

Malmö 31 augusti 2026

NYHETSBREV

Nyhetsbrev inför hösten 2026

Kära aktieägare och intressenter!

Vi på Aptahem har inlett höstsäsongen med två initiativ som ska stärka och påskynda utvecklingen av Apta-1: ett förstärkt kommersiellt arbete och ett ökat fokus på kliniska och akademiska samarbeten. Båda initiativen har vi beskrivit i veckans pressmeddelande respektive vår nyligen publicerade delårsrapport.

Tillsammans är detta delar av ett bredare arbete för att skapa fler möjliga vägar till värdeskapande kring Apta-1 – kommersiellt, vetenskapligt och kliniskt – samtidigt som vi fortsätter att arbeta med en begränsad fast kostnadsbas.

Här vill jag berätta lite mer om hur de två spåren hänger samman, varför båda är viktiga och hur de tillsammans kan bidra till att skapa fler vägar framåt för Apta-1.

Jarlen Capital förstärker ett redan aktivt partneringsarbete

Vi har skärpt vårt fokus på att säkra kommersiella samarbeten och licensmöjligheter för Apta-1 genom att ingå ett samarbete med Jarlen Capital, ett svenskt konsultbolag specialiserat på att etablera kommersiella kontakter och affärsmöjligheter inom bioteknikindustrin.

För Aptahem innebär samarbetet att vi kan öka den internationella bearbetningen av potentiella partners utan att samtidigt bygga upp en större egen kommersiell organisation eller öka våra fasta kostnader i motsvarande omfattning.

Det är viktigt att understryka att Aptahem inte lämnar över sitt partneringsarbete till Jarlen Capital. Vi fortsätter själva att driva de dialoger och kontakter som redan finns och att arbeta aktivt med nya möjligheter. Jarlen Capital blir i stället en viktig adderad resurs som ger oss ytterligare kapacitet, erfarenhet och framför allt tillgång till ett bredare internationellt nätverk.

Deras uppgift är att identifiera och öppna nya dörrar till potentiella industriella partners och andra kommersiella intressenter. Aptahem kommer även fortsättningsvis att ansvara för den strategiska bedömningen av dessa möjligheter och för att förhandla, strukturera och slutföra eventuella licens-, partner- eller andra kommersiella avtal.

Vår målsättning är tydlig: ett sådant avtal ska kunna skapa kassaflöden till Aptahem på både kort och längre sikt och samtidigt bidra till att Apta-1 kan utvecklas vidare.

För ett bolag i Aptahems position är möjligheten att skapa kommersiella kassaflöden genom exempelvis upfrontbetalningar, milstolpsersättningar och framtida intäktsströmmar en viktig del av strategin för att finansiera fortsatt utveckling och samtidigt skapa värde i projektet.

Malmö 31 augusti 2026

NYHETSBREV

Samarbetet är därför utformat så att Jarlen Capital inte får någon fast eller löpande ersättning. Som beskrivs i pressmeddelandet den 25 augusti utgår ersättning endast om deras insatser leder till en genomförd kommersiell transaktion där Aptahem erhåller en upfrontbetalning.

Avtalsmodellen innebär att Jarlen Capitals ekonomiska intresse är direkt kopplat till att deras arbete faktiskt leder fram till en kommersiell transaktion för Aptahem.

Efter att ha satt sig in i vårt arbete har Jarlen Capital valt att investera egen tid och egna resurser utan garanti för ersättning. De tar därmed en reell ekonomisk risk om arbetet inte leder till en transaktion.

Jarlen Capital är ett svenskt företag med ett internationellt nätverk och samarbetar med bolag både i Sveriges närhet och längre bort. De hjälper bland annat danska UV Medico med att sprida UV222-baserad luft- och ytdesinfektion på den europeiska marknaden och kinesiska Sanyou Biopharmaceuticals med att erbjuda tjänster inom biologics discovery och utveckling i Europa.

De är också aktiva utanför Europa. För några veckor sedan deltog de exempelvis i Global Health Summit 2026 i Hongkong, som samlade mer än 3 000 deltagare. Jag är mycket nöjd med att vi nu kan komplettera vårt eget partneringsarbete med ytterligare kommersiell kraft och ett bredare internationellt kontaktnät.

