

ÅRET I KORTHET 2024/2025

Sectra bidrar till ett friskare och tryggare samhälle



SECTRA

Knowledge and passion

Sectra – ett globalt bolag med entreprenörsanda

Varför vi finns

Våra affärsverksamheter har ett övergripande syfte – att lösa stora samhällsproblem som måste åtgärdas inom en överskådlig framtid. För våra kunder handlar det primärt om utmaningar kopplade till de två globala trenderna åldrande befolkning och ökad digitalisering. Vår uppgift är att göra kunderna effektivare och ge dem verktyg så att de kan ge patienter bra vård och öka cybersäkerheten i samhället.

Hur vi arbetar

Grunden är en stark företagskultur som engagerar och motiverar medarbetare att göra det som är bäst för kunderna. Vårt arbete guidas av en strävan efter nöjda kunder och, för att kunna uppnå det, nöjda medarbetare. Lägg sedan till en tydlig bild av vart vi är på väg, uthållighet och kostnadsmedvetenhet. Sectras utveckling genom åren visar på styrkan i denna kombination.

Vad vi gör

Sectra erbjuder produkter och tjänster inom medicinsk IT och cybersäkerhet. De branscher vi har valt karaktäriseras av att de dels förväntas växa oberoende av konjunkturläge och dels av att stabila produkter och förtroende för leverantören är avgörande för kunderna.

60+

Länder där vi har kunder

3 240

Nettoomsättning, MSEK

1 300+

Medarbetare

Våra verksamhetsområden

Imaging IT Solutions

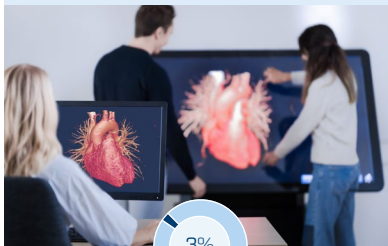
IT-system för hantering av medicinska bilder och patientinformation som är relaterad till bilddiagnostik.



Andel av koncernens omsättning

Business Innovation

Sectras inkubatorverksamhet. Här ingår Sectras medicintekniska forskningsavdelning liksom affärsenheterna Genomics IT, Medicinsk utbildning och Ortopedi.



Andel av koncernens omsättning

Secure Communications

Lösningar och tjänster för såväl säker kommunikation som skydd av säkerhetskänslig information och kritiska system.



Andel av koncernens omsättning

Vd har ordet

Framgångar i en tid av förändring – med kundnöjdhet, innovation och långsiktighet i fokus

Historiskt hög orderingång, fortsatt positiv trend för säker kommunikation och framsteg i transitionen till att sälja medicinsk bilddiagnostik som tjänst summerar det senaste räkenskapsåret. Vi är ännu inte igenom transitionen. De riktigt stora leveranserna som vi har i orderboken tar flera år att genomföra och har ännu inte börjat generera omsättning på allvar. Vi har heller inte haft samma stöd av valutan som tidigare. Trots detta så blev årets resultat bra. Det allra viktigaste är att våra kunder är fortsatt nöjda och inom medicinsidan slog vi rekord med fler Best in KLAS-utmärkelser än någonsin tidigare som ett externt bevis på att vi håller högsta kundnöjdhet.

Unikt förtroende från kunder

Enligt en nyligen publicerad KLAS-rapport svarar 100 procent av tillfrågade sjukvårdskunder på stora sjukhus i USA att de skulle köpa från Sectra igen – något som ingen annan leverantör av medicinsk bilddiagnostik (PACS) är i närheten av. På lång sikt går nöjda kunder och nöjda aktieägare hand i hand. Hög kundnöjdhet är en grundpelare för vår framgång inom samtliga verksamheter och en tydlig indikation på värdet vi skapar för kunderna och därmed också för våra ägare.

Kundnöjdhet handlar om mycket mer än produkter och tjänster. Inte minst handlar den om våra medarbetare och vår företagskultur att ställa upp för kunden i alla lägen. Vi inser alla hur betydelsefullt det är med fungerande IT-stöd i det viktiga arbete våra kunder utför för patienter och samhälle. Den insikten gör att vi bryr oss lite extra. Att vi behåller högsta nivån av kundnöjdhet, samtidigt som vi genomför en stor omställning av vår affärsmodell, visar på styrkan i vår Sectrakultur.

