

Det är med stor glädje vi nu presenterar den strategi för Miris framtid som vi på Miris jobbat intensivt med under lång tid. Vi vill i denna upplaga av Miris Invest berätta lite om hur starten av 2021 har varit och även djupare beskriva den nya strategins delar och hoppas att ni precis som vi känner förtroende för att detta är den rätta vägen framåt för Miris.

I 2020 ställde vi om hela vår marknads- och säljstrategi till den digitala miljön och det var med viss oro vi insåg att pandemin och dess effekter fortsatt skulle påverka åtminstone första halvan av 2021.

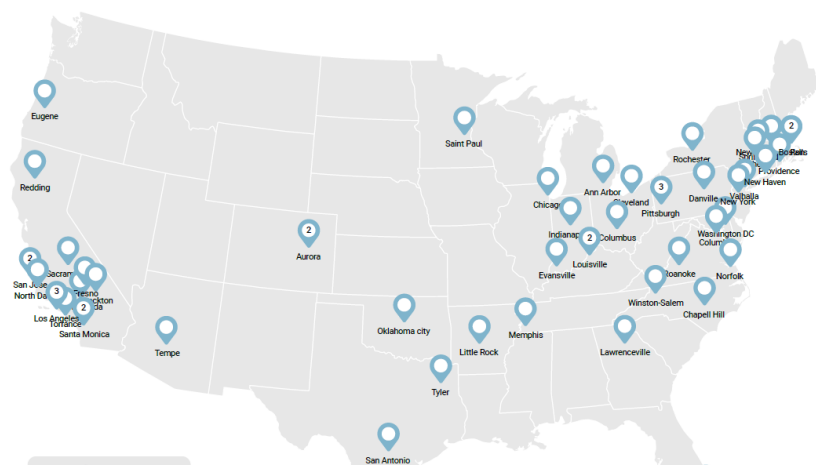
Det var därför extra glädjande när vi redan i början av året kunde se att vår omställning gett gott resultat då vi plockade hem de första orderarna från de projekt vi startade förra året.

Vi kan inte nog understryka att inget av detta varit möjligt utan vår starkt dedikerade personal som alltid ger allt för bolaget och våra kunder. Förra året var extremt krävande för alla och trots detta gick hela teamet in i 2021 med oförminskat tempo. Kunder hör av sig för att berätta om den fantastiska support de fått och hur mycket de uppskattar vårt instrument, vår kundservice och expertis. Detta trots att vi sällan kan vara på plats hos dem utan

sköter det mesta via telefon, mail och webmöten. Denna återkoppling ger den bekräftelse och energi som vi behöver för att fortsätta arbetet att förbättra nutritionsvården för prematura barn.

Att vi jobbar så nära våra kunder gör att vi hela tiden kan se den effekt vårt arbete har. Man kan lugnt säga att det är svårt att hitta en större motivator än att se hur man hjälper så små barn till en bättre start i livet. Alla i Miris teamet brinner för vårt mål och det märks i det engagemang vi har från vår personal.

Första kvartalet 2021 väntas sluta på 4 MSEK, en ökning med över 140% jämfört med Q1 2020. Vi nådde under kvartalet 5,6% av vår uppskattade marknad i USA och hela 4,9% av NICU marknaden i USA. Detta innebär att mer än 1 av 20 av våra potentiella kunder i USA nu använder vårt instrument.



HMA installationer i USA. Totalt 56 enheter. Vi jobbar hårt med att fortsätta att fylla kartan.

4 nya NICUs i USA anslöt sig till Miris familjen under Q1. Dessa NICUs har mellan 16 och 86 bäddar, ett tecken på att vi når ut brett till alla olika storlekar av NICUs i USA och att det finns ett intresse för vår produkt och metod över hela marknaden.

En av våra mjölkbankskunder i USA valde dessutom att införskaffa en andra uppsättning av Miris HMA utrustning. Att befintliga kunder väljer att investera i ytterligare en uppsättning är ännu en signal på hur väl vårt analysinstrument tas emot av vår kundbas.

Det var också glädjande att se under Q1 att vi fick flertalet nya kunder även i Europa, men kanske mest ändå att Sahlgrenska sjukhuset i Göteborg anslöt sig till Miris familjen.

MARKNADSFÖRING

Vi jobbar brett i vår marknads- och säljstrategi. Från klassiska utskick och direktkontakt med nyckelpersoner på neonatalvårdsavdelningar till digital marknadsföring i sociala kanaler, både organiskt och sponsrat. Utöver detta deltar vi på flertalet konferenser som utställare och håller seminarier för större grupper.

