom ett nätverk av oberoende återförsäljare och distributörer.

**-6,4 %**

Omsättningstillväxt  
(Y-Y)

**13,6 %**

EBITDA-marginal  
(LTM)

**CFMOTO** 

Market Cap

**19,219**  
MSEK



**Zhejiang Cfmoto Power Co.,Ltd** är ett kinesiskt företag, grundat år 1989, vilka utvecklar, tillverkar och marknadsför ATV:s, UTV:s, motorcyklar samt motorer, växlar och tillbehör för motorsport. Bolaget har etablerat ett distributionsnätverk i Japan, Korea, USA, Malaysia, Europa och Sydamerika. Sedan noteringen år 2017 har bolaget uppvisat en årlig omsättningstillväxt om 41 % samtidigt som EBITDA-marginalen pendlat mellan 5-7 %.

**12,3 %**

Omsättningstillväxt  
(Y-Y)

**5,9 %**

EBITDA-marginal  
(LTM)

Zoomability jämfört mot utvalda jämförelsebolag, R12

| R12                      | Zoomability | Permobil | Polaris | Fox Factory | BRP Inc | Zhejiang Cfmoto | Genomsnitt, Peers | Median, Peers |
|--------------------------|-------------|----------|---------|-------------|---------|-----------------|-------------------|---------------|
| Omsättningstillväxt      | 1,5%        | 6,5%     | -9,9%   | -16,9%      | -6,4%   | 12,3%           | -2,9%             | -6,4%         |
| Omsättningstillväxt 3 år | 2,1%        | 18,5%    | 0,2%    | 1,2%        | 9,2%    | 44,3%           | 14,7%             | 9,2%          |
| Bruttomarginal           | 15,3%       | 55,0%    | 21,9%   | 32,7%       | 25,4%   | 32,2%           | 33,4%             | 32,2%         |
| EBITDA-tillväxt          | 69,9%       | 7,4%     | -30,6%  | -47,3%      | -18,8%  | 78,7%           | -2,1%             | -18,8%        |
| EBITDA-tillväxt 3 år     | -4,5%       | 5,0%     | -4,1%   | -11,8%      | -1,4%   | 0,4%            | -2,4%             | -1,4%         |
| EBITDA-marginal          | -88,0%      | 23,1%    | 9,7%    | 11,1%       | 13,6%   | 5,9%            | 12,7%             | 11,1%         |
| Soliditet                | 58,1%       | 12,0%    | 23,0%   | 53,0%       | 10,0%   | 50,5%           | 29,7%             | 23,0%         |
| Nettoskuld/EBITDA        | n.a.        | 2,5      | 2,3     | 4,5         | 1,5     | -4,8            | 1,2               | 2,3           |
| Skuldsättningsgrad       | 0,7         | 0,9      | 3,3     | 0,9         | 8,8     | 1,0             | 3,0               | 1,0           |
| Omsättningshastighet     | 0,6         | 0,4      | 1,4     | 0,6         | 1,6     | 1,2             | 1,0               | 1,2           |
| EV/EBITDA                | neg.        | 14,8     | 8,3     | 15,9        | 7,1     | 11,5            | 11,5              | 11,5          |
| EV/S                     | 4,5         | 3,5      | 0,8     | 1,8         | 1,0     | 0,8             | 1,6               | 1,0           |
| P/S                      | 4,5         | 2,9      | 0,6     | 1,3         | 0,7     | 1,2             | 1,3               | 1,2           |
| Marknadsvärde MSEK       | 25          | 18 984   | 46 982  | 16 565      | 49 336  | 19 529          | 30 279            | 19 529        |

Gemensamt för merparten av jämförelsebolagen är att de är lönsamma och har varit det i flera år, samtidigt som de har uppvisat en hög tillväxt under såväl rullande tolv månader som det senaste tre åren. Analyst Group estimerar en stark tillväxt för Zoomability kommande år, varför värderingen, givet att Zoomability inte är lönsamma idag samt inte förväntas vara lönsamma under prognosperioden, utgår från försäljningen. Ställt mot genomsnittet, är Zoomability ett väsentligt mindre bolag vilket b.l.a. medför ett större beroende av nyckelpersoner, lägre resurstillgång samt sämre förhandlingsförmåga mot leverantörer givet lägre försäljningsvolym, vilket i en första anblick motiverar en värderingsrabatt. På rullande tolv månader har Zoomability starkare nyckeltal kopplat till balansräkningen, såsom en högre soliditet och lägre skuldsättning. Däremot uppvisar jämförelsegruppen, på aggregerad nivå, en hög lönsamhet, varför dessa således har kapaciteten att uppta en högre skuldsättning i rörelsen olik Zoomability som, på rullande tolv månader, såväl som historiskt, har uppvisat förlust. Analyst Group lägger därför inte särskilt stor vikt i att Zoomability uppvisar starkare nyckeltal baserat på balansräkningen. Zoomability finansiella ställning har också varit ansträngd under de senaste, vilket har begränsat Bolagets förmåga och påvisat den finansiella risken i Bolaget. Givet att Zoomability inte har lyckats nå en hållbara och långsiktig finansiering och därmed har begränsade ekonomiska resurser, ser vi en fortsatt hög finansiell risk. Vid utgången av Q2-25 uppgick Bolagets kassa till 2,2 MSEK.

Zoomability värderas idag till en EV/S-multipel om 4,7x<sup>1</sup>, vilket är högre än genomsnittet sedan börsnotering hösten år 2019 om 3,5x. Analyst Group bedömer att etableringen av JV-bolag i Kina förklarar den högre värdering, vilket dels ökar marknadens förväntningar om Bolagets nya Zoom och förbättrade produktionsvillkor, dels så belyser JV-avtalet värdet i Zoomabilitys IP genom Ouhua Ruihes investering i JV-företag, vilket ökar tilltron på Bolaget.

