



Innehållsförteckning

Sammanfattning av året	4
Paxmans vision	8
VD Richard Paxman har ordet	10
Om bolaget	12
Så fungerar skalpkylning mot håravfall	14
Global expansion som ger både kort- och långsiktiga intäkter	22
Paxmans utökade internationella tillväxtplan	23
Forskning och utveckling	26
Marknad och försäljning	35
Målsättning och framtidsutsikter	37
Personerna bakom Paxman	40
Ledande befattningshavare	40
Förvaltningsberättelse	43
Förslag till disposition av årets resultat	46

Riskhantering i koncernen	47
Koncernresultaträkning	50
Koncernbalansräkning	51
Kassaflödesanalys för koncernen	53
Resultaträkning för moderbolaget	54
Balansräkning för moderbolaget	55
Kassaflödesanalys för moderbolaget	57
Förändringar i eget kapital	58
Aktien och största aktieägare	59
Noter	60
Styrelsens underskrift	75
Bolagsstyrningsrapport	76
Revisionsberättelse	79



Bilden visar Paxmans ledning och styrelse och togs innan införandet av pandemirelaterade restriktioner.

Sammanfattning av året

Stabil försäljning med tanke på pandemin, betydande framsteg mot nationell kostnadsersättning i USA och FoU-framsteg inom både skalpkylning och CIPN-prevention

Under 2020 visade Paxman stort samhällsansvar under pandemin genom att erbjuda omfattande support till både kunder och patienter, delvis via nya digitala lösningar för bland annat virtuell installation och utbildning. Trots ett ökat fokus på att öka patientanvändningen i USA såldes och installerade hela 345 (597) system globalt, vilket visar på en stark och växande underliggande efterfrågan.

I USA, Paxmans största marknad, nåddes en viktig milstolpe på vägen mot nationell kostnadstäckning då hälsovårdsorganisationen AMA beslutade om att införa CPT-koder för skalpkylning. Paxman kommer att satsa stort på att stödja implementeringen av dessa koder hos vårdgivare och betalande parter när de blir tillgängliga den 1 juli 2021.

I Europa märkte Paxman av ett fortsatt stort behov hos kunder att byta ut äldre system, framför allt i Storbritannien där hela 74 system såldes trots pandemin. Den här trenden förväntas fortsätta även under 2021 och framåt, såväl här som i andra europeiska länder.

Under 2020 fortsatte Paxman att göra framsteg inom forskning och utveckling tillsammans med sina akademiska partners Huddersfields universitet samt NUH/NUS i Singapore. Några av bolagets fokusområden är förbättrad skalpkylningseffektivitet samt utvecklingen av ett nytt kylnings- och kompressionssystem i ett mycket kompakt format för att motverka cellgiftsinducerade nervskador i händer och fötter (CIPN).





Utvalda händelser under 2020

- Under Q2 uppdaterade National Comprehensive Cancer Network® (NCCN®) i USA sina riktlinjer för äggstockscancer, tubarcancer och bukhinnecancer med skalpkylning som en rekommenderad kategori 2A-behandling för att minska håravfall. Enbart i USA upptäcks över 20 000 nya fall av äggstockscancer varje år.
- I augusti utsåg Paxman TPC Korea som ny distributör i Sydkorea, en marknad med ca 230 000 nya cancerfall per år. Under Q3 meddelades även att en öppen, randomiserad studie av Paxmans PSCS-system i samband med cellgiftsinducerat håravfall hos bröstcancerpatienter inleds vid prestigefyllda Samsung Medical Center med patientrekrytering från och med november 2020.
- Under Q3 uppdaterade Cancer Australia sina riktlinjer för tidig bröstcancer så att de nu inkluderar skalpkylning i samband med cellgiftsbehandling för att minska risken för håravfall.
- Under Q3 meddelade Paxman att patentansökningar lämnats in för bolagets kommande kylnings- och kompressionsprodukt som motverkar perifera nervskador (CIPN). Dessutom välkomnades dr. Charles Loprinzi, en av världens ledande kliniska opinionsbildare inom området, till Paxmans advisory board.
- I oktober meddelades att den amerikanska hälsovårdsorganisationen AMAs redaktionella panel för CPT-koder beslutat att införa kategori III-koder för skalpkylning som kan användas från och med den 1 juli 2021. AMAs beslut är betydelsefullt för patienter över hela USA och förväntas förstärka skalpkylningens roll inom cancervården och säkerställa en kraftigt utökad tillgång för patienter.

- I mitten av december meddelades att ESMO, den ledande europeiska professionella organisationen för medicinsk onkologi, har inkluderat skalpkylning som en kategori IIB-rekommendation för att motverka håravfall hos cellgiftspatienter i sina kliniska praktiska riktlinjer. Rekommendationen är i linje med de uppdateringar som presenterats av amerikanska NCCN® och Cancer Australia.

Året i sammandrag

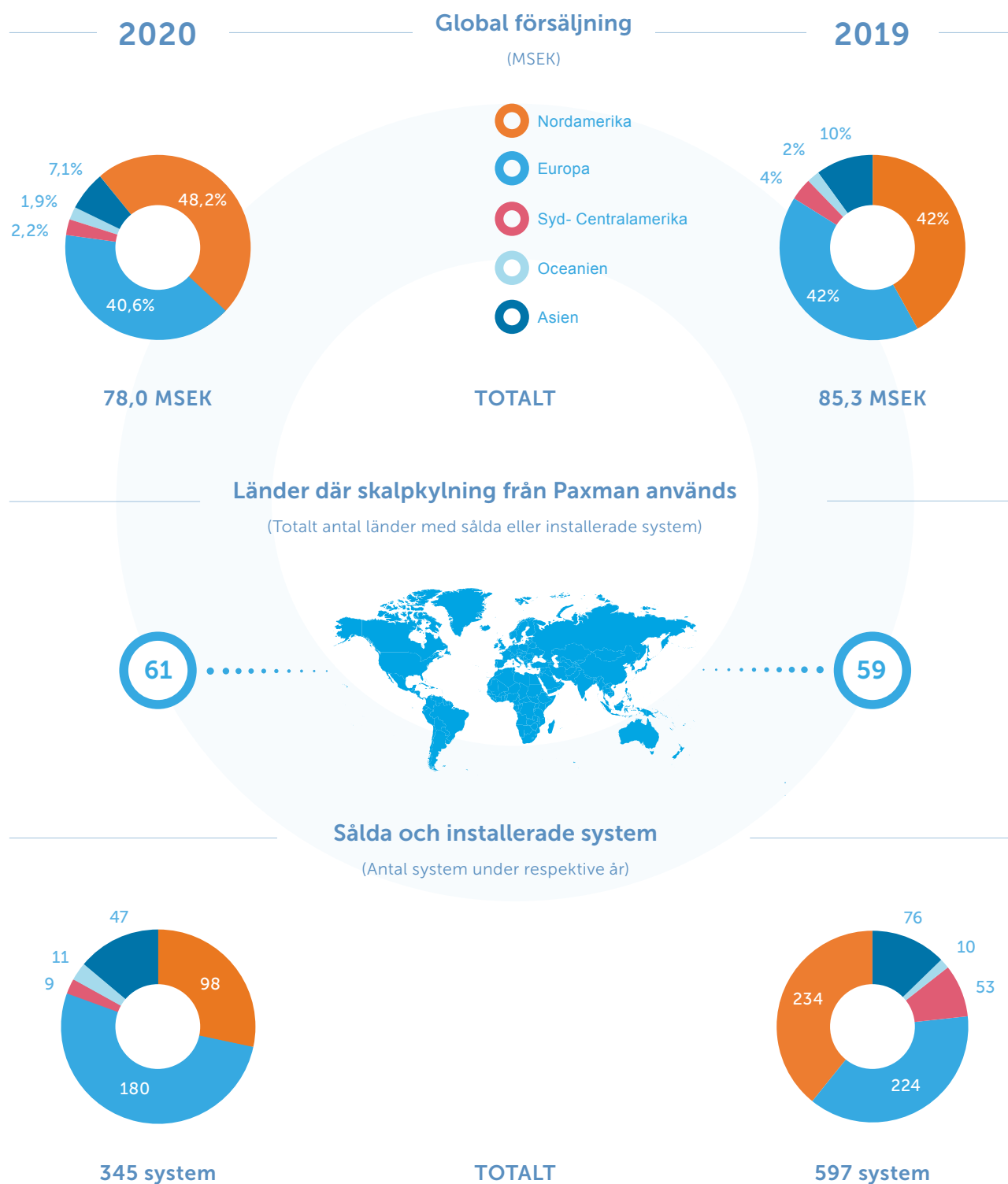
- Koncernens omsättning uppgick till 78 053 (85 279) Tkr för 2020.
- Resultatet uppgick till -19 186 (2 756) Tkr.
- Resultatet per aktie uppgick till -1,20 (0,17) kr.
- Årets kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till -8 483 (3 305) Tkr.
- Balansomslutningen uppgick till 77 011 (84 973) Tkr vid periodens slut.
- Nettokassan uppgick till -44 653 (-29 849) Tkr vid periodens slut.
- Soliditeten var 14,1 (33,4) % vid periodens slut.

Sålda och installerade system under 2020

- Sålda och installerade system i USA: 97 (234) system
- Sålda och installerade system globalt: 345 (597) system

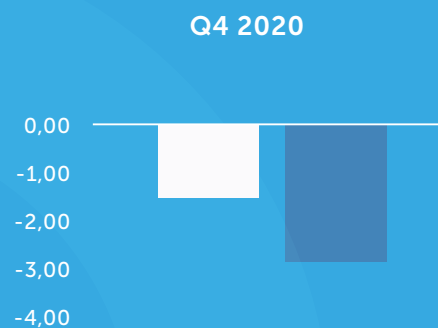
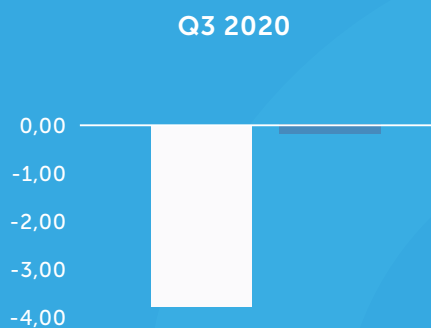
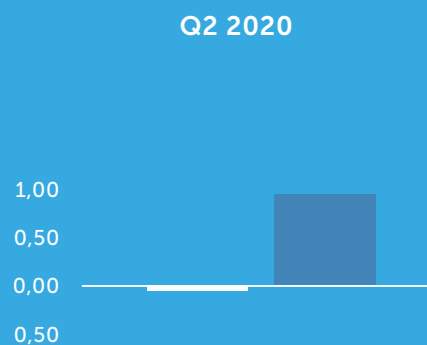
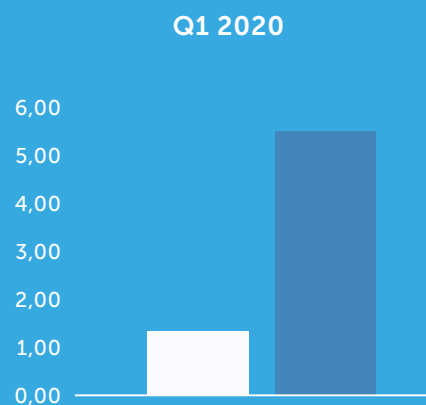
Stabil utveckling med tanke på coronapandemin

Paxman visade utmärkt flexibilitet och motståndskraft under 2020. Bolaget lyckades sälja och installera ett stort antal system i ett flertal regioner trots att hälsovårdssystemen var tvungna att i perioder nästan helt fokusera på att hantera coronapandemin. På den viktiga japanska marknaden har bolaget nu installerat över 70 system.



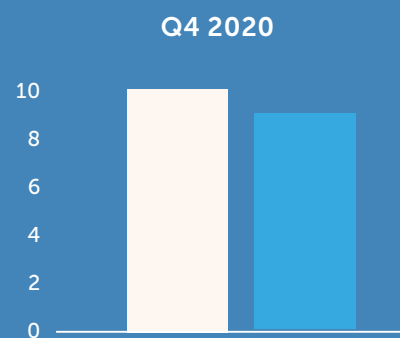
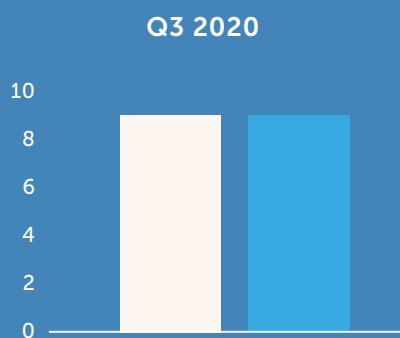
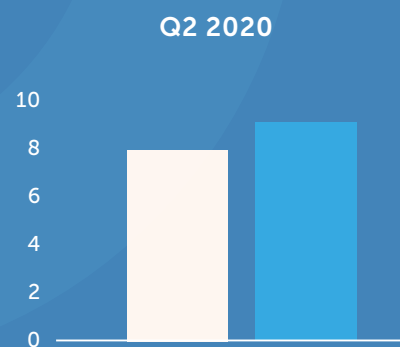
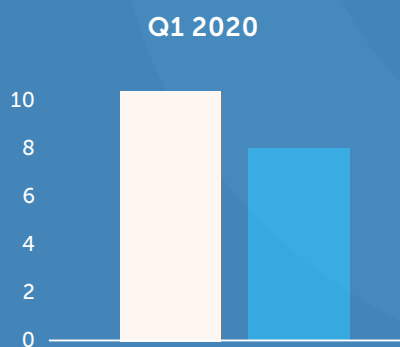
Operativt kassaflöde/EBITDA

(MSEK, Q1-Q4 2020)



Intäkter i USA

(MSEK, Q1-Q4 2020)



Chasing **Zero** Hair Loss During Chemotherapy

Paxmans vision

En värld där alla cellgiftspatienter kan undvika håravfall

Paxman har lyckats göra skalpkylning tillgänglig för hundratusentals cellgiftspatienter över hela världen. Långsiktigt siktar dock bolaget ännu högre, både när det gäller global räckvidd och skalpkylningens effekt.

Paxmans långsiktiga vision och arbetet med att nå dit går under parollen "CHASING ZERO HAIRLOSS", vilket innebär att sikta mot en framtid där samtliga cellgiftspatienter över hela världen erbjuds skalpkylning med Paxman som det självklara valet.

På regulatorisk nivå uppnåddes flera viktiga steg mot förverkligandet av denna långsiktiga vision under 2019 och 2020. Paxmans målmedvetna arbete för att uppnå nationell kostnadsersättning i USA, världens största och ledande marknad, gav under 2019 upphov till inkludering av skalpkylning som en rekommendation mot cellgiftsinducerat håravfall för bröstcancerpatienter i de ledande kliniska riktlinjer som ges ut av NCCN®. Inkludering för ytterligare cancertyper lades till under 2020, och motsvarande inkluderingar i olika omfattning genomfördes i riktlinjer som ges ut av såväl ESMO i Europa som Cancer Australia under 2020. Dessutom meddelade den amerikanska myndigheten AMA under Q4 2020 att CPT-koder för skalpkylning kommer att införas från och med 1 juli 2021.

Geografisk utökade Paxman sin räckvidd med etablering i Japan, världens näst största marknad för cancervård med över 1 miljon nya cancerfall per år under 2019 samt i Sydkorea under 2020. Dessutom inleddes en stor klinisk studie i Sydkorea under Q4 2020 som kommer att ge stöd till bolagets fortsatta expansion i Asien, inklusive utökad närvaro i Indien samt utvärdering av etableringsalternativ för Kina.

På patientnivå siktar Paxman mot att uppnå en ännu bättre skalpkylningseffektivitet, och under 2019 startades Paxman Scalp Cooling Research Centre tillsammans med Huddersfields universitet. Den här multidisciplinära satsningen utgör världens första forsknings- och utvecklingscenter inom skalpkylning. Det går att läsa mer om de FoU-framsteg som Paxman har uppnått under 2020 på sidorna 26-34.

Inkludering av skalpkylning mot cellgiftsinducerat håravfall i flera ledande kliniska riktlinjer under 2020

Antal nya cancerfall per år

USA

1 800 000

(Utökad inkludering i
NCCN®s kliniska riktlinjer)

Europa

3 700 000

(Inkludering i ESMOs
kliniska riktlinjer)

Australien

150 000

(Inkludering i Cancer
Australias riktlinjer för tidig
bröstcancer)



"Under 2020 inkluderades skalpkylning för att motverka cellgiftsinducerat håravfall i ledande kliniska riktlinjer som tas fram av NCCN® i USA, ESMO i Europa samt Cancer Australia i Australien. Dessutom beslutade hälsovårdsmyndigheten AMA i USA om att ta fram CPT-koder för mekanisk skalpkylning som underlättar processen för kostnadsersättning.

VD Richard Paxman har ordet



2020 blev ett år som vi kommer att minnas av många anledningar. Även om det har varit extremt utmanande, och många människor runtom i världen har drabbats av stora förluster, så har vi ändå lärt oss otroligt mycket. Det gör att bolaget står starkt rustat för framtiden, vilket är vad vi måste fokusera på i nuläget.