Det ökar antalet potentiella kontaktytor för Apta-1 och därmed möjligheten att identifiera den kommersiella väg som kan skapa störst värde för bolaget och projektet.

Kliniska och akademiska samarbeten öppnar fler utvecklingsvägar

Parallellt med partneringsarbetet har vi ökat vårt fokus på att etablera samarbeten med universitetsforskare och de universitetssjukhus och kliniska miljöer där dessa forskare är verksamma.

Detta arbete har ett tydligt strategiskt syfte. Genom externa samarbeten kan Aptahem potentiellt generera ytterligare vetenskaplig och klinisk evidens kring Apta-1 utan att behöva bygga upp motsvarande specialistorganisation internt. Ny relevant evidens kan i sin tur stärka både den fortsatta utvecklingen och Apta-1 attraktivitet i framtida partnerdiskussioner.

För er som har följt Aptahem länge är det väl känt att vi i ledningen ser ett brett spektrum av möjliga användningsområden för Apta-1. Det handlar naturligtvis om Apta-1 som en potentiell behandling vid sepsis, men också om mer avgränsade sjukdomstillstånd såsom inflammatoriska njursjukdomar och akut njurskada, akuta urogenitala sjukdomar som prostatit och cystit, vilka kan utvecklas till urosepsis, samt närbesläktade akuta tillstånd där koagulation och inflammation samverkar.

Malmö 31 augusti 2026

NYHETSBREV

Vårt mål är därför inte enbart att skapa akademiskt intresse kring Apta-1, utan att identifiera konkreta forsknings- och kliniska samarbeten där molekylen kan utvärderas vidare i relevanta sjukdomsmodeller och, på sikt, kliniska sammanhang.

Ett framgångsrikt sådant samarbete skulle kunna ge Aptahem ytterligare datapunkter, extern validering och nya utvecklingsalternativ kring Apta-1. Det är värden som kan vara betydelsefulla både vid prioritering av framtida indikationer och i kommersiella diskussioner.

Det finns ytterligare en viktig dimension i detta arbete. Genom dialogerna med universitet och sjukhus får Aptahem tillgång till ett bredare nätverk av forskare, läkare och kliniska experter med djup kunskap inom olika sjukdomsområden. Dessa personer kan bidra med perspektiv på vilka patientgrupper och kliniska situationer som är mest relevanta, vilka frågeställningar som bör prioriteras och hur framtida studier bäst kan utformas.

På så sätt innebär akademispåret inte bara möjligheten att skapa ny evidens kring Apta-1. Det innebär också att vi successivt bygger upp ett externt nätverk av mycket kvalificerade medicinska och vetenskapliga experter som kan fungera som en viktig rådgivande resurs för Aptahem när vi bedömer framtida utvecklingsvägar.

För ett mindre utvecklingsbolag är detta särskilt värdefullt. I stället för att försöka bygga all specialistkompetens internt kan vi knyta till oss ledande kompetens inom relevanta områden och få tillgång till erfarenheter från verklig klinisk verksamhet.

Det är också ett kapitaleffektivt sätt att bredda projektets möjligheter. Vi kan koncentrera bolagets egna resurser till de områden där de gör störst nytta och samtidigt använda extern spetskompetens för att utvärdera ytterligare utvecklingsspår.

Om vi lyckas etablera ett eller flera konkreta samarbeten kan de ge oss ett bredare och mer dokumenterat vetenskapligt och kliniskt underlag. Det kan bidra till att stärka Apta-1 inom redan identifierade indikationer, men också hjälpa oss att bedöma nya användningsområden där molekylen verkningsprofil kan vara relevant.

Ett framtida licens- eller partneravtal kommer dessutom sannolikt inte att omfatta alla Apta-1 möjliga användningsområden. Därför kan akademiska samarbeten också vara ett viktigt sätt att utveckla och skapa värde inom områden som ligger utanför ett framtida partners primära fokus.

Det innebär att Apta-1 potentiellt kan innehålla flera separata värdeskapande utvecklingsmöjligheter, snarare än att projektets framtid behöver vara knuten till endast en indikation eller en enda kommersiell motpart.

Det kan i sin tur öppna möjligheter för ytterligare utvecklingspartnerskap, licensavtal, extern finansiering eller kliniska studier, beroende på vilken väg som vid varje tidpunkt är bäst för Aptahem och Apta-1.