Sectra driver innovation inom medicinsk diagnostik

Inom vårt största verksamhetsområde Imaging IT Solutions upplever vi en fortsatt stark efterfrågan. Vår innovativa teknik och våra nära kundrelationer har gjort det möjligt för oss att vinna nya affärer och fördjupa samarbeten med kunderna. Våra bilddiagnostiska system för radiologi rankas fortsatt som nummer ett av användare runt om i världen och vi har nu också nöjdast kunder inom digital patologi.

"Vårt långsiktiga arbete med att skapa värde för sjukvården och samhället, och därmed våra aktieägare, har fortsatt att ge resultat. Vi har tagit betydande steg framåt inom våra kärnområden – medicinsk IT och cybersäkerhet – där vi levererar lösningar som förbättrar livskvalitet och säkerhet för människor över hela världen."



Det har gått tio år sedan vi lanserade Sectras första patologiösning i Sverige och produktområdet växer internationellt. Det vi har gjort inom patologin är ett utmärkt exempel på hur vi tar oss an utmanande och viktiga problem i våra kundmiljöer. Ett senare exempel är vårt nya IT-stöd för genomik, där lanseringen var en betydelsefull milstolpe under räkenskapsåret. Dessa produkterbjudanden är båda bevis på vår drivkraft att i samarbete med kunderna föra utvecklingen framåt i våra branscher.

Cancerdiagnostik baserat på genetisk information (genomik) utvecklas snabbt och har hittills saknat effektivt IT-stöd för hög produktion. Vårt erbjudande stärker Sectras position inom integrerad diagnostik för cancervård. Här ligger vi fortsatt steget före konkurrenterna genom att samla radiologi, patologi och genomik i ett sammanhållet IT-stöd.

Omfattande omställning pågår

Sedan ett antal år tillbaka driver vi en stor omställning som främst berör våra medicinska verksamheter. Vi går från traditionell licensförsäljning till en affärsmodell baserad på tjänsteförsäljning. Förändringen genomsyrar allt från hur vi utvecklar system och organiserar oss för att ge bästa service till kunder, till hur vi redovisar våra finansiella siffror. Att omställningen går framåt i snabb takt framgår av våra nyckeltal för återkommande intäkter och intäkter från molnbaserade tjänster.

Redovisningsmässigt leder förändringen till en förskjutning i tid av intäkter och resultat, medan kostnaderna liksom tidigare ligger i början av projekten. Intäkterna kommer senare i tiden jämfört med licensmodellen, men ligger sedan kvar under lång tid. Den pågående omställningen kan därför ge intryck av att läget är sämre än om vi hade fortsatt på det gamla sättet, men när vi får uppleva de positiva effekterna om ett till två år kommer det att se bättre ut.

Stark tillväxt i Nordamerika med rekordorder och molnbaserade tjänster

Kundbasen växer och vi tar allt större kundkontrakt. Det största hittills avser fler än 150 kanadensiska sjukhus och radiologienheter i Québec. Kontraktet visar hur omfattande vissa upphandlingar har blivit inom sjukvården. Framtidens IT-system förväntas täcka allt större regioner och konsolidera all medicinsk bildhantering i en och samma lösning. Detta är bara en av många kunder i Nordamerika som valt Sectra

som ny leverantör det senaste året. Även om denna region står för merparten av orderingången det senaste året så utvecklas vi även bra på övriga marknader. USA och Kanada är också de länder där vi har kommit längst när det gäller den pågående affärsomställningen till molnbaserade tjänster. I stort sett all nyförsäljning i dessa länder är i dag molnbaserade SaaS-leveranser (Software as a Service). Vi ser denna förändring även i andra marknader, men ännu inte lika stark som i Nordamerika.

För oss, liksom för andra bolag, har det uppstått frågetecken kring den nuvarande politiken i USA. Vilka konsekvenserna kan bli för Sectra är omöjligt att sia om. Jag ser dock ingen omedelbar anledning till oro eftersom tullen på tjänster hittills inte har diskuterats och skulle vara mycket svårt att genomföra. En stor del av tjänsten som vi säljer i USA produceras i landet och levereras av lokal personal. De risker vi ser i dagsläget är i första hand kopplade till dollarkursens utveckling och tillgången till datacenter i USA för leveranser av molntjänster. Dessa är ofta beroende av komponenter från Kina och finns det inte tillräcklig kapacitet i datacentren kan det bli förseningar i våra leveranser. I de relationer vi har med vårdgivare i Europa ser vi också att det finns en tvekan inför att använda publika molnlösningar från amerikanska leverantörer. Vi gör dock vad vi kan för att minska riskerna och på den europeiska marknaden erbjuder vi sedan tidigare även privata molnlösningar.

