



Inbjudan till teckning av aktier i Calvea AB (publ)



Spridningsemission 8-27 maj 2026

Erbjudandet avser aktier i Calvea AB (publ). Patenterad trallinnovation för en global marknad. Skapad för att bli en ny standard inom utomhusgolv.

Detta memorandum har tagits fram inför Calvea AB:s spridningsemission. Memorandumet utgör inte ett prospekt och har därför inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen. En investering i aktier är förenad med risk, och varje investerare bör noggrant läsa avsnittet "Riskfaktorer", ta del av "Om memorandumet" samt bilda sig en egen uppfattning om bolaget och erbjudandet.



Innehåll

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 3. Bakgrund & syfte | 13. Resultat & Balans 2025 |
| 4. Emissionserbjudande | 16. Investment case |
| 5. VD-ord | 17. Patent & immateriella tillgångar |
| 6. Bolagsbeskrivning | 18. Kapitalstruktur |
| 7. Produkt | 19. Styrelse & ledning |
| 8. Affärsmodell | 20. Om memorandumet |
| 9. Tillväxt & Strategi | 21. Riskfaktorer |
| 10. Milstolpar | 22. Legala frågor & övrig information |
| 11. Marknad | 23. Investerarträffar |
| 13. Finansiella nyckeltal & prognoser | 23. Emissionserbjudande |

Bakgrund & syfte

Calvea AB (publ) är ett svenskt träindustribolag som har utvecklat och patenterat en ny generation trall – en produkt som adresserar det fundamentala problemet med fuktansamling i traditionella trallkonstruktioner.

Bolagets produkt, DropOff Byggmästartrall, är världens första patenterade trall med dubbelkupad (dubbelkonvex) profil. Den unika utformningen skapar effektiv vattenavrinning, vilket gör att brädan torkar snabbare efter regn, minskar risken för algpåväxt och ger en längre livslängd. Samtidigt förbättras komforten vid användning, och konstruktionen möjliggör att båda sidor kan monteras uppåt – vilket förenklar installationen och minskar spill.

Bakom produkten ligger en tydlig idé: att skapa en ny standard inom ett stort och globalt produktsegment, utan att öka kostnaden för slutkunden. DropOff kan produceras i befintliga produktionslinjer med enkla justeringar, vilket gör lösningen både skalbar och kommersiellt attraktiv.

Produktens utformning är skyddad genom industripatent i Sverige, USA och Europa, kompletterat med designpatent i USA och Kanada, mönsterskydd i EU samt ytterligare pågående patentprocesser på strategiskt viktiga marknader. Sammantaget skapar detta ett starkt immaterialrättsligt skydd som ger Calvea möjlighet att etablera en långsiktigt stark position med en ny standard och driva global licensiering av densamma.

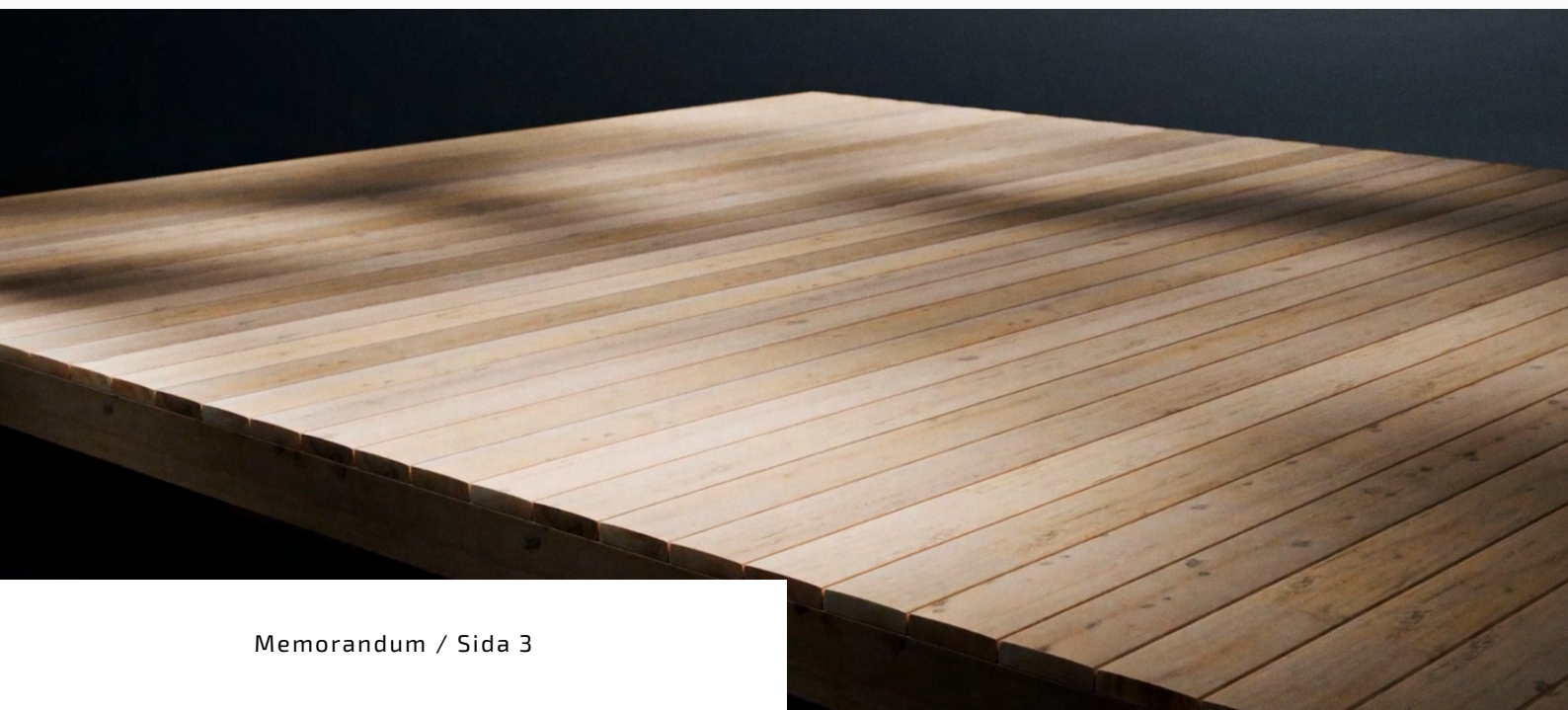
Affärsmodellen är kapitaleffektiv och bygger på två kompletterande intäktsströmmar: egen försäljning via byggvaruhandeln samt licensiering av produktionsrättigheter till industriella aktörer. Under slutet av 2025 ingick bolaget ett centralt avtal med Bauhaus, och produkten finns idag tillgänglig i Bauhausvaruhus i Sverige och Norge samt online. Lanseringen har mötts av stark efterfrågan i butik, med snabb omsättning i flera enheter, vilket ytterligare bekräftar produktens marknadsacceptans.

Calvea verkar på en stor och växande marknad. Den globala trallmarknaden uppgick till cirka 24,6 miljarder USD 2024 och förväntas växa till cirka 33,8 miljarder USD till 2030. Marknaden är samtidigt fragmenterad, vilket skapar utrymme för nya standarder. Även begränsade marknadsandelar i Europa och USA bedöms kunna generera betydande volymer och licensintäkter.

Bolagets strategi är att etablera produkten som en ny standard i Norden och därefter skala internationellt genom licensiering. Med ett patentskydd på upp till 20 år finns ett tydligt tidsfönster att kapitalisera på innovationen.