Vi jobbar enbart med riktad marknadsföring, dvs vi styr vår marknadsföring så att de som är mottagare är nära kopplade till neonatalvården. Just nu är en stor del av vår marknadsföring riktad mot potentiella kunder i USA men vi har även marknadsföring mot den Europeiska marknaden. Att vi riktar vår marknadsföring gör att ni aktieägare inte ser den marknadsföring som sker, mer än de organiska postningarna som vi gör i våra



sociala kanaler. Vi jobbar kontinuerligt med marknadsföring i alla våra kanaler och analyserar varje steg i våra kampanjer och justerar vid behov samt skapar nytt material efter vad vi ser fungerar bäst mot vår marknad.

Vi fortsätter även arbetet med Miris Interviews där vi intervjuar KOLs inom nutrition för prematura barn. Dessa intervjuer går inte bara ut i vårt nyhetsbrev, som just nu har över 1700 prenumeranter, utan materialet används även i annonser och som informationsmaterial till potentiella kunder.

Varje vecka sluter vi nya kontakter inom neonatalvården och vi jobbar mycket med utbildning av vårdpersonal i fördelarna

med individuell berikning. Ett av många verktyg i detta arbete är vår studio där vi håller live demonstrationer och även streamar seminarier live. Dessa demos och seminarier är mycket uppskattade av vår kundbas och är ett viktigt steg i vår försäljningsprocess.

Metoden individuell berikning är inte en del av den standardvård som våra potentiella kunder erbjuder sina patienter idag, krävs det utbildning och information för att de ska kunna lägga om sina processer och implementera humanmjölksanalys på sina avdelningar. Då vi för närvarande inte kan genomföra dessa möten on-site är tillgången till Miris Studio ovärderlig i detta arbete.

HÖR FRÅN VÅRA KUNDER

"Our target fortification program has been running for 9 months now and, despite our numbers being small, we are definitely seeing a positive trend towards better weight gain and linear growth in babies receiving target fortified milk."

Dr Chandel, Neonatologist
Wake Forest Baptist Health NICU

"Thank you so much coming to UF Health yesterday. I got a great response from others after the meeting was over. If you can send me your PowerPoint, I have other neonatologists who would love to be able to see it."

Again, thank you so much. I think this relieved from fears as far as workflow and how it could be implemented in our institution and I am hoping we will move forward to be able to purchase one."

Kate Kisilewicz, Neonatal Dietitian
UF Health Shands Hospital

"I am confident to say that when you do this approach the right way then it will work. I would like everyone to see our growth curves right now, they are unbelievable."

Prof. Dr Fusch, Neonatologist,
Klinikum Nürnberg Süd

"Good nutrition is essential for the health of all humans, but this is especially true for premature infants.....this tool gives us vital information in how to best provide the macronutrients baby needs, while allowing mom to continue her breastfeeding journey. The Miris Milk Analyzer provides the additional means to be one of the leading centers of excellence for neonatal nutrition."

Dr. Robinson, Neonatologist
Louisville Hospital

"Just wanted to check in. We have been running some milk samples and LOVE IT! It's like the super bowl of lactation!"

Laura Serke, Clinical Dietitian,
University of Louisville Hospital

"Breast is best! Even better now that we can customize nutrition plans for our babies receiving breast milk. We love it so far! It's a game changer."

Dr Marques, Neonatologist, Norton Children's Hospital

"Thank you again for sharing your knowledge and the MIRIS HMA. Your presentation was very helpful. I really appreciate all of your help!"

Wendy Cruse, Pediatric/NICU Clinical Dietitian Senior, Riley Hospital for Children at IU Health

FÖRETRÄDESEMISSION

Som ni nu alla vet är Miris nu i en företrädesemission. Emissionen tillsätts för att finansiera projekt som vi bedömer krävs för att öka förutsättningarna för implementering av individualiserad berikning som standardvård för prematura barn globalt. Dessa projekt kommer även öka bolagets värde som marknadsledare. Den utvidgade strategin ingriper flera delar, var och en viktig för utvecklingen av bolaget och marknaden. Vi ska utveckla nästa generation av analysinstrumentet (HMA 2.0), introducera en ny affärsmodell, introducera ett beräkningsverktyg och säkerställa att vi uppfyller nya regulatoriska krav i Europa för produktsortimentet.

Vi är övertygade om att detta är rätt väg framåt för Miris och är taggade för att starta denna nästa fas. Vi tar nu allt det vi lärt oss om marknaden och våra kunders behov och skapar ett utbud som även säkerställer bolagets behov av en mer lönsam affärsmodell.

