

Bolagsbeskrivning inför notering på
Nasdaq First North
Scandinavian ChemoTech AB
(publ)



VÄSTRA HAMNEN
CORPORATE FINANCE

Viktig information till investerare

Denna bolagsbeskrivning ("Bolagsbeskrivningen") har upprättats med anledning av Scandinavian ChemoTech AB (publ):s ansökan om listning på Nasdaq First North i Stockholm ("Nasdaq First North"). Med "ChemoTech" eller "Bolaget" avses, beroende på sammanhanget, Scandinavian ChemoTech AB (publ). Med "Västra Hamnen" avses Västra Hamnen Corporate Finance AB. Med "Erbjudandet" avses de emissioner som genomfördes i samband med ansökan om notering på Nasdaq First North.

Avrundning har gjorts vid uträkningar i vissa delar av den finansiella informationen och procentsatserna som är inkluderade i Bolagsbeskrivningen. Som ett resultat av detta utgör de numeriska värden som visas som totalbelopp i vissa tabeller inte alltid de exakta aritmetiska aggregationerna av de egentliga värdena. Alla finansiella belopp anges i amerikanska dollar ("USD") eller svenska kronor ("SEK") om inte annat anges. Med förkortningen "KUSD" eller "KSEK" avses tusen amerikanska dollar respektive tusen svenska kronor, med "MUSD" eller "MSEK" avses miljoner amerikanska dollar respektive miljoner svenska kronor, med "MdUSD" avses miljarder amerikanska dollar. Om inget annat uttryckligen anges, har ingen finansiell information i Bolagsbeskrivningen reviderats eller granskats av Bolagets revisor.

Framåtriktad information

Bolagsbeskrivningen innehåller viss framåtriktad marknadsinformation som återspeglar Bolagets aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som "avses", "bedöms", "förväntas", "kan", "planerar", "uppskattar" och andra uttryck som innebär indikationer eller förutsägelser avseende framtida utveckling eller trender och som inte är grundade på historiska fakta, utgör framåtriktad information. Framåtriktad information är till sin natur förenad med såväl kända som okända risker och osäkerhetsfaktorer eftersom den är avhängig framtida händelser och omständigheter. Framåtriktad information utgör inte någon garanti avseende framtida resultat eller utveckling och verkligt utfall kan komma att väsentligen skilja sig från vad som uttalas i framåtriktad information.

Faktorer som kan medföra att Bolagets framtida resultat och utveckling avviker från vad som uttalas i framåtriktad information innefattar, men är inte begränsade till, de som beskrivs i avsnittet "Riskfaktorer". Framåtriktad information i denna Bolagsbeskrivningen gäller endast per dagen för Bolagsbeskrivningens offentliggörande. Bolaget lämnar inga utfästelser om att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av framåtriktad information till följd av ny information, framtida händelser eller liknande omständigheter annat än vad som följer av tillämplig lagstiftning.

Bransch- och marknadsinformation

Bolagsbeskrivningen innehåller viss marknads- och branschinformation som kommer från tredje man. Även om informationen har återgivits korrekt och Bolaget anser att källorna är tillförlitliga har Bolaget inte oberoende verifierat denna information, varför dess riktighet och fullständighet inte kan garanteras. Såvitt Bolaget känner till och kan förvissa sig om genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av dessa källor har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle kunna göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande.

Viktig information om Nasdaq First North

Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som drivs av de olika börserna som ingår i Nasdaq. Den har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag som är noterade på Nasdaq First North regleras av Nasdaq First Norths regler och inte av de juridiska krav som ställs för handel på en reglerad marknad. En placering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North är mer riskfylld än en placering i ett bolag som handlas på en reglerad marknad. Alla bolag vars aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North har en Certified Adviser som övervakar att reglerna efterlevs. Det är Nasdaq First North som godkänner ansökan om upptagande till handel på First North. ChemoTech har utsett Västra Hamnen till Certified Adviser.

Innehållsförteckning

■ Riskfaktorer	4	Information om aktien och om upptagande till handel på Nasdaq First North	
■ Kort om Bolaget	8		
■ Bakgrund och motiv	10	Första handelsdag Nasdaq First North	6 december 2016
■ VD har ordet	11	Kortnamn (ticker) på Nasdaq First North	CMOTEC B
■ Marknadsöversikt	14	ISIN-kod	SE0009242654
■ Verksamhetsöversikt	20	Datum för finansiell information	
■ Finansiell information i urval	26	Delårsrapport (Q2) okt - dec 2016	15 februari 2017
■ Kommentarer till den finansiella utvecklingen	29	Delårsrapport (Q3) jan - mar 2017	15 maj 2017
■ Styrelse, ledande befattningshavare och revisor	30	Bokslutskommuniké 2016/2017	15 augusti 2017
■ Aktiekapital och ägarstruktur	34	Årsstämma	15 november 2017
■ Bolagsordning	37		
■ Legala frågor och kompletterande information	39		
■ Adresser	41		

Riskfaktorer

Investeringar i aktier är alltid förenade med olika typer av risker. Ett antal faktorer utanför ChemoTechs kontroll, liksom ett flertal faktorer vars effekter Bolaget kan påverka, kan komma att få negativ påverkan på Bolagets verksamhet. Samtliga riskfaktorer kan av naturliga skäl inte beskrivas i detta avsnitt, varför en samlad utvärdering även måste innefatta övrig information i Bolagsbeskrivningen samt en allmän omvärldsbedömning. Nedan beskrivs, utan inbördes rangordning, och utan anspråk på att vara heltäckande, de riskfaktorer och betydande omständigheter som anses vara väsentliga för Bolagets verksamhet och framtida utveckling. Ytterligare risker och osäkerhetsfaktorer som för närvarande inte är kända för ChemoTech kan komma att utvecklas till viktiga faktorer som påverkar Bolagets resultat eller finansiella ställning.

VERKSAMHETS- OCH BRANSCHRELATERADE RISKER

Myndighetsgodkännanden

ChemoTech är i sin verksamhet beroende av att Bolagets produkter och metod godkänns genom kliniska prövningar och myndighetsbeslut. Det finns en risk att olika prövningar inte utmynnar positivt och att varje ansökan om produkt- och försäljningsgodkännande resulterar i ett godkännande. Krav på ytterligare kliniska studier, prövningar eller produktmodificeringar kan framläggas för att få ett godkännande. Sådana tillägg kan både försena och öka kostnaderna för en ny produkt. Om ChemoTech inte lyckas erhålla eller behålla de tillstånd och godkännanden som Bolaget redan har kan det komma att inverka negativt på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Bolaget utvecklar en ny behandlingsmetod av smärta relaterad till metastaser i ryggraden. Den kliniska studien för denna indikation är planerad att genomföras vid två sjukhus i Skandinavien under 2017. Det finns en risk att den planerade studien inte leder till positiva resultat vilket kan komma att påverka Bolagets verksamhet negativt.

Bolagets framgång är på en del marknader beroende av att de som använder ChemoTechs metod får ersättning från nationella försäkringssystem och att metoden införs i enlighet med nationella kliniska riktlinjer för enskild, alternativt kompletterande behandling, för vissa cancerindikationer. ChemoTech arbetar för att så ska bli fallet, men det finns en risk att Bolagets metod och produkter inte kommer att kunna uppnå eller bibehålla de krav som ställs för att få ersättning från nationella försäkringssystem på de marknader som Bolaget är verksamt inom. Vidare finns det en risk att tillräckligt fördelaktig ersättning från dessa nationella försäkringssystem inte erhålls och att systemen inte kommer att betala ut någon sådan ersättning inom en viss tidsrymd. Det finns även risk för att Bolagets produkter och metod inte får klinisk acceptans och införs i enlighet med nationella kliniska riktlinjer. Om det på vissa marknader inte blir någon ersättning från försäkringssystemen

och inte heller någon klinisk acceptans för metoden kommer det ha avsevärd negativ påverkan på den framtida försäljningstillväxten och därigenom Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

ChemoTechs verksamhet baseras på att en stor del av Bolagets framtida försäljning sker utanför Sverige. En internationell expansion är förknippad med osäkerhet och ställer stora krav på organisation och resurser. Kostnaderna för att etablera egna lokala säljbolag, om så beslutas vara rätt strategi, är betydande.

ChemoTech har begränsade historiska intäkter

ChemoTech befinner sig i en inledande kommersialiseringsfas och har hittills enbart genererat begränsade försäljningsintäkter. Bolaget förväntas redovisa förluster även under de närmaste åren. Bolaget är därför, i högre utsträckning än ett etablerat bolag med etablerad försäljning, beroende av ett framgångsrik utvecklings- och kommersialiseringsarbete. Om kommersialiseringen av Bolagets produkter försenas, fördröjas eller misslyckas skulle det kunna ha väsentlig inverkan på Koncernens verksamhet.

Immateriella rättigheter samt skydd av dessa

ChemoTech är beroende av know-how och företagshemligheter och eftersträvar att skydda sådan information genom bland annat sekretessavtal med anställda, konsulter och samarbetspartners. Det är dock inte möjligt att till fullo skydda sig mot obehörig spridning av information, vilket medför en risk för att konkurrenter får del av och kan ha nytta av den know-how som utvecklats av ChemoTech.

Det finns en risk att ChemoTech oavsiktligt kan anses göra intrång i annans patent och/eller andra immateriella rättigheter. Vidare finns det en risk att ChemoTech dras in i domstolsprocesser av konkurrenter för påstådda intrång i konkurrenters patent eller andra rättigheter. Intrångstvister kan, i likhet

med tvister i allmänhet, vara kostsamma och tidskrävande, även om utgången av en sådan tvist är till Bolagets fördel, och kan därför ha en väsentligt negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Konjunkturutveckling

ChemoTechs framtida försäljning är till viss del beroende av den generella konjunkturen. Bolagets metod är ännu inte inkluderad i nationella kliniska riktlinjerna och därför är ChemoTechs försäljningsutveckling särskilt känslig för konjunkturförändringar. En konjunkturedgång på de marknader där Bolaget önskar verka skulle kunna minska efterfrågan på Bolagets produkter, vilket kan komma att inverka negativt på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Risk för bristande produktkvalitet

Inom det medicintekniska området och i synnerhet för produkter med anknytning till behandling är hög produktkvalitet en kritisk faktor. Kvalitetsproblem skulle kunna leda till kundförluster och att skadeståndsanspråk avseende produktansvar riktas mot Bolaget, vilket skulle kunna leda till ökade kostnader samt skulle kunna skada förtroendet för Bolaget och dess produkter. Detta skulle kunna medföra en negativ inverkan på ChemoTechs verksamhet, finansiella ställning eller resultat.

Beroende av underleverantörer och distributörer

ChemoTech är ett forsknings- och utvecklingsintensivt bolag med en begränsad egen organisation och är därför i hög grad beroende av samarbeten med externa samarbetspartners för att bedriva sin verksamhet. ChemoTech är och kommer även i framtiden att vara beroende av samarbeten med andra aktörer för tillverkning av Bolagets produkter. Om en eller flera av Bolagets leverantörer skulle avbryta samarbetet med ChemoTech eller om produktionsstörningar såsom försenade leveranser eller kvalitetsproblem skulle uppstå kan det orsaka följdproblem i ChemoTechs åtaganden gentemot sina kunder. Detta skulle kunna skada ChemoTechs rykte och resultera i förlust av både kunder, försämrade bruttomarginaler och intäkter. En viss andel av ChemoTechs försäljning kommer att ske genom distributör. Det finns en risk att distributören inte uppfyller sina åtaganden eller att dessa avtal kan sägas upp. Ett uppsagt avtal kan leda till en oförutsedd försäljningsminskning och därmed inverka negativt på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Vidare finns det en risk för att Bolagets produkter inte erhåller erforderligt fokus hos de valda distributörerna för att nå tillräcklig framtida försäljningstillväxt.

Nyckelpersoner

ChemoTech är beroende av Bolagets koncernledning och andra nyckelpersoner. Om Bolaget skulle förlora någon av sina nyckelmedarbetare skulle det kunna fördröja verksamhetsutvecklingen eller orsaka avbrott i forskning eller utveckling, utlicensiering eller kommersialisering av Bolagets produkter. Bolagets förmåga att locka till sig och behålla kvalificerad personal är avgörande för dess framtida framgång. Det finns en risk att sådan förmåga inte kan säkerställas på grund av konkurrens från andra aktörer i branschen, universitet eller andra institutioner, vilket skulle kunna ha negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet.

Tillstånd och godkännanden

Marknadsföring och försäljning av Bolagets produkter förutsätter ofta regulatoriska godkännanden på relevanta marknader. Godkännandeprocessen för medicintekniska produkter varierar mellan olika länder och mellan olika sjukvårdssystem, vilket innebär att det kan vara svårt för ChemoTech att förut säga vilka resurser i form av tid och kostnader som kommer att krävas för att erhålla produktgodkännanden på olika marknader. Det finns risk att Bolaget inte kommer att kunna erhålla och bibehålla sådana tillstånd. Om ChemoTech inte skulle erhålla strategiskt viktiga tillstånd och få behålla de tillstånd som innehas för de produkter som marknadsförs och säljs på strategiska marknader skulle detta kunna få väsentligt negativa effekter för Bolagets verksamhet, finansiella ställning eller resultat.

Tekniska risker

ChemoTech har produkter som är i kommersialisering- respektive utvecklingsfaser och omfattande arbete läggs ned på verifiering av valda tekniska lösningar. Det finns risk att ChemoTechs produkter kan drabbas av tekniska bakslag som medför ett behov av att finna nya lösningar. Detta kan leda till ökade kostnader för produktutveckling samt försenad marknadsintroduktion av dessa produkter vilket skulle kunna få negativa effekter för ChemoTechs verksamhet, finansiella ställning eller resultat.

Nya metoder

Det investeras betydande resurser idag inom hela cancerområdet, både inom läkemedelsutveckling och inom medicinsk utrustning. Även om forskning inom Bolagets tillämpningsområde pågått under ett flertal år och det byggts upp en avsevärd klinisk dokumentation inom området, så kan det komma nya metoder som kan konkurrera med Bolagets metod för cancerbehandling och smärtskontroll. Detta skulle kunna påverka ChemoTechs verksamhet, resultat och finansiella ställning negativt.

Förmåga att hantera tillväxt

ChemoTech befinner sig i en tillväxtsfas, vilket ställer krav på såväl företagsledningen som den operativa och finansiella infrastrukturen. Verksamheten förväntas växa substantiellt och i takt med detta behöver Bolaget försäkra sig om att effektiva planerings- och ledningsprocesser är implementerade för att kunna utveckla Bolaget på en marknad som är under snabb utveckling. Om dessa planerings- och ledningsprocesser ej finns på plats, kan det påverka möjligheterna att knyta an nya kunder och kan därmed negativt påverka Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning.

Tvister, anspråk, utredningar och processer

Bolaget kan bli inblandad i tvister inom ramen för den normala affärsverksamheten och riskerar att bli föremål för anspråk i rättsliga processer rörande avtal, produktansvar, eller påstådda brister i leveranser av varor och tjänster. Sådana anspråk kan röra stora belopp och betydande processkostnader. Bolaget (eller Bolagets befattningshavare, styrelseledamöter, anställda eller närstående) kan bli föremål för brottsutredningar och processer. Tvister, anspråk, utredningar och processer av denna typ kan vara tidskrävande, störa den normala verksamheten, innefatta stora skadestånd och leda till betydande kostnader. Dessutom kan det vara svårt att förutse utfallet av komplexa tvister, anspråk, utredningar och processer. Framtida tvister, anspråk, utredningar och processer kan ha en väsentligt negativ inverkan på ChemoTechs verksamhet, framtidsutsikter, resultat och finansiella ställning.

Finansieringsförmåga och framtida kapitalbehov

Det finns en risk att ChemoTech i framtiden inte kommer att ha tillräckliga intäkter för att finansiera sin verksamhet. ChemoTech kan komma att tvingas söka ytterligare extern finansiering för att kunna fortsätta sin verksamhet. Sådan finansiering kan komma från tredje part eller befintliga aktieägare

genom offentliga eller privata finansieringsinitiativ. Det finns en risk för att nytt kapital inte kan anskaffas när det behövs, att nytt kapital inte kan erhållas på tillfredsställande villkor, eller att anskaffat kapital inte är tillräckligt för att finansiera verksamheten i enlighet med fastställda utvecklingsplaner och målsättningar. Detta skulle kunna leda till en väsentlig negativ inverkan på Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Om ChemoTech inte kan anskaffa tillräcklig finansiering eller fullfölja attraktiva affärsmöjligheter kan dessutom Bolagets förmåga att behålla sin marknadsposition eller konkurrenskraften i sitt erbjudande begränsas, vilket kan påverka Bolagets verksamhet, lönsamhet och ekonomiska ställning negativt. Även villkoren för tillgänglig finansiering kan inverka negativt på Bolagets verksamhet eller aktieägarnas rättigheter. Om Bolaget väljer att anskaffa ytterligare finansiering genom att emittera aktier eller aktierelaterade värdepapper blir aktieägare som väljer att inte delta lidande på grund av utspädnings-effekter. Eventuell skuldfinansiering kan innehålla villkor som begränsar Bolagets flexibilitet. Bolagets framtida kapitalbehov kan visa sig avvika från ledningens beräkningar. Felberäkningar avseende ChemoTechs framtida kapitalbehov kan innebära negativa konsekvenser för Bolagets verksamhet, ekonomiska ställning och lönsamhet.

Skatt

ChemoTech förväntas i framtiden ha försäljning till flera marknader utanför Sverige. Skattelagstiftningen i varje enskilt land kan ändras över tiden. Om förändringar sker kan detta påverka ChemoTechs resultat och finansiella ställning.

Politiska risker

ChemoTech förväntas i framtiden ha försäljning mot flera marknader utanför Sverige. Förändringar av lagar och andra regleringar avseende exempelvis utländskt ägande, statligt deltagande, skatter, royalties, tullar eller växelkurser kan påverka Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning. Vidare kan Bolagets verksamhet, resultat och finansiella ställning påverkas av krigshandlingar, terrorism samt politiska och ekonomiska osäkerhetsfaktorer i övrigt.