Mot denna bakgrund genomför Calvea en spridningsemission om cirka 10 MSEK i syfte att bredda ägarbasen och finansiera fortsatt expansion inför en planerad notering inom 12–18 månader. Kapitalet avses främst användas till inköp av råvara i syfte att kunna möta den höga efterfrågan som bolaget nu ser samt de ökade kostnader som följer av en internationell expansion.

Samtantaget befinner sig Calvea i ett skede där en verifierad produkt, ett starkt patentskydd och en skalbar affärsmodell skapar förutsättningar för en accelererad tillväxtresa.



Emissionserbudande

Emissionsbelopp: 9 978 032,70 SEK

Antal aktier som erbjuds: 543 762 aktier

Teckningskurs: 18,35 SEK per aktie

Minsta teckning: 300 aktier motsvarande 5 505 SEK

Värdering: 200,1 MSEK pre-money

Teckningsperiod: 8 - 27 maj 2026

Bolaget är anslutet till Euroclear. Aktier kan tecknas via aktiedepå eller VP-konto, t.ex via Avanza, Nordnet eller annan bank.

För att teckna i emissionen:

Gå till agurat.se/calvea-ab och fyll i din information och sedan kan du enkelt teckna med BankID. Du kan även fylla i anmälningssedel och skicka till:

Aqurat Fondkommission AB
Box 7461
103 92 Stockholm
eller via e-post till: info@agurat.se



Spridningsemission

Emissionen genomförs som en spridningsemission, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, i syfte att uppnå en bred och diversifierad ägarbas inför en planerad notering. Tilldelning av aktier beslutas av bolagets styrelse och meddelas efter teckningsperiodens utgång. Vid överteckning av erbjudandet kommer bolaget att prioritera en god ägarspridning. Det finns ingen garanti för att investerare erhåller full tilldelning i enlighet med anmält belopp, och tilldelning kan således komma att ske med ett lägre antal aktier än önskat.

Målsättningen är att skapa en stabil och långsiktig aktieägarbas som stödjer bolagets fortsatta utveckling och framtida närvaro på kapitalmarknaden.

Styrelsen beslutade, med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 15 maj 2025, om en spridningsemission enligt ovan villkor. Vid full teckning av samtliga aktier som emitteras i denna emission kommer aktiekapitalet att öka med högst 27 188,10 SEK.

VD-ord

Calvea startades som ett familjeföretag i Småland, med rötter i både sågverksindustrin och finans. Under de första åren byggde vi bolaget genom att leverera högkvalitativa trävaror till byggindustrin, med fokus på precision, sortering och funktion. Det gav oss en djup förståelse för hur materialval påverkar effektiviteten i byggprocessen – långt bortom själva råvarukostnaden.

I det arbetet såg vi ett återkommande problem. Inom ett stort och etablerat segment som trall hade produktutvecklingen i princip stått still, trots tydliga brister i funktion, livslängd och användarupplevelse. Frågan vi ställde oss var enkel: går det att göra detta bättre, utan att göra det dyrare eller mer komplicerat att producera?

Det som följde var en period av tester och praktiska försök där vi utmanade hur en trallbräda "ska" se ut. Steg för steg växte en ny profil fram – en lösning som inte bara såg annorlunda ut, utan som faktiskt löste en mängd problem. Samtidigt var våra egna förväntningar på patentskydd låga. Att förändra något så grundläggande i en bransch med hundratals år av tradition kändes svårt att skydda.

När vi i slutet av 2022 fick beskedet att vår lösning godkännts som patent i sin helhet förändrades förutsättningarna i grunden. Det handlade inte längre bara om en bättre produkt, utan om möjligheten att etablera en ny standard.

Responsen från marknaden bekräftade bilden. Oavsett om vi mötte kunder, återförsäljare eller branschaktörer var reaktionen densamma – detta löste problem som alla kände till, men få hade gjort något åt.

Under det senaste året har vi tagit avgörande steg från utvecklingsbolag till kommersiellt tillväxtbolag. Vi har säkrat patentskydd i Europa och USA, stärkt bolaget med nya strategiska delägare och ingått avtal med Bauhaus, vilket möjliggjort en bred lansering i Sverige och Norge.



Sedan lanseringen har mottagandet i butik överträffat våra förväntningar. På flera håll har produkten sålt slut kort efter introduktion, och responsen från både butikspersonal och slutkunder har varit mycket stark. För oss är detta ett tydligt kvitto på att vi inte bara har utvecklat en bättre produkt – utan en lösning som marknaden aktivt efterfrågar.

Nu står vi inför nästa fas. Vår ambition är att etablera produkten som en ny standard i Norden och därefter skala internationellt genom licensiering. Marknaden är stor, fragmenterad och i behov av innovation – och vi ser ett tydligt fönster att ta position.

Den planerade noteringen inom 12–18 månader är ett naturligt nästa steg. Den ger oss tillgång till kapitalmarknaden, ökar vår synlighet och stärker vår trovärdighet i dialoger med kunder och internationella partners. I det perspektivet är den pågående spridningsemissionen ett viktigt steg på vägen.

Vi bygger inte bara ett bolag, vi förändrar en produktkategori som i stort sett likadan ut i decennier. Lyckas vi med det skulle vi kunna göra för utomhusgolv det som en annan svensk gjorde med inomhusgolv, när de uppfann klickgolvet som sedan blev världsstandard.

Christoffer Svanströmer

Christoffer Svanströmer, VD

Bolagsbeskrivning



Calvea är ett svenskt träindustribolag, grundat 2016 på det småländska höglandet, med fokus på utveckling, produktion och leverans av högkvalitativa trävaror för byggsektorn och återförsäljarledet.

Bolagets erbjudande utgår från den patenterade trallprodukten DropOff, en innovativ lösning utvecklad för att effektivt leda bort vatten från träytor, där den dubbelkupade (dubbelkonvexa) geometrins, där båda sidor av brädan är svagt välvda. Den unika konstruktionen minskar fuktansamling, vilket bidrar till ökad livslängd, lägre underhållsbehov och förenklad installation jämfört med traditionell trall.

Calvea har säkrat immateriella rättigheter för DropOff genom patent i Sverige, Europa och USA, vilket skapar starka inträdesbarriärer för konkurrenter och bolaget en tydlig konkurrensfördel. Patentportföljen möjliggör en skalbar affärsmodell där bolaget avser expandera internationellt genom en kombination av egen produktion i Sverige och licensiering till utvalda industriella partners i Sverige och utomlands.

Bolaget har etablerade kundavtal och ett noggrant utvalt nätverk av återförsäljare och samarbetspartners. Leveranser har påbörjats och verksamheten bedrivs i egen anläggning med fokus på hög och jämn kvalitet, där traditionellt hantverk kombineras med modern teknik.

Sammanfattningsvis är Calvea ett innovationsdrivet träindustribolag med en patenterad kärnprodukt, verifierad marknadsefterfrågan och en tydlig strategi för internationell expansion genom licensaffärer.

Produkt

DropOff Byggmästartrall är en patenterad trallprodukt som representerar en ny teknisk standard inom utomhusgolv. Produkten bygger på en dubbelkonvex profil – världens första i sitt slag – som möjliggör integrerad vattenavrinning och därmed adresserar centrala brister i traditionell trall.

Kärnan i DropOff är den dubbelkupade geometrin, där båda sidor av brädan är svagt välvda. Denna utformning skapar en "inbyggd" funktion för att leda bort vatten från ytan, vilket motverkar stående fukt – en huvudorsak till rötskador, sprickbildning och algpåväxt i konventionella trallkonstruktioner.



Den konvexa profilen innebär även att brädan alltid kan monteras med valfri sida uppåt, utan att funktion eller estetik påverkas. Detta minskar risken för felmontering och effektiviserar installationsprocessen för både professionella aktörer och privatpersoner.

