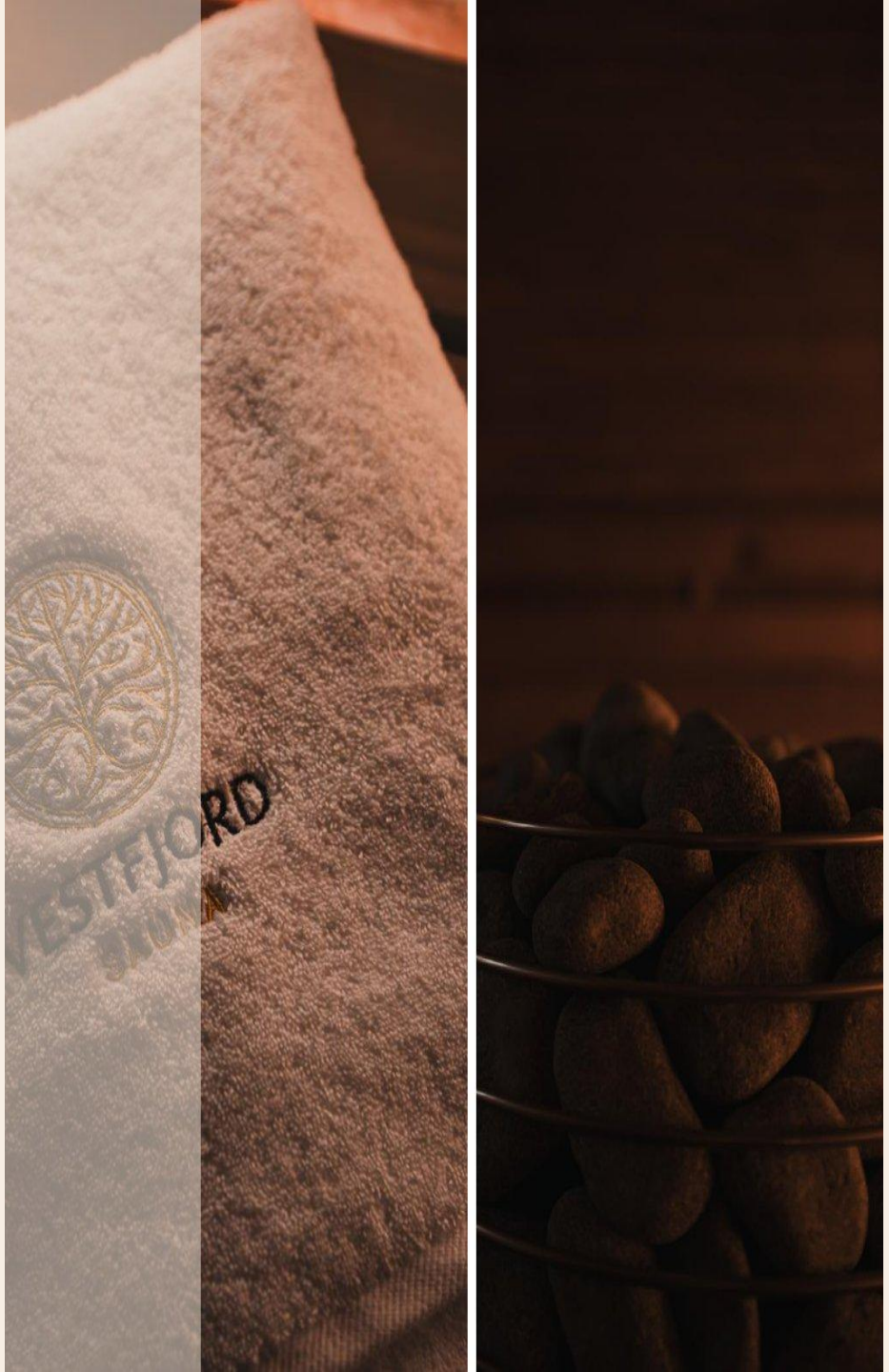
BADSTUE GRUPPEN

Investorpresentasjon

September 2026

Strengt konfidensielt



Emisjonen – september 2026

Bli medeier i en bevist, lønnsom og skalerbar modell

6,15 mNOK

Emisjonsbeløp

10,25 kr

Tegningskurs per aksje

40 mNOK

Pre-money verdsettelse

September 2026

Tegningsperiode

I tillegg har selskapet flere støttesøknader inne hos Innovasjon Norge og har godkjent skattefunn de kommende 3 årene.