Valutarisk

Genom försäljning mot marknader utanför Sverige kommer ChemoTech vara exponerat för fluktuationer i ett antal valutor. Det finns därför risk att valutakursförändringar negativt kan påverka Bolagets resultat och finansiella ställning.

RISKER RELATERADE TILL VÄRDEPAPPREN

Aktiekursens utveckling

En investering i värdepapper är alltid förknippad med risk och risktagande. Eftersom en aktiekurs både kan stiga och sjunka i värde är det inte säkert att en aktieägare kan få tillbaka sitt investerade kapital. Före Erbjudandet fanns det inte någon offentlig marknad för ChemoTechs aktier. Det finns en risk att en aktiv och likvid marknad inte kommer att utvecklas eller, om en sådan utvecklas, att den inte kommer att bestå. Detta kan bland annat innebära att aktierna inte omsätts dagligen och att skillnaden mellan köp- och säljkurs kan vara stor. Likviditeten i Bolagets aktie kan även påverkas av ett antal olika interna och externa faktorer. Till de interna faktorerna hör bland annat kvartalsvariationer. Till de externa faktorerna hör allmänna ekonomiska förhållanden, konjunkturedgångar samt andra faktorer som inte är relaterade till Bolagets verksamhetsutveckling. I det fall likviditeten är begränsad kan detta medföra svårigheter för aktieägarna i ChemoTech att förändra sitt innehav. Erbjudandepriset är fastställt av styrelsen i samråd med Västra Hamnen. Detta pris kommer inte nödvändigtvis att återspegla den kurs som investerare på marknaden kommer vara villiga att köpa och sälja aktierna till efter Erbjudandet. En investering i ChemoTechs aktie bör föregås av en noggrann analys av Bolaget, dess konkurrenter och omvärld, generell information om branschen, det allmänna konjunkturläget samt övrig relevant information.

Ökade kostnader till följd av notering på Nasdaq First North

Som noterat bolag måste ChemoTech följa regler som kan innebära en påfrestning på Bolagets resurser och öka dess kostnader. Dessa kostnader kan komma att påverka ChemoTechs verksamhet, finansiella ställning och resultat negativt jämfört med historiskt redovisade kostnader.

Handelsplats

Aktierna i ChemoTech avses att upptas till handel på Nasdaq First North med planerad första handelsdag 6 december 2016. Nasdaq First North är en alternativ marknadsplats som ägs av Nasdaq. Den har inte samma juridiska status som en reglerad marknad. Bolag på Nasdaq First North regleras av ett särskilt regelverk och inte av de juridiska krav som ställs för handel på en reglerad marknad. En investering i ett bolag som handlas på Nasdaq First North är mer riskfylld än en investering i ett börsnoterat bolag.

Framtida utdelning

Eventuella framtida utdelningar, och storleken på sådana, är beroende av bland annat Bolagets framtida resultat, finansiella ställning, rörelsekapitalbehov och likviditet. Eventuell utdelning beslutas av bolagsstämman efter förslag från styrelsen. Det finns en risk att ChemoTech i framtiden inte kommer att lämna aktieutdelning.

Aktieägare med betydande inflytande

De fyra största ägarna innehar cirka 74 procent av röststrättarna i Bolaget. Följaktligen kan dessa ägare, om de agerar i samförstånd, utöva ett betydande inflytande i frågor som är föremål för godkännande av aktieägarna i Bolaget. Dessa aktieägars intressen kan helt eller delvis skilja sig från övriga aktieägars intressen.

Befintliga aktieägars försäljning kan påverka kursen

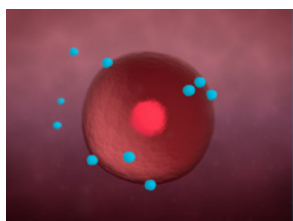
Kursen för ChemoTech-aktien kan sjunka om det sker omfattande försäljning av aktier i Bolaget, särskilt försäljningar gjorda av Bolagets styrelseledamöter, ledande befattningshavare och större aktieägare eller när ett större antal aktier säljs, oavsett bakomliggande ägare. Försäljning av stora mängder ChemoTech-aktier av större aktieägare, eller uppfattningen om att sådan försäljning kan komma att ske, kan få kursen för aktierna i ChemoTech att sjunka. Samtliga befintliga aktieägare med ett innehav som överstiger 1 procent av kapitalet i Bolaget före noteringen har åtagit sig, att med undantag för den händelse att ett publikt bud lämnas på Bolaget, inte sälja eller på annat sätt upplåta eller överlåta sina respektive befintliga aktier i ChemoTech under en viss period efter att handeln med aktierna på Nasdaq First North har inletts. Lock up-perioden för dessa aktieägare sträcker sig från avtalets undertecknande fram till och med den dag som infaller 6 månader efter första dag för handel med Bolagets aktie på Nasdaq First North. Även om lock up-åtaganden begränsar möjligheten för aktieägare som är föremål för sådan lock up att sälja sina aktier kan Västra Hamnen besluta att lyfta begränsningarna under denna period. Efter att tillämpad lock up-period har löpt ut kommer de aktieägare som berörs av lock up vara fria att sälja sina aktier i ChemoTech. Försäljning av stora mängder av ChemoTech aktier av dessa aktieägare efter utgången av lock up-perioden, eller uppfattningen om att en sådan försäljning kommer att ske, kan få kursen för ChemoTechs aktie att sjunka.

Sammanfattning

KORT OM CHEMOTEC HCH ELEKTROKEMOTERAPI

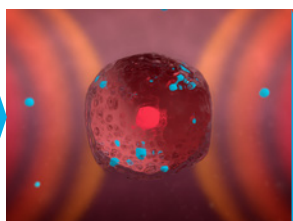
ChemoTech är ett Life Science-bolag med sin bas i IDEON Science Park i Lund som är inriktat på att utveckla behandlingsformer för olika typer av cancertumörer och avancerad smärtskontroll för smärttillstånd orsakade av metastaserad cancer som spridit sig till ryggraden. ChemoTech har omfattande kunskaper inom elektrokemoterapi, som utgör basen inom Bolagets terapiområden. ChemoTech erbjuder en ny generation av elektrokemoterapibehandling för en rad olika cancerindikationer och planerar för en expansion av verksamheten till avancerad elektroterapeutisk smärtskontroll och minimalinvasiv behandling av prostatacancer. Målet med ChemoTechs första produkt, IQWave™, är att göra behandlingar ekonomiskt tillgängliga för majoriteten av befolkningen i Asien, Afrika och Mellanöstern.

Elektrokemoterapiens faser



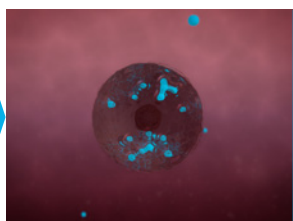
FAS 1

Elektrokemoterapi startar med att cytostatika (cellgifter) ges till patienten. Cytostatika, som exempelvis Bleomycin, är överksamt utanför tumörcellerna varför effekt och behandling endast kan uppnås genom att cytostatikan tar sig in i tumörcellen.



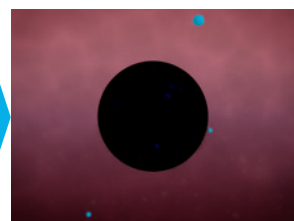
FAS 2

Genom att behandla tumörcellen med IQWave™ blir cellmembranen reversibelt permeabla (förmågan att släppa igenom substanser), vilket gör att cytostatikan kan tränga in i cellkärnan. Genom att öka genomsläppligheten krävs betydligt lägre dos cytostatika för att uppnå effekt vilket också kraftigt reducerar möjliga biverkningar.



FAS 3

Efter behandling med IQWave™ återgår tumörcellen till sin ursprungliga form vilket gör att cytostatikamolekylerna fångas inuti tumörcellen och bryter ned den.



FAS 4

1. Cellens DNA bryts ned av cytostatikabehandlingen.
2. Kapillärerna koagulerar vilket medför att näringstillförseln till cellerna blockeras.
3. Förutsättningar för immunologisk effekt mot cancercellerna skapas genom aktivering av immunförsvaret.

HIGHLIGHTS

Produkt - IQWave™ kombinerar traditionell elektrokemoterapi med tumöranpassad och mer kontrollerad fördelning av det elektromagnetiska fältet, vilket förbättrar täckningen av de elektriska strömmarna inom det behandlade området. Med kalibreringssystemet IQTM och handredskap med anpassade elektroder kan den behandlande läkaren använda appliceringsnålar i olika upptagningsområden, en unik teknologi som gör det möjligt att behandla tumörer som är svåra att nå med traditionell elektrokemoterapibehandling. Bland annat är tumörer i munhålan och tungroten svåråtkomliga. Tack vare möjligheten att integrera behandlingsspecifika patientjournaler i IQWave™ kommer de behandlande läkarna i framtiden kunna utbyta anonym patientdata med varandra och därmed uppnå ett effektivt kunskapsutbyte.

Metod - Elektrokemoterapi är idag en erkänd metod med ett godkänt europeiskt standardprotokoll. Genom att påverka tumörens celler med 5 kHz pulserande elektriska fält bildas kanaler i cellernas plasmamembran, vilket ökar passagen av cytotoxiska läkemedel in i tumörcellerna. Elektrokemo-

terapi har i stora multisite-studier visat sig särskilt verksamt med Bleomycin, ett cytostatikum som är överksamt utanför tumörcellerna men som genom påverkan av pulserande elektriska fält kan strömma in i tumörcellerna och bryta ner dess DNA varvid cellerna dör. De förhållandevis låga kostnaderna för elektrokemoterapibehandling (gäller såväl för utrustning som behandlingsspecifika kostnader) gör metoden attraktiv även för länder utanför Europa där metoden redan är etablerad och relativt snabbt kan generera försäljning och ett betydande kassaflöde.

Marknad - Bolagets målsättning är initialt att erbjuda kostnadseffektiv cancerbehandling till patienter med huvud- och nackcancer samt bröstcancer. Kommersialisering kommer i ett första steg ske i Indien, Filippinerna och Iran.

Mer än 50 procent av samtliga fall av huvud- och nackcancer sker i Asien och specifikt i Indien där det utgör 30 procent av samtliga cancerfall. Mellan 60 - 80 procent av patienterna uppsöker sjukvården i sent skede. Samma trend går att utröna i samtliga semi-utvecklade länder, oavsett kontinent

”Elektrokemoterapeutiska behandlingar med IQWave™ kommer som en välsignelse när det handlar om att reducera storleken på tumörer och innebär att inoperabla tumörer går att operera och att patienternas livskvalitet förbättras, framför allt för de patienter som befinner sig i cancers slutskede.

Jag rekommenderar varmt användningen av IQWave™ elektrokemoterapi för behandling av patienter med återkommande tumörer när det är möjligt.

Dr. Kalavathy Guruswamy, Head & Consultant Radiation Oncology, Penn Nalam Cancer Center, Chennai, Indien

och indikation. Bara i Indien uppgår antalet patienter som är i behov av palliativ vård för huvud- och nackcancer till cirka 160 000 patienter årligen.

Bolagets fokus på den filippinska och iranska marknaden är bröstcancer. Med 18 000 nya patienter på Filippinerna och 10 000 nya patienter i Iran varje år är marknadspotentialen för en kostnadseffektiv behandlingsmetod mycket stor även här.

Pipeline - Utöver etableringen av IQWave™ har Bolaget två ytterligare projekt inom cancer, D-ESPCTM och D-EMISTM. D-ESPCTM syftar till att behandla smärta relaterad till metastaser i ryggraden, så kallad sekundär skelettcancer, som ofta är förenad med en svår smärtproblematik. Bolaget kommer under 2017 intensifiera utvecklingen av D-ESPCTM, bland annat genom att initiera en klinisk studie av denna behandlingsmetod under andra halvåret. D-EMISTM syftar till att utveckla en minimalinvasiv behandling av prostatacancer. Målsättning med behandlingen är att utöver en effektiv cancerbehandling även minimera risken för de biverkningar som är associerade med andra behandlingsmetoder.

Organisation - Bolagets samlade kunskap och expertis är omfattande. Bolagets medgrundare, Bertil Persson, har arbetat med medicinsk radiofysik sedan 1980-talet och varit med och utvecklat elektrokemoterapien till en effektiv behandlingsmetod. Styrelseledamot Göran Hellers har på motsvarande sätt en mycket lång klinisk erfarenhet, bland annat som chef för kirurgavdelningen vid Huddinge sjukhus i Stockholm. Utöver dessa har Bolaget också en Global Application Specialist i Indien som utbildat och guidat läkare i fler än 100 behandlingar.

VD HAR ORDET

Med IQWave™ har vi förbättrat elektrokemoterapi-behandlingen på flera avgörande punkter. Vi har nu en intelligent metod som tack vare tekniska innovationer gör det möjligt att anpassa behandlingen efter varje individuell tumör så att hela cancerområdet blir behandlat, vilket är en betydande brist i den första generationens elektrokemoterapi.

Vi har också gjort det möjligt att skapa specifika och anpassade behandlingsprotokoll för olika cancerindikationer. Innebörden av detta är att vi – till skillnad från första generationens elektrokemoterapibehandling – anpassar de elektriska impulserna efter tumörens karakteristika. Den första generationens elektrokemoterapibehandlingar genomförs alltid med samma kraft, vilket kan ge bränneffekter istället för att man uppnår avsedd effekt.

Möjligheterna att introducera IQWave™ i stora delar av världen bedömer jag som mycket goda. Trots att Bolaget är ungt finns ChemoTech redan representerat i Indien, Iran och Filippinerna. Vi har också mycket goda förutsättningar att med vår befintliga teknologiska plattform expandera till nya, intressanta behandlingsområden. ChemoTech samarbetar idag med flera sjukhus i Indien där vi efter utbildning i vår metod har börjat fakturera för behandlingarna. I somras anordnade vi den första läkarkonferensen för ”Andra Generationens Elektrokemoterapi” i Chennai och Hyderabad och möttes av mycket stort intresse.

När vi slutfört listningsprocessen till Nasdaq First North, kommer vi att intensifiera den kliniska utvecklingen av D-ESPC (Dynamic ElectroStimulated Pain Control), som är en ny metod utvecklad för att kontrollera smärta orsakad av metastaser i ryggraden. Vi räknar med att kunna initiera en klinisk studie av denna behandlingsmetod under andra halvåret 2017. Potentialen för vårt smärtbehandlingskoncept är mycket stor och vi kommer att inrikta oss på Europa som primär marknad. Vi avser också att påbörja arbetet med att ta fram en behandlingsmetod för ytterligare en indikation under 2017 eller 2018. Den exakta tidpunkten för när detta arbete kommer att inledas avgörs av hur pass resurskrävande och hur utsträckt i tid studien av smärtbehandling av sekundär skelettcancer kommer att bli.

En investering i ChemoTech innebär inte bara en investering i ett lovande Life Science-bolag. Det är också en investering i en bättre värld genom en bättre och tillgängligare sjukvård för miljoner av människor för vilka de ekonomiska hindren idag är alldeles för höga. Jag har på olika sätt och i olika positioner varit aktiv inom den medicinska branschen i många år, men jag har aldrig känt ett så stort engagemang och ett så stort hopp om framtiden som jag gör i min roll i ChemoTech.

*Mohan Frick
CEO*

Bakgrund och motiv

BAKGRUND

ChemoTechs verksamhet startades i januari 2015 av Mohan Frick, läkaren Göran Hellers och Bertil Persson, professor emeritus i medicinsk strålningsfysik vid Lunds Universitet och en av elektrokemoterapins pionjärer.

Redan i början av 1990-talet började forskare vid Lunds Universitet att utveckla en kombinationsbehandling av två kända tekniker: elektroporation (en mikrobiologisk teknik som genom elektriska impulser ökar genomsläpplighet i cellmembran) och cellgiftsbehandling. Den nya metoden med namnet elektrokemoterapi är idag erkänd och har ett godkänt europeiskt standardprotokoll.

Elektrokemoterapi är en relativt ny metod för tumörterapi. Kliniska prövningar har visat att elektrokemoterapi har god terapeutisk effekt på många olika typer av tumörer och det finns ett stort antal publicerade studier som tydligt stödjer denna bedömning. Av speciellt intresse är de effekter elektrokemoterapibehandlingen har på tumörer som inte tidigare svarat på cellgiftsbehandlingar.

De jämförelsevis låga kostnaderna för elektrokemoterapi-behandling (gäller såväl för utrustning som behandlingsspecifika kostnader) gör metoden attraktiv även för länder utanför Europa där metoden redan är etablerad.

Målsättningen med ChemoTech har från starten varit att kombinera de tre grundarnas erfarenheter och kunskap inom elektrokemoterapi för att utveckla den andra generationens elektrokemoterapi-teknik och därmed åtgärda den första generationens brister. Arbetet tog sin utgångspunkt i professor Bertil Perssons patent och de idéer till klinisk utveckling som de tre grundarna gemensamt hade. Den tekniska kravspecifikation som utarbetades var omfattande och i vissa delar komplex, men resultatet i form av Bolagets första produkt IQWave™ lyckades lösa många av de funktionella och kliniska nackdelarna hos tidigare produkter. Resultatet blev IQWave™, en produkt med en betydligt högre klinisk anpassning och därmed en markant förbättrad patientnytta än dess konkurrenter.

MOTIV TILL NOTERING

Företagets målsättning är att i ett andra steg, genom produktutveckling och kliniskt samarbete med universitetssjukhus i bland annat Skandinavien, utveckla och etablera elektrokemoterapi för ytterligare indikationer:

- **Tredje generationens elektrokemoterapi** - Behandling av cancerrelaterad smärta till följd av metastaser i ryggraden.
- **Fjärde generationens elektrokemoterapi** - Behandling av prostatacancer och levermetastaser.
- **Femte generationens elektrokemoterapi** - Behandling av cancer i inre organ genom öppen kirurgi eller genom laparoskopi (så kallad titthålskirurgi).

Samtliga utvecklingsområden är förknippade med flertalet nya patent samt kliniska studier.