DropOff-profilen ställer höga krav på tillverkningsprecision och kräver specialanpassade verktyg i hyvleriprocessen. Den dubbelkonvexa geometrin innebär att produktionen måste ske med betydligt snävare toleranser än vid traditionell tralltillverkning, vilket ställer högre krav på både maskininställning och utförande.

Denna höga precision är en förutsättning för att uppnå den patenterade funktionaliteten, men medför samtidigt ytterligare kvalitetsfördelar. Den noggranna bearbetningen resulterar i en jämnare och mer förfinad yta på virket, vilket förbättrar både produktens estetiska uttryck och den upplevda kvaliteten i den färdiga installationen.



DropOff erbjuder flera integrerade prestandafördelar:

- **Effektiv vattenavrinning:** Förhindrar vattenansamling vilket minskar fuktrelaterade skador
- **Snabbtorkande yta:** Mer användbar och behaglig kort efter nederbörd
- **Förlängd livslängd:** Mindre slitage och behov av underhåll över tid
- **Naturligt halkskydd:** Den lätt välvda ytan ger förbättrat grepp och ökad säkerhet
- **Enkel installation:** Symmetrisk design gör att båda sidor kan användas uppåt, vilket förenklar montering och minskar spill
- **Hög komfort:** Den subtila kupningen ger en behagligare gångyta, särskilt vid barfotaanvändning
- **Minskat behov av behandling:** Den effektiva vattenavrinningen minskar behovet av löpande ytbehandling såsom oljning

Sammantaget bidrar dessa egenskaper till ett mer hållbart och kostnadseffektivt trädäck över livscykeln.

Produkten tillverkas huvudsakligen av högkvalitativ norrländsk fura, vilket säkerställer god beständighet mot väderpåverkan och lång hållbarhet. Calveas produktion bygger på en kombination av traditionellt träkunnande och modern produktutveckling, alltid med fokus på kvalitet och resurseffektivitet.

DropOff är positionerad som ett direkt substitut till traditionell trall och erbjuds i samma prissegment, vilket möjliggör bred adoption utan att öka kostnaden för slutkunden. Samtidigt erbjuder produkten tydliga funktionsförbättringar, vilket skapar ett starkt värdeerbjudande i både konsument- och proffssegmentet.

DropOff Byggmästartrall kombinerar patenterad teknik med praktisk funktionalitet och adresserar ett universellt problem inom byggmaterial. Genom att integrera vattenavrinning, förenkla installation och förbättra livslängd positioneras produkten som en ny standard inom trallsegmentet.

Affärsmodell

Sammanfattning

Calveas affärsmodell vilar på två integrerade komponenter:

1. **Direktförsäljning** via byggvaruhandeln i Norden
2. **Licensiering** av patenterad teknologi till industriella aktörer globalt

I kombination med ett starkt patentskydd skapar detta en affärsmodell med tydlig hävstång, där initial marknadsetablering i Norden fungerar som referensmarknad, medan den långsiktiga värdepotentialen drivs av internationella licensaffärer – särskilt i USA och Europa.

Affärsmodell

Calvea har etablerat en skalbar och kapitaleffektiv affärsmodell som kombinerar egen försäljning, licensiering och ett starkt immaterialrättsligt skydd. Modellen är utformad för att möjliggöra snabb marknadspenetration i Norden och samtidigt skapa förutsättningar för global expansion med begränsade investeringar i egen produktionskapacitet.

Direktförsäljning

Den första pelaren utgörs av direktförsäljning via byggvaruhandeln. Bolaget har tecknat leverantörsavtal med Bauhaus för Sverige och Norge, där produkterna sedan april 2026 finns tillgängliga både i butik och online. Detta markerar övergången från pilotförsäljning till bred kommersialisering.

Därutöver finns DropOff hos aktörer såsom Beijer Byggmaterial, XL-BYGG med flera, samtidigt som Calvea för dialoger med ytterligare större byggvarukedjor. Sammantaget skapar detta en växande distributionsplattform i Norden. Bolaget har redan i år producerat cirka 1 000 kubikmeter trall, vilket inkluderar lager och produkter i distributionsledet. Ambitionen är att kunna leverera närmare 2 000 kubikmeter 2026, som kan jämföras med de knappt 300 kubikmeter som levererades under 2025.

Licensiering

Den andra, och långsiktigt mest betydelsefulla, pelaren utgörs av licensiering av den patenterade DropOff-teknologin. Genom att produkten kan tillverkas i befintliga hyvleriliner hos sågverk och träindustrier kan Calvea skala upp internationellt utan betydande kapitalinvesteringar. För Calvea innebär detta en affär med begränsade rörliga kostnader, där intäkterna i huvudsak genereras genom licensavgifter kopplade till volym.

Bolaget för aktiva licensdiskussioner med flera etablerade industribolag. Dessa aktörer representerar både produktionskapacitet och etablerade distributionsnätverk, vilket möjliggör snabb uppskalning.

Parallellt utvärderas och initieras licensmöjligheter på internationella marknader, särskilt i USA och Europa, där bolaget genom sina industripatent har ett skyddat marknadsutrymme. I dessa regioner kan även relativt små marknadsandelar generera betydande volymer och licensintäkter, vilket gör licensaffären till en central värde drivare i affärsmodellen.

Licensintäkter

Licensintäkten baseras på producerad volym och uppgår till cirka 375 kronor per kubikmeter, vilket motsvarar drygt en krona per löpmeter eller cirka 3–4 procent av slutkundspriset.

Den globala marknaden för trall uppskattas till mellan 113 och 148 miljoner kubikmeter årligen. Vid en marknadspenetration om exempelvis 2 procent motsvarar detta en årlig licensvolym om cirka 2,3–3,0 miljoner kubikmeter, vilket i sin tur skulle kunna generera licensintäkter i storleksordningen cirka 850–1 100 MSEK per år.

Tillväxt & strategi

Calveas tillväxtstrategi bygger på att kombinera en bred validering på den nordiska marknaden med skalbar internationell expansion av licensaffären.

I Norden tar Calvea under 2026 avgörande steg mot att etablera DropOff, initialt på den svenska och norska marknaden, där närhet till produktion, befintliga kundrelationer och god marknadskännetid skapar förutsättningar för en kontrollerad och kostnadseffektiv kommersialisering. Denna fas syftar till att ytterligare stärka referensaffärer, optimera produktion och logistik samt tydliggöra produktens kommersiella värde i praktisk tillämpning.

Calveas internationella tillväxtstrategi bygger på att etablera långsiktiga licenssamarbeten med industriella producenter, vilka i sin tur levererar till byggvaruhandeln. Genom att kombinera produktinnovation med ett skalbart licensupplägg kan bolaget nå bred marknadspenetration utan att behöva investera i egen global produktions- eller distributionskapacitet.

En central del i strategin är att initialt bevisa efterfrågan i Norden, där lanseringen via Bauhaus fungerar som en kommersiell referenspunkt. I takt med att volymer och efterfrågan ökar skapas incitament för producenter i Europa att ansluta sig till licensmodellen. Expansionen sker därmed stegvis, där etablerade aktörer inom träförädlning integrerar produkten i sina befintliga produktions- och distributionsflöden.

I Europa bedömer bolaget att ett begränsat antal licenspartners, cirka 3–5 aktörer, är tillräckligt för att nå betydande marknadstäckning. Motsvarande bedömning för den amerikanska marknaden är 2–4 partners, där varje aktör har kapacitet att producera och distribuera i större skala genom sina etablerade relationer med konsumentledet.

För den amerikanska marknaden avser bolaget att med riktade samarbeten, inklusive med finansiella och branschspecifika partners, accelerera processen att nå relevanta producenter. Sådana dialoger har påbörjats under året.