EV/S multipel Zoomability.

EV/S-multipel 2019-2023



Källa: Analyst Group

Värderingen av Zoomability är idag högre än värderingen vid noteringen, men Analyst Group anser att Bolaget, rent operationellt, står starkare idag än vid noteringen med en betydligt stärkt försäljningspotential givet ett breddat distributionsnätverk, godkännandet av rullstolsdirektivet, stärkt strukturkapital och ökad varumärkeskännedom via genomförda marknadsinsatser. Likviditeten är dock ansträngd, vilket innebär en begränsad produktionstakt och en återhållsamhet avseende marknadsföring under år 2025. Zoomability avser nu att stärka balansräkningen genom en företrädesemission som genomförs under Q3-25 om totalt 5,9 MSEK före emissionskostnader. Bolaget har erhållit teckningsåtaganden om totalt 40 % från större aktieägare (Niclas Granér och Ted Tigerschiöld), samt ledning och styrelse, däribland Bolagets nya VD, Adam Hagman. Teckningskursen i erbjudandet uppgår till 1,1 kr per aktie, vilket motsvarar en Pre Money-värdering om cirka 23,6 MSEK och teckningsperioden löper fram till den 5 september år 2025.

<sup>1</sup> Baserat på senaste kurs och ej hänsyn tagen till företrädesemissionen.



| Bolag                 | Equity | Enterprise |          |      |       |           |       |       | Omsättning | EBITDA     |                 |                 |                 |                 |
|-----------------------|--------|------------|----------|------|-------|-----------|-------|-------|------------|------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                       | Value  | Value      | EV/Sales |      |       | EV/EBITDA |       |       | CAGR       | CAGR       | EBITDA-marginal | EBITDA-marginal | EBITDA-marginal | EBITDA-marginal |
|                       | (MSEK) | (MSEK)     | 2024     | 2025 | 2026E | 2023      | 2024  | 2025E | 2024-2026E | 2023-2026E | 2022A           | 2023            | 2024            | 2026E           |
| Permobil <sup>1</sup> | 15 414 | 18 807     | 3,0x     | 3,4x | n.a.  | 13,4x     | 14,7x | n.a.  | n.a.       | n.a.       | 20,4%           | 22,0%           | 23,1%           | n.a.            |
| Polaris               | 45 883 | 62 977     | 0,7x     | 0,8x | 0,8x  | 6,1x      | 6,5x  | 6,7x  | 0,5%       | -0,2%      | 12,5%           | 11,4%           | 11,7%           | 12,3%           |
| Fox Factory           | 16 177 | 17 614     | 1,3x     | 1,1x | 1,0x  | 5,7x      | 6,6x  | 5,6x  | 3,2%       | 4,8%       | 20,1%           | 19,2%           | 20,1%           | 21,0%           |
| BRP Inc               | 48 790 | 70 538     | 1,0x     | 0,9x | 0,8x  | 7,0x      | 6,0x  | 5,4x  | 17,2%      | 10,9%      | 19,1%           | 17,0%           | 17,3%           | 16,2%           |
| Zhejiang Cfmoto       | 19 219 | 13 100     | 0,8x     | 0,7x | 0,5x  | 11,4x     | 8,8x  | 6,7x  | 17,3%      | 29,4%      | 7,6%            | 9,0%            | 9,8%            | 10,2%           |
| High                  | 48 790 | 70 538     | 3,0x     | 3,4x | 1,0x  | 13,4x     | 14,7x | 6,7x  | 17,3%      | 29,4%      | 20,4%           | 22,0%           | 23,1%           | 21,0%           |
| 75th percentile       | 45 883 | 62 977     | 1,3x     | 1,1x | 0,9x  | 11,4x     | 8,8x  | 6,7x  | 17,3%      | 15,5%      | 20,1%           | 19,2%           | 20,1%           | 17,4%           |
| Average               | 19 219 | 18 807     | 1,0x     | 0,9x | 0,8x  | 7,0x      | 6,6x  | 6,2x  | 10,2%      | 7,8%       | 19,1%           | 17,0%           | 17,3%           | 14,2%           |
| Median                | 45 883 | 62 977     | 1,3x     | 1,1x | 0,9x  | 11,4x     | 8,8x  | 6,7x  | 17,3%      | 15,5%      | 20,1%           | 19,2%           | 20,1%           | 17,4%           |
| 25th percentile       | 16 177 | 17 614     | 0,8x     | 0,8x | 0,7x  | 6,1x      | 6,5x  | 5,6x  | 2,5%       | 3,5%       | 12,5%           | 11,4%           | 11,7%           | 11,7%           |
| Low                   | 15 414 | 13 100     | 0,7x     | 0,7x | 0,5x  | 5,7x      | 6,0x  | 5,4x  | 0,5%       | -0,2%      | 7,6%            | 9,0%            | 9,8%            | 10,2%           |
| Zoomability           | 21     | 21         | 4,1x     | 3,9x | 2,1x  | -3,6x     | -3,5x | -4,2x | -6,5%      | 24,5%      | -90,7%          | -96,9%          | -118,3%         | -75,9%          |

<sup>1</sup> Estimat för Permobil finns ej att tillgå, givet att bolaget är onoterat.