För att säkerställa resurser för utveckling av tredje generationens elektrokemoterapi mot smärta relaterad till metastaser i ryggraden har Bolaget genomfört en nyemission om 275 000 B-aktier. Erbjudandet tillförde Bolaget 16,5 MSEK före avdrag för emissionskostnader. Emissionskursen uppgick till 60 SEK per B-aktie och likviden avses huvudsakligen användas enligt följande:

- **4 MSEK** - framtagande av produktprototyper,
- **8 MSEK** - genomförande av en mindre klinisk multisite-studie (25 - 50 patienter) för smärtbehandling av ryggmetastaser.

Syftet med förliggande notering på Nasdaq First North är att bredda Bolagets aktieägarbas och ge ChemoTech tillgång till de svenska och internationella kapitalmarknaderna, vilket bedöms främja Bolagets fortsatta utveckling.

Styrelsen för ChemoTech är ansvarig för innehållet i denna Bolagsbeskrivning. Härmed försäkras att alla rimliga försiktighetsåtgärder har vidtagits för att säkerställa att uppgifterna i Bolagsbeskrivningen, såvitt styrelsen vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting är utelämnat som skulle kunna påverka dess innebörd.

Lund, 1 december 2016

Scandinavian ChemoTech AB (publ)
Styrelsen

VD har ordet

När jag, tillsammans med läkaren Göran Hellers och professor Bertil Persson, startade ChemoTech för två år sedan hade vi en grundläggande målsättning för verksamheten: att ta fram innovativa produkter som kan göras tillgängliga för majoriteten av de som drabbas av cancer runt om i världen. Denna ambition utgör själen i ChemoTech och innebär att vi strävar efter att varje investerad krona ska hjälpa så många cancersjuka som möjligt världen över.

Det första resultatet av vår ambition är produkten IQWave™, som utvecklats för att förbättra behandling av cancertumörer genom så kallad elektrokemoterapi. Produkten är utvecklad så att handhavande och kostnad är anpassade efter marknadsförutsättningarna i Asien, Afrika och Mellanöstern. Konkret innebär detta att IQWave™ är enkel att transportera och att kostnaden per behandling inte är högre än att majoriteten av patienterna ska ha råd att själva betala för den. På så vis blir hela sjukförsäkrings- och ersättningsproblematiken mindre relevant.

Med IQWave™ har vi förbättrat elektrokemoterapi-behandlingen på flera avgörande punkter. Vi har nu en intelligent metod som tack vare tekniska innovationer gör det möjligt att anpassa behandlingen till olika tumörer och att hela cancerområdet blir behandlat, vilket är en betydande brist i den första generationens elektrokemoterapi.

Vi har också gjort det möjligt att skapa specifika och anpassade behandlingsprotokoll för olika cancerindikationer. Innebörden av detta är att vi – till skillnad från första generationens elektrokemoterapibehandling – anpassar de elektriska impulserna efter tumörens karakteristika. Den första generationens elektrokemoterapibehandlingar genomförs med samma kraft, vilket kan ge bränneffekter istället för att man uppnår avsedd effekt.

Goda möjligheter att introducera IQWave™ i stora delar av världen

Möjligheterna att introducera IQWave™ i stora delar av världen bedömer jag som mycket goda. Trots att Bolaget är ungt finns ChemoTech redan representerat i Indien, Iran och Filippinerna. Vi har också mycket goda förutsättningar att med vår befintliga teknologiska plattform expandera till nya, intressanta behandlingsområden.

ChemoTech samarbetar idag med flera sjukhus i Indien där vi efter utbildning i vår metod har börjat fakturera för behandlingarna. I somras anordnade vi den första läkarkonferensen för "Andra Generationens Elektrokemoterapi" i Chennai och



Hyderabad och möttes av mycket stort intresse. En bidragande orsak till framgångarna i Indien är att jag, tillsammans med flera av mina kollegor, jobbat med den första generationens elektrokemoterapi på denna marknad.

Redan under utvecklingen av IQWave™ initierades kontakter för att ta IQWave™ till Iran. Vi ser med spänning fram emot utvecklingen för IQWave™ i ett land som präglas av stora förändringar såväl ekonomiskt som politiskt.

Filippinerna är världens tredje största engelskspråkiga land sett till befolkningens mängd. Landet har också en stark ekonomisk tillväxt och är därmed en mycket intressant marknad för ChemoTech. Jag har personligen besökt landet vid flera tillfällen de senaste åren, bland annat för att delta i de första förhandlingarna med Filippinernas regulatoriska myndigheter (FDA), samt deltagit i etiska kommitté-ansökningar på två ledande sjukhus.

När vi slutfört listningsprocessen till Nasdaq First North,

kommer vi att intensifiera den kliniska utvecklingen av D-ESPC (Dynamic Electro Stimulated Pain Control), som är en ny metod utvecklad för att kontrollera smärta orsakad av metastaser i ryggraden. Vi räknar med att kunna initiera en klinisk studie av denna behandlingsmetod under andra halvåret 2017. Cirka 80 procent av alla patienter med cancer som spridit sig får metastaser i ryggraden eller i skelettet (så kallad sekundär skelettcancer), vilket ofta innebär en svår smärtproblematik. Potentialen för vårt smärtbehandlingskoncept är därmed mycket stor och vi kommer att inrikta oss på Europa som primär marknad.

Vi avser också att påbörja arbetet med att ta fram en behandlingsmetod för ytterligare en indikation under 2017 eller 2018. Den exakta tidpunkten för när detta arbete kommer att inledas avgörs av hur pass resurskrävande och hur utsträckt i tid studien av smärtbehandling av sekundär skelettcancer kommer att bli.

Mina rötter är i Indien

Viljan att hjälpa behövande har alltid varit en central del i mitt liv och har sina rötter i min egen bakgrund. Jag föddes i en förort till Chennai i Indien där jag tillbringade mitt första lev-

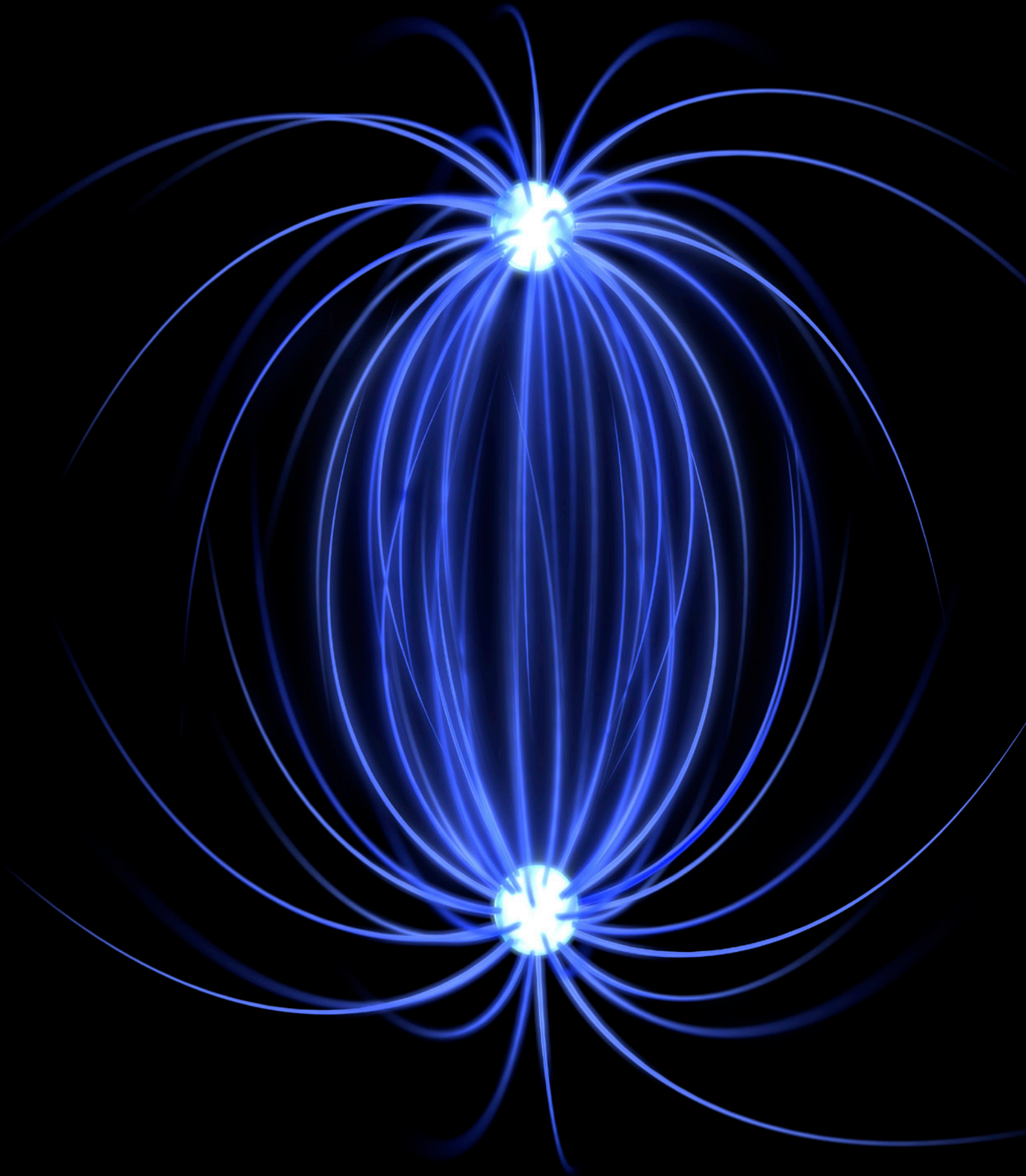
nadsår under mycket fattiga förhållanden. Min biologiske far blev lämnad med fem barn att försörja samtidigt som han led av lepra. Sjukdomen saknade vid tidpunkten behandlingsmöjligheter, vilket gjorde det omöjligt för honom att försörja mig och mina syskon. Följden blev att jag blev skickad till ett barnhem där jag efter ett år blev adopterad till Sverige. Det är därför inte någon slump att jag engagerat mig i just Indien.

ChemoTech – en investering för en bättre värld

En investering i ChemoTech innebär inte bara en investering i ett lovande Life Science-bolag. Det är också en investering för en bättre värld genom en bättre och tillgängligare sjukvård för miljoner av människor för vilka de ekonomiska hindren idag är alldeles för höga. Jag har på olika sätt och i olika positioner varit aktiv inom den medicinska branschen i många år, men jag har aldrig känt ett så stort engagemang och ett så stort hopp om framtiden som jag gör i min roll i ChemoTech.

Lund, den 1 december 2016

Mohan Frick
CEO



Marknadsöversikt

ChemoTech är ett medicintekniskt bolag som använder elektrokemoterapi, en väl beprövad och dokumenterad behandlingsmetod för behandling av solida, maligna tumörer samt smärtskontroll till följd av långt framskriden cancer. Genom att påverka tumörens celler med hjälp av elektriska fält bildas kanaler i cellernas plasmamembran, vilket ökar möjligheten till passage av cytotoxiska läkemedel in i tumörcellerna. Geografiskt inriktas fokus på tillväxtekonominer som Indien och Filippinerna där patientbehovet av elektrokemoterapi är betydande. Behandlingskostnad jämfört med andra cancerterapi är låg, vilket gör elektrokemoterapi tillgängligt för en stor andel av patienter som annars inte haft tillgång till behandling av en ofta långt utvecklad cancer.

INLEDNING

Trender inom den globala sjukvården skiljer sig åt beroende på vilken marknad man studerar. I den industrialiserade världen ligger fokus på kostnadseffektivisering medan det i tillväxtekonominer som Kina och Indien mer fokuseras på att sprida sjukvården inom landet och göra den tillgänglig för en större del av befolkningen. Inom dessa länder förväntas kostnader för sjukvård öka på grund av en kombination av hög befolkningstillväxt, drivet av lägre spädbarnsdödlighet, samt längre förväntad livslängd. Flertalet länder inom dessa ekonomier har genomfört stora investeringar inom sjukvård, bland annat förväntas Kina spendera 124 miljarder USD under 10 år för att expandera tillgänglig sjukvård. Investeringar inom sjukvården går primärt till byggnation av nya sjukhus och kliniker och är en följd av en generell ekonomisk mognad där livsstil, och därmed sjukdomar, blir allt mer lika de som finns i västerländska samhällen.¹

ONKOLOGIMARKNADEN

Onkologimarknaden är i fokus inom de flesta sjukvårdssystem världen över där bördan av cancer fortsätter att öka bland vär-

dens befolkning. Under 2012 upptäcktes 14,1 miljoner nya fall av cancer, 8,2 miljoner människor dog av cancer och 32,6 miljoner levde med cancer vars diagnos skrivits under senaste 5-årsperioden. 57 procent av nya cancerfall, 65 procent av samtliga dödsfall på grund av cancer och 48 procent av 5-års prevalens inträffade i utvecklingsländer. Att överlevnaden är betydligt lägre i utvecklingsländer än för utvecklade länder tros ha sin förklaring i en kombination av diagnos vid sent skede och begränsad tillgång till standardbehandling. Globalt tillhör lungcancer den vanligaste cancerindikationen, följt av bröstcancer och tjocktarmscancer.²

Värdet av onkologimarknaden växer från år till år. Under 2015 uppgick marknaden till 107 miljarder USD vilket förväntas växa till över 150 miljarder USD under 2020. Den amerikanska marknaden är störst med 46 procent av den globala onkologimarknaden. Tillväxtekonominerna (21 länder) stod för cirka 13 procent under 2015. Läkemedel inom onkologi som andel av all läkemedelsförsäljning är låg i länder som Indien (2,5 procent) och betydligt högre i länder som Tyskland och Frankrike (16 procent).³

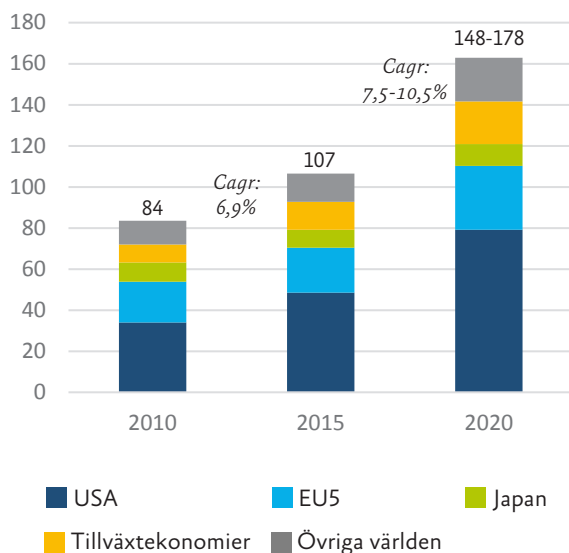
¹ Fortune 2015, Why drug companies are betting big on 'pharmerging' countries, tillgänglig via: <https://goo.gl/l10ezS>

² Globocan, 2012

³ IMS Health, 2016, Global Oncology Trend Report: A Review of 2015 and Outlook to 2020

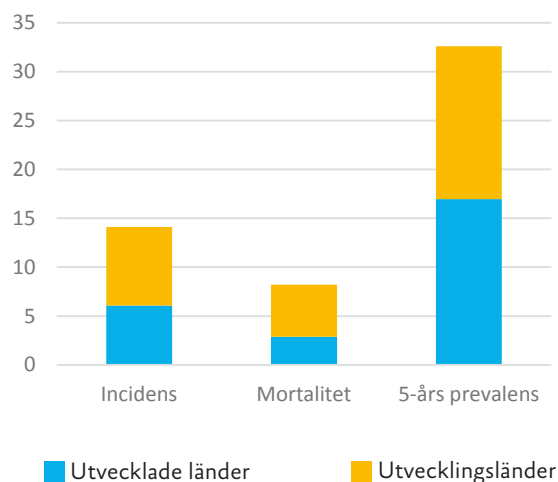
Onkologimarknaden, 2010 - 2020

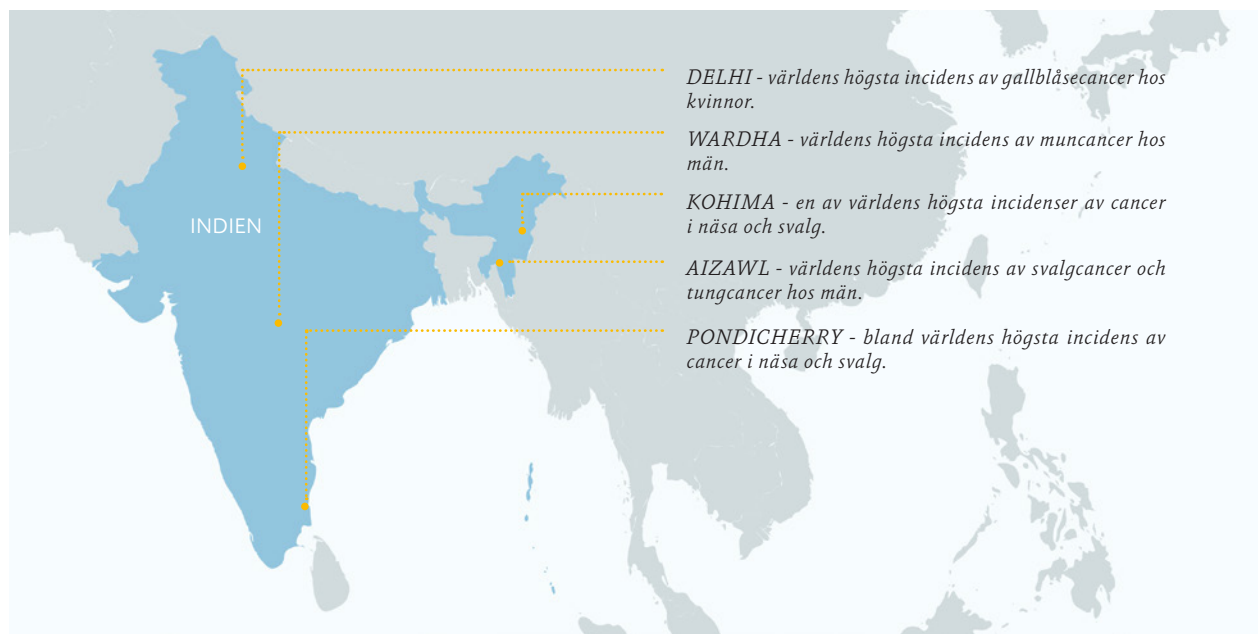
miljarder USD



Cancer i utvecklade länder och utvecklingsländer

miljoner patienter





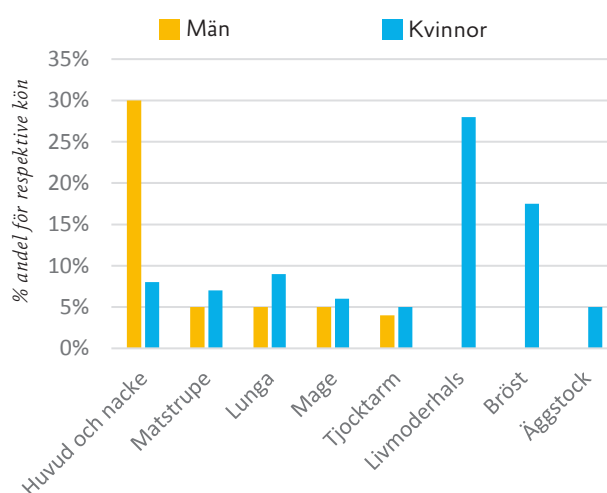
Källa: International Journal of Head and Neck Surgery, January-April 2013;4(1):29-35

Indiska marknaden

ChemoTech har redan idag en etablerad verksamhet i Indien. De cancerindikationer Bolaget fokuserar på är olika former av huvud- och nackcancer samt bröstcancer. Vid utgången av oktober månad 2016 hade ett 30-tal behandlingar genomförts med Bolagets produkt IQWave™, varav Bolaget erhållit betalning för 20 av dessa behandlingar.