Bruk av midler

- Utrulling av nye kommersielle og private anlegg
- Videre satsing på Heat og egen produksjonslinje
- Innkjøp av varelager for nytt produktsegment
- Arbeidskapital gjennom den mest kapitalintensive fasen
- Nedbetaling av dyrere gjeld – styrker balansen og senker finanskostnader

BADSTUE GRUPPEN

Et voksende marked – tilbudet henger etter

Nordmenn etterspør restituerende wellness som aldri før, mens profesjonelt tilbud er fragmentert

+44 %

Sykefravær, psykisk helse
2019→2024 (NAV)

+6,4 %

Årlig vekst helse & wellness
2024 (proff.no)

- Økende psykisk uhelse og sykefravær driver etterspørsel etter forebyggende, ikke-kliniske tilbud
- Badstue er i ferd med å gå fra sjelden luksus til ukentlig vane
- Gjentakende inntekt: medlemskapsbase + take-or-pay-avtaler i konsernet

Vår posisjon

- Aktiv konsolidator: 10 lokasjoner etablert + 10 kommende + oppkjøp i prosess
- Vertikalt integrert: egen produksjon (Badstuegruppen Bygg), egen teknologi (HEAT booking- og driftsplattform), egen drift
- Forutsigbar, gjentakende inntekt gjennom medlemskap

Vi bygger sosial infrastruktur.

BADSTUE GRUPPEN

Dette er Badstuegruppen

Full dekning av verdikjeden – fra produksjon til drift og salg, i én konsernstruktur

10

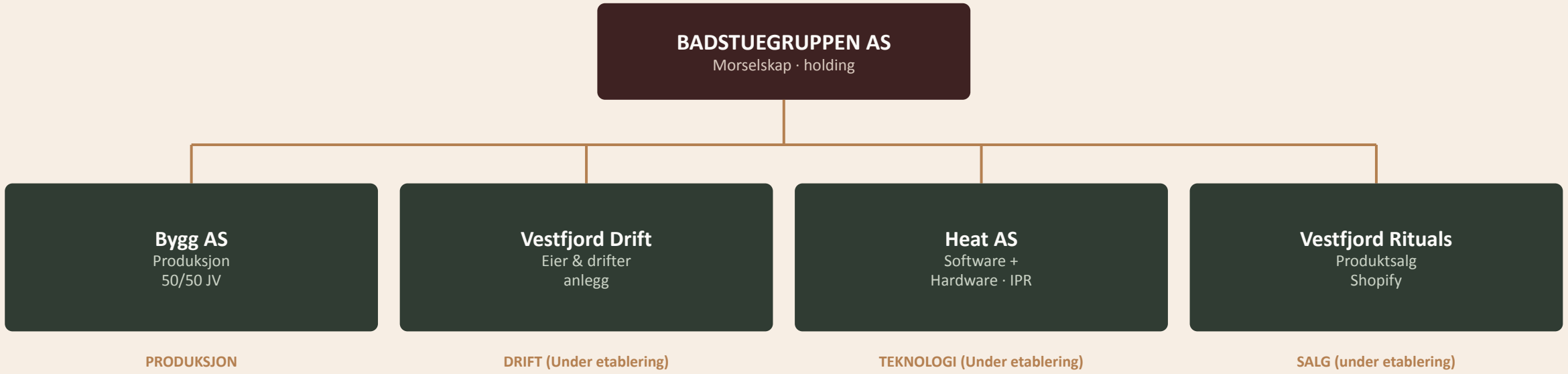
anlegg i drift

58 894 kr

Snittinntekt top performers / anlegg / mnd

+545 %

forventet inntektsvekst 2025→2026



Fra ett til fire inntektsben

Tre nye inntektskilder settes i drift høsten 2026 – mindre avhengighet av én kilde

1 · Badstuedrift

Løpende inntekt fra kommersielle anlegg. Dominerende og raskest voksende. Drop-in, medlemskap og B2B. Videre skalering: **189** prospekter i vurderingsprosess **37** lokasjoner i aktiv dialog
11nye signerte lokasjoner klare for utrulling.

2 · Private badstuer

NYTT fra sept. 2026. Salg av private badstuer fra egen produksjon. Inntekt uten løpende anleggskostnad.

3 · Rituals (retail)

Salt, Merch, håndklær, ritualprodukter, drikke, mm. 60–70 % bruttomargin. In-sauna + nettbutikk.