Säkerhetslösningar för ett motståndskraftigt samhälle

Kunderna på säkerhetssidan gör omfattande satsningar för att stärka informationssäkerheten och öka samhällets motståndskraft mot cyberhot. För oss innebär det möjligheter att hjälpa till och vårt verksamhetsområde Secure Communications har vuxit snabbt de senaste åren. Dessutom bidrog en uppgörelse gällande ett av våra patent inom säker kommunikation mycket positivt till årets vinst.

Den säkerhetspolitiska instabiliteten och samhällets stora sårbarhet för cyberattacker fortsätter, vilket gör att cybersäkerhet och säker kommunikation förblir prioriterade frågor. Vi möter kundernas växande behov med erbjudanden för effektiv och säker informationsdelning samt skydd av samhällsviktiga verksamheter. Vi utvecklar också affärsmodellen, från att vara beroende av stora beställningsprojekt till en mer skalbar och hållbar produkt driven modell. En del av denna förändring innebär att vi även inom Secure Communications

"På Sectra utforskar vi olika möjligheter att utnyttja AI för att skapa innovation som gör skillnad i människors liv – och ger våra kunder kraft att förändra samhället till det bättre."

erbjuder fler av våra lösningar som tjänst, särskilt de som riktar sig till myndighetssfären.

Den amerikanska politiken bidrar till ytterligare dynamik inom branschen och kan skapa möjligheter för oberoende leverantörer inom Europa. För EU- och Nato-samarbeten blir en egen europeisk förmåga allt viktigare.

Vi vågar misslyckas för att vinna försprång

De omfattande satsningarna vi gör på innovation och affärsutveckling skapar värde för våra kunder och bygger ett starkare Sectra för framtiden. För oss handlar det om att förstå vart teknik och kundmiljöer är på väg för att sedan skapa de lösningar som kunderna behöver. Ibland blir detta fel och vi får lägga ner produktspår, men ofta blir det rätt och ger oss stora försprång på marknaden.

Den växande användningen av AI spelar en betydande roll i att säkerställa vår långsiktiga konkurrenskraft. Genom att kombinera vår expertis med AI-drivna verktyg kan vi fortsätta leverera högsta möjliga värde till våra kunder och förbli i framkant av vår bransch. Samtidigt är våra kärnvärden oförändrade. Sectras kultur, byggd på samarbete och ständiga förbättringar, är det som särskiljer oss. AI finns här för att stärka oss – möjliggöra att vi arbetar smartare, löser komplexa utmaningar och bidrar ännu mer till ett friskare och säkrare samhälle – utan att kompromissa med det som gör oss unika.

Inom sjukvården ser vi en framtid där AI stöttar vårdpersonalen i deras arbete och möjliggör tidigare upptäckt av sjukdomar och individanpassade behandlingar. I det här tidiga skedet bygger vår AI-strategi på integration, där vi erbjuder applikationer från olika leverantörer som "AI as a Service". På så sätt får våra kunder tillgång till ett stort utbud av innovationer som kan hjälpa till att förbättra diagnostikens precision och effektivitet, och våra egna utvecklings-team får fokusera på hur man kan nyttja AI-modeller och göra tekniska förbättringar. Redan nu finns flera goda exempel på hur AI börjar ge verkliga fördelar hos våra kunder.

Framtiden

Vi ska fortsätta arbeta för att göra världen till en friskare och tryggare plats. För att vi ska lyckas växa är det allra viktigaste att vi fortsätter ha nöjda kunder. Och för att få nöjda kunder måste vi ha nöjda och motiverade medarbetare, vilket våra interna såväl som externa undersökningar visar att vi har.

