



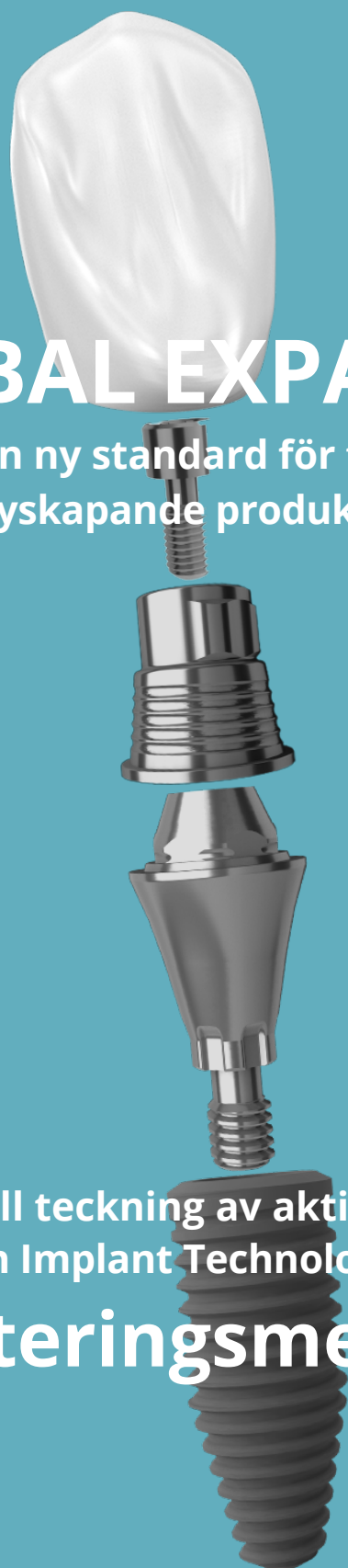
SWEDISH IMPLANT
TECHNOLOGY

GLOBAL EXPANSION

Vi bygger en ny standard för tandimplantat
med vårt nyskapande produktsortiment

Inbjudan till teckning av aktier i
SIT Swedish Implant Technology AB (publ) 559491-4367

Investeringsmemorandum



Allmänt

Detta investeringsmemorandum ("memorandumet") har upprättats med anledning av bolagets erbjudande om teckning av aktier i SIT Swedish Implant Technology AB (publ), ("SIT", eller "bolaget") med org.nr 559491-4367.

En investering i aktier är förenad med vissa risker (se avsnittet "risker"). Vid beslut om investering måste investerare förlita sig på sin egen bedömning av bolaget och detta memorandum, inklusive dess innehåll och riskfaktorer.

Detta memorandum uppfyller inte kraven för ett prospekt och har därför vare sig granskats eller godkänts av finansinspektionen. Skälet är att reglerna om prospekt inte kräver upprättande av prospekt för den nyemission som memorandumet avser.

Framtidsinriktad information

De framåtriktade uttalanden som förekommer i memorandumet återspeglar bolagets aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling vid tidpunkten för offentliggörandet av memorandumet. Även om bolaget anser att de förväntningar som beskrivs i sådana uttalanden är rimliga, kan det inte garanteras att den framtidsinriktade informationen förverkligas eller visar sig vara korrekt.

Framtidsinriktad information är alltid förenad med osäkerhet eftersom den påverkas av och är beroende av faktorer utanför bolagets direkta och indirekta kontroll. Presumptiva investerare uppmanas därför att beakta hela innehållet i memorandumet, då framtida resultat och utveckling kan avvika väsentligt från styrelsens förväntningar.

Det lämnas ingen försäkran, varken uttrycklig eller underförstådd, om att de bedömningar som görs i memorandumet avseende framtida förhållanden kommer att realiseras. Bolaget åtar sig heller ingen skyldighet att offentligt uppdatera eller revidera framåtriktade uttalanden till följd av ny information, framtida händelser eller andra faktorer, utöver vad som krävs enligt lag eller annan tillämplig reglering.

Tredje part

Memorandumet innehåller information som har inhämtats från tredje part. All sådan information har återgivits korrekt. Även om bolaget anser att dessa källor är tillförlitliga har ingen oberoende verifiering genomförts, varför riktigheten eller fullständigheten i informationen inte kan garanteras. Såvitt bolaget känner till och kan försäkra genom jämförelse med annan offentlig information från de tredje parter som informationen hämtats ifrån, har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Svensk rätt

Svensk rätt är exklusivt tillämplig på memorandumet och dess tillhörande handlingar. Tvister med anledning av erbjudandet, innehållet i memorandumet eller därmed sammanhängande rättsförhållanden skall avgöras exklusivt av svensk domstol



INLEDNING

Dentala implantat

Tandimplantat är en mycket effektiv lösning för att ersätta förlorade tänder, där implantatet fungerar som en tandrot i käkbenet. Prognosen för ett lyckat resultat med tandimplantat är väldigt hög och komplikationer är sällsynta. När implantatet som är tillverkat av titan opererats in i käkbenet, så växer det fast i käkbenet. Titan är ett av få material som kroppen inte stöter bort och är därför en livslång investering för att ersätta förlorade tänder.

En ny standard inom dentala implantat

Med över tre decenniers erfarenhet inom branschen har ledningen och styrelsen en djup förståelse för potentiella kunder, befintliga leverantörer samt de utmaningar och möjligheter som marknaden för dentala implantat innebär. Denna marknad domineras av ett fåtal stora multinationella företag med omfattande produktsortiment, vilket ofta leder till komplexa och kostsamma hanteringsprocesser för både tandläkare och återförsäljare. Många av dessa lösningar har utvecklats utan att fullt ut beakta kundernas faktiska behov, vilket skapar onödig komplexitet och ineffektivitet i den kliniska vardagen.

