



Bolagsteaser

Qlife Holding AB

Disclaimer

Detta material och den information som tillhandahålls av CAPALISE utgör inte investeringsrådgivning i någon form. Varje investeringsbeslut fattas självständigt av investeraren och sker på egen risk. Finansiella instrument kan både öka och minska i värde, och det finns en risk att hela eller delar av det investerade kapitalet går förlorat. CAPALISE och/eller personer verksamma inom CAPALISE innehar inga aktier eller andra finansiella instrument i det analyserade bolaget. Bolagsteasern är oberoende men upprättad mot ersättning, vilket innebär att CAPALISE har mottagit betalning från bolaget för att genomföra och publicera bolagsteasern. CAPALISE reserverar sig för eventuella felaktigheter, felskrivningar eller misstolkningar i materialet. För ytterligare information hänvisas till Bolagets hemsida.

© 2025 CAPALISE. Samtliga rättigheter förbehållna.

Publicerad:
10 Februari 2026

CAPALISE.

Investment highlights



Exklusivt kommersiellt avtal med Hipro Biotechnology i EU och USA

Qliffe har säkrat exklusiva rättigheter att sälja, distribuera och underlicensiera Hipros produktportfölj i EU och USA, vilket breddar det kommersiella erbjudandet och öppnar för snabbare marknadspenetration.



Fördjupat samarbete inför omvänt förvärv – 8,55 kr/aktie

Avsiktsförklaringen med Hipro är förlängd till 31 december 2026 och arbetet fortsätter med att hitta en genomförbar struktur för en större strategisk affär, där den ursprungliga avsiktsförklaringen från juni 2025 indikerade en teoretisk kursnivå runt 8,55 kronor per aktie.



Garanterad finansiering om 26 MSEK

Beslutad företrädesemission om 31,4 MSEK är garanterad till cirka 83 procent, vilket ger kapital för partnerskap, försäljning och regulatoriska processer i EU och Storbritannien.



Starka kliniska datapunkter inom diabetesdiagnostik

Bolaget har visat mycket hög noggrannhet i Ego Healths HbA1c-test med CV under 3 procent, vilket stödjer kommersialisering och partnerskap.



Tydlig kommersiell riktning mot hemtester och närliggande vårdflöden

Qliffe adresserar en tydlig trend där diagnostik flyttas från traditionella vårdmiljöer till patientnära och hemmabaserade flöden, i en marknad som bedöms växa från cirka 11,5 md USD 2025 till cirka 18,0 md USD 2030.

Vår bedömning

CAPALISE bedömer att Qliffe har tagit ett tydligt kliv närmare kommersialisering genom starka kliniska datapunkter för Ego Health. HbA1c-testet har levererat mycket stabila och tillförlitliga resultat, vilket stärker plattformens kliniska trovärdighet och förbättrar förutsättningarna för både regulatorisk framdrift och konkreta partnerskapsdialoger.

Den beslutade företrädesemissionen om cirka 31,4 MSEK, där cirka 83 procent är garanterad, bedöms ge bolaget ett välbehövligt finansiellt utrymme att accelerera försäljningsinsatser, partnerskap och regulatoriska processer under 2026. CAPALISE ser detta som ett tydligt styrkebesked som reducerar den kortsiktiga finansieringsrisken och möjliggör ett mer offensivt kommersiellt fokus.

CAPALISE bedömer vidare att samarbetet med Hipro Biotechnology utgör en strategiskt mycket viktig hävstång. De exklusiva rättigheterna i EU och USA breddar Qlifes kommersiella erbjudande och skapar en snabbare väg till marknad via etablerade kanaler. Den förlängda avsiktsförklaringen om omvänt förvärv ger dessutom en tydlig strukturell katalysator som kan förändra bolagets skala och marknadsposition.

