

Skapar en ny standard inom välstånd  
genom att kombinera hälsa, tech &  
franchise



# Sammanfattning: Går in i en expansionsfas

- Fasciaklinikerna hjälper människor som vill må bra genom behandling med patenterad utrustning och metodik baserad på vetenskap och beprövad erfarenhet.
- Affärsmodellen är franchise, där slutkonsumenten köper behandling, näringstillskott och medlemskap. Franchisetagarna får hjälp med att driva och expandera sin verksamhet.
- Fasciaklinikerna är ett modernt techföretag med expertis inom kundresor, som använder systematiserade processer för marknadsföring, försäljning, kundvård, rekrytering och administration. Franchise är en bevisad skalbar affärsmodell, både nationellt och internationellt.
- Konceptet är fullt utvecklat, med intäkter som har ökat från 1,7 miljoner SEK 2021 till 17 miljoner SEK 2023 - med ett EBITDA på 2,4 miljoner SEK.
- Under de närmsta fem åren siktar vi på att starta 250 kliniker i Sverige och nå en årlig omsättning på en miljard SEK. Samtidigt expanderar vi konceptet till 5 länder i EU och till USA.
- Vår vision är att Fasciaklinikerna ska vara det första du tänker på när du vill må bra, i Sverige, EU och USA.



## Problem: Hur hälsosamma är vi och hur hälsosamma kan vi bli?

- Du har definitivt hört talas om det och förmodligen upplevt det själv – stress, livsstilsrelaterade problem, psykisk ohälsa, sömnsvårigheter, smärta och värk. Till och med de som försöker vara hälsosamma tycker att det är utmanande med nuvarande arbetsförhållanden, pendling och vardagspussel.
- Det är ännu svårare för de som inte vet hur man är hälsosam eller de som inte vet vad välbefinnande faktiskt kan vara.
- Är det möjligt att vara smärtfri, avslappnad och full av energi? Att vara fokuserad och högpresterande hela dagen samt kunna hantera höga stressnivåer utan negativa konsekvenser? Är det möjligt att utveckla enkla vanor som förbättrar livsstil och förebygger sjukdomar och värk?
- Vi tror att det finns potential för en ny standard inom välmående. Vi tror att människor som mår bra behandlar andra människor bättre och att välbefinnande skapar en positiv spiral som leder till ett bättre samhälle.
- Vi tror detta eftersom tusentals människor kommer till Fasciaklinikerna varje månad för att förbättra hållning och balans, öka rörlighet och avslappning, samtidigt som de lär sig hantera stress och upptäcker hur de kan förbättra sin livsstil.



# Möjlighet: Fasciaperspektivet

- **Vad är Fascia?** Ny forskning visar att fascia spelar en viktigare roll för hälsa, värk och smärta än man tidigare trott. Fascia är nätverket av bindväv som omsluter allt i kroppen – från muskler och skelett, till organ och celler. Det är strukturen och flödet mellan alla celler som upprätthåller sammankoppling, kommunikation och interaktion mellan kroppens olika delar. Fascia är ett levande, vibrerande, flerdimensionellt, tryckfördelande nätverk.
- **Varför Fascia?** Fascia är ett sätt att förklara hur vår kropp fungerar som en helhet och varför vi påverkas av så många olika saker. Detta möjliggör ett nytt sätt att bedöma en persons hälsa genom att se till helheten och titta på olika aspekter som hållning, balans, rörelse, livsstil, näring, skador, stress, tankar, känslor, personlig historik och trauma – allt som påverkar fascian.
- **Fasciaperspektivet** är ett sätt att behandla kunden som en helhet, ta allt i beaktande och samtidigt veta hur man börjar justera de små saker som ger störst påverkan, och som hjälper kroppen att självläka.



*"Now we have a scope which looks at the living tissue and it doesn't look like what we thought"*

– Neil Thiese, Professor of Pathology



*"The way of thinking about our anatomy & bodies is of course changing"*

– Jean Claude Guimberteau, Specialized Surgeon



*"When you realize that there is a new tissue ... you get new discoveries every month"*

– Robert Schleip, Director Fascia Research Group



*"Understanding all elements affecting the fascia will help us grow older in a better way"*