Genom att nyttja partners befintliga distributionsnätverk till slutkund kan Calvea skala internationellt med begränsad kapitalbindning, samtidigt som bolaget behåller kontroll över sin teknologi genom licensstrukturen.

Även relativt små marknadsandelar i Europa och USA genererar betydande volymer och licensintäkter, vilket understryker skalbarheten i affärsmodellen. Kombinationen av egen närvaro på hemmamarknaden och en internationell licensstrategi skapar därmed grunden för lönsam tillväxt med en attraktiv kapitalstruktur.

Patent som möjliggörare

Bolagets värde är starkt kopplat till dess immateriella tillgångar. Med industripatent i såväl Europa som USA, kompletterat av designskydd, kan Calvea kontrollera användningen av teknologin och därigenom strukturera licensavtal med industriella partners. Patenten fungerar därmed inte enbart som skydd, utan som en aktiv kommersiell plattform för intäktsgenerering och geografisk expansion.

Produktion och leveransstruktur

Calvea kombinerar egen produktion med legotillverkning via externa partners för att kunna garantera flexibilitet och skalbarhet. Producenter såsom Gefle Wood och JMC Timber befinner sig i olika stadier av certifiering för att tillverka DropOff-produkter. Detta möjliggör kapacitetssuppletering i takt med efterfrågan utan att binda kapital i egna anläggningar.



Milstolpar



2016

Calvea grundas och levererar högkvalitativa träprodukter mot bland annat hustillverkare



2020

Den första dubbelkonvexa brädan utvecklas, tillverkas och testas i egen regi



2022

Bolaget erhåller svenskt industripatent för den dubbelkonvexa profilen



2023

Strategisk omställning genomförs med fullt fokus på kommersialisering av DropOff



2024

Intensifierat affärsutvecklingsarbete med etablering av dialoger och inledande samarbeten med producenter, återförsäljare och strategiska partners inför marknads lansering



2025

Ernst Kirchsteiger blir delägare i Calvea. Industripatent beviljas i USA. Avtal tecknas med Bauhaus för Sverige och Norge och kommersiell lansering förbereds. Samarbete inleds med byggprofilen Felix Lundin



2026

Första order erhålls från Bauhaus. Industripatent beviljas i Europa. DropOff lanseras brett och finns tillgänglig i samtliga Bauhaus-varuhus i Sverige och Norge

Marknad



Calvea verkar på en stor, global och strukturellt växande marknad för trall, där efterfrågan drivs av bostadsbyggande, renoveringar och ökat fokus på utomhusmiljöer.

Sverige

Den svenska marknaden uppgår till cirka 1,5 miljoner m³ trall per år, motsvarande omkring 3 miljarder kronor. Marknaden är mogen med stabil efterfrågan och begränsad produktdifferentiering, vilket skapar utrymme för innovationer som kan ta marknadsandelar genom funktionella förbättringar.

Norden

Den nordiska marknaden överstiger 6 miljoner m³, vilket motsvarar ett värde på ca 12 miljarder kronor årligen och kännetecknas av liknande konsumtionsmönster som Sverige, med hög andel träbaserade lösningar och stark efterfrågan inom småhussegmentet. Klimatförhållanden med hög fuktbelastning driver behovet av tekniska förbättringar i material.

Europa

Den europeiska marknaden för trätrall uppgår till cirka 37 miljoner m³, motsvarande mer än 70 miljarder kronor årligen. Även om klimatförhållandena skiljer sig mellan olika delar av Europa är konsumtionsmönstren relativt lika med de nordiska.

USA

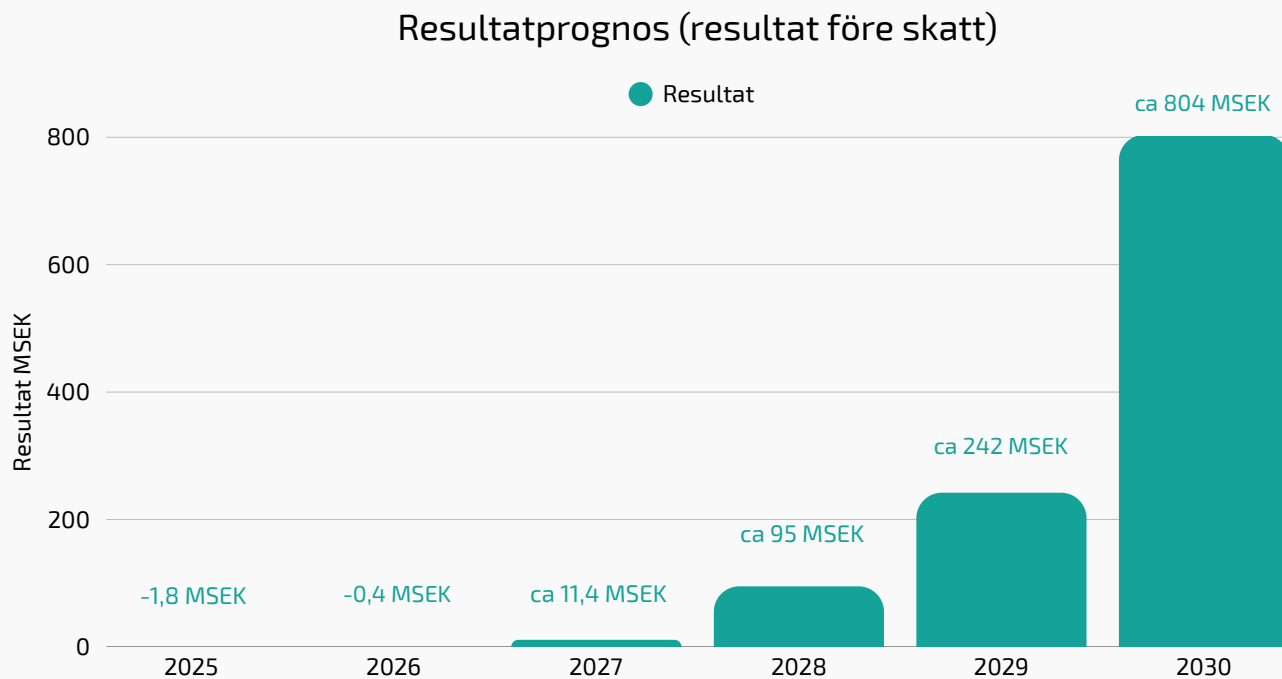
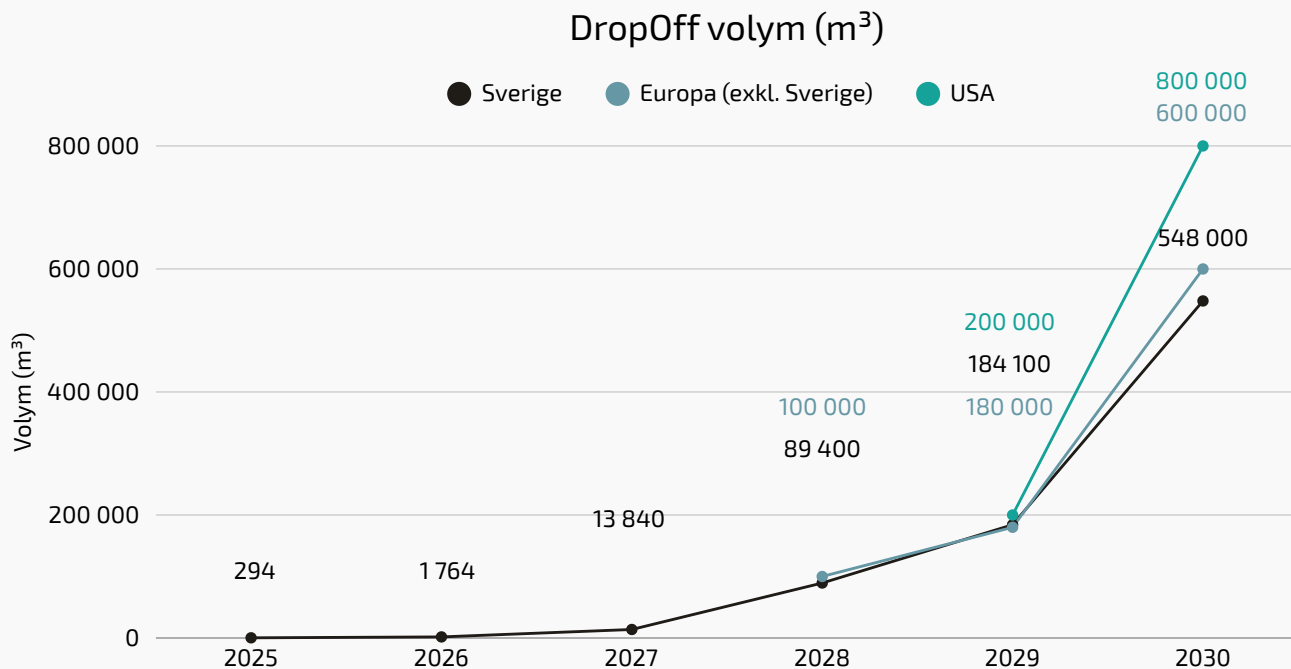
USA är den enskilt största marknaden globalt, med en uppskattad volym om cirka 40 miljoner m³ per år, vilket motsvarar ett värde på över 9 miljarder USD eller 80 miljarder SEK. Marknaden präglas av stark "outdoor living"-kultur och hög renoveringsaktivitet. USA är även den största enskilda marknaden inom global trätrall och en central drivkraft för innovation och premiumsegment.