SIT har därför utvecklat ett produktsortiment anpassat för effektivitet och klinisk framgång och står nu inför en marknadsetablering med ett implantatsystem med starka konkurrensfördelar på en global marknad med kraftigt stigande efterfrågan. Bolagets implantatsystem är utformat för att möta det växande behovet av ökad operativ effektivitet och lönsamhet i tandvårdskliniker utan att kompromissa med kvalitet och kliniska resultat. Genom att optimera antalet komponenter, effektivisera kirurgiska protokoll och använda en smart förpackning erbjuds en kostnadseffektiv, pålitlig och tidsbesparande implantatlösning med förutsägbara resultat.

ERBJUDANDET

Aktier och villkor

Erbjudandet omfattar upp till 312 500 nyemitterade aktier. Vid fullteckning ökar antalet aktier från 2 500 000 till 2 812 500, vilket motsvarar en utspädningseffekt om cirka 11 procent av röster och kapital i bolaget.

Erbjudandepreis har fastställts till 24 SEK per aktie och inga courtageavgifter tillkommer. Anmälan om teckning skall ske under perioden 1 oktober– 14 november 2025.

Styrelsen förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningsperioden samt att justera betalningsvillkoren vid behov.

Tilldelning av aktier sker löpande under teckningsperioden i den ordning som betalning inkommer och registreras av bolaget.

Anmälan är bindande och görs digitalt via [Invono](#).

VILLKOR

Pris per aktie

Minsta teckningspost

Pre-money-värdering

Erbjudandets storlek (maximalt)

Antal aktier i erbjudandet (maximalt)

Anmälningsperiod

Betalning

DETALJER

24 SEK

200 aktier (4 800 SEK)

60 MSEK

7,5 MSEK

312 500

1 oktober – 14 november 2025

Enligt avräkningsnota

Värdering

Prissättningen av aktien baseras på en grundlig analys av bolagets långsiktiga affärsutsikter och en jämförelse med marknadsvärderingen av bolag med liknande affärsmodell och inriktning.

- Med en EV/EBITDA-multipel på 5,0 (mycket konservativt), en diskonteringsränta på 12 % och en tillväxttakt på 2,0 % beräknas bolagets terminalvärde till drygt 350 MSEK per 31 december 2030. Detta motsvarar ett nuvärde om cirka 120 MSEK i dag.
- Ur ett intrinsic value-perspektiv uppgår nuvärdet (NPV) av framtida fria kassaflöden (FCFF) till 52,4 MSEK per samma datum.

Mot denna bakgrund framstår den pre-money-värdering på 60 MSEK som ligger till grund för emissionen som försiktig och mycket attraktiv ur ett investerarperspektiv.

Motiv till nyemissionen

Bolaget befinner sig i en expansiv fas och genomför nu en kapitalanskaffning om 7,5 MSEK för att accelerera tillväxten och realisera nästa utvecklingssteg.

Skulle emissionen inte bli fulltecknad kommer expansionsplanen ändå att genomföras, men i ett långsammare tempo där vissa marknadsaktiviteter kan behöva skjutas fram. Oavsett utfall är bolaget väl positionerat för tillväxt, med potential att nå sina mål snabbare vid en fulltecknad emission.

NYEMISSIONEN SYFTAR INTE ENBART TILL ATT TILLFÖRA KAPITAL, UTAN ÄVEN TILL ATT:

- säkerställa en balanserad ägarstruktur.
- uppnå tillräcklig ägarspridning för framtida handel på en lämplig marknadsplats.
- stärka bolagets långsiktiga utveckling och konkurrenskraft.

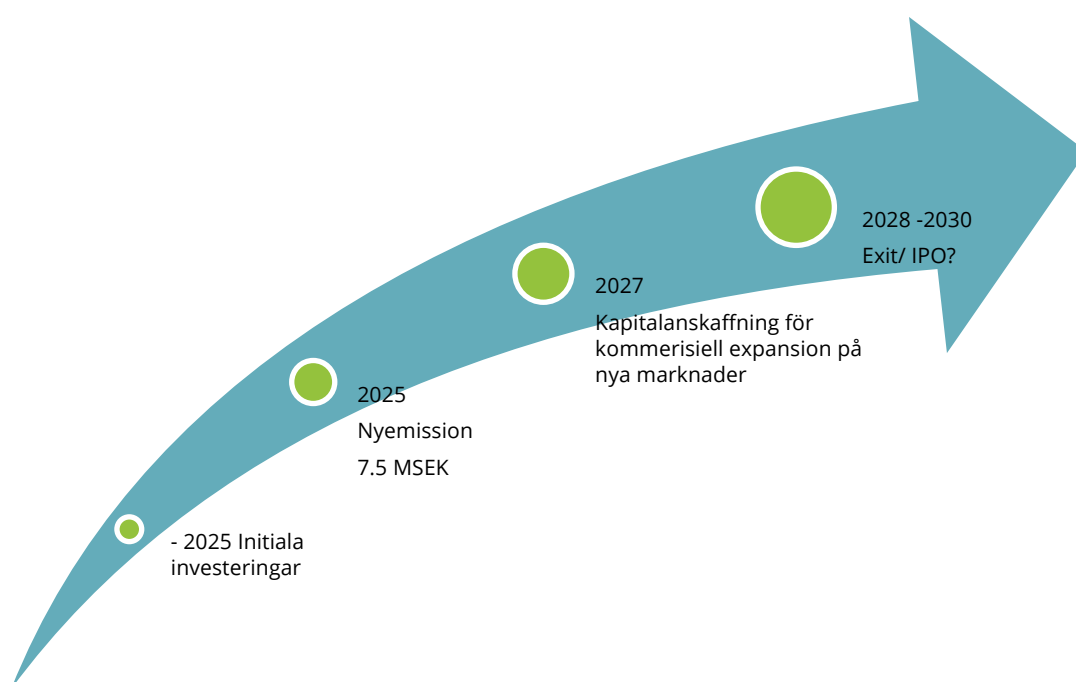
Kapitalanvändning

Likviden från emissionen planeras att användas enligt följande fördelning:

Område	Andel av emissionslikviden	Syfte
Produktion & leveranskedja	ca 40 %	Säkerställa kapacitet, kvalitetssäkring och lageruppbyggnad inför kommersiell lansering
Marknad & försäljning	ca 30 %	Genomföra lanseringskampanjer, mässor, kundbearbetning och internationell expansion
Regulatoriskt & kliniskt	ca 20 %	Fortsatt MDR-dokumentation, FDA 510k, klinisk uppföljning och produktcertifieringar
Rörelsekapital/reserv	ca 10 %	Flexibilitet och buffert för att hantera oförutsedda behov

Investeringsmöjlighet

SIT befinner sig i en tydlig uppväxlingsfas med stark försäljnings- och värdeskapande-potential. Med en konservativ värdering i denna finansieringsrunda erbjuds investerare möjlighet att komma in i ett tidigt skede inför bolagets globala expansion. Den föreslagna värderingen återspeglar inte det fulla värdet av bolagets immateriella tillgångar eller potentialen i den skalbara affärsmodellen.



Anledningar till att investera i SIT

BRANSCHEN – SÄKER TILLVÄXT

- Global omsättning 2024 cirka 6,7 mdr USD
- Växer med minst 7-9% årligen
- Höga marginaler

TIDPUNKTEN – STARTKLARA

- Färdigutvecklat produktsortiment
- ISO 13485 och MDD på plats
- Etablerat varumärke
- Upparbetade kundkontakter
- Skalbar affärsmodell

PRODUKTEN – STARKA FÖRDELAR

- Made in Sweden
- Effektiv, pålitlig och tidsbesparande
- Större lönsamhet för tandkliniken

TEAMET – EN OSLAGBAR KOMBINATION

- Hög kompetens inom företaget
- Mångårig erfarenhet av branschen
- Kompletterande kvalifikationer
- Världsomspännande kontaktnät



MARKNADSÖVERSIKT

Marknaden för dentala implantat och distanser

Den globala marknaden för dentala implantat beräknades vara värd 6,7 miljarder USD år 2024 och förväntas växa med en årlig genomsnittlig tillväxttakt på 8,0 % mellan 2025 och 2030. Ett flertal faktorer driver marknaden som till exempel en växande och åldrande patientpopulation och en ökad förekomst av tandproblem såsom parodontit och karies. Marknaden gynnas också av ökad medvetenhet om oral hälsa, ett växande intresse för estetisk tandvård samt förbättrad tillgång till tandvård, särskilt i utvecklingsländer.

Ökning av tandlöshet

I takt med att den globala befolkningen fortsätter att åldras, särskilt i utvecklade länder, förväntas förekomsten av tandförlust öka, vilket skapar ett akut behov av effektiva tandvårdslösningar. En av de främsta drivkrafterna bakom den ökande tandlösa populationen är den åldrande babyboom-generationen. Denna demografiska förändring innebär att en större del av befolkningen når en ålder där tandförlust blir vanligare på grund av naturligt slitage, parodontala sjukdomar och andra hälsorelaterade problem. Det ökande antalet tandlösa patienter innebär också stora möjligheter för tandvårdsindustrin. Tack vare framsteg inom tandvårdsteknik, såsom dentala implantat, kan tandläkare erbjuda mer effektiva och estetiskt tilltalande lösningar för tandersättning.

Skiftet mot minimalt invasiva tekniker och digital tandvård gör att fler patienter kan dra nytta av dessa innovationer, vilket gör tandersättning mer tillgänglig.

Hög efterfrågan

Efterfrågan på dentala implantat ökar i takt med att fler patienter söker tillförlitliga och funktionella alternativ för tandersättning. Drivande faktorer inkluderar ökad medvetenhet om betydelsen av oral hälsa och de långsiktiga riskerna med obehandlad tandförlust, såsom käkbensresorption. Samtidigt påverkar samhällsekonomiska förändringar patienternas val av behandlingsalternativ, där lösningar som kombinerar kvalitet och klinisk effektivitet blir alltmer eftertraktade. Den demografiska utvecklingen med en växande andel äldre i befolkningen, särskilt bland generationen babyboomers, bidrar ytterligare till det ökade behovet av tillgängliga implantatbehandlingar.

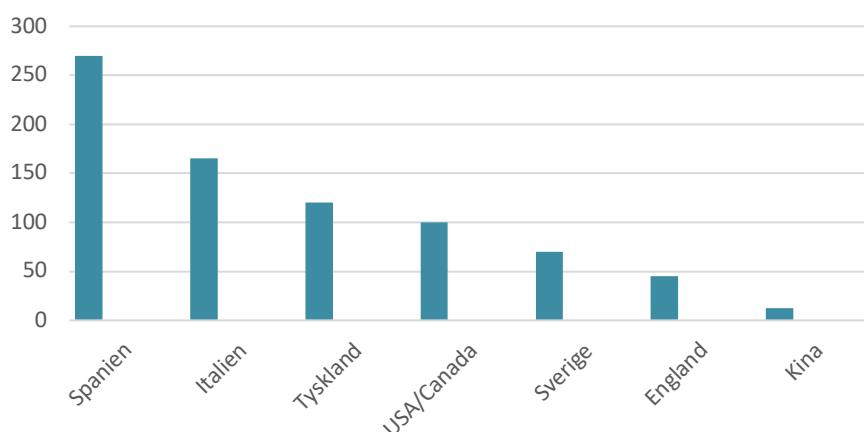
Geografiska variationer

År 2024 dominerade Nordamerika den globala marknaden för dentala implantat med en marknadsandel på cirka 35 %. Den amerikanska marknaden för dentala implantat förväntas uppleva en lönsam tillväxt på grund av faktorer som en åldrande befolkning där 24% av befolkningen över 75 år är helt tandlösa. Cirka 3 miljoner amerikaner har dentala implantat och det antalet växer med 500 tusen personer årligen.