– Carla Stecco, Professor of Anatomy

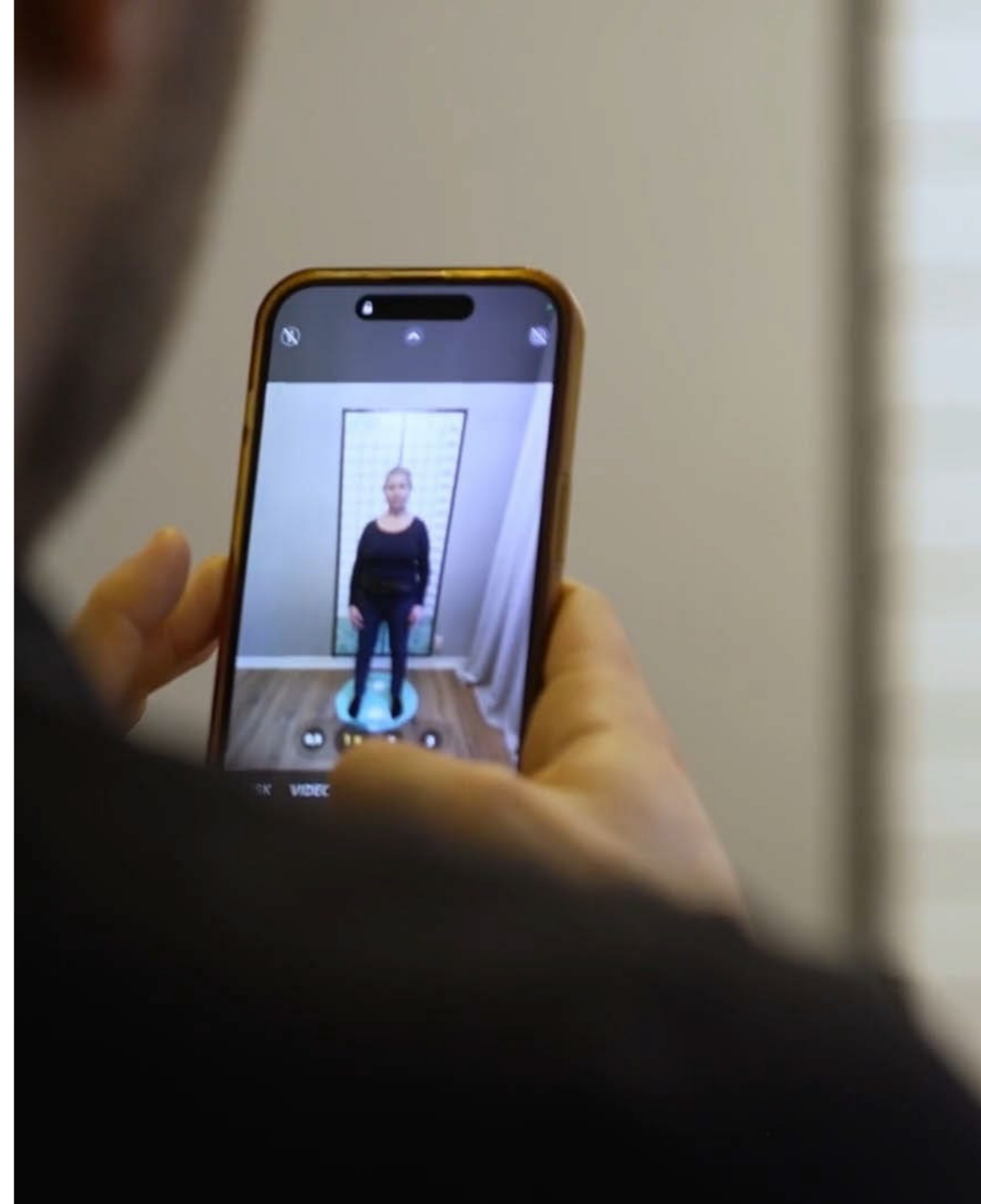
# Lösning: Unik och beprövad Fasciabehandling

- Fasciaklinikerna hjälper människor som vill må bra genom behandling med patenterad utrustning och metodik baserad på vetenskap och beprövad erfarenhet.
- Kärnan i vår verksamhet är Fasciabehandling med moderna patenterade verktyg, optimerade för skonsam och effektiv helkroppsbehandling baserad på forskningsdriven metodik och beprövad erfarenhet.
- Genom 400 till 1200 harmoniska pulseringar per minut skapar våra maskiner vågliknande rörelser som sprider sig genom fascian, vilket gör det möjligt att behandla stora områden på kort tid, både brett och djupt. Denna behandling förbättrar i sin tur cirkulation och vätskeflöde, vilket hjälper kroppens självläkning.
- Maskinen och metodiken har utvecklats, testats och optimerats i Sverige av hundratals experter och tusentals kunder sedan 2011.
- Fasciaklinikerna har publicerat över 700 artiklar om fascia och vanliga hälsoaspekter, problem och behandlingar. Fasciaklinikerna har exklusiva partnerskap med världsberömda fasciavarumärken som The Fascia Guide, The Fascia Research Database och The Fascia Academy.



