

Investerarbrev oktober 2026

Det tredje kvartalet har präglats av tydliga framsteg i arbetet med de mål som kommunicerades i samband med sommarens företrädesemission. Vi har fortsatt att omsätta det kommersiella momentum som Lumito byggt upp i ökad marknadsnärvaro, fler affärsmöjligheter och ett snabbare kommersiellt genomslag för SCIZYS i Europa.

I detta investerarbrev vill jag ge en uppdatering om de viktigaste framstegen under kvartalet och hur de stärker Lumitos position inför nästa fas av vår kommersiella utveckling och bidrar till långsiktigt värdeskapande.

Pilotprojekt som drivkraft för kommersiell validering

En viktig del av vår kommersialiseringsstrategi är att låta potentiella kunder och samarbetspartners testa SCIZYS i praktiken. Genom pilotprojekt och Scan-as-a-Service sänker vi tröskeln för utvärdering av tekniken, samtidigt som vi bygger det evidensunderlag som krävs för bredare kommersiell adoption. Pilotprojekten ger oss dessutom möjlighet att demonstrera SCIZYS värde i kundernas faktiska arbetsflöden och därmed minska vägen till kommersiella beslut.

Under kvartalet har vi därför fortsatt att driva och följa upp pilotprojekt med aktörer inom både forskning och CRO-segmentet. Arbetet tillsammans med Offspring Biosciences och OracleBio har varit en viktig del av denna satsning. Målet har varit att utvärdera SCIZYS i relevanta arbetsflöden, skapa referensdata och skapa underlag för framtida kommersiella samarbeten.

Pilotprojektet med Offspring Biosciences, som har varit ett av våra högst prioriterade pilotprojekt, fortsätter att utvecklas positivt. Under perioden har vi uppnått resultat som visar god kompatibilitet med en standardlösning från Roche, vilket stärker förutsättningarna för integration i befintliga laboratoriearbetsflöden och gör det enklare för laboratorier att ta SCIZYS i bruk utan att förändra etablerade processer. Detta utgör en viktig milstolpe i arbetet mot en integrerad lösning mellan SCIZYS och Roche Ventanas Discovery Ultra-plattform. Pilotprojektet är inne i slutfasen och endast den slutgiltiga valideringen kvarstår.

Pilotprojektet med OracleBio har utvecklats väl under perioden, även om vissa metadanpassningar har tagit något längre tid än initialt planerat. Projektet har samtidigt genererat värdefulla erfarenheter som redan idag bidrar till det evidensunderlag vi använder i dialoger med potentiella kunder, CRO-bolag och andra aktörer inom vävnadsanalys.

Vår ambition är att positiva pilotresultat ska omsättas i kommersiella samarbeten. Särskilt viktigt är att CRO-bolag ser möjligheten att integrera SCIZYS i sina egna kunderbjudanden. En sådan utveckling skapar inte bara konkreta användningsfall för teknologin utan ger oss även tillgång till etablerade kommersiella kanaler och skapar därigenom en skalbar väg till marknaden.

Utöver pilotprojekten med Offspring Biosciences och OracleBio för vi djupgående dialoger med flera CRO-bolag med målsättningen att få ytterligare CRO-bolag att integrera SCIZYS i sina tjänsteerbjudanden. En viktig lärdom är att den här typen av partnerskapsdialoger ofta har längre besluts- och implementeringsprocesser än vi initialt bedömt. Samtidigt har dialogen gett oss en ökad förståelse för CRO-bolagens beslutsvägar, prioriteringar och införandeprocesser. Trots de längre ledtiderna ser vi fortsatt ett starkt intresse för SCIZYS. De pågående dialogerna stärker vår förståelse för hur CRO-segmentet kan fungera som en kommersiell kanal och ger oss möjligheter att successivt etablera nya samarbeten och användare av teknologin.

Kvartalet har därmed stärkt både vårt kommersiella evidensunderlag och våra relationer med viktiga marknadsaktörer. Det minskar den kommersiella och operativa risken i den fortsatta marknadsintroduktionen och förbättrar förutsättningarna för att omsätta SCIZYS i konkreta kund- och partneraffärer.