Några av de viktigaste lärdomarna och utfallen under 2020 handlar om styrkan och motståndskraften hos personerna i Paxman-teamet. Ända sedan pandemins omfattning blev tydlig har hela Paxman-teamet arbetat nära tillsammans för att skydda bolagets verksamhet och säkerställa att vi kan fortsätta att ge support till våra kunder, och framför allt våra patienter, på ett säkert och effektivt sätt. Alla har gjort uppoffringar för att främja bolaget som helhet, vilket jag aldrig kommer att glömma. Vi har även lärt oss många nya arbetssätt, och vi har tagit till oss digitala lösningar snabbare än vad vi annars kanske skulle ha gjort. Våra satsningar på att nå ut till våra globala partners, kunder och patienter via virtuella lösningar har varit mycket framgångsrika, och på många sätt har vi lyckats samarbeta och nå ut till ännu fler än tidigare. Även om vi ser fram emot att kunna återuppta resandet och träffa vår växande krets av distributörer, partners och kunder är det troligt att vi kommer att anpassa oss till ett arbetssätt med fler virtuella inslag, vilket kommer att minska våra kostnader såväl som vårt koldioxidavtryck avsevärt.

Pandemin förde med sig en enorm minskning samt förseningar av cancerdiagnoser, och dessutom drabbades vår verksamhet av kraftiga restriktioner. Det är därför glädjande att se att bolaget utvecklades starkt trots dessa historiska utmaningar. Vår verksamhet i USA växte faktiskt med 10 % i patientintäkter, och vi utökade vår närvaro till sammanlagt 342 sjukhus i 40 delstater vid årets slut. I övriga regioner noterade vi en nedgång, men inte i den utsträckning som vi förväntade oss. Faktum är att de marknader som vi hade direkt kontroll över utvecklades starkare, vilket utgör en drivkraft för vår strategi att utöka vår internationalisering.

Det är tydligt att pandemin fortfarande drabbar många människor i olika delar av världen, men nu kan vi ändå börja blicka framåt. 2021 inleddes med mycket positiva nyheter när American Medical Association (AMA) utfärdade två (2) CPT®-koder för "mekanisk skalpkylning". De två CPT® kategori III-koderna är 0662T och 0663T, och de träder i kraft den 1 juli 2021. AMA:s utfärdande av dessa två CPT-koder utgör en mycket viktig del av Paxmans ersättnings- och affärsstrategier.

Införandet av dessa CPT-koder innebär att vi fortsätter vårt arbete med utökade satsningar för att uppnå kostnadstäckning i USA. Vi har genomfört och kommer att fortsätta att genomföra stora investeringar inom detta område. Även om resultaten inte kommer från en dag till en annan så fortsätter vi att arbeta vidare med att engagera offentliga och privata betalande parter samt med att utveckla nya strategier tillsammans med vår samarbetspartner McKesson och våra leverantörer i 40 delstater över hela landet för att uppnå kostnadstäckning i framtiden. På medellång till lång sikt kommer detta att innebära helt nya möjligheter för vår verksamhet och våra tillväxtutsikter.

I februari beslutade styrelsen, med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 27 maj 2020, om en riktad nyemission av 1 600 000 aktier till en teckningskurs om 36,60 kronor per aktie. Genom nyemissionen tillfördes bolaget cirka 59 miljoner kronor före transaktionskostnader. Nyemissionen riktades till de välrenommerade institutionella investerarna Creades AB (publ) och Alcur Fonder och vi välkomnar dem att följa med på vår fortsatta spännande resa. Denna finansiering ger oss det tillväxtkapital som bolaget behöver för att öka sina investeringar inom internationalisering, kostnadstäckning samt forskning och utveckling. Dessutom gjorde den det möjligt för oss att reducera vår skuldsättning samtidigt som vi bibehåller kreditfaciliteter inför framtiden.

Under 2021 och framåt kommer vi att fokusera på internationaliseringen av bolaget. Även om USA förblir vårt främsta fokus så har vi börjat att investera i direktanställd personal för marknader i bland annat Europa och i synnerhet Tyskland, Indien och Skandinavien. Detta gör även att vi utökar vårt

”**A**MA:s utfärdande av dessa två CPT-koder utgör en mycket viktig del av Paxmans ersättnings- och affärsstrategier.

Richard Paxman, VD

globala marknadserbjudande och ger ytterligare stöd till våra internationella partners. Kina kommer att utgöra ett fokusområde för bolaget under 2021, och vi har redan gjort framsteg under årets första kvartal.

Sist men verkligen inte minst så kommer den här finansieringen att stödja våra fortsatta forsknings- och utvecklingsplaner och säkerställa att Paxman bibehåller sin position som ledande inom inte bara skalpkylning, utan även när det gäller att motverka cellgiftsinducerad perifer neuropati.

Sedan 2019 har Paxman samarbetat med National University Cancer Institute, Singapore (NCIS) vid National University Hospital (NUH) och N.1 Institute for Health vid National University of Singapore (NUS) inom utvecklingen av ett portabelt kylnings- och kompressionssystem som motverkar cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN). CIPN är en allvarlig bieffekt av taxan-baserade cellgifter som används vid behandling av vanliga cancerformer som bröst-,

lung-, äggstocks-, och magcancer. Ungefär 1,4 miljoner cancerpatienter drabbas av CIPN varje år. Denna utveckling har en mycket omfattande potential, inte bara kommersiellt och ekonomiskt för Paxman utan även när det gäller att bidra med en betydande positiv global påverkan.

Vi vill tacka alla investerare som har anslutit sig till oss och vårt arbete med att nå vår globala målsättning: Changing the Face of Cancer. Vi är glada över att kunna gå vidare med våra expansionsplaner som kommer att ge allt fler patienter över hela världen tillgång till denna viktiga behandling. Jag vill även tacka hela Paxman-teamet för ert starka stöd under 2020. Vi skulle inte vara där vi är idag utan er motståndskraft, passion och uthållighet.

Huddersfield i maj 2021

Richard Paxman, VD
Paxman AB (publ)





Om bolaget

Paxman AB (publ): Internationell koncern med moderbolag i Sverige

Paxman grundades 1996 i Storbritannien, och bolaget har installerat cirka 4 000 skalpkylningssystem globalt. Koncernen har en stark koppling till Sverige då CIMON-gruppen, ett aktivt investmentbolag med ca 350 MSEK i årlig omsättning, blev storägare redan 1999.

Paxman har under de senaste årtiondena satsat stort på klinisk forskning och utveckling, och därefter även på en målmedveten global expansion. Bolaget har genomfört flertalet framgångsrika kliniska studier tillsammans med ledande kliniker och cancercenter över hela världen, inklusive världens första randomiserade multicenterstudie med ett skalpkylningssystem. Dessa studieresultat ligger till grund för godkännanden att sälja produkten i Europa, USA, Japan och Australien samt på ytterligare delmarknader i Sydamerika och Asien.

Paxman noterades vid Nasdaq First North Growth Market under 2017. En sekundärlistning i USA, eller annan betydande marknad, kan också bli aktuell även om något beslut i denna riktning inte har tagits.

Marknadsledande och personlig skalpkylning

Paxman utvecklar och erbjuder Paxman Scalp Cooling System, ett marknadsledande skalpkylningssystem för att motverka håravfall i samband med cellgiftsbehandling.

Systemet används idag vid ett stort antal cancercenter och sjukhus i Europa, Nord-, Central- och Sydamerika, Asien samt Oceanien, och fler

tillkommer löpande. Bolaget utvecklar även en medicinsk kylnings- och kompressionsprodukt för att motverka nervskador i händer och fötter i samband med cellgiftsbehandling (CIPN) med sikte på att inleda kliniska studier i Singapore under 2021.

Bolaget grundades som ett familjeföretag av Glenn Paxman efter att hans fru Sue Paxman drabbats av håravfall i samband med cellgiftsbehandling. Glenn insåg att det fanns brister i de befintliga metoderna för skalpkylning och utvecklade ett vätskebaserat system tillsammans med sin bror.

Idag är Glenn och Sues son Richard Paxman VD för Paxman, och dottern Claire Paxman innehar posten som bolagets Director of Strategic Initiatives. Deras förståelse för hur viktigt det är för cancerpatienter att få behålla håret, och därmed en viss kontroll över sitt dagliga liv, genomsyrar hela Paxmans verksamhet. Bolagets vision är att göra skalpkylning tillgängligt för alla cellgiftspatienter i hela världen.

Paxman har ett nära samarbete med organisationen HairToStay som bidrar finansiellt till patienter som inte har råd att bekosta sin egen skalpkylning. För att hedra Sue Paxman har parterna startat en separat fond i hennes namn som riktar sig specifikt till mammor med mycket låga inkomster.



Paxmans historik 1996 – 2021

1996

Paxman grundas, första skalpkylningssystemet lanseras efter många års forskning och utveckling

Bolagets första system installeras på Huddersfield Royal Infirmary

1999

Paxmans system installeras i Norge som första land utanför Storbritannien

CIMON Venture Trust AB, baserade i Karlshamn, Sverige, investerar i Paxman

2000

Bolaget uppfyller regulatoriska riktlinjer i Storbritannien enligt ISO 9001:2008

Internationell lansering med installationer i Irland, Nederländerna, Australien, Sverige, Schweiz och Egypten

2003

Den första kliniska studien genomförs med Paxmans system

2006

Paxman uppnår 500 installerade system

2012

1 000 installerade system

2013

Richard Paxman blir VD för Paxman

2014

Paxman inleder världens första randomiserade multicenterstudie med ett skalpkylningssystem i USA

2015

Bolaget inleder kliniska studier med fem ledande cancercenter i Japan

Paxman uppnår 2 000 installerade system

2016

Paxmans randomiserade multicenterstudie i USA slutförs med positivt resultat

2017

Bolaget erhåller FDA-godkännande i USA

Paxman AB (publ) noteras vid Nasdaq First North

Ett stort antal system installeras i USA, inklusive hos framstående cancercenter som Texas Oncology och Memorial Sloan Kettering

Paxman erhåller marknadsgodkännande i Taiwan och Argentina

2018

Licensavtal för Mexiko tecknas med internationella läkemedelsbolaget Teva Pharmaceutical

Milstolpen om 250 installerade system i USA inom 12 månader uppnås

Paxman erhåller utökat FDA-godkännande i USA som omfattar solida tumörer

2019

Utveckling av ett kylnings- och kompressions-system mot cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN) inleds med Nationella universitetssjukhuset i Singapore

Paxman Scalp Cooling Research Centre grundas med Huddersfields universitet

NCCN® i USA inkluderar skalpkylning som rekommenderad behandling mot håravfall i sina riktlinjer för bröstcancerpatienter

Paxman erhåller marknadsgodkännande för sitt skalpkylningssystem i Japan

Milstolpen om 500 installerade system i USA uppnås

2020

Patentansökningar lämnas in för Paxmans CIPN-produkt som är under utveckling.

AMA i USA beslutar om att införa CPT-koder för mekanisk skalpkylning.

ESMO i Europa inkluderar skalpkylning som en kategori IIB-rekommendation i sina kliniska praktiska riktlinjer för att motverka håravfall hos cellgiftspatienter.

Så fungerar skalpkylning mot håravfall

En i grunden enkel men samtidigt mycket effektiv metod

Att använda skalpkylning för att motverka håravfall vid cellgiftsbehandling av solida tumörer är en i grunden enkel men samtidigt mycket effektiv metod. Antalet potentiella användare globalt uppskattas till minst 4 miljoner per år.

Skalpkylning vid cellgiftsbehandling fungerar på följande sätt:

Kylvätska pumpas genom kylhättan

Vid varje cellgiftsbehandling tar patienten på sig sin kylhätta som är kopplad till kylsystemet. Kylvätskan pumpas genom kylhättan vilket kylar ner hårsäckarna.

Mindre mängd cellgifter når skalpen

Kylningen får blodkärlen i skalpen att krympa ihop. Det minskar mängden cellgifter som kan angripa hårsäckarna med omkring 20-40 procent.

Hårsäckarnas delningsprocess saktar ner

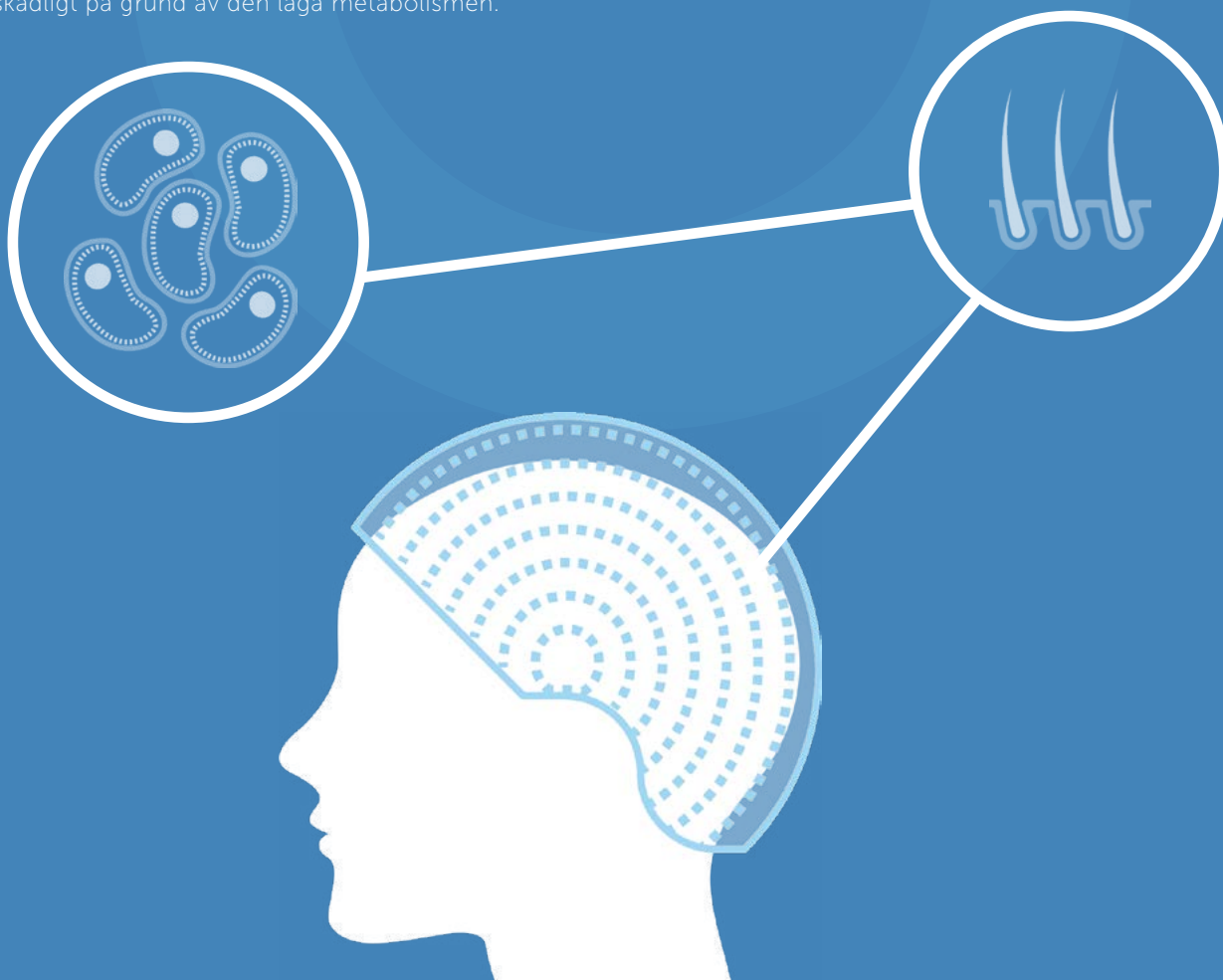
Kylningen saktar samtidigt ner metabolismen och därmed även delningsfrekvensen i hårsäckarna (normalt befinner sig hela 90 procent av hårsäckarna i aktiv delningsfas). Då cellgifter riktar in sig på celler som delar sig ofta undviks en betydande del av angreppen, och dessutom blir varje angrepp mindre skadligt på grund av den låga metabolismen.

18-22 grader – temperaturen som ger optimal skyddseffekt

Forskare som Gregory et al¹ och Bulow et al² har visat att det är optimalt att kyla ner skalpen till under 22 grader, vilket motsvarar nedkylning av hårsäckarna till 18-22 grader under cellgiftsbehandlingen. Paxmans skalpkylningssystem är utvecklat för att uppnå denna optimala kylningsnivå under hela behandlingstillfället.

1) Gregory RP, Cooke T, Middleton J, Buchanan RB, Williams CJ (1982) Prevention of doxorubicin-induced alopecia by scalp hypothermia; relation to degree of cooling. British Medical Journal 284, 1674.

2) Bulow J, Friberg L, Gaardsting O, Hansen M. Frontal subcutaneous blood flow, and epi and subcutaneous temperatures during scalp cooling in normal man. Scand J Clin Lab Invest 1985, 45, 505-508.



Om Paxman Scalp Cooling System (PSCS)

Paxmans mest effektiva, flexibla och personliga skalpkylning

Paxman har utvecklat sitt skalpkylningssystem och dess bakomliggande teknologi under flera decennier. Det gör att PSCS, den senaste versionen av systemet, levererar starka kliniska resultat med olika typer av cellgiftsbehandlingar och patientgrupper. Systemet är samtidigt enkelt att använda för medicinsk personal och erbjuder en oöverträffad användarupplevelse för patienten.

PSCS finns i varianter för en eller upp till två samtidiga användare. Varianten för två användare ger möjlighet att behandla upp till dubbelt så många patienter per dag utan att ta upp särskilt mycket mer värdefull lokalyta.

För att säkerställa ett optimalt resultat samt utmärkt komfort och hygien kan PSCS användas med personliga kylhättor som finns i olika storlekar och utföranden. Den här möjligheten erbjuds på flertalet marknader och utnyttjas framför allt i USA och Japan. De personliga kylhättorna gör att varje patient kan hitta en storlek som passar väl och förbereda sig inför behandlingen. Paxman kan dessutom löpande förfina sitt utbud av kylhättor så att de passar olika huvudformer, och bolaget lanserade kylhättor som tagits fram specifikt för bolagets asiatiska marknader under 2019. Nu utvecklas även en mer kostnadseffektiv version som förväntas göra det möjligt att erbjuda detta koncept på fler tillväxtmarknader samt 3D-utskrivna kylhättor baserade på patientens huvudform. Mer information om Paxmans FoU-projekt finns på sidorna 26-34.

Utöver att erbjuda Paxmans bästa skalpkylning någonsin ger PSCS möjlighet för bolaget att anpassa sin affärsmodell med en optimal balans mellan initiala försäljningsintäkter och löpande intäkter baserade på antalet behandlingar och/eller antalet sålda personliga kylhättor. Det gör att Paxman kan etablera sitt erbjudande på många olika marknader med varierande system för sjukvård och kostnadstäckning, och därmed nå ut till allt fler patienter.



Produktion i Storbritannien med hög kvalitet och skalbarhet

Paxmans skalpkylningssystem tillverkas i Storbritannien i anslutning till bolagets huvudkontor i Huddersfield. Det gör att bolaget kan säkerställa en hög kvalitet och stabilitet i produktionsprocessen och minimera ledtiderna vid prototyp tillverkning.

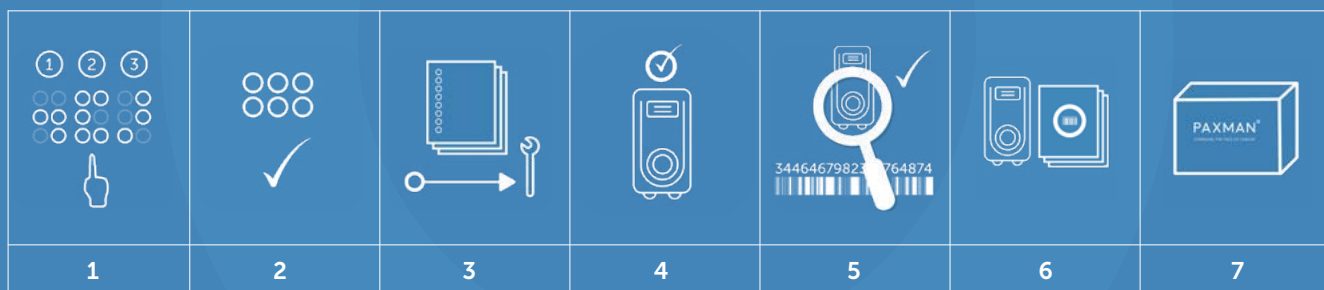
Fördelarna med egen och lokal tillverkningskapacitet blev ännu mer tydliga i samband med coronapandemin. Genom att snabbt implementera nya rutiner för social distansering och utökad kontroll av bolagets leveranskedja kunde produktionen av Paxman Scalp Cooling System fortsätta under hela 2020.

Satsning på fördubbling av produktionskapaciteten

Under de kommande åren förväntar sig Paxman en fortsatt ökande global efterfrågan på såväl existerande som nya marknader. Aviserade satsningar på en utökad fysisk och digital närvaro på viktiga regionala marknader samt en trolig framtida lansering i Kina förväntas ge stöd till denna utveckling.

För att kunna hantera denna efterfrågan har Paxman inlett en satsning på att fördubbla sin produktionskapacitet i Storbritannien. Denna nya satsning kommer även att underlätta utvecklingen av nya innovativa produkter såsom den kommande kylnings- och kompressionsprodukten för att motverka cellgiftsinducerade nervskador i händer och fötter (CIPN).

Så här tillverkas ett skalpkylningssystem



1. Delar beställs och erhålls från underleverantörer samt genomgår kvalitetstester innan förvaring. De är indelade i kategori 1, 2 och 3 med utökad testning av kategori 1-delar.
2. Produktionsplanen fastställs utifrån orderboken i samråd med försäljningsteam och bolagets ledning.
3. Listan med delar (BOM) tas fram och samtliga komponenter plockas och levereras till produktions-teamet som förbereder dem inför montering och produktion.
4. Produktionen genomförs i tre steg med strikta kvalitetskontroller av kvalitetsteamet inom varje steg.
5. Kvalitetsinspektion genomförs av det färdiga systemet, inklusive funktionalitets- och elsäkerhetstestning. Därefter märks det med ett unikt serienummer.
6. Systemet inkluderas i en kundorder och därefter skapas erforderliga interna dokument för ordern av regionala och internationella koordinators.
7. Kundordern packas slutligen tillsammans med dokumentation och tillbehör, och koordinatören ser till att kundspecifik och eventuell exportrelaterad dokumentation skapas samt att ordern hämtas och levereras till kunden av fraktbolaget.

Intervju om Paxmans tillverkning med sikte på att fördubbla produktionskapaciteten

Jonathan Hallas, Paxmans Production & Training Manager, berättar om hur bolagets lyckades upprätthålla en pålitlig produktion under 2020 trots coronapandemin, löpande förbättringar inom hela tillverkningsprocessen och den pågående satsningen för att fördubbla produktionskapaciteten.

Vilka har varit de största utmaningarna för denna del av verksamheten i samband med coronapandemin, och hur har ni hanterat dem?

Pandemin har påverkat bolagets leveranskedja och det var mer utmanande än normalt att erhålla delar från våra leverantörer under 2020.

Vi vidtog snabbt åtgärder för att integrera social distansering i våra tillverkningsprocesser. Genom kompetensanalyser kunde vi allokera relevant kompetens till rätt områden för att säkerställa att produktionsavdelningen kunde upprätthålla produktleveranserna till kund.

Kan du beskriva vilka ansträngningar som gjorts för att förbättra tillverknings- och leveranskedjan och vilka framsteg ni har gjort under de senaste åren?

Vi bedriver ett kontinuerligt förbättringssystem där all personal regelbundet uppmuntras att framföra sina åsikter för att bidra till att förbättra arbetet inom produktionsavdelningen. Kvaliteten är av avgörande betydelse och alla tillverkningsfel registreras, oavsett om det handlar om misstag från personalens sida eller problem med komponenterna. Vi har ökat bemanningen för att minimera produktionsstörningar vid sjukdom och för att ha tillräckligt med personalresurser på plats inför semestrar.

Vi arbetar även med att förbättra operatörsutbildningen med examensprov där arbete på produktionsstationer och testning simuleras. Operatörerna deltar i externa utbildningar inom specifika områden för att säkerställa att de har optimala färdigheter.

Varje produktionsområde har dedikerat utrymme för varje tillverkningsfunktion med tillgång till alla verktyg som krävs för att utföra jobbet effektivt. Vi använder ett Kanban-leverantörssystem för att säkerställa att förbrukningsvaror fylls på varje vecka,

vilket minimerar risken för att reservdelar och komponenter ska ta slut.

Vi har infört ett spårningssystem för reservdelar med ett "trafikljussystem" för att kunna följa reservdelsbeställningar från det att vi mottar beställningen ända till leverans och på så vis säkerställa att den interna kommunikationen fungerar optimalt. Tack vare detta system kan vi även förbättra vår kundservice då det hjälper oss att göra en exakt bedömning av leveranstider.

Vi har även förbättrat hanteringen av kylvätskebeställningar åt våra kunder genom implementering av bättre doseringspumpar, vilket minimerar mängden avfall och minskar kostnaden.



Vilka framtidsplaner har ni för att förbättra er tillverknings- och leveransavdelning?

Vi befinner oss i ett tidigt skede av att implementera ett andra produktions- och testområde, vilket kommer att fördubbla produktionskapaciteten för den befintliga skalpkylningsutrustningen samtidigt som det skapar extra kapacitet för framtida innovationer.

För närvarande monteras kylhättorna vid två "kylhättestationer", vilket är tillräckligt för att täcka nuvarande och framtida efterfrågan. Vi förväntar oss att det befintliga teamet kommer att behöva utökas med ytterligare produktionspersonal senare under 2021 – och en lönestrukturprognos har tagits fram för att ge en indikation om kostnaderna för ytterligare framtida rekrytering.

Dessutom planeras en utbyggnad för att fördubbla lagerutrymmet för färdiga varor, komponenter och reservdelar. Utbyggnaden kommer att inkludera ett särskilt område för påfyllning av kylvätska, reservdelar, färdiga varor samt kontroll av inkommande gods. Det kommer dessutom att vara uppvärmt för att ge teamet en mer behaglig arbetsmiljö.

Ökande patientanvändning i USA

Målmedvetna satsningar som riktar sig till både patienter, vårdgivare och betalande parter

Under 2020 har Paxman fortsatt att satsa stort för att öka användningen av bolagets installerade system i USA. Detta arbete inkluderar utbildning som riktar sig till patienter och vårdgivare, virtuella tjänster för smidig installation, träning och support samt ett framgångsrikt arbete med att främja nationell kostnadstäckning så att de ekonomiska trösklarna minimeras.

USAs fem främsta cancercenter använder Paxman

Paxmans skalpkylningssystem PSCS har levererat starka kliniska resultat samtidigt som det är användarvänligt för både patienter och hälsovårdspersonal. Det gör att över 363 cancerkliniker i USA använder det, inklusive samtliga av de fem högst rankade cancercentren i ansedda US News & World Reports årliga utvärdering, och antalet anslutna kliniker växer för varje månad.

Information och utbildning till patienter och närstående via coldcap.com

Paxman har tagit fram webbplatsen coldcap.com som utgör en unik och värdefull resurs med information om fördelarna med skalpkylning, hur metoden fungerar samt hur behandlingen går till. Webbplatsen riktar sig såväl till patienter som deras närstående, och den har hittills tagits emot mycket väl. Under 2021 inleds även en satsning på att översätta coldcap.com till fler språk.

Högkvalitativ patientsupport via Paxman Hub

Servicecentret Paxman Hub och huvudkontoret i USA samlar verksamheten som riktar sig till cancercenter i USA och deras personal. Härifrån koordineras allt ifrån installation och utbildning till löpande service och rådgivning samt uppdaterad information om möjligheten till kostnadstäckning från offentliga eller privata sjukvårdsaktörer.

Framgångsrik satsning på att nå nationell kostnadstäckning i USA

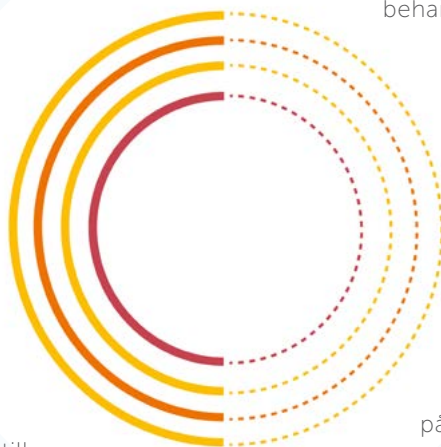
Paxman arbetar tillsammans med konsultbolaget Innovation Partners för att främja en allmän kostnadstäckning i USA. Under 2020 beslutade myndigheten AMA att så kallade CPT-koder för skalpkylning skall införas i juli 2021, vilket kommer att göra det betydligt enklare för vårdgivare att ansöka om och få betalt för utförda behandlingar.

Utbildningsprogram för viktiga yrkesgrupper

Under 2019 och 2020 genomfördes de första utbildningstillfällena för Paxman Clinical Pioneer Program i USA, och programmet erbjuds nu virtuellt på grund av coronapandemin. Det riktar sig till personal på cancercenter och ger ökad kunskap om optimal användning av Paxmans skalpkylning. Programmet är mycket uppskattat och målsättningen är att skala upp antalet tillfällen under 2021.

Virtuell aktivering och utbildning vid installation av nya system

Under 2019 och 2020 har Paxman infört optimeringar för att minimera tiden det tar innan ett nyinstallerat system används lika ofta som ett genomsnittligt system, inklusive virtuell utbildning och aktivering av system med anledning av coronapandemin. Även om det inte går att ersätta personliga möten har virtuella tjänster visat sig vara effektiva komplement som kommer att användas även efter pandemin.



Införandet av CPT-koder ytterligare ett steg mot bred kostnadstäckning av skalpkylning i USA

Inkluderingen av skalpkylning i NCCN@s kliniska riktlinjer under 2019 och 2020 samt myndigheten AMAs beslut att införa CPT-koder för skalpkylning från den 1 juli 2021 skapar förutsättningar för att kostnadsersättning ska bli mer vanligt förekommande i USA.

I dagsläget betalas fortfarande de allra flesta skalpkylningsbehandlingar i USA av patienterna själva. Paxman har dock som målsättning att på sikt ersätta den här betalningsmodellen med en modell där vårdgivarna betalar för behandlingarna och därefter erhåller kostnadsersättning från statliga eller privata betalande parter (hälsovårdsprogram eller försäkringsbolag).

För att det ska vara möjligt att gå över till den nya betalningsmodellen i stor skala krävs det att vårdgivarna kan rapportera in utförda behandlingar på ett enkelt och effektivt sätt, men även att de betalande parterna inkluderar behandlingen i sina ersättningspolicyer och att ersättningen ligger på en rimlig nivå. Införandet av CPT-koder för enkel rapportering är därför ett viktigt steg framåt, liksom att skalpkylning numera rekommenderas för att motverka cellgiftsinducerat hårfall i den tongivande organisationen NCCN@s kliniska riktlinjer för bröstcancer, samt även för ytterligare cancertyper som äggstocks-cancer, tubarcancer och bukhinncancer. Det senare då NCCN@s kliniska riktlinjer oftast ligger till grund för de betalande parternas ersättningspolicyer.

Framöver kommer Paxman fortsätta att arbeta tillsammans med specialiserade konsulter och bolagets kunder för att vidareutveckla sin

verksamhet i USA. På så sätt kan Paxman ge stöd till kunderna på bästa möjliga sätt när de börjar använda CPT-koderna och samtidigt rör sig bort från den nuvarande modellen där varje patient betalar för den egna behandlingen.

Bolaget kommer även fortsätta att arbeta med kommersiella försäkringsbolag och CMS för att granska ersättningspolicyer. Paxman förväntar sig att få se positiva beslut kring kostnadsersättning och utbetalning från betalande parter från och med den 1 juli 2021 då CPT-koder för skalpkylning införs. Att uppnå kostnadstäckning i stor skala över hela USA kommer dock att ta tid och kräva mycket mer arbete och investeringar.

I april 2021 meddelade Paxman att ett lagförslag som föreslår att det skall vara obligatoriskt för försäkringsbolag att täcka kostnaderna för skalpkylning röstats igenom av delstaten Texas representanthus efter en andra och tredje uppläsning. Lagförslaget går nu vidare till senaten i Texas där det behöver presenteras (och röstas igenom) inom de kommande veckorna för att det skall bli till lag. Det här initiativet visar att det finns goda möjligheter att uppnå bred kostnadstäckning för skalpkylning i USA via lagstiftning på delstatsnivå.

"Paxman förväntar sig att få se positiva beslut kring kostnadsersättning och utbetalning från betalande parter från och med den 1 juli 2021 då CPT-koder för skalpkylning införs.

Intervju om Paxmans arbete för att uppnå nationell kostnadstäckning i USA

Dave Melin, Founder & Managing Director på Innovation Partners LLC, berättar om det framgångsrika samarbetet med Paxman för att främja och slutligen uppnå nationell kostnadstäckning för skalpkylning i USA.

Kan du beskriva Innovation Partners och er roll i arbetet med att hjälpa Paxman att uppnå nationell kostnadstäckning för skalpkylning i USA?

Innovation Partners hjälper tillverkare av biofarmaceutiska produkter, medicinteknisk utrustning och molekylär diagnostik att framgångsrikt lansera och kommersialisera sina innovativa hälsovårdslösningar.

Kan du beskriva er strategi för att uppnå denna slutgiltiga målsättning?

För att uppnå bred kostnadstäckning och tillgång till skalpkylning i USA arbetar Innovation Partners tillsammans med Paxman för att öka engagemanget bland betalande parter och leverantörer i USA. Innovation Partners har utvärderat Paxmans nuvarande affärsmodell och inkommit med rekommendationer om hur bolaget kan skapa framtida intäktsgenererande modeller i USA. Innovation Partners har även hjälpt till att skapa ett stödprogram för skalpkylningspatienter för att öka tillgången till behandlingen.

Vårt arbete med hälsovårdsfokuserade opinionsbildare i Washington D.C. gör att Paxman kommer att kunna optimera eller revidera det nuvarande nationella beslutet som avser kostnadstäckning för skalpkylning. Dessutom är det viktigt att skalpkylning listas i andra kliniska kompendier som hälsovårdsleverantörer och betalande parter refererar till. Kliniska kompendier är sammanfattningar av läkemedelsinformation som påverkar besluten om kostnadstäckning för olika produkter.

Under 2020 lämnade Innovation Partners in en ansökan om att få skalpkylning inkluderad i de fyra ytterligare kliniska kompendier som betalande parter och hälsovårdsleverantörer hänvisar till. Dessa ansökningar lämnades till AHFS Drugs, Clinical Pharmacology, DrugDex och Lexi Drugs med en begäran om att Paxman Scalp Cooling System ska

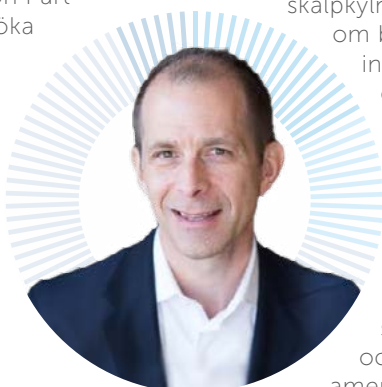
inkluderas som en stödjande behandling för att minska och förebygga cellgiftsinducerat håravfall (CIA) hos patienter med solida tumörer.

Vilken typ av aktörer fokuserar ni på när det gäller att öka kännedomen och främja en positiv förändring?

Innovation Partners fokuserar på dialog med privata och Medicare-anslutna betalande parter samt på att skapa relationer med akademien och leverantörer av onkologi. Aktörerna prioriteras utifrån sin relation till skalpkylning, från de som har viss kännedom om skalpkylning till de som inte känner till något om behandlingen. Vi använder oss av de intressenter som har en viss kännedom om skalpkylning för att bana väg för Paxmans nya affärsmodell när CPT III-koden implementeras den 1 juli 2021. Detta kommer att ge oss inflytande och konkurrensfördelar när fler leverantörer börjar ta betalt för skalpkylning. Vi samarbetar också med ett bolag i Washington DC som arbetar med hälsovårdspolicyer och kan sätta Paxman i kontakt med amerikanska politiker och andra intressenter med stort inflytande inom hälsovårdsrelaterade policyfrågor. Syftet är att öka kännedomen om skalpkylning och etablera kontakt med folkvalda som kan ge sitt stöd till en revidering av NCDn för skalpkylning, och slutligen be CMS att genomföra en sådan revidering.

Vad kommer ni att fokusera på framöver, och vad tror ni kan bli nästa milstolpe som ni uppnår?

Under 2021 fokuserar vi på att förbereda betalande parter och hälsovårdsleverantörer att fakturera och ta emot ansökningar som avser kostnadstäckning för skalpkylning, inrätta ett stödprogram för patienter samt informera en bred grupp med hälsovårdintressenter om programmet. Eftersom det fortfarande kommer att ta tid, trots den nya CPT III-koden, för hälsovårdsleverantörer och betalande parter att fakturera och betala ut kostnadsersättning är vi



för närvarande fokuserade på att göra så många betalande parter och hälsovårdsleverantörer som möjligt medvetna om de nya CPT-koderna för skalpkylning. Vi anordnar till exempel förberedande möten och uppmanar dem att testköra fakturerings- och utbetalningssystemet innan CPT III-koden implementeras den 1 juli. Efter implementeringen kommer Innovation Partners att fortsätta sitt samarbete med Paxman för att nå ut till fler onkologi-mottagningar i USA. Vi förväntar oss att nästa milstolpe blir att hälsovårdsleverantörer ansöker om kostnadsersättning för skalpkylning och att betalande parter betalar ut ersättning för dessa ansökningar. Vi förväntar oss även att skalpkylning läggs till i de olika

kliniska kompendierna samt att vi kommer framåt när det gäller att få CMS att revidera texten i NCDn.

Vill du lyfta fram något mer om det här ämnet som kan vara av intresse för Paxmans aktieägare?

Det har varit en mycket positiv upplevelse att bygga upp en professionell relation med Paxman-teamet under de senaste 3+ åren. Det har inte alltid varit lätt att navigera inom det amerikanska hälsovårdssystemet, men vi har lyckats hjälpa Paxman att uppnå flera avgörande förändringar som kommer att öka tillgången till skalpkylning för fler patienter, vilket är det slutliga målet!

Innovation Partners har bistått Paxman med:

- Att öka kännedomen om skalpkylning i dialog med privata och statliga försäkringsaktörer för att uppnå kostnadstäckning för skalpkylning.
- Öka kännedomen om skalpkylning i dialog med NCCN-institutioner och onkologiska nätverk och kliniker för att underlätta fakturerings- och betalningsprocessen.
- Framtagande av medicinsk text samt hantering av ansökningsprocessen till NCCN för att inkludera skalpkylning i NCCNs riktlinjer. Innovation Partners lämnade en formell begäran att Paxman Scalp Cooling System skulle inkluderas som en understödjande behandling för att minska och förebygga cellgiftsinducerat håravfall (CIA) i NCCNs riktlinjer för bröst-, äggstocks-, matstrups- och icke-småcellig lungcancer (NSCLC).
- CMS National Coverage Determination (NCD)-strategi. The Center for Medicare and Medicaid Services (CMS) utformar så kallade National Coverage Determinations (NCD) för utrustning och tjänster som i rimlig utsträckning anses nödvändiga för diagnos och behandling av en sjukdom. Ofta bidrar dessa NCDer även till att bana väg för införandet av kostnadstäckning från privata försäkringsbolag. Trots att skalpkylning har erhållit en NCD från CMS, och att CMS specifikt har erkänt att skalpkylning vid cellgiftsbehandling har visat sig minska risken för håravfall, är den nuvarande NCDn tvetydig, vilket orsakar onödig oro för de betalande parterna. Den nuvarande NCDn för skalpkylning anger följande: "Även om isfyllda påsar eller bandage eller annan utrustning som används för skalpkylning vid cellgiftsbehandling kan omfattas som utrustning av det slag som vanligtvis tillhandahålls utan separat avgift, kan ingen separat avgift för dem erkännas." Detta otydliga språkbruk skapar förvirring för betalande parter om huruvida skalpkylningsteknik som Paxman Scalp Cooling System verkligen täcks in då begreppen kostnadstäckning och betalning blandas ihop samt att det hänvisas till föråldrad teknik.
- Innovation Partners har genomfört undersökningar när det gäller hur betalande parter har reagerat på ovan nämnda NCD, och denna feedback har lämnats till våra experter på policy-arbete inom hälsovården i Washington D.C. som för en dialog med folkvalda politiker om att revidera denna NCD.
- Ansökan om att ta fram CPT III-koder. För att kunna fakturera korrekt för tjänster krävs specifika faktureringskoder. Innovation Partners ansvarade för ansökningsprocessen för CPT III-koder, och under hösten 2020 erhöles godkännande från AMA för två nya CPT III-koder relaterade till skalpkylning. Denna process inkluderade att ta fram en referentgranskad publikation för att visa på att läkare är involverade i samband med skalpkylningsprocessen, vilket ger stöd till behovet av en CPT III-kod.
- Paxmans affärsmodellsstrategi. Innovation Partners har bistått med vägledning för att utvärdera och utveckla olika scenarier när det gäller framtida intäktsgenererande modeller i USA. Innovation Partners har även hjälpt till att utvärdera prisstrukturen och patientens andel av kostnaden för skalpkylning.
- Stödprogram för patienter. Innovation Partners har genomfört undersökningar om flertalet bolag som utformar stödprogram för patienter och hjälper Paxman att utforma ett regelverk inför skapandet av ett sådant program.
- Ansökningar om att inkludera skalpkylning i olika organisationers kompendier.

Global expansion som ger både kort- och långsiktiga intäkter



Regionala affärsmodeller en av nycklarna till Paxmans framgång

Med PSCS, bolagets senaste skalpkylningssystem, används personliga kylhättor som ger patienterna bättre resultat och en mer personlig upplevelse. Dessutom kan Paxman använda sig av regionala affärsmodeller med betalning per behandling och/eller varje såld personlig kylhätta. Bolaget utvecklar nu en mer kostnads-effektiv version av den personliga kylhättan för ökad flexibilitet och potentiellt utökad användning av dessa affärsmodeller på viktiga tillväxtmarknader.

USA, Paxmans största enskilda marknad, blev den första marknad där bolaget står för hela kostnaden för systemet i utbyte mot en ersättning per behandling samt per varje såld personlig kylhätta. Med över 716 installerade system i landet och en stigande patientanvändning visar denna modell nu sin långsiktiga styrka, och vid ett nationellt införande av kostnadstäckning förväntas en mycket kraftfull försäljningstillväxt i USA. En liknande modell används även i Mexiko med licenspartnern Teva. Paxmans investeringar i skalpkylningsutrustning i USA och Mexiko har hittills varit framgångsrika med en avkastning om 113 % på investerat kapital.

Balans mellan kort- och långsiktiga kassaflöden

Genom att använda sig av flera olika regionala affärsmodeller kan Paxman skapa en god balans mellan kort- och långsiktiga kassaflöden. En modell med betalning per behandling och/eller per varje såld kylhätta införs dessutom gradvis på övriga marknader när det är möjligt, exempelvis vid uppgradering av äldre system till den nya PSCS-modellen när de nått sin maximala livslängd om cirka 6-8 år.

Starka framtidsutsikter i Japan och Mexiko

I Mexiko använder sig bolaget av en modell som liknar den i USA tillsammans med licenspartnern Teva, och i Japan tar Paxman betalt för varje sålt system och varje såld personlig kylhätta. Utvecklingen i Japan är särskilt viktig då detta är världens näst största cancermarknad efter USA. Båda dessa marknader har haft en långsammare tillväxt under 2020 till följd av coronapandemin, men både Paxman och bolagets regionala partners ser mycket positivt på framtidsutsikterna för senare delen av 2021 och därefter.

Paxmans utökade internationella tillväxtplan

Fokus på ökad regional närvaro och digitalisering

Varumärket Paxman har en stark global ställning, men samtidigt finns det ett behov av att öka bolagets närvaro på lokal nivå i viktiga regioner. Det gör att Paxman nu genomför en utökad internationell satsning som kombinerar en fortsatt användning av traditionella distributionsnätverk med egen lokal närvaro på viktiga marknader.

Paxman genomför även en virtuell översyn för att internationalisera och utöka sin kontroll över hur bolagets varumärke och kommunikation används. Denna internationella satsning inkluderar, men är inte begränsad till, uppdatering av digital och printbaserad kommunikation, inklusive översättning till ett flertal språk, global stationering av personal på viktiga regionala marknader, utökad marknadsupport från Storbritannien och slutligen att gå vidare med bolagets marknadsregistrering och strategi för kommersialisering i Kina. Rekrytering har genomförts eller inletts i Indien, Tyskland, Frankrike och Sverige samt till förstärkningen av marknadsavdelningen i Storbritannien. Den första fasen för översättning av www.coldcap.com inkluderar arabiska, franska, tyska och spanska, och fler språk följer i fas två.

"Paxman utökar nu sin fysiska och digitala närvaro på viktiga regionala marknader.

Paxmans regionala affärsmodeller

- **USA:** Paxman står för installationskostnader och erhåller ersättning för varje behandling och personlig kylhätta som säljs.
- **Mexiko:** Affärsmodell som liknar den i USA tillsammans med licenspartnern Teva.
- **Central- och Sydamerika (utom Mexiko):** Försäljning av system samt infasning av en modell med betalning per behandling och/eller såld kylhätta vid uppgradering av installerade system.
- **Europa:** Försäljning av system samt infasning av en modell med betalning per behandling och/eller såld kylhätta vid uppgradering av installerade system.
- **Japan:** Försäljning av system till distributören CMI samt ersättning för varje personlig kylhätta som säljs.
- **Asien (utom Japan):** Försäljning av system samt infasning av en modell med betalning per behandling och/eller såld kylhätta vid uppgradering av installerade system.
- **Oceanien:** Försäljning av system samt infasning av en modell med betalning per behandling och/eller såld kylhätta vid uppgradering av installerade system.



Intervju om Paxmans framsteg i Asien under 2020 och utsikter inför de kommande åren

Anna Parker, Paxmans Head of International Sales, berättar om utvecklingen under 2020 och satsningen på viktiga marknader som Indien och Kina.

Kan du berätta om några viktiga framsteg för Paxman i Asien under 2020?

Absolut. Jag skulle vilja börja med att nämna att vi levererade vårt starkaste resultat någonsin under det första kvartalet 2020, innan restriktioner till följd av pandemin infördes. Den starka underliggande efterfrågan i Asien i början av året är en stark och uppmuntrande indikator inför vad som ligger framför oss.

I Japan har vår samarbetspartner CMI Medical arbetat hårt för att följa upp vårt Shonin-godkännande med ett marknads-godkännande för Paxman Scalp Cooling System, och vi har även sett positiva publiceringar av kliniska studier samt uppskattade webinarier.

Efter en intern produktutvärdering beställde National University Health System (NUHS) i Singapore sitt första Paxman Scalp Cooling System (PSCS). Ordern är av stor betydelse då NUHS är det första offentliga sjukhuset i Singapore som integrerar skalpkylning i sitt erbjudande, vilket ger ytterligare stöd till skalpkylningens roll på denna marknad.

Efter regulatoriskt godkännande i Sydkorea inleddes en randomiserad klinisk studie vid det prestigefyllda Samsung Medical Center i Seoul. Detta inkluderade intensivt förberedelsearbete för att kunna börja behandla de första patienterna i december 2020. Utöver den kliniska studien utsågs även en ny samarbetspartner för regionen - TPC / Nokwon som inledde den viktiga processen för regulatoriskt godkännande på marknaden, vilket kommer att göra det möjligt att marknadsföra vår produkt i Sydkorea i framtiden.

Vi lyckades även identifiera och inleda ett samarbete med en partner för Indonesien i slutet av 2020, följt av undertecknat distributörsavtal under 2021. Vi installerade även vårt allra första system i Pakistan på Khanum Memorial Trust hospital, Pakistans främsta och mest välrenommerade cancersjukhus. Dessutom inleddes en stor klinisk studie i Hong Kong vid Prince of Wales Hospital.

Vilka strategiska förändringar genomförde ni i Asien under



2020 på grund av pandemin?

Det som hände under 2020 överraskade alla. Inom loppet av två veckor gick världen in i en nästan fullständig nedstängning. Det var helt ny situation och vi tog beslut om att alla internationella aktiviteter skulle vara virtuella. Vi anpassade oss genom att hitta nya och effektiva sätt att samarbeta med våra partners: från att granska deras prestationer och aktiviteter till att leverera våra träningsprogram. De flesta av dessa program var utformade för interaktiva aktiviteter ansikte mot ansikte, men vi genomförde snabbt förändringar för att anpassa oss

till ett nytt sätt att arbeta online.

Vår lansering av coldcap.com var planerad till mitten av mars 2020 sedan länge, vilket visade sig vara oväntat bra tajming. De rådande omständigheterna har gjort att vi verkligen har haft nytta av det här verktyget - den första patientcentrerade webbresursen med ett överflöd av material om skalpkylning, instruktionsfilmer för patienter och guider för behandlingsprocedurer.

Tidpunkten kunde inte ha varit bättre! När vi nu ser tillbaka på den mest utmanande tiden när våra kontakter med patienter, samarbetspartners och andra viktiga intressenter var som mest begränsade, var det en stor fördel att ha alla dessa fantastiska resurser tillgängliga genom bara ett klick.

Detta och våra snabba åtgärder för att anpassa oss till den nya situationen gjorde det möjligt för oss att stödja våra partners på ett effektivt sätt samtidigt som vi kunde fortsätta med försäljningen i Asien och andra regioner.

Om vi fokuserar specifikt på Japan, kan du beskriva de utmaningar som ni och er samarbetspartner ställdes inför, hur ni hanterade dem under 2020, och vilka framsteg som uppnåddes?

Under 2020 var det svårt att uppnå några betydande framsteg i Japan på grund av pandemin. Vi var tvungna att reducera vår aktivitet på grund av de omfattande störningarna och det allvarliga tillståndet i Japan. Stränga regler för social distansering och indragna möjligheter att besöka sjukhus hade en dramatisk inverkan på vad vi kunde utföra. Vårt huvudfokus i Japan, liksom i USA, är att öka utnyttjandet av våra befintliga system på marknaden, och detta visade sig vara mycket svårt under pandemin.

Trots detta levererade Japan, som är vår ledande asiatiska marknad baserat på antalet sålda system, ett starkt resultat under 2020. Vi känner oss fortsatt optimistiska och trygga inför utvecklingen framöver. Det regulatoriska godkännandet för PSCS ligger mycket nära i tiden, vilket innebär att vi kommer att kunna intensifiera våra försäljningsaktiviteter i Japan framöver.

När ni blickar framåt så nämner ni Indien och Kina som Paxmans två huvudsakliga tillväxtmarknader i Asien utöver Japan. Hur ser utsikterna ut för den indiska marknaden?

Indien har ett tydligt fokus på innovativ teknik och utveckling, vilket innebär stora möjligheter för Paxman. Den oerhört stora indiska ekonomin i kombination med landets tekniska kunnande och dess starka och mycket konkurrenskraftiga sjukvårdssektor skapar en optimal miljö för implementering av innovativ

teknologi som den vi erbjuder. Det finns dessutom ett stort behov av understödjande vård inom Indiens cancermarknad, vilket sammantaget innebär att vi har ett mycket starkt erbjudande på en marknad där en stabil grundstruktur har börjat komma på plats under de senaste åren.

Dessutom har studier i Indien uppvisat mycket starka effektivitetsresultat, inklusive ytterligare kliniskt stöd för håråterväxt i en klinisk studie utförd vid det framstående sjukhuset Tata Memorial Hospital i Mumbai. Det finns även starka förespråkare för skalpkylning bland key opinion leaders i regionen, vilket kommer att vara oumbärligt för att utveckla och utöka Paxmans närvaro på denna marknad. Dessutom har bolaget rekryterat en marknadschef för den indiska marknaden, vilket kommer att ge stöd till vår tillväxt i Indien och omgivande regioner. Paxmans nya marknadschef kommer att ingå i bolagets internationella team och inneha rollen som ambassadör för bolaget och

arbeta nära tillsammans med vår lokala långvariga samarbetspartner Access Devices.

I Kina är situationen lite annorlunda då Paxman ännu inte har etablerats sig på marknaden. Kan du beskriva er status här samt bolagets utsikter för 2021?

Kina är en viktig marknad för Paxman, så måste det vara. Vi hade genomfört betydande utvärderingar av marknaden innan covid-pandemin, men när pandemin slog till var vi tvungna att skifta fokus. Diskussioner pågår med en lämplig potentiell partner i Kina som kommer att utföra allt etableringsarbete på marknaden, men vi arbetar tillsammans för att hitta den bästa vägen framåt för regulatoriska godkännanden. Kina är den ledande globala ekonomin med oöverträffad potential och under 2021 kommer vi att fokusera våra ansträngningar på att utnyttja de möjligheter vi redan har skapat och identifierat på denna marknad.



Forskning och utveckling

Paxman bedriver ett intensivt forsknings- och utvecklingsarbete för att hela tiden fortsätta att förfinas skalpkylningssystemets effektivitet och användarvänlighet. Sedan början av 2019 utvecklas även en portabel kompressions- och kylningsprodukt för att motverka den närliggande indikationen cellgiftsinducerad neuropati (CIPN), som orsakar nervskador i händer och fötter, med sikte på att inleda kliniska studier under 2021.

Paxman Scalp Cooling Research Centre – världens första multidisciplinära forskningscenter inom skalpkylning

En betydande andel av Paxmans forsknings- och utvecklingsarbete bedrivs i samarbete med ett multidisciplinärt forskarteam vid Huddersfields universitet. Forskarteamet har expertkunskap inom relevanta områden så som biologisk och kemisk forskning kring hårsäckar samt produktutveckling. I februari 2019 formaliserades samarbetet till Paxman Scalp Cooling Centre, världens första multidisciplinära forskningscenter inom skalpkylning.

Satsningen innebär att parterna investerar totalt 12 MSEK i likvida medel, personal och andra resurser under de första fem åren, varav Paxmans del under det första året täcktes av ett delvis EU-finansierat anslag om 1,2 MSEK.



Bilden visar Pat Burke, Head of Operations and R&D, Dr. Ertu Unvers och VD Richard Paxman vid Paxman Scalp Cooling Research Centre/Huddersfields universitet.

Utvalda forsknings- och utvecklingsprojekt vid Paxman Scalp Cooling Research Centre

• Biologisk forskning med mänskliga hårsäckar som odlas i laboriemiljö

Genom att detaljstudera odlade mänskliga hårsäckar i samband med cellgiftsbehandling och skalpkylning under olika förhållanden kan forskarna fördjupa sin kunskap om underliggande biologiska och kemiska mekanismer. Denna forskning används inom vidareutvecklingen av Paxmans nuvarande och framtida produktutbud.

• Produkt som motverkar cellgiftsinducerade nervskador i händer och fötter (CIPN)

Forskare vid Paxman Scalp Cooling Centre samarbetar med Nationella universitetssjukhuset, Singapore (NUH) inom projektet för att utveckla en ny produkt inom cellgiftsinducerad neuropati (CIPN) som orsakar nervskador i händer och fötter. Målsättningen är att inleda kliniska studier i Singapore under 2021.

• 3D-utskrivna personliga kylhättor för effektivare skalpkylning

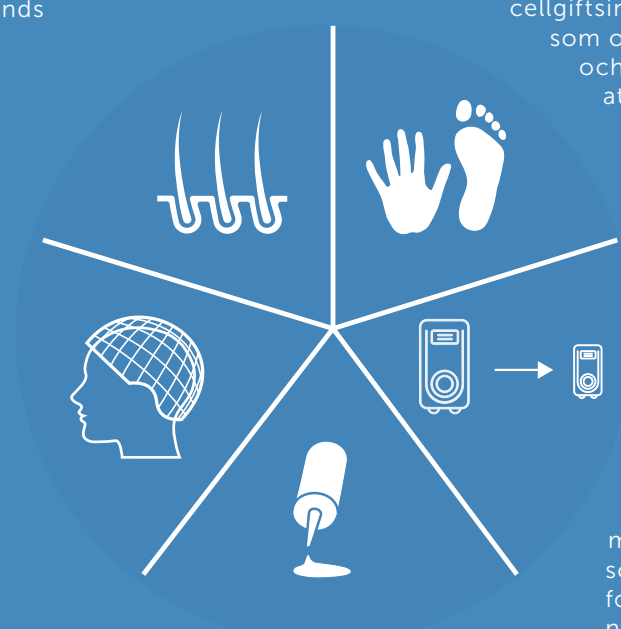
Personliga 3D-utskrivna kylhättor har potential att öka effektiviteten hos Paxmans skalpkylning på marknader där bolaget använder personliga kylhättor idag, inklusive USA, Japan och Mexiko. Testversioner av 3D-utskrivna kylhättor färdigställdes under våren 2021.

• Utveckling av ett mycket kompakt kylnings- och kompressionssystem

Inom ramen för CIPN-projektet arbetar Paxman med att ta fram ett kylningssystem med kompressionsfunktionalitet som har en betydligt mindre formfaktor jämfört med det nuvarande skalpkylningssystemet. Genom att minska formfaktorn kan värdefullt utrymme sparas på sjukhus och cancercenter, vilket kan vara en begränsande faktor.

• Topiskt applicerad produkt som förstärker effekten av skalpkylning

Biologteamet har redan visat att den första substans som de utvecklar för topiskt bruk kan förstärka effekten av skalpkylning i samband med specifika cellgiftsbehandlingar. Nu testas fler möjliga substanser och cellgiftstyper, vilket förväntas ge starkare bevis för konceptet samt utröna om det optimala är att satsa på en generell topiskt produkt eller flera cellgiftsspecifika topikala produkter. Produkten kan appliceras direkt på patientens huvud, och går därmed att använda tillsammans med Paxmans nuvarande skalpkylningssystem. Kunderna behöver således inte uppgradera sina system, vilket möjliggör en snabbare och bredare lansering.



Intervjuer om Paxmans FoU-projekt inom skalpkylning

Dr. **Nikolaos Georgopoulos** och Dr. **Andrew Collett** vid Department of Biological and Geographical Sciences, Huddersfields universitet, forskar om hur hårsäckar påverkas biologiskt av skalpkylning och utvecklar en topiskt applicerad produkt som förstärker skalpkylningens effekt.



Er PLOS ONE-artikel bekräftar ett mer direkt och komplext samband mellan skalpkylning och upptag av cellgifter i hårsäckarna. Hur viktiga är dessa resultat för ert biologiska forskningsfokus framöver?

Vår PLOS ONE-artikel presenterar de första biologiska bevisen för att kylning direkt hämmar cellgifternas förmåga att ta sig in i keratinocyter, vilket dramatiskt minskar mängden läkemedel inuti cellerna. Förmågan att minska mängden läkemedel som når cellerna är en av de skyddande mekanismerna med kylning. Dessa resultat gör oss a) mer säkra på att patienterna kommer att behålla håret när optimal temperatur uppnås under kylning och b) stärker vår motivation att identifiera nya sätt att förbättra kylningens skyddande effekt. Genom att erhålla en djupare förståelse för hur kylning fungerar, eller ännu viktigare; varför den inte alltid är tillräckligt effektiv, kan vi utforma bättre sätt att öka effektiviteten.

Kan ni nämna några specifika, viktiga framsteg som ni uppnått under 2020 och hittills under 2021 inom er biologiska skalpkylningsforskning?

Våra studier under 2020-2021 med mänskliga hårsäckar som "mini-organodlingar" har levererat mer omfattande bevis för att optimala kylningsförhållanden (tillräckligt låg temperatur) är en nyckelfaktor då optimal kylning kan ge nästan fullt skydd mot läkemedeltoxicitet, vilket är en otroligt viktig biologisk observation. Vår bedömning är att de resultat som vi har uppnått med dessa fysiologiskt

relevanta biologiska modeller utgör det starkaste och mest entydiga beviset för kylningens skyddande förmåga.

Dessutom har vi erhållit en bättre förståelse för hur olika cellgifts-behandlingar orsakar toxicitet i celler, samt hur kylning bromsar dessa cellulära processer, och vi siktar nu på att förbereda dessa resultat för publicering. Detta, tillsammans med den omfattande biologiska forskningen som vi nu har utfört, innebär att vi har slutfört en stor del av den laboratorieforskning som vi har arbetat med i flera år.

Slutligen, och förmodligen viktigast av allt, har vi uppnått ytterligare framsteg inom vårt biologiska arbete med att använda en kombination av kylning tillsammans med skyddande substanser (antioxidanter) som ett kraftfullt sätt att förhindra celltoxicitet. De testade substanserna använder olika verkningsmekanismer för att skydda mot toxicitet, och det är viktigt för oss att förstå den underliggande biologin för denna skyddande effekt så att vi kan optimera effektiviteten för vårt tillvägagångssätt.

Kan ni berätta om era framsteg under 2020 och hittills under 2021 för er topiskt applicerad produkt som förstärker skalpkylningens effekt?

Trots de svårigheter som vi har stött på i arbetet under pandemin (vilka begränsade vår forskningskapacitet under flera månader) så har vi gjort stora framsteg inom detta högprioriterade område.

Efter mycket lovande initiala resultat med vår ledande

substans som uppvisat god förmåga att förstärka effekten av kylning för att skydda både keratinocyter och, ännu viktigare, hårsäckar, har vi nu utökat antalet substanser som vi undersöker avsevärt. Vi har faktiskt kunnat visa att några av de nya substanserna som vi undersöker är ännu bättre på att skydda keratinocyter från läkemedeltoxicitet i kombination med kylning. Detta är en viktig upptäckt, eftersom de substanser som vi har testat har olika fysiska och kemiska egenskaper. Det innebär att vi har flera potentiella "kandidater" för formulering, det vill säga förberedelse inför applicering på huden som en topisk applikation, och vårt mål är att välja ut de specifika substanser som ger bäst klinisk effekt på hårsäcken.

Vad blir nästa steg i utvecklingen av den topiskt applicerade produkten?

Efter att ha testat effektiviteten hos våra substanser siktar vi nu på att göra snabba framsteg när det gäller applicering på huden. Faktum är att Paxman Research Centre är i färd med att rekrytera en post-doc-forskare som uteslutande kommer att arbeta med att utveckla nya formuleringar för riktad leverans av dessa skyddande substanser till mänskliga hårsäckar. Syftet med arbetet är att utnyttja våra nya substanser och utforma den mest effektiva formuleringen som möjliggör upptag genom huden och leverans till hårsäckarna i kombination med kylning.

Detta är ett spännande steg och det kommer att göra det

möjligt för oss att nå betydande framsteg i arbetet med att skapa en kraftfull topikalk produkt. Vi kommer att ha ett nära samarbete med senior personal vid Department of Pharmacy (vid vår School of Applied Sciences) som har omfattande kompetens inom formulerings-utveckling för applicering på mänsklig hud. Vår målsättning är att utforma de mest optimala verktygen för leverans av de skyddande substanser som vi har testat, samt att bekräfta både deras leverans och effektivitet i

kombination med kylning. När vi erhåller resultaten från dessa studier så kommer vi säkerligen att få en klarare bild av tidsramen för vägen till klinik och de första testerna på patienter.

Siktar ni på att ta fram olika topikala produkter baserade på typen av cellgiftsbehandling som används, eller är det mer troligt att resultatet blir en universell produkt som ökar effektiviteten av skalpkylning oavsett cellgiftstyp?

Det är en mycket viktig fråga och ett viktigt fokus i vår forskning. Det är möjligt att cellgiftsspecifika topikalt applicerade produkter kan utformas, men helst skulle vi vilja skapa en topikalt applicerad produkt som kan förbättra den skyddande effekten av kylning mot flera cellgiftstyper. Detta är dock beroende av de specifika kemiska egenskaperna hos dessa substanser, och vi kommer att behöva genomföra specifika tester i laboratoriet inom det här området.

Dr. **Ertu Unvers** vid Department of Architecture and 3D Design, Huddersfields universitet, arbetar med forskning och utveckling inom produktdesign, inklusive 3D-utskrivna personliga kylhåttor, en betydligt mindre version av skalpkylningssystemet, samt Paxmans nya produkt för att motverka nervskador i händer och fötter i samband med cellgiftsbehandling (CIPN).

Kan du berätta om era framsteg under 2020 och hittills under 2021 inom projektet med 3D-utskrivna kylhåttor?

Vi är mycket nöjda med de framsteg som vi har uppnått under 2020, trots de utmaningar som pandemin har medfört. Detta är ett pågående femårigt projekt med fokus på utveckling av ett unikt, miljövänligt ekosystem för 3D-utskrivna personliga kylhåttor som ska bli redo för massproduktion.

Ny produktdesign och utveckling kräver forskning, analys, datainsamling, kritisk granskning, alfa-prototyper och beta-prototyper. Vi har gjort stora framsteg inom dessa steg, och vi har bland annat utvecklat tidiga datorgenererade modeller och olika prototyper, vilket är det närmaste vi har varit att ta fram en 3D-utskrivna kylhätta av hållbara material. Vi arbetar för närvarande med utvecklingen av alfa-prototyper.

Siktar ni fortfarande på att ha utskrivna provexemplar av personliga kylhåttor klara under våren 2021?



Vi har redan tagit fram de första utskrivna provexemplaren under 2021. För närvarande fokuserar vi vår uppmärksamhet på andra viktiga projekt som är mer prioriterade för bolagets inriktning.

Vilka regulatoriska krav och utmaningar är att förvänta innan 3D-utskrivna kylhåttor kan börja användas av patienter?

Det beror fortfarande väldigt mycket på hur stor skillnaden blir mellan de 3D-utskrivna kylhåttorna och vår befintliga modell. Indikationen för användning är naturligtvis densamma, men designmaterialen och tillverkningsprocesserna kommer att skilja sig åt. I vissa fall kommer vi att behöva

testa funktionaliteten, både internt och externt, samt utföra andra utvärderingar som exempelvis tester för biokompatibilitet. Vi förväntar oss inte att några kliniska prövningar kommer att krävas, och vi håller för närvarande på att samla in data till en eftermarknadsstudie.

Kan du berätta om vilka framsteg som ni har uppnått under 2020 och hittills under 2021 inom arbetet med att ta fram ett betydligt mer kompakt kylnings- och kompressionssystem till den nya CIPN-produkten?

Paxman har gjort stora framsteg inom CIPN-projektet. Vi förväntar oss att ha ett antal prototypsystem tillgängliga för tester på friska frivilliga samt en mindre pilotstudie i Singapore under sommaren 2021.

Vad är nästa steg, och vad är ert slutmål? Kommer det här att bli en helt ny produktlinje eller mer en vidareutveckling av ert nuvarande erbjudande?

Efter en framgångsrik pilotstudie kommer bolaget att planera en omfattande randomiserad kontrollerad studie för att bekräfta produktens effektivitet och säkerhet innan kommersialiseringen inleds. Den nya produkten kommer att utgöra en del av PSCS-familjen, även om den kommer att ha ytterligare funktionalitet och ett betydligt mindre format.

Utveckling av en ny produkt som motverkar cellgiftsinducerade nervskador

Paxman känner väl till att cellgifter kan ge upphov till andra allvarliga bieffekter utöver håravfall, inklusive nervskador i händer och fötter (cellgiftsinducerad neuropati, CIPN). CIPN kan ge upphov till ett antal olika symptom, från stickningar och känselnedsättning till allvarlig smärta och temperaturkänslighet.

Utveckling i samarbete med NUH i Singapore

I januari 2019 tecknade Paxman ett avtal om forskningssamarbete med Nationella Universitetssjukhuset, Singapore (NUH) för utveckling av ett portabelt kylnings- och kompressionssystem som motverkar CIPN. Parterna planerar att inleda kliniska studier i Singapore under 2021.

Forskarteamet vid NUH leds av Dr. Raghav Sundar som tillsammans med sitt team forskat kring möjligheten att använda kylning och kompression för att motverka CIPN. Dr. Sundar ser Paxman som en idealisk partner för att ta produkten till marknaden och distribuera den till vårdgivare över hela världen. Utvecklingen av själva systemet genomförs i samarbete med forskare vid Paxman Scalp Cooling Research Centre vid Huddersfields Universitet. Tio kylnings- och kompressionssystem kommer att tas fram till de kliniska studierna under 2021.

Paxman fördjupade sina relationer med ledande kliniska opinionsbildare under 2020, inklusive den erkände professor Charles Loprinzi som valdes in i bolagets advisory board under 2020. Han är nu involverad i arbetet med att utforma designen för de kommande kliniska studierna i Singapore.

Paxman innehar exklusiv rättighet att kommersialisera teknologin

Samarbetet mellan Paxman och NUH innebär att patent och andra immateriella rättigheter som det ger upphov samägs av de båda parterna, medan Paxman erhåller exklusiv rätt att kommersialisera och sälja marknadsgodkända produkter. De första patentansökningarna för kylnings- och kompressionssystemet samt de omslag som används vid behandlingen lämnades in under 2020.

Målsättningen är att lansera en kylnings- och kompressionsprodukt som kan minska mängden cellgifter som når händer och fötter, samt minimera dess skadliga effekter genom att reducera nervcellernas metaboliska aktivitet.



Intervju om utvecklingen av Paxmans kommande produkt för att motverka CIPN

Dr. Raghav Sundar vid National University Hospital, Singapore (NUH) leder projektet för utveckling av en kylnings- och kompressionsprodukt som motverkar CIPN i samarbete med Paxman.

Kan du ge oss en allmän uppdatering om framstegen för det här projektet under 2020 och hittills under 2021?

Paxman- och Singapore-teamen har uppnått betydande framsteg inom utvecklingen av kylnings- och kompressionssystemet samt den kliniska studiedesignen. Utvecklingen av systemet har gått vidare från designstadiet till framtagande av prototyper, och vi befinner oss för närvarande i processen med att ta fram betaprototyper. Teamen har lämnat in två patentansökningar som omfattar designen av systemet samt kylomslagen. När det gäller kliniska studier har vi etablerat viktiga samarbeten med kliniska experter från USA, inklusive professor Charles Loprinzi som har visat stort intresse för att vara med och utforma den kliniska studiedesignen.

Kan du berätta mer om professor Charles Loprinzis medverkan samt studiens omfattning?

Professor Charles Loprinzi är en viktig key opinion leader inom CIPN-området, och han har varit mycket involverad i planeringen och utformningen av den kliniska studien. Studien blir potentiellt en storskalig multicenterstudie för att utvärdera systemets kylnings- och kompressionseffekt.

Hur långt har ni kommit när det gäller utvecklingen av kylnings- och kompressionsenheten och omslagen?

Trots den globala pandemin uppnådde teamet stora framsteg

inom design- och utvecklingsarbetet av kylnings- och kompressionsprototyperna under 2020. Vi har även genomfört en undersökning av användarupplevelsen vid Leeds universitetssjukhus med de utvecklade alfaprototyperna. Feedback från användarstudien användes sedan inom vidareutvecklingen av betaprototyperna. Patentansökningar har lämnats in för designen och utvecklingen av kylnings- och kompressionsenheten och omslagen.



Arbetar ni tillsammans med FoU-teamet i Huddersfield inom detta projekt?

Vi samarbetar med FoU-teamet vid Huddersfields universitet när det gäller design och utveckling av kylnings- och kompressionssystemet. Teamets kompetens och erfarenhet från utvecklingen av skalpkylningssystem har bidragit till att påskynda utvecklingen av kylnings- och kompressionssystemet, men de två projekten utvecklas separat för närvarande.

Om vi blickar framåt, vilka framsteg tror du att ni kan uppnå under 2021?

Paxman- och Singapore-teamen arbetar tillsammans med professor Loprinzi för att utforma kliniska studier i syfte att undersöka säkerhet och effektivitet när det gäller kylnings- och kompressionssystemets förmåga att förhindra CIPN, potentiellt en storskalig klinisk multicenterstudie. Den inledande pilotstudien inför detta kommer att inledas i Singapore och undersöka systemets säkerhet.

Vad är er målsättning för 2021 när det gäller produktion av system till studien?

Teamet arbetar med att ta fram tio betaprototyper som kommer att skickas till Singapore och användas under pilotstudier med friska frivilliga och cancerpatienter för att undersöka säkerhet och effektivitet under 2021.

Kliniska studier och samarbeten

Paxmans skalpkylningssystem utvärderas löpande med olika typer av cellgiftsbehandlingar och patientgrupper för att öka kunskapen och förbättra behandlingseffekten.

Några av de studier som inleddes eller slutfördes under 2020 eller i början av 2021

Stor öppen randomiserad bröstcancerstudie i Sydkorea

I december 2020 inleddes en öppen, randomiserad studie av Paxmans PSCS-system i samband med cellgiftsinducerat håravfall hos bröstcancerpatienter. Studien kommer att undersöka patienter inom åldersgruppen 20-69 år som nyligen diagnosticerats med kategori I-III-bröstcancer. Patienterna kommer att erhålla adriamycin och/eller taxaner som en neoadjuvant eller adjuvant behandling.

Paxman och bolagets partner TPC (en del av Nokwon-koncernen) kommer att fortsätta sitt nära samarbete med studiens försöksledare Jin Seok Ahn, MD, PhD och dess medförsöksledare Juhee Cho, PhD vid ansedda Samsung Medical Center under studieperioden. Patientrekryteringen påbörjas i november 2020 med målsättningen att rekrytera 100 patienter under studiens första år. Data från studien förväntas kunna publiceras i början av 2023.

Studiens primära målsättning är att visa att PSCS-systemet kan reducera permanent cellgiftsinducerat håravfall hos kvinnor med bröstcancer som genomgår neoadjuvant eller adjuvant cellgiftsbehandling. Dessutom har studien som sekundär målsättning att visa att PSCS-systemet kan reducera stress till följd av cellgiftsinducerat håravfall samt förbättra livskvaliteten hos kvinnor med bröstcancer som genomgår neoadjuvant eller adjuvant cellgiftsbehandling.

Studie med 100 deltagare i Hongkong

I december 2020 inleddes studien "Alopecia

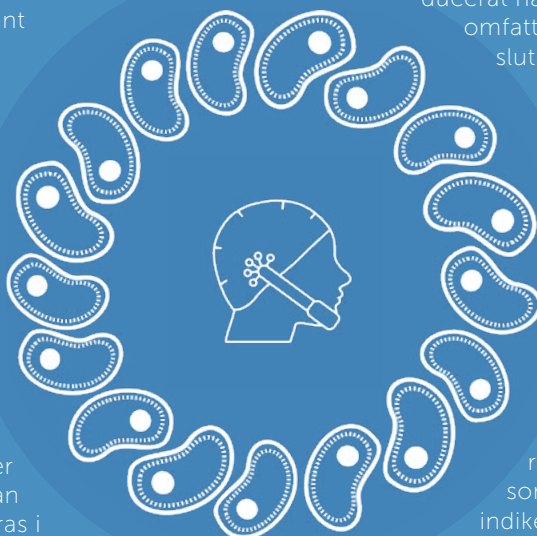
Prevention Scalp Cooling in Chinese Breast Cancer Patients" vid Prince of Wales Hospital, Hong Kong, och den förväntas vara färdigställd i slutet av 2023. Studien har som målsättning att inkludera 100 patienter och mäta resultaten av skalpkylning, självskattning av bibehållet hår, livskvalitet, samt förekomsten av bieffekter i samband med skalpkylningen.

Dessutom fortgår den pågående fristående studien "Scalp Cooling in Gynecologic Cancer Patients" vid University of Hong Kong, Queen Mary Hospital. Denna studie mäter nivåerna av ångest/depression, livskvalitet, förekomst och omfattning av cellgiftsinducerat håravfall, samt förekomst och omfattning av bieffekter. Förväntat slutdatum är i mitten av 2022.

Klinisk studie i Japan visar stark skalpkylningseffekt för asiatiska patienter

I mitten av 2020 publicerades data från en klinisk prospektiv studie vid Shikoku Cancer Center som visade att effekten för asiatiska bröstcancerpatienter är jämförbar med resultat för kaukasiska patienter. Dessa resultat är viktiga då en studie som publicerades under 2019 indikerade svagare data för asiatiska patienter. Artikeln finns tillgänglig online. Studien inkluderade 143 kvinnor med bröstcancer med en genomsnittsalder om 50 år som planerade att genomgå adjuvant cellgiftsbehandling. Studiens primära mål var att utvärdera patienter med nivå 3-håravfall (>50%) samt användning av peruk en månad efter cellgiftsbehandlingen.

Författaren genomförde uppföljningar med dessa patienter och publicerade nyligen ytterligare data i tidskriften Supportive Care in Cancer i en artikel med namnet 'Prospective study of hair recovery after (neo)adjuvant chemotherapy with scalp cooling in Japanese breast cancer patients (Ohsumi et al 2021)'.



I denna studie utvärderades alla kvinnor under det följande året, och det visade sig att den objektiva håråterväxt var bättre hos SC-gruppen jämfört med kontrollgruppen vid alla tidpunkter. Enligt patientens egen (subjektiva) bedömning var håråterväxten signifikant bättre efter SC vid 4 och 7 månader. Dessutom syntes den objektiva ökningen i återväxten i SC-gruppen både hos de som drabbades av håravfall grad 3 en månad efter behandlingen och de som inte gjorde det, vilket visar att skalpkylning kan minska skador på hårsäckarna även hos patienter som drabbats av håravfall grad 3. Denna teori stöds av det faktum att studien också visade att ihållande håravfall, som definieras som håravfall efter 13 månader, inträffade hos 1,4% av SC-gruppen jämfört med 18,4% av kontrollgruppen.

Indisk studie om de psykosociala effekterna av håravfall

Den indiska studien "A Descriptive Study to Analyse Chemotherapy-Induced Hair Loss and its Psychosocial Impact in Adults: Our Experience from a Tertiary Care Hospital" (2021) kom fram till slutsatsen att "Totalt 101 (56.4 %) av patienterna ansåg att håravfall var den värsta bieffekten av cellgiftsbehandling, medan 29 (16.2 %) ansåg att de måste fortsätta då de ansåg att det var en livräddande behandling".

Första kliniska rapporten om skalpkylning i Argentina

Xeikon DIAGNO SA, Paxmans distributionspartner i Argentina, har arbetat nära tillsammans med erkända The Sanatorio Parque, Rosario, i provinsen Santa Fe för att ta fram den första kliniska datarapporten om skalpkylning i Argentina, som nu är publicerad.

Det övergripande resultatet för motverkande av cellgiftsinducerat håravfall var 78 % i den analyserade populationen, varav 90 % erhöll taxaner, 71 % erhöll antracyklin-taxaner och nästan 61 % erhöll taxaner-platinum och mer frekventa doser av antracyklin-taxaner. De vanligaste bieffekterna var huvudvärk och frossa, och inga allvarliga bieffekter rapporterades. 11,4 % av patienterna avbröt skalpkylningsprogrammet på grund av intolerans.

Första skalpkylningsstudien med icke-cancerpatienter med barn och unga

I februari 2021 meddelade Paxman att "Pilot Study of Cold Cap Therapy for Prevention of Hair loss in Pediatric Patients Receiving Chemotherapy for Non-Malignant Indications" blir den första studien då Paxmans skalpkylningssystem används av en patientgrupp som består av barn och unga, samt även den första som undersöker skalpkylning som en behandling för att motverka håravfall hos patienter som genomgår cellgiftsbehandling för icke-maligna indikationer. Höga doser av cellgiftsbehandling och efterföljande hematopoetisk stamcellstransplantation har kopplats samman med permanent cellgiftsinducerat håravfall. Incidensen för permanent håravfall uppgår till mellan 0,9 % och 43 % i patientgrupper med vuxna och 24 % i patientgrupper med barn och unga.



Studiens primära målsättning är att utvärdera säkerheten och genomförbarheten för användning av skalpkylning inom patientgrupper med barn och unga som genomgår cellgiftsbehandling för icke-maligna sjukdomar. Håravfallet hos de patienter som använder sig av skalpkylning under sin cellgiftsbehandling kommer att jämföras med håravfallet hos de patienter som inte använder sig av skalpkylning under sin cellgiftsbehandling.

Dessutom kommer incidensen och intensiteten av cellgiftsinducerat håravfall hos de patienter som erhåller cellgiftsbehandling för icke-maligna tillstånd och använder sig av skalpkylning att utvärderas.

Rekrytering av upp till 40 patienter kommer att inledas i mitten av mars, och det förväntade primära slutdatumet är december 2024. Studien förväntas vara helt genomförd i slutet av 2025.

Internationell och digital närvaro vid vetenskapliga konferenser och branschevent

Forskningskonferenser och branschevent är två av Paxmans viktigaste forum för att öka kunskapen om skalpkylning samt skapa trovärdighet och entusiasm hos ledande forskare och kliniker. Under 2020 ställdes många event in under det andra kvartalet till följd av pandemin, men därefter ställde många event om till att använda sig av virtuella lösningar.

Innan omfattande sociala restriktioner infördes på grund av pandemin så hann Paxman med att närvara vid bland annat Arab Health, Best of Breast i Florida och Miami Breast Cancer Conference. Dessutom genomfördes bolagets eget och mycket uppskattade Clinical Pioneer Program-event i Washington DC.

Under det tredje och fjärde kvartalet medverkade Paxman virtuellt vid ett flertal olika forsknings- och branschevent, och dessa inkluderade Oncology Nursing Society (ONS) första Virtual Bridge-event, den 12:e upplagan av European Breast Cancer

Conference, London Global Cancer Week, UK Oncology Nursing Society (UKONS) årliga konferens och San Antonio Breast Cancer Symposium (SABCS).

Paxman utökade även sitt eget digitala program under 2020. Bland annat inleddes den framgångsrika satsningen Conversations with the CEO där Richard Paxman bjuder in experter för samtal om cancer-behandling och olika aspekter av skalpkylning, samt bolagets virtuella version av Clinical Pioneer Program. De första av dessa virtuella utbildnings-dagar genomfördes den 16 och 25 mars.

NATIONAL MANUFACTURING CONFERENCE

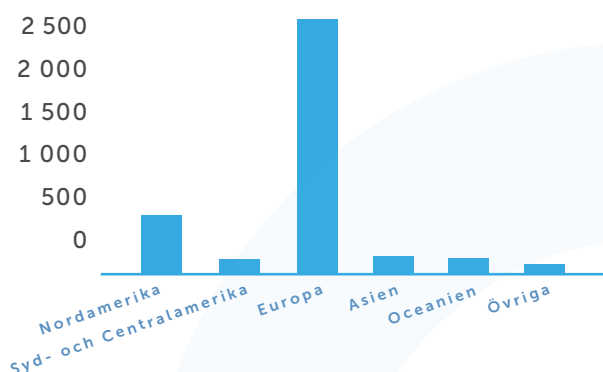


Marknad och försäljning

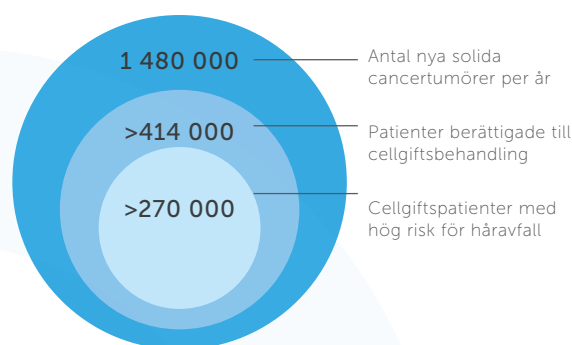
Skalpkylning mot håravfall vid cellgiftbehandling – en global tillväxtmarknad

PAXMAN utvecklar och erbjuder helhetslösningar inom skalpkylning som används för att motverka håravfall i samband med cellgiftsbehandling. Dessutom utvecklas en medicinsk kompressions- och kylningsprodukt för att motverka cellgiftsinducerade nervskador även i händer och fötter (CIPN). Då cancer drabbar människor i alla länder och världsdelar är även marknaden för skalpkylning global, och Paxman har idag kunder i Europa, Nord-, Central- och Sydamerika, Asien samt Oceanien.

Totalt antal levererade system per region



Den nordamerikanska marknaden



Källa: American Cancer society.

Omkring 18 miljoner nya cancerfall upptäcktes under 2018 enligt Global Cancer Observatory, och 9 miljoner människor avled till följd av sjukdomen. Det gör cancer till den vanligaste dödsorsaken näst efter hjärt-lungsjukdomar. Marknaden för cancerläkemedel är världens största läkemedelsmarknad med en årlig omsättning om cirka 97 miljarder USD år 2017 enligt Global Data.

Cellgiftsbehandling är en vanlig behandlingsform för solida cancertumörer, inte minst då cancer har spridit sig i kroppen. Bolagets bedömning baserat på data från UK National Cancer Registration and Analysis Service är att cirka 6 miljoner patienter behandlas med cellgifter varje år, vilket motsvarar 28 procent av samtliga cancerpatienter beroende på cancertyp.

En majoritet av patienter som erhåller cellgifter drabbas av håravfall, och det är en av de biverkningar som flest patienter oroar sig över. Det gör frågan dubbelt så viktig för sjukvården. Paxmans bedömning är att cirka 4 miljoner cancerpatienter är aktuella för behandling med skalpkylning varje år, i syfte att minimera risken för håravfall.

I takt med att kunskapen om fördelarna med skalpkylning ökar, och därmed även efterfrågan från både sjukvård och patienter, växer marknaden för skalpkylning kraftigt. Dessutom bidrar inkludering i viktiga kliniska riktlinjer från NCCN® i USA, ESMO i Europa och Cancer Australia i Australien, samt myndigheten AMA i USAs beslut att ta fram CPT-koder för skalpkylning som blir tillgängliga 1 juli 2021, med ytterligare stöd till användningen och acceptansen för skalpkylning. Paxman hade installerat omkring 4 000 skalpkylningssystem

globalt i slutet av 2020, vilket innebär att bara en bråkdel av samtliga relevanta patienter har tillgång till skalpkylning i dagsläget.

USA är världens största sjukvårdsmarknad med cirka 1,8 miljoner nya cancerfall varje år enligt American Cancer Society. Omkring 270 000 av dessa fall utgörs av invasiv bröstcancer varav ett stort antal av fallen behandlas med cellgifter.

Det gör USA till en av Paxmans viktigaste enskilda marknader. I Japan, där Paxman erhöll marknadsgodkännande i mars 2019, upptäcks omkring 1 miljon nya cancerfall varje år. Japan förväntas bli en av Paxmans viktigaste marknader under de kommande åren, och bolaget satsar även på att öka sin närvaro i bland annat Indien samt utvärderar möjliga strategier för att etablera sig i Kina.

Konkurrenter

Skalpkylning med hjälp av gelmössor är en metod som har funnits länge. De kräver dock noggrann hantering för att fungera optimalt och saknar godkännande från bland annat FDA i USA. Det gör att Paxman inte förväntar sig någon betydande konkurrens från bolag som använder denna metod. Inom vätskebaserad skalpkylning är Dignitana den främsta konkurrenten. Bolaget har uppnått vissa framgångar globalt och i USA med hundratals sålda system totalt. Paxman har dock sålt mångdubbelt fler system och är ensam om att ha erhållit marknadsgodkännande i Japan, vilket ger ett försprång om 1-2 år på världens näst största enskilda marknad.

Cellgiftinducerade nervskador i händer och fötter (CIPN)

– ett globalt och underbehandlat hälsoproblem

Många känner till att behandling med cellgifter kan leda till håravfall, men även nervskador i händer och fötter (cellgiftsinducerad neuropati, CIPN) är en allvarlig och vanlig bieffekt. I början av 2019 inledde Paxman därför ett samarbete med Nationella universitetssjukhuset i Singapore (NUH) i syfte att ta fram en portabel kompressions- och kylningsprodukt som motverkar uppkomst av CIPN. Parterna planerar att inleda kliniska studier under 2021.

Enligt Dr. Raghav Sundar vid NUH drabbas omkring 30-40 procent av alla patienter som behandlas med neurotoxiska cellgifter av CIPN. Tillståndet bedöms vara underdiagnostiserat, delvis beroende på att många cellgiftspatienter inte känner till denna biverkning.

Det finns inte någon botande behandling för CIPN i dagsläget, men marknaden för läkemedel som lindrar neuropatirelaterade symptom uppskattas vara värd cirka 9 miljarder SEK (1 miljard USD).

Konkurrenter

Det finns ännu inte någon marknadsgodkänd kylningsprodukt för att motverka CIPN. Forskning och utveckling bedrivs dock inom området av andra aktörer, varav svenska Braincool som liksom Paxman är noterat på Nasdaq First North och bedöms vara

den viktigaste konkurrenten. Paxmans bedömning är att bolagets gedigna erfarenhet av att utveckla marknadsledande utrustning inom skalpkylning, samarbeten med världsledande forskare vid NUH, goda kontakter och samarbeten med ledande kliniska opinionsbildare, en gedigen upparbetad global kundbas samt fullt fokus på onkologirelaterade tillämpningar utgör betydande fördelar gentemot denna konkurrent.

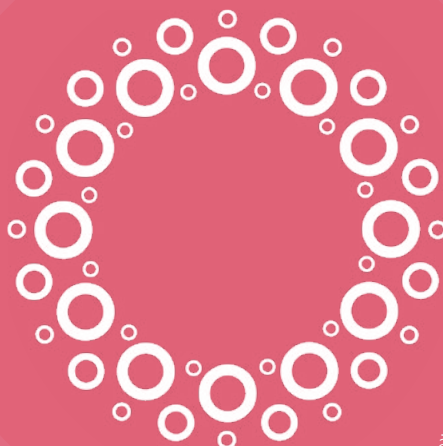
"Utöver USA bedöms Japan, Indien och därefter Kina utgöra tre av de viktigaste marknaderna för Paxmans framtida tillväxt.

Målsättning och framtidsutsikter

Paxmans långsiktiga mål är att alla patienter som genomgår cellgiftsbehandling ska ha tillgång till skalpkylning, och att Paxman Scalp Cooling System ska vara det självklara första-handsvalet för cancerpatienter över hela världen. Under 2020 befäste bolaget sin position som överlägsen global marknadsledare genom att sälja och/eller installera 345 system i Europa, Nord- och Sydamerika, Asien och Oceanien trots betydande utmaningar till följd av coronapandemin.

Förutom USA är Asien på väg att bli en allt viktigare region för Paxman. Här är Japan bolagets ledande enskilda marknad, och under de kommande åren bedöms även Indien och därefter Kina (där Paxman ännu inte är etablerat, men utvärderar möjliga marknadsstrategier) kunna bidra med betydande tillväxt. Bolaget är även etablerat på fler marknader i Asien som Malaysia, Singapore och Pakistan. Hittills har Paxman levererat över 70 system till Japan.

För att ytterligare förstärka sin globala tillväxttakt planerar Paxman att utöka sin räckvidd till fler marknader framöver, inklusive Kina som nämnts ovan, och det kan bli aktuellt att teckna fler samarbetsavtal med det stora läkemedelsbolaget Teva Pharmaceuticals utöver det existerande licensavtalet för Mexiko. Dessutom har Paxman inlett en satsning för att utöka sin fysiska och digitala närvaro på viktiga regionala marknader, samt en förstärkning av marknadsfunktionen i Storbritannien. Vidare utgör



satsningen på att utveckla en ny produkt som motverkar cellgifts-inducerade nervskador i händer och fötter (CIPN) en lovande möjlighet att bredda produktportföljen i framtiden.

Bolaget kommer även att fortsätta med omställningen till regionala affärsmodeller som ger Paxman ersättning för varje såld kylhätta och/eller varje behandling. Affärsmodellen är implementerad fullt ut i USA, och en liknande modell används i Mexiko i samarbete med licenspartnern Teva. En modifierad variant används i Japan där bolaget säljer skalpkylningssystem till distributören samt erhåller ersättning för varje såld personlig kylhätta. Modellen införs även gradvis på fler marknader i takt med att bolaget kan börja erbjuda sin senaste PSCS-modell.

Antal installerade system under 2020

Systemen installeras hos kund efter tecknande av leverans- och uthyrningsavtal (USA och Mexiko) alternativt efter försäljning av system till kund (övriga regioner).



Australien	11	Italien	20	Schweiz	12
Bahrain	1	Japan	21	Singapore	1
Brasilien	8	Kanada	1	Slovakien	1
Caymanöarna	1	Malaysia	1	Spanien	2
Cypern	3	Nederländerna	33	Storbritannien	74
För. Arabemiraten	1	Pakistan	1	Sverige	5
Frankrike	19	Polen	4	Tjeckien	1
Grekland	1	Portugal	3	Tyskland	4
Indien	3	Ryssland	12	Ungern	1
Israel	1	Saudiarabien	2	USA	97
				Totalt	345

PAXMAN^o

CHANGING THE FACE OF CANCER

Antal installerade system under 2019

Systemen installeras hos kund efter tecknande av leverans- och uthyrningsavtal (USA och Mexiko) alternativt efter försäljning av system till kund (övriga regioner).



Argentina	8	Japan	50	Spanien	10
Australien	10	Jordanien	2	Storbritannien	84
Brasilien	19	Litauen	2	Schweiz	20
Bulgarien	2	Malaysia	5	Sverige	3
Frankrike	7	Mexiko	25	Turkiet	5
För. Arabemiraten	1	Nederländerna	39	Tyskland	20
Georgien	4	Polen	5	USA	234
Indien	13	Puerto Rico	1	Totalt	597
Irland	7	Ryssland	5		
Italien	15	Slovakien	1		

Personerna bakom Paxman

Ledande befattningshavare



Richard Paxman

VD och styrelseledamot sedan den 10 februari 2017.

Richard Paxman har lång erfarenhet av global marknadsutveckling inklusive utformning av kliniska tester och regulatoriska godkännanden specifikt relaterade till skalpkylning. Han har varit anställd i Bolaget sedan 2009. Innan Richard Paxman påbörjade sitt uppdrag hos Paxman Coolers Ltd hade han en ledande befattning i Brewfitt Ltd.

Född: 1983

Innehav: 1 281 000 aktier



Emelie Gustafsson

CFO sedan den 1 mars 2020.

Emelie Gustafsson är sedan 2015 anställd som CFO i CIMON-koncernen, som är en av Paxmans största aktieägare, och innehar dessutom styrelseuppdrag i flertalet av CIMON-koncernens bolag. Hon har en gedigen utbildning med dubbel kandidatexamen i ekonomi och skattejuridik vid Kristianstad Högskola.

Född: 1980

Innehav: 2 000 aktier

Styrelse



Per-Anders Johansson

Styrelseordförande sedan den 1 december 2016.

Per-Anders Johansson har lång erfarenhet från teknik- och utvecklingsbolag och är aktiv som investerare genom CIMON AB. CIMON AB har investerat i och utvecklat ett flertal framgångsrika bolag. Per-Anders Johansson har dessutom en lång industriell erfarenhet från Karlshamnsgruppen, Nordico och Ellos där han innehaft ledande positioner.

Född: 1954

Innehav: 1 263 992* aktier via CIMON Venture Trust AB, 5 000 aktier privat, 310 000* aktier via NOMIC AB

* Detta är aktuellt innehav vid årsredovisningens publicering



Robert Kelly

Styrelseledamot sedan den 10 januari 2017.

Robert Kelly är advokat och har specialiserat sig på bolagsrätt. Han är även auktoriserad revisor, och har lång erfarenhet från företagsledning i både privata och publika företag innan karriären som advokat. Robert Kelly har även varit CFO och senare CEO för teknikbolaget Minorplanet Systems plc, som var listat på London Stock Exchange. Dessförinnan hade han ledande befattningar inom Caudwell Group och Kinuck plc.

Född: 1961

Innehav: 0 aktier

Björn Littorin

Styrelseledamot sedan den 1 december 2016.

Björn Littorin har lång erfarenhet som managementkonsult, företagsledare och styrelseledamot i såväl tillverkande som tjänstebaserade företag samt 20 års erfarenhet som Investment Manager och styrelseledamot av teknik- och utvecklingsbolag, främst inom medicinteknik. Några av bolagen där han varit VD eller styrelseledamot var listade på Stockholmsbörsen. Björn Littorin har även varit styrelseledamot i Paxman Group Ltd och dess dotterbolag Paxman Coolers Ltd sedan 2001. Björn Littorin är senior advisor i Klaria Pharma Holding AB, noterat på Nasdaq First North Growth Market.

Född: 1947

Innehav: 765 076 aktier



Styrelse



Glenn Paxman

Styrelseledamot sedan den 10 januari 2017.

Glenn Paxman är grundare av Paxman och ansvarig för design och utveckling av skalpkylnings-systemet. Han har över 40 års affärserfarenhet inklusive ledningserfarenhet och produktdesign av medicintekniska produkter samt över 25 års erfarenhet inom utveckling av tillverkningsprocesser för bolag inom läkemedelssektorn och kemisk industri. Glenn är även grundare och styrelseordförande för Brewfitt Ltd. Hans roll i bolaget idag är att bidra med strategisk rådgivning till bolagets styrelse och ledning samt assistera inom tillväxtstimulerande projekt i USA.

Född: 1956

Innehav: 6 268 645 aktier



Richard Paxman

VD och styrelseledamot sedan den 10 februari 2017.

Richard Paxman har lång erfarenhet av global marknadsutveckling inklusive utformning av kliniska tester och regulatoriska godkännanden specifikt relaterade till skalpkylning. Han har varit anställd i Bolaget sedan 2009. Innan Richard Paxman påbörjade sitt uppdrag hos Paxman Coolers Ltd hade han en ledande befattning i Brewfitt Ltd.

Född: 1983

Innehav: 1 281 000 aktier



Maria Bech

Styrelseledamot sedan den 10 januari 2017.

Maria Bech har lång erfarenhet från ett stort antal företag inom bioteknik och läkemedel, och har innehaft befattningar som bl a Director of Clinical Operations och Principal Project Manager i Karo Pharma AB och Chief Scientific Officer i Smartfish AS. Maria Bech är styrelseledamot i Neuronano AB, Iconovo AB och EQL Pharma AB, samt VD för EpiEndo Pharmaceuticals.

Född: 1968

Innehav: 4 200 aktier privat samt 4 500 aktier via bolaget Bech Pharma Consulting AB

Förvaltningsberättelse 2020

Styrelsen och verkställande direktören för Paxman AB (publ) lämnar härmed årsredovisning samt koncernredovisning för räkenskapsåret 2020-01-01–2020-12-31.

Om inget särskilt anges redovisas alla belopp i tusental svenska kronor (Tkr).

Information om verksamheten

Bolaget

Paxman AB (publ), med organisationsnummer 559079-3898, bildades som ett lagerbolag i oktober 2016, och nuvarande namn och verksamhet registrerades den 14 december 2016. Bolaget är ett publikt aktiebolag, och dess associationsform regleras av aktiebolagslagen (2005:551). Moderbolaget har sitt säte i Karlshamn med adress Pirgatan 13, 374 35 KARLSHAMN. Produktion och försäljning hanteras inom det engelska dotterbolaget Paxman Coolers Ltd, International House, Penistone Road, Fenay Bridge, HD8 0LE HUDDERSFIELD, England. Koncernen har även ett dotterbolag i USA, Paxman US, Inc med säte i Houston, Texas. Både Paxman Coolers Ltd och Paxman US, Inc är helägda dotterbolag till Paxman Group Ltd, som i sin tur är ett helägt dotterbolag till Paxman AB (publ).

Paxman AB har utsett FNCA Sweden AB (tel 08 – 528 003 99, info@fnca.se) till sin Certified Adviser.

Översikt över resultat och ställning

- Koncernens omsättning uppgick till 78 053 (85 279) Tkr.
- Koncernresultatet efter skatt uppgick till -19 186 (2 756) Tkr. Resultat per aktie uppgick till -1,2 (0,17) kr.
- Koncernens egna kapital per den 31 december uppgick till 10 889 (28 361) Tkr. Soliditeten för koncernen var 14,1 (33,4) %.
- Likvida medel i koncernen uppgick till 3 577 (1 603) Tkr.
- Koncernen hade per årsskiftet 48 230 (31 452) Tkr i externa räntebärande skulder, varav 31 817 (17 344) Tkr var kortfristiga.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -8 484 (3 305) Tkr, och årets kassaflödespåverkande nettoinvesteringar till -6 320 (-20 827) Tkr. Likvida medel ökade med 1 974 (1 155) Tkr under året.

Moderbolaget

- Moderbolagets verksamhet omfattar enbart koncernledning och koncerngemensamma funktioner, och moderbolaget har därmed ingen omsättning.
- Moderbolagets likvida medel uppgick till 50 (50) Tkr den 31 december.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -4 974 (-4 184) Tkr. Moderbolaget gjorde inga kassaflödespåverkande investeringar, varken under 2020 eller 2019.
- Antalet anställda i moderbolaget uppgick per balansdagen till 0 (1) person.

Flerårsjämförelse för koncernen

	2020	2019	2018	2017
Rörelsens intäkter, Tkr	85 478	95 670	68 563	36 285
EBITDA ¹⁾	-1 045	2 438	-95	-5 198
Rörelseresultat, Tkr	-11 690	-5 960	-4 782	-6 796
Resultat efter finansiella poster, Tkr	-20 096	-2 674	-5 164	-6 853
Balansomslutning, Tkr	77 011	84 973	55 739	45 606
Soliditet, % ²⁾	14,1	33,4	45,6	71,8
Antal anställda vid periodens utgång, st	51	48	41	35

1) Resultat före ränteintäkter, räntekostnader, skatter och avskrivningar.

