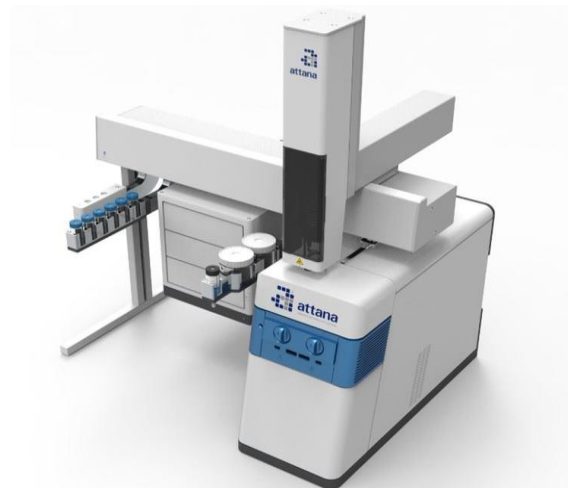




attana
life science and diagnostics

Informationsfolder i samband med företrädesemission i Attana AB (publ)

Juni 2026



VIKTIG INFORMATION

Denna informationsfolder ("Informationsfoldern") är inte ett erbjudande utan ska ses som en introduktion till Attana AB (publ):s förenklade informationsdokument och innehåller inte nödvändigtvis all information för ett investeringsbeslut. Investeraren rekommenderas att läsa det förenklade informationsdokumentet i sin helhet, som finns att tillgå på Nordic Issuings hemsida och på Attana AB (publ):s hemsida www.attana.com, innan ett investeringsbeslut fattas för att fullt ut förstå de potentiella risker och fördelar som är förknippade med beslutet att investera i värdepappren.

Informationsfoldern har inte granskats av NGM eller Finansinspektionen. Informationsfoldern har upprättats för att ge mer information om Attanas verksamhet, utöver vad som framgår i det förenklade informationsdokumentet.

Vissa definitioner

Med "Attana" eller "Bolaget" avses Attana AB (publ), org.nr 556931-4106.

Med "Företrädesemissionen" eller "Erbjudandet" avses erbjudandet till Bolagets aktieägare att med företrädesrätt teckna aktier enligt villkoren i det förenklade informationsdokumentet ("Informationsdokumentet").

Investment case

Beprövad teknologi med unik analysförmåga

Attana har utvecklat en teknik som kan effektivisera läkemedelsutveckling. Tekniken gör det möjligt att redan i preklinisk fas få en bättre bild av om en läkemedelskandidat har potential att bli godkänd på marknaden.

Detta är viktigt eftersom beslut om vilka läkemedel som ska vidareutvecklas fattas tidigt, ofta baserat på förenklade modeller som inte fullt ut speglar mänsklig biologi. Det bidrar till att omkring 90 procent av alla läkemedelskandidater misslyckas i studier på människor och aldrig når marknaden¹. Behovet av bättre beslutsunderlag tidigt i utvecklingsprocessen är därför stort.

Attana adresserar detta behov genom att tillföra ett biologiskt valideringssteg i preklinisk fas. Bolagets teknik kan analysera hur en läkemedelskandidat beter sig direkt i mänskligt biologiskt material, exempelvis blod, serum, vävnad och levande celler. Det ger en mer verklighetsnära bild av hur ett läkemedel kommer bete sig i kroppen.

Bolagets teknik har validerats i fler än 170 vetenskapliga publikationer.

Stärkt kostnadseffektivitet i läkemedelsutvecklingen

Att utveckla ett nytt läkemedel kostar cirka 19 miljarder SEK². En stor del av kostnaden uppstår när läkemedelskandidater misslyckas sent i utvecklingsprocessen, efter att betydande resurser redan har investerats.

Attanas teknik gör att forskare tidigare ser vilka projekt som har störst potential. På så sätt kan resurser läggas på rätt kandidater tidigt i processen. Det minskar risken för kostsamma sena misslyckanden och bidrar till en mer kostnadseffektiv läkemedelsutveckling.

Starkt patentskydd

Attana har i dagsläget fyra godkända patent som skyddar viktig teknik på strategiska marknader.

Ökat kommersiellt fokus

Attana bygger nu en mer kommersiell och skalbar affärsmodell. Bolaget har därför skiftat fokus från akademiska kunder till CRO-marknaden.

CRO:er, Contract Research Organizations, är kontraktsforskningsorganisationer som hjälper läkemedelsbolag att testa och utvärdera läkemedelskandidater. De fungerar som externa forskningspartners och tar fram den information som behövs för att avgöra vilka projekt som ska drivas vidare. Behovet av analysinstrument som Attanas är därför stort inom segmentet.

