

Spirox AS

Emisjon 2026

HBOT som wellness- og prestasjonskonsept gjennom partnerklinikker

Kort investeringscase

Fra oppstart til ekspansjon

Norsk oppstart september 2025 – dansk utrulling oktober 2026.

Kapitaleffektiv modell

Partnerklinikkmodell med lavere etableringskostnad per lokasjon.

To inntektsstrømmer

Klippekort/behandlinger og salg av HBOT-maskiner.

Emisjonsformål

Finansiere arbeidskapital, Danmark-ekspansjon og økt maskinsalg.



Danmark: første internasjonale vekstmarked

Emisjonen skal hovedsakelig finansiere ekspansjonen til Danmark. Spirox har signert partnerklinikker i **Kastrup** og **Birkerød**, som forventes operative tidlig i oktober.

15

HBOT-kamre i Danmark

Målet innen ett år.

2

Signerte klinikker

Kastrup og Birkerød klar til oppstart.

Danmark blir også marked for **salg av HBOT-kamre**, ikke bare behandling gjennom partnerklinikker.



Hva Spirox gjør



Hyperbar oksygeneksponering

Spirox tilbyr HBOT som et tilgjengelig wellness-tilbud for alle.



Velvære og ytelse

Kundene bruker tilbudet til velvære, restitusjon, sunn aldring og ytelse.



Etablerte klinikker

Tjenesten tilbys gjennom tverrfaglige klinikker med eksisterende kundetilgang.



Hvorfor vi startet Spirox

Founder-teamet har bakgrunn fra biotek og legemiddelutvikling. Etter erfaring med lange R&D-forløp innen farmakologi ønsket teamet å bygge noe som kan gi **økt livskvalitet i dag**.

HBOT har økende interesse innen longevity, recovery og performance. Spirox ble etablert for å gjøre teknologien mer tilgjengelig gjennom et skalerbart klinikknettverk.

Problemet i markedet

Lav tilgjengelighet

HBOT er ofte vanskelig tilgjengelig, dyrt eller knyttet til spesialiserte miljøer.

Høye barrierer for klinikker

For klinikker er det kostbart og krevende å etablere tilbudet alene.

Økende etterspørsel

Kunder etterspør mer tilgjengelige velvære- og recovery-tjenester.

Manglende standardisering

Markedet mangler en aktør som kan standardisere konsept, drift, markedsføring og kundeopplevelse.