I Europa drivs marknaden av en ökande förekomst av tandrelaterade sjukdomar, särskilt bland äldre befolkningar, samt en ökad efterfrågan på estetisk tandvård. Marknaderna i asien-stillahavsregionen förväntas ha den snabbaste tillväxten mellan 2024 och 2030 på grund av ett flertal olika faktorer som en ökad ekonomisk stabilitet och ökade disponibla inkomster, särskilt i tätbefolkade länder som Kina och Indien.

Efterfrågan ökar också på grund av den växande medicinska turismen till länder som Sydkorea, Thailand och Indien, där prisvärd och högkvalitativ tandvård erbjuds. Med en snabbt föränderlig vårdinfrastruktur, ökad tillgänglighet och ökad medvetenhet positioneras Asien-Stillahavsregionen som en nyckelmarknad för tillväxt inom dentala implantat och protetik.

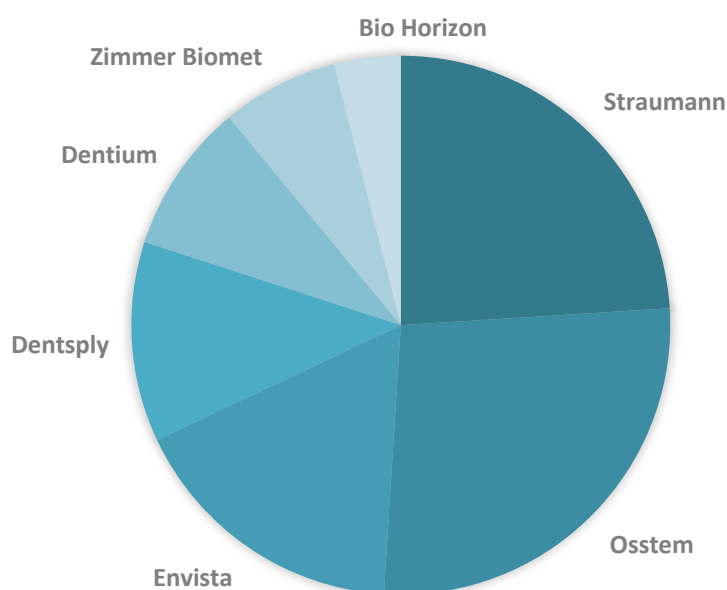
Antal implantat per 10-tusen invånare



Som framgår av tabellen ovan så är andelen patienter som behandlas årligen i USA bara hälften av vad som behandlas i Italien och bara en tredjedel av utförda implantatbehandlingar i Spanien. Detta visar på den stora tillväxtpotential som finns i många länder bland annat i Kina, USA och England. I Kina beräknas 600 miljoner människor sakna en eller flera tänder samt ha problem med sin övriga tandstatus.

Marknadsaktörer

Straumann, Dentsply Sirona, Zimmer Biomet, Henry Schein, Envista, Dentium och Osstem Implant är några av de ledande aktörerna på den globala marknaden. Samtidigt konkurrerar mindre regionala aktörer genom att erbjuda kostnadseffektiva eller specialiserade lösningar.



Under det senaste decenniet har branschen genomgått en betydande konsolidering genom fusioner och förvärv. Ledande företag har genom strategiska uppköp utökat sina produktportföljer, förbättrat sin operativa effektivitet och etablerat sig på nya marknader.

Marknadssegment

Segmenten på marknaden för tandimplantat definieras vanligtvis av pris och kvalitetsnivåer, även om det ofta finns överlappande egenskaper som snarare placerar produkterna på ett spektrum.

Premiumimplantat är de dyraste och säljs oftast av större, multinationella företag. Straumann Group är en av de främsta tillverkarna inom premiumsegmentet globalt. Premiumimplantat står för ungefär hälften av marknaden totala värde på grund av högre genomsnittliga försäljningspriser (ASP).

Värdeimplantat utgör mellansegmentet i prisbilden och är samtidigt det snabbast växande marknadssegmentet inom dentala implantat. Detta segment kännetecknas av produkter som kombinerar hög klinisk kvalitet med kostnadseffektivitet, vilket gör dem särskilt attraktiva för både privata och offentliga vårdgivare.

Rabattimplantat utgör det lägsta prissegmentet och domineras huvudsakligen av mindre, regionala aktörer och utgörs av ett stort antal mindre företag med relativt små marknadsandelar. Många länder har små, lokala aktörer som enbart säljer inom sina respektive regioner och huvudsakligen erbjuder mer prisvärda produkter.

Utöver de stora företagen är den globala marknaden för tandimplantat och distanser därmed mycket diversifierad.

Marknadstrender

- Konsolidering bland tillverkande företag. Stark tillväxt på marknader utanför Europa. Snabbare tillväxt i värdesegmentet jämfört med marknaden som helhet.
- Patienter är välinformerade om behandlingsalternativ och produkter, vilket ökar kraven på estetik, kortare behandlingstid samt prisvärda lösningar.
- Digitaliseringen av arbetsflöden ökar; CAD/CAM teknik flyttar närmare tandläkarstolen vilket driver på utvecklingen av produktionsmetoder.
- Implantatturismen ökar både inom och till Asien och Europa, där kostnaderna för implantatbehandlingar ofta är betydligt lägre än i andra utvecklade regioner. Till exempel har Ungern ett högt antal tandläkare per capita och en mycket attraktiv prisnivå.
- Demografiska faktorer har en stor inverkan på den globala marknaden för tandimplantat. Efterfrågan på tandimplantat väntas öka i takt med att den globala befolkningen åldras, eftersom äldre personer i högre utsträckning drabbas av tandlossning. Befolkningen över 65 år utgör i många regioner den snabbast växande demografiska gruppen, och experter förutspår att denna grupp globalt kommer att mer än fördubblas under de närmaste decennierna.
- Medianåldern stiger i många länder. Eftersom risken för tandlossning ökar med stigande ålder kommer dessa faktorer att bidra till en betydande ökning av den potentiella patientpopulationen för tandimplantat.
- Ökad levnadsstandard i många regioner, där medelklassen växer leder till ökad efterfrågan på implantatbehandlingar. Många av dessa områden har idag låg marknadspenetration av tandimplantat, vilket skapar betydande tillväxtpotential framöver.
- Efterfrågan på estetisk tandvård ökar kontinuerligt, och tandimplantat betraktas allmänt som den bästa lösningen ur estetisk synvinkel. Denna utveckling driver ytterligare marknadstillväxt.