CAPALISE har en övergripande positiv syn på utvecklingen och bedömer att sannolikheten för ett genomförbart omvänt förvärv är hög. En strukturaffär skulle kunna tillföra ökad kommersiell tyngd, starkare resurser och betydande räckvidd, vilket kan accelerera intäktsutvecklingen och driva en omvärdering av caset. Samtidigt bedöms investeringscasen stå starkt även utan en affär, där den kliniska valideringen, den säkrade finansieringen och en tydlig partnerskapsstrategi ger goda förutsättningar för fortsatt värdeskapande.



Qlife möjliggör klinisk diagnostik närmare patienten genom Egoo Health

Introduktion till bolaget

Qlife är ett mediceknikbolag med inriktning mot patientnära diagnostik och klinisk hemtestning. Bolagets strategi bygger på att göra avancerad laboratoriediagnostik mer tillgänglig utanför traditionella vårdmiljöer, genom plattformen Egoo Health som möjliggör snabba och användarvänliga blodtester direkt hos patienten. Inriktningen ligger mot en växande marknad där vårdssystem globalt söker mer kostnadseffektiva och decentraliserade testlösningar.

En central del av investeringscasen är den kliniska data som nu byggs upp kring Egoo Health. Bolaget har visat mycket hög precision i sitt HbA1c-test med CV under 3 procent, vilket är en nivå i linje med laboratorie kvaliteten. Det stärker förutsättningarna för regulatorisk väg framåt och gör plattformen mer intressant för kommersiella partnerskap.

Under 2026 har bolaget även säkrat en tydligare finansiell plattform genom en beslutad företrädesemission om 31,4 MSEK, varav cirka 83 procent är garanterad. Emissionslikviden ska användas för att driva kommersiella partnerskap, regulatoriska processer i EU och Storbritannien samt stärka försäljningsinsatserna. Därtill har ett bryggglån om 2,5 MSEK tagits upp för att säkerställa likviditeten fram till att emissionen är genomförd.

En av de mest betydande strategiska faktorerna framåt är det exklusiva samarbetet med Hipro Biotechnology. Avsiktsförklaringen om ett omvänt förvärv är förlängd till den 31 december 2026, vilket håller dörren öppen för en större strukturaffär som kan ge Qlife en helt ny kommersiell tyngd. Parterna arbetar vidare med att hitta en genomförbar struktur, samtidigt som det exklusiva avtalet ger Qlife rättigheter att sälja Hipros produktportfölj i EU och USA.

Teknik och innovation

Qlifes tekniska plattform bygger på Egoo Health, ett bärbart diagnostiksystem utvecklat för att genomföra avancerade blodtester utanför traditionella laboratorier. Systemet består av en handhållen läsare och engångskassetter där analysen sker automatiskt efter att ett litet blodprov applicerats. Genom integrerad mikrofluidik och biosensortechnik kan provet bearbetas, analyseras och presenteras digitalt utan behov av extern laboratorieutrustning. I dagsläget omfattar testutbudet bland annat HbA1c-tester för diabetesuppföljning samt fenylalanin-tester för PKU.

Kärnan i tekniken är att komplexa laboratorieprocesser har miniaturiserats och standardiserats till ett slutet testsystem. Plattformen kan hantera flera biomarkörer på samma hårdvara, vilket gör det möjligt att bredda testportföljen stegvis utan att ändra befintlig hårdvara. Resultatet blir en flexibel plattform där nya tester kan adderas över tid, samtidigt som användarupplevelsen är densamma.

Case

Investercaset drivs av flera konkreta katalysatorer. Den delvis garanterade företrädesemissionen ger finansiellt utrymme för partnerskap, försäljning och regulatoriska processer i EU och Storbritannien. Samtidigt skapar samarbetet med Hipro Biotechnology en strategisk möjlighet genom den förlängda avsiktsförklaringen om omvänt förvärv.

Qlife har nyligen lämnat in Egoo PHE-systemet för regulatoriskt godkännande efter starka kliniska resultat från Birmingham-studien. Vid godkännande kan bolaget bli först med hemtest för fenylalanin vid PKU, i ett nischsegment med begränsad konkurrens.