4 · Heat (SaaS + hardware)

Onboarder eksterne kunder i sept. 2026. Egen booking- og styringsplattform. Lav marginalkostnad, skalerbar lisensinntekt B2B. Heat Software driftsstabil på alle anlegg i dag. Heat Hardware ferdig utviklet, felttestet og i daglig drift – klar for serieproduksjon. Tidligfase-onboarding av eksterne kunder i gang i hele Skandinavia

Diversifiserte inntekter reduserer risiko og løfter samlet marginprofil over tid.

Hvert anlegg betaler seg ned raskt

Kort tilbakebetalingstid gir høy kapitalgjennomstrømning og selvforsterkende vekst

~11

måneders payback
i snitt per anlegg

Flere anlegg raskere

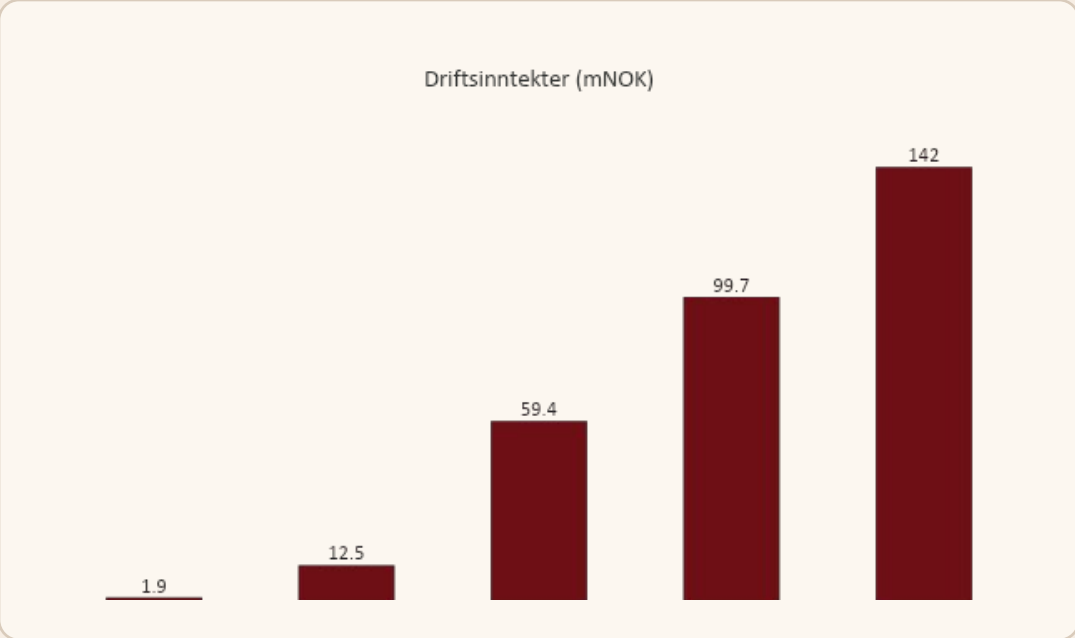
- **~440 000 kr** - Capex per kommersielt anlegg
- **~320 000 kr mot ~440 000 kr** eksternt - CAPEX faller vesentlig på anlegg produsert av konsernet selv (Bygg AS)
- **49 090 kr/mnd** - Snittmargin (dekningsbidrag) i faktisk 1H-drift top performers
- **~49 % (2025) → ~70 % (2029)** - Bruttomargin på alle anlegg forbedres med skala
- Prisøkning på 25 % var ikke aktiv i 1H – gir ytterligere oppside fremover