Fokus är som alltid att förbättra nutritionsvården av prematura barn men för att lyckas med detta mål långsiktigt behöver bolaget bli lönsamt. Vi har nu tagit fram en modell för hur detta ska uppnås samtidigt som vi bemöter de steg i processen på neonatalvårdsavdelningarna som gör att implementeringstakten hålls ner idag.

Vi har genomfört förstudie och har ett koncept redo som inte bara kommer säkerställa kundens och Miris behov utan även lägga oss långt före framtida konkurrenter.

Erbjudande i sammandrag

Instrument: Units (en aktie och en teckningsoption) i Miris Holding AB (publ)

Teckningsperiod: 28 april – 12 maj 2021

Teckningskurs: 5,10 SEK per unit

Utestående aktier före nyemission: 6 547 321

Antal nyemitterade units (aktier och teckningsoptioner): 6 547 321

Emissionsvolym vid fullteckning: 33 391 337 SEK

Villkor: För varje på avstämningsdagen den 26 april innehavd aktie erhålls en uniträtt. En uniträtt berättigar till teckning av en unit

Handel med uniträtter: 28 april – 7 maj

MIRIS HMA 2.0

Miris HMA lanserades på marknaden 2006. Sedan lanseringen har enbart mindre justeringar skett mot det ursprungliga instrumentet. Det är nu dags att starta utvecklingen av nästa generations HMA, HMA 2.0.

Miris har de senaste åren samlat på sig ovärderlig information om marknaden och våra kunder. Vi använder nu den kunskap vi genererat för att utveckla en ny generations HMA som uppfyller våra kunders nuvarande och framtida krav.

I sjukhusmiljö, som överallt, ställs allt högre krav på automatisering. En ökad arbetsbörda på personalen inom neonatalvård leder till en ökad förfrågan om snabba analysprocesser. Miris HMA 2.0 kommer att vara ett helautomatiskt system där provberedningen (värmning, homogenisering) ingår i instrumentet. Detta möjliggör walk-away och minskar

processtiden för den personal som ansvarar för analysen. Det kommer även att vara möjligt att integrera systemet med journalsystem för direkt överföring av data, även detta minskar ner processtid och minskar även risken för felinmatning av resultat.

NY AFFÄRSMODELL

Miris HMA lanserades som ett paket där analyskostnaden per prov skulle vara så låg som möjligt och affärsmodellen var att den största delen av intäkten skulle komma från instrumentförsäljning. Detta begränsar den återkommande intäkten från befintliga kunder, intäkter som vi som företag är beroende av för ett jämnare flöde av intäkt. Den ackumulerade effekten av etablerade kunder blir även minimal när en så liten del av förtjänsten kommer från återkommande intäkter. Så som det nuvarande systemet är uppbyggt har vi utmaningar i att ändra denna modell.



Med HMA 2.0 kommer vi skapa en ny affärsmodell där den största delen av intäkten kommer att komma från en intäkt per analys, dvs återkommande intäkter, och en mindre del från instrumentförsäljning. Vi ökar således intäkten per kund över tid samt säkerställer en ackumulerad effekt av nyetablering, vilket ger en stadigt ökande intäkt för bolaget.

BERÄKNINGSVERKTYG

Resultatet från analysen med Miris HMA används för att beräkna hur mycket näring bröstmjölken behöver berikas med innan den ges till det prematura barnet. Denna beräkning genomförs av neonatalvårdsavdelningens dietist och behöver upprepas med varje ny analys samt anpassas kontinuerligt efter barnets utveckling.

Idag sker detta genom en manuell beräkning, eller genom egenbyggda formelblad i Excel, för de flesta av våra kunder. Detta innebär dels en risk för felberäkning, som alltid vid manuella beräkningar, dels att beräkningarna ofta grundar sig enbart på en makronutrient istället för samtliga. Forskning visar att man för optimal tillväxt hos barnet behöver ta hänsyn till samtliga makronutrientier vilket kräver en algoritm för att kunna

klassificera in i vilken ordning de olika nutrienterna ska bedömas.

I Miris utvidgade strategi ligger utvecklingen av ett beräkningsverktyg. Beräkningsverktyget kommer med hjälp av analyssvaret från Miris HMA, och information som registrerats för barnet, räkna fram optimal berikningsnivå för att nå rekommenderat näringsintag för varje enskilt prematurt barn.

Utöver att vara en hjälp för våra kunder, och underlätta implementeringen av individuell berikning på den enskilda neonatalvårdsenheten, kommer beräkningsverktyget även att ytterligare säkerställa kvalitén i optimeringen av nutrition våra kunder, och de prematura barnen, erhåller med Miris HMA.

Beräkningsverktyget kommer att säljas med licensavtal och innebär ytterligare en återkommande intäkt för bolaget.