Sammanfattningsvis beräknas tandimplantatmarknaden växa kraftigt under de kommande åren, främst drivet av en åldrande befolkning, stigande levnadsstandard och ökad medvetenhet om oral hälsa och moderna behandlingsmetoder. Dessutom ökar acceptansen för tandimplantat hos både patienter och tandläkare eftersom denna behandlingsmetod erbjuder bättre komfort och bekvämlighet jämfört med traditionella alternativ.

Från och med den 1 januari 2026 införs i Sverige ett nytt statligt stöd för tandvård riktat till patienter som är 67 år och äldre. Inom ramen för systemet kommer patienter i målgruppen endast att behöva betala 10 % av kostnaden, baserat på en nationellt fastställd prislista.

För tandvårdsbranschen i stort – och särskilt för implantatbolagen – förväntas reformen driva en tydligt ökad efterfrågan. När fler patienter får ekonomiska möjligheter att välja implantat som behandlingsalternativ innebär det både fler beställningar och en växande marknad.

Den nya ersättningsmodellen kan samtidigt skärpa konkurrensen i branschen, då etablerade aktörer kan behöva anpassa sina prisnivåer och erbjudanden till de nya förutsättningarna. Detta bedöms dock vara gynnsamt för SIT:s affärs- och prismodell, som redan är anpassad för kostnadseffektiva och skalbara lösningar.

Sammanfattningsvis förväntas stödet göra implantatbehandlingar mer tillgängliga även för patienter som tidigare saknat ekonomiska förutsättningar, vilket i sin tur kan bidra till bättre oral hälsa och ökad livskvalitet i den äldre befolkningen.

VERKSAMHETSBESKRIVNING

Bolaget

SIT är ett svenskt medicintekniskt företag certifierat av RISE Research Institutes och uppfyller kraven för medicintekniska produkter enligt standarderna SS-EN ISO 13485:2016 samt LVFS 2003:11, annex II, avseende utveckling, tillverkning och marknadsföring av dentala implantat och tillbehör. Företaget har utvecklat och erbjuder ett sortiment av tandimplantat, protetiska komponenter och kirurgiska instrument. Ledningen har under åren etablerat en tydlig kommersiell strategi för företagets expansion. Denna strategi fokuserar på att bygga ett starkt distributörsnätverk på marknader där en stor försäljningspotential finns.

Tandimplantatsortimentet introducerades på marknaden år 2017 och har sedan dess framgångsrikt distribuerats på flera marknader i Europa, Mellanöstern och Asien. När coronapandemin bröt ut ställdes verksamheten inför betydande utmaningar till följd av restriktioner inom tandvården och stängda kliniker, vilket påverkade verksamheten kraftigt.

Flera strategiska initiativ har därefter tagits, inklusive anpassning av produktsortimentet, för att möta förändrade krav och behov från marknaden. Investeringar har gjorts i utveckling av ett nytt och uppdaterat produkt och marknadsföringskoncept, som nu är redo för lansering.

För att möjliggöra långsiktig tillväxt har verksamheten omstrukturerats och konsoliderats i ett nytt bolag, vilket skapar en starkare och mer skalbar plattform för framtiden. Med ett optimerat och marknadsanpassat produktsortiment samt en kompetent och måldriven ledning är bolaget väl positionerat för att accelerera sin internationella expansion och stärka sin globala närvaro.



Produktsortimentet

Implantatsystemet är utvecklat för att effektivisera klinisk verksamhet och stärka lönsamheten hos tandvårdskliniker utan att kompromissa med kvaliteten i patientvården.

Standardiserade och förenklade kirurgiska protokoll minskar komplexiteten och behandlingstiden.

Ett optimerat antal komponenter, förenklade arbetsflöden och smart förpackningsdesign bidrar till en kostnadseffektiv och driftsäker lösning, anpassad för moderna kliniska rutiner och med konsekventa, högkvalitativa behandlingsresultat som mål.

En enhetlig protetisk anslutning för samtliga implantatstorlekar förenklar både kirurgi och logistik. Behovet av flera instrument och komponenter elimineras, vilket effektiviserar kirurgiska ingrepp och förenklar lagerhanteringen för kliniken.

Den bioaktiva implantatyten främjar snabbare inläkning och minskar infektionsrisken. Detta skapar goda förutsättningar för inläkning, kortare läkningstider och långsiktig framgång för behandlingen.

Affärsidé

Bolagets affärsidé är att tillhandahålla marknaden med ett kostnadseffektivt alternativ till existerande konkurrenters produkter. Detta möjliggörs genom att maximera tandklinikers operativa effektivitet och lönsamhet samtidigt som det kan levereras exceptionell patientvård.

Vision

SITs vision är att genom att erbjuda marknaden SIT innovativa produktkoncept etablera en ledande position i den globala tandimplantatbranschen.



Mål

Bolagets långsiktiga målsättning är att bli en global aktör inom marknaden för dentala implantat och att leverera värde till alla viktiga intressenter.

Bolaget har fastställt ett antal mål avseende utvecklingen av verksamheten som syftar till att bidra till en målbild om flerfaldigad ökning av omsättning till och med 2030.

FOKUSPUNKTER FÖR ATT UPPNÅ UPPSATTA FINANSIELLA MÅL:

- Marknadsexpansion med fokus på Asien och Stilla-havsregionen.
- MDR och FDA 510k godkännande (marknadsgodkännande i USA).
- Kommersiell expansion på den amerikanska marknaden.

FINANSIELLA MÅL:

- Omsättning som närmar sig 100 MSEK.
- EBITDA marginal på närmare 70%.

Strategi

Den dentala marknaden präglas i hög grad av innovation och produktdifferentiering. Förmågan att tydligt påvisa konkurrensfördelarna med den egna produkten är avgörande för framgång och försäljningstillväxt.

I en alltmer konkurrensutsatt marknad har det blivit viktigare än någonsin att särskilja sin produkt från övriga alternativ. En differentiering som bygger på dokumenterade och signifikanta medicinska fördelar möjliggör antingen en prispremie eller bibehållandet av prisnivån trots marknadskonkurrens.

SITs produktportfölj är innovativ och erbjuder både distributörer och tandläkare en rad konkurrensfördelar.

Den bioaktiva implantatytan främjar effektiv inläkning och minskar risken för infektion, vilket bidrar till en snabbare läkningsprocess och minimerar komplikationer. Detta resulterar i ökad behandlingssäkerhet och långsiktigt framgångsrika implantat-behandlingar. Effektiviserade kirurgiska procedurer reducerar behandlingstiden genom protokoll som kräver färre komponenter, såsom instrument, borrar och kirurgiska steg. Detta gör ingreppen smidigare och mer tidsbesparande för tandläkaren, vilket möjliggör fler behandlingar per dag. Som en följd uppnås förbättrade och mer förutsägbara behandlingsresultat, högre patientnöjdhet samt en minskad risk för komplikationer och behovet av ytterligare ingrepp.

Beräknad försäljning år 2026 till år 2030

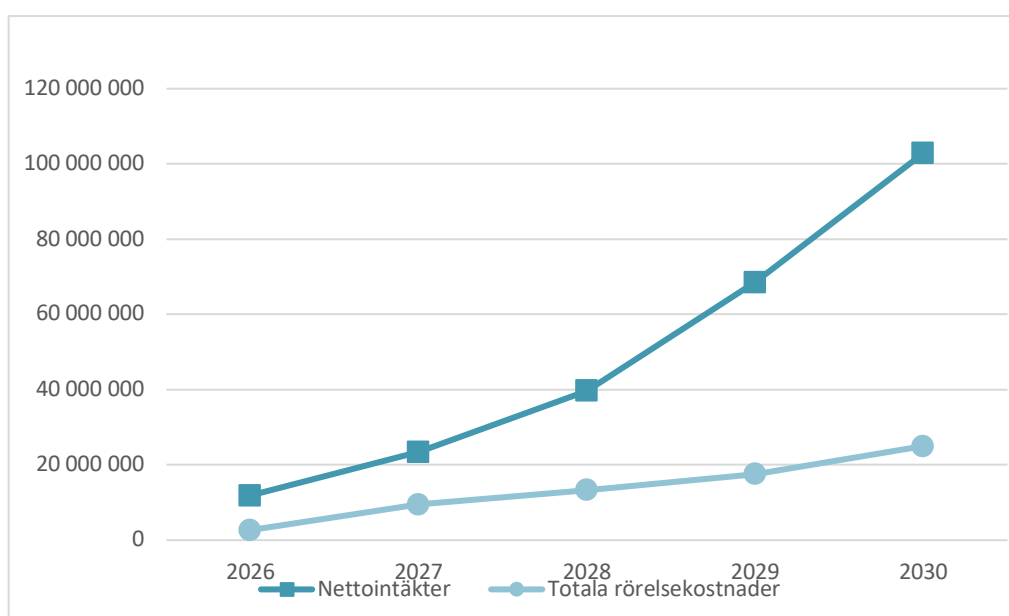
SIT skall bedriva direktförsäljning på den nordiska hemmamarknaden, men den primära kommersiella kanalen kommer att utgöras av distribution genom lokala distributörer. Bolaget har därför inlett arbetet med att etablera ett nätverk av distributörer på marknader med hög tillväxtpotential.

Under den aktuella perioden kommer företagets strategiska fokus att vara på Asien-Stillahavsregionen (APAC) samt USA, marknader som präglas av stark tillväxt och en lägre priselasticitet jämfört med många marknader i Europa.

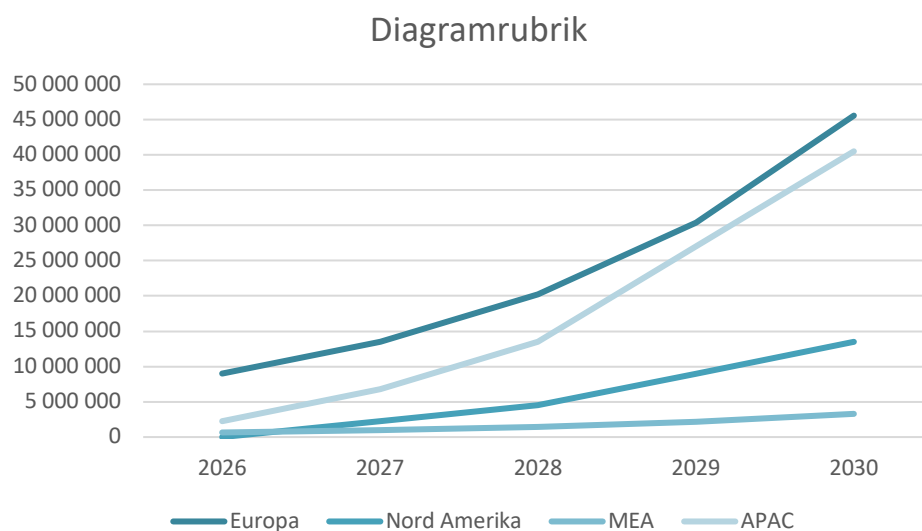
En tydlig svensk identitet är ofta en avgörande faktor för att motivera en premiumprissättning. På marknader med låg priselasticitet, såsom APAC och USA, utgör svensk kvalitet och teknologi ett starkt konkurrensfördelaktigt försäljningsargument. Sverige har en lång tradition av medicinsk forskning och innovation, särskilt inom implantologi, vilket ytterligare stärker trovärdigheten och differentierar SIT på den globala marknaden.

De initiala investeringarna i produktutveckling och regulatoriska certifieringar är redan genomförda, vilket skapar en stark grund för framtida kassaflöden med begränsade kapitalkrav. Detta förbättrar bolagets möjlighet till lönsam tillväxt och attraktiv avkastning.

Nettointäkter & rörelsekostnader 2026 – 2030, SEK

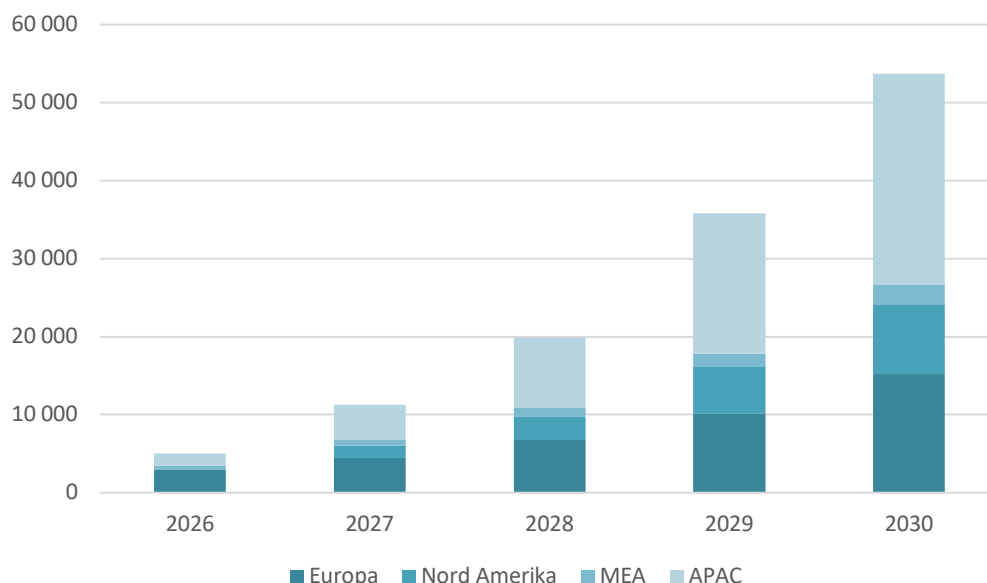


Försäljning per region 2026 – 2030, SEK



Under uppbyggnadsfasen 2025 och 2026 kommer bolagets fokus att ligga på den svenska hemmamarknaden, där tillväxtpotentialen bedöms vara betydande. En viktig drivkraft är den tandvårdsreform som träder i kraft 2026 och innebär ett förstärkt högkostnadsskydd för personer över 67 år. Reformen förväntas få en klart positiv inverkan på efterfrågan inom branschen.

Försäljning antal implantat 2026 - 2030



Tabellen ovan visar den prognostiserade försäljningsutvecklingen på de fyra huvudmarknaderna APAC, Nordamerika, Europa samt Mellanöstern & Afrika (MEA) under perioden 2026–2030.

Bolaget etablerar sig först på hemmamarknaden med successiv expansion till APAC och USA. Tillväxten förväntas accelerera i takt med att produktportföljen lanseras brett och att återförsäljarnätverk samt direktförsäljning byggs upp. APAC förväntas utvecklas till den största volymmarknaden, medan Nordamerika erbjuder högst prisnivåer och attraktiva marginaler.

En viktig värdedrivare är att Average Selling Price (ASP) varierar mellan regioner och försäljningskanaler. Direktförsäljning till tandkliniker ger en högre ASP än försäljning via distributörer, vilket bidrar till förbättrad lönsamhet. Nordamerika och APAC bedöms kunna upprätthålla en högre ASP tack vare stark betalningsvilja och etablerade premiumsegment, medan prisnivåerna i MEA är mer återhållsamma. Sammantaget innebär detta att bolaget kombinerar volymtillväxt på de snabbast växande marknaderna med högre marginaler i marknader där betalningsförmågan är störst.

RISKFAKTORER

Beroende av leverantörer och tillhörande produktionsrisk

Det finns ett starkt beroendeförhållande genom de strategiska samarbetena som SIT har med sina underleverantörer och bolaget är exponerat för affärsrisker om underleverantörerna inte skulle vara villiga eller ha möjlighet att producera eller fortsätta samarbetet med SIT. Det skulle innebära att Bolaget drabbas av leveransutmaningar samt minskad försäljning. Det finns vidare en risk att etableringen av nya kunder och distributörer tar tid och kostnader i anspråk samt risk för att sådan ny partner inte till fullo kommer att kunna uppfylla de krav som ställs. Dessa faktorer kan i hög utsträckning komma att påverka Bolagets verksamhet och därigenom dess finansiella resultat negativt genom minskade intäkter och/eller ökade kostnader.

Beroende av kvalificerad personal

Bolaget har en liten organisation och dess framgång är i hög grad beroende av den kompetens och erfarenhet som företagsledningen och andra nyckelpersoner besitter. Bolagets företagsledning består av fyra personer. Dessa personers arbete bedöms vara av stor betydelse för Bolagets fortsatta operativa och finansiella utveckling. För den händelse att SIT inte förmår att bibehålla kvalificerad personal kan Bolagets verksamhet påverkas negativt.

Framtida teknisk utveckling

För att behålla en marknadsposition på en marknad i ständig förändring är SIT beroende av att kunna leverera produkter som är i teknisk framkant och svarar mot kundernas krav. Den typ av innovations och produktutveckling som drivs är resurskrävande. Risk föreligger att bristande finansiella, produktionstekniska och/eller personella resurser förhindrar sådana satsningar. Alternativt att tiden för att nå önskad produktgenskap och kvalitet visar sig vara längre än planerat. För den händelse att den tekniska utvecklingen hos konkurrenter visar sig överträffa Bolagets kan det påverka kundernas preferenser på ett för Bolaget ofördelaktigt sätt. Detta skulle ytterst kunna innebära en negativ inverkan på Bolagets verksamhet genom minskade försäljningsintäkter, ökade utvecklingskostnader och försämrad lönsamhet.

Regulatoriska krav

SIT är beroende av godkända kvalitetssystem för rätten att sälja medicintekniska produkter. Skulle bolaget misslyckas med att upprätthålla den standard som krävs för certifieringen i fråga skulle det få en hög negativ effekt på bolagets verksamhet och därmed dess resultat och finansiella ställning.

ERBJUDANDET, VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Erbjudandet

Styrelsen för SIT har beslutat att genomföra en ägarspridning genom en nyemission av upp till 312 500 aktier. Vid fullteckning kan befintliga aktieägares ägarandel komma att spädas ut med motsvarande antal aktier, vilket utgör cirka 11 procent av bolagets aktiekapital.

Erbjudandepreis och prissättning

Erbjudandepriset har fastställts till 24,00 SEK per aktie, motsvarande ett värde på bolagets aktier om 60 MSEK före genomförandet av erbjudandet. Prissättningen baseras på en grundlig analys av bolagets långsiktiga tillväxtpotential och konkurrensfördelar, i kombination med en jämförelse mot marknadsvärderingen av liknande bolag inom samma sektor. Styrelsen bedömer att erbjudandepriset utgör en attraktiv ingångsnivå för investerare, med goda möjligheter till värdeökning i takt med att bolaget genomför sin expansionsplan.

Anmälan

Anmälan om teckning av aktier skall ske under perioden 2025-10-01 – 2025-11-14.

Anmälan är bindande och görs digitalt via [Invono](#).

Teckna direkt via QR koden:



Teckningspost

Anmälan om teckning av aktier skall avse poster om 200 aktier, motsvarande 4 800 SEK.

Anmälningsperiod

Anmälan om teckning av aktier skall ske under perioden 2025-10-01 – 2025-11-14.

Styrelsen förbehåller sig rätten att förkorta eller förlänga anmälningsperioden samt justera tidsramen för betalning vid behov.

STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelse



Hans Liljeblad

Hans är styrelseordföranden i SIT och partner på Hellström Advokatbyrå. Hans är specialiserad på juridiska frågor inom corporate finance har arbetat med transaktionsorienterad och finansiell juridik sedan början av 90-talet innefattande bl.a. börsnoteringar. Han har suttit i styrelsen i flera listade som såväl som icke börsnoterade företag.



Christian Schärfe Thomsen

Christian har en gedigen erfarenhet och kompetens inom forskning och utveckling av medicintekniska produkter. Han är grundare av CoreMedTech Asp som arbetar med att utveckla digital tandvård.



Ulf Severin

Ulf har många års erfarenhet av internationell marknadsföring och har tidigare haft internationella chefspositioner i marknadsledande implantatbolag som Nobel Biocare och Biomet 3i där han bland annat varit ansvarig för etablering av dotterbolag och distributörer i Asien.



Iris Roghell Carnbring

Iris har nyligen avslutat sina masterstudier i internationell handel och företagande vid Copenhagen Business School. Iris arbetar i dag som Business Consultant vid CGI Danmark A/S.

Utöver styrelsebefattningshavare så har SIT med en erfaren ledningsgrupp bestående av personer med djupa kunskaper och omfattande branscherfarenhet för att leda bolaget samt utveckla och driva tillväxten framåt.



Christian Schärfe Thomsen

QA & Produktutveckling

Christian har varit med från starten av SIT och har arbetat med utveckling och kvalitetssäkring av bolagets produkter.



Villy Roghell

Marknadsföring & Produktutveckling

Vhar många års erfarenhet av internationell marknadsföring och har bland annat tidigare arbetat för Nobel Biocare med ansvar för affärsutveckling och försäljning till distributörs-marknader.



Katarina Carnbring

Ekonomi

Katarina har gedigen erfarenhet inom företagsekonomi och administration där hon tidigare arbetat som Controller för Burger King och DHL.



Morgan Olsson

Klinisk utveckling och support.

Morgan är tandläkare, specialist inom käkkirurgi och hedersprofessor vid University of Hong Kong. Han har tidigare arbetat för Nobel Biocare med klinisk support till kunderna i Asien.



Revisor

Johan Kaijser, Auktoriserad Revisor

LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION

Bolagets firma tillika handelsbeteckning är SIT Swedish Implant Technology AB (publ).

Organisationsnummer är 559491-4367 och bolaget har sitt säte i Göteborg.

Bolagets adress är: Drottningsgatan 38

411 07 Göteborg

+46 760 260610

Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag och dess associationsform regleras av Aktiebolagslagen.

Bolaget har ett stabilt huvudägarskap där grundarna, genom sitt bolag, kontrollerar en majoritet av aktierna. Därutöver återfinns Christian Schärfe Thomsen, Morgan Olsson och Ulf Severin som betydelsefulla delägare.

Förutom sekretessavtal och andra normala rörelseavtal, kan nämnas det distributörsavtal som Bolaget har med det brasilianska bolaget EincoBio (försäljning av benersättnings material) samt med CoreMedTech ApS (underhåll och utveckling av CAD/ CAM programvara) och med RISE Medical Notified Body AB.

SIT använder i dagsläget inga patent, utan verksamheten bygger på intern expertis, fortlöpande innovationer inom tekniska processer och företagshemligheter för att utveckla och upprätthålla konkurrenskraften.

SIT har inte under de senaste tolv månaderna varit föremål för några myndighetsförfaranden eller varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden, inklusive ännu inte avgjorda ärenden eller som enligt Bolagets kännedom riskerar att bli inledda, som kan få, eller under den senaste tiden har haft, betydande effekter på Bolagens finansiella ställning eller lönsamhet.

Bolagets försäkringsskydd är enligt styrelsens bedömning tillfredställande med hänsyn till den verksamhet som bedrivs och riskerna denna medför. Försäkringsskyddet kan anpassas vid behov. Det finns emellertid inte någon garanti för att Bolaget inte kommer att ådra sig förluster som inte täcks av försäkringar.

Marknadsdata och information som återges är hämtade från rapporter och marknadsstudier publicerade av Mordor Intelligence (mordorintelligence.com) och IData Research (idataresearch.com).