Avsiktsförklaringen från juni 2025 implicerade ett värde för Qlife om cirka 134 MSEK, motsvarande runt 8,55 kronor per aktie. Detta ger en referenspunkt för potentiell uppsida, samtidigt som kliniska och kommersiella framsteg bygger värde.

Målsättningar för de kommande tre åren



Försäljning av HbA1c i Kina

Kommersialisering på en av världens största diabetesmarknader med betydande volympotential.



Globalt diagnostikpartnerskap

Samarbete med global diagnostikaktör för att skala Egoo Health-plattformen internationellt.



Pharmapartnerskap inom sällsynta sjukdomar

Positionering inom orphan-segmentet genom partnerskap kring Egoo PHE.



Självfinansierad verksamhet

Ambition att på sikt finansiera tillväxt genom egna kassaflöden.



HbA1c-försäljning i USA och globalt

Expansion mot nyckelmarknader med hög diabetesprevalens och betalningsvilja.



Breddad testportfölj via partners

Fler tester till marknaden genom partnerdriven distribution och kommersialisering.

Partnerskap med Hipro ger Qlife en tydlig väg mot global volymtillväxt

Affärsmodell

Qlifes affärsmodell är utformad för att bygga en återkommande intäktsbas kring diagnostikplattformen Egoo Health. Modellen kombinerar försäljning av läsarenheten med löpande intäkter från engångskassetter och testförbrukning, där installerad bas driver återkommande volymer över tid. Intäktsprofilen blir därmed i hög grad användningsdriven, med skalbarhet när plattformen etableras i fler vårdflöden och antalet tester per användare ökar.

Kommersialiseringen sker huvudsakligen via partnerskap och distributionsavtal, vilket ger en kapital- och resurseffektiv väg till marknaden. Genom samarbete med kommersiella aktörer och vårdorganisationer kan Egoo Health integreras i befintliga processer och kanaler utan att Qlife behöver bygga en tung egen säljkår. Strategin möjliggör uppskalning i takt med regulatoriska framsteg och breddad testportfölj, samtidigt som fasta kostnader hålls nere.

Affärslogiken stärks av plattformens modulära uppbyggnad där samma hårdvara kan användas för flera biomarkörer. Varje nytt test kan därmed addera intäktpotential utan att kräva ny produktutveckling på systemnivå. När testvolymerna växer ökar kassettförsäljningen och eventuella tillhörande tjänster, samtidigt som fasta utvecklingskostnader kan fördelas över större volymer. Detta skapar en skalbar och repetitiv affär där klinisk framgång kan omsättas direkt i kommersiell tillväxt.

Kunder och marknad

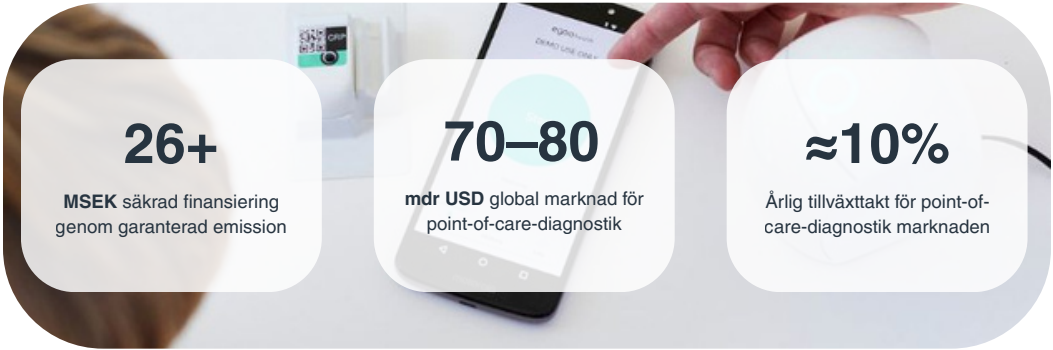
Qlife riktar sig mot en global marknad för patientnära diagnostik där behovet av snabbare, enklare och mer kostnadseffektiv testning växer snabbt. De primära kunderna utgörs av vårdgivare, kliniker, apotekskedjor och kommersiella diagnostikpartners som vill kunna erbjuda laboratorie kvalitet nära patienten utan att vara beroende av centrala laboratorier.