Spirox-løsningen

Spirox leverer

- Kammer og teknologi
- Konsept og systemer
- Markedsføring
- Kommersiell støtte

Partnerklinikken leverer

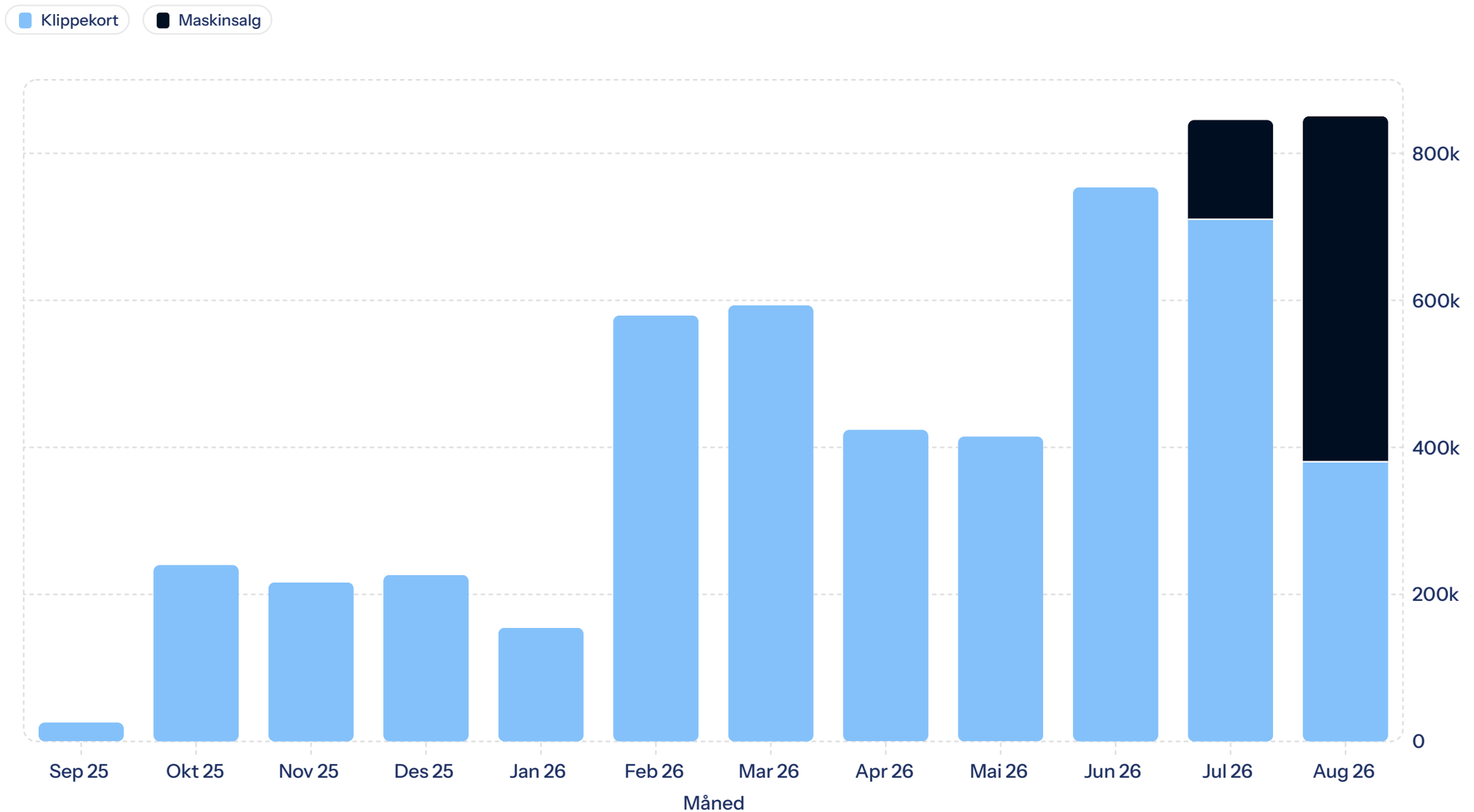
- Lokaler og klinikkmiljø
- Eksisterende kundestrøm