Malmö 31 augusti 2026

NYHETSBREV

Arbetet befinner sig fortfarande i ett relativt tidigt skede. Därför är det glädjande att vi redan har tecknat flera sekretessavtal med intresserade akademiska forskare. Avtalen gör det möjligt att dela relevant information och diskutera möjliga forsknings- och utvecklingsprojekt betydligt mer konkret.

Sekretessavtalen är i sig inga garantier för framtida projekt, men de innebär att dialogerna har kunnat föras vidare från ett inledande intresse till mer konkreta diskussioner kring möjliga samarbeten.

Bakgrunden till intresset är enligt min bedömning Apta-1 särskilda verkningsprofil. Hos svårt sjuka patienter kan komplikationer som okontrollerad inflammation och rubbningar i koagulationen hämma blodflödet och bidra till vävnads- och organskador. Dessa komplikationer kan bli livshotande innan behandlingen av den bakomliggande sjukdomen hinner få full effekt.

Jag bedömer att kombinationen av Apta-1:s verkningsprofil, den kliniska erfarenhet som redan finns och bredden av möjliga användningsområden är en viktig förklaring till det intresse vi möter bland forskare och kliniker.

Två spår som förstärker varandra

De två spåren har olika funktion men samma övergripande mål.

Partneringarbetet handlar om att skapa kommersiella möjligheter för Apta-1. Aptahem driver detta arbete aktivt och Jarlen Capital ger oss ytterligare kapacitet och ett bredare nätverk för att identifiera fler potentiella partners och affärsmöjligheter.

De kliniska och akademiska samarbetena handlar samtidigt om att bredda kunskapsbasen kring Apta-1, skapa ytterligare evidens och bygga relationer med forskare och kliniker som kan bidra med viktig expertis kring vilka utvecklingsvägar som är mest lovande.

De båda aktiviteterna kan dessutom förstärka varandra. Ny extern evidens kan göra Apta-1 mer relevant för potentiella partners, medan nya kommersiella kontakter kan identifiera vilka data och utvecklingsområden som marknaden värderar högst.

Jag är mycket nöjd med att vi nu kan driva båda dessa spår parallellt. Vi breddar vår kommersiella räckvidd samtidigt som vi bygger ett större vetenskapligt och kliniskt nätverk runt Apta-1. Det ger oss tillgång till fler kompetenser och fler möjliga vägar framåt utan att bygga upp en stor fast kostnadsbas, vilket är viktigt för att vi ska kunna behålla vår strikta kostnadskontroll.

Det är just den kombinationen vi eftersträvar: fler möjliga värdedrivare kring Apta-1 samtidigt som bolagets resurser används selektivt och kostnadsmedvetet.

Det finns naturligtvis inga garantier för att varje dialog leder till ett avtal eller att varje akademisk kontakt leder till ett konkret projekt. Vår uppgift är däremot att aktivt skapa och utveckla så många välgrundade möjligheter som möjligt kring Apta-1.



Malmö 31 augusti 2026

NYHETSBREV

Under den kommande perioden ligger därför vårt fokus på att föra de kommersiella dialogerna vidare, utveckla de akademiska kontakterna mot konkreta samarbeten och fortsätta stärka Apta-1 som ett utvecklings- och partnerbart läkemedelsprojekt.

Varje framsteg inom dessa områden kan bidra med ytterligare validering, minska utvecklingsrisken eller skapa nya kommersiella möjligheter. Det är så vi avser att steg för steg bygga värde i Apta-1.

Det långsiktiga målet är detsamma som det hela tiden har varit: att omsätta Apta-1:s vetenskapliga och kliniska potential i konkreta utvecklingsmöjligheter och kommersiella resultat – och på längre sikt i behandlingar som kan göra skillnad för svårt sjuka patienter.

Vi går därför in i hösten med ett tydligare kommersiellt fokus, ett växande externt vetenskapligt och kliniskt nätverk och flera parallella vägar för att föra Apta-1 vidare.

Jag önskar er alla en fin höst.

Vi finns på aptahem.com, [LinkedIn](#) och [Facebook](#).

Malmö 31 augusti 2026

Mikael Lindstam
VD, Aptahem AB