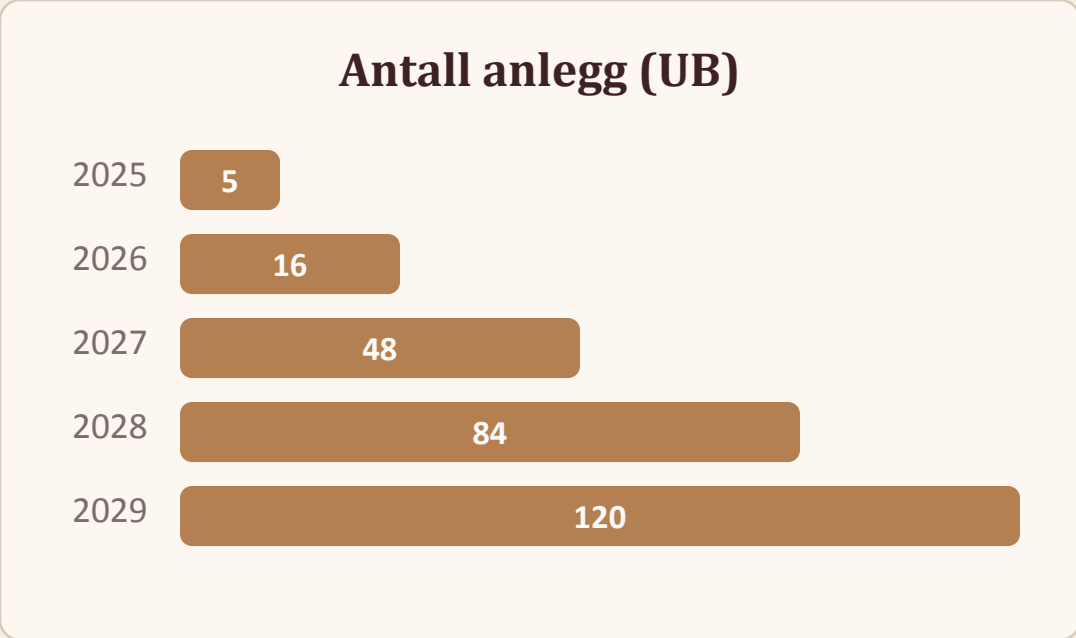
Hvert nytt anlegg er en forutsigbar, repeterbar lønnsom enhet.

BADSTUE GRUPPEN

En bevist modell som skaleres

Fra 5 anlegg (2025) til 120 (2029) – to–tre nye åpninger per måned





Break-even på EBITDA i 2027 · positiv driftskontantstrøm fra 2027, voksende til 43,8 mNOK i 2029.

BADSTUE GRUPPEN

Egen teknologiplattform med full IPR

To ben – Heat Software (SaaS) og Heat Hardware – begge eid av konsernet

Heat Software – SaaS

- Sentralisert booking, betaling, medlemskap, utnyttelsessporing og multi-lokasjonsstøtte
- Sterk trekkraft: Over 80 000 gjennomførte bookinger via plattformen i dag
- B2B-skalering: SaaS-lisenser til eksterne badstueoperatører (Mål: 100 kunder innen 2028)
- Attraktiv forretningsmodell: Tar 2 % av omsetningen til B2B-kunder som tar plattformen i bruk
- Effektiviserer og reduserer konsernets interne driftskostnader fra dag én
- Komplett kontroll: Styrer bookinger, transaksjoner, ovnsstyring, kundeoversikt og vaskevert

Heat Hardware

- Strømstyrings hardware som styrer varme via Heat Software
- Snart også styring via Heat-appen til privat kunder
- Kommende egen utviklede sauna ovner
- Full IPR på software og hardware (plattform bygget på React, egen ovn/strømstyring)

Software gir skalerbar SaaS-inntekt; hardware gir kontroll over hele opplevelsen.

Et komplett team bygget for skalering

FL

Fredrik Lie-Helgesen

Founder & CEO

Gründer med sterk kommersiell bakgrunn innen salg, markedsføring og skalering. Leder strategi, kapitalinnhenting og partnerskap, med hovedfokus på vekst og realisering av nye lokasjoner.

HB

Hans-Eirik Breyholtz-Mott

Co-Founder & CTO

Teknologigründer med bakgrunn innen økonomi og IT-utvikling. Erfaring med å bygge og skalere digitale plattformer, automatisering og AI. Leder teknologistrategi, produktutvikling og HEAT-plattformen.

MJ

Morten Johannessen

Co-Founder & COO

Byggfaglig leder med 20+ års erfaring fra gjennomføring av byggeprosjekter. Leder produksjon, utbygging, drift og HMS, med ansvar for å standardisere og skalere den fysiske utrullingen.

HH

Hildebrandt Hölterhoff

Co-Founder & Hardware Lead

Teknolog og investor med ansvar for hardware, produktvalidering og implementering i felt. Bygger og standardiserer den fysiske teknologiplattformen.

ET

Eirik Talhaug

Fractional CFO

Erfaren CFO med bakgrunn fra vekst, skalering og restrukturering. Ansvarlig for økonomistyring, finansielle modeller, lønnsomhet og kapitalprosesser.

AK

Agnete Kongevold

Brand & Product Lead

Erfaren merkevare- og produktutvikler med ansvar for nye produkter, konsepter og skalerbare kundeopplevelser i Vestfjord Sauna.