Resultatet

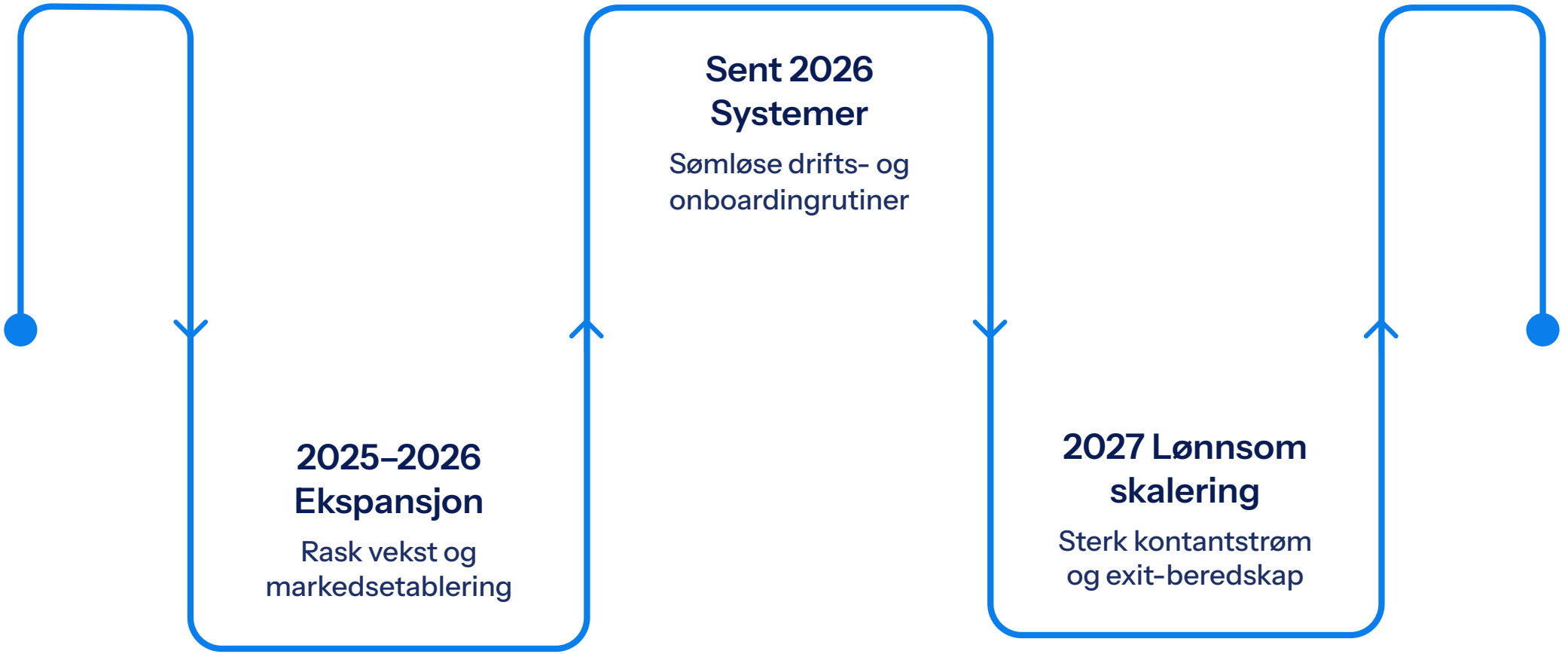
Inntekten deles mellom Spirox og klinikken. Modellen gir raskere ekspansjon enn heleide klinikker.

Ordretilgangsvekst sep. 2025 – aug. 2026

Spirox har hatt samlet ordretilgang på **5,32 MNOK** siden september 2025. Merk: dette er **ordretilgang**, ikke bokført omsetning.



Topplinjevekst 2026, bunnlinje 2027



I 2027 skifter fokus fra ren vekst til **lønnsom skalering**. Målet er en sunn bunnlinje, sterkere kontantstrøm og et selskap posisjonert for fremtidig exit eller som en løpende utbyttemaskin.

Historiske regnskapstall

2025 (sep.–des.)

Salgsinntekter: 576 914 kr

Driftsresultat: −296 648 kr

Årsresultat: −237 925 kr

Jan.–jul. 2026

Salgsinntekter: 2 709 181 kr

Driftsresultat: −524 755 kr

Resultat før skatt: −594 140 kr

Månedlig omsetning har vokst ca. 2,7x – fra ~144k kr/md. (sep.–des. 2025) til ~387k kr/md. (jan.–jul. 2026).

Klarna som operasjonell forbedring

Fra februar 2027 planlegger Spirox å bruke Klarna til delbetaling. Spirox får oppgjør tidligere, noe som reduserer kredittrisiko, avbestillingsrisiko og likviditetsbelastning.

To inntektsstrømmer

Behandlingsinntekter

Klippekort og behandlinger gjennom partnerklinikker. Stabil, tilbakevendende omsetning fra eksisterende klinikknettverk.



Salg av HBOT-maskiner

Fra juni 2026 fikk Spirox agentur for maskinsalg. I 2027 planlegges økt salg i Norge, Danmark og mot det spanske markedet.

Budsjett og vekstplan

Budsjettperiode: okt. 2026 – des. 2027.

50

Kamre i drift

Planlagt ved utgangen av 2027.

8M

Total HBOT-CAPEX

Samlet kapitalutgift i modellen (NOK).

4M

Bankfinansiering

Planlagt bankfinansiering (NOK).

6M

Maks. emisjon

Maksimalt emisjonsbeløp (NOK).

Emisjonen: minimum **2,5 MNOK**, maksimum **6,0 MNOK**.