Global marknad

Den globala marknaden för trätrall uppskattas till mellan 113 och 148 miljoner m³, vilket ger ett värde på 25–33 miljarder USD. Den årliga tillväxttakten är 5–7 procent, även om den varierar något beroende på marknad.

För Calvea innebär detta att bolaget adresserar en marknad med hög volym, stabil efterfrågan och tydlig tillväxt – där även små marknadsandelar i Europa och USA kan översättas till betydande volymer och licensintäkter.

Finansiella nyckeltal & prognoser



Historisk finansiell information

Sedan 2023 har Calvea genomfört en strategisk omställning från traditionell trävaruförsäljning till att bygga ett skalbart tillväxtbolag baserat på bolagets patenterade teknologi. Detta har inneburit att fokus i verksamheten i hög grad har legat på långsiktig värdeuppbbyggnad snarare än kortsiktig omsättning.

Under perioden har bolaget genomfört betydande investeringar relaterade till patentprocesser, affärsutveckling, rekrytering, etablering av partnerskap samt förhandlingar med producenter och återförsäljare. Därtill har arbete lagts på att skapa de strukturer och avtal som krävs för en bred kommersiell lansering, inklusive uppbbyggnad av distributionskanaler och förberedelser för licensaffären.

Denna strategiska inriktning har haft en direkt påverkan på bolagets historiska resultat och omsättning, vilka därför inte fullt ut speglar den underliggande affärspotentialen i nuvarande verksamhet. Samtidigt har dessa investeringar lagt grunden för den kommersiella fas som bolaget nu går in i.

I samband med lanseringen under 2026 har bolaget redan noterat en tydlig ökning i försäljning, där omsättningen mer än tredubblats jämfört med föregående år. Bolaget bedömer att detta markerar början på en fas där tidigare investeringar successivt förväntas omsättas i ökande volymer, förbättrad lönsamhet och skalbar tillväxt.

Resultat & balans 2025

Resultaträkning	2025-01-01 – 2025-12-31	2024-01-01 – 2024-12-31
Rörelsens intäkter	489 590	1 327 422
Nettoomsättning	489 590	1 327 422
Rörelsens kostnader		
Handelsvaror	-357 074	-988 120
Övriga externa kostnader	-1 718 566	-1 699 914
Personalkostnader	-711 727	-688 665
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-702 213	-664 651
	-3 489 580	-4 041 350
Rörelseresultat	-2 999 990	-2 713 928
Resultat efter finansiella poster		
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	594	448
Räntekostnader och liknande resultatposter	-25 292	-144
	-24 698	304
Resultat efter finansiella poster	-3 024 688	-2 713 624
Resultat före skatt	-3 024 688	-2 713 624
Årets resultat	-3 024 688	-2 713 624

Balansräkning	2025-12-31	2024-12-31
Tillgångar		
Anläggningstillgångar		
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>		
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	365 999	337 843
	365 999	337 843
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>		
Maskiner och andra tekniska anläggningar	741 805	1 282 309
Inventarier, verktyg och installationer	9 181	18 357
	750 986	1 300 666
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>		
Andra långfristiga värdepappersinnehav	3 000	3 000
	3 000	3 000
Summa anläggningstillgångar	1 119 985	1 641 509
Omsättningstillgångar		
<i>Varulager m.m.</i>		
Förskott till leverantörer	10 944	0
	10 944	0
<i>Kortfristiga fordringar</i>		
Kundfordringar	7 500	92 773
Aktuella skattefordringar	20 471	20 471
Övriga fordringar	66 193	42 652
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	28 522	58 219
	122 686	214 115
Kassa och bank	3 451 610	2 186 787
Summa omsättningstillgångar	3 585 240	2 400 902
SUMMA TILLGÅNGAR	4 705 225	4 042 411

Eget kapital och skulder	2025-12-31	2024-12-31
Eget kapital		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	532 718	50 000
	532 718	50 000
Fritt eget kapital		
Fri överkursfond	1 296 795	0
Balanserad vinst eller förlust	3 008 673	6 197 296
Årets resultat	-3 024 688	-2 713 624
	1 280 180	3 483 672
Summa eget kapital	1 812 898	3 533 672
Långfristiga skulder		
Skulder till koncernföretag	233 156	222 053
Summa långfristiga skulder	233 156	222 053
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	164 976	97 720
Pågående nyemission	2 201 568	0
Övriga skulder	101 847	92 682
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	109 780	96 284
Summa kortfristiga skulder	2 659 171	286 686
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	4 705 225	4 042 411

Ytterligare finansieringsbehov

Vid full teckning räknar Calvea med att nå lönsamhet och inget ytterligare kapital kommer att behövas. I samband med IPO och notering inom 12–18 månader kommer Bolaget sannolikt erbjuda nya aktier till marknaden i syfte att nå ännu större ägarspridning samt ge kapital till den internationella expansionen.

Användning av emissionslikvid

Vid full teckning av emissionen avser Calvea att använda emissionslikviden i enlighet med följande övergripande fördelning:

- Cirka 50 procent (motsvarande cirka 5 MSEK vid full teckning) planeras att användas till uppbyggnad av råvarulager i syfte att säkerställa leveranskapacitet i takt med ökad efterfrågan och större ordervolymer.
- Cirka 30 procent (motsvarande cirka 3 MSEK) avses investeras i förstärkning av organisationen genom nyrekryteringar inom bland annat försäljning, affärsutveckling, koordinering och operativ kapacitet, i syfte att stödja bolagets tillväxt och ökade affärsaktivitet.
- Cirka 20 procent (motsvarande cirka 2 MSEK) planeras att användas till övriga expansionsrelaterade kostnader, inklusive fullföljande av pågående patentprocesser, internationell affärsutveckling samt andra kostnader kopplade till bolagets fortsatta etablering på nya marknader.

