SWEDISH IMPLANT TECHNOLOGY

SVENSK IMPLANTATTEKNIK MED GLOBAL TILLVÄXTPOTENTIAL



Inbjudan till teckning av aktier i

SIT Swedish Implant Technology AB (publ)

559491-4367

Investeringsmemorandum

Oktober 2026

Allmänt

Detta investeringsmemorandum (”Memorandumet”) har upprättats med anledning av erbjudandet om teckning av aktier i SIT Swedish Implant Technology AB (publ), org.nr 559491-4367 (”SIT” eller ”Bolaget”).

En investering i aktier är förenad med risk. Inför ett investeringsbeslut bör varje investerare självständigt bedöma Bolaget, erbjudandet och informationen i Memorandumet, inklusive de riskfaktorer som beskrivs i avsnittet ”Riskfaktorer”.

Memorandumet utgör inte ett prospekt enligt Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 (”Prospektförordningen”) och har därför inte granskats eller godkänts av Finansinspektionen.

Erbjudandet avses genomföras med stöd av tillämpligt undantag från skyldigheten att offentliggöra prospekt. Vid bedömningen av prospektskyldigheten ska bland annat det sammanlagda värdet av relevanta erbjudanden från Bolaget under en tolvmånadersperiod beaktas.

Memorandumet har upprättats av Bolaget som informationsunderlag för det aktuella erbjudandet. Informationen ska läsas tillsammans med villkoren för erbjudandet och övriga handlingar som tillhandahålls i samband med teckningen.

Framtidsinriktad information

Memorandumet innehåller uttalanden och bedömningar om Bolagets framtida verksamhet, finansiella utveckling, marknad, regulatoriska processer och kommersiella expansion.

Sådan framtidsinriktad information baseras på Bolagets nuvarande bedömningar, förväntningar och antaganden vid tidpunkten för Memorandumets upprättande. Uttalandena är förenade med osäkerhet och påverkas av faktorer som helt eller delvis ligger utanför Bolagets kontroll.

Faktiskt utfall kan därför avvika väsentligt från de prognoser, mål och bedömningar som anges i Memorandumet. Detta gäller bland annat

tidsplaner för regulatoriska processer, försäljningsutveckling, kostnader, finansieringsbehov, internationell expansion och en eventuell framtida notering av Bolagets aktier.

Bolaget lämnar ingen garanti för att framtidsinriktade uttalanden kommer att infrias. Bolaget åtar sig inte heller att offentligt uppdatera sådan information till följd av nya omständigheter eller framtida händelser, annat än när detta följer av tillämplig lag eller annan bindande reglering.

Information från tredje part

Memorandumet innehåller information och marknadsdata som har hämtats från externa källor.

Bolaget har eftersträvat att återge sådan information korrekt. Uppgifterna har dock, om inte annat anges, inte verifierats genom oberoende granskning och Bolaget kan därför inte garantera att informationen är fullständig eller helt korrekt.

Såvitt Bolaget känner till och kan bedöma utifrån offentlig information har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som medför att återgiven information från tredje part blir felaktig eller missvisande.

Källor till väsentliga marknadsuppgifter och annan extern information anges löpande eller i anslutning till relevant avsnitt i Memorandumet.

Svensk rätt

Memorandumet, erbjudandet och därmed sammanhängande rättsförhållanden ska regleras av svensk rätt.

Tvist med anledning av erbjudandet eller Memorandumet ska avgöras av svensk domstol, om inte annat följer av tvingande lag.

INNEHÅLL

Inledning	4
Erbjudandet	5
Varför investera i SIT nu?	11
Marknadsöversikt	12
Verksamhetsbeskrivning	15
Finansiell prognos	18
Riskfaktorer	21
Erbjudandet, villkor och anvisningar	22
Styrelse och ledande befattningshavare	25
Legala frågor och kompletterande information	26

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 en skalbar affärsmodell och 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.

Investeringscaset

Utvecklingen av det befintliga produktsortimentet är genomförd. Bolagets fokus ligger därför nu på att öka försäljningen, genomföra återstående regulatoriska aktiviteter och utveckla den internationella närvaron. Kapitalanskaffningen ska ge SIT resurser att genomföra denna tillväxtfas.

Teckningskursen är 24 SEK per aktie, motsvarande cirka 60,3 MSEK pre-money. Bolagets DCF-värdering bygger på framtida försäljning och marginaler enligt den finansiella planen och ska läsas tillsammans med antaganden och riskfaktorern. Den finansiella planen illustrerar potentialen i affärsmodellen: nettoomsättningen ökar från cirka 10,0 MSEK 2027 till cirka 98,2 MSEK 2031 och EBITDA från cirka 3,1 MSEK till cirka 71,8 MSEK.

Emissionen ska förutom att tillföra tillväxtkapital för kommersialisering skapa tillräcklig ägarspridning inför en kommande IPO.

ERBJUDANDET

Aktier och villkor

Erbjudandet omfattar högst 312 500 nyemitterade aktier i SIT Swedish Implant Technology AB (publ).

Teckningskursen är 24 SEK per aktie, motsvarande cirka 60,3 MSEK pre-money. Vid fullteckning uppgår teckningsbeloppet till 7,5 MSEK före emissionskostnader.

Antalet aktier före emissionen uppgår till 2 510 700 och antalet aktier vid fullteckning ökar till 2 823 200. Detta motsvarar en utspädning om cirka 11,1 procent för befintliga aktieägare.

Eminova Fondkommission AB är emissionsinstitut i erbjudandet. Anmälan om teckning ska ske i enlighet med de instruktioner som framgår av den anmälningssedel och övrig information som tillhandahålls av Eminova.

Anmälan är bindande. Betalning ska ske enligt instruktion på avräkningsnota eller enligt de betalningsanvisningar som i övrigt meddelas i samband med tilldelningen.

Styrelsen förbehåller sig, inom ramen för tillämpliga regler och emissions beslutet, rätten att förlänga eller förkorta anmälningsperioden.

Erbjudandet i sammandrag

Villkor	Uppgift
Teckningskurs	24 SEK per aktie
Minsta teckningspost	100 aktier, motsvarande 2 400 SEK
Pre-money-värdering	60,3 MSEK
Erbjudandets maximala storlek	7,5 MSEK
Högsta antal nya aktier	312 500
Anmälningsperiod	Enligt slutliga emissionshandlingar
Emissionsinstitut	Eminova Fondkommission AB
Anmälan	Enligt anmälningssedel och instruktioner från Eminova
Betalning	Enligt avräkningsnota/betalningsinstruktion
Kvittning	Del av teckningen kan ske genom kvittning enligt emissionsbeslut och slutliga emissionshandlingar.

Värdering

Teckningskursen om 24 SEK per aktie motsvarar, baserat på 2 510 700 utestående aktier före emissionen, en pre-money-värdering om cirka 60,3 MSEK.

Värderingen har inte fastställts enbart genom en översiktlig jämförelse med andra bolag. SIT har tagit fram ett detaljerat värderingsunderlag baserat på en DCF/FCFF-modell (Discounted Cash Flow / Free Cash Flow to Firm), en etablerad metodik där framtida fria kassaflöden diskonteras till ett nuvärde. Metoden gör de centrala antagandena transparenta och möjliga att analysera och stresstesta.

Basmodellen omfattar åren 2026–2031 och använder en diskonteringsränta om 12 procent. Terminalvärdet i huvudscenariot baseras på 5,0x prognostiserad EBITDA 2031, mitt i det konservativa illustrationsintervallet om 4,0–6,0x som används nedan. Modellen innehåller även en långsiktig tillväxttakt om 2 procent som kompletterande referens och känslighetsparameter.

DCF-modellen ger preliminärt ett företagsvärde (EV) om 268,1 MSEK och ett värde på eget kapital om 271,6 MSEK. Modellen använder prognostiserad kassa per 31 december.

SIT befinner sig fortfarande före flera viktiga kommersiella och regulatoriska milstolpar. Styrelsens avsikt är att värderingen i den aktuella kapitalanskaffningen ska ge nya investerare möjlighet att delta innan dessa milstolpar är realiserade och innan en möjlig framtida notering.

Den finansiella planen visar EBITDA om cirka 45,9 MSEK 2030 och cirka 71,8 MSEK 2031. Vid den tidpunkten är avsikten att SIT ska ha utvecklats väsentligt, med större internationell försäljning, uthållig lönsamhet och, enligt nuvarande plan, flera års historik som noterat bolag.

Värderingsmultiplar idag och vid genomförd plan

Intervallet 4–6x EV/EBITDA används som ett illustrativt scenario med småbolags-, likviditets- och genomföranderabatt. Det är inte en lägsta värdenivå. Såväl resultatet som värderingsmultipeln kan bli lägre än i illustrationen, och bolagets värde kan därför understiga de visade nivåerna.

Om SIT når sina operativa och finansiella mål förändras förutsättningarna för värderingen. Ett bolag med regulatoriska milstolpar genomförda, etablerad internationell försäljning, dokumenterad lönsamhet och börsnoterad historik kan i högre grad jämföras med noterade small-cap- och medtech-bolag än med ett privat bolag i tidig kommersialiseringsfas. Mot denna bakgrund används 8–12x EV/EBITDA som ett illustrativt scenario för ett mer etablerat noterat tillväxtbolag.

Som extern marknadsreferens visar Mercer Capitals Medtech & Device-uppdatering för första kvartalet 2026 att noterade Medical Devices-bolag handlades omkring 12,1x EV/LTM EBITDA i den nedre kvartilen, 16,9x i median och 22,4x i den övre kvartilen. Aswath Damodarans amerikanska kategori Healthcare Products visade samtidigt cirka 19,8x EV/EBITDA för bolag med positiv EBITDA i januari 2026. Dessa bolag är generellt större och mer etablerade än SIT och ska därför inte betraktas som direkt jämförbara.

Den potentiella värdeutvecklingen kan därmed komma från två håll: dels från den kraftiga EBITDA-tillväxt som ligger i Bolagets plan, dels från en möjlig förändring av värderingsmultipeln i takt med att regulatorisk, kommersiell och finansiell risk reduceras. En sådan multipelexpansion är inte nödvändig för att skapa värde enligt modellen, men kan innebära ytterligare värdepotential om planen genomförs framgångsrikt.

Grundarnas tydliga ägarmajoritet skapar en ekonomisk intressegemenskap med övriga aktieägare, men någon särskild grundarpremie har inte räknats in i värdeillustrationen. Värdet ska i stället byggas genom skalbar försäljning, standardiserade processer, regulatoriskt genomförande.

Värderingsöversikt för SIT

Teckningsvärdering, emissionsvillkor och preliminära DCF-beräkningar.

Värderingsparameter	Uppgift
Teckningskurs	24 SEK/aktie
Antal aktier före emissionen	2 510 700
Pre-money-värdering	60,3 MSEK
Maximalt emissionsbelopp	7,5 MSEK
Post-money-värdering vid full teckning	67,8 MSEK
Emissionslikvid	6,1 MSEK före kostnader
Preliminärt DCF-värde (företagsvärde, EV)	Cirka 268,1 MSEK
Preliminärt DCF-värde (eget kapital)	Cirka 271,6 MSEK
Pre-money / preliminärt DCF-värde på eget kapital	Cirka 22,2 %

Pre-money och post-money avser värdet på eget kapital. Kvoten mellan emissionsvärderingen före emissionen och modellvärdet är cirka 22,2 procent.
De följande multipeltabellerna avser företagsvärde (EV). För att beräkna värdet på eget kapital läggs nettokassa till, eller nettoskuld dras av. Framtida kapitalanskaffningar och utspädning kan påverka värdet per aktie.

Marknadsreferenser för EV/EBITDA

Referenserna nedan ger marknadskontext men är inte direkt jämförbara med SIT. Skillnader i storlek, produktmix, lönsamhet, finansiering och risk begränsar jämförbarheten. Intervallen 4–6x och 8–12x är illustrativa antaganden och utgör inte en prognos för vilken multipel SIT kommer att värderas till.

Värderingsmultiplar och Illustrativa scenarier och marknadsreferenser från noterade bolag.

Referens eller scenario	EV/EBITDA	Kommentar
Illustrativa scenarier för SIT		
Konservativt scenario	**4–6×**	Mindre bolag med kvarstående rabatt för bolagsstorlek, likviditet och genomföranderisk.
SIT som noterat tillväxtbolag	**8–12×**	Scenario med större skala, lönsamhet och etablerad börsprofil.
Marknadsreferenser för noterade bolag		
Medical Devices [1] Q1 2026	**16,9×** Median	Nedre kvartil: 12,1×. Övre kvartil: 22,4×.
Healthcare Products [2] Januari 2026	**19,8×**	USA; bolag med positiv EBITDA.

[1] Mercer Capital, Medtech and Device Industry Newsletter Q2 2026. Bloomberg-data för Q1 2026.

[2] Aswath Damodaran, NYU Stern, Enterprise Value Multiples by Sector (US), januari 2026.

Beräknat företagsvärde (EV) i MSEK vid olika EV/EBITDA-multiplar.

EV/EBITDA Multipel	**2030** EBITDA 45,9 MSEK	**2031** EBITDA 71,8 MSEK
4,0×	183	287
6,0×	275	431
8,0×	**367**	**574**
10,0×	**459**	**718**
12,0×	**550**	**861**
16,0×	734	1 149
20,0×	917	1 436

Beloppen baseras på prognostiserad EBITDA och är avrundade till hela MSEK. Företagsvärdet beräknas som EBITDA multiplicerat med respektive EV/EBITDA-multipel.
Multiplarna 8–12× är markerade i turkost och motsvarar det illustrativa scenariot för SIT som noterat tillväxtbolag i föregående tabell.

I det illustrativa 8–12x-scenariot motsvarar EBITDA-målen ett företagsvärde om cirka 367–550 MSEK 2030 och cirka 574–861 MSEK 2031. De högre multiplarna i tabellen är känslighetsnivåer som visar vad värdet skulle kunna motsvara om SIT längre fram handlas närmare noterade medtech-referenser.

Kapitalanvändning

Emissionen ska tillföra tillväxtkapital för kommersialisering samt är ett led i att skapa tillräcklig ägarspridning inför en kommande IPO. Emissionslikviden ska i första hand användas där den kan förflytta SIT snabbast från färdig produktplattform till ökad försäljning och internationell marknadsnärvaro.

Tyngdpunkten ligger därför på lager och rörelsekapital, marknads- och distributörsarbete, regulatoriska aktiviteter samt USA-etableringen. Den preliminära fördelningen är följande:

Område	Indikativ andel	Huvudsaklig användning
Produktion, lager och rörelsekapital	ca 40 %	Lageruppbyggnad, inköp, kvalitetssäkring, leveransberedskap och finansiering av rörelsekapital i takt med ökande försäljning.
Marknad, försäljning och internationell etablering	ca 30 %	Kund- och distributörsbearbetning, marknadsaktiviteter, mässor samt fortsatt kommersiell etablering, inklusive verksamheten i USA.
Regulatoriskt och kliniskt arbete	ca 20 %	Fortsatt MDR-process tillsammans med BSI, arbete med FDA-ansökan i USA, regulatorisk dokumentation samt erforderlig klinisk och teknisk uppföljning.
IPO-förberedelser och reserv	ca 10 %	Förberedelser av organisation, rapportering och bolagsstruktur inför en planerad IPO samt buffert för oförutsedda kostnader.

Fördelningen är indikativ och kan komma att justeras beroende på emissionsutfallet, verksamhetens utveckling och tidpunkten för olika regulatoriska och kommersiella aktiviteter.

Budgeten utgår från 6,1 MSEK kontant 1,4 MSEK genom kvittning. Vid ett lägre kontant kapitaltillskott, exempelvis 4,0 MSEK, prioriteras aktiviteter inför nästa kommersiella och regulatoriska milstolpar. Tillgängliga medel för expansion beror på kontant teckning och emissionskostnader; kvittning ger ingen ny likviditet.

VARFÖR INVESTERA I SIT NU?

Anledningar till att investera i SIT

- *Produktteknik med tydlig differentiering:* SIT kombinerar en bioaktiv och väl dokumenterad implantatyta, utvecklad med ursprung i forskning vid Göteborgs universitet, med ett optimerat implantatsystem, en gemensam protetisk anslutning och en särskilt utformad protetisk geometri på de bredaste implantaten för att skapa en gynnsam emergence profile.
- *Kapitalet går till expansion:* Grundutvecklingen av det befintliga sortimentet är genomförd. Emissionslikviden kan därför riktas mot försäljning, distributörer, lager, regulatoriska milstolpar och internationell etablering.
- *Flera värdedrivare ligger nära i tiden:* MDR-processen förs vidare med BSI, San Diego-etableringen befinner sig i slutfasen, FDA-arbetet har påbörjats och Bolaget bygger samtidigt upp fler internationella försäljningskanaler.
- *Skalbar ekonomi i planen:* Den distributörsbaserade modellen är avsedd att ge geografisk räckvidd utan en proportionellt lika stor central organisation. I Bolagets plan ökar omsättningen från cirka 10,0 MSEK 2027 till cirka 98,2 MSEK 2031 och EBITDA från cirka 3,1 MSEK till cirka 71,8 MSEK.
- *Inträde före planerade milstolpar:* Erbjudandet sker till cirka 60,3 MSEK pre-money. DCF-modellens preliminära företagsvärde är 268,1 MSEK, med förbehåll enligt värderingsavsnittet. En möjlig IPO har preliminär inriktning mot hösten 2027.

Tidslinje och viktiga milstolpar

SIT befinner sig i en kommersiell expansionsfas med ett antal identifierade regulatoriska, finansiella och kommersiella milstolpar under de kommande tolv till arton månaderna.

Period	Milstolpe
November 2026	Planerad emissionsstart i början av november. Teckningsperiod enligt slutliga emissionshandlingar.
Q4 2026	Fortsatt kommersiell expansion i Norden och på utvalda internationella marknader.
Q4 2026	Slutförande av etableringen i San Diego och fortsatt uppbyggnad inför den amerikanska marknaden.
Q4 2026	Fortsatt MDR/FDA 510K -process tillsammans med målsättning att det återstående arbetet ska kunna slutföras omkring årsskiftet 2026/2027.
2027	Utökad internationell försäljning och fortsatt etablering av distributörer på prioriterade marknader.
Hösten 2027	Preliminär målsättning att genomföra en IPO och ta Bolagets aktier till handel på lämplig marknadsplats.

Nästa planerade kapitalmarknadsmilstolpe är en möjlig IPO med preliminär inriktning mot hösten 2027. Fram till dess ligger fokus på försäljning, regulatoriskt genomförande och internationell expansion.

MARKNADSÖVERSIKT

Marknaden för dentala implantat och distanser

Den globala marknaden för dentala implantat är etablerad och förväntas fortsätta växa under de kommande åren.

Enligt Grand View Research uppgick den globala marknaden för dentala implantat till cirka 5,6 miljarder USD 2025 och beräknas uppgå till cirka 6,0 miljarder USD 2026. Marknaden prognostiseras växa till omkring 11,0 miljarder USD 2033, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) om cirka 9,0 procent under perioden 2026–2033.

Olika marknadsanalysföretag redovisar något olika marknadsstorlekar och tillväxttal beroende på geografisk täckning och vilka produkter som inkluderas. Den övergripande bilden är dock en fortsatt växande global marknad, driven av demografiska förändringar, tandförlust, ökad tillgång till tandvård samt teknisk utveckling inom implantologi och digitala behandlingsflöden.

Långsiktiga demografiska drivkrafter

Behovet av tandersättningar har en tydlig koppling till befolkningens åldersstruktur och förekomsten av tandförlust.

Världshälsoorganisationen, WHO, uppskattar att orala sjukdomar påverkar närmare 3,7 miljarder människor globalt. Förekomsten av fullständig tandlöshet uppskattas till omkring 7 procent bland personer över 20 år, medan motsvarande andel bland personer över 60 år är cirka 23 procent.

Samtidigt fortsätter jordens befolkning att åldras. Enligt FN befolkningsprognoser väntas antalet personer som är 65 år eller äldre överstiga 1,6 miljarder år 2050.

En växande äldre befolkning innebär inte automatiskt en motsvarande ökning av implantatmarknaden, men tillsammans med förbättrad tandhälsa, högre disponibla inkomster och ökad tillgång till avancerad tandvård utgör den demografiska utvecklingen en långsiktig efterfrågedrivare.

Regional utveckling

Den globala implantatmarknaden skiljer sig väsentligt mellan olika geografiska regioner när det gäller marknadspenetration, prisnivåer, finansieringssystem och tillväxt.

Enligt Grand View Research stod Nordamerika för cirka 36,1 procent av den globala marknadens intäkter 2025, medan Asien-Stillahavsregionen bedöms vara den snabbast växande regionen under prognosperioden.

USA är en av världens största marknader för dentala implantat. iData Research uppskattade den amerikanska marknaden för dentala implantat och slutliga distanser till närmare 2,1 miljarder USD 2024, med en prognos om närmare 3,1 miljarder USD 2031, motsvarande en CAGR om 5,9 procent.

Den underliggande patientpotentialen är betydande. Enligt U.S. Centers for Disease Control and Prevention (CDC), den amerikanska folkhälsomyndigheten, saknar cirka 15 procent av amerikaner 65 år eller äldre samtliga naturliga tänder. Andelen ökar med åldern och uppgick i den senaste nationella undersökningen till cirka 20 procent bland personer 75 år och äldre.

Europa är en stor och mogen implantatmarknad med betydande variationer mellan enskilda länder.

Enligt iData Research uppgick den europeiska marknaden för dentala implantat och slutliga distanser till mer än 1,3 miljarder EUR 2024. Marknaden bedöms växa till närmare 1,9 miljarder EUR 2031, motsvarande en genomsnittlig årlig tillväxt om cirka 4,8 procent.

Sverige utgör en relativt liten del av den globala marknaden men har en etablerad implantattradition och hög tillgång till avancerad tandvård. Grand View Research uppskattar att Sverige svarade för cirka 1,1 procent av den globala implantatmarknadens intäkter 2025 och prognostiserar en svensk marknadstillväxt om cirka 9,1 procent per år under perioden 2026–2033.

Asien-Stillahavsregionen bedöms vara en av de viktigaste långsiktiga tillväxtmarknaderna för dentala implantat. Tillväxten drivs bland annat av ökande disponibla inkomster, förbättrad tillgång till tandvård, urbanisering och en växande medelklass.

Kina är en särskilt betydelsefull marknad. Enligt iData Research uppgick den kinesiska marknaden för dentala implantat och slutliga distanser till cirka 604 miljoner USD 2024. Marknaden prognostiseras växa med omkring 11,6 procent per år och överstiga 1,3 miljarder USD 2031.

Marknadssegment

Marknaden delas vanligtvis in i premium-, value- och discountsegment. Premiumsegmentet är fortsatt det största sett till omsättning. Enligt Grand View Research svarade premiumimplantat för cirka 46,1 procent av den globala marknadens intäkter 2025.

Value-segmentet är samtidigt betydelsefullt ur ett tillväxtperspektiv. Andra aktuella marknadsanalyser bedömer att detta segment växer snabbare än den totala marknaden, bland annat genom ökad prispress och efterfrågan på produkter som kombinerar klinisk funktion med en lägre total behandlingskostnad.

SIT:s strategi är att positionera Bolagets produkter med fokus på kvalitet, förenklade arbetsflöden och kostnadseffektivitet snarare än att konkurrera enbart med lägsta pris.

Konkurrenssituation

Marknaden för dentala implantat är global och konkurrensutsatt. Bland de större aktörerna återfinns Straumann Group, Envista/Nobel Biocare, Dentsply Sirona, Osstem Implant, Dentium och ZimVie.

iData Research identifierar Straumann, Envista och Dentsply Sirona som de tre största internationella aktörerna på implantatmarknaden 2025.

Marknadstrender

Digitaliseringen fortsätter att förändra implantatbehandlingar och arbetsflöden inom tandvården. Intraorala skannrar, CBCT-bilddiagnostik, digital behandlingsplanering, guidad kirurgi, CAD/CAM och 3D-printing integreras i allt större utsträckning i det kliniska arbetsflödet.

Digital behandlingsplanering, guidad kirurgi och CAD/CAM-baserad protetik bidrar till att hela behandlingskedjan blir mer integrerad.

Utvecklingen syftar bland annat till att förbättra planering och precision, minska antalet manuella moment och skapa effektivare arbetsflöden mellan klinik, laboratorium och leverantör.

Ökat fokus på effektiva och förenklade arbetsflöden: Tandvårdskliniker möter ökade krav på produktivitet, behandlingskapacitet och kostnadskontroll. Detta ökar betydelsen av implantatsystem som kan integreras i effektiva kliniska arbetsflöden vilket begränsar behovet av ett stort antal komponenter, instrument och lagerartiklar.

För leverantörer innebär detta att konkurrensen i allt större utsträckning omfattar det kompletta arbetsflödet och inte endast själva implantatet.

Tillväxten förskjuts mot fler geografiska marknader. Nordamerika och Europa är fortsatt stora implantatmarknader och tillväxten är stark på flera marknader i Asien, Latinamerika och andra tillväxtregioner.

För SIT stödjer denna utveckling strategin att kombinera den nordiska hemmamarknaden med internationell expansion genom lokala distributörer.

Den långsiktiga efterfrågan stöds av en åldrande global befolkning och ett fortsatt stort antal människor med partiell eller fullständig tandförlust.

Samtidigt ökar patienternas förväntningar på funktion, estetik, behandlingstid och kostnad. Implantatleverantörer behöver därför i allt större utsträckning kunna erbjuda lösningar som kombinerar klinisk funktion med effektiva arbetsflöden och en ekonomiskt hållbar behandling för både klinik och patient.

VERKSAMHETSBESKRIVNING

Bolaget

SIT Swedish Implant Technology AB (publ) är ett svenskt medicintekniskt bolag med inriktning på utveckling, marknadsföring och försäljning av dentala implantat, protetiska komponenter och kirurgiska instrument. Produkterna säljs under Bolagets kommersiella varumärke Osstera.

Bolagets verksamhet bygger på ett produktsortiment som har utvecklats under flera år och vars produkter tidigare har introducerats och distribuerats på marknader i Europa, Mellanöstern och Asien.

Verksamheten har därefter omstrukturerats och konsoliderats i SIT Swedish Implant Technology AB (publ). Historiska utvecklingsinsatser och tillgångar om cirka 5,5 MSEK har förts över från den tidigare verksamheten.

Utvecklingen av det befintliga produktsortimentet är genomförd. Bolagets fokus ligger nu på kommersialisering, internationell expansion och slutförande av återstående regulatoriska processer.

SIT:s kommersiella strategi bygger huvudsakligen på internationell försäljning genom lokala distributörer i kombination med direktförsäljning på utvalda marknader. Bolaget avser därigenom att kunna expandera geografiskt utan att behöva bygga upp en fullskalig egen försäljningsorganisation på varje marknad.

Regulatorisk status

SIT arbetar enligt ett kvalitetsledningssystem för medicintekniska produkter och har sedan tidigare certifieringar enligt MDD och ISO 13485.

Bolagets MDR-arbete syftar till att uppfylla de nya kraven i EU förordning om medicintekniska produkter. Dessa omfattar bland annat produkternas säkerhet, prestanda och dokumentation. Bolagets preliminära målsättning är att slutföra det återstående arbetet omkring det kommande årsskiftet.

SIT har även påbörjat arbetet med en så kallad 510(k)-ansökan till FDA. Syftet är att möjliggöra marknadstillträde inför Bolagets planerade etablering i USA.

Kommersiell utveckling

SIT befinner sig i en fas där fokus successivt förskjuts till kommersiell etablering.

Bolaget arbetar med befintliga kundrelationer och distributörsnätverk samt med etablering på nya marknader. Norden, Asien-Stillahavsregionen och Nordamerika är prioriterade områden.

Etableringen i USA befinner sig i slutfasen och är en del av Bolagets förberedelser för den amerikanska marknaden.

Bolagets målsättning är att under de kommande åren successivt öka försäljningen och stärka den internationella närvaron, samtidigt som organisation, rapportering och bolagsstruktur utvecklas inför en planerad IPO med preliminär inriktning mot hösten 2027.

Produkterna

Under varumärket Osstera erbjuder SIT ett komplett system för dentala implantat med implantat, protetiska komponenter och kirurgiska instrument. Produktstrategin är att kombinera kvalitet och klinisk funktion med ett mindre komplext system som är enklare att använda, lagerhålla och distribuera.

En gemensam protetisk anslutning används för systemets olika implantatstorlekar. Det minskar behovet av olika protetiska komponenter och kan förenkla behandlingsplanering och lagerhantering. Sortimentet är även utformat för att begränsa antalet kirurgiska instrument som behövs vid implantatbehandling. Tillsammans med standardiserade kirurgiska arbetsmoment ger detta förutsättningar för ett mer effektivt arbetsflöde på kliniken.

SIT förpackningskoncept kompletterar systemet genom att underlätta hantering, lagerstyrning och leverans. För kliniker och distributörer är målsättningen att förenkla administration och logistik genom hela kedjan, från beställning till behandling.

En central del av produktplattformen är tandimplantatens bioaktiva yta. Den har sitt ursprung i forskning vid Göteborgs universitet och är dokumenterad i Bolagets tekniska och kliniska underlag. Ytan är utvecklad för att stödja implantatets inläkning i käkbenet och en stabil funktion över tid.

På de bredare implantaten med diametrarna 4,8 och 5,0 mm finns en särskild konstruktionslösning. Den protetiska plattformen, där distansen ansluts, är placerad 1 mm lägre än på övriga implantatstorlekar. En distans med gingivahöjden 2,5 mm får därmed en funktionell höjd motsvarande 1,5 mm i förhållande till implantatets övre nivå.
Den sänkta plattformen ger utrymme för en jämnare övergång mellan implantat, distans och krona även på de bredaste implantaten. Avsikten är att minska behovet av kraftigt utbuktande konturer och göra det lättare att utforma tandersättningen så att området kring implantatet kan hållas rent. Utformningen har klinisk relevans. Studier och systematiska översikter har visat samband mellan stora övergångsvinklar, utbuktande protetiska profiler och en högre förekomst av periimplantit, det vill säga inflammation med benförlust runt implantatet. Resultaten stödjer designprincipen att undvika onödigt utbuktande konturer och underlätta rengöring, vilket är avsikten med SIT sänkta protetiska plattform.



Affärsmodell och tillväxtstrategi

SIT:s affärsmodell är att kommersialisera produktsortimentet genom en kombination av produktdifferentiering, distributörsbaserad internationell expansion och direktförsäljning på utvalda marknader.

De viktigaste strategiska prioriteringarna är följande:

- *Produktdifferentiering.* Osstera kombinerar en bioaktiv implantatyta med en gemensam protetisk anslutning och ett optimerat antal komponenter. Systemet är utvecklat för att förenkla kliniska arbetsflöden, lagerhantering och logistik och därigenom skapa tydliga fördelar för kliniker och distributörer.
- *Internationell expansion genom distributörer.* SIT ska huvudsakligen växa genom lokala distributörer med etablerade kundrelationer, marknadskännedom och befintliga försäljningsorganisationer. Det gör det möjligt att bygga lokal marknadsnärvaro med en begränsad egen organisation. På utvalda marknader kompletteras modellen med direktförsäljning där detta bedöms stärka kundrelationerna eller ge andra kommersiella fördelar.
- *Sverige som första fokusmarknad i Norden.* Hemmamarknaden ger SIT närhet till kunderna och möjlighet till direkt marknadsbearbetning. Fokus är att etablera referenskunder, utveckla en stabil kundbas och använda erfarenheterna från den svenska marknaden i den fortsatta internationella expansionen.
- *Expansion i USA och Asien–Stillahavsregionen.* Kalifornien är SIT första fokusmarknad i Nordamerika. Etableringen i San Diego befinner sig i slutfasen, och arbetet med FDA 510(k)-processen har påbörjats inför en framtida lansering i USA. Även Asien och Stillahavsregionen ingår i expansionsplanen, med lokala distributörer som huvudsaklig försäljningskanal.
- *Kostnadseffektiv och skalbar affärsmodell.* Grundutvecklingen av det befintliga produktsortimentet är genomförd. SIT mål är att öka försäljningen utan att den centrala kostnadsbasen växer i samma takt. Distributörernas ansvar för lokal försäljning och marknadsföring är en viktig förutsättning för att kunna expandera med en begränsad central organisation.

Planerad IPO

Bolagets nästa planerade kapitalmarknadsmilstolpe är en möjlig IPO med preliminär inriktning mot hösten 2027. En notering skulle kunna bredda ägarbasen, stärka tillgången till kapital och ge SIT en plattform för fortsatt internationell expansion.



FINANSIELL PROGNOS

Försäljning

SIT:s finansiella plan visar den operationella hävstång som Bolaget vill skapa genom en distributörsdriven internationell modell. I planen ökar nettoomsättningen från cirka 10,0 MSEK 2027 till cirka 98,2 MSEK 2031 samtidigt som EBITDA ökar från cirka 3,1 MSEK till cirka 71,8 MSEK.

Tillväxten drivs huvudsakligen av högre försäljningsvolymer och geografisk expansion. Med en modellantagen bruttomarginal om 80 procent och en central organisation som växer långsammare än omsättningen skapas betydande marginalexpansion när volymerna ökar.

Den finansiella modellen omfattar perioden 2026–2031 och används även i Bolagets DCF-värdering. Tabellen nedan visar modellens prognoser. Försäljning, marginaler och tidsplaner är beroende av att kommersiella och regulatoriska antaganden realiseras.

MSEK	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Nettoomsättning	1,5	10,0	19,8	35,6	65,4	98,2
Bruttoresultat	1,2	8,0	15,8	28,5	52,4	78,5
EBITDA	-0,9	3,1	9,8	22,2	45,9	71,8
EBITDA-marginal	-60,0 %	31,5 %	49,5 %	62,4 %	70,1 %	73,1 %
EBIT	-2,0	1,6	8,3	20,7	45,5	71,4

Försäljningstillväxt

Tillväxtplanen bygger på att SIT successivt etablerar fler distributörer och ökar försäljningsvolymen på befintliga och nya marknader. Den största accelerationen väntas från 2028 och framåt när fler geografiska marknader bidrar samtidigt.

Geografisk expansion

Försäljningsplanen omfattar tre huvudsakliga geografiska områden:

- Europa
- Nordamerika
- Asien-Stillahavsregionen, APAC

Europa utgör den första kommersiella basen, medan Nordamerika och APAC får en successivt större betydelse under prognosperioden. Modellen inkluderar även Mellanöstern och Afrika (MEA) i mindre omfattning.

Den amerikanska försäljningsplanen är beroende av att erforderliga regulatoriska förutsättningar uppfylls. Processen med FDA 510-k ansökan har påbörjats och etableringen i San Diego befinner sig i slutfasen.

Bruttomarginal

Den finansiella modellen utgår från en kostnad för sålda varor motsvarande 20 procent av omsättningen, vilket ger en bruttomarginal om 80 procent under prognosperioden.

Antagandet innebär att Bolaget förväntas kunna bibehålla en hög bruttomarginal även vid ökande försäljningsvolymer.

Den faktiska bruttomarginalen kommer bland annat att påverkas av tillverkningskostnader, produktmix, försäljningskanal och valutakurser.

Kostnadsstruktur och skalbarhet

Bolagets finansiella modell bygger på en relativt begränsad overheadkostnad. Grundutvecklingen av det befintliga produktsortimentet har redan genomförts och den internationella expansionen planeras huvudsakligen att ske genom lokala distributörer.

I takt med expansionen ökar framför allt personalkostnader samt kostnader för försäljning, administration och regulatoriskt arbete. Den nuvarande modellen innehåller bland annat en förhöjd regulatorisk kostnad under 2027 i samband med de planerade regulatoriska aktiviteterna.

Om försäljningsplanen realiseras innebär denna kostnadsstruktur en betydande operationell hävstång, där EBITDA-marginalen successivt ökar i takt med omsättningen.

EBITDA och lönsamhet

Modellen visar negativ EBITDA om 0,9 MSEK 2026 och positiv EBITDA från 2027, då resultatet uppgår till 3,1 MSEK. Resultatet förbättras därefter när försäljningen ökar snabbare än den centrala kostnadsbasen.

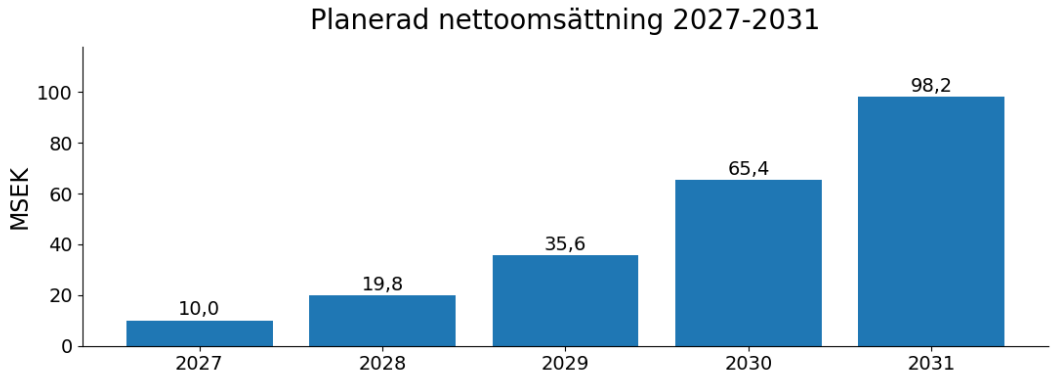
EBITDA-marginalen uppgår i modellen till cirka 49,5 procent 2028, 62,4 procent 2029, 70,1 procent 2030 och 73,1 procent 2031. För 2031 innebär ett bruttoresultat om 78,5 MSEK och EBITDA om 71,8 MSEK att cirka 6,7 MSEK avser rörelsekostnader före avskrivningar.

Kassaflöde och finansiering

Budgeten utgår från 6,1 MSEK i kontant kapitaltillskott och 1,4 MSEK genom kvittning under 2026, totalt 7,5 MSEK. Det kontanta kapitalet ska främst finansiera lager, kundfordringar och kommersiell expansion innan ökade försäljningsvolymer ger ett starkare operativt kassaflöde.

Erbjudandets totala teckningsbelopp är högst 7,5 MSEK. Finansiell beredskap och utrymme för parallella aktiviteter beror på hur stor del som tecknas kontant och på emissionskostnaderna. Teckning genom kvittning stärker inte kassan.

Tillväxtprofil i Bolagets finansiella plan



Planen illustrerar ett tydligt skifte från tidig kommersiell fas till en verksamhet med nära 100 MSEK i omsättning 2031 och hög lönsamhet. Det är denna skalbarhet som ligger bakom en stor del av Bolagets långsiktiga värdepotential.

RISKFAKTORER

En investering i SIT är förenad med risk. Nedan sammanfattas de riskområden som Bolaget bedömer som mest relevanta. Avsnittet bör läsas tillsammans med övrig information i Memorandumet.

Bolagets plan förutsätter snabb försäljningsökning och ett antal kommersiella milstolpar. Lägre försäljning, högre kostnader eller ett lägre emissionsutfall kan innebära att expansionen behöver anpassas eller att ytterligare finansiering krävs.

SIT är beroende av tillämpliga medicintekniska godkännanden. Förseningar eller kompletteringskrav i MDR-processen hos BSI eller i FDA-processen kan påverka tidpunkten för marknadslanseringar och därmed försäljning och kassaflöde.

Den internationella modellen bygger i stor utsträckning på lokala distributörer. Förmågan att välja, etablera och utveckla distributörer samt konkurrera med större globala implantatbolag är central för att nå planerade volymer och prisnivåer.

SIT är beroende av externa leverantörer och kvalitetssäkrade produktionsflöden. Produktionsstörningar, kvalitetsproblem, leveransförseningar eller produktansvarsfrågor kan medföra kostnader, påverka kundrelationer och kräva regulatoriska åtgärder.

Den finansiella modellen bygger på en hög bruttomarginal och kräver samtidigt lageruppbyggnad och finansiering av kundfordringar. Förändringar i produktmix, inköpskostnader, distributörspriser, logistik eller valutakurser kan påverka marginal och likviditet.

Bolaget har en liten organisation och är beroende av nyckelkompetens inom bland annat försäljning, kvalitet och regulatoriska frågor. SIT:s konkurrenskraft bygger i stor utsträckning på know-how, teknisk och klinisk dokumentation, varumärke och företagshemligheter snarare än på patent.

DCF-modellen och de illustrativa framtida värdena bygger på antaganden om försäljning, marginaler, diskonteringsränta och multiplar. Försenade marknadslanseringar, lägre volymer eller marginaler och högre finansieringsbehov kan minska värdet väsentligt. Scenarierna utgör ingen lägsta värdenivå. Framtida emissioner kan dessutom minska värdet per aktie genom utspädning.

ERBJUDANDET, VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Erbjudandet

Styrelsen i SIT Swedish Implant Technology AB (publ) har beslutat att genomföra en nyemission av högst 312 500 aktier.

Vid fullteckning uppgår det totala teckningsbeloppet till 7,5 MSEK. Den del som tecknas genom kvittning tillför inte ny likvid. Kontant nettolikvid motsvarar det kontanta teckningsbeloppet efter avdrag för emissionskostnader.

Antalet aktier före emissionen uppgår till 2 510 700 och antalet aktier efter fulltecknad emission uppgår till 2 823 200. För befintliga aktieägare motsvarar detta en maximal utspädning om cirka 11,1 procent av kapital och röster.

Kvittning

En del av emissionen kan komma att tecknas genom kvittning av befintliga fordringar avseende lön och utvecklingskostnader. Kvittning innebär att motsvarande del av emissionsbeloppet inte tillför Bolaget ny likvid.

Teckningskurs

Teckningskursen har fastställts till 24,00 SEK per aktie.
Teckningskursen motsvarar en värdering av Bolaget före emissionen, pre-money, om cirka 60,3 MSEK.

Teckningsperiod

Teckning av aktier skall ske på nedan angivet sätt fram till och med den 20 november 2026, med rätt för styrelsen att förlänga teckningstiden.

Styrelsen förbehåller sig, inom ramen för emissionsbeslutet och tillämpliga regler, rätten att förlänga eller förkorta teckningsperioden.

Minsta teckningspost

Minsta teckningspost uppgår till 100 aktier, motsvarande 2 400 SEK.

Emissionsinstitut

Eminova Fondkommission AB bistår Bolaget med administrationen av erbjudandet och kommer att tillhandahålla anmälningssedel och praktiska instruktioner för teckning och betalning.

Anmälan

Anmälan ska ske på något av följande sätt:

- Via Eminovas hemsida www.eminova.se (Digitalt – BankID erfordras)
- Via E-post till info@eminova.se (inskannad anmälningssedel erfordras)
- Via post till:

  Eminova Fondkommission AB
  Biblioteksgatan 3, 3tr
  111 46 Stockholm

Anmälan måste vara Eminova tillhanda senast den dag och tid som anges i den slutliga anmälningssedeln.

Anmälningssedel kan laddas ned från www.eminova.se samt www.swedishimplant.se Endast en anmälan per person kommer att beaktas och i det fall fler än en anmälan insändes kommer enbart den senaste att registreras. Ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Inga tillägg eller ändringar får göras i den tryckta texten på anmälningssedeln. *Anmälan är bindande.*

Tilldelning

Beslut om tilldelning fattas efter teckningsperiodens utgång i enlighet med emissionsbeslutet och de principer för tilldelning som anges i den slutliga anmälningssedeln och övriga emissionshandlingar. Det finns ingen garanti för att en investerare erhåller hela det antal aktier som anmälan avser.

Tilldelning och besked om tilldelning

Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant till bankgiro enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota, samt vara Eminova tillhanda senast tre bankdagar efter utsändandet av avräkningsnota. Om betalning inte sker i tid kan aktierna komma att överlåtas till annan part. Om betalning från en sådan försäljning understiger teckningskursen enligt Erbjudandet kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den person som ursprungligen tilldelades aktierna. Observera att beloppet inte dras från angivet VP-konto eller depå.

Betalning

Full betalning för tilldelade aktier skall erläggas kontant till bankgiro enligt anvisningar på utsänd avräkningsnota, samt vara Eminova tillhanda senast tre bankdagar efter utsändandet av avräkningsnota. Om betalning inte sker i tid kan aktierna komma att överlåtas till annan part. Om betalning från en sådan försäljning understiger teckningskursen enligt Erbjudandet kan mellanskillnaden komma att utkrävas av den person som ursprungligen tilldelades aktierna. Observera att beloppet inte dras från angivet VP-konto eller depå.

Registrering och leverans av aktier

Efter genomförd emission kommer de nya aktierna att registreras hos Bolagsverket och införas i Bolagets aktiebok i enlighet med gällande rutiner. Bolagets aktiebok är digital och registrerad hos Nordiska Värdepappersregistret (NVR). Närmare information om registrering och leverans av de tecknade aktierna kommer att framgå av emissionshandlingarna.

STYRELS OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Styrelse

Hans Liljeblad – Styrelseordförande

Hans är advokat och delägare vid Hellström Advokatbyrå. Han har arbetat med transaktionsorienterad och finansiell juridik sedan början av 1990-talet och har erfarenhet av bland annat börsnoteringar, företagsförvärv, fusioner och olika former av finansieringslösningar. Hans erfarenhet inom corporate finance, bolagsrätt och kapitalmarknad är särskilt relevant för SIT:s kapitalanskaffning och förberedelser inför en möjlig framtida notering.

Christian Schärfe Baltzer-Thomsen – Styrelseledamot

Christian har erfarenhet inom forskning, produktutveckling och kvalitetssäkring av medicintekniska produkter. Christian har varit engagerad i utvecklingen och kvalitetssäkringen av SIT:s produkter.

Ulf Severin – Styrelseledamot

Ulf har lång erfarenhet av internationell marknadsföring och försäljning inom dental implantologi. Han har tidigare haft internationella chefsbefattningar inom bland annat Nobel Biocare och Biomet 3i och har erfarenhet av etablering av dotterbolag, distributörer och internationella försäljningskanaler.

Iris Roghell Carnbring – Styrelseledamot och verkställande direktör

Iris har akademisk bakgrund inom internationell handel och företagande från Copenhagen Business School och erfarenhet av affärsprocesser, finans och verksamhetsutveckling.
Som verkställande direktör ansvarar Iris för den löpande förvaltningen och för genomförandet av Bolagets affärsplan tillsammans med styrelsen och Bolagets övriga nyckelpersoner.

Johan Kaijser - Revisor

Auktoriserad revisor.

Operativa nyckelfunktioner

Utöver styrelse och verkställande direktör arbetar Bolaget med personer med erfarenhet inom bland annat produktutveckling, kvalitetssäkring, ekonomi, marknadsföring och klinisk implantologi.
Dessa kompetensområden är centrala för Bolagets fortsatta regulatoriska arbete, internationella expansion och kommersiella utveckling.

LEGALA FRÅGOR OCH KOMPLETTERANDE INFORMATION

Bolaget

Bolagets firma är SIT Swedish Implant Technology AB (publ), organisationsnummer 559491-4367.
Bolaget är ett svenskt publikt aktiebolag med säte i Göteborg och registrerades den 25 juli 2024.
Bolagets registrerade adress är: Drottninggatan 38, 411 07 Göteborg
Bolagets verksamhetsföremål omfattar försäljning, import och export av dentalprodukter samt därmed förenlig verksamhet.
Bolaget är registrerat för F-skatt och mervärdesskatt.

Ägarförhållanden

SIT har för närvarande ett 30-tal aktieägare.
Bolagets grundare innehar tillsammans en tydlig majoritet av aktierna och rösterna i Bolaget och har därmed ett betydande ägarinflytande.
Den aktuella emissionen syftar bland annat till att bredda ägarbasen och skapa förutsättningar för en ökad ägarspridning inför Bolagets fortsatta utveckling och en möjlig framtida notering.
Ägarstrukturen efter emissionen kommer att bero på emissionsutfallet och den slutliga tilldelningen av aktier.

Väsentliga avtal

SIT har ingått avtal och samarbeten som är relevanta för Bolagets löpande verksamhet, produktutveckling, distribution och regulatoriska processer.
Bland avtal finns ett distributionssamarbete med EincoBio avseende benersättningsmaterial samt det anmälda organet BSI.

Immateriella rättigheter

SIT:s verksamhet bygger på produktkunskap, tekniska lösningar, dokumentation, varumärket Osstera, know-how och företagshemligheter.
Bolaget använder för närvarande inte patent som det huvudsakliga skyddet för det befintliga produktsortimentet.
Bolagets konkurrenskraft är därför bland annat beroende av förmågan att skydda konfidentiell information, teknisk dokumentation, produktdesign och annan know-how genom avtal och interna rutiner.
Bolagets skydd för immateriella värden består framför allt av know-how, dokumentation, varumärke, avtalsmässigt skydd och interna rutiner. Eventuella registrerade rättigheter bör redovisas i den utsträckning de är väsentliga.

Regulatoriska förhållanden

SIT:s verksamhet omfattas av tillämplig medicinteknisk reglering på de marknader där Bolaget marknadsför eller avser att marknadsföra sina produkter.