HJ

Jens Håkon Jørgensen

Senior Software Developer

Sentral seniorutvikler av HEAT-plattformen, med fokus på robuste systemer, automasjon og skalerbar digital drift.

LB

Liam Bertelsen

Sales & Customer Lead

Ansvarlig for privatmarked og kundereise, fra lead og tilbud til ordre og strukturert kundeoppfølging.

WG

William Gregersen

Commercial Expansion Lead

Driver kommersiell ekspansjon fra lokasjonssøk og forhandling til signering, myndighetsdialog og realisering.

34 personer engasjert på tvers av ansatte, nøkkelroller og spesialistkonsulenter

Gründerledet • komplett operasjonelt team • bygget for skalering

BADSTUE GRUPPEN

Vi bygger konsernet for neste vekststeg

Kapitalen går til å strukturere, investere og satse – ikke bare til drift

1

Organisatorisk restrukturering

Holdingstruktur med separate selskaper og eget regnskap per virksomhet. Tydeligere styring, og hvert selskap kan hente kapital uavhengig og optimerer verdien for Gruppen.

2

Satsing på Heat

Videre utvikling av Heat Software og Heat Hardware – konsernets mest skalerbare verdikomponent, med IPR eid av konsernet.

3

Egen produksjonslinje

Bygg AS gir egen produksjon av badstuer, lavere capex per enhet og kontroll over hele leveransekjeden.

Balansen styrkes samtidig: Egenkapitalen gikk fra negativ (2025) til positiv allerede i 2026, og som ett av grepene nedbetales dyrere gjeld – som senker finanskostnadene og frigjør mer kapital til vekst.

BADSTUE GRUPPEN

Betydelig oppside som ikke er priset inn

Verdsettelsen reflekterer i dag i hovedsak norsk kjernedrift

1

Heat-skalering

B2B-lisens (SaaS) er en høymargins inntektskilde med nasjonal og internasjonal rekkevidde.

2

Internasjonal ekspansjon

Planlegging starter 2026, drift tidlig 2027 (UK, Danmark, Sverige) – mulig oppside, ikke i budsjettet.

3

Prisøkning 25 %

Slår inn og løfter marginene i eksisterende portefølje.

4

Selvfinansierende vekst

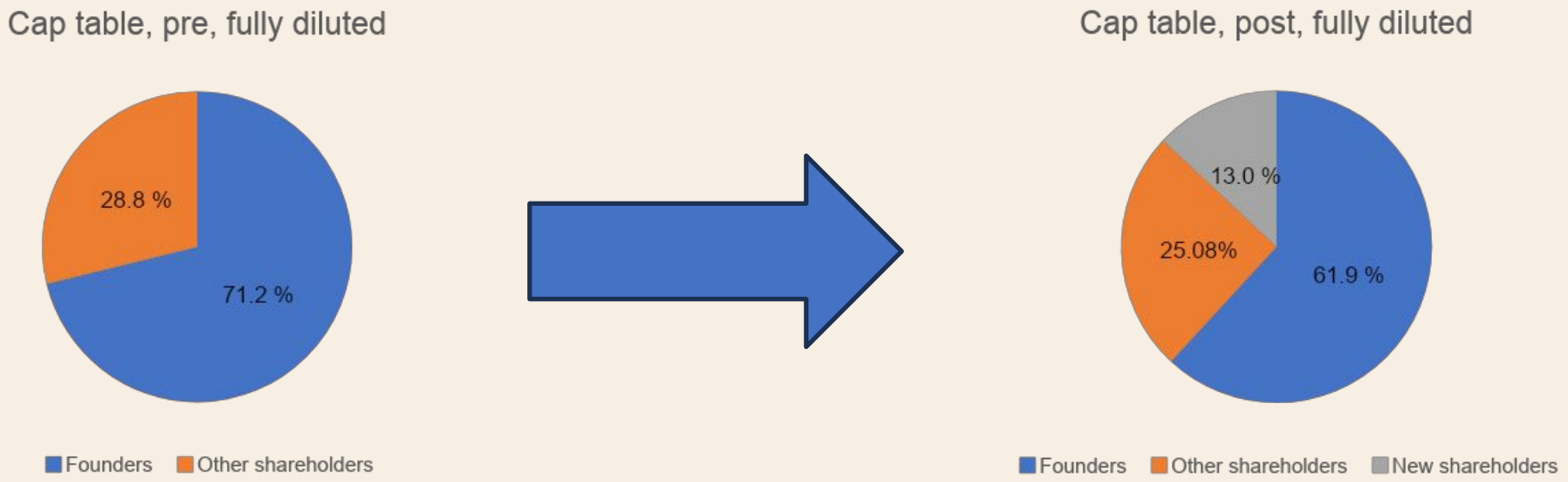
Positiv driftskontantstrøm fra 2027 reduserer fremtidig kapitalbehov.