Den angivna fördelningen är indikativ och kan komma att justeras beroende på utfallet i emissionen samt bolagets löpande prioriteringar. Sammantaget bedömer bolaget att emissionslikviden skapar förutsättningar att accelerera tillväxten, stärka leveransförmågan och kapitalisera på den marknadsposition som nu etableras.

Investment case

Patenterad innovation med global potential

Calvea har utvecklat och patenterat en unik trallprofil som adresserar ett fundamentalt problem inom en global produktkategori. Med beviljade patent i Sverige, USA och Europa har bolaget skapat ett starkt immaterialrättsligt skydd och möjlighet att etablera en ny standard inom ett segment som omsätter över 200 miljarder kronor årligen.

Bevisad efterfrågan och kommersiell traction

Produkten är redan kommersialiserad och finns tillgänglig i Bauhaus-varuhus i Sverige och Norge samt online. Stark initial försäljning och snabb omsättning i butik bekräftar marknadsacceptans.

Skalbar och kapitaleffektiv affärsmodell

Calveas affärsmodell kombinerar direktförsäljning i Norden med global licensiering. Genom att produkten kan tillverkas i befintliga produktionslinjer möjliggörs snabb expansion utan betydande investeringar i egen produktion. Licensmodellen innebär potentiellt höga marginaler och stark skalbarhet.

Attraktiv marknadsdynamik

Bolaget verkar på en stor, fragmenterad och växande marknad med begränsad produktinnovation. Kombinationen av hög volym, låg differentiering och tydliga funktionsbrister i befintliga produkter skapar goda förutsättningar för nya lösningar att ta marknadsandelar.

Tydlig tillväxtstrategi med internationell hävstång

Strategin är att etablera produkten som standard i Norden och parallellt expandera internationellt genom licensavtal i Europa och USA. Även begränsade marknadsandelar i dessa regioner kan generera betydande volymer och intäkter.

Starkt momentum inför nästa tillväxtfas

Bolaget har under det senaste året säkrat centrala patent, ingått kommersiella avtal och påbörjat bred marknadsutrollning. Calvea befinner sig nu i en fas där fokus ligger på att accelerera tillväxten och kapitalisera på det patentskyddade fönstret.

Tydlig väg mot notering

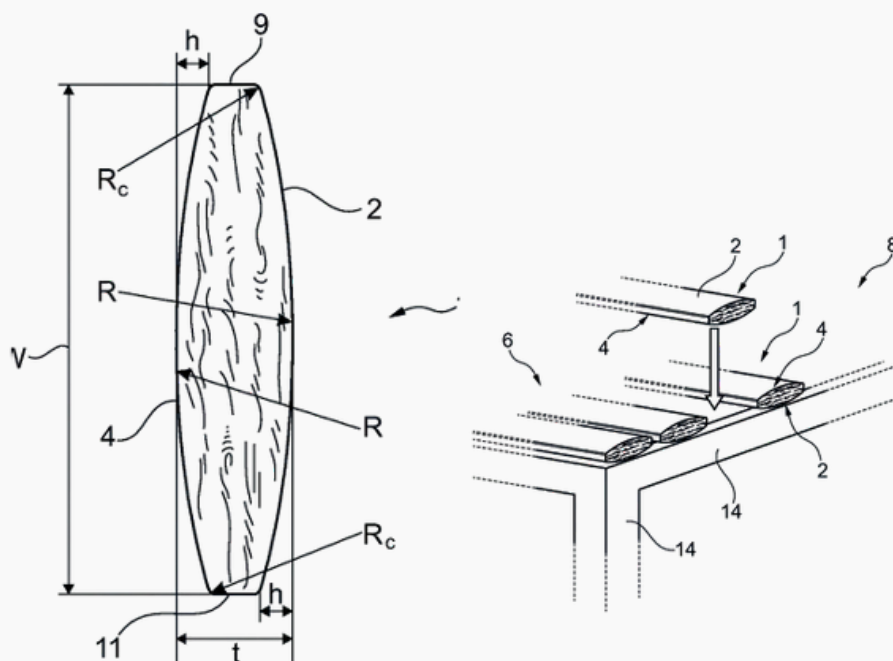
Calvea planerar en notering inom 12–18 månader. Den pågående spridningsemissionen syftar till att bredda ägarbasen och finansiera fortsatt expansion, vilket skapar en möjlighet att investera i ett tidigt skede inför en potentiell börsresa.

Patent & immateriella tillgångar

Calvea har etablerat en tydlig strategi för att skydda och kommersialisera sina teknologiska innovationer genom ett brett och geografiskt diversifierat immaterialrättsligt skydd. Den patenterade teknologin bakom DropOff utgör en central värde drivare i bolagets affärsmodell och möjliggör såväl differentiering i en annars homogen produktkategori, som skalbar licensiering på internationella marknader.

Patent

Den tekniska lösningen är skyddad genom industripatent i Sverige (patent nr SE 544680 C2) samt USA och nu senast i hela Europa. Bolaget har dessutom designpatent i EU, USA och Kanada. Parallellt pågår ytterligare internationella patentprocesser i strategiskt viktiga marknader.



Bolagets immateriella tillgångar omfattar flera skyddsformer som tillsammans skapar en robust och långsiktig konkurrensbarriär:

- **Industripatent:** Beviljade patent i Europa och USA, vilket ger ett starkt tekniskt skydd för den underliggande funktionaliteten i DropOff-profilen.
- **Designpatent/mönsterskydd:** Beviljat i EU, USA och Kanada vilket säkerställer ensamrätt till produktens visuella och funktionella design på en av världens största marknader.
- **Pågående patentansökningar:** Ytterligare ansökningar i strategiskt utvalda marknader globalt, i syfte att successivt utöka skyddet i takt med bolagets internationella expansion.

Denna portfölj möjliggör en kontrollerad och selektiv marknadspenetration, där Calvea kan ingå licensavtal med industriella partners utan att avstå från kontrollen över kärnteknologin. Det immaterialrättsliga skyddet fungerar därmed inte enbart som ett defensivt verktyg, utan även som en offensiv tillgång för intäktsgenerering och värdeskapande.

Sammanfattningsvis utgör Calveas patentportfölj en strategisk plattform för global skalning, där kombinationen av tekniskt patentskydd och designskydd skapar förutsättningar för att etablera DropOff som en ny standard inom trallsegmentet.

Kapitalstruktur

Aktieägare	Andel
Ronny Svanströmer Investment AB	76,89 %
Almero Holding AB	9,17 %
Ernst Kirchsteiger AB	5,10 %
Övriga ägare (ca 70 st)	8,84 %
Totalt	100%



Ernst Kirchsteiger

Ernst Kirchsteiger har under det senaste året gått in som delägare i Calvea, med bakgrund i ett gemensamt intresse för trä som material, hantverk och funktionella utomhusmiljöer. Hans engagemang i bolaget är strategiskt relevant, då han förknippas med kvalitet, estetik och har ett starkt förtroende hos en bred konsumentbas.

Genom sitt varumärke och sina etablerade kommunikationskanaler bidrar Ernst Kirchsteiger till att öka kännedomen om bolaget och dess produkter, samt till att tydliggöra produktens användningsområden och fördelar för slutkonsument. Hans involvering bedöms därmed stärka bolagets position i marknaden och stödja den kommersiella uttrullningen, särskilt inom konsumentsegmentet.

Styrelse & ledning



Anders Amrén
Ordförande

Anders Amrén har en bakgrund inom den finansiella sektorn, där han bland annat bedrivit fondverksamhet och arbetat med finansiell rådgivning. I rollen som styrelseordförande bidrar han även operativt med marknadsanalyser och stöd i rekryteringsprocesser.