Fördjupning inom prostatacancerforskning

Vi har fortsatt att utveckla våra forskningsrelaterade samarbeten. Pilotprojektet tillsammans med professor Anders Bjartell inom prostatacancerforskning är ett viktigt inslag i detta arbete. Som kommunicerades genom pressmeddelande den 20 juli 2026 var de initiala resultaten mycket lovande och visade potential att identifiera biomarkörer som uttrycks i mycket låga nivåer i vävnadsprover, vilket kan skapa förutsättningar för att upptäcka tidig spridning av prostatacancer.

Arbetet är nu inne i en andra fas där ytterligare vävnadsprover och biomarkörspecifika reagens utvärderas. Resultaten från denna fas förväntas ge ytterligare kunskap om SCIZYS möjligheter inom avancerad biomarköranalys och bidra till det vetenskapliga underlag som krävs för framtida kommersiella tillämpningar. Vi ser lovande preliminära resultat och ser fram emot att kunna kommunicera ytterligare resultat och slutsatser.

Arbetet tillsammans med Anders Bjartell har tagit något längre tid än ursprungligen planerat, främst till följd av den logistik och koordinering som krävs när flera parter är inblandade. Det har dock gett oss värdefulla insikter om de ledtider som ofta är förknippade med forskningssamarbeten. Resultaten kommer inte bara att vara viktiga för det aktuella projektet utan också bidra till det växande evidensunderlag vi bygger upp kring SCIZYS inom högkänslig biomarköranalys.

Forskningssamarbeten är strategiskt viktiga för Lumito eftersom de hjälper oss att både validera SCIZYS tekniska möjligheter och identifiera nya användningsområden. Samtidigt bidrar de till den vetenskapliga dokumentation som krävs för att bygga förtroende hos framtida kunder och partners och andra beslutsfattare inom life science-sektorn. Det är kombinationen av teknisk prestanda, vetenskaplig relevans och konkreta användningsfall som vi ser som avgörande för att accelerera kommersialiseringen och genomslaget på marknaden.

Utöver de projekt som är direkt kopplade till våra kommunicerade mål har vi under kvartalet även haft god framdrift i flera andra teknikintegreringsprojekt och forskningssamarbeten. Tillsammans med CliniSciences har vi visat en framgångsrik integration av SCIZYS i ytterligare ett automatiserat laboratorieflöde och i pilotprojektet med Navinci Diagnostics har vi genererat lovande initiala resultat för kombinerad användning av respektive bolags teknologi. Parallellt har en extern studie tillsammans med Malmö universitet visat nya tillämpningsområden för SCIZYS inom immunologisk forskning.

Dessa aktiviteter stärker det vetenskapliga och kommersiella evidensunderlaget för SCIZYS, breddar teknikens potentiella användningsområden och öppnar nya möjligheter i våra dialoger med kunder och samarbetspartners. För oss innebär det samtidigt att den tekniska och vetenskapliga risken successivt minskar.

European Congress of Pathology – en viktig mötesplats

Under det tredje kvartalet har Lumito ställt ut och presenterat två vetenskapliga posters på European Congress of Pathology (ECP), som i år samlade cirka 5 900 deltagare från 100 länder och därmed utgör en av världens största internationella mötesplatser inom patologi. Kongressen samlar forskare, kliniker och aktörer från industrin från hela världen och är därför en

viktig arena för att demonstrera SCIZYS möjligheter, presentera ny data, etablera nya relationer och öka kännedomen om teknologin bland potentiella kunder, samarbetspartners och andra nyckelaktörer inom internationell patologi och vävnadsanalys.

Diskussionerna under kongressen bekräftade det växande intresset för avancerad vävnadsanalys och det blev tydligt att många aktörer fokuserar på analys, AI och tolkning av data. I detta sammanhang blir kvaliteten på den underliggande vävnadsdata allt viktigare för att fullt ut kunna dra nytta av dess möjligheter. Här har SCIZYS en tydlig roll genom att möjliggöra mer känslig och kvantitativ avbildning av vävnadsprover, något som väckte både nyfikenhet och intresse bland forskare, kliniker och industriella aktörer.

Att möta användare och beslutsfattare i deras egen professionella miljö är en viktig del av vår kommersiella strategi. Vi har under lång tid arbetat med att tydligare beskriva SCIZYS utifrån de problem vi löser snarare än enbart utifrån den underliggande tekniken. ECP gav oss möjlighet att omsätta detta arbete i konkreta möten och diskussioner med potentiella kunder och samarbetspartners. Kongressen gav oss även värdefulla insikter om marknadens prioriteringar och aktuella utvecklingstrender, vilket stärker vårt fortsatta arbete med positionering och kommersialisering. De dialoger som initierades under kongressen följer vi nu upp med målsättningen att omsätta intresset i konkreta nästa steg.