Omvärldens förändringar medför att effektiv vård och cybersäkerhet är områden som kommer att fortsätta växa under lång tid framöver. Vi växer genom att addera nya kunder och genom att befintliga kunder stannar hos oss och ökar användningen av våra tjänster. Omställningen av affärsmodellen positionerar oss för framtiden, men på kort sikt ligger det i våra förväntningar att minskande licensförsäljning kommer ha en dämpande effekt på omsättningstillväxten. Dessutom ska stora kunder driftsättas under det kommande året, vilket sätter ytterligare press på lönsamheten innan de kommer i gång på allvar med att använda våra tjänster. På längre sikt ska transitionen däremot vara klart gynnsam, både för oss och för kunderna. Inte minst då Sectras kunder är nöjda och stannar kvar under mycket lång tid. Lojala kunder kombinerat med ett starkt varumärke inom områden som växer ger oss anledning att se fortsatt positivt mot framtiden.

Framgången vi skapar bygger på våra medarbetares engagemang och kompetens. Jag vill rikta ett stort tack till alla våra anställda som med sin passion och sitt kunnande bidrar till Sectras fortsatta utveckling. Jag vill också tacka våra kunder och partners för deras förtroende, och våra aktieägare för ert långsiktiga stöd. Tillsammans bidrar vi till att göra skillnad i samhället.

Linköping i juli 2025

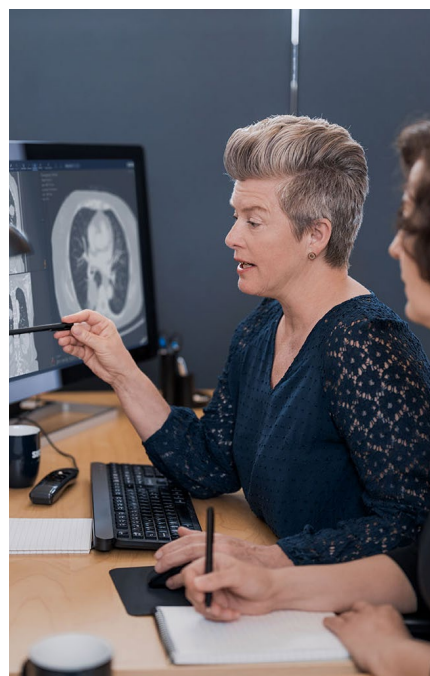
Torbjörn Kronander

Koncernchef och vd Sectra AB

Året i korthet

Imaging IT Solutions

- Omfattande kundavtal med långa löptider bidrar till historiskt hög kontrakterad ordergång. Sectra vinner några av sina största avtal någonsin, däribland det hittills största som avser en molnlösning för 150 kanadensiska sjukhus i provinsen Québec.
- Fler kunder går i drift med prenumerationstjänsten Sectra One, ofta levererad som en molntjänst, vilket leder till ökade återkommande intäkter. Omställningen till molnet utvecklas snabbt och molnbaserade tjänster svarade för 20 procent av verksamhetsområdets omsättning.
- Fortsatt tillväxt i USA. Undersökningar visar att Sectra är den leverantör som flest amerikanska vårdgivare har valt de senaste två åren.¹ Av ett 80-tal upphandlingar av medicinska bildhanteringssystem (PACS) som granskats så övervägs Sectra i hälften av fallen. Vi väljs som leverantör i cirka hälften av dessa, vilket innebär att Sectra har vunnit mer än 25 procent av det totala antalet upphandlingar. Det är betydligt fler än någon annan leverantör.
- Allt fler vårdgivare runt om i världen väljer Sectra och omsättningen växer i samtliga geografiska marknader.
- Sectra stärker positionen på marknaden för digital patologi genom beställningar från sjukhus i bland annat Frankrike, Kanada, Norge, Sverige och USA.