Attana har även kompletterat intäktsmodellen med uthyrning av sitt analysinstrument. Det sänker tröskeln för nya kunder att testa tekniken och förväntas bidra till kortare säljcykler.

¹ Attana

² Chi Heem Wong, Kien Wei Siah, Andrew W Lo. "Estimation of clinical trial success rates and related parameters" *Biostatistics* 20(2): April 2019, pgs 273-286. Published online: 31 January 2018. DOI: 10.1093/biostatistics/kxx069

Därutöver utvärderar Bolaget strategiska förvärv som kan bredda kundbasen, stärka försäljningsförmågan eller skapa nya distributionskanaler.

Adresserar en växande miljardmarknad

Den globala CRO-marknaden värderades till cirka 92 miljarder USD 2025 och väntas växa till cirka 199 miljarder USD 2034.³

Erfaret team med globalt nätverk

Attanas styrelse och ledning har lång erfarenhet av läkemedelsutveckling och ett stort internationellt nätverk inom forskningsvärlden. Alla är även aktieägare i Bolaget, vilket skapar ett tydligt engagemang i Attanas fortsatta utveckling. Tillsammans ger detta Attana en stark grund för tillväxt.

Bakgrund till emissionen

Läkemedelsutveckling är både kostsamt och tidskrävande. Redan i preklinisk fas, innan ett läkemedel testas på människor, fattas beslut om vilka läkemedelskandidater som ska tas vidare. Dessa beslut bygger ofta på förenklade modeller som inte fullt ut speglar hur läkemedlet kommer att bete sig i kroppen. Det bidrar till att omkring 90 procent av läkemedelskandidaterna misslyckas i kliniska studier och aldrig når marknaden. Samtidigt uppgår den genomsnittliga kostnaden för att utveckla ett nytt läkemedel till cirka 19 miljarder SEK.

En stor del av kostnaderna uppstår när läkemedelskandidater faller bort sent i processen, efter att stora resurser redan har investerats. Därför finns ett stort behov av bättre beslutsunderlag tidigt i läkemedelsutvecklingen. Det är här Attanas teknik kommer in.

Attana gör det möjligt att undersöka hur läkemedelskandidater beter sig direkt i mänskliga prover, såsom blod, serum, vävnad och levande celler. Det ger forskare en mer verklighetsnära bild av hur ett läkemedel kommer att bete sig i människokroppen. På så sätt kan resurser tidigt riktas mot de mest lovande projekten, medan mindre lovande projekt kan avslutas i tid.

Attana har nyligen genomgått en strategisk omställning efter en period av minskad försäljning och utebliven lönsamhet. Bolaget bygger nu en mer kommersiell och skalbar affärsmodell. Som en del av detta har Attana skiftat fokus från akademiska kunder till CRO-marknaden. CRO:er är kontraktsforskningsorganisationer som hjälper läkemedelsindustrin att testa och utvärdera läkemedelskandidater i tidig fas. Det kommersiella behovet av analysinstrument som Attanas är därmed stort inom segmentet. Bolaget har även kompletterat intäktsmodellen med uthyrning av sitt analysinstrument Attana Cell™ 250. Det sänker tröskeln för nya kunder att testa tekniken och bidrar till kortare säljcykler. Dessutom utvärderar Attana löpande olika strategiska förvärv som kan utöka Bolagets kundbas, säljstyrka och/eller distributörskanaler.

Den nya strategin har inletts och Bolagets styrelse bedömer att det tar 6–12 månader att implementera den fullt ut. För att stärka Attanas finansiella position och tillgodose Bolagets behov av tillväxtkapital under implementeringen av den nya strategin har Bolaget beslutat att genomföra Företrädesemissionen om 23,2 MSEK.

Användning av emissionslikvid

³ Fortune Business Insights. 2026. *Contract Research Organization (CRO) Services Market*.

Nettolikviden om cirka 19,2 MSEK, efter avdrag för emissionskostnader om cirka 4 MSEK, kommer att finansiera nedanstående aktiviteter:

- Betala tillbaka lån om cirka 2 MSEK som upptagits i samband med emissionsprocessen.
- Färdigställa fyra Attana Cell™250 så att de står redo för uthyrning inför Bolagets sällsatsning. För dessa fyra instrument har Bolaget redan mycket av materialet på lager och därför bedöms kostnaden uppgå till totalt cirka 0,5 MSEK. Därefter ska Attana köpa in material för att bygga två ytterligare instrument, till en bedömd kostnad om cirka 1 MSEK.
- Stärka försäljningsorganisationen för att systematiskt kunna bearbeta CRO-segmentet.
- Förbättra rörelsekapitalet och stärka den finansiella ställningen

Erbjudandet i sammandrag

Avstämningsdag: Avstämningsdag är den 10 juni 2026. Sista dag för handel i Attanas aktie inklusive rätt att erhålla uniträtter är den 8 juni 2026 och första dag för handel exklusive rätt att erhålla uniträtter är den 9 juni 2026.