Efterfrågan drivs av strukturella trender som ökande förekomst av kroniska sjukdomar, behov av tätare uppföljning och ett växande fokus på decentraliserad vård. Inom diabetesuppföljning finns ett särskilt starkt behov av enkla och tillförlitliga tester som kan användas direkt i vårdflödet eller i hemmet.

Tillväxt

Qlifes tillväxt drivs av en breddad testportfölj, växande installerad bas och partnerskapsdriven kommersialisering. När fler Egoo Health-enheter placeras hos vårdgivare och distributörer ökar både intäkterna från själva systemet och den löpande efterfrågan på tester, i form av engångskassetter och förbrukning, vilket skapar en återkommande och skalbar intäktsprofil över tid.

Tillväxttakten är nära kopplad till regulatoriska framsteg och klinisk validering där varje nytt godkänt test öppnar nya användningsområden och driver högre användning per kund. Det exklusiva samarbetet med Hipro stärker den kommersiella räckvidden genom rättigheter och distributionsmöjligheter i större marknader, vilket kan accelerera volymutvecklingen när strukturen och lanseringsplanen faller på plats.



26+

MSEK säkrad finansiering genom garanterad emission

70–80

mdr USD global marknad för point-of-care-diagnostik

≈10%

Årlig tillväxttakt för point-of-care-diagnostik marknaden

Garanterad finansiering och insynsägande ger Qlife starkt utgångsläge

Finansiell översikt

Omsättningen under senaste rapporterade kvartalet uppgick till cirka 0,1 MSEK medan rörelseresultatet var omkring -5 MSEK, vilket speglar bolagets utvecklings- och kommersialiseringsfas.

För att möjliggöra nästa tillväxtsteg har bolaget under 2026 beslutat om en företrädesemission om cirka 31,4 MSEK, där cirka 83 procent är garanterad.

Emissionslikviden ska användas för att driva partnerskap, försäljning och regulatoriska processer i EU och Storbritannien. Därutöver har ett bryggglån om cirka 2,5 MSEK tagits upp för att säkerställa likviditeten fram till att emissionen är genomförd.

Kostnadsbasen domineras av produktutveckling, kliniska studier och marknadsförberedelser. När fler tester lanseras och volymerna ökar väntas kassettintäkter ge tydligare operativ hävstång. Dialogen med Hipro kan samtidigt bli en katalysator som påverkar bolagets intäktsprofil framåt

Ledning och ägarstruktur

Qlife leds av VD Thomas Warthoe, med styrelsen ledd av ordförande Flemming Pedersen. Ledning och styrelse är sammansatta för att driva kommersialisering och regulatoriska processer, med erfarenhet från medicinteknik och life science.

Insynsägandet är tydligt i Qlife, där flera nyckelpersoner i styrelse och ledning både äger aktier och aktivt stöttar bolagets finansiering. I den senaste företrädesemissionen om cirka 31,4 MSEK har bolaget säkrat teckningsförbindelser från bland annat Flemming Pedersen (styrelseordförande), Jørgen Drejer (styrelseledamot) och Lars Bangsgaard (CFO).

Emissionen är samtidigt säkerställd till cirka 26,0 MSEK, motsvarande cirka 83 procent, genom en kombination av teckningsförbindelser och garantiåtaganden, där även ledande befattningshavare inklusive Thomas Warthoe (VD) och Peter Warthoe (CSO) bidrar genom kostnadsfria top-down-åtaganden.