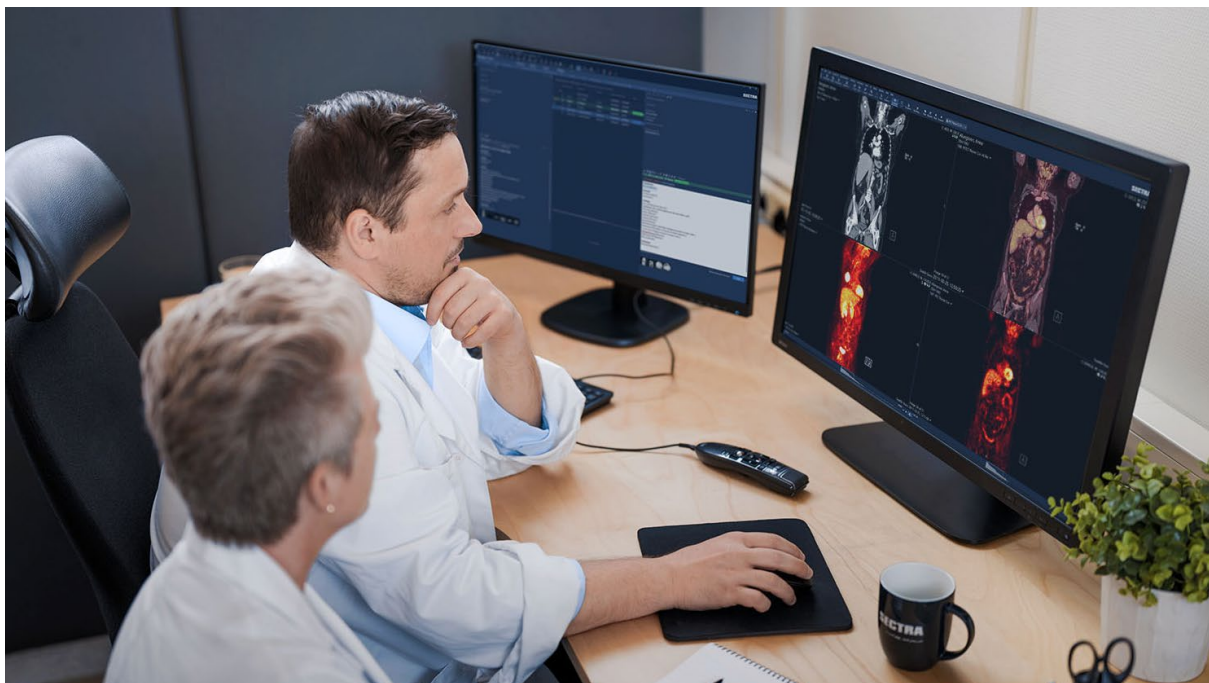


#1 i kundnöjdhet

Sectra fortsätter att toppa kundnöjdhetsmätningarna Best in KLAS[®], både i nya kategorier och segment, samt i sådana vi vunnit många år i rad.

¹Datan kommer från KLAS Researchs databas för januari 2023 till januari 2025. <https://klasresearch.com/compare/pacs/7>

²2024 Best in KLAS Awards - Software and Services US report <https://klasresearch.com/report/2024-best-in-klas-awards-software-and-services/3413> och 2024 Best in KLAS Awards - global software <https://klasresearch.com/report/2024-best-in-klas-awards-global-software/3414>



Kundcase: MSSS Québec

En regional molnlösning för att möjliggöra samarbete mellan 150 vårdgivare i Kanada

Bakgrund

Québec är till ytan Kanadas största region och har nio miljoner invånare. Totalt utförs cirka tolv miljoner undersökningar per år hos fler än 150 offentliga vårdgivare i regionen.

Kundens utmaning

För att säkerställa god och säker patientvård i regionen behöver kunden en tillförlitlig lösning med hög systemtillgänglighet, möjlighet till effektivt samarbete i regionen oavsett var patienten och vårdresurserna befinner sig samt möjlighet att utöka lösningen för att hantera ökande bildvolymerna.

Hur Sectra hjälper till

- Regional molnlösning som möjliggör samarbete mellan 150 vårdgivare i provinsen. Kunden

kan dela resurser och effektivisera arbetet inom radiologi, mammografi och ortopedi.

- Ett sammanhållet system, utformat för att anpassas i takt med att antalet undersökningar blir fler liksom att utökas till att omfatta fler medicinska specialiteter om och när det skulle bli aktuellt.

Marknadstrend – de växande volymerna av medicinska bilder och den pågående konsolideringen inom vården leder till större kunder, högre krav på effektivitet och mer omfattande upphandlingar än tidigare.

Året i korthet – fortsättning

Business Innovation

- Lyckad driftsättning av Sectras nya modul för genomik vid sjukhuset University of Pennsylvania Health System i USA som även deltagit i utvecklingen. Modulen används framgångsrikt för att effektivisera hanteringen av analyser som görs inom precisionsmedicin, ett av de snabbast växande områdena inom diagnostik.
- Användningen av Sectras molntjänst för medicinsk utbildning har fortsatt att öka, särskilt vid utbildning av röntgensjuksköterskor. University of Hartford i USA är en av de nya kunder som beställt Sectras utbildningsplattform.
- Ökad användning av Sectras tjänster för ortopedi. Flera kunder som köpt Sectra One har valt att använda ortopedi-modulen för att spara tid och öka patientnyttan.
- Sectras forskningsverksamhet har genererat nya viktiga insikter och verktyg för att bidra med värde i vården, bland annat genom effektivare återkoppling på AI-resultat och övervakning av AI-prestanda.