Kännetecknande för merparten av peer-gruppen är att dessa befinner sig i ett mognadstadium, vilket blir tydligt vid studerandet av förväntad omsättnings- och EBITDA-tillväxt under prognosperiod, men likväl av bolagens EBITDA-marginaler i förhållande till den underliggande lönsamheten (bruttomarginalen). Detta påvisar en hög grad av verksamhetsoptimering och intern effektivitet. Det innebär således att en värderingsmultipel baserat på peer-bolagens vinster hade varit mer rättvisande vid en värdering, däremot visar respektives försäljningsmultipel likväl hur marknaden värderar bolagens omsättning. Zoomability handlas, på rullande tolv månader, högre än peer-bolagens genomsnittliga EV/S-multipel trots att Bolaget idag är olönsamma. Detta bedömer Analyst Group, trots en relativt ansträngt finansiell ställning, är ett resultat av förväntningar om en stark framtida omsättningstillväxt, att Bolaget tillhandahåller en såväl unik som patenterad produkt med flera användningsområden inom en snabbväxande marknad samt att möjlighet till att nå en betydligt större marknad genom JV:et i Kina, vilket likväl utgör en stark värde drivare framgent.

Vidare estimeras Zoomability växa såväl nettoomsättningen som EBITDA-resultatet i en högre takt än peer-bolagens genomsnitt/median under prognosperioden 2025-2026, men samtidigt uppvisa förlust under samtliga år. På längre sikt bedömer Analyst Group att Zoomability, vid högre försäljningsvolym, kan uppnå en starkare underliggande lönsamhet än peer-bolagen givet Bolagets mer nischade och unika terränggående elrullstol som, enligt Analyst Group, medför en ökad grad av frihet till användarna än de konkurrerande alternativen i dagsläget. En viktig faktor under prognosperioden bedömer Analyst Group kommer vara tillgången till kapital till dess att Bolaget når försäljningsvolym om över ca 15 MSEK, varpå Zoomability bör kunna nå en hållbar lönsamhet genom självfinansiering. Dock bör det tilläggas att Analyst Group enbart har baserat den finansiella prognosen på Zoomabilitys huvudmarknader, vilket följaktligen motiverar en värdering för Zoomabilitys kärnverksamhet och en separat värdering av JV-avtalet som nyligen signerades och registrerades med motparten Ouhua Ruihe.

Analyst Group har i tidigare analysuppdatering härlett ett potentiellt värde av Zoomability baserat på enbart kärnverksamheten samt baserat på en nuvärdesberäkning av tidigare JV-avtal, men till följd av det registrerade JV-företaget i Kina, Zoomability Technology Co. Ltd., baseras värderingen på både kärnverksamheten och JV-företaget i Kina. Givet att Zoomability tecknade ett JV-avtal under augusti månad år 2024, vilket följdes upp med att JV-företaget registrerades hos myndigheterna i Kina en vecka senare och utgör en betydande värde drivare på både kort och lång sikt, anser Analyst Group att detta bör beaktas i värderingen. Samtidigt som JV-företaget utgör en potentiellt viktig värde drivare medföljer Zoomabilitys situation en hög risk, vilket dels beror på att tidigare JV-avtal inte registrerades och därmed avslutades, vilket aktualiserar riskerna att verka i Kina, men där det ska tilläggas att nuvarande JV-företag är registrerat hos myndigheter i Kina, dels den finansiella risken, där Zoomability är i behov av en långsiktig finansiering. Potentialen i Zoomabilitys JV-företag anser Analyst Group dock bör speglas i värderingen, där JV:et inte belastar Zoomability finansiellt, där Bolaget istället bidrar med patent och strukturkapital, medan Ouhua Ruihe tillför kapital som motsvarar värdet av Zoomabilitys IP, vilket även belyser det underliggande värdet i Zoomability.

# Värdering av Joint Venture

## Bakgrund

Den 10 augusti meddelade Zoomability att Bolaget har signerat ett Joint Venture-avtal ("JV") med Ouhua Ruihe (Shanghai) Intelligent Technology Co. ("Ouhua Ruihe") i Kina för att tillverka och sälja Zoom Uphill, samt utveckla nya produkter baserade på Zoomabilitys patent. JV-avtalet innebär att Zoomability kommer att äga 51 % av JV och Ouhua Ruihe resterande 49 % av det nya företaget Zoomability Technology Co. Ltd., i Kina. Ouhua Ruihe ägs av Mr. Chen, en etablerad entreprenör och ordförande i "Chamber of Commerce" i det största kommersiella distriktet i Jiading-distriktet. Det nya samägda JV-bolaget, Zoomability Technology Co. Ltd., kommer att ha sitt säte i Shanghai, vilket registrerades den 16 augusti hos myndigheterna i Kina. JV:et kommer att producera Zoom Uphill samt marknadsföra och sälja dessa produkter i Kina och Sydkorea. Dessutom kommer JV:et att utveckla och sälja framtida produkter baserade på Zoomabilitys patent, samt utveckla nya innovationer. I likhet med tidigare JV-avtal kommer Zoomability att ansvara för marknadsföring och försäljning i övriga delar av världen.

Nästa steg i processen är för Zoomability att överföra bolagets IP och bygga upp en produktionsanläggning i Shanghai som uppfyller Bolagets kvalitetskrav. Zoomability räknar med att överföringen av IP och uppbyggnaden av produktionen ska vara klar i slutet av år 2024, med planer på att påbörja produktionen och leverera Zoomar under år 2025.

## Potential och värdering

JV-avtalet öppnar upp marknaden i Kina och Sydkorea utan att belasta Zoomabilitys finansiella resurser då Ouhua Ruihe kommer att tillföra kapital som motsvarar värdet av Zoomabilitys IP, d.v.s. patent och strukturkapital, till ett värde som uppgår till 21 MRMB, motsvarande cirka 28 MSEK (utifrån växelkurs 2025-05-20) och belyser därmed även värdet av Zoomabilitys IP. Utöver att Zoom Uphill kan börja marknadsföras och säljas i Kina och Sydkorea, så öppnar JV:et upp för produktion av Zoom Uphill, vilket Analyst Group räknar med kommer att möjliggöra en mer kostnadseffektiv produktionsprocess och följaktligen en lägre prisbild mot kund på Bolagets huvudmarknader, där Zoomability redan har en befäst marknadsposition.