Investoren kjøper inn i kjernedriften i dag – og får skaleringshistorien på toppen.

BADSTUE GRUPPEN

Badstuegruppen AS, Cap Table

Founders er fremdeles største gruppe etter emisjonen, noe som sikrer kontinuitet på eier og driftssiden.



Investoren kjøper inn i kjernedriften i dag – og får skaleringshistorien på toppen.

Investment highlights

1	**Bevist enhetsøkonomi**	~11 mnd payback, 7 av 9 anlegg lønnsomme i faktisk drift
2	**Skalerbar lønnsomhet**	Break-even 2027, marginer 49 % → 70 %
3	**Fire inntektsben**	Badstue, private, retail, Heat – diversifisert risiko
4	**Egen teknologi med IPR**	Driftseffektivitet + skalerbar B2B-inntekt
5	**Sterkt team + opprydding**	Solid fundament for videre vekst

BADSTUE GRUPPEN

Appendix

Tørre tall · historikk og prognose 2025–2029

Resultat – årlig (mNOK)

	2025	2026	2027	2028	2029
Driftsinntekter	1,9	12,5	59,4	99,7	142,0
Bruttofortjeneste	0,9	8,4	36,9	67,4	99,6
EBITDA	(1,9)	(3,9)	8,5	29,5	53,3
EBIT	(2,1)	(4,1)	7,5	27,5	50,2
Resultat etter skatt	(2,3)	(5,0)	7,1	21,5	39,2
Bruttomargin	48,9 %	67,5 %	62,1 %	67,6 %	70,1 %
EBITDA-margin	-100,5 %	-31,5 %	14,3 %	29,6 %	37,5 %
Omsetningsvekst	–	545 %	377 %	68 %	42 %

Tall i mNOK. Negative tall i parentes. Kilde: Finansiell modell (bankrapport 18.8.2026). Prognose fra juli 2026.

Inntekter per kilde – årlig (mNOK)

	2025	2026	2027	2028	2029
Inntekter Kommersielle badstuer	1,55	5,48	22,91	54,13	88,13
Inntekter Private Badstuer	-	3,63	23,10	23,76	23,76
Inntekter Varesalg	0,38	2,51	11,30	17,30	23,20
Inntekter Heat	-	0,17	2,12	4,54	6,96
Inntekter Totalt	1,93	11,79	59,43	99,73	142,04

Tall i mNOK. Negative tall i parentes. Kilde: Finansiell modell (bankrapport 18.8.2026). Prognose fra juli 2026.

BADSTUE GRUPPEN

Balanse – ved årsslutt (mNOK)

	2025	2026	2027	2028	2029
Balansesum (eiendeler)	2,3	11,5	17,5	40,0	80,6
Bankinnskudd og kontanter	0,3	3,4	0,3	14,1	47,1
Sum langsiktig gjeld	3,3	5,8	2,7	2,3	2,3
Sum kortsiktig gjeld	1,2	2,7	4,7	6,1	7,5
Sum egenkapital	(2,2)	3,0	10,1	31,6	70,8
Egenkapitalandel	-99,0 %	26,0 %	58,0 %	79,0 %	87,8 %

Tall i mNOK. Kilde: Finansiell modell (bankrapport 18.8.2026).

BADSTUE GRUPPEN

Kontantstrøm & drivere

	2025	2026	2027	2028	2029
Kontantstrøm fra drift	(1,3)	(3,0)	9,7	25,0	43,8
Kontantstrøm til investering	(1,8)	(5,8)	(9,6)	(10,8)	(10,8)
Kontantstrøm fra finansiering	3,3	11,8	(3,3)	(0,4)	0,0
Kommersielle anlegg (antall)	5	16	48	84	120
Private badstuer prod. (per år)	0	11	70	72	72
Akkumulert capex (mNOK)	0,3	4,5	14,1	24,9	35,7

Investeringskontantstrøm vises negativt. Kilde: Finansiell modell (bankrapport 18.8.2026).

BADSTUE GRUPPEN