MARKNAD

Med justering av affärsmodellen, med ökad intäkt per kund över tid, och intäkt från beräkningsverktyget beräknar vi att den globala marknadspotentialen växer från nuvarande 3-4 miljarder till 10-11 miljarder räknat per femårsperiod.

VI SER FRAM EMOT ATT STARTA DENNA NYA ERA FÖR MIRIS DÄR VI YTTERLIGGARE FÖRSTÄRKER MIRIS POSITION SOM MARKNADSLEDARE INOM BRÖSTMJÖLKSANALYS FÖR INDIVIDUALISERAD BERIKNING FÖR PREMATURA BARN

VI HOPPAS ATT DU ÄR MED OSS PÅ VÅR RESA!

MIRIS TEAMET

SÅ HÄR GÖR DU FÖR ATT TECKNA UNITS

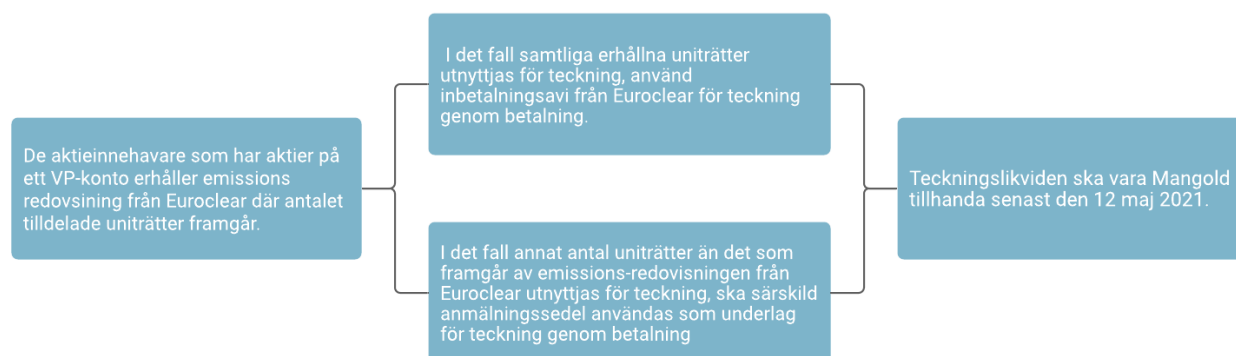
FÖRETRÄDESEMISSIONEN I SAMMANDRAG

Villkor	Varje innehavd aktie i bolaget på avstämningsdagen den 26 april 2021 berättigar till en (1) uniträtt och en (1) uniträtt berättigar till teckning av en (1) unit. En (1) unit består av en (1) nyemitterade aktier och en (1) teckningsoption serie 2021/2022.
Teckningskurs	Teckningskursen är 5,10 sek per unit, vilket motsvarar en teckningskurs om 5,10 sek per aktie. Teckningsoptionerna emitteras vederlagsfritt.
Garanti och teckningsförbindelser	Företrädesemissionen omfattas till 80 procent av teckningsförbindelser och garantiåtaganden.
Avstämningsdag	26 april 2021
Teckningsperiod	28 april 2021 till och med den 12 maj 2021
Handel med uniträtter	28 april 2021 till och med den 7 maj 2021
Emissionslikvidens användning	<ul style="list-style-type: none">• Utveckla nästa generations Miris Human Milk Analyser.• Introducera ett beräkningsverktyg för att förenkla processen att individuellt berika bröstmjolk.• Certifiera kvalitetssystem (ISO13485) och teknisk dokumentation (IVDR).

TECKNING MED STÖD AV UNITRÄTTER

1. Du tilldelas uniträtter För varje innehavd aktie i Miris den 26 april 2021 erhåller du en (1) uniträtt	En (1) aktie i Miris ger	→	En (1) uniträtt
2. Så här utnyttjar du uniträtter En (1) uniträtt + 5,10 SEK ger en (1) unit i Miris	En (1) uniträtt + 5,10 SEK ger	→	En (1) unit i Miris
3. Så här fungerar en unit En (1) unit innehåller en (1) aktie och en (1) vederlagsfri teckningsoption av serie 2021/2022 ("TO") i Miris	En (1) unit	→	En (1) aktie och en (1) TO

DIREKTREGISTRERADE AKTIEÄGARE



FÖRVALTARREGISTRERADE AKTIEÄGARE



*Om du är osäker på om du är direktregistrerad aktieägare eller förvaltarregistrerad aktieägare, vänligen kontakta det värdepappersinstitut där du har dina värdepapper.

INBJUDAN TILL TECKNING AV UNITS I MIRIS HOLDING AB