Baserat på att Ouhua Ruihes ägarandel uppgår till 49 % och att Ouhua Ruihes investering i Zoomability Technology Co. Ltd. kan uppgå till hela 21 MRMB, motsvarande cirka 28 MSEK, utgör resterande värde i JV-företaget Zoomability, vilket avser att motsvara värdet av Zoomabilitys IP. Zoomabilitys ägarandel uppgår till 51 %, vilket indikativt motsvarar en värdering om 30 MSEK. Analyst Group har dock valt att applicera en substansrabatt på värdet av Zoomabilitys andel av JV-företaget, då Ouhua Ruihe har rätt att investera upp till 21 MRMB, men där Zoomability inte har kommunicerat hur mycket Ouhua Ruihe har investerat fram till dagens dato och utgör därmed en risk. I takt med att produktionen påbörjas och Ouhua Ruihe genomför investeringar kommer Analyst Group att anpassa värderingen av Zoomabilitys ägarandel i JV-företaget. Analyst Group anser dock att JV-företaget besitter en betydande potential, och givet att mer detaljerad information om produktionskapacitet och omsättningspotential offentliggörs förväntas Analyst Group justera värdering därefter. Givet att Zoomabilitys ägarandel uppgår till 30 MSEK och baserat på en rabatt om 20 %, värderas Zoomabilitys ägarandel till 24 MSEK.

### Värdering av JV - Base scenario (MSEK)

|                                                    |           |
|----------------------------------------------------|-----------|
| Zoomabilitys ägarandel                             | 51%       |
| Ouhua Ruihe ägarandel                              | 49%       |
| RMB/SEK (2025-08-XX)                               | 1,33      |
| Zoomabilitys ägarandel (MSEK)                      | 29        |
| Ouhua Ruihe ägarandel (MSEK)                       | 28        |
| Totalt bolagsvärde Zoomability Technology Co. Ltd. | 57        |
| Rabatt                                             | -20%      |
| <b>Värde av Zoomabilitys ägarandel</b>             | <b>23</b> |

Källa: Analyst Group

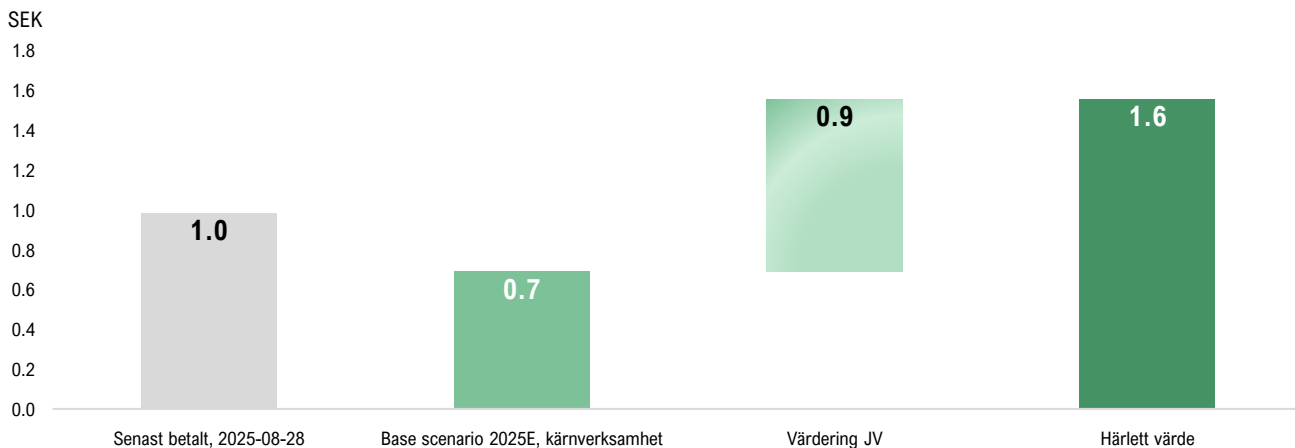
Analyst Group har, likt tidigare nämnt, valt att basera värderingen av Zoomability på att dels värdera Bolagets kärnverksamhet utifrån en relativvärdering, vilket baseras på en målmultipel på år 2025 försäljningsestimat, dels en indikativ substansvärdering av JV-företaget i Kina, där Zoomabilitys ägarandel uppgår till 51 % och motsvarar ett värde om 23 MSEK.

Analyst Group anser å ena sidan att Zoomens unika egenskaper, patenterade konstruktion samt potential att erhålla subventionering givet registrering som ett medicintekniskt hjälpmedel och godkännandet av rullstolsdirektivet (EN12184), tillsammans med högre estimerad tillväxt i nettoomsättning och EBITDA-resultatet, motiverar en värderingspremie. Å andra sidan bedömer Analyst Group, givet estimerade rörelseförluster och burn rate, att Zoomability besitter fortsatt en hög finansiell risk trots att Bolaget förväntas ta in 5,9 MSEK i nuvarande företrädesemission, vilket i kombination med att peer-bolagen är lönsamma motiverar en värderingsrabatt. Sammantaget anser Analyst Group dock att Zoomability bör värderas till en värderingspremie, i synnerhet motiverat av en högre estimerad tillväxttakt. Därutöver baseras värderingen på JV-företaget, trots antagen substansrabatt, där utvecklingen av JV-företaget sker planenligt och att Ouhua Ruihe genomför full investering om 21 MRMB i JV-företaget. Givet en EV/S-multipel om 2,1x (2,1x) som målmultipel på år 2026 estimerade omsättning om 10 MSEK ges ett Enterprise Value om 21 MSEK. Vi tillämpar en diskonteringsränta om 16 %, vilken anses skälig givet Bolagets finansiella ställning och storlek, vilket ger, efter justering av estimerad nettoskuld, ett potentiellt nuvärde per aktie om 0,7 kr per aktie i Base scenario. Vid tillägg av det indikativa substansvärdet av JV-företaget, där Zoomabilitys ägarandel har värderats till cirka 23 MSEK, ser Analyst Group ett sammanlagt värde per aktie om 1,6 kr (1,8) i ett Base scenario. Det bör dock tilläggas att Analyst Group tar hänsyn till företrädesemission, där vi antar en teckningsgrad om 100 %, vilket motsvarar en utspädning om 20 %.