Christoffer Svanströmer
Vd och grundare

Christoffer Svanströmer har erfarenhet från värdepappersbranschen, där han arbetat som fondförvaltare och aktiehandlare. Han ansvarar för bolagets övergripande ledning, strategi och externa kommunikation.



Ronny Svanströmer
Styrelseledamot och grundare

Ronny Svanströmer har en lång bakgrund inom finansbranschen och har bland annat arbetat som institutionschef samt med utveckling av tekniska lösningar för värdepappershandel. Inom Calvea fokuserar han på produktionseffektivisering, upphandlingar och produktutveckling.



Morgan Olsson
Styrelseledamot

Morgan Olsson har erfarenhet från byggsektorn, med särskilt fokus på nyckelfärdiga hus till slutkonsument. I bolaget bidrar han med marknadsbevakning, strategiarbete och upphandlingsfrågor.



Joel Karlsson
Styrelseledamot

Joel Karlsson har arbetat med företagsledning och noteringsprocesser samt har erfarenhet av konsultation inom IT och produktutveckling. Hans ansvarsområden omfattar kommunikation, företagsutveckling och marknadsbevakning.



Magnus Petersson
Styrelseledamot

Magnus Petersson är företagare med mångårig erfarenhet från träbranschen. Han tillför bolaget djup branschkunskap, ett omfattande kontaktnät samt operativ förståelse för råvaruflöden, inköp och försörjningsfrågor.



Sebastian Kirchsteiger
Styrelseledamot

Sebastian Kirchsteiger har tidigare arbetat inom försvarsindustrin och IT-sektorn. Sedan flera år tillbaka är han verksam inom familjen Kirchsteigers affärsverksamheter och bidrar i Calvea med perspektiv inom affärsutveckling och strategi.

Om memorandumet

I detta memorandum gäller följande definitioner, om inget annat anges. Med "Bolaget" eller "Calvea" menas Calvea AB (publ) med organisationsnummer 556997-8405.

Styrelsen för Calvea AB (publ) är ansvarig för den information som lämnas i Memorandumet, som har upprättats med anledning av Erbjudandet att teckna aktier i Bolaget. Härmed försäkras att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i Memorandumet, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att inga uppgifter har utelämnats som skulle kunna påverka den bild av Calvea AB (publ) som skapas genom memorandumet.

Uttalanden om framtiden

Uttalanden i detta memorandum om framtiden och övriga uttalanden vars implikation omfattar framtida händelser, är i alla avseenden styrelsens nuvarande syn på framtiden. Mottagare uppmärksammas på att alla framtidsbedömningar är baserade på de faktiska omständigheterna vid tidpunkten för memorandumets framställande. Samtliga framtidsbedömningar trots väl understödda och genomarbetade är förenade med osäkerhet.

All information som lämnas i detta dokument bör noga övervägas, i synnerhet med avseende på de specifika förhållanden som framgår i avsnittet "Riskfaktorer" och som beskriver vissa risker som en investering i Calvea AB kan innebära.

Erbjudandet riktar sig inte, direkt eller indirekt, till sådana personer vars deltagande förutsätter ytterligare information, registrerings eller andra åtgärder än som följer av svensk rätt.

Memorandumets upprättande

Detta memorandum har upprättats och godkänts av ledning och styrelse för Bolaget. Memorandumet har upprättats med anledning av beslut från bolagsstämman, den 15 maj 2025 i Calvea AB (publ) 556997-8405, där stämman gav styrelsen bemyndigande om att vid ett

eller flera tillfällen före nästa årsstämma besluta om nyemission av aktier. Nyemissionen får omfatta högst det antal aktier som motsvarar fem (5) procent av det totala antalet aktier i bolaget efter full teckning. Alla aktier i bolaget är av ett och samma slag med en röst per aktie och ett kvotvärde om 0,05 SEK per styck. Emissionskursen är satt till 18,35 SEK per aktie, vilket medför att Bolaget tillförs 9 978 032,70 SEK före emissionskostnader vid full teckning. Totalt antal aktier vid full teckning är 11 447 625 aktier. Detta är ett publikt erbjudande. Teckningskursen är baserad på styrelsens bedömning av Bolagets marknadsvärde.

Memorandumets exponering

Syftet med detta memorandum är att användas vid utvärdering av ett eventuellt förvärv av aktier i Bolaget.

Undantag från prospektskyldighet

Emissionen undantas från prospektskyldighet enligt 2 kap. 4 § Lag (1991:980) om handel med finansiella instrument. Undantaget gäller emissioner då det sammanlagda beloppet, som investerarna erlägger, motsvarar högst 2,5 miljoner EUR och där emissionsperioden inte överstiger 12 månader.

Detta memorandum har därför inte granskats av eller godkänts av Finansinspektionen.

Memorandumets spridning

Memorandumet vänder sig till personer vars deltagande inte kräver ytterligare prospekt eller registreringsåtgärder än de som följer svensk rätt. Memorandumet får inte spridas i Australien, Japan, Kanada, Nya Zeeland, USA, Sydafrika eller något annat land som kräver ytterligare åtgärder enligt ovanstående mening.

För memorandumet gäller svensk rätt och eventuell tvist skall avgöras med första instans Växjö Tingsrätt. Mottagare bör vidare utföra egen undersökning av Bolaget. Denna bör innefatta konsultation med professionell rådgivare angående de legala, finansiella, skattemässiga och övriga konsekvenser som kan uppkomma vid ett eventuellt förvärv i Bolaget.

Risikfaktorer

En investering i Calvea AB (publ) är förenad med risk. Nedan redovisas ett urval av de riskfaktorer som bedöms kunna ha betydelse för bolagets framtida utveckling. Riskerna är inte rangordnade efter betydelse och utgör inte en fullständig redogörelse för samtliga risker som kan påverka bolaget. Investerare uppmanas att göra en egen bedömning av bolagets verksamhet och framtidsutsikter.

Patentrisk

Calveas affärsmodell och konkurrensfördel är i stor utsträckning baserad på bolagets immateriella rättigheter. Det finns en risk att beviljade patent kan komma att ifrågasättas, begränsas eller i värsta fall ogiltigförklaras genom rättsliga processer. Det finns även en risk att konkurrenter utvecklar alternativa tekniska lösningar som kringgår bolagets patentskydd. Sådana händelser kan påverka bolagets möjlighet att upprätthålla sin marknadsposition och därigenom påverka framtida intäkter.

Kommersiell risk (marknadsadoption)

Bolagets tillväxt är beroende av att marknaden accepterar och efterfrågar DropOff-produkten i tillräcklig omfattning. Även om initial respons från kunder och återförsäljare har varit positiv, finns en risk att etablerade inköpsmönster, prisprioritet eller låg förändringsbenägenhet i branschen kan hämma en bredare adoption. Om produkten inte når förväntad marknadspenetration kan detta påverka bolagets omsättning och tillväxt negativt.

Produktionsrisk

Calvea är beroende av både egen produktion och externa samarbetspartners för tillverkning av sina produkter. Störningar i leveranskedjan, brist på råvara, kvalitetsavvikelser eller kapacitetsbegränsningar hos externa producenter kan påverka bolagets förmåga att leverera enligt plan. I takt med ökad efterfrågan ökar även kraven på skalbar och stabil produktion, vilket kan innebära operativa utmaningar.

Likviditetsrisk

Bolaget befinner sig i en expansionsfas med ökade investeringar i lager, marknad och organisation. Det finns en risk att intäkter inte utvecklas i den takt som förväntas, vilket kan påverka bolagets kassaflöde och likviditet. Om ytterligare kapital skulle behöva anskaffas finns en risk att detta sker på mindre fördelaktiga villkor eller att kapital inte kan erhållas i tillräcklig omfattning.