Budsjettmodell – nøkkeltall

Forventet resultat før skatt 2027

ca. 7,9 MNOK

Sesongeffekt

Likviditetsmodellen inkluderer sesongeffekt i desember og påske.

Emisjonsbuffer

Emisjonen gir buffer gjennom den mest kapitalkrevende vekstfasen.

Verdsettelse og potensiell exit

30M

Pre-money verdi

Emisjonsnivå (NOK).

90M

Målverdi 2027

Ledelsens målsetting ved utgangen av 2027 (NOK).

3x

Potensiell utvikling

Potensiell 2–3x utvikling i selskapets verdi fra emisjonsnivået.

Fokus i 2027 er lønnsom vekst, sterkere kontantstrøm og en mer moden organisasjon – grunnlag for exit, selvstendig vekst eller utbyttecase. **60–90 MNOK er ledelsens målsetting og ikke en garanti for fremtidig verdi eller avkastning.**

Emisjonen skjer i Spirox AS

Investeringen skjer direkte i **Spirox AS**, som eier **100 % av Spirox ApS i Danmark**.

Scenario	Beløp	Eierandel etter emisjon
Minimumsemisjon	2,5 MNOK	ca. 7,7 %
Fulltegning	6,0 MNOK	ca. 16,7 %

Minstetegning: 3 500 kr

Forhåndstegning åpen nå

Ordinært emisjonsvindu forventes medio oktober 2026.
Kapitalinnbetaling forventes begynnelsen av november 2026.

Bruk av emisjonsmidler

Danmark-ekspansjon

Primært formål – finansiere utrulling av klinikker og kamre i Danmark.

Arbeidskapital og likviditet

Buffer gjennom vekstfasen og ved sesongsvingninger og etterskudd fra delbetaling.

Markedsføring og salg

Styrking av salgsapparat og videre utbygging av partnernettverk.

Maskinsalg

Utvikling av maskinsalg i Danmark og Spania.



Teamet bak Spirox



Christoffer J. Falchenberg

Daglig leder. Seriegründer med erfaring fra biotek, corporate services og internasjonal forretningsutvikling. Har tatt selskaper fra oppstart til exit i Norge og internasjonalt.



Omar Fonstad El-Ghaouti

Klinikkleder Norge. 15 års eliteidrettsbakgrunn fra fotball (Stabæk, Bryne m.fl.). Utdannet kostholdsveileder og bachelor i markedsføringsledelse.



Gabriel Bjørnson

CMO. Tidligere hockeyspiller og digital markedsfører. Ansvarlig for markedsføring, kundeanskaffelse og Spirox' digitale vekstapparat.



Philip Espensen

Danmark / partner development. Erfaring fra Cloud Factory, Telenor, Proximo og AVG Technologies. Ansvarlig for å bygge opp den danske virksomheten.

Eierskap og selskapsstruktur

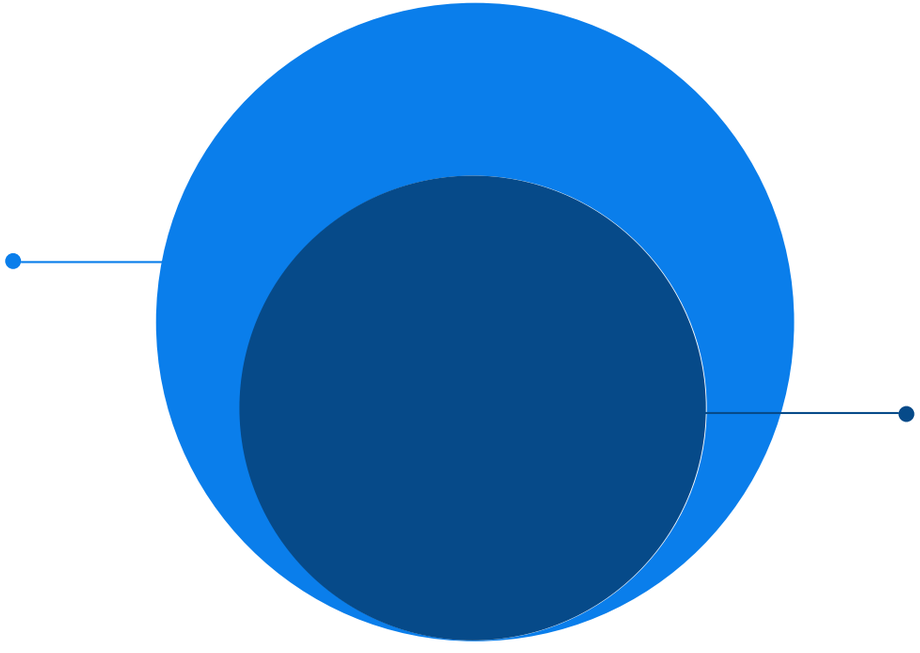
Spirox AS (Norge)