I Indien registreras cirka 1 miljon nya cancerpatienter varje år vilket gör cancer till ett av de största hälsoproblemen i landet.⁴ Indien särskiljer sig mot andra länder primärt inom området för cancer i huvud och nacke. Av samtliga globala fall av huvud- och nackcancer inträffar uppemot 60 procent i Asien, och är särskilt vanligt förekommande i Indien. På den indiska marknaden utgör denna typ av cancer cirka 30 procent av samtliga fall. Mellan 60 och 80 procent av de patienter som undersöks uppvisar långt gången sjukdom. Motsvarande siffra i utvecklade länder uppgår till 40 procent. Antalet nya patienter huvud- och nackcancer uppgår till cirka 200 000 varje år, varav cirka 160 000 patienter uppsöker vården i sent skede. Den starkast bidragande faktorn till det höga antalet patienter med just denna typ av cancer härleds till användandet av betel, en nöt som blandas med tobak och som läggs i munhålan och som är extremt cancerogen. Användandet av tobak är också starkt bidragande till all form av cancer i huvud och nacke. Man uppskattar att cirka 57 procent av samtliga män och 11 procent av samtliga kvinnor i Indien mellan 15 - 49 år använder tobak.⁵

Incidens cancer Indien



Källa: International Journal of Head and Neck Surgery, January-April 2013;4(1):29-35

Under 2012 avled 682 830 personer på grund av cancer. Den mest dödliga indikationen var bröstcancer (70 218 avlidna), tätt följt av livmoderhalscancer (67 477 avlidna). Cancer i munhålan tillhör den femte mest dödliga cancerformen i Indien (52 067 avlidna).⁶

⁴ Globocan, 2012

⁵ International Journal of Head and Neck Surgery, January-April 2013;4(1):29-35

⁶ Globocan, 2012

Adresserbar marknad för elektrokemoterapi i Indien

Den adresserbara marknaden i Indien, det vill säga palliativ vård av huvud- och nackcancer, beräknas av Bolaget uppgå till cirka 160 000 patienter årligen. En stor fördel för ChemoTechs andra generationens elektrokemoterapibehandling är att den lämpar sig i situationer där kirurgi och strålbehandling ej givit önskade resultat eller varit praktiskt omöjlig att genomföra.

Sjukvårdssystemet i Indien

Det finns två dominerande typer av sjukhus i Indien: offentliga och privata. Den offentligt finansierade vården erbjuder grundläggande sjukvård i såväl städer som på landsbygden, medan

den privata vården erbjuder mer avancerad sjukvård och är koncentrerad till de större städerna. Den privata vården står för närmare 74 % av landets totala sjukvårdskostnader. Den indiska sjukvårdsmarknaden värderas till 100 miljarder USD och beräknas växa med drygt 20 % om året under perioden 2015 till 2020. Den indiska regeringen genomför för närvarande flera initiativ för att förbättra och effektivisera sjukvården i landet. Exempel på detta är satsningar på distansvård för att förbättra vården på landsbygden, förbättrad sjukförsäkring vad gäller läkemedel och diagnostik och satsningar i upprustning av offentligt finansierade sjukhus i Andhra Pradesh.

Filippinska marknaden

ChemoTech har under hösten 2016 etablerat en organisation på Filippinerna. Behandlingar har skett på sjukhusen Asian Hospital och Makati Hospital, båda belägna i Manila. Fokus för den filippinska marknaden är lokalt spridd bröstcancer.

Filippinerna är världens tredje största engelskspråkiga land sett till befolkningens mängd om 100 miljoner invånare med tvåsiffrig årlig ekonomisk tillväxt. Under 2012 registrerades cirka 100 000 nya fall av cancer på Filippinerna. De vanligast förekommande cancerformerna bland män är cancer i lungorna (8 822 nya fall) och levern (5 441 nya fall). Bland kvinnor är de vanligaste cancerformerna bröstcancer (18 327 nya fall) och livmoderhalscancer (6 670 nya fall). Under 2012 avled 59 012 personer på grund av cancer. Den mest dödliga indikationen var lungcancer (10 369 avlidna), följt av levercancer (7 434 avlidna).⁷

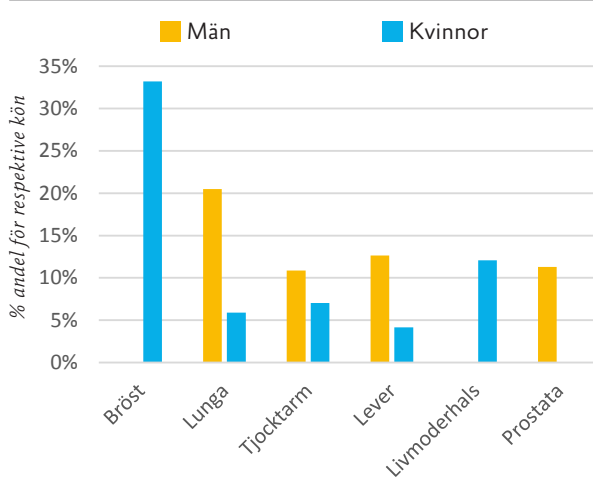
Adresserbar marknad Filippinerna

Bolagets fokus på den filippinska marknaden är lokalt spridd bröstcancer. Med 18 000⁸ nya bröstcancerpatienter varje år är marknadspotentialen för en kostnadseffektiv behandlingsmetod mycket stor.

Sjukvårdssystem på Filippinerna

Under 2013 uppgick de totala sjukvårdskostnaderna till cirka 12 miljarder USD, motsvarande 4,4 procent av BNP.⁹ Under

Incidens cancer Filippinerna



Globocan, 2012

2010 uppgick andelen som betalar sjukvården privat till 57 procent. Sjukhusen på Filippinerna drivs i både privat (60 procent) och statlig regi (40 procent) och antalet sjukhus uppgår till cirka 1 700. De ledande sjukhusen drivs dock i privat regi och är koncentrerade till Manila. Precis som i Indien efterfrågas kostnadseffektiva alternativ till cancerbehandling inom landet.

⁷ Globocan, 2012

⁸ Globocan, 2012

⁹ ChemoTech

Iranska marknaden

Redan under utvecklingen av IQWave™ etablerades kontakter för att ta IQWave™ till Iran. Etableringen är dock fortfarande i ett tidigt skede även om ett konkret intresse finns som kan resultera i försäljning av utrustning under innevarande år eller 2017. ChemoTechs fokus på den iranska marknaden är för närvarande långt framskriden bröstcancer.

Under 2012 registrerades 84 829 nya fall av cancer i Iran. De vanligast förekommande cancerformerna bland män är magcancer (6 640 nya fall) och uninblåsecancer (4 277 nya fall). Bland kvinnor är de vanligaste cancerformerna bröstcancer (9 795 nya fall) och tjocktarmscancer (3 352 nya fall). Under 2012 avled 53 350 personer på grund av cancer. Den mest dödliga indikationen var magcancer (8 247 avlidna), följt av matstrupe-cancer (4 915 avlidna).¹⁰

Adresserbar marknad Iran

På grund av tidigare sanktioner från USA och Europa har Iran under lång tid saknat moderna metoder för cancerdiagnostik och behandling. Den sjukvård som drivs i landet sker till övervägande del i privat regi. Bröstcancer, som har högst incidens i landet, drabbar många gånger iranska kvinnor tidigare i livet än i Europa och i jämförelse med många västerländska ekonomier, där screening för bröstcancer är långt utvecklad, sker screening för bröstcancer på en väldigt låg nivå i Iran. Med cirka 10 000 nya cancerpatienter varje år, där det befintliga systemet för diagnostik och behandling är otillräckligt, finns det stor potential för Bolagets produkt IQWave™.

Europeiska marknaden

Den europeiska marknaden kommer bli relevant i ett längre perspektiv då Bolaget redan idag har en utvecklingsportfölj som innefattar smärtlindring i samband med sekundär skelettcancer, ett tillstånd som är mycket smärtsamt och som på ett omfattande sätt påverkar den drabbade genom funktionsnedsättning.

Under 2012 registrerades 3 420 021 nya fall av cancer i hela Europa. De vanligast förekommande cancerformerna bland män är prostatacancer (400 364 nya fall) och lungcancer (290 904 nya fall). Bland kvinnor är de vanligaste cancerformerna

bröstcancer (458 718 nya fall) och tjocktarmscancer (205 323 nya fall). Under 2012 avled 1 756 331 personer på grund av cancer. Den mest dödliga indikationen var lungcancer (353 848 avlidna), följt av tjocktarmscancer (214 866 avlidna).¹¹

Även i Europa utgör kostnader relaterade till cancer stora delar av de samlade sjukvårdskostnaderna. I en artikel i svenska Läkartidningen¹² refereras uppgifter i Lancet Oncology som visar att samhällskostnaden beräknas uppgå till 126 miljarder EUR varje år varav direkta sjukvårdskostnader uppgår till 51 miljarder EUR, motsvarande cirka 40 procent. Övriga kostnader består av förlorad arbetsinkomst och förlorad produktivitet. Den cancerform som står för den största kostnaden är lungcancer med cirka 15 procent av kostnaderna, följt av bröstcancer (12 procent) och tjocktarmscancer (10 procent).

Utöver ovanstående cancerindikationer sprids ofta cancer till andra delar av kroppen. Upp till 80 procent av alla patienter med cancer som spridit sig får metastaser i ryggraden eller i skelettet (så kallad sekundär skelettcancer), vilket ofta innebär en svår smärtproblematik.¹³ Sekundär skelettcancer är särskilt vanlig hos patienter med lung-, bröst- och prostatacancer.¹⁴ Sjukdomen är nästan alltid obotlig men behandling kan förlänga och förhöja livskvaliteten för patienten.¹⁵

Adresserbar marknad Europa

På den europeiska marknaden kommer ChemoTech i ett första steg fokusera på sekundär skelettcancer. I Sverige diagnostiseras cirka 10 000 patienter med sekundär skelettcancer varje år. Bolaget gör bedömningen att cirka 25 procent av dessa patienter behöver avancerad smärtskontroll och att varje patient i genomsnitt behöver två behandlingar, vilket ger en adresserbar marknad i Sverige om 5 000 behandlingar årligen med ChemoTechs produkt. Motsvarande siffra för Storbritannien och Tyskland är 35 000, respektive 42 000 behandlingar årligen. Initiala uppskattningar från Bolaget pekar på ett försäljningspris per behandlingsenhet som är högre än för IQWave™ samt kostnad för engångsartiklar om cirka 1 500 SEK per behandling. Potentialen för ChemoTechs smärtbehandlingskoncept i Europa bedöms därmed som mycket stor.

¹⁰ Globocan, 2012

¹¹ Globocan, 2012

¹² Läkartidningen. 2013;110:CI39, Cancer kostar europeer 1100 miljarder kronor, tillgänglig på: <https://goo.gl/eHsXLE>

¹³ <http://www.spine-health.com/conditions/spinal-tumor/metastatic-spine-tumors>

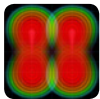
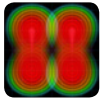
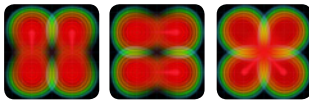
¹⁴ http://www.cancerindex.org/bone_mets.htm

¹⁵ <http://cancer.se/skelettcancer/sekundar-skelettcancer/>

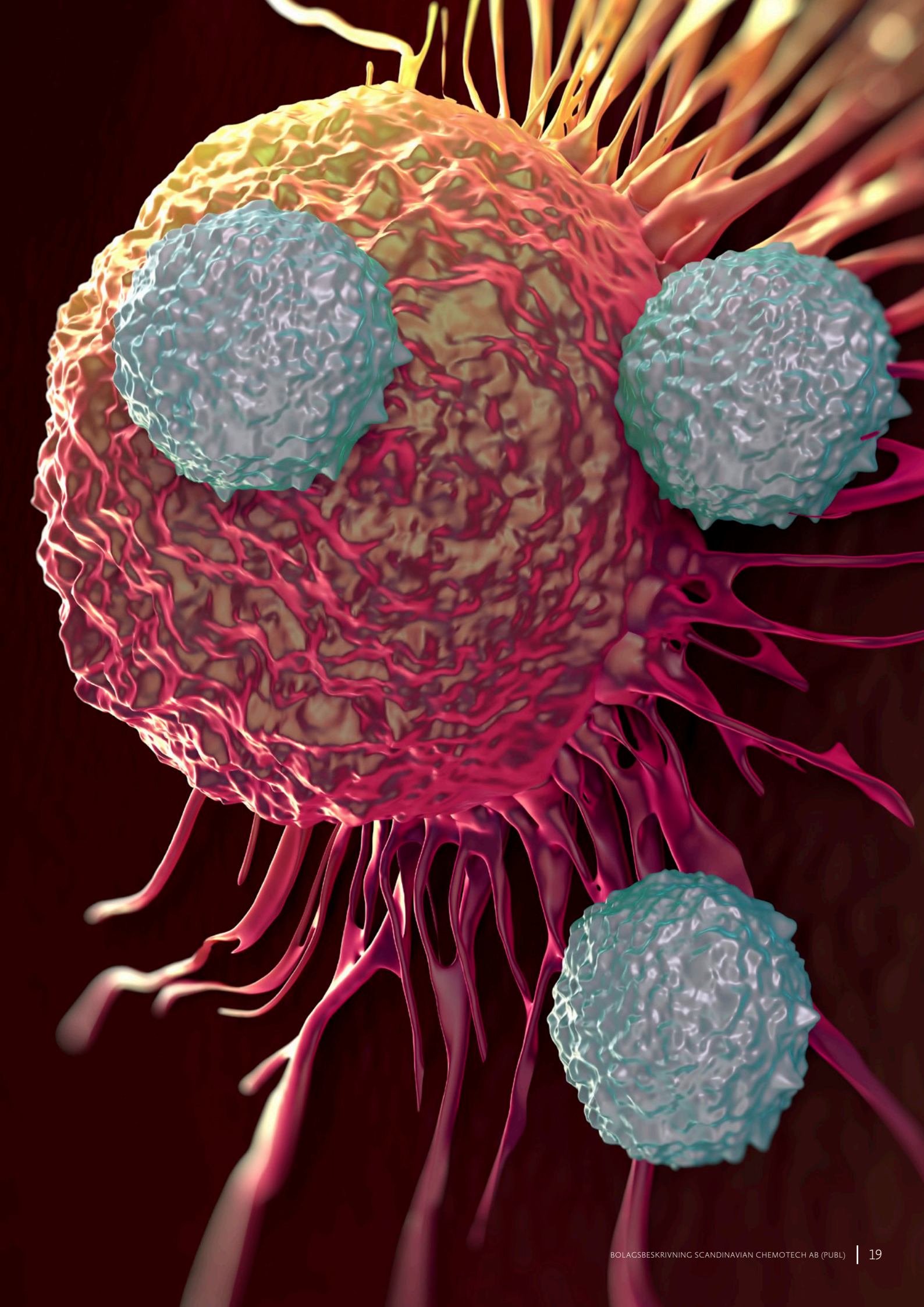
KONKURRENTER

Det finns idag ett fåtal aktörer inom elektrokemoterapi-marknaden. De företag som direkt konkurrerar med ChemoTech är IGEA Medical och Onmed.