Företrädesrätt: De som på avstämningsdagen är registrerade som aktieägare i Attana äger företrädesrätt att teckna units. För varje (1) befintlig aktie erhålls tre (3) uniträtter. Tio (10) uniträtter berättigar till teckning av en (1) unit. En (1) unit består av tio (10) nya aktier i Attana.

Teckningsperiod: 12–26 juni 2026.

Teckningskurs: 0,03 SEK per unit, motsvarande 0,003 SEK per aktie.

Antal aktier i Erbjudandet: Högst 7 741 798 950 aktier.

Emissionsvolym: Cirka 23,2 MSEK före transaktionskostnader om cirka 4 MSEK.

Teckningsåtaganden och konvertibel: Företrädesemissionen är säkerställd upp till 57,9 procent, varav 8,6 procent via teckningsförbindelser och 49,4 procent genom konvertibelåtagande av huvudägare och styrelseordförande Arne Nabseth.

Om Bolaget och marknaden

Teknik som stärker urvalet av läkemedelskandidater

Attana har utvecklat en patenterad teknik som hjälper forskare att tidigt avgöra vilka läkemedelskandidater som är värda att ta vidare i utvecklingen. Målet är att effektivisera läkemedelsutveckling genom bättre beslut i ett tidigt skede.

Idag fattas beslut om vilka läkemedelskandidater som ska vidareutvecklas i preklinisk fas, det vill säga innan ett läkemedel testas på människor. Dessa beslut bygger ofta på förenklade modeller som inte fullt ut efterliknar miljön i människokroppen. I traditionella analyser behöver biologiskt material ofta renas och isoleras, vilket gör att testmiljön skiljer sig från den komplexa miljön i människokroppen. Läkemedelsmolekylerna märks dessutom ofta med fluorescerande eller radioaktiva ämnen för att kunna mätas. En sådan märkning förändrar molekylens utseende, vilket i sin tur kan påverka hur den binder till sitt mål. En läkemedelsmolekyl kan se lovande ut i en förenklad laboratoriemiljö, men bete sig annorlunda i blod, serum, vävnad eller levande celler. Om analysen inte speglar verkligheten tillräckligt väl ökar risken att fel kandidater prioriteras vidare.

Attanas teknik gör det möjligt att studera läkemedelskandidater direkt i mänskliga prover, såsom blod, serum, vävnad och levande celler, utan märkning och omfattande provberedning. Det ger forskare en mer verklighetsnära bild av hur ett läkemedel kommer att bete sig i människokroppen.

En till styrka är att Attanas teknik mäter i realtid. Traditionella metoder visar främst om två molekyler binder till varandra eller inte. Attanas teknik visar även hur snabbt bindningen sker, hur stark den är och hur länge den varar. Det ger viktig information om en läkemedelskandidats potentiella effekt, dosering och säkerhetsprofil.

En mer kostnadseffektiv läkemedelsutveckling

Behovet av bättre beslutsunderlag tidigt i läkemedelsutvecklingen är stort. Idag misslyckas omkring 90 procent av läkemedelskandidaterna i kliniska studier och når aldrig marknaden. Samtidigt kostar det i genomsnitt cirka 19 miljarder SEK att utveckla ett nytt läkemedel.

En stor del av kostnaderna uppstår när läkemedelskandidater faller bort sent i processen, efter att mycket resurser redan har lagts ned. Attanas teknik hjälper forskare att tidigare se vilka projekt som är mest lovande och vilka som bör avslutas. Det sparar både tid och pengar samt öka sannolikheten att läkemedlen når marknaden.

QCM-teknik för realtidsanalys

Attanas teknik bygger på QCM, Quartz Crystal Microbalance, vilket innebär att molekylbindningar mäts genom små förändringar i massa på en kvartskristallvåg. Kvartskristallvågen vibrerar med en bestämd frekvens. När molekyler binder till ytan ökar massan, vilket förändrar frekvensen. Ju mer material som binder, desto större blir frekvensförändringen.

Genom att följa hur frekvensen förändras kan Attana se hur molekyler binder till varandra i realtid och på väldigt låga nivåer, ned till nanogramnivå. Tekniken visar inte bara om en bindning sker, utan även hur mycket material som binder och hur bindningen utvecklas över tid.