Morselskapet. Emisjonen skjer her. Aksjekapital etter kapitalforhøyelse: **97 142 kr**, fordelt på **97 142 aksjer à 1 kr**.

Spirox ApS (Danmark)

100 % eid datterselskap. Operasjonell enhet for den danske ekspansjonen med klinikker i Kastrup og Birkerød.

15 % av anpartene er reservert som opsjoner til nøkkelmedarbeidere. Hvis/når disse opsjonene utnyttes, vil Spirox AS' eierandel bli utvannet til under 100 %.



⚠ ⚠️ **Merk om eierskap:** Spirox AS eier i dag 100 % av Spirox ApS. 15 % av anpartene i Spirox ApS er imidlertid reservert som medarbeideropsjoner til nøkkelpersoner. Dersom disse opsjonene utnyttes fullt ut, vil Spirox AS' eierandel reduseres til **85 %**.

Viktigste risikoer

Regulatorisk risiko

Grensene mellom wellness-HBOT og medisinsk HBOT kan endre seg. Land tolker regelverket ulikt – Sverige fremstår strengere enn Norge/Danmark.

Betalings- og avbestillingsrisiko

Historisk avbestillings- og betalingsrisiko håndteres bl.a. via Klarna fra 2027.

Kapitalbehov

Raskere vekst enn planlagt kan kreve ytterligere kapital.

Konkurranse og prispress

Økt konkurranse i wellness-markedet kan presse priser og marginer.

⚠ Spirox tilbyr wellness-HBOT. Endringer i regelverk, personalkrav, markedsføringsregler eller klassifisering kan påvirke drift og vekst i alle markeder.



Hvorfor investere nå?

1 Bevist vekst

Fra norsk oppstart september 2025 til internasjonal ekspansjon på litt over ett år. Ordretilgang vokst til mer enn **5,3 MNOK**.

2 Kapitaleffektiv skalering

Partnerklinikkmodellen gir mulighet for rask ekspansjon. Danmark er første internasjonale marked med signert oppstart i Kastrup og Birkerød.

3 Ny skalerbar inntektsstrøm

Maskinsalg tilfører en ny, skalerbar inntektsstrøm utover behandlingsinntektene.

4 Attraktiv verdivurdering

Ledelsens målsetting er selskapsverdi på **60–90 MNOK ved utgangen av 2027**, mot **30 MNOK pre-money** i denne emisjonen.

Tegn deg på forhånd nå

Forhåndstegningen er allerede åpen. Med det nåværende tempoet i forhåndstegningene forventer vi at emisjonen blir **fulltegnet før det ordinære emisjonsvinduet åpner**.

Maks. emisjon

6 MNOK

Ordinært vindu åpner

Medio oktober 2026

Kapitalinnbetaling

Begynnelsen av november 2026

Minste tegning

3 500 kr

Spirox AS – Investeringsoversikt

Parameter	Detalje
Pre-money verdsettelse	30 MNOK
Minimumsemisjon	2,5 MNOK (ca. 7,7 % eierandel)
Maksimumsemisjon	6,0 MNOK (ca. 16,7 % eierandel)
Minste tegning	3 500 kr
Ledelsens målverdi 2027	60–90 MNOK*

*60–90 MNOK er ledelsens målsetting og ikke en garanti for fremtidig verdi eller avkastning.