Konkurrenter inom elektrokemoterapi

Bolag/Beskrivning	För- och nackdelar	Behandlingsmönster	Produkt
IGEA Medical - är ett italienskt bolag som grundades 1980. Bolaget har utvecklat produkten Cliniporator. IGEA har genom sitt engagemang och sin kunskap varit en del av starten inom den kliniska biofysiken och drivande i att få elektrokemoterapi godkänt som behandlingsmetod i EU.	+ Etablerat som standardprotokoll för elektrokemoterapi inom EU. - Högt pris för produkt. - Kostnaden per behandling kan uppgå till 1 000 EUR. - Enheten väger 60 kg och är 1,5 m hög. Försvårar transporter och förflyttning inom sjukhusen samt vid export och utbildning. - Tekniken kan, enligt ChemoTechs kunskap, endast åstadkomma icke reversibel elektrokemoterapi.	Behandlingen är endimensionell, vilket innebär att strömmen endast går i en riktning. Antalet elektroder uppgår till mellan två till åtta. Nackdelen med denna metod är att vissa områden riskerar att ej utsättas för det elektriska fältet vilket ger utebliven effekt för det obehandlade området. 	
Onmed AB - är ett svenskt bolag som grundades 2011. Bolaget äger Bionmed som producerar produkten Sennex®. Onmed är aktiva i Afrika, Ryssland, Mellanöstern, Bangladesh och till viss del Indien. Indien har historiskt varit dess största framgång. Idag har flertalet anställda lämnat Onmed för anställning hos ChemoTech.	+ Lågt pris för produkt. + Lågt pris per behandling. Använder dock standardprodukten "electro surgical pen electrode" som del av behandlingskit vilket inte är anpassat för dess specifika behandlingsenhet. - Ej kapacitet att kontrollera om pulser går genom tumör eller utanför vilket kan orsaka kortslutning. - Montering krävs för varje transport.	Behandlingen är endimensionell, vilket innebär att strömmen endast går i en riktning. Antalet elektroder uppgår till mellan två till fyra. Nackdelen med denna metod är att vissa områden riskerar att ej utsättas för det elektriska fältet vilket ger utebliven effekt för det obehandlade området. 	
Scandinavian ChemoTech AB (publ) - är ett svenskt bolag vars verksamhet startades 2015. ChemoTech har via sin interna medicinska expertis omfattande kunskaper inom elektrokemoterapi. Bolagets fokus är på Indien, Filippinerna och Iran. På sikt är Bolagets målsättning att även etablera sig på en europeiska marknaden för smärtkontroll.	+ Lågt pris för produkt. IQWave™ har ett listpris på 40 000 EUR. Lågt pris per behandling. Kostnader per behandling uppgår till cirka 300 - 600 EUR (kan variera beroende på marknad). + IQWave™ är en förbättring av konkurrerande produkter. Produkten kan kontrollera fördelningen av kraften genom hela det elektromagnetiska fältet. + Patientjournaler kan integreras i IQWave™. + Liten i storlek och en vikt på 4,5 kg per enhet gör att den får plats i en kabinväska och lätt kan bäras. - Nystartat bolag som befinner sig i en uppbyggnadsfas och expansionsfas till nya marknader.	Behandlingen är flerdimensionell, vilket innebär att strömmen går horisontellt, vertikalt och diagonalt under samma behandlingscykel. På grund av denna tekniska lösning kan IQWave™ minimera risken för obehandlade ytor utan att behöva fler än fyra elektroder. Med IQWave™ kan man även behandla med olika diameter beroende på behandlingsområdets storlek. 	

Ovanstående information är baserad på upplysningar och erfarenheter från företagen och är den information ChemoTech har om konkurrenterna vid dateringen av detta Memorandum.



Verksamhetsöversikt

KORT OM CHEMOTECH

ChemoTech är ett Life Science-bolag med sin bas i IDEON Science Park i Lund som är inriktat på att utveckla behandlingsformer för olika typer av cancertumörer och avancerad smärtkontroll för smärttillstånd orsakade av metastaserad cancer som spridit sig till ryggraden. ChemoTech har omfattande kunskaper inom elektrokemoterapi, som utgör basen inom Bolagets terapiområden. ChemoTech erbjuder en ny generation av elektrokemoterapibehandling för en rad olika cancerindikationer och planerar för en expansion av verksamheten till avancerad elektroterapeutisk smärtkontroll och minimalinvasiv behandling av prostatacancer. Forskning och utveckling är för närvarande koncentrerad på att utveckla terapiområdet elektroterapeutisk smärtkontroll.

HISTORIK OCH MILSTOLPAR

Som bolag har ChemoTech en kort historia; verksamheten startades i januari 2015 av Mohan Frick, professor Bertil Persson och läkaren Göran Hellers. Bolagets samlade kunskap och expertis är däremot omfattande. Bertil Persson har arbetat med medicinsk radiofysik sedan 1980-talet och är en av de personer som utvecklat elektrokemoterapien till en effektiv behandlingsmetod. Göran Hellers har på motsvarande sätt en mycket lång klinisk erfarenhet, bland annat som chef för kirurgavdelningen vid Huddinge sjukhus i Stockholm. Mohan Frick har en mångårig internationell erfarenhet från medicinteknisk miljö och har haft chefsbefattningar inom bolag som ArjoHuntleigh, Insulation, Onmed och SYSMEX.

AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH VISION

ChemoTechs affärsidé är att utveckla och marknadsföra kostnadseffektiva produkter och lösningar för behandling av olika former av cancer och cancerrelaterade tillstånd. Målet är att initialt göra behandlingar ekonomiskt tillgängliga för majoriteten av befolkningen i Asien, Afrika och Mellanöstern. Bolagets vision är att över tid etablera ledande positioner i valda delar av cancervården och bli en positiv kraft för cancerpatienter som idag saknar ekonomiska möjligheter att få adekvat behandling.

Milstolpar i Bolagets utveckling

År	Milstolpe
2015	- i januari 2015 börjar grundarna arbeta aktivt med att ta fram den andra generationens elektrokemoterapi. Fram till sommaren var det endast en teknisk ritning och specifikation utvecklad av Mohan Frick (VD) och Professor Bertil Persson. - i juni 2015 påbörjas utvecklingsarbetet av IQWave™ när Bolaget genomför sin första investeringsrunda. - under året etablerar ChemoTech organisation i Indien.
2016	- Q1: Första behandlingen av patient genomförs. - Q2: Behandling av första betalande patient genomförs. - Q3: ChemoTech presenterar IQWave™ för den filippinska motsvarigheten till FDA. Under samma period träffar ChemoTech Key Opinion Leaders (KOLs) i Iran. - Q4: ChemoTech presenterar IQWave™ för etiska råden vid tre sjukhus på Manila, Filippinerna.

Poliklinisk behandling vid elektrokemoterapi

Vad är elektrokemoterapi?

ChemoTech använder sig av andra generationens elektrokemoterapi, en utveckling av traditionell elektrokemoterapi som används för behandling av solida och ytliga, maligna tumörer. Genom att påverka tumörens celler med 5 kHz pulserande elektriska fält bildas kanaler i cellernas plasmamembran, vilket ökar passagen av cytotoxiska läkemedel in i tumörcellerna. Elektrokemoterapi har i stora multisite-studier visat sig särskilt verksamt med Bleomycin, ett cytostatikum som är överksam utanför tumörcellerna men som genom påverkan av pulserande elektriska fält kan strömma in i tumörcellerna och bryta ner dess DNA varvid cellerna dör.



1 Patient kommer till sjukhus.



2 Förberedelser inför behandling: tvätt, kläder.



3 Bedövning (lokal bedövning eller generell anestesi)



4 Cellgifts-behandling (intravenöst eller intratumöriellt)



5 Aktiv behandling el (1-20 minuter).



6 Patient går hem.

Elektrokemoterapi har fördelen att behandlingen kan genomföras polikliniskt vilket innebär att patienten kan åka hem samma dag.

STRATEGI

ChemoTechs strategi består av tre delar som syftar till att etablera Bolaget på den internationella marknaden för cancerte-rapi och relaterade behandlingsområden. De tre områdena är:

- Forskning och utveckling
- Stegvis marknadsetablering
- Produktion

Forskning och utveckling

Den första strategiska hörnstenen utgörs av Bolagets forskning och utveckling. Målsättningen för detta arbete är att bredda ChemoTechs produktbjudande till fler cancerformer och relaterade behandlingsområden. ChemoTech har, tillsammans med de främsta akademiska institutionerna i Indien, påbörjat en etablering av ett nytt protokoll för IQWave™ som har till syfte att skapa federala riktlinjer för alla sjukhus i Indien. För närvarande fokuserar Bolaget främst på att utveckla en avancerad elektroterapeutisk behandlingsform för smärttillstånd orsakade av långt framskriden cancer, framför allt orsakad av metastaser i ryggraden, vilket är ett område som idag saknar adekvata behandlingsalternativ. Inom Bolaget finns det även långt gångna tankar på att utveckla behandlingsformer för fler tumörsjukdomar än de som Bolaget kan behandla idag. Bolaget

har som uttalad strategi att arbeta med ett utvecklingsprojekt i taget för att kunna använda sina resurser på ett optimalt sätt och därmed minimera tiden till lansering.

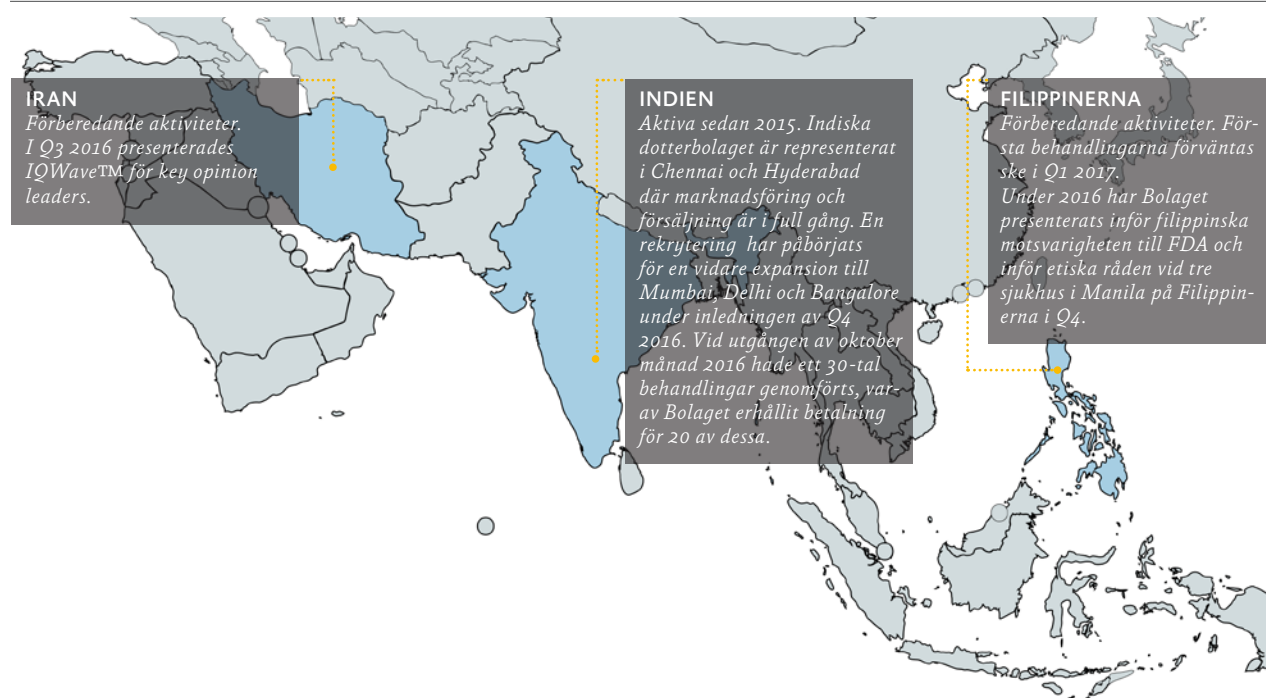
Stegvis marknadsetablering

ChemoTechs andra strategiska hörnsten utgörs av en stegvis etablering på intressanta geografiska marknader. Bolaget är idag representerat i Indien, Filippinerna och Iran. En marknadsetablering i Europa planeras att ske i samband med lanseringen av Bolagets elektroterapeutiska smärtbehandling.

ChemoTech får ständigt förfrågningar från aktörer på nya marknader avseende IQWave™. För nuvarande har Bolaget gjort ett strategiskt val att inte bredda marknadsetableringen utanför de tre kärnmarknaderna och dess grannländer. En avsiktsförklaring har dock skrivits för ett 50/50 joint venture med en lokal aktör i Hongkong för att under kontrollerade former påbörja en framtida lansering på den kinesiska marknaden.

Bolagets marknadsinsatser fokuseras mot strategiskt viktiga sjukhus och kliniker med stor patientgenomströmning och potential att utföra minst tre behandlingar per vecka och IQWave™-enhet. På längre sikt, när behandlingen blivit etablerad på respektive sjukhus och klinik, är målsättningen att varje IQWave™-enhet ska utföra minst fem till sju behandlingar per vecka.

Karta över Bolagets aktuella närvaro globalt



Indien

I Indien har ChemoTech varit aktiva sedan oktober 2015. Målsättningen för den indiska verksamheten är att göra avancerade elektrokemoterapibehandlingar tillgängliga för så många patienter som möjligt. Att ChemoTechs första produkt IQWave™, till skillnad från konkurrerande lösningar, är enkel att hantera och transportera, är en viktig konkurrensfördel på den indiska marknaden. Det indiska bolaget har nyligen rekryterat kvalificerad personal för marknadsföring och försäljning i Chennai, Hyderabad. Bolaget har påbörjat en rekryteringsprocess för KAM-positioner i Mumbai, Delhi och Bangalore (centrala delarna av Indien). Rekryteringsprocessen förväntas vara klar under inledningen av 2017. Bolaget ämnar fortsättningsvis även få IQWave™-behandlingen att omfattas av landets sjukförsäkringssystem, varför ChemoTech nyligen påbörjat ett samarbete med indiska hälsodepartementet för att genomföra en multisite-studie för IQWave™ för behandling av patienter med huvud- och nackcancer. Parallellt med att etablera IQWave™ som en kostnadseffektiv lösning på den indiska marknaden, planerar det indiska bolaget för en vidare expansion till utvalda länder i Sydostasien under 2017.

Filippinerna

I Filippinerna befinner sig ChemoTechs verksamhet i ett förberedande stadium. Organisationen i Filippinerna har under 2016 arbetat för att få alla nödvändiga tillstånd från de filippin-

”Elektrokemoterapeutiska behandlingar med IQWave™ kommer som en välsignelse när det handlar om att reducera storleken på tumörer och innebär att inoperabla tumörer går att operera och att patienternas livskvalitet förbättras, framför allt för de patienter som befinner sig i cancers slutskede.

Jag rekommenderar varmt användningen av IQWave™ elektrokemoterapi för behandling av patienter med återkommande tumörer när det är möjligt.

Dr. Kalavathy Guruswamy, Head & Consultant Radiation Oncology, Penn Nalam Cancer Center, Chennai, Indien

ska myndigheterna och under inledningen av 2017 förväntas de första IQWave™-behandlingarna ske i landet. På grund av bolagsjuridiska orsaker bearbetar ChemoTech den filippinska marknaden genom ett bolag som ägs av bolagets regionchef. Etableringen av det egna bolaget kommer ske så snart den första kommersiella ordern är på plats. Under 2017 kommer fokus att ligga på affärsutveckling och på att expandera personalstyrkan med klinisk expertis, alternativt identifiera den bästa partnern för den framtida utvecklingen i landet. Målsättningen är att under 2018 vara närvarande på alla stora cancerkliniker i landet.

STYRKOR

- De förbättringar av behandlingsmöjligheterna som ChemoTech har infört i sin första produkt IQWave™ gör att Bolaget har ett försprång framför sina konkurrenter. Samtidigt är elektrokemoterapi en beprövad och erkänd behandlingsmetod, vilket innebär att produkten omedelbart kan göras tillgänglig för försäljning i stora delar av världen.
- Genom professor Bertil Persson och medicine doktor Göran Hellers har Bolaget också en unik kompetens att vidareutveckla elektrokemoterapibehandlingen till att omfatta fler områden. Detta gäller inte minst möjligheterna att ta fram behandlingsalternativ till svåra, cancerrelaterade smärttillstånd.
- ChemoTech befinner sig för närvarande i en uppbygg- nads- och expansionsfas. Den viktigaste uppgiften på kort sikt är att etablera starka organisationer i Indien, Filippinerna och Iran för att etablera IQWave™ och elektrokemoterapi som genom sitt godkännande i Europa är relativt lätt att acceptera och därmed kan relativt snabbt generera försäljning och ett betydande kas- saflöde.



Iran

I Iran är ChemoTech representerat av en samarbetspartner med mångårig erfarenhet av den iranska marknaden. Målsättningen är att under 2017 tillsammans med iranska sjukhus genomföra 15 framgångsrika behandlingar och erhålla nödvändiga tillstånd från de iranska myndigheterna. När nödvändiga tillstånd är på plats har ChemoTechs partner indikerat stort intresse av IQWave™ och en försäljning redan under 2017.

Produktion

ChemoTech har byggt upp extern produktion som bygger på att kombinera ett noggrant urval av underleverantör där var och en har spjutspetskompetens inom sina respektive områden; industriell design, aluminiumförädling och ytbehandling, elektronik, säkerhetskopplingar för högvolt samt produktion och hantering av sterila engångsartiklar. På detta sätt begränsas Bolagets investeringsbehov samtidigt som affärsmodellen blir relativt okänslig för svängningar i efterfrågan. Nuvarande produktionskapaciteten täcker väl försäljningen de närmaste två åren.

AFFÄRSMODELL

ChemoTechs affärsmodell baseras på två typer av intäkter: försäljning av Bolagets produkt IQWave™ samt tillhörande engångsartiklar i form av behandlingskit. På detta sätt kommer

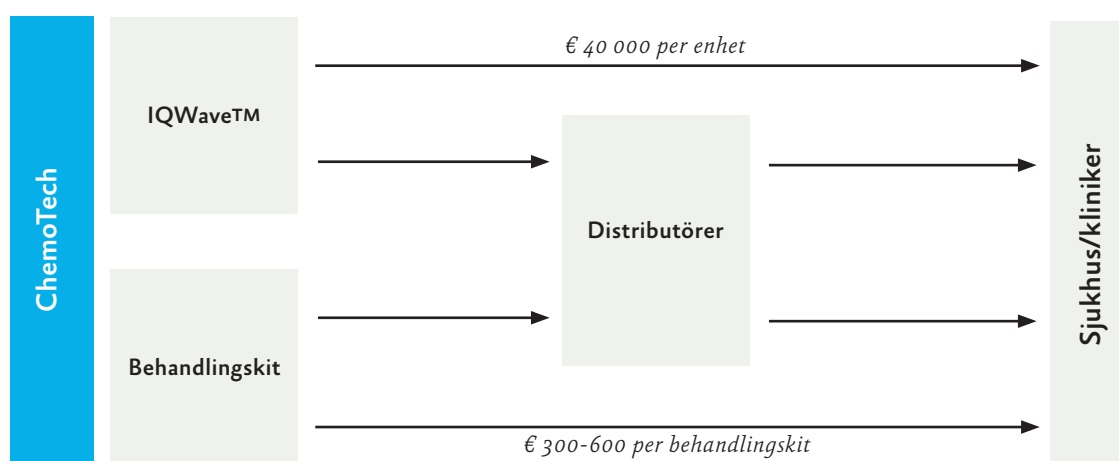
"IQWave™ elektrokemoterapi är en innovativ metod som kan förbättra livskvaliteten för [patienter] genom att kontrollera smärtan och genom att reducera storleken på tumören. [...]"