Bolagets teknik har validerats i fler än 170 vetenskapliga publikationer och är därmed väl beprövad.

Bred patentportfölj

Attana har fyra beviljade patent och sex pågående patentansökningar, fördelade på fyra patentfamiljer. Tre av patentfamiljerna skyddar teknik som är central för Bolagets kärnverksamhet.

Den fjärde patentfamiljen avser ett piezoelektriskt patent som inte används i Attanas nuvarande verksamhet. Bolaget har därför ingått en avsiktsförklaring med Intellectual Property Investment IPI AB om en försäljning av patentet. Patentet är relevant även utanför Attanas affärsområde, till exempel inom 5G-komponenter och annan avancerad elektronik.

IPI har gjort en preliminär analys och bedömer att patentet kan ha ett kommersiellt värde som är betydligt högre än det nuvarande bokförda värdet. Under en initial period om cirka tre månader ska IPI identifiera och kontakta potentiella köpare, främst industriella aktörer inom telekomrelaterade områden.

Nytt kommersiellt fokus

Attana har historiskt haft ett stort fokus på teknikutveckling och akademisk användning av Bolagets analysinstrument. Det har varit viktigt för att validera tekniken, men har samtidigt lett till begränsad försäljning och utebliven lönsamhet.

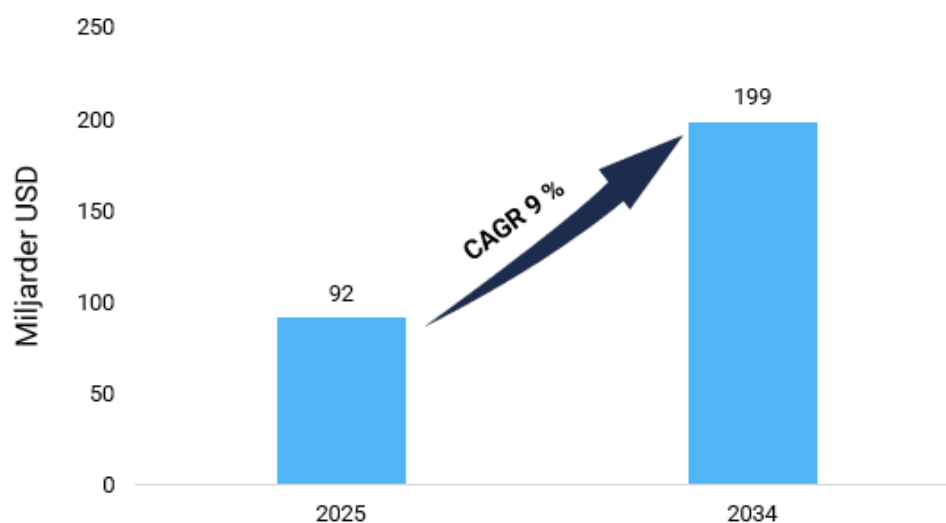
Förra året genomgick Bolaget en strategisk omställning och började bygga en mer kommersiell och skalbar affär. Omställningen bygger på tre fokusområden:

1. CRO:er som ny central kundgrupp

Attana har skiftat fokus från akademiska kunder till CRO-marknaden. CRO:er är kontraktsforskningsorganisationer som hjälper läkemedels- och bioteknikbolag att testa och utvärdera läkemedelskandidater i tidig fas. De tar fram underlag för beslut om vilka kandidater som ska drivas vidare i utvecklingen.

Genom CRO-marknaden når Attana kunder som har ett tydligt behov av tidiga, mer träffsäkra analyser. Marknaden är betydande. Den globala CRO-marknaden värderades till cirka 92 miljarder USD 2025 och väntas växa med omkring 9 procent per år fram till 2034, då marknaden förväntas uppgå till cirka 199 miljarder USD.

Den globala CRO-marknaden



Som liten aktör kan det vara svårt för Attana att nå fram och bli validerad direkt hos läkemedelsbolagen. Genom att istället rikta sig mot CRO:er når Bolaget aktörer som redan har etablerade relationer med läkemedelsindustrin. Det skapar en genväg till större kunder och bättre förutsättningar för kommersiell tillväxt.

I dagsläget har två CRO:er, Merckodia och Offspring Biosciences, installerat Bolagets analysinstrument Attana Cell™ 250. Attana arbetar nu vidare med att bredda kundbasen inom CRO-segmentet och ser de befintliga installationerna som viktiga referenser i den fortsatta kommersialiseringen. En del av emissionslikviden ska användas till att stärka försäljningsorganisationen för att systematiskt kunna bearbeta CRO-marknaden.