**1,6 KR**  
**NUVÄRDE PER**  
**AKTIE**

#### Illustration av potentiell värdering i ett Base scenario.

Aktiekurs i Base scenario, i kronor.



Källa: Analyst Groups prognoser

### Bull scenario

I ett Bull scenario väntas den starka efterfrågan, som primärt finns i USA, att accelerera avsevärt i takt med Bolagets ökade satsningar i landet framgent. Vidare väntas Bolagets amerikanska distributörer McCabe Outdoor Mobility och Living Spinal, som en effekt av avtalet med GoToMarketUSA, få ett större genomslag från såväl fysiska event som i den digitala marknadsföringen än i ett Base scenario, vilket väntas resultera i en starkare försäljningstillväxt. Vidare antas Zoomability i ett Bull scenario även bredda Bolagets distributionsnätverk i Europa i en snabbare takt än vad som antagits i ett Base scenario, vilket förväntas stärka omsättningen ytterligare under prognosperioden. En potentiell lansering av Zoom Stick och Zoom 2.0 väntas medföra att Zoomability kan penetrera en större andel av marknaden och även nå ut till de funktionshindrade som har nedsatt förmåga i de övre extremiteterna, vilket möjliggörs av att Zoomen då kan styras med hjälp av en joystick.

I ett Bull scenario tar vi höjd för att Zoomability, i takt med ökad produktion, vilket på sikt väntas resultera i ett lägre pris för Zoomen, även i en högre grad kan kapitalisera på den snabbväxande marknaden av eldrivna fyrhjulingar. Vi estimerar samtidigt en snabbare uppskalning av produktionen i Kina, vilket möjliggör en accelererad tillväxt redan år 2025, med en ökad skalbarhet. Givet en EV/S-multipel om 3x som målmultipel motiveras ett potentiellt nuvärde per aktie om 1,6 SEK i ett Bull scenario på 2026 års omsättningsprognos om 16 MSEK utifrån Zoomabilitys kärnverksamhet. Vid tillägg av det indikativa substansvärdet av JV-företaget, där Zoomabilitys ägarandel har värderats till ca 29 MSEK<sup>2</sup>, ser Analyst Group ett sammanlagt värde per aktie om 2,6 kr (2,7) i ett Bull scenario.

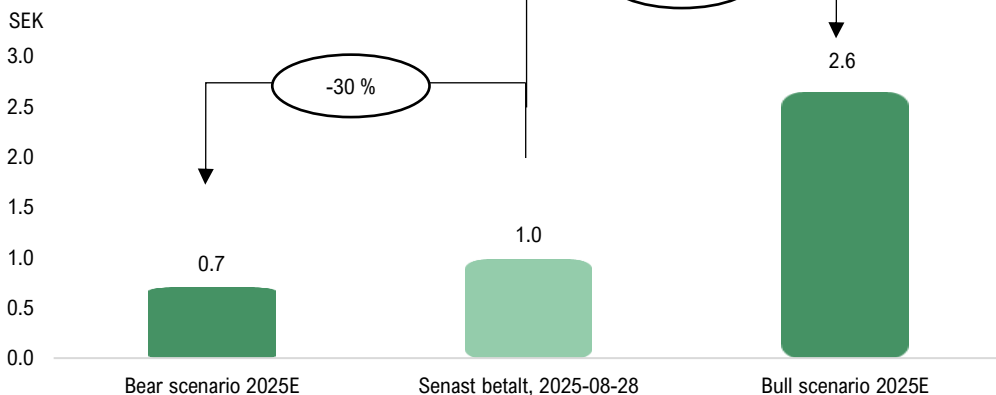
### Bear scenario

I ett Bear scenario antas Zoomability möta svårigheter att resa kapital som är tillräckligt tillfredställande för att Bolaget ska kunna tillvarata på den höga efterfrågan som finns för Zoomen, varför försäljningstillväxten antas vara väsentligt lägre än i ett Base scenario. Även om marknadsföringssatsningar estimeras fortgå under prognosperioden, antas dessa i ett Bear scenario inte få önskad effekt, vilket tillsammans med rådande flaskhalsar i form av lägre tillgänglighet av viktiga komponenter och återhållsamhet avseende marknadsföring bedöms ytterligare faktorer som verkar hämmande för försäljningen i ett Bear scenario, och således begränsar Bolagets expansionsplaner.

I ett Bear scenario går det inte heller att utesluta att andra större aktörer som i dagsläget arbetar inom närliggande produktsegment väljer att etablera sig inom Bolagets verksamhetsområden, som exempelvis Permobil, vilket är en av världens ledande företag inom eldrivna rullstolar. Även ökad konkurrens från aktörer som är inom samma nisch som Zoomability verkar inom kan komma att få negativ effekt på framtida försäljning, vilket leder till att Zoomability dels tappar marknadsandelar, dels möter svårigheter att expandera verksamheten. Givet en EV/S-multipel om 1x som målmultipel motiveras ett potentiellt nuvärde per aktie om 0,2 SEK i ett Bear scenario på 2026 års omsättningsprognos om 5,7 MSEK. Vid tillägg av det indikativa substansvärdet av JV-företaget, där Zoomabilitys ägarandel har värderats till ca 15 MSEK<sup>2</sup>, ser Analyst Group ett sammanlagt värde per aktie om 0,7 kr (0,8) i ett Bear scenario.