Kunder beställer den nyutvecklade stationära telefonen som tillhör produktfamiljen Sectra Tiger/S. Den möjliggör för flera personer att delta i krypterade samtal tillsammans.



Secure Communications

- Många länder har ökat satsningarna på försvarsförmåga och samhällssäkerhet. Sectras möjligheter att hjälpa kunderna med dessa behov stärker den finansiella utvecklingen.
- Beställningar på vidareutveckling och serieleveranser av mobilkrypteringssystemet Tiger/S samt nätverkskrypton har erhållits från svenska myndigheter och försvarskunder i Europa.
- Avtal har ingåtts med flera nya kunder inom kritisk infrastruktur gällande rådgivning och säkerhetsövervakning.
- Förlikning av en patenttvist i USA gällande Sectras patenterade teknik för säker kommunikation. Uppgörelsen har haft en positiv engångseffekt om 110 MSEK på det finansiella utfallet för räkenskapsåret.
- Leverans av lösning för säker åtkomst av information till Kriminalvården. Lösningen kommer att effektivisera kundens dagliga verksamhet och ska på ett kontrollerat och säkert sätt ge intagna åtkomst till digitala tjänster och information.



Prenumerera på nyheter: sectra.com/prenumerera

Finansiella utfallet i korthet

Finansiella nyckeltal

För fler nyckeltal, se Sectras Årsredovisning och hållbarhetsrapport.

3 240

Nettoomsättning
MSEK

723

Rörelseresultat³
MSEK

8 706

Kontrakterad ordergång
MSEK

4,79

Kassaflöde per aktie
SEK

2,92

Resultat per aktie³
SEK

2,10

Utdelning per aktie⁴
SEK

³ Inkluderar en positiv engångseffekt om 110 MSEK från patentuppgörelse.

⁴ Avser förslag till ordinarie och extra utdelning.

Koncernens ordergång, omsättning och rörelseresultat överträffar tidigare toppnivåer. Stark finansiell position, positiva kassaflöden och betydande andel återkommande intäkter gör oss väl rustade för framtiden.



Nöjda kunder ger
låg churn

0,6%

Churn av
återkommande intäkter

Kapitalmarknadsdag
2025

Presentationer med fokus på medicinsk
IT (språk engelska):
<https://investor.sectra.com/cmd2025>

Finansiella mål

De finansiella utfallen överträffar de koncernövergripande finansiella målen. Siffrorna för lönsamhet och vinsttillväxt avser utfall exklusive en positiv engångseffekt från en patentförlikning.

Stabilitet

51,0%

Mål: Soliditeten ska vara
minst 30 procent.

Lönsamhet

18,9%

Mål: Rörelsemarginalen ska vara
minst 15 procent.

Vinsttillväxt

107,4%

Mål: Rörelseresultatet per aktie ska
växa med minst 50 procent över en
femårsperiod.

Molntjänster



Återkommande intäkter uppgick
till 2 067 MSEK, varav 591 MSEK
avser molnbaserade tjänster.

Vårt fokus på hållbarhet

För att nå vår vision krävs nöjda kunder, nöjda medarbetare och att vi agerar långsiktigt och ansvarsfullt som bolag gentemot samtliga intressenter. Därför är det kring dessa områden vi fokuserar vårt hållbarhetsarbete.



Nöjda kunder



Nöjda medarbetare

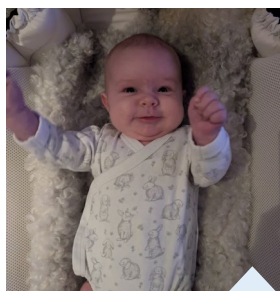


Ansvarsfullt agerande

Sectra välkomnar framtida medarbetare

Sectras framgångar vilar till stor del på motiverade anställda som har en stark drivkraft att hjälpa våra kunder. Det är avgörande att medarbetarna trivs och mår bra för att vi ska lyckas. Att aktivt stötta möjligheten att kombinera familj och arbete är ett viktigt område för Sectra. Här är några av de nytillskott som har berikat världen under räkenskapsåret.