ECP bekräftade den ökande betydelsen av högkvalitativ vävnadsdata i framtidens patologilösningar. Samtidigt stärkte kongressen vår marknadsnärvaro, breddade vårt kontaktnät och genererade ett stort antal nya möjligheter till kommersiella dialoger och samarbeten.

Vår investering i kommersiell närvaro på en central branschplattform har därmed gett tydliga resultat: omkring 20 kvalificerade affärs- och samarbetsdialoger har initierats, vilket ger oss ett konkret underlag för fortsatt kommersiell bearbetning.

Från möten till nya affärsdialoger

En av våra konkreta målsättningar för det tredje kvartalet var att initiera minst fem nya affärsdialoger eller samarbetsdiskussioner i samband med ECP.

ECP blev vår hittills mest framgångsrika kongress. Jämfört med vårt deltagande för två år sedan såg vi ett tydligt ökat intresse för både Lumito och SCIZYS. Vi mötte marknaden med ett betydligt mer moget och kundanpassat erbjudande, en djupare förståelse för användarnas arbetsflöden och fler konkreta exempel på hur SCIZYS kan lösa relevanta utmaningar inom vävnadsanalys. Detta återspeglades tydligt i både antalet och kvaliteten på de dialoger som initierades under kongressen.

Under kongressen initierade vi flera affärs- och samarbetsdialoger, vilket innebär att vi med god marginal överträffade vår målsättning om minst fem nya affärs- eller samarbetsdiskussioner. Kontakterna omfattar såväl forskningsledare och sjukhusbaserade forskare som aktörer inom diagnostik, digital patologi, läkemedelsutveckling och kompletterande analysteknologier.

Flera av dialogerna ligger väl i linje med vår strategi att bredda användningen av SCIZYS, etablera nya kommersiella samarbeten och identifiera framtida pilotprojekt. Intresset har dessutom kommit från ett flertal geografiska marknader, vilket breddar våra möjligheter att nå nya kunder och partners.

Då vår kommersiella process ofta sträcker sig över flera steg är ett första möte början på en relation snarare än slutmålet. Vårt fokus ligger nu på att systematiskt följa upp och prioritera de

möjligheter där vi bedömer att potentialen för ett pilotprojekt, partnerskap eller annan affär på kort till medellång sikt är störst.

Utfallet från ECP visar att vårt arbete med positionering, kommunikation och kommersiell närvaro ger resultat. Kongressen har stärkt vår pipeline, breddat vårt nätverk av potentiella kunder och partners och gett oss ett konkret underlag för fortsatt kommersiell bearbetning.

Nästa steg är nu att prioritera de mest attraktiva möjligheterna och omsätta dialogerna i pilotprojekt, partnerskap och andra konkreta affärer.

En tydligare kommersiell riktning

Arbetet under 2026 handlar om mer än att öka antalet kundkontakter. Vi bygger steg för steg en skalbar kommersiell modell.

SCIZYS särskiljer sig genom möjligheten att med hög känslighet och precision både visualisera och kvantifiera biomarkörer i vävnad. Det är denna förmåga som vi fortsätter att bygga vårt erbjudande och vår positionering kring.

Samtidigt fortsätter vi att visa hur SCIZYS kan användas för att möta viktiga behov inom vävnadsanalys. Möjligheten att analysera flera biomarkörer i samma prov är ett område som har stor betydelse för många tillämpningar inom forskning och läkemedelsutveckling. Under perioden har vi visat att SCIZYS kan kombineras med etablerade vävnadsanalysmetoder för att möjliggöra analys av två biomarkörer i samma vävnadsprov. Detta öppnar för nya användningsområden och stärker SCIZYS position som ett verktyg för avancerad och högkänslig vävnadsanalys.

Vårt partnerskap med Katana Labs, som inleddes för omkring ett år sedan, är en del av denna utveckling. Vi ser en tydlig potential i att kombinera Lumitos teknologi med Katanas AI-baserade bildanalys och har idag en nära dialog där vi aktivt inkluderar varandras lösningar i relevanta kund- och partnerdiskussioner. Båda bolagen fokuserar för närvarande på kommersialisering av de egna erbjudandena, vilket innebär att gemensam produktutveckling inte står högst på agendan.