#### Illustration av potentiell värdering i respektive scenario.

Aktiekurs i Bull och Bear scenario, i kronor.



Källa: Analyst Groups prognoser

<sup>1</sup> Fullständiga antaganden i ett Bull och Bear scenario anges i appendix.

<sup>2</sup> Värderingen i Bull- och Bear-scenariot baseras på motsvarande värderingsmetod som i Base scenario där Zoomability värderas på kärnverksamheten utifrån en relativvärdering, samt med tillägg för JV-företaget, där en substansvärdering appliceras.



## Pehr-Johan Fager, avgående VD & Styrelseledamot

Pehr-Johan Fager, född 1953, är verkställande direktör i Zoomability sedan januari 2018 och styrelseledamot sedan mars 2018. Pehr-Johan Fager innehar en fil. kand. i kemi och biologi från Uppsala universitet. Han har över 25 års erfarenhet från ledande befattningar inom medicinteknikindustrin, både från multinationella företag och mindre bolag. Stationerad i Sverige har han under den tiden haft hela världen som arbetsfält med störst erfarenhet från EU-länder, USA, Kina och Japan. Förutom företagsledning, sälj och marknad har han varit mycket engagerad i R&D, och IT samt regulatoriska frågor och kvalitetsfrågor. Pehr-Johan har de senaste 12 åren arbetat som managementkonsult med fokus på att hjälpa företag att utvecklas och bli lönsamma.

**Aktieinnehav (andel av Bolaget): 760 170 st privat och 825 795 genom Arebe Group (7,4 %)<sup>1</sup>**



## Adam Hagman – tillträdande VD och tidigare VP Sales and Marketing

Adam är maskiningenjör från Mälardalens Högskola. Han har bland annat arbetat 18 år på Robotdalen, men han har också tidigare arbetserfarenhet från reklambranschen. De senaste 3 åren har Adam varit stationerad i Ningbo, Kina, på Ruigu Robotics (Robotdalen Kina), för att hjälpa svenska innovativa företag in på den kinesiska marknaden. Han har också ett förflutet som affärscoach på Robotdalen, och då bland annat hjälpt Zoomability att komma på marknaden i USA under år 2014.

**Aktieinnehav (andel av Bolaget): 31 825 st (0,2 %)**



## Karl Axel Sundkvist, Styrelseordförande

Karl Axel Sundkvist, född 1962, är styrelseordförande i Zoomability sedan mars 2018 och oberoende styrelseledamot i förhållande till Bolaget. Karl Axel är en ekonom som arbetar med ledar- och organisations- samt prestationsutveckling inom näringsliv, offentlig verksamhet samt inom idrotten. 1996 coachade han kanotdamer till OS-guld i Atlanta och blev utsedd till Sveriges främsta idrottsledare. Att skapa framgångsrika mentala bilder och sedan överföra dem till verklighet är ett område där idrotten och affärsutveckling möts. Utöver uppdraget inom Zoomability innehar Karl styrelseuppdrag inom investment bolaget Falvir AB och listade bolaget Tikspac AB.

**Aktieinnehav (andel av Bolaget): 216 510 st (1,0 %)**



## Niclas Granér - Styrelseledamot

Niclas Granér, född 1963, är styrelseledamot i Zoomability sedan år 2024. Niclas har bred erfarenhet med teknik- och produktutveckling. Niclas har arbetat i ledande befattningar, ofta som delägare, i innovativa bolag med internationella kunder och leverantörer. Niclas är i botten maskiningenjör och byggt på med olika kurser på Högskolan Dalarna, bl.a. industriell ekonomi.

**Aktieinnehav (andel av Bolaget): 3 861 798 st (18,0 %)**

## Peter Grufman - Styrelseledamot



Peter är i grunden maskiningenjör och har mer än 25 års erfarenhet i ledande befattningar i ett flertal tekniktunga företag med internationella kunder och leverantörer. Förutom företagsledning, sälj och marknad har han också varit mycket engagerad i produktutveckling. Peter har varit VD, General Manager och produktionschef i flera företag och har stor internationell erfarenhet från bl.a. LC-Tec Holding koncernen under 16 år, varav 8 år som fabrikschef i Kina.