Läs mer om Sectras företagskultur i den fullständiga årsredovisningen och hållbarhetsrapporten.



Elvira Jinnegren
Per Jinnegren
Software Engineer, Sverige



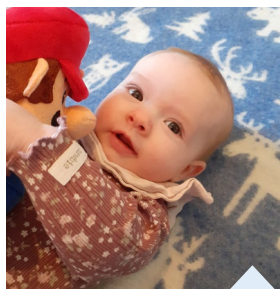
Elvira Arkstål
Emil Arkstål
Solution Architect, Sverige



John Theo Simmonds
Johnny Simmonds
Software Engineer,
Storbritannien



Mateo Söderström
Pontus Larsson
Quality Engineer, Sverige



Eden Blomstrand
Regina Blomstrand
Software Engineer, Sverige



Jones Crump
Jenna Crump
Solutions Specialist, USA



Lova May Lind
Marcus Lind
Line Manager, Sverige



Cecilia Spjuth
Chiahsin Chen
Cloud Engineer, Sverige



Alba and Vega Linder
Tova Linder
Line Manager, Sverige



Gabriel Chantry Costa
Rui Costa
Customer Success Manager,
Storbritannien



Arvid Nöjd
Oscar Nöjd
Product Manager, Sverige



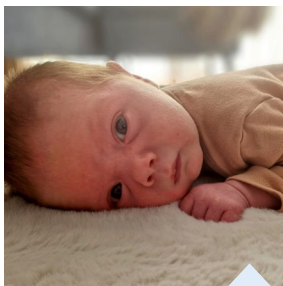
Oscar Fröberg
Henric Fröberg
Software Engineer, Sverige



Hanna-Maria H. Animut
Animut D. Tsegaye
Systems Engineer, Norge



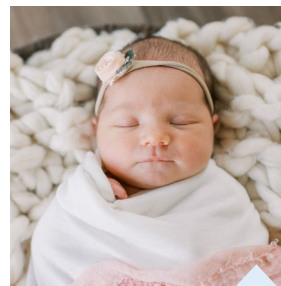
Jude Jacob Small
Richard Small
Customer Success Manager,
Storbritannien



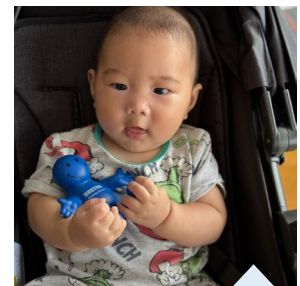
Tore Häll
Andreas Häll
Reporting Solution Specialist,
Sverige



David Sandberg Khor
Gustav Sandberg
VP Critical Infrastructure,
Sverige



Maya Atkins
Presley Atkins
Technical Writer, USA



Ritchie Xu
Mark Xu
Customer Operations
Engineer, Australien

Årsredovisning

Du som ägare får denna sammanfattning skickad till dig. Den fullständiga digitala versionen av årsredovisningen finns på vår webbplats.

» investor.sectra.com/annual-reports

Årsstämma

Datum: 9 september, 2025

Kallelse distribueras tidigast sex och senast fyra veckor före årsstämman genom pressmeddelande och publicering på Sectras webbplats. Kallelsen kungörs i Post- och Inrikes Tidningar och att kallelse skett annonseras i Svenska Dagbladet. Senast den 19 augusti 2025, tre veckor före årsstämman, kommer fullständiga förslag till beslut och övriga handlingar att finnas tillgängliga.

» investor.sectra.com/agm2025

Följ vad som händer på Sectra

Anmäl dig på hemsidan för att via e-post prenumerera och få tillgång till kallelse till årsstämman, pressmeddelanden och annan finansiell information från Sectra.

» investor.sectra.com/prenumerera

Lämna dina synpunkter till oss

Vi är intresserade av varför du valde att köpa aktier i Sectra, hur du ser på din investering och ditt förtroende för bolaget. Stort tack till dig som svarar på frågor i Sectras aktieägarenkät. Dina synpunkter är viktiga för oss!

» investor.sectra.com/agarenkat

Sectra AB (publ)

E-post: info.investor@sectra.com

Telefon: 013-23 52 00

SECTRA

Knowledge and passion