2. Uthyrning av Attana Cell™250

Attana har kompletterat sin intäktsmodell med uthyrning av analysinstrumentet Attana Cell™ 250. Ett köp av instrumentet innebär en investering om cirka 2 MSEK, vilket kan göra beslutsprocessen lång för potentiella kunder. Genom uthyrningsmodellen kan kunder i stället hyra instrumentet på månadsbasis. Det sänker tröskeln för nya kunder att testa Attanas teknik.

I dagsläget hyr två kunder instrumentet: Merckodia och Offspring Biosciences. Attana bedömer att uthyrningsmodellen kommer bidra till att Bolaget når fler kunder snabbare. För att möta en förväntad ökning i efterfrågan planerar Bolaget att utöka sin instrumentflotta. Först ska fyra Attana Cell™ 250 färdigställas. Då en stor del av materialet redan finns i lager bedöms kostnaden uppgå till cirka 0,5 MSEK. Därefter planerar Bolaget att köpa in material och bygga ytterligare två instrument, till en bedömd kostnad om cirka 1 MSEK.

Utöver försäljning och uthyrning av analysinstrumentet Attana Cell™250 genererar Bolaget intäkter från service, förbrukningsvaror och utbildning. Förbrukningsvarorna består bland annat av mikrochip som används i instrumentet och behöver bytas ut löpande. Utbildningarna hjälper kunderna att snabbt komma igång och använda tekniken på rätt sätt.

3. Strategiska förvärv

Attana utvärderar kontinuerligt olika strategiska förvärv. Bolaget tittar framförallt på:

- Om förvärvskandidaten kan komplettera Attanas teknik och stärka erbjudandet till kund.
- Om aktören har etablerade kundrelationer i relevanta sektorer.
- Om förvärvskandidaten har en stark säljstyrka och etablerade distributörskanaler.
- Om det finns möjliga kostnadssynergier.

Parallellt med bolag som uppfyller dessa kriterier utvärderar Attana även förvärv av olika CRO-verksamheter. Ett sådant förvärv skulle föra Attana närmare slutkunderna och de faktiska besluten, vilket på sikt kan skapa möjligheter att integrera Bolagets teknik direkt hos de stora läkemedelsbolagen.

Tillsammans skapar dessa tre fokusområden en tydlig väg mot kommersiell tillväxt för Attana.

Highlights

- **Unik, patenterad teknik** – Attanas teknik ger en mer verklighetsnära bild av hur ett läkemedel kommer att bete sig i människokroppen.
- **Bättre urvalsbeslut i tidig läkemedelsutveckling** – Bolaget hjälper forskare att tidigare avgöra vilka projekt som är värda att ta vidare och vilka som bör avslutas.
- **Potential att minska kostsamma sena misslyckanden** – Bättre beslutsunderlag tidigt i processen minskar risken för att stora resurser läggs på läkemedelskandidater som senare misslyckas.
- **Kommersiellt fokus mot CRO:er** – Ny strategi med fokus på CRO-marknaden som har etablerade relationer med läkemedels- och bioteknikbolag.
- **Exponering mot växande miljardmarknad** – Den globala CRO-marknaden värderades till cirka 92 miljarder USD 2025 och väntas växa med omkring 9 procent per år fram till 2034. Marknaden drivs av en ökad outsourcing av forsknings- och utvecklingstjänster³.

Styrelse och ledning

Styrelse



Arne Nabseth

Arne är Bolagets styrelseordförande och har lång erfarenhet av att utveckla företag och verksamheter. Han har tidigare arbetat som riskkapitalist på Ledstiernan samt varit IT-chef på Philips Electronics, KPMG och Bearing Point Silicon Valley.



Rolf Lundh

Rolf har mer än 30 års erfarenhet från ledande globala befattningar inom läkemedelsforskning, varav tio år på Astra och 13 år på Pharmacia Corporation.



Lena Jendeberg

Lena har en doktorsexamen från KTH och över 25 års erfarenhet från läkemedelsindustrin genom roller på Pharmacia, Biovitrum, Sobi, Modus Therapeutics och Wilson Therapeutics. Hon har arbetat med läkemedelsutveckling från preklinisk fas till vidareutveckling av godkända produkter.

Ledning



Anna Hellergård, VD

Anna har en masterexamen i molekylär cellbiologi med inriktning mot AI och digitalisering och är en erfaren ledare inom medicinteknik. Hon har tidigare varit VD för ett SaaS-bolag där hon ledde framgångsrika expansionsinitiativ.



Cornelia Ekström, CFO

Mer än tio års erfarenhet av ekonomiadministration i större bolag.