**Aktieinnehav (andel av Bolaget): 0 st (0,0 %)**

| Base scenario (MSEK)               | 2018        | 2019        | 2020        | 2021        | 2022        | 2023        | 2024        | 2025E       | 2026E       |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Nettoomsättning                    | 6,1         | 4,2         | 5,1         | 4,8         | 6,6         | 6,7         | 5,2         | 5,4         | 10,0        |
| Balanserade utgifter               | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 3,5         | 0,3         | 0,0         | 0,0         | 0,0         |
| Övriga rörelseintäkter             | 0,2         | 0,0         | 0,1         | 0,1         | 0,1         | 0,1         | 1,0         | 0,0         | 0,0         |
| <b>Totala intäkter</b>             | <b>6,3</b>  | <b>4,3</b>  | <b>5,2</b>  | <b>4,9</b>  | <b>10,2</b> | <b>7,1</b>  | <b>6,2</b>  | <b>5,4</b>  | <b>10,0</b> |
| Handelsvaror                       | -3,8        | -3,3        | -3,2        | -4,6        | -5,4        | -5,7        | -4,5        | -4,1        | -5,6        |
| <b>Bruttoresultat</b>              | <b>2,5</b>  | <b>1,0</b>  | <b>2,0</b>  | <b>0,3</b>  | <b>4,8</b>  | <b>1,5</b>  | <b>1,7</b>  | <b>1,3</b>  | <b>4,4</b>  |
| Bruttomarginal (adj) <sup>1</sup>  | 37,8%       | 22,5%       | 36,3%       | 4,2%        | 19,0%       | 15,3%       | 13,4%       | 24,1%       | 44,1%       |
| Övriga externa kostnader           | -2,5        | -2,8        | -2,5        | -4,3        | -8,0        | -5,0        | -5,0        | -3,4        | -4,1        |
| Personalkostnader                  | -2,0        | -2,7        | -3,1        | -3,2        | -2,7        | -2,9        | -2,6        | -2,0        | -3,2        |
| Övriga rörelsekostnader            | 0,0         | 0,0         | -0,1        | -0,3        | -0,1        | -0,1        | -0,1        | 0,0         | 0,0         |
| <b>EBITDA</b>                      | <b>-1,9</b> | <b>-4,5</b> | <b>-3,7</b> | <b>-7,6</b> | <b>-6,0</b> | <b>-6,5</b> | <b>-6,1</b> | <b>-4,1</b> | <b>-2,8</b> |
| EBITDA-marginal (adj) <sup>1</sup> | -35,0%      | -106,5%     | -75,7%      | -157,8%     | -145,0%     | -103,8%     | -137,1%     | -75,9%      | -27,9%      |
| Av- och nedskrivningar             | -0,4        | -2,0        | -2,0        | -2,0        | -2,0        | -1,7        | -0,3        | 0,0         | 0,0         |
| <b>EBIT</b>                        | <b>-2,4</b> | <b>-6,5</b> | <b>-5,7</b> | <b>-9,6</b> | <b>-8,0</b> | <b>-8,1</b> | <b>-6,4</b> | <b>-4,1</b> | <b>-2,8</b> |
| EBIT-marginal (adj) <sup>1</sup>   | -42,0%      | -153,6%     | -115,0%     | -199,1%     | -175,3%     | -128,5%     | -142,7%     | -75,9%      | -27,9%      |
| Bull scenario (MSEK)               | 2018        | 2019        | 2020        | 2021        | 2022        | 2023        | 2024        | 2025E       | 2026E       |
| Nettoomsättning                    | 6,1         | 4,2         | 5,1         | 4,8         | 6,6         | 6,7         | 5,2         | 8,1         | 16,0        |
| Balanserade utgifter               | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 3,5         | 0,3         | 0,0         | 0,0         | 0,0         |
| Övriga rörelseintäkter             | 0,2         | 0,0         | 0,1         | 0,1         | 0,1         | 0,1         | 1,0         | 0,0         | 0,0         |
| <b>Totala intäkter</b>             | <b>6,3</b>  | <b>4,3</b>  | <b>5,2</b>  | <b>4,9</b>  | <b>10,2</b> | <b>7,1</b>  | <b>6,2</b>  | <b>8,1</b>  | <b>16,0</b> |
| Handelsvaror                       | -3,8        | -3,3        | -3,2        | -4,6        | -5,4        | -5,7        | -4,5        | -4,0        | -7,2        |
| <b>Bruttoresultat</b>              | <b>2,5</b>  | <b>1,0</b>  | <b>2,0</b>  | <b>0,3</b>  | <b>4,8</b>  | <b>1,5</b>  | <b>1,7</b>  | <b>4,1</b>  | <b>8,8</b>  |
| Bruttomarginal (adj) <sup>1</sup>  | 37,8%       | 22,5%       | 36,3%       | 4,2%        | 19,0%       | 15,3%       | 13,4%       | 51,1%       | 55,1%       |
| Övriga externa kostnader           | -2,5        | -2,8        | -2,5        | -4,3        | -8,0        | -5,0        | -5,0        | -3,9        | -5,4        |
| Personalkostnader                  | -2,0        | -2,7        | -3,1        | -3,2        | -2,7        | -2,9        | -2,6        | -2,2        | -3,2        |
| Övriga rörelsekostnader            | 0,0         | 0,0         | -0,1        | -0,3        | -0,1        | -0,1        | -0,1        | 0,0         | 0,0         |
| <b>EBITDA</b>                      | <b>-1,9</b> | <b>-4,5</b> | <b>-3,7</b> | <b>-7,6</b> | <b>-6,0</b> | <b>-6,5</b> | <b>-6,1</b> | <b>-2,0</b> | <b>0,2</b>  |
| EBITDA-marginal (adj) <sup>1</sup> | -35,0%      | -106,5%     | -75,7%      | -157,8%     | -145,0%     | -103,8%     | -137,1%     | -24,9%      | 1,3%        |
| Av- och nedskrivningar             | -0,4        | -2,0        | -2,0        | -2,0        | -2,0        | -1,7        | -0,3        | 0,0         | 0,0         |
| <b>EBIT</b>                        | <b>-2,4</b> | <b>-6,5</b> | <b>-5,7</b> | <b>-9,6</b> | <b>-8,0</b> | <b>-8,1</b> | <b>-6,4</b> | <b>-2,0</b> | <b>0,2</b>  |
| EBIT-marginal (adj) <sup>1</sup>   | -42,0%      | -153,6%     | -115,0%     | -199,1%     | -175,3%     | -128,5%     | -142,7%     | -24,9%      | 1,3%        |
| Bear scenario (MSEK)               | 2018        | 2019        | 2020        | 2021        | 2022        | 2023        | 2024        | 2025E       | 2026E       |
| Nettoomsättning                    | 6,1         | 4,2         | 5,1         | 4,8         | 6,6         | 6,7         | 5,2         | 4,2         | 5,7         |
| Balanserade utgifter               | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 0,0         | 3,5         | 0,3         | 0,0         | 0,0         | 0,0         |
| Övriga rörelseintäkter             | 0,2         | 0,0         | 0,1         | 0,1         | 0,1         | 0,1         | 1,0         | 0,0         | 0,0         |
| <b>Totala intäkter</b>             | <b>6,3</b>  | <b>4,3</b>  | <b>5,2</b>  | <b>4,9</b>  | <b>10,2</b> | <b>7,1</b>  | <b>6,2</b>  | <b>4,2</b>  | <b>5,7</b>  |
| Handelsvaror                       | -3,8        | -3,3        | -3,2        | -4,6        | -5,4        | -5,7        | -4,5        | -3,8        | -3,9        |
| <b>Bruttoresultat</b>              | <b>2,5</b>  | <b>1,0</b>  | <b>2,0</b>  | <b>0,3</b>  | <b>4,8</b>  | <b>1,5</b>  | <b>1,7</b>  | <b>0,5</b>  | <b>1,8</b>  |
| Bruttomarginal (adj) <sup>1</sup>  | 37,8%       | 22,5%       | 36,3%       | 4,2%        | 19,0%       | 15,3%       | 13,4%       | 11,1%       | 31,1%       |
| Övriga externa kostnader           | -2,5        | -2,8        | -2,5        | -4,3        | -8,0        | -5,0        | -5,0        | -3,3        | -4,4        |
| Personalkostnader                  | -2,0        | -2,7        | -3,1        | -3,2        | -2,7        | -2,9        | -2,6        | -1,8        | -2,5        |
| Övriga rörelsekostnader            | 0,0         | 0,0         | -0,1        | -0,3        | -0,1        | -0,1        | -0,1        | 0,1         | 0,2         |
| <b>EBITDA</b>                      | <b>-1,9</b> | <b>-4,5</b> | <b>-3,7</b> | <b>-7,6</b> | <b>-6,0</b> | <b>-6,5</b> | <b>-6,1</b> | <b>-4,6</b> | <b>-4,9</b> |
| EBITDA-marginal (adj) <sup>1</sup> | -35,0%      | -106,5%     | -75,7%      | -157,8%     | -145,0%     | -103,8%     | -137,1%     | -107,5%     | -86,5%      |
| Av- och nedskrivningar             | -0,4        | -2,0        | -2,0        | -2,0        | -2,0        | -1,7        | -0,3        | 0,0         | 0,0         |
| <b>EBIT</b>                        | <b>-2,4</b> | <b>-6,5</b> | <b>-5,7</b> | <b>-9,6</b> | <b>-8,0</b> | <b>-8,1</b> | <b>-6,4</b> | <b>-4,6</b> | <b>-4,9</b> |
| EBIT-marginal (adj) <sup>1</sup>   | -42,0%      | -153,6%     | -115,0%     | -199,1%     | -175,3%     | -128,5%     | -142,7%     | -107,5%     | -86,5%      |