## Modell: Tech, Fascia & Franchise

- Affärsmodellen är franchise där slutkonsumenter köper behandlingar, näringsstillskott och medlemskap, och våra franchisetagare får hjälp med att driva och expandera sina verksamheter.
- Fasciaklinikerna har tre huvudsakliga intäktströmmar:
  1. Direktförsäljning – Startavgift när en ny klinik startar eller när en klinik öppnar nya behandlingsrum (B2B)
  2. Återkommande intäkter – Procentandel av all försäljning på alla kliniker (B2C)
  3. E-handel – Försäljning av näringsstillskott på Fasciashop.com (B2C)
- Fasciaklinikerna är ett modernt teknikföretag med expertis inom kundresor, som använder systematiserade processer för marknadsföring, försäljning, kundvård, rekrytering och administration.
- Det här innebär att bygga processer som säkerställer att rätt person får rätt information vid rätt tidpunkt, med system som hanterar uppgifter som inte kräver mänsklig inblandning, vilket gör att människor kan fokusera på uppgifter som behöver göras av en människa. På detta sätt kan våra franchisetagare spendera mindre tid på administration och mer tid på att ta hand om sin personal och sina kunder – och växa sin verksamhet.



# Marknad: Wellness-branschen

- Global marknad:** Global Wellness Institute (GWI) definierar välmående som: den aktiva strävan efter aktiviteter, val och livsstilar som leder till ett tillstånd av holistisk hälsa. Wellness-marknaden hade en årlig tillväxttakt på 14 % i Europa och Nordamerika under 2020-2022.
- Blue Ocean:** Fasciaperspektivet är ett sätt att behandla kunden som en helhet, ta allt i beaktande och samtidigt veta hur man börjar justera de små saker som ger störst påverkan, vilket hjälper kroppen att självläka. Genom att använda fascia som en Blue Ocean-strategi verkar Fasciaklinikerna inom olika sektorer, inklusive komplementär vård, nutrition, personlig vård, mentalt välmående och fysisk aktivitet. Vår vision är att Fasciaklinikerna ska vara det första du tänker på när du vill må bra.
- Målgrupp:** Traditionellt har vår demografi varit kvinnor i åldern 35-65 men vi har sett ett växande intresse bland män i åldern 20-30 och vi har kunder i alla åldersgrupper från alla samhällsnivåer.
- Konkurrens:** I Sverige är marknaden för manuell behandling underutvecklad med få stora aktörer. Naprapatlandslaget fokuserar på kunder med smärta och har 46 kliniker i Sverige. De största aktörerna inom massage är Flexmassage med 19 kliniker och Stockholm Physique med 11 kliniker.

## GLOBAL WELLNESS ECONOMY: \$5.6 trillion in 2022



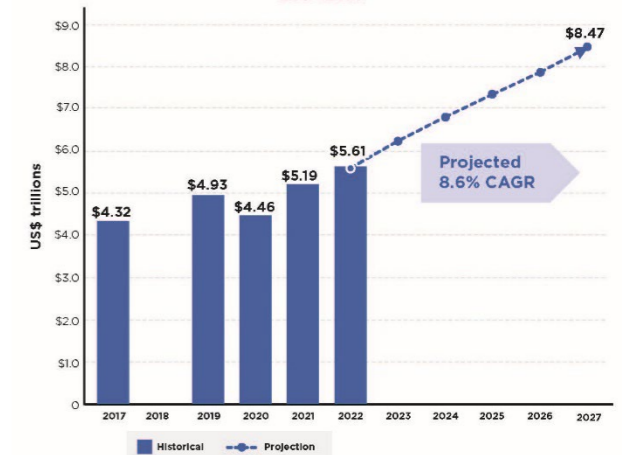
Note: Numbers do not add to total due to overlap in sectors.  
Source: Global Wellness Institute