"Enligt min erfarenhet fick de patienter som vi har haft möjligheten att behandla med denna innovativa behandlingsmetod stor glädje av terapin i form av förbättrad livskvalitet för sig själva och sina familjer."

Dr. Asoke Chackalackal Mathew, Palliative Care Specialist, Lakshmi Pain & Palliative Care Clinic, Chennai, Indien

ChemoTech över tid att få en betydande del av sin omsättning från återkommande intäkter som inte är lika känsliga för svängning i konjunkturen. Försäljningen sker antingen i egen regi direkt till Bolagets kunder eller via utvalda samarbetspartners.

Bolagets affärsmodell



Bolagets affärsmodell omfattar försäljning av IQWave™ och behandlingskit både via distributörer och direkt till slutkund. Detta möjliggör för Bolaget att expandera i snabbare takt än om Bolaget enbart hade haft egen försäljning. Det möjliggör också för Bolaget att bibehålla en liten och effektiv organisation. Vid försäljning via distributörer är Bolagets intäkt per levererad IQWave™ och tillhörande behandlingskit lägre än vid direktförsäljning till slutkund.

IQWAVE™

ChemoTechs produkt IQWave™ kombinerar traditionell elektrokemoterapi med tumöranpassad och mer kontrollerad fördelning av det elektromagnetiska fältet, vilket förbättrar täckningen av de elektriska strömmarna inom det behandlade området. Med kalibreringssystemet IQ™ och handredskap med anpassade elektroder kan den behandlande läkaren använda appliceringsnålar i olika upptagningsområden, en unik teknologi som gör det möjligt att behandla tumörer som är svåra att nå med traditionell elektrokemoterapibehandling. Bland annat är tumörer i munhålan och tungroten svåråtkomliga med existerande applikationer som erbjuds av konkurrenter.

Tack vare möjligheten att integrera behandlingsspecifika patientjournaler i IQWave™ kommer de behandlande läkarna i framtiden kunna utbyta anonym patientdata med varandra. På så sätt uppnås ett effektivt kunskapsutbyte.

Genom att använda modern teknologi har IQWave™ kunnat designas för enkel transport och förvaring.

VILKA CANCERFORMER KAN CHEMOTECHE BEHANDLA?

ChemoTech kan idag med sin första produkt IQWave™ behandla en rad olika cancerformer. Cancer på huvud, nacke och i munhålan, som är frekvent förekommande i Indien, och bröstcancer är två av de cancersjukdomar som Bolaget har behandlat framgångsrikt. Elektrokemoterapi kan även användas för behandling av melanom och hudcancer som inte tillhör melanomklassen. Inriktningen är primärt palliativ, det vill säga lindrande behandling i livets slutskede, men effekten av behandlingen kan även i vissa fall vara kurativ, det vill säga botande.

Nuvarande standardprotokoll för elektrokemoterapi, etab-

IQWave™

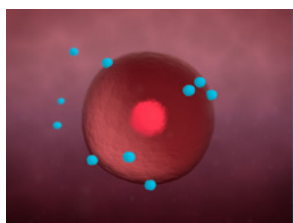


Bolagets produkt, IQWave™, möjliggör tumöranpassad och mer kontrollerad fördelning av det elektromagnetiska fältet.

blerades 2006 genom en ESOPE-studie (European Standard Operating Procedures of Electrochemotherapy).¹ För närvarande används elektrokemoterapi vid följande indikationer: Huvud- och nackcancer, skivepitelcancer, malignt melanom, bröstcancer, spottkörtelcancer, njurcancer, Kaposi-sarcom samt övergångscellscancer.

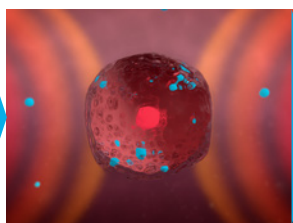
¹ Michel Marty et al, European Journal of Cancer Supplements, 2006 "Electrochemotherapy – An easy, highly effective and safe treatment of cutaneous and subcutaneous metastases: Results of ESOPE (European Standard Operating Procedures of Electrochemotherapy) study"

Elektrokemoterapis faser



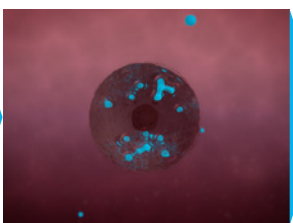
FAS 1

Elektrokemoterapi startar med att cytostatika (cellgifter) ges till patienten. Cytostatika, som exempelvis Bleomycin, är överksamt utanför tumörcellerna varför effekt och behandling endast kan uppnås genom att cytostatikan tar sig in i tumörcellen.



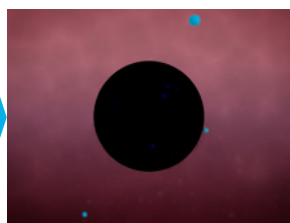
FAS 2

Genom att behandla tumörcellen med IQWave™ blir cellmembranen reversibelt permeabla (förmågan att släppa igenom substanser), vilket gör att cytostatikan kan tränga in i cellkärnan. Genom att öka genomsläppligheten krävs betydligt lägre dos cytostatika för att uppnå effekt vilket också kraftigt reducerar möjliga biverkningar.



FAS 3

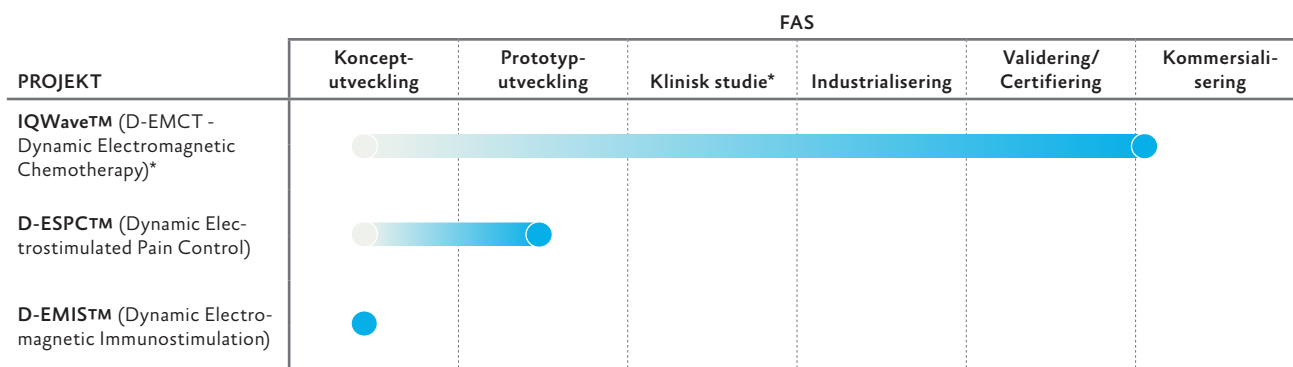
Efter behandling med IQWave™ återgår tumörcellen till sin ursprungliga form vilket gör att cytostatikamolekylerna fångas inuti tumörcellen och bryter ned den.



FAS 4

1. Cellens DNA bryts ned av cytostatikabehandlingen.
2. Kapillärerna koagulerar vilket medför att näringstillförseln till cellerna blockeras.
3. Förutsättningar för immunologisk effekt mot cancercellerna skapas genom aktivering av immunförsvaret.

UTVECKLINGSPROJEKT



* Elektrokemoterapi (IQWave™) är en välbeprövad behandlingsmetod med ett standardiserat behandlingsprotokoll som använts vid klinisk behandling under lång tid. En av Bolagets grundare, Bertil Persson, har själv varit involverad i framtagandet av standardprotokollet. ChemoTech har därför inte gjort någon egen klinisk studie för IQWave™.

ChemoTechs produktutvecklingsfaser

ChemoTech har en enkel och effektiv utvecklingsprocess som kan delas in i följande faser:

1. Konceptutveckling. Denna fas omfattar både den tekniska utvecklingen av produkten och applikationsutveckling samt det inledande IP-arbetet.
2. Prototyputveckling. När konceptet är färdigt tar ChemoTech fram en produktprototyp för utvärdering.
3. Klinisk studie. Med den framtagna prototypen/prototyperna genomförs en klinisk studie för att verifiera att behandlingen har avsedd effekt. Parallellt med detta arbete formuleras även behandlingsprotokollet.
4. Industrialisering. Efter det att den kliniska studien är avslutad och de kliniska resultaten färdiga och analyserade påbörjas industrialiseringsfasen för produkten.
5. Validering/certifiering. Den färdiga produkten valideras och certifieras för att säkerställa att den fungerar som planerat och att den har alla nödvändiga certifieringar för att säljas på sina målmarknader.
6. Kommersiellisering. Produkten lanseras på utvalda marknader.

IQWave™

Bolagets första kommersiella produkt IQWave™ står inför lansering till den breda marknaden. Försäljningen har påbörjats i Indien med ett 30-tal behandlade patienter och Bolaget inväntar NOC (No Objection Certificate) för att kunna delta i offentliga upphandlingar till statliga sjukhus. Då Elektrokemoterapi är en godkänd och väl inarbetad behandlingsmetod i Indien gör Bolaget bedömningen att NOC kommer att erhållas under första kvartalet 2017. ChemoTechs VD och dess Managing Director India har för sin tidigare arbetsgivares räkning under 2013 erhållit NOC för motsvarande behandlingsapparat inom elektrokemoterapi, varför Bolaget bedömer sig ha god kännedom om denna process.

På Filippinerna för Bolaget tillsammans med sin lokala distributör diskussioner med relevanta myndigheter för att få IQWave™ godkänd för behandling. Denna process innefattar ett antal steg varav erhållande av LTO-licens (License to Operate) är det av störst betydelse. Bolaget har vid inledande kontakter med lokala FDA erhållit positiv feedback om att få ett undantag från landets ordinarie produktgodkännande avseende IQWave™ då tekniken bygger på en beprövad teknologi.

ChemoTech kommer att etablera ett dotterbolag i samband med mottagande av första kommersiella ordrar på IQWave™ vilket beräknas ske under 2017.

I Iran har Bolaget via sin distributör Tradeson General LLC påbörjat en registreringsprocess med berörda myndigheter i Iran, främst Ministry of Health, som tidigare godkänt utrustning för elektrokemoterapi varför Bolaget bedömer att denna process bör kunna avslutas inom 6 månader.

D-ESPCT™

Utvecklingsprojekt som syftar till att behandla smärta relaterad till metastaser i ryggraden, så kallad sekundär skelettcancer, som ofta är förenad med en svår smärtproblematik. Bolaget kommer under nästa år intensifiera utvecklingen av D-ESPCT™, bland annat genom att initiera en klinisk studie av denna behandlingsmetod under andra halvåret 2017.

D-EMIST™

Utvecklingsprojekt som syftar till att utveckla en minimalinvasiv behandling av prostatacancer. Målsättning med behandlingen är att utöver en effektiv cancerbehandling även minimera risken för de biverkningar som är associerade med dagens behandlingsmetoder. Den exakta tidpunkten för när detta projekt kommer att inledas avgörs av hur pass resurskrävande och hur utsträckt i tid studien av smärtbehandling av sekundär skelettcancer kommer att bli.

PATENT

Bolaget har fem patent, som förvärvades av Bertil Persson i februari 2015. Patenten var sökta under perioden 1996 – 2001. Av dessa patent är endast det amerikanska patentet US 6,248,056 B1 fortfarande i kraft till den 1 oktober 2017.

En ny patentansökan med rubrik "Apparatus for treating cancer", har lämnats in i Sverige den 14 april 2016, nr 1630089-9. Bertil Persson och Bolagets VD Mohan Frick är uppfinnare och Bolaget är sökande. Patentansökan bygger på de patent som Bertil Persson överlät till Bolaget i februari 2015. Bolagets avsikt är att avvakta PRV:s första tekniska granskning av patentansökan. En internationell PCT-ansökan planeras för inlämning inom tolv månader från dagen för inlämnandet av den svenska ansökan varvid Bolaget kan begära prioritet från den svenska ansökan.

Bolaget har fler uppfinningar på gång som kan bli föremål för ytterligare patentansökningar.

Finansiell information i urval

Fullständighet historisk finansiell information, inklusive redovisningsprinciper och andra tilläggsupplysningar samt revisionsberättelser har via hänvisning till årsredovisningar för räkenskapsåren 2015/2016 och 2014/2015 införlivats i detta Memorandum. Årsredovisningarna har reviderats av ChemoTechs revisor. Årsredovisningen är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning. Samma principer har använts för samtliga år.

Nedanstående finansiella översikt har hämtats från ovan nämnda införlivade dokument. Kassaflödesanalysen har upprättats i det specifika syftet att ingå i detta Memorandum och har inte granskats av Bolagets revisor. Utöver vad som anges ovan avseende historisk finansiell information som införlivats genom hänvisning har ingen information i Memorandumet granskats eller reviderats av Bolagets revisor.

Resultaträkning

(belopp i SEK)	helår	
	reviderad	reviderad
	2015/2016	2014/2015
<i>Rörelsens intäkter m.m</i>		
Nettoomsättning	13 894	-
Aktiverat arbete för egen räkning	781 346	-
Summa rörelsens intäkter	795 240	-
<i>Rörelsens kostnader</i>		
Råvaror och förnödenheter	-7 881	-
Övriga externa kostnader	-1 807 538	-27 780
Personalkostnader	-128 872	-
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-	-357
Summa rörelsens kostnader	-1 944 291	-28 137
Rörelseresultat	-1 149 051	-28 137
<i>Resultat från finansiella poster</i>		
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	101	-
Räntekostnader och liknande resultatposter	-31 884	-
Summa finansiella poster	-31 783	-
Resultat efter finansiella poster	-1 180 834	-28 137
Årets resultat	-1 180 834	-28 137

Balansräkning

(belopp i SEK)	delår	helår	
	<i>ej reviderad</i>	<i>reviderad</i>	<i>reviderad</i>
	2016-11-25	2016-06-30	2015-06-30
Tillgångar			
<i>Anläggningstillgångar</i>			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för forskningsarbeten m.m	4 318 508	3 033 436	20 938
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i Koncernföretag	13 367	13 367	-
Summa anläggningstillgångar	4 331 875	3 046 803	20 938
<i>Omsättningstillgångar</i>			
Kortfristiga fordringar			
Lager	108 361	-	-
Kundfordringar	-	13 894	-
Fordringar hos koncernföretag	51 969	51 969	-
Övriga Fordringar	446 526	181 737	32 756
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	460	33 827	-
Summa kortfristiga fordringar	498 955	281 427	32 756
Kassa bank	19 837 592	3 324 550	12 204
Summa omsättningstillgångar	20 444 908	3 605 977	44 960
Summa tillgångar	24 776 783	6 652 780	65 898
Eget kapital och Skulder			
<i>Eget kapital</i>			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	638 882	100 000	50 000
Ej registrerat aktiekapital	-	-	30 000
Summa bundet eget kapital	638 882	100 000	80 000
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat	9 030 720	1 949 470	-5 594
Årets resultat	-2 919 097	-1 180 834	-28 137
Summa fritt eget kapital	20 691 491	768 636	-33 731
Summa eget kapital	21 330 373	868 636	46 269
<i>Skulder</i>			
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	750 000	750 000	-
Summa långfristiga skulder	750 000	750 000	-
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	624 634	236 066	-
Övriga skulder	142 721	4 647 389	14 629
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	1 929 055	150 689	5 000
Summa skulder	2 696 410	5 034 144	19 629
Summa Eget kapital & Skulder	24 776 783	6 652 780	65 898

Kassaflödesanalys

(belopp i SEK)	helår	
	<i>ej reviderad</i>	<i>ej reviderad</i>
	1 juli 2015 - 30 juni 2016	1 juli 2014 - 30 juni 2015
<i>Den löpande verksamheten</i>		
Rörelseresultat	-1 149 051	-28 137
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	-	357
Erhållen ränta m.m	101	-
Erlagd ränta	-31 884	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-1 180 834	-27 780
<i>Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital</i>		
Minskning (+) / ökning (-) av kunfordringar	-13 894	-
Minskning (+) / ökning (-) av fordringar	-234 777	-32 756
Minskning (-) / ökning (+) av leverantörsskulder	236 066	-
Minskning (-) / ökning (+) av kortfristiga skulder	718 449	19 629
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-474 990	-40 907
<i>Investeringsverksamheten</i>		
Förvärv av balanserade utgifter för forskning m.m	-2 997 498	-7 650
Förvärv av koncessioner, patent, licenser m.m	-15 000	-13 645
Förvärv av koncernföretag	-13 367	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 025 865	-21 295
<i>Finansieringsverksamheten</i>		
Årets nyemission	2 003 200	30 000
Upptagna lån	4 810 000	-
Utbetald utdelning	-	-
Återbetalt aktieägartillskott	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	6 813 200	30 000
Förändring av likvida medel	3 212 345	-32 202
Likvida medel vid årets början	12 204	44 406
Kvar att fördela	1	-
Likvida medel vid årets slut	3 324 550	12 204

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Bolagets huvudmarknad är Indien. Den största posten som ingår i övriga externa kostnader avser kostnader för konsulter – som finns både i Sverige och i Indien.

INTÄKTER

För räkenskapsåret 2015/2016 uppgick de totala intäkterna till 795 KSEK, varav 781 KSEK avser aktiverat arbete och 13 KSEK avser nettoomsättning. Samtliga intäkter uppkom under perioden januari - juni 2016. Bolaget redovisade inga intäkter under räkenskapsåret 2014/2015.