<sup>1</sup> Justerad för balanserade utgifter och övriga rörelseintäkter.

# Disclaimer

---

## Ansvarsbegränsning

Dessa analyser, dokument eller annan information härrörande AG Equity Research AB (vidare AG) är framställt i informationssyfte, för allmän spridning, och är inte avsett att vara rådgivande. Informationen i analyserna är baserade på källor och uppgifter samt utlåtanden från personer som AG bedömer tillförlitliga. AG kan dock aldrig garantera riktigheten i informationen. Alla estimat i analyserna är subjektiva bedömningar, vilka alltid innehåller viss osäkerhet och bör användas varsamt. AG kan därmed aldrig garantera att prognoser och/eller estimat uppfylls. Detta innebär att investeringsbeslut baserat på information från AG eller personer med koppling till AG, alltid fattas självständigt av investeraren. Dessa analyser, dokument och information härrörande AG är avsett att vara ett av flera redskap vid investeringsbeslut. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut. AG fransäger sig allt ansvar för eventuell förlust eller skada av vad slag det må vara som grundar sig på användandet av material härrörande AG.

## Intressekonflikter och opartiskhet

För att säkerställa Analyst Groups oberoende har Analyst Group inrättat interna regler för analytiker, utöver detta så har alla analytiker undertecknat avtal i vilket de är skyldiga att redovisa alla eventuella intressekonflikter.

Dessa har utformats för att säkerställa att *KOMMISSIONENS DELEGERADE FÖRORDNING (EU) 2016/958 av den 9 mars 2016 om komplettering av Europaparlamentets och rådets förordning (EU) nr 596/2014 vad gäller tekniska standarder för tillsyn för de tekniska villkoren för en objektiv presentation av investeringsrekommendationer eller annan information som rekommenderar eller föreslår en investeringsstrategi och för uppgivande av särskilda intressen och intressekonflikter efterlevs.*

För fullständiga regler för våra analytiker se: <https://www.analystgroup.se/interna-regler-ansvarsbegransning/>

## Bull and Bear- Rekommendationer

Rekommendationerna i form av bull alternativt bear syftar till att förmedla en övergripande bild av Analyst Groups åsikt. Rekommendationerna är utarbetade genom noggranna processer bestående av kvalitativ research och övervägning samt diskussion med andra kvalificerade analytiker.

Definition Bull: Bull är en metafor för en positivt inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en positiv framtidsutveckling för bolaget

Definition Bear: Bear är en metafor för en pessimistisk inställd vy på framtiden. Termen används för att beskriva de faktorer som talar för en negativ framtidsutveckling för bolaget.

## Övrigt

Denna analys är en så kallad uppdragsanalys. Detta innebär att Analyst Group har mottagit betalning för att göra analysen. Uppdragsgivare **Zoomability Int AB** (vidare Bolaget) har inte haft någon möjlighet att påverka de delar där Analyst Group har haft åsikter om Bolaget, framtida värdering eller annat som skulle kunna tänkas utgöra en subjektiv bedömning. De delar som Bolaget har kunnat påverka är de delar som är rent faktamässiga och objektiva.

Analytiker äger inte aktier i Bolaget.

## Upphovsrätt

Denna analys är upphovsrättsskyddad enligt lag och är AG Equity Research AB egendom (© AG Equity Research AB 2014-2025). Delning, spridning eller motsvarande till en tredje part är tillåtet under förutsättning att analysen delas i oförändrad form.