Wellness Economy by Region 2019-2022

	Wellness Economy				Per Capita 2022	Average Annual Growth Rate	
	(US\$ billions)					2019-2020	2020-2022
	2019*	2020*	2021	2022			
North America	\$1,551.1	\$1,463.1	\$1,692.3	\$1,901.4	\$5,708	-5.7%	14.0%
Asia-Pacific	\$1,589.8	\$1,468.5	\$1,653.7	\$1,698.1	\$399	-7.6%	7.5%
Europe	\$1,293.9	\$1,133.4	\$1,383.7	\$1,469.7	\$1,596	-12.4%	13.9%
Latin America-Caribbean	\$297.3	\$219.0	\$263.7	\$314.4	\$476	-26.3%	19.8%
Middle East-North Africa	\$122.2	\$110.5	\$126.0	\$145.4	\$273	-9.6%	14.7%
Sub-Saharan Africa	\$77.6	\$69.0	\$73.9	\$82.6	\$68	-11.0%	9.4%
<b>WORLD</b>	<b>\$4,931.7</b>	<b>\$4,463.5</b>	<b>\$5,193.3</b>	<b>\$5,611.6</b>	<b>\$706</b>	<b>-9.5%</b>	<b>12.1%</b>

\*2019 and 2020 figures have been revised since GWI released the previous version of the Wellness Economy Monitor (see box on Page 10 for more details).  
Note: Figures may not sum to total due to rounding.  
Source: Global Wellness Institute, based on extensive primary research and secondary data sources.

Global Wellness Economy Market Size and Growth Projections 2017-2027

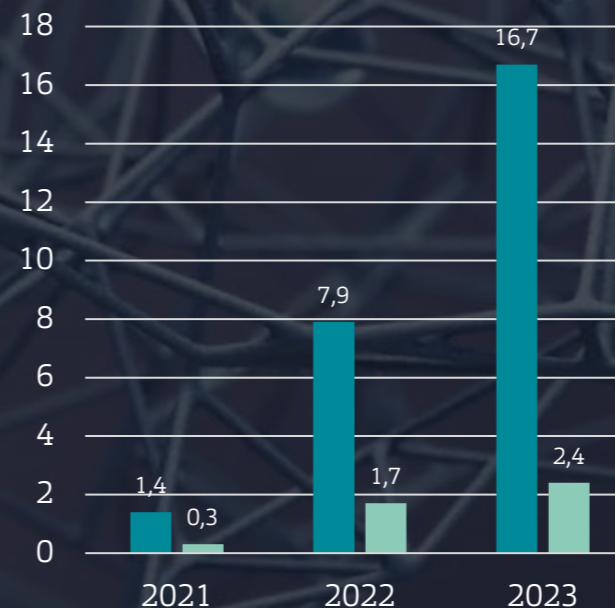


CAGR=Compound Annual Growth Rate  
Source: Global Wellness Institute

# Milstolpar: Utvecklat, testat & beprövat – redo för tillväxtfas

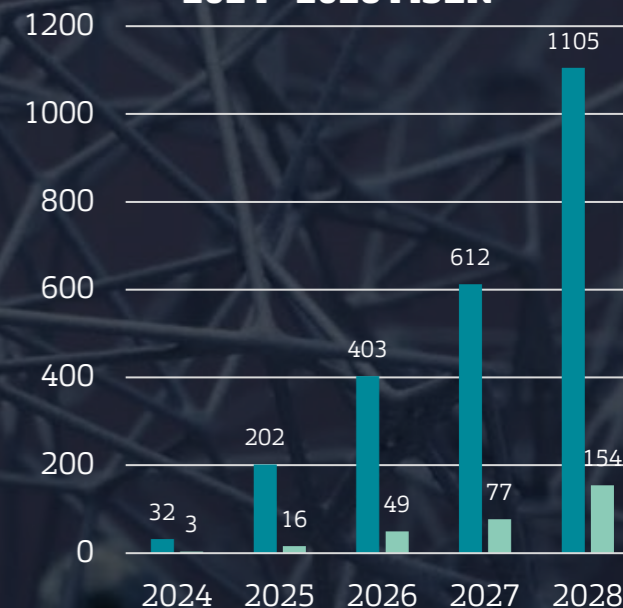
- **Utveckling 2010-2021:** Under pandemin föddes idén att kombinera produkter, tjänster, koncept och tio års erfarenheter och lärdomar till ett nytt affärskoncept. Fasciaklinikerna lanserades i juni 2020 som ett marknadsföringskoncept och utvecklades under 2021 till ett franchise-koncept.
- **Start up & nyemission 2021-22:** Innan lanseringen av de första franchise-klinikerna investerade 251 personer 6,3 MSEK i en nyemission. Som ett franchise-koncept blev vägen framåt tydlig och med de första klinikerna på plats kunde konceptet utvecklas och testas.
- **Proof of concept 2023:** Konceptet har testats och visat sig fungera; fler kliniker öppnas, efterfrågan och lönsamhet ökar och Franchiseklinikerna blir mer självständiga. Konceptet ger resultat trots utmanande tider.
- **Tillväxt 2024-2028:** I Sverige är målsättningen att öppna 250 kliniker genom att starta nya kliniker, ansluta redan existerande friskvårdskliniker och sätta in Fasciaklinikerna i en befintlig kedja, t.ex. gym, hotell eller företag. Internationell expansion drivs genom Master Franchise, en beprövad modell som använts av bl.a. McDonalds, där licenstagaren blir franchisegivare i en region för en initial investering och löpande royalties. Beräknad licensavgift för Nederländerna väntas ligga på ca 10-20 MSEK med royalties på ca 5 % av omsättningen. Tillväxttakt bör likna den svenska men kan också vara snabbare.