Beroende av nyckelkunder (Bauhaus)

Calvea har ingått avtal med Bauhaus, vilket utgör en central distributionskanal för bolagets produkter i Norden. Detta innebär att bolaget i ett tidigt skede har en koncentration mot en större kund. Förändrade inköpsvolym, uppsägning av avtal eller förändrade kommersiella villkor från Bauhaus kan få en negativ påverkan på bolagets försäljning och kortsiktiga tillväxt.

Nyckelpersoner

Calvea är i dagsläget en relativt liten organisation där nyckelpersoner, inklusive grundare och ledning, besitter central kompetens inom produktutveckling, produktion och affärsutveckling. Bolagets fortsatta utveckling är beroende av dessa individers erfarenhet och engagemang. Ett bortfall av en eller flera nyckelpersoner kan, särskilt på kort sikt, påverka verksamheten negativt och leda till omställningar som kan påverka bolagets operativa förmåga och resultat.

Konkurrens

Marknaden för trall och utomhusgolv är fragmenterad och präglas av konkurrens från ett stort antal aktörer, både lokala och internationella. Majoriteten av marknaden utgörs idag av traditionell tryckimpregnerad trall, men alternativa material såsom komposit och andra träslag har ökat i popularitet under senare år.

Även om DropOff erbjuder funktionella fördelar finns en risk att konkurrerande produkter utvecklas eller att etablerade aktörer med starka distributionskanaler och resurser väljer att positionera liknande lösningar. Konkurrensen kan därmed påverka bolagets möjligheter att ta marknadsandelar, upprätthålla prissättning och nå önskad tillväxttakt.

Genomföranderisk

Bolagets tillväxtstrategi bygger på en kombination av marknadsetablering i Norden och internationell expansion genom licensiering. Det finns en risk att bolaget inte lyckas genomföra denna strategi i den takt eller omfattning som planeras, exempelvis till följd av längre säljcykler, komplexa förhandlingar eller operativa begränsningar. Förseningar i genomförandet kan påverka bolagets tillväxt och resultat.

Övriga risker

Ledningen behöver här se över eventuella väsentliga risker som kan råda inom bolaget som vi ej känner till. Alla typer av väsentliga risker bör tas med.

Legala frågor och övrig information

Legal struktur

Calvea AB (publ), 556997-8405, är ett aktiebolag där aktieägarna har begränsat personligt ansvar uppgående till storleken på investerat kapital.

Aktieägaravtal

Såvitt Calveas styrelse känner till föreligger inte några aktieägaravtal mellan några av Bolagets större aktieägare.

Avstämningsbolag

Calvea AB (publ) är ett publikt avstämningsbolag och Bolagets aktier är kontoförda i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument. Bolagets aktiebok förs av Euroclear Sweden AB. Aktieägare erhåller inga fysiska aktiebrev. Samtliga transaktioner med Bolagets aktier sker på elektronisk väg genom banker och värdepappersförvaltare. Nyemitterade aktier registreras på person i elektroniskt format.

Utdelningspolicy

Storleken på framtida eventuella aktieutdelningar till aktieägarna i Calvea är beroende av ett antal faktorer, såsom resultat, finansiell ställning, kassaflöde och rörelsekapitalbehov. Först då en långsiktig lönsamhet kan förutses, kommer utdelning till aktieägarna att kunna ske. Under de närmaste åren förväntas det inte bli aktuellt med utdelning utan tillgängliga medel kommer att användas för fortsatt expansion.

Patent

Calveas DropOff är patenterad i Sverige (patent nr SE 544680 C2), USA och Europa. Varje land i Europa samt USA har separata patentnummer. Dessa finns tillgängliga hos bolaget på förfrågan.

Årsredovisning

Årsredovisning finns att läsa hos Calvea vid förfrågan.

Avtal med närstående

Det föreligger inte några transaktioner med närstående och bolaget är inte part i något avtal som inte ingåtts på kommersiella villkor.

Tvister och rättsliga förfaranden

Calvea är inte, och har inte under de senaste tolv månaderna varit part i något rättsligt förfarande, tvist eller skiljeförfarande som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet. Det föreligger inte heller några för styrelsen kända förhållanden som skulle kunna leda till sådant rättsligt förfarande eller som skulle kunna påverka Bolagets ekonomiska ställning i väsentlig mån.

Försäkringar

Styrelsen bedömer att bolaget har ett för den nuvarande verksamheten tillräckligt försäkringsskydd. Styrelsen kommer fortlöpande att se över försäkringsskyddet i takt med att verksamheten expanderar.

Tillstånd för verksamheten

Bolaget behöver inga särskilda tillstånd för att bedriva sin verksamhet.

Källor

Informationen i detta memorandum baseras på bolagets egna analyser, interna data samt allmänt tillgänglig marknads- och branschinformation. Uppgifter om marknadsstorlek och tillväxt utgör uppskattningar baserade på en sammanvägning av externa analyser, branschdialoger och bolagets egen marknadsbedömning.

Framåtblickande uttalanden och prognoser baseras på nuvarande förutsättningar och antaganden och kan komma att förändras till följd av externa faktorer.

Kontakt

Vid frågor om bolaget eller emissionen, vänligen kontakta:

Christoffer Svanströmer

VD Calvea AB

christoffer@calvea.se

+46 760 266 075

Investerarträffar

Välkommen att träffa bolaget, där du kommer att möta vd Christoffer Svanströmer.

Digital investerarträff (Microsoft Teams)

När: 19 maj kl 16:00

Investerarträff i Stockholm

När: Onsdag 20 maj kl. 17.30 (dörrarna öppnas 17.00)

Var: Investor Studios, Hötorgsskrapa 3, 7 tr (Ingång från Sveavägen 9, Mäster Samuelsgatan 42 eller Sergelgatan 8-10)

Invest live (digital investerarträff)

När: 21 maj kl 13:00

OSA: För mer information och anmälan: www.emissionsinfo.se/Calvea

Antalet platser är begränsade, för att erhålla plats krävs bekräftelse. På samtliga träffar kommer du att se en bolagspresentation och ha möjlighet att ställa frågor till bolaget.

Emissionserbjudande

Emissionsbelopp: 9 978 032,70 SEK

Antal aktier som erbjuds: 543 762 aktier

Teckningskurs: 18,35 SEK per aktie

Minsta teckning: 300 aktier motsvarande 5 505 SEK

Värdering: 200,1 MSEK pre-money

Teckningsperiod: 8 - 27 maj 2026

Bolaget är anslutet till Euroclear. Aktier kan tecknas via aktiedepå eller VP-konto, t.ex via Avanza, Nordnet eller annan bank.

För att teckna i emissionen:

Gå till aqurat.se/calvea-ab och fyll i din information och sedan kan du enkelt teckna med BankID. Du kan även fylla i anmälningsedel och skicka till:

Aqurat Fondkommission AB
Box 7461
103 92 Stockholm
eller via e-post till: info@aqurat.se



Varför investera nu?

- ✓ **Patent på plats i Europa och USA:** Ett fönster att kapitalisera på en skyddad innovation
- ✓ **Kommersiell lansering genom Bauhaus:** Produkten finns redan på marknaden
- ✓ **Bevisad efterfrågan:** Stark respons från både återförsäljare och slutkunder
- ✓ **Global skalbarhet:** Licensmodell möjliggör expansion utan tung kapitalbindning
- ✓ **Nästa fas: acceleration:** Fokus på volym, licenser och internationell tillväxt
- ✓ **Tydlig väg mot notering:** Inom 12–18 månader