2) Justerat eget kapital i procent av balansomslutning.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Året som gick

Året inleddes med att Paxman utsåg Emelie Gustafsson till ny CFO med tillträde den 1 mars. Bolagets tidigare CFO Eva Jonasson lämnade Paxman på egen begäran för att gå i pension.

I februari säkerställdes en ytterligare checkräkningskredit om 20 MSEK för att garantera Paxmans fortsatta expansion på den viktiga USA-marknaden.

Under det första kvartalet lanserades den nya webbplatsen www.coldcap.com med en tillhörande blogg som erbjuder omfattande information om skalpkylning och dess fördelar. Paxman meddelade även att bolagets egen webbplats kommer att uppdateras.

I slutet av mars uppdaterade National Comprehensive Cancer Network® (NCCN®) i USA sina riktlinjer för äggstockscancer, tubarcancer och bukhinnecancer med skalpkylning som en rekommenderad kategori 2A-behandling för att minska håravfall. Enbart i USA upptäcks årligen över 20 000 nya fall av äggstockscancer.

Mot bakgrund av covid-19-pandemin implementerade Paxman omfattande kostnadsreducerande åtgärder under det första halvåret. Bolaget erhöll även ett Corona Business Interruption Loan om 700 000 GBP samt en utökad kredit om 400 000 GBP. Paxman fick dessutom tillgång till Small Business Paycheck Protection Program i USA samt Coronavirus Job Retention Scheme i Storbritannien.

I augusti utsåg Paxman TPC Korea som ny distributör i Sydkorea, en marknad med över 230 000 nya cancerfall per år, och Claes Médical Service utsågs till ny distributör i Marocko med omkring 50 000 nya cancerfall per år.

Två för Paxman viktiga uppdateringar av kliniska riktlinjer genomfördes under det tredje kvartalet. European Society for Medical Oncology (ESMO) tillsammans med European Oncology Nursing Society (EONS) och European Association of Neuro-Oncology (EANO) uppdaterade sina kliniska riktlinjer för cellgiftsinducerade perifera nervskador (CIPN) med kylningsbehandling som en rekommenderad förebyggande åtgärd, vilket är positivt för Paxmans pågående utveckling av en produkt som motverkar CIPN. Dessutom uppdaterade Cancer Australia sina riktlinjer för hantering av tidig bröstcancer så att de nu inkluderar skalpkylning i samband med cellgiftsbehandling.

Under det tredje kvartalet meddelade Paxman att patentansökningar lämnats in för den kylnings- och kompressionsprodukt som bolaget utvecklar för att motverka CIPN tillsammans med National University of Singapore. Bolaget ansökte även om finansiering till kliniska studier och fortsatt kommersialisering av produkten. Vidare välkomnade Paxman professor Charles Loprinzi, en av världens ledande kliniska opinionsbildare inom området, till bolagets advisory board.

I oktober erhöles regulatoriskt godkännande i Sydkorea för en öppen, randomiserad studie av Paxmans PSCS-system i samband med cellgiftsinducerat håravfall hos bröstcancerpatienter vid prestigefyllda Samsung Medical Center. Patientrekryteringen påbörjades i november 2020 med målsättningen att rekrytera 100 patienter under studiens första år.

I slutet av oktober meddelades att den amerikanska hälsovårdsorganisationen AMA beslutat att införa så kallade CPT-koder för skalpkylning. AMAs beslut är betydelsefullt för patienter över hela USA och förväntas förstärka skalpkylningens roll för vårdgivare samt säkerställa en kraftigt utökad tillgång för patienter. De två nya CPT-koderna börjar gälla den 1 juli 2021.

I början av december meddelade Paxman att bolagets distributör i Italien, Praesidia s.r.l, erhållit en order om 10 PSCS2-system till sjukhuset Institute G.Pascale i Neapel. Sjukhuset är en ny användare av Paxmans skalpkylning.

I mitten av december meddelades att ESMO, den ledande europeiska professionella organisationen för medicinsk onkologi, inkluderat skalpkylning som en kategori IIB-rekommendation för att motverka håravfall hos patienter som behandlas med cellgifter i sina kliniska praktiska riktlinjer. Rekommendationen är i linje med tidigare uppdateringar under 2019 och 2020 av de riktlinjer som ges ut av amerikanska NCCN® respektive Cancer Australia.

För väsentliga händelser som inträffat efter räkenskapsårets utgång, se Not 2.

Medarbetare

Den 31 december 2020 fanns i koncernen 51 medarbetare, varav 44 personer i Huddersfield, England och 7 personer i Houston, USA.

Den 31 december 2019 fanns i koncernen 48 medarbetare, varav 1 person i moderbolaget, 40 personer i Huddersfield, England och 7 personer i Houston, USA.

Aktiebaserade incitamentsprogram

Vid årsstämman den 23 maj 2019 beslutades emittera teckningsoptioner till anställda vid dotterbolaget Paxman Coolers Ltd. Totalt emitterades 68 478 optioner, med åtföljande rätt att teckna högst 68 478 nya aktier i Paxman AB. Optionerna ger innehavarna rätt att teckna aktier från och med juni 2020 och fram till och med juni 2029, till en teckningskurs om 65,37 kr per aktie. Vid fullt utnyttjande uppgår utspädningseffekten till 0,4 % av det totala antalet aktier i bolaget.

Bolagsstyrning

Paxmans bolagsstyrning beskrivs närmare i styrelsens bolagsstyrningsrapport på sidorna 76-78.

Miljö

Koncernen bedriver ingen verksamhet som omfattas av miljöbalkens tillstånds- eller anmälningsplikt.

Förslag till disposition av årets resultat

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserat resultat	28 947 Tkr
Årets resultat	-5 284 Tkr
	23 663 Tkr

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att
vinstmedlen disponeras så att

I ny räkning överförs	23 663 Tkr
	23 663 Tkr

Beträffande bolagets redovisade resultat för räkenskapsåret 2020 och ställningen per den 31 december 2020 hänvisas till nedanstående resultat- och balansräkningar samt kassaflödesanalyser jämte till dessa hörande tilläggsupplysningar.

Riskhantering i koncernen

Riskhantering

Paxman-koncernens verksamhet och lönsamhet påverkas av en rad yttre och inre faktorer som bolaget själv kan påverka i större eller mindre omfattning. Det pågår en kontinuerlig process för att identifiera alla förekommande risker samt bedöma hur respektive risk ska hanteras och begränsas.

Verksamhets- och branschrelaterade risker

Patent och immateriella rättigheter

Paxman har erhållit patent relaterade till bolagets metod för skalpkylning. Det finns ingen garanti för att bolaget kommer att kunna skydda erhållna patent, varumärken och andra immateriella rättigheter, eller att inlämnade ansökningar om registrering kommer att beviljas. Det finns även en risk att nya teknologier och produkter utvecklas som kringgår eller ersätter bolagets immateriella rättigheter.

Nyckelpersoner

Bolaget är beroende av styrelseledamöter, ledande befattningshavare och övriga nyckelpersoner i olika befattningar. Förmågan att behålla nuvarande personal liksom möjligheten att rekrytera ny personal är avgörande för bolagets framtida utveckling. Det finns en risk att förlusten av en styrelseledamot, lednings- eller nyckelperson kan innebära att viktiga kunskaper går förlorade, eller att genomförandet av Paxmans affärsstrategi påverkas negativt. Denna risk begränsas till viss del genom att flertalet nyckelpersoner är aktieägare i bolaget.

Partnersamarbeten

På vissa geografiska marknader använder sig Paxman av distributörer och andra partners för försäljning och distribution. I vissa fall innebär dessa partners att bolaget får tillgång till en stor del av den specifika marknaden. Väl fungerande partnersamarbeten är därmed viktiga för försäljning och distribution av Paxmans produkter och tjänster. Sådana samarbeten kan vara svåra att tidsmässigt ersätta på ett fullgott sätt, och det finns därmed en risk att avbrutna samarbeten skulle kunna inverka negativt på bolagets verksamhet.

Produktkvalitet

Bristande kvalitet i av Paxman levererade produkter skulle kunna medföra att skadeståndsanspråk riktas mot bolaget från patienter, vårdgivare eller andra aktörer, vilket skulle kunna ha en negativ inverkan på bolagets finansiella ställning.

Beroende av leverantörer

För att Paxman ska kunna producera och leverera sina produkter är bolaget beroende av leverantörer. Skulle dessa inte vara villiga att fortsätta avtalat samarbete med bolaget finns det en risk för att Paxman i ett sådant läge inte kan ersätta en sådan leverantör på ett tidsmässigt, kvalitativt eller ekonomiskt fullgott sätt.

Konkurrenter

Paxman verkar på en global marknad, och det finns risk för att det tillkommer konkurrenter som förfogar över mer omfattande resurser än Paxman, med risk att dessa kan komma att reagera snabbare på nya och specifika kundbehov eller i övrigt komma att öka sina marknadsandelar t ex genom aggressiv priskonkurrens och stordriftsfördelar.

Förändringar inom sjukvården

Nya läkemedel och behandlingsmetoder introduceras regelbundet inom sjukvården. Det finns alltid en risk att nya behandlingsmetoder medför att efterfrågan på Paxmans produkter och tjänster minskar.

RISKHANTERING I KONCERNEN**Marknadsacceptans**

Paxman tillverkar produkter som avses användas av cancerpatienter i samband med cytostatika-behandling. Sjukvården kan anses vara en konservativ bransch där det kan ta lång tid innan nya läkemedel eller behandlingsmetoder blir accepterade. Även om Paxmans produkter erhåller regulatoriska godkännanden finns det en risk att produkterna inte erhåller marknadsacceptans bland läkare, branschorganisationer eller andra aktörer inom sjukvården.

Marknadsgodkännanden

Paxman måste i tillämpliga fall erhålla marknads-godkännanden för att kunna marknadsföra och sälja bolagets skalpkylningssystem. Om bolaget inte lyckas erhålla planerade marknadsgodkännanden eller om sådant godkännande blir försenat, finns det en risk att intäkter reduceras, försenas eller uteblir helt.

Politiska risker

Paxman är på olika sätt verksam i ett stort antal länder, och kan därigenom påverkas av politiska och ekonomiska osäkerhetsfaktorer i dessa länder. Det finns en risk att Paxman påverkas negativt genom förändringar i lagar, skatter, tullar och andra villkor för utländska bolag.

Skatterisker

Paxman bedriver för närvarande verksamhet på över 35 marknader över hela världen. Verksamheten bedrivs i enlighet med Paxmans tolkning av gällande skattelagar, skatteavtal och bestämmelser i de aktuella länderna. Om det skulle visa sig att Paxmans tolkning av tillämpliga lagar, skatteavtal och bestämmelser är felaktig skulle detta kunna förändra bolagets skattesituation.

Finansiella risker

Med finansiella risker avses påverkan av Paxmans resultat och kassaflöde till följd av förändringar i valutakurser, räntenivåer, kreditrisker samt upplåningsrisker.

Valutarisker

Valutarisker definieras dels som omräkningsexponering, vid omräkning av utländska dotterbolags egna kapital, och dels som transaktionsexponering d v s risken för att valutakursförändringar har en väsentlig negativ inverkan på Paxmans resultaträkning, balansräkning eller kassaflöde. Exponering för valutakursrisk förekommer vid köp eller försäljning av produkter

eller tjänster i en annan valuta än moderbolagets eller dotterbolagens lokala valutor, samt vid omräkning av dotterbolagens balansräkningar och resultaträkningar i utländska valutor till SEK. Paxmans internationella verksamhet ger upphov till ett betydande kassaflöde i utländsk valuta. Paxman är främst exponerad för förändringar i GBP, EUR och USD i förhållande till SEK, men med tanke på de stora koncerninterna mellanhavandena mellan Paxman Coolers Ltd och Paxman US, Inc, (där det engelska bolaget har betydande fordringar på sitt amerikanska systerbolag) i synnerhet för förändringar mellan GBP och USD. Hittills har det inte funnits någon tydlig återbetalningsplan för denna koncerninterna skuld, vilket har gjort det svårt att implementera valutasäkring. Paxman har under året låtit externa finansiella rådgivare analysera valutaexponeringen, och deras slutsats var att det vid tillfället för analysen var mest lämpligt att inte implementera någon valutasäkring på grund av att det inte finns någon tydlig återbetalningsplan.

Ränterisker

Ränterisker definieras som hur förändringar i räntenivån påverkar det finansiella nettot och värderingen av finansiella instrument. Ränterisken i Paxman är begränsad och inga finansiella instrument används för att eliminera effekten av en negativ utveckling av marknadsräntorna. Koncernens upplåning uppgick till 48,2 Mkr den 31 december 2020, varav 33,3 Mkr i svenska kronor och resterande del i brittiska pund. Per den 31 december 2019 uppgick koncernens upplåning till 31,5 Mkr, varav 27,4 Mkr i svenska kronor och resterande del i brittiska pund.

Kreditrisker

Med kreditrisk avses i första hand risker hänförliga till försäljning till kunder. En sådan kundkreditrisk innebär att kunderna inte uppfyller sina åtaganden i form av betalning av kundfakturor. Eftersom koncernens exponering mot enskilda kunder är låg är risken för att kundförluster skall få stor inverkan förhållandevis liten. Koncernen har fastställt riktlinjer för att säkra att försäljningen av tjänster sker till kunder med lämplig kreditvärdighet samt att erforderliga reserveringar sker för osäkra fordringar. Om kunder värderas av oberoende värderare används dessa bedömningar. I de fall då ingen oberoende kreditbedömning finns görs en riskbedömning av kundens kreditvärdighet i huvudsak baserad på dennes finansiella ställning.

Kapitalrisk

Målsättningen avseende kapitalstrukturen är att säkerställa koncernens operativa dotterbolags framtida förmåga att bedriva sin verksamhet, så att den kan generera avkastning till aktieägarna och nytta för andra intressenter. Kapitalbehovet bedöms på basis av skuldsättningsgraden, vilken beräknas som nettoskulden dividerat med totalt kapital. Totalt kapital utgör summan av koncernens eget kapital plus nettoskulden. Per bokslutsdagen uppvisar koncernen en positiv nettoskuldssättning, d.v.s. likvida medel understiger upplåningen.

Likviditetsrisk

Kassaflödesprognoser upprättas av koncernens rörelsedrivande företag och aggregeras av moderbolaget. Man följer noga rullande prognoser för koncernens likviditetsreserv för att säkerställa att koncernen har tillräckligt med kassamedel för att möta behovet i den löpande verksamheten, samtidigt som man löpande beaktar koncernens uppfyllelse av interna balansräkningsbaserade resultatmått och, om tillämpligt, externa tillsyns- eller legala krav – till exempel valutarestriktioner.

Koncernen har sedan februari 2018 haft tillgång till en investeringskredit hos Sparbanken i Karlshamn. I februari 2020 erhöll koncernen en ytterligare kredit på 20 Mkr i form av checkkredit, och vid utgången av 2020 uppgick krediten totalt till 49 Mkr. Denna ytterligare kredit är örönmärkt för investeringar i anläggningstillgångar i USA, och delvis avsedd som en buffert.

Paxman Coolers Ltd har dessutom en ytterligare rörelsekredit hos sin engelska bank i form av fakturabelåning om 2,4 Mkr, för att garantera bibehållen tillväxttakt.

För att ytterligare förstärka sin finansiella position under pandemin beslutade Paxmans styrelse att ansöka om, och erhöll, ett Corona Business Interruption Loan om 700 000 GBP.

Under februari 2021 har en riktad nyemission om 59 Mkr genomförts. Det är bolagets uppfattning att inget ytterligare kapitaltillskott kommer att behövas för genomförandet av Paxmans nuvarande affärsplan, varför likviditetsrisken är att betrakta som mycket begränsad.

Övriga finansiella risker

Placeringar av överskottslikviditet ska ske utan att koncernen ikläder sig någon betydande likviditetsrisk. Överskottslikviditet ska enligt gällande policy placeras på bank eller i annat räntebärande instrument med minst kreditrating a1/p1/K1. Anledningen är att en placering ska kunna lösas in med kort varsel och på så sätt minska den likviditetsrisk som uppstår i samband med en placering. Överskottslikviditet hanteras av moderbolaget Paxman AB (publ).

Per 2020-12-31 hade koncernen långfristiga skulder till kreditinstitut på totalt 16,4 Mkr (2019: 14,1 Mkr). För koncernens övriga bankkrediter och leverantörsskulder är förfallotidpunkten inom 12 månader.

Övriga risker

Miljörisker

Inget av koncernens bolag bedriver verksamhet som kräver tillstånds- eller anmälningsplikt enligt miljöbalken eller motsvarande lagstiftning.

Tvister och försäkringar

Paxman är inte inblandad i några rättsliga tvister. Koncernen har ett försäkringsprogram som inkluderar sedvanlig styrelseansvarsförsäkring omfattande styrelse och ledande befattningshavare samt de i koncernen ