

INVESTERARBREV



2025 i backspegeln och vägen framåt

Investerarbrevet innehåller bland annat:

- Uppnådda milstolpar under 2025
- Hur kund- och partnersamarbeten har utvecklats
- Etablerade strukturer och arbetssätt för kommersialisering
- Lumitos positionsförflyttning
- Prioriterade fokusområden under 2026

Håll dig uppdaterad

Vill du följa vår utveckling löpande? Prenumerera på Lumitos nyheter, pressmeddelanden och finansiella rapporter så får du information direkt när vi publicerar den.



Tryck på eller
scanna QR-koden



Kära aktieägare,

När vi nu inleder 2026 vill jag summera ett år som inneburit en tydlig förflyttning för Lumito.

Under 2025 har bolaget tagit flera viktiga steg inom marknadsintroduktion och kommersialisering. Vi har metodiskt byggt insikter, relationer, strukturer och processer – allt detta krävs för att verkligen nå marknaden med SCIZYS.

Vår produkt bygger på en stark och patenterad teknologi. Under året har vi systematiskt fördjupat och validerat var och hur vår produkt SCIZYS skapar störst värde. Vi har tydliggjort våra mest attraktiva kundsegment och vårt erbjudande utifrån konkreta behov inom forskning, läkemedelsutveckling och diagnostik – genom att gå på djupet i hur våra kunder och användare arbetar, tänker och fattar beslut.

Sanna Wallenborg,
VD för Lumito



Fördjupad förståelse för kund, erbjudande och användning

En central del av arbetet har varit att tydliggöra vårt produkt erbjudande, våra unique selling points (USP:ar) samt att vässa vår kommunikation runt de unika styrkor vi erbjuder med SCIZYS. Genom strukturerade dialoger med CRO-bolag, forskare, läkemedelsbolag, vetenskapliga rådgivare samt aktörer inom vävnadsanalys har vi ytterligare fördjupat vår närvaro och förståelse hos användare i de segment där SCIZYS skapar störst värde.

Med ett tydligare datadrivet fokus kommunicerar vi idag SCIZYS styrkor genom kvantitativa resultat som visar hur plattformen överträffar befintliga metoder. Detta genomsyrar all vår externa kommunikation, såsom presentationer, kundmöten och marknadsmaterial.

Vi har även påbörjat resan mot att ännu tydligare koppla SCIZYS styrkor till användares problemställningar, projekt och efterfrågade beslutsunderlag. Denna utgångspunkt är viktig att ha när vi går in i 2026, och den möjliggörs och accelereras i takt med den ökade mängd dialoger vi har med potentiella kunder.

För att attrahera fler kunder, partners och andra intressenter förklarar vi tydligt värdet av vår teknik i termer som användarna känner igen och relaterar till, och visar konkret hur den kan användas för att lösa verkliga problem. Därför har vi också under året stärkt och fortsätter att stärka bolaget med djup användar- och applikationskompetens, vilket ytterligare förbättrar vår förmåga att möta marknaden med ett erbjudande som talar kundens språk.

Vetenskaplig expertis och rådgivning

Etableringen av vårt vetenskapliga råd med internationella experter inom läkemedelsutveckling, patologi och onkologi har varit ett viktigt steg på vår resa. Genom att arbeta tätt med ledande experter har vi förtydligat vårt budskap, prioriterat användningsområden samt stärkt vår förmåga att presentera vårt erbjudande och att föra mer relevanta dialoger med potentiella användare och partners.

Grund för kommersiell skalbarhet

Parallellt har vi byggt upp ett strukturerat arbetssätt för marknadsbearbetning och försäljning, inklusive verktyg för kundrelationer (CRM), tydliga segmenterings- och affärsmodeller samt systematiskt arbete med leads och uppföljningar.

Från att ha haft en begränsad marknadsnärvaro vid årets början har vi nu flera pågående dialoger, uppföljningsmöten och konkreta samarbeten inom CRO, akademi, läkemedelsbolag och andra strategiska partners. Denna förändring skapar förutsättningar för skalbarhet framåt. Dialogerna på exempelvis kongresser och konferenser ger ringar på vattnet och resulterar i leads som i sin tur resulterar i upprepade möten med intresserade parter, samarbeten, partnerskap. Vi ser att de ansträngningar vi gjort under 2025 ger utdelning i form av fler och mer intensiva dialoger med potentiella kunder och förutspår att det här bara är början på intresset och möjligheterna för SCIZYS.

01

Hög känslighet

SCIZYS identifierar enstaka nanopartiklar vilket gör att enstaka biomarkörer potentiellt kan identifieras på nivåer som tidigare varit svåra att detektera.

02

Brett dynamiskt omfång

Den höga känsligheten och breda dynamiska omfånget möjliggör mätning och kvantifiering av biomarkörernas uttryck med hög upplösning, vilket är en stor fördel vid utveckling av till exempel biologiska läkemedel.

03

Separat bildlager för biomarkören

SCIZYS skapar två helt separata lager i samma bild som gör det möjligt att studera biomarkören och cellstrukturen från samma prov, samtidigt eller var för sig.

Delar av Lumitos vetenskapliga råd



Paul Waring, Director, Translational Pathology Consultation Services



Pascal Bamford, tidigare Chief Clinical Officer, Akoya Biosciences

"Lumito's technology introduces a fundamentally new approach to quantitative pathology, advancing the field well beyond the current state of the art. With the growing emphasis on precision and digital diagnostics, their innovation arrives at exactly the right moment."

- Pascal Bamford

Läs mer om det vetenskapliga rådet här!

Långsiktiga samarbeten i en komplex marknad

Marknaderna vi adresserar präglas av långa besluts- och införande-processer. Därför har vår Scan-as-a-Service-modell blivit central: potentiella kunder kan både testa och använda SCIZYS i skarpa projekt innan de tar beslut om att investera i en scanner. För bolaget är en av de viktigaste parametrarna hur många tester som görs på vår scanner SCIZYS (dvs hur många vävnadsprover som analyseras), inte om scanner står hos användaren eller om Scan-as-a-Service nyttjas. Med denna modell sänker vi trösklar, skapar tidig nytta och bygger förtroende inför långsiktiga samarbeten.

Från dialog till samarbete – både inom forskning och läkemedelsutveckling

Två ledande CRO-bolag, Concept Life Sciences och Truly Labs AB, har inkluderat SCIZYS i sitt tjänsteutbud. Pilotprojekt visar att teknologin inte bara är tekniskt relevant utan även enkelt kan integreras i etablerade arbetsflöden. Parallellt har vi fördjupat relationer inom forskningsvärlden och inlett dialoger med flertalet forskare som söker nya lösningar till följd av begränsningar i dagens metoder. Det som är extra spännande är att vi för dialoger inom en rad olika forskningsområden. Detta möjliggörs av att SCIZYS utgör en öppen plattform, vilket medger användning inom flera forskningsområden samt för olika vävnadstyper och biomarkörer. Konkreta exempel är att SCIZYS med hög precision kan användas för både visualisering och kvantifiering av mycket låga nivåer av bröstcancermarkören HER2 samt av celltyper som förekommer i mycket små mängder i olika vävnader. Att se och mäta dessa låga nivåer i olika typer av vävnadsmaterial är avgörande för att förstå komplexa sjukdomsmekanismer, vilket är centralt för utvecklingen av riktade terapier och precisionsmedicin.

En stabil grund inför nästa fas

Sammantaget har 2025 varit ett år av transformation. Vi har förbättrat kostnadsstrukturen, anpassat organisationen och stärkt vår användar- och affärskompetensen. Tillsammans med interna processer och ett mer marknadsnära arbetssätt ger detta Lumito en god grund inför 2026, där vi står bättre rustade – organisatoriskt, kommersiellt och strategiskt – för nästa steg i bolagets utveckling.

Scan-as-a-Service

01



Vävnadsprover förbereds med Lumitos specialanpassade färgningskit

02



Vävnadsproverna skickas till Lumito för scanning

03



Proverna scannas med den avancerade SCIZYS-scannern

04



De färdiga bilderna görs tillgängliga via en molnplattform, där de kan ses, analyseras och laddas ner



Fokusområden 2026 och användning av emissionskapital

I oktober genomförde vi en företrädesemission och i samband med det presenterade vi hur det tillförda kapitalet ska användas för att stärka Lumitos position och skapa långsiktigt värde. Under 2026 fokuserar vi på två huvudområden: att accelerera kommersialiseringen av SCIZYS i Europa och att anpassa vårt produkterbjudande. Detta hade inte varit möjligt om vi inte lagt den grund vi gjort under 2025 med ett starkt produktbudskap samt att metodiskt ha byggt strukturer och processer för att nå marknaden med SCIZYS.

På den kommersiella sidan innebär detta att vi etablerar fler kontakter med CRO-bolag, läkemedels- och diagnostikföretag, utökar nätverk inom forskningsvärlden och stärker samarbeten som kan leda både till pilotprojekt och intäktsgenererande aktiviteter. Genom att ha blivit utvalda att få ta del av Business Swedens Catalyst-program har vi nu personer med relevant kompetens på plats i Storbritannien som jobbar för Lumito för att skapa så många nya dialoger med potentiella nya partners och kunder som möjligt. Vårt mål med detta projekt är glasklart – vi vill addera SCIZYS-användare och kunder i Storbritannien.

Samtidigt anpassar vi SCIZYS ytterligare genom projekt för detektion av flera biomarkörer i samma vävnadsprov och förbättrade kvantifieringsfunktioner. Kvantifiering är det som verkligen särskiljer oss och vi kommer att fortsätta bygga vårt varumärke runt detta. Det finns ett stort behov av att kunna mäta och kvantifiera biomarkörer i vävnad inom forskning, läkemedelsutveckling och diagnostik. Det är också inom kvantifiering som vårt partnerskap med Katana Labs kommer in. Vi kommer att integrera Lumitos märknings- och skanningsteknologi med Katana Labs AI-drivna plattform för bildanalys med det tydliga målet att kunna erbjuda en helhetslösning för att tillförlitligt kunna kvantifiera biomarkörer i vävnadsprover.

Vårt andra initiativ – att erbjuda mätning av flera biomarkörer i samma vävnadsprov – ger användaren en mer effektiv, och samtidigt övergripande, insikt i vävnadens komplexitet, vilket stärker förmågan att utveckla nästa generations riktade läkemedel och behandlingar.

Illustrationen till höger sammanfattar våra fokusområden för 2026 och visar hur emissionskapitalet konkret används för att driva Bolaget framåt.

Genom att kombinera ett tydligt kommersiellt fokus med fortsatt anpassning och förfining av vårt produkterbjudande stärker vi vår position som en innovativ aktör inom digital vävnadsanalys. Vår ambition och vårt fokus är att skapa långsiktigt värde för aktieägare och kunder, samtidigt som vi bidrar till effektivare och säkrare läkemedel för kritiskt sjuka patienter.

Vi tackar för ert fortsatta förtroende och ser fram emot att löpande uppdatera er om bolagets framsteg under 2026.

Sanna Wallenborg,
VD Lumito AB



SCIZYS Erbium Kit och SCIZYS

Accelerera kommersialisering med fokus på Europa

- **Intäktsgenerering** från befintliga CRO-partners, där Lumitos teknik redan används i deras erbjudande till slutkunder.
- **Etablering av nya partners inom vävnadsanalys**, med fokus på CRO-, läkemedels- och diagnostikbolag.
- **Utöka akademiska samarbeten** för ökad kunskap om användningsområden, högre synlighet på kongresser och i vetenskapliga tidskrifter, stärkt vetenskaplig trovärdighet och generering av intäkter.
- **Öka närvaron vid relevanta mässor och konferenser** för att nå fler användare, kunder och partners.
- **Samarbeta med läkemedels- och/eller diagnostikbolag**, med målsättning att integrera SCIZYS i läkemedelsutveckling och/eller att möjliggöra signifikanta partnerskap.
- **Öka synligheten och etablera kundkontakter i Storbritannien** med stöd från Business Sweden

Stärka produkterbjudandet genom kundnära dialoger

- **Erbjuda detektion av flera biomarkörer** i samma vävnadsprov.
- **Utökad funktionalitet** inom kvantitativ vävnadsanalys.
- **Initiera förberedelser för en klinisk produkt** genom fördjupad förståelse för den regulatoriska resan och olika alternativa vägar.