Vi fortsätter att stärka SCIZYS kommersiella position genom att bygga vetenskaplig evidens och utveckla samarbeten som kan bidra till bredare användning. Kombinationen av högkänslig biomarköranalys, nya tillämpningsområden och strategiska partnerskap skapar en bredare bas för framtida kommersiella möjligheter och minskar successivt beroendet av enskilda användningsområden eller marknadskanaler.

Uppföljning av våra mål

När vi summerar det tredje kvartalet vill vi följa upp de målsättningar som kommunicerades i samband med företrädesemissionen och redovisa de framsteg som gjorts under perioden. Målsättningarna ska inte ses som enskilda aktiviteter utan som delar av en sammanhängande strategi för att stärka Lumitos kommersiella position. Genom pilotprojekt, vetenskaplig validering, nya kunddialoger och breddning av SCIZYS användningsområden bygger vi stegvis de förutsättningar som krävs för en skalbar och långsiktigt hållbar kommersiell verksamhet.

Målsättning	Kategori	Status
Slutföra pilotprojekt med OracleBio och Offspring Biosciences	CRO-bolag och forskare	Något försenat med anledning av arbete med metodanpassning

Målsättning	Kategori	Status
		respektive slutlig validering. Bedöms uppnås under oktober 2026.
Vid positiva resultat ska minst ett CRO-bolag påbörja integration av SCIZYS i sitt kunderbjudande	CRO-bolag och forskare	Något försenat med anledning av snäv tidsplan. Bedöms uppnås under oktober 2026.
Slutföra pilotprojekt tillsammans med professor Anders Bjartell	CRO-bolag och forskare	Något försenat med anledning av logistik och koordinering som krävs mellan flera parter. Bedöms uppnås under oktober 2026.
Presentera resultat och teknik vid ECP genom monter och vetenskapliga postrar	CRO-bolag och forskare	Uppnådd målsättning
Initiera minst fem nya affärsdialoger eller samarbetsdiskussioner i samband med ECP	CRO-bolag och forskare, Läkemedelsbolag och Big Pharma, Partnerskap med aktörer inom vävnadsanalys och vävnadsdiagnostik.	Uppnådd målsättning

Utfallet visar att merparten av de aktiviteter som kommunicerades i samband med företrädesemissionen är genomförda eller befinner sig i slutfasen. Det viktiga framåt är att fortsätta omsätta dessa aktiviteter i konkreta kommersiella möjligheter, partnerskap och intäktsgenererande samarbeten.

Nästa steg

Vi går nu in i årets sista kvartal med en tydligare bild av hur SCIZYS skapar värde och vilka typer av samarbeten som har störst potential att utvecklas kommersiellt.

Vårt fokus nu och framåt är att konvertera fler av de dialoger och pilotprojekt vi initierat till långsiktiga samarbeten och intäktsgenererande aktiviteter samt att stärka vår bas av evidens och att initiera samarbete med minst ett läkemedelsbolag.

Det arbete vi har gjort under de senaste åren har handlat om att bygga en stabil grund – tekniskt, vetenskapligt, kommersiellt och organisatoriskt. Minst lika viktigt har varit att skapa kännedom om Lumito och SCIZYS på marknaden, bygga relationer, initiera dialoger och etablera en närvaro bland de aktörer som formar framtidens vävnadsanalys. Nu handlar nästa fas om att omsätta denna grund i ökad användning av SCIZYS och konkreta kommersiella resultat.

Vi är fortsatt övertygade om att behovet av mer precis, kvantitativ och effektiv vävnadsanalys är stort. Vår uppgift är att visa, i allt fler konkreta projekt och samarbeten, hur SCIZYS möter detta behov.

Vi går in i årets avslutande kvartal med en starkare kommersiell position, ett växande evidensunderlag och fler aktiva dialoger än vid årets början. Vårt fokus är nu att fortsätta omsätta detta momentum i konkreta affärsmöjligheter och långsiktigt värdeskapande.

Jag vill tacka er aktieägare för ert fortsatta förtroende och ser fram emot att fortsätta uppdatera er om Lumitos utveckling under årets avslutande månader.

Sanna Wallenborg, VD Lumito AB