RESULTAT

För räkenskapsåret 2015/2016 uppgick årets resultat till -1 181 KSEK (-28 KSEK).

Rörelseresultatet för räkenskapsåret uppgick till 1 149 KSEK, en ökad förlust från föregående år (-28 KSEK), vilket beror på att uppstart av verksamheten skedde först under räkenskapsåret 2015/2016.

De externa kostnaderna uppgick under perioden till -1 808 KSEK (-28 KSEK), och avser främst kostnader för externa konsulter.

KASSAFLÖDE OCH LIKVIDITET

Under räkenskapsåret 2015/2016 uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till -475 KSEK (-41 KSEK). Kassaflödet påverkades negativt av pågående arbete relaterad till utvecklingsprojekt.

Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -3 026 KSEK (-21 KSEK), hänförligt till investeringar i immateriella anläggningstillgångar relaterade till utvecklingskostnader.

Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till 6 813 KSEK (30 KSEK), hänförligt till nyemission om

2 003 KSEK (30 KSEK) och upptagna lån om 4 810 KSEK (0 KSEK).

Nettokassaflödet under perioden uppgick till 3 212 KSEK (-32 KSEK) och likvida medel vid årets slut uppgick till 3 325 KSEK (12 KSEK).

BALANSRÄKNING

Under räkenskapsåret 2015/2016 uppgick balanserade utgifter för forskningsarbeten till 3 033 KSEK (21 KSEK). Ökningen är en följd av att verksamheten befinner sig i en uppstartsfas och merparten av kostnaderna hänförs till direkta utvecklingskostnader. Utgifterna för forskningsarbete kommer börja skrivas av med start första januari 2017 och sker planenligt, linjärt över fem år.

Bolaget fick under perioden ett beviljat tillväxtlån om 750 KSEK hos European Investment Fund (EIF) som administreras av ALMI. Amortering kommer att påbörjas i slutet av innevarande räkenskapsår.

Övriga skulder består av emissionsmedel från aktieägare, som har kvittats genom kvittningsemission i oktober 2016 samt reverser från fyra av Bolagets styrelsemedlemmar. Reverserna är reglerade i november 2016.

RÖRELSEKAPITAL

Det är styrelsens bedömning att den nyligen genomförda nyemissionen, som tillförde bolaget 14,7 MSEK efter emissionskostnader, ger Bolaget ett rörelsekapital som är tillräckligt för de aktuella behoven under 12 månader framåt i tiden räknat från dateringen av denna Bolagsbeskrivning.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisor

STYRELSE

Enligt bolagsordningen ska styrelsen bestå av lägst tre (3) och högst tio (10) ledamöter, med upp till fem (5) suppleanter. Bolagets styrelse består för närvarande av sex (6) ordinarie ledamöter, inklusive ordförande, utan suppleanter. Samtliga styrelseledamöter och suppleanter väljs för tiden intill slutet av nästa årsstämma. Styrelseordförande Lars Peter Harbing och styrelseledamot Arne Bernroth är oberoende i förhållande till Bolagets huvudägare. Styrelseledamöterna Göran Hellers, Mohan Frick och Martin Jerndal kontrollerar privat och via bolag samt närstående vardera över 10 procent av kapitalet i Bolaget. Styrelseledamot Anders Frick är far till styrelseledamot och VD Mohan Frick.

Lars Peter Harbing

Född 1958. Styrelseordförande sedan 2015

- **Utbildning och erfarenhet:** Elkraftingenjör och Marknadsekonom. Har 20 års erfarenhet i ledande internationella befattningar inom Getinge AB och Johnson & Johnson, bland annat President Getinge USA, WW President ASP samt President Ethicon Endosurgery EMEA.
- **Pågående uppdrag:** Styrelseledamot Carmona Holding AB, Carponovum AB, Consector AB, Scandinavia RealHeart AB, AB Halmstad Golfklubb. VD Harbing Management AB.
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** -
- **Innehav:** 24 000 B-aktier.

Arne Bernroth

Född 1947. Vice Styrelseordförande sedan 2016

- **Utbildning och erfarenhet:** Civilekonom i Lund 1970. Lång bakgrund från finansbranschen, bland annat vice VD i Nordea under perioden 1994-2009. Dessförinnan vice VD Skandia international och Vice President Skandia Försäkrings AB.
- **Pågående uppdrag:** Styrelseordförande Nordax Group AB, Aquilles invest AB, Motala Verkstad Group AB, Emra gruppen AB. Styrelseledamot Biolin Scientific Holding AB, VD Elcecat AB.
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** Styrelseordförande JB Education AB. Styrelseledamot Nordea Fonder AB, Nordea Investment Management AB, Seventy Agency AB.
- **Innehav:** 3 432 B-aktier.

Göran Hellers

Född 1944. Styrelseledamot sedan 2013

- **Utbildning och erfarenhet:** Legitimerad läkare. Docent i kirurgi vid Karolinska Institutet. Tidigare chef kirurgiska kliniken på Huddinge sjukhus.
- **Pågående uppdrag:** Styrelseordförande Scandinavian Real Heart AB, Hellers Medical AB, Laprotech AB. Styrelseledamot Scandinavian Care AB, Scandinavian Care Investment AB, Scandinavian Care Consulting AB, Scandinavian Care Holding AB, Fricks Property & Equity AB, Scandinavian Medical Development Mind AB, MDM Medical Development Mind AB.
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** Styrelseordförande Transsafe AB.
- **Innehav:** 165 000 A-aktier och 172 000 B-aktier.

Anders Frick

Född 1945. Styrelseledamot sedan 2015

- **Utbildning och erfarenhet:** Civilekonom i Lund 1970. Tidigare styrelseordförande och VD för Arjo AB, vice VD Tarkett och Koncernchef Malmros International.
- **Pågående uppdrag:** -
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** Styrelseordförande Fagerhult. Vice styrelseordförande Sweco. Styrelseledamot Securitas, Getinge, Lifco, Nordea-region SYD.
- **Innehav:** 50 000 B-aktier.

Martin Jerndal

Född 1975. Styrelseledamot sedan 2015

- **Utbildning och erfarenhet:** Ekonomie Magisterexamen, Företagsekonomi (1995-2000). Har lång erfarenhet från bank och finans genom historik inom bland annat Nordea.
- **Pågående uppdrag:** Chief Dealer, Head of Credit Trading Sweden, Nordea Markets (2007-idag).
- **Avslutade uppdrag:** Institutional Sales, Fixed Income, Nordea Markets (2004-2007). Kreditanalytiker och Debt Capital Market, HSH Nordbank (2002-2004). Manpower konsult - Skandia fonder, SEB Merchant Banking, Handelsbanken Asset Management (2000-2002).
- **Innehav:** 76 355 B-aktier, personligen och med familj.

Mohan Frick

Född 1974. Styrelseledamot och VD sedan 2015

- **Utbildning och erfarenhet:** Fil kand. Marketing, Management Lunds Universitet. 20 års erfarenhet som marknadschef, försäljningschef och styrelseledamot för Life Science bolag. Har bland annat varit verksam inom ArjoHuntleigh, Getinge, Navigator Communications, Insulation AB, Onmed och SYSMEX.
- **Pågående uppdrag:** Styrelseordförande Scandinavian MediTech Private Limited (indiskt dotterbolag), Fricks Property & Equity Invest AB.
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** Styrelseledamot Insulation AB 2009-2011, Onmed International 2012-mars 2013, Onmed India Private Limited 2011-juni 2014. Medlem av Advisory Board för Billion Minds Foundation 2009-2014.
- **Innehav:** 285 000 A-aktier och 73 999 B-aktier.

LEDNING

Mohan Frick

VD, huvudägare och styrelseledamot. Se under "Styrelse".

Cajsa Wramdemark

Född 1977. CFO sedan 2016

- **Utbildning och erfarenhet:** 2001 Fil Mag, Finansiering/Redovisning Lunds Universitet. 15 års erfarenhet som främst CFO/Ekonomichef och Controller för internationella industri- och tjänsteföretag.
- **Pågående uppdrag:** -
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** CFO & Supply Chain Manager CeDe Group AB. Manager CeDe Group AB. Redovisningschef Consafe Logistics AB.
- **Innehav:** 2 500 B-aktier.

Kristina Hansson

Född 1959. Director of Clinical Affairs med start december 2016

- **Utbildning och erfarenhet:** Bachelor in Chemistry and Biology 1986 – Lunds Universitet. Har bred och internationell erfarenhet inom Life Science, senast på Baxter Healthcare, med ansvaret att vidareutveckla Clinical Evaluation Reports.
- **Pågående uppdrag:** -
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** Global Lead Clinical Evaluation Reports på Baxter Healthcare 2014-2016, Medical Support Co-ordinator and Group Manager inom Medical & Safety Office på Gambro 2005-2014.
- **Innehav:** 833 B-aktier.

Johan Marnfeldt

Född 1966. Director of Products & Quality sedan 2016

- **Utbildning och erfarenhet:** Civilingenjör Elektroteknik 1992 Lunds Universitet. Har en lång karriär inom produkt- och affärsutveckling från företag som Sveg Design Center AB, Lundinova AB där han var delägare och JOIN Business & Technology där han var Senior Partner.
- **Pågående uppdrag:** -
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** Senior Partner på JOIN Business & Technology. Medgrundare och CTO på Lundinova AB.
- **Innehav:** 1 667 B-aktier.

Manohara Prasad

Född 1963. Sales & Marketing Director APAC & MD India sedan 2015

- **Utbildning och erfarenhet:** Bio-Medical Engineer från CIT (Central Institute of Technology in Chennai). 26 års erfarenhet från Medicinteknik i Indien, Singapore och Mellanöstern.
- **Pågående uppdrag:** -
- **Avslutade uppdrag (senaste fem åren):** Styrelseledamot och Sales Director Onmed India. Sales Manager GE Medical, Modular Concept.
- **Innehav:** -

ERSÄTTNING TILL STYRELSELEDAMÖTER

Arvode och annan ersättning till Scandinavian ChemoTech AB (publ):s styrelseledamöter, inklusive ordföranden, fastställs av bolagsstämman. Under räkenskapsåret 2015/2016 utgick inget arvode till styrelsemedlemmar.

På bolagsstämman den 21 oktober 2016 beslutades att arvode om 100 KSEK per år ska utgå till styrelsens ordförande och 50 KSEK per år ska utgå till styrelsens vice ordförande. Övriga styrelsemedlemmar erhåller inget arvode.

ERSÄTTNING TILL LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Under det senaste fulla räkenskapsåret bestod ledningsgruppen av nuvarande VD och en produktchef som inte längre är anställd i Bolaget. Under räkenskapsåret uppgick den totala ersättningen till medlemmar i ledningsgruppen till 443 KSEK varav 314 KSEK avser ersättning till VD.

ÖVRIGA UPPLYSNINGAR

VD och styrelseledamot Mohan Frick är son till styrelseledamot Anders Frick. Utöver detta föreligger inga familjeband eller andra närstående relationer mellan Bolagets styrelseledamöter och ledande befattningshavare. Såvitt Bolaget känner till har ingen styrelseledamot eller medlem i ledningsgruppen något intresse som står i strid med Bolagets intressen. Utöver avtal med vissa större aktieägare avseende representation i styrelsen har det inte förekommit några särskilda överenskommelser med kunder, leverantörer eller andra parter, enligt vilka medlemmar av styrelsen tillsatts. Det har inte förekommit några särskilda överenskommelser med aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter enligt vilka medlemmar av ledningsgruppen har tillsatts.

Styrelseledamot Arne Bernroth var styrelseordförande i JB Education AB vars konkurs inleddes under 2013.

Utöver ovanstående har ingen styrelseledamot eller medlem av ledningsgruppen varit inblandad i konkurs, likvidation, konkursförvaltning eller i bedrägerirelaterad rättslig process de senaste fem åren. Det har under de senaste fem åren inte heller förekommit några anklagelser eller sanktioner från myndighet eller organisation som företräder viss yrkesgrupp som är offentligt rättsligt reglerad mot någon av dessa personer och ingen av

dem har under de senaste fem åren förbjudits av domstol att ingå som medlem i ett företags förvaltnings-, lednings-, eller kontrollorgan eller att ha ledande eller övergripande funktioner hos Bolaget. Ingen av ovan nämnda styrelseledamöter eller medlemmar av ledningsgruppen har av myndighet eller domstol förhindrats att företa handlingar som medlem av något bolags styrelse eller ledningsgrupp under de senaste fem åren. Samtliga styrelseledamöter och medlemmar i ledningsgruppen kan nås via Bolagets kontor på Ideon Gateway med adress Scheelevägen 27, 223 70 Lund.

AVGÅNGSTIDER/AVGÅNGSVEDERLAG

Mellan Bolaget och VD gäller en ömsesidig uppsägningstid om sex (6) månader.

För övriga i ledningsgruppen gäller uppsägningstider enligt tjänstemännens kollektivavtal. Ingen i ledningsgruppen har rätt till avgångsvederlag.

REVISION

Revisorn ska granska Bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och VD:s förvaltning. Efter varje räkenskapsår ska revisorn lämna en revisionsberättelse och en koncernrevisionsberättelse till årsstämman. Enligt Bolagets bolagsordning ska Bolaget utse högst två (2) revisorer med eller utan högst två (2) suppleanter eller ett registrerat revisionsbolag. ChemoTechs revisor är Mazars SET, med Karin Löwhagen som ansvarig revisor och Anna Katarina Holm som revisorssuppleant.

Under 2015/2016 uppgick den totala ersättningen till Bolagets revisorer till 35 KSEK för genomförd revision av Bolaget.

BOLAGSSTYRNING

ChemoTech har idag inga kommittéer för revisions- eller ersättningsfrågor. Styrelsen fattar alltid beslut om tillsättning och ersättning av VD och övriga ledande befattningshavare.

Aktiekapital och ägarstruktur

ALLMÄN INFORMATION

Enligt Bolagets bolagsordning får aktiekapitalet inte understiga 500 000 SEK och inte överstiga 2 000 000 SEK, fördelat på inte färre än 1 000 000 aktier och inte fler än 4 000 000 aktier. Per dagen för denna Bolagsbeskrivning uppgår aktiekapitalet i Bolaget till 638 882 SEK, fördelat på 1 462 500 aktier. Aktierna är denominerade i SEK och varje aktie har ett kvotvärde om 0,4368 SEK. Samtliga aktier är fullt betalda.

Aktierna i Bolaget har emitterats i enlighet med svensk rätt. Samtliga emitterade aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara. Bolagets befintliga aktier är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningskyldighet. Inget offentligt uppköpserbjudande har lämnats avseende de erbjudna aktierna under innevarande eller föregående räkenskapsår.

VISSA RÄTTIGHETER FÖRENADE MED AKTIERNA

De erbjudna aktierna är av samma slag. Rättigheterna förenade med aktier emitterade av Bolaget, inklusive de som följer av bolagsordningen, kan endast ändras enligt de förfaranden som anges i Aktiebolagslagen (2005:551).

Rösträtt

Bolaget har två aktieslag. A-aktier ger tre (3) röster och B-aktier en (1) röst på bolagsstämman. Varje aktieägare har rätt att rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar i Bolaget.

Företrädesrätt till nya aktier m.m

Aktieägare har normalt företrädesrätt att teckna nya aktier, teckningsoptioner och konvertibler i enlighet med Aktiebolagslagen, såvida inte bolagsstämman eller styrelsen, enligt bemyndigande från bolagsstämman, beslutar om avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Aktieägarnas rättigheter kan endast ändras av bolagsstämman i enlighet med lagen.

Rätt till utdelning, andel i Bolagets vinst och behållning vid likvidation

Samtliga aktier i Bolaget ger lika rätt till utdelning, andel i Bolagets vinst samt till Bolagets tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation. Samtliga aktieägare som är registrerade i den av Euroclear Sweden förda aktieboken på av bolagsstämman beslutad avstämningsdag är berättigade till utdelning. Utdelningen utbetalas normalt till aktieägarna genom Euroclear Sweden som ett kontant belopp per aktie, men betalning kan även ske i annat än kontanter (sakutdelning). Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear Sweden, kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbeloppet och sådan fordran är föremål för en tioårig preskriptionstid. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. Det finns inga restriktioner avseende rätten till utdelning för aktieägare bosatta utanför Sverige. Aktieägare som inte har skattemässig hemvist i Sverige är normalt föremål för svensk kupongskatt, se även avsnittet "Vissa skattefrågor".

Bolagets förmåga att betala framtida utdelningar och omfattningen av sådan utdelning beror på Bolagets framtida resultat, ställning, kassaflöde, rörelsekapitalbehov och andra faktorer. Villkoren för eventuella framtida kreditavtal kan också förhindra att utdelning betalas. Under de senaste tre räkenskapsåren har ingen utdelning betalats och förslag om utdelning till aktieägarna kommer att göras först när långsiktig lönsamhet har uppnåtts.

CENTRAL VÄRDEPAPPERSFÖRVARING

Aktierna i Bolaget är registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument. Detta register förs av Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm. Inga aktiebrev är utfärdade för Bolagets aktier. Aktieinvest FK är kontoförande institut. ISIN-koden för Bolagets aktier är SE0009242654.

HANDEL PÅ NASDAQ FIRST NORTH

Styrelsen för ChemoTech har ansökt om att uppta Bolagets aktier av serie B till handel på Nasdaq First North. Västra Hamnen kommer att agera Certified Adviser för ChemoTech. Första dag för handel är planerad till 6 december 2016. Pareto

Securities kommer att agera likviditetsgarant åt ChemoTech från och med första handelsdagen i syfte att verka för en tillfredsställande likviditet i handeln. Som likviditetsgarant kommer Pareto Securities att ställa en köp- respektive säljvolym om vardera minst 20 000 SEK i orderboken med en spread om maximalt 4% mellan köp- och säljkurs. Pareto Securities ägde inga aktier i ChemoTech per den 1 december 2016.

AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen för Bolagets aktiekapital sedan bildandet fram till dateringen av denna Bolagsbeskrivning.

Aktiekapitalets utveckling för Scandinavian ChemoTech AB (publ) sedan bildandet av Bolaget

År	Händelse	Förändring i antal aktier		Antal aktier efter transaktion			Aktiekapital	
		A-aktier	B-aktier	A-aktier	B-aktier	Totalt	Förändring (SEK)	Totalt (SEK)
2013	Bildande av Grundbulten 7090 AB	-	500	-	500	500	-	50 000
2013	Namnändring till Blidöprojektet AB	-	-	-	500	500	-	50 000
2015	Namnändring till Scandinavian ChemoTech AB	-	-	-	500	500	-	50 000
2015	Nyemission	-	500	-	1 000	1 000	50 000	100 000
2015	Split 1:1000	-	999 000	-	1 000 000	1 000 000	50 000	100 000
2016	Omstämpling	450 000	-450 000	450 000	550 000	1 000 000	-	100 000
2016	Nyemission	-	106 500	450 000	656 500	1 106 500	10 650	110 650
2016	Nyemission	-	81 000	450 000	737 500	1 187 500	8 100	118 750
2016	Fondemission	-	-	450 000	737 500	1 187 500	400 000	518 750
2016	Nyemission	-	275 000	450 000	1 012 500	1 462 500	120 132	638 882

OPTIONER

Styrelseordföranden Lars Peter Harbing har enligt ett skriftligt avtal rätt att köpa en post om 10 000 aktier av serie B, varav 5 000 aktier av verkställande direktören Mohan Fricks bolag Fricks Property & Equity Invest AB och 5 000 aktier av styrelseledamoten Göran Hellers bolag Hellers Medical AB. Denna optionsrätt kan utövas under perioden fram till och med 31 december 2017.

ÄGARSTRUKTUR

Tabellen nedan visar Scandinavian ChemoTech AB (publ):s ägarstruktur i samband med noteringen, omedelbart efter Erbjudandets genomförande. Styrelsen i ChemoTech känner inte till några aktieägaravtal, andra överenskommelser eller motsvarande avtal mellan Bolagets aktieägare som syftar till gemensamt inflytande över Bolaget.

Ägarförhållande per den 25 november 2016

Aktieägare	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Procent kapital	Procent röster
Mohan Frick*	285 000	73 999	24,5%	39,3%
Hellers Medical AB**	165 000	172 000	23,0%	28,2%
Martin Jerndal***	-	76 355	5,2%	3,2%
Elbema Fastigheter AB****	-	75 005	5,1%	3,2%
Bertil Persson	-	50 000	3,4%	2,1%
Anders Frick	-	50 000	3,4%	2,1%
LMK Forward AB	-	50 000	3,4%	2,1%
Urban Jansson	-	37 500	2,6%	1,6%
Batten AB	-	37 500	2,6%	1,6%
Gary Eriksson	-	30 000	2,1%	1,3%
Summa	450 000	652 359	75,4%	84,8%
Övriga	-	360 141	24,6%	15,2%
Totalt	450 000	1 012 500	100,0%	100,0%

* privat och via bolaget Fricks Property & Equity Invest AB

** kontrolleras av Göran Hellers

*** personligen och med familj

**** kontrolleras av Anna Jerndal, maka till styrelseledamot Martin Jerndal

Bolagsordning

BOLAGSORDNING FÖR SCANDINAVIAN CHEMOTECH AB

Org.nr 556937-9547

Antagen på bolagsstämma den 21 oktober 2016.

§1 Firma

Bolagets firma är Scandinavian ChemoTech AB. Bolaget är publikt (publ).

§2 Styrelsens säte

Styrelsen har sitt säte i Lund.

§3 Verksamhet

Bolaget ska bedriva utveckling, produktion och marknadsföring av medicinteknisk utrustning och därmed förenlig verksamhet.

§4 Aktiekapital

Aktiekapitalet utgör lägst 500 000 kronor och högst 2 000 000 kronor.

§5 Antal aktier

Antalet aktier ska vara lägst 1 000 000 stycken och högst 4 000 000 stycken.

§6 Aktieslag

Aktierna ska utges i två serier, serie A och serie B. Aktier av serie A medför tre (3) röster per aktie och aktier av serie B medför en (1) röst per aktie. Aktier av varje aktieslag kan utges till ett antal motsvarande hela aktiekapitalet.

Beslutar bolaget att genom kontantemission eller kvittningsemission ge ut nya aktier ska en gammal aktie ge företrädesrätt till ny aktie av samma aktieslag i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknas med primär företrädesrätt ska erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte sålunda erbjudna aktier räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, ska aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till det totala antal aktier de förut äger i

bolaget. I den mån detta inte kan ske vad avser viss aktie / vissa aktier, sker fördelning genom lottning.

Beslutar bolaget att genom kontant- eller kvittningsemission ge ut aktier av endast ett aktieslag, ska samtliga aktieägare, oavsett aktieslag, ha företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier som de förut äger.

Vad som sagts ovan ska inte innebära någon inskränkning i möjligheten att fatta beslut om kontantemission eller kvittningsemission med avvikelse från aktieägares företrädesrätt.

Vad som föreskrivs ovan om aktieägares företrädesrätt ska äga motsvarande tillämpning vid emission av teckningsoptioner och konvertibler.

Vid ökning av aktiekapitalet genom fondemission ska nya aktier emitteras av varje aktieslag i förhållande till det antal aktier av samma slag som finns sedan tidigare. Därvid ska gamla aktier av visst aktieslag medföra företrädesrätt till nya aktier av samma aktieslag. Vad som nu sagts ska inte innebära någon inskränkning i möjligheten att genom fondemission, efter erforderlig ändring av bolagsordningen, ge ut aktier av nytt slag.

§7 Styrelse

Styrelsen ska bestå av lägst 3 och högst 10 ledamöter med högst 5 suppleanter.

§8 Revisorer

För granskning av bolagets årsredovisning och räkenskaper samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses en revisor och en revisorssuppleant eller ett registrerat revisionsbolag.

§9 Kallelse till bolagsstämma

Kallelse till bolagsstämma ska ske genom annonsering i Post- och Inrikes Tidningar och genom att kallelsen hålls tillgänglig på bolagets webbplats. Samtidigt som kallelse sker ska bolaget genom annonsering i Dagens Industri upplysa om att kallelse skett.

§10 Föranmälan

Aktieägare som vill delta i bolagsstämma ska dels vara upptagen som aktieägare i sådan utskrift eller annan framställning av hela aktieboken som avses i 7 kap. 28 § tredje stycket aktiebolagslagen (2005:551), avseende förhållandena fem vardagar före stämman, dels anmäla sitt deltagande till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

Aktieägare får vid bolagsstämma medföra ett eller två biträden, dock endast om aktieägaren anmält detta enligt föregående stycke.

§11 Årsstämma

Årsstämma hålls årligen inom sex månader efter räkenskapsårets utgång.

På årsstämma ska följande ärenden förekomma.

1. Val av ordförande vid stämman,
2. Upprättande och godkännande av röstlängd,
3. Val av en eller två justeringspersoner,
4. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad,
5. Godkännande av dagordning,
6. Föredragning av framlagd årsredovisning och revisionsberättelse samt, i förekommande fall, koncernredovisning och koncernrevisionsberättelse,

7. Beslut om

- a. fastställande av resultaträkning och balansräkning, samt, i förekommande fall, koncernresultaträkning och koncernbalansräkning,
 - b. dispositioner beträffande vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
 - c. ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktören,
8. Fastställande av antalet styrelseledamöter och suppleanter och, i förekommande fall, antalet revisorer,
 9. Fastställande av styrelse- och revisorsarvoden,
 10. Val av styrelse och revisionsbolag eller revisorer,
 11. Annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (2005:551) eller bolagsordningen.

§12 Räkenskapsår

Bolagets räkenskapsår ska omfatta tiden den 1 juli – den 30 juni.

§13 Avstämningsförbehåll

Bolagets aktier ska vara registrerade i ett avstämningsregister enligt lagen (1998:1479) om kontoföring av finansiella instrument (avstämningsförbehåll).

Legala frågor och kompletterande information

LEGAL KONCERNSTRUKTUR

Bolagets verksamhet bedrivs i enlighet med aktiebolagslagen. Scandinavian ChemoTech AB (publ) (organisationsnummer 556937-9547) är ett svenskt publikt aktiebolag som registrerades vid Bolagsverket den 23 juli 2013. Bolaget har sitt säte i Lund. Bolaget ska bedriva utveckling, produktion och marknadsföring av medicinteknisk utrustning och därmed förenlig verksamhet. Scandinavian ChemoTech AB (publ) har ett registrerat dotterbolag:

- Scandinavian MediTech Private Limited.

LOCK UP-AVTAL

I samband med Erbjudandet har samtliga befintliga aktieägare med ett kapitalinnehav överstigande 1 procent åtagit sig, att med undantag för den händelse att ett publikt bud lämnas på Bolaget, inte sälja eller på annat sätt upplåta eller överlåta sina respektive befintliga aktier i ChemoTech under en viss period efter att handeln med aktierna på Nasdaq First North har inletts. Lock up-perioden för dessa aktieägare sträcker sig från avtalets undertecknande fram till och med den dag som infaller 6 månader efter första dag för handel med Bolagets aktie på Nasdaq First North. Efter utgången av respektive lock up-period kan aktierna komma att bjudas ut till försäljning, vilket kan påverka marknadspriset på aktien.

VÄSENTLIGA AVTAL

Konsultavtal

Bolaget har under 2016 ingått ett konsultavtal med Conrado S Perreras på Filippinerna. Konsulten ska bl.a. ansvara för Bolagets utveckling och försäljning i landet samt bistå vid eventuell framtida etablering av ett dotterbolag på Filippinerna. Konsulten har enligt avtalet rätt till ersättning med ett fast belopp per månad samt sedvanlig ersättning för kostnader och utlägg. Det finns också möjlighet för konsulten att få bonus om vissa försäljningsmål uppnås. Avtalet gäller tills vidare.

Distributörsavtal

Bolaget har ingått ett distributörsavtal med Tradeson General Trading LLC i Dubai som har givits exklusiv rätt att distribuera Bolagets produkter på den iranska marknaden. Avtalet som tecknades i oktober 2015, gäller under 3 år och förlängs därefter med 1 år i taget om det inte sägs upp med 6 månaders varsel. Enligt avtalet ansvarar distributören för import av produkterna till Iran och för att söka erforderliga licenser och tillstånd m.m. för marknadsföring, import och försäljning av produkterna på den iranska marknaden. Avtalet inkluderar sedvanliga villkor för den här typen av distributörsavtal.

Leverantörsavtal

Bolaget anlitar ett flertal leverantörer för inköp av delar och komponenter till Bolagets produkter. Sammansättningen av produkterna hanteras direkt av Bolaget i dess lokaler i Lund.

Bolaget har skriftliga avtal med tillverkaren av kretskortet till produkten och tillverkaren av plasthöljen till nålarna som används vid behandling med produkten. Avtalet med tillverkaren av kretskortet är baserat på allmänna standardvillkor för leverans av bl.a. mekaniska, elektriska, och elektroniska komponenter och innehåller sedvanliga leveransvillkor. Avtalet med tillverkaren av plasthöljen till nålarna innehåller sedvanliga villkor för inköpsavtal. Båda avtalen tecknades i april 2016 och gäller för en period om 1 år i taget om de inte sägs upp med 3 månaders varsel.

Flera enskilda leverantörer av delar och komponenter till Bolagets produkter bedöms väsentliga för verksamhetens bedrivande eller svåra att ersätta utan att Bolaget drabbas av extra kostnader och förseningar.

Utöver avtalen beskrivna ovan finns inga skriftliga leverantörsavtal.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Nedan visas samtliga Bolagets transaktioner med närstående sedan den 1 januari 2015. Bolaget är av uppfattningen att samtliga transaktioner eller åtaganden mellan Bolaget och närstående skett enligt marknadsmässiga villkor.

- Styrelseledamöterna Lars Peter Harbing (genom bolag), Anders Frick, och Martin Jerndal samt styrelseledamoten och Bolagets VD Mohan Frick (genom bolag), har den 1 maj 2016 lämnat penninglån till Bolaget om 100 000 SEK, vardera, totalt 400 000 SEK. Lånen löpte med en ränta om 7,5 procent. Lånen är reglerade i november 2016.
- Bolagets VD, Mohan Frick, har genom bolag, fakturerat Bolaget 919 000 SEK under år 2015, varav 587 000 SEK utgjorde en fordran på Bolaget som reglerades i november 2016. Under år 2016 fram till dagen för denna Bolagsbeskrivning har Mohan Frick (genom bolag) fakturerat Bolaget 117 000 SEK per månad, vilket motsvarar en lön om cirka 68 000 SEK per månad om Mohan Frick istället varit anställd på villkor liknande övriga ledningspersoner. De fakturerade beloppen avser arvode för Mohan Fricks arbete som VD i Bolaget. Från den 1 december 2016, har ChemoTechs VD Mohan Frick ingått ett anställningsavtal med Bolaget till villkor motsvarande vad som beskrivs ovan.
- Bolagets VD och styrelseledamot Mohan Frick (genom bolag) och styrelseledamoten Göran Hellers (genom bolag) har den 30 juni 2015 överlåtit 10 000 respektive 30 000 aktier till Bolaget. Någon ersättning för dessa aktier har inte utgått. Aktierna har sedan förvärvats från Bolaget av Anders Frick såsom ny investerare i Bolaget.

Mohan Frick och Göran Hellers har därutöver gjort ett borgensåtagande för Bolagets åtaganden med anledning av upptaget tillväxtlån från Almi Företagspartner AB. Deras respektive borgensåtagandet är begränsat till maximalt 50 000 SEK.

Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har eller har haft någon direkt eller indirekt delaktighet som motpart i några av Bolagets affärstransaktioner som är eller har varit ovanliga till sin karaktär eller med avseende på villkoren och som i något avseende kvarstår oreglerad eller oavslutad. Revisorerna har inte heller varit delaktiga i några affärstransaktioner enligt ovan. Bolaget har inte lämnat lån, ställt garantier eller ingått borgensförbindelse till eller till förmån för någon av Styrelsens ledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer i Bolaget.

RÄTTSLIGA FÖRFARANEN OCH SKILJEFÖRFARANEN

Bolaget har under de senaste tolv månaderna inte varit part i några rättsliga förfaranden eller skiljeförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som Bolaget är medveten om kan uppkomma) och som nyligen haft eller skulle

kunna få betydande effekter på Bolagets finansiella ställning eller lönsamhet.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Bolaget har fem patent, som förvärvades av Bertil Persson i februari 2015. Patenten var sökta under perioden 1996 – 2001. Av dessa patent är endast det amerikanska patentet US 6,248,056 B1 fortfarande i kraft till den 1 oktober 2017.

En ny patentansökan med rubrik "Apparatus for treating cancer", har lämnats in i Sverige den 14 april 2016, nr 1630089-9. Bertil Persson och Bolagets VD Mohan Frick är uppfinnare och Bolaget är sökande. Patentansökan bygger på de patent som Bertil Persson överlät till Bolaget i februari 2015. Bolagets avsikt är att avvakta PRV:s första tekniska granskning av patentansökan. En internationell PCT-ansökan planeras för inlämning inom tolv månader från dagen för inlämnandet av den svenska ansökan varvid Bolaget kan begära prioritet från den svenska ansökan.

Bolaget har fler uppfinningar på gång som kan bli föremål för ytterligare patentansökningar.

Bolaget har undersökt Freedom-to-Operate och har för närvarande inte lokaliserat något patent eller annan immateriell rättighet, som hindrar Bolagets planerade verksamhet.

MARKNADSINFORMATION

Denna Bolagsbeskrivning innehåller viss historisk och framtidsriktad marknadsinformation. I det fall informationen har hämtats från tredje part ansvarar Bolaget för att informationen har återgivits korrekt. Såvitt Bolaget känner till har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra informationen felaktig eller missvisande i förhållande till de ursprungliga källorna. Bolaget har emellertid ej gjort någon oberoende verifiering av den informationen som lämnats av tredje part varför fullständigheten eller riktigheten i den information som presenteras i Bolagsbeskrivningen ej kan garanteras. Ingen tredje part har, såvitt Bolaget känner till, väsentliga intressen i Bolaget.

CERTIFIED ADVISER

Västra Hamnen är Bolagets Certified Adviser.

HANDLINGAR TILLGÄNGLIGA FÖR INSPEKTION

Följande dokument är tillgängliga på Bolagets huvudkontor, vardagar under kontorstid, och på Bolagets hemsida, www.chemotech.se:

1. Bolagsordning för Scandinavian ChemoTech AB (publ).
2. Bolagets reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2015/2016 och 2014/2015, inklusive noter och revisionsberättelser.
3. Informationsmemorandum daterat den 4 november 2016.
4. Föreliggande Bolagsbeskrivning.

Adresser

Scandinavian ChemoTech AB (publ)

Ideon Gateway, Scheelevägen 27
223 70 Lund
Telefon: +46 10 218 93 00
E-post: info@chemotech.se
www.chemotech.se

PROJEKTLEDARE OCH CERTIFIED ADVISER

Västra Hamnen Corporate Finance AB

Jungmansgatan 12
211 19 Malmö
Telefon +46 40 200 250
E-post: info@vhcorp.se
www.vhcorp.se

LEGAL RÅDGIVARE

Valdia Advokatbyrå AB

Ideon Gateway, Scheelevägen 27
223 70 Lund
Telefon: +46 709 839 419
www.valdia.se

REVISOR

Mazars SET Revisionsbyrå AB

Terminalgatan 1
252 78 Helsingborg
Telefon +46 42 37 19 00
www.mazars.se

EMISSIONSINSTITUT

Aktieinvest FK

113 89 Stockholm
Telefon: +46 8 506 517 00
www.aktieinvest.se

LIKVIDITETSGARANT

Pareto Securities AB

Berzelii Park 9
103 91 Stockholm
Telefon: +46 8 402 50 00
E-post: info@paretosec.com
www.paretosec.com