Historik Sverige  
2021-2023\* MSEK



\*Siffror för 2023 är preliminära i väntan på bokslut. Senast uppdaterade 1/6 2024

Prognos svensk marknad  
2024\*-2028 MSEK



\*\*Prognos för 2024 är uppdaterade per 1/6 2024

	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Revenue (MSEK)	1,4	7,9	16,7	32-54	131-202	262-403	398-612	718-1105
Gross profit (MSEK)	1,2	3	4,8	5,3-8,1	19-30	39-61	60-92	109-168
EBITDA (MSEK)	0,3	1,7	2,4	3-4	13-20	32-49	50-77	100-154
EBITDA MARGIN	21 %	22 %	15 %	6 %	10 %	12 %	13 %	14 %
CAPEX	2,3	8,2	5	3,8	3,8	0	0	0
Clinics	0	6	20	30-42	65-100	111-170	163-250	250
Active rooms	0	12	31	54-83	145-223	242-373	340-523	580-880
Therapists	0	13	56	92-141	246-379	412-634	578-889	1000-1500



# Användning av kapital: Expansion i Sverige, EU & USA

1

## Digital lansering i EU & USA banar väg för marknadsetablering

Med hjälp av AI kommer vi översätta vårt digitala ekosystem till alla större europeiska språk, skapa intresse och samla leads. Samtidigt förbereder vi för att gå in i Nederländerna följt av USA, Tyskland, Frankrike, Spanien och Storbritannien.

2

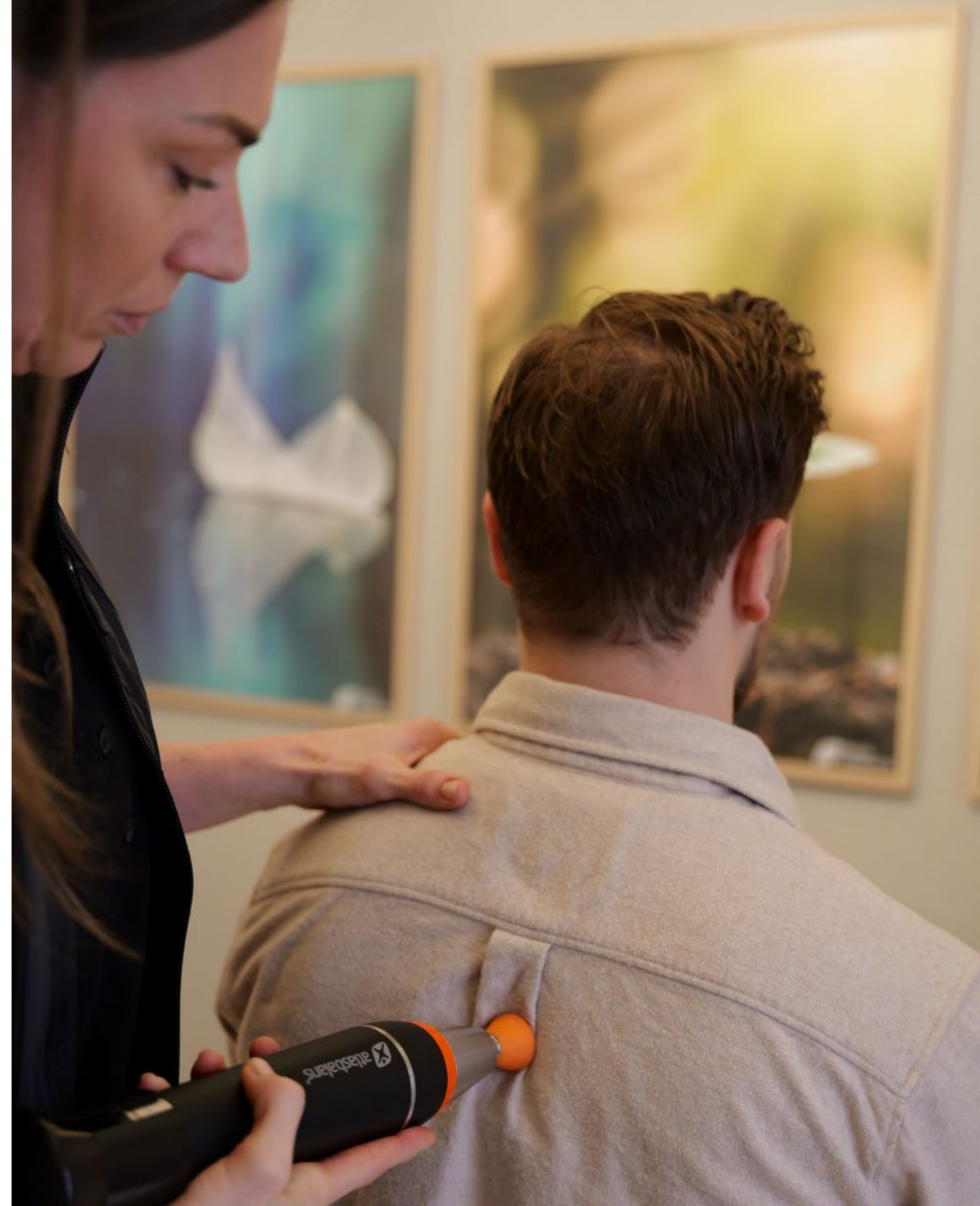
## Skapa hype på den Svenska marknaden

Vi uppskattar att vi endast har nått några procent av vår målmarknad. Nästa steg är omfattande exponering, PR och att arbeta med ambassadörer för att skapa legitimitet bland early adopters och early majority. En strategi är att placera Pop Up-kliniker i de 50 största gallerierna i Sverige.

3

## Utöka team samt förvärva strategiska kompetenser och partners

Kärnteamet behöver ytterligare 4 heltidsanställda inom områdena marknadsföring, försäljning och kundvård. Övergången från ägarstyrt till ägarlett kräver en ny styrelse och expansionen kräver fler rådgivare och partners med erfarenhet av internationell tillväxt.



# Användning av kapital: Roadmap

## 2024 – 10 MSEK

Utöka teamet med 4 heltidsanställda, ny styrelse & uppdaterad advisory board  
5 MSEK

Förbereda flerspråkig lansering av fasciaclinics.com och fasciaguide.com  
2 MSEK

Utveckla internationellt franchise-koncept och franchise-rekryteringsprocess  
1 MSEK

Lansera ambassadörsprogram  
1 MSEK

Maximera effekten av att vara huvudsponsor för Swedish Fascia Convention, öka nationell och internationell legitimitet  
1 MSEK

## 2025 – 5-10 MSEK

Förberedelse för start av första kliniken i Nederländerna  
1-2 MSEK

Sätta upp Pop Up kliniker i gallerior, gym och hotell  
1-2 MSEK

Start av pilotklinik i Nederländerna  
1-2 MSEK

Förbereda för USA-lansering i Texas, Arizona, Florida eller New York  
1-2 MSEK

Internationell marknadsföring, ambassadörsprogram och evenemang  
1-2 MSEK

## 2026-27 – 50 MSEK

Lansering USA  
&  
Pre IPO

# Core Team



**Ivar Bohlin, CEO & Co-Founder**

Omfattande erfarenhet av försäljning, affärs- och kundrelationer, ansvarig för terapeututbildning sedan 2019.



**Axel Bohlin, CSO & Co-Founder**

Omfattande erfarenhet av kommunikation, digital marknadsföring, business automation, ledning och affärsutveckling.



**Victor Forsell, Head of Expansion**

Entreprenör med praktisk erfarenhet från att driva tre kliniker med 29 anställda, gjorde en exit 2022.



**Hans Bohlin, Chairman & Co-Founder**

Uppfinnare av maskin och behandlingsmetod med omfattande erfarenhet av affärsutveckling, IT och innovation.



**John Hedén, VP of Marketing**

Över 10 års erfarenhet av startups, försäljning, entreprenörskap, marknadsföring, ledning och IT.



**Charlotta Bohlin, Legal & HR**

Advokat med över 30 års erfarenhet inom bank, finans och ledning.



**Ulrika Gahm, VP of Communications**

Mer än 10 års erfarenhet av B2C- och B2B-kommunikation, PR, marknadsföring och kampanjledning.



**Camilla Ranje Nordin, Research**

Fascia-expert, författare, lärare och grundare av världens största forskningsdatabas om fascia.

# Advisors



**Anders Fernlund**

Expert in Franchise Law



**Branko Lazarevic**

Franchise Growth Specialist



**Brad Martineau**

Business Automation Expert



**Per Johansson**

Doctor of Human Ecology



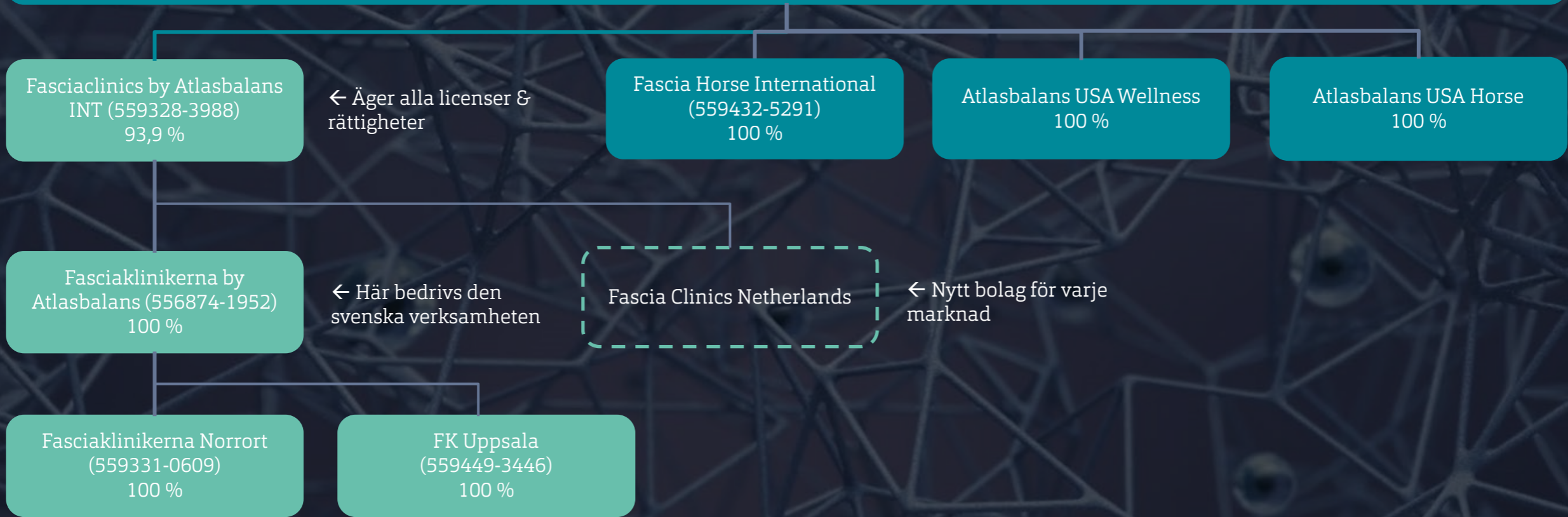
**Åke Renman**

Osteopath D.O. MSc

# Fascia Innovation - koncern & ägarstruktur

## Fascia Innovation Sweden (556583-8918)

Hans Bohlin (6201081012) 45 %, Ringvägen Venture (556599-0925) 19 %, Axel Bohlin (9006131016) 12 %, Kvarnoxen (556228-3399) 10 %, Ivar Bohlin (9608145893) 8 %, Övriga 6 %



# Erbjudandet

- **Värdering:** 150 MSEK
- **Emissionsstorlek:** Minst 5 MSEK och maximalt 15 MSEK
  - Min ticket: 10 aktier (2820 SEK)
  - Max ticket: 7090 aktier (1 999 380 SEK)
- **Övertilldelningsoption:** För att täcka eventuell övertilldelning i Erbjudandet så har styrelsen rätt att besluta om att helt eller delvis utnyttja en övertilldelningsoption på 9 MSEK.
- **Teckningstid:** 2024-06-10 till 2024-08-30
- **Antal aktier:** 531 977      **Kurs:** 282 kr
- **Typ av aktier:** Stamaktier
- **Maximalt antal aktier som kommer emitteras:** 85 000
- För att emissionen ska vara framgångsrik ska det totala beloppet som investeras uppgå till minst 5 MSEK
- Styrelsen kan förlänga teckningstiden vid behov. Emissionen kan också avbrytas i förtid om den fulltecknas
- Teckning sker enligt först-till-kvarn principen
- **Namn på företag:**
  - FasciaClinics by Atlasbalans INT AB, 559328-3988
  - Den svenska verksamheten drivs av det helägda dotterbolaget Fasciaklinikerna by Atlasbalans AB, 556874-1952
- **Befintliga aktieägare:** 252 investerare från tidigare crowdfunding-rundor. Majoritetsägare med 93,9 % av aktierna är Fascia Innovation Sweden AB
- **Bransch / Sektor:** Wellness-marknaden, 8,47 trillion USD
- **Huvudkontor:** Sollentuna, Stockholm
- **Nycklförutsättningar:** Bemästra nyckelrekryteringar och hitta rätt personer. Hitta rätt franchisetagare, rätt Master Franchise för varje internationell marknad (som köper licensen för den marknaden) och rätt partners för att stödja tillväxten.

# Disclaimer

Detta Pitch Deck innehåller ett erbjudande ("Erbjudandet") om att teckna aktier i Fasciaclinics by Atlasbalans Int AB. Detta Pitch Deck utgör inte ett prospekt då Erbjudandet är undantaget prospektskyldighet med anledning av att det belopp som erbjuds understiger 2,5 MEUR. Därmed har inte Pitch Decket upprättats i enlighet med Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 eller godkänts och registrerats av Finansinspektionen.

Inbjudan enligt detta Pitch Deck vänder sig inte till personer vars deltagande förutsätter ytterligare information, registreringsåtgärder eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt. Pitch Decket får inte distribueras i USA, Australien, Japan, Kanada, Nya Zeeland, Schweiz, eller något annat land där deltagande skulle kräva prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt. För Pitch Decket gäller svensk rätt. Tvist med anledning av innehållet i detta Pitch Deck eller därmed sammanhängande rättsförhållanden skall avgöras av svensk domstol exklusivt.

En investering i bolaget innefattar risker. En aktieinvestering kan sjunka i värde och det är inte säkert att en investerare får tillbaka satsat kapital eller något kapital alls. I dokumentet inkluderas uttalanden om framtidsutsikter som är baserade på nuvarande bedömningar, marknadsförhållanden samt i övrigt rådande omvärldsfaktorer. Läsaren bör vara uppmärksam på att uttalanden om framtidsutsikter är förenade med betydande osäkerhet.

Pepins Sweden AB ("Pepins") har i samband med transaktionen genomfört en bakgrundskontroll av Fasciaclinics by Atlasbalans Int ABs företrädare. Bakgrundskontrollen visar att företrädarna inte är insolventa eller har näringsförbud. Vi vill dock påpeka att ingen omfattande due diligence av Fasciaclinics by Atlasbalans Int AB har genomförts i samband med denna transaktion och därför kan det finnas ytterligare risker som inte upptäckts.

## ANSVARSFÖRSÄKRAN

Pitch Decket har upprättats av Fasciaclinics by Atlasbalans Int AB styrelse med anledning av Erbjudandet och styrelsen är ansvarig för innehållet. Den delen av Pitch Decket är upprättad av styrelsen i Målbolaget som försäkrar att uppgifterna, såvitt de känner till, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting väsentligt är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

## FINANSIELL RÅDGIVARE

Pepins har biträtt styrelsen i samband med upprättandet av detta Pitch Deck. Pepins friskriver sig från allt ansvar vad avser uppgifterna i Pitch Decket samt eventuella direkta eller indirekta konsekvenser till följd av beslut som helt eller delvis grundas på dess uppgifter.

# Kontakt



**Axel Bohlin, CSO & Co-Founder**

[axel@fasciainnovation.com](mailto:axel@fasciainnovation.com)

073 597 69 93

Mötesbokning: [fasciaklinikerna.se/axel-Bohlin](https://fasciaklinikerna.se/axel-Bohlin)

Digital Pitch & filmer på [Fasciaklinikerna.se/pitch](https://Fasciaklinikerna.se/pitch)

**Finansiell rådgivare:**

Pepins, [info@pepins.com](mailto:info@pepins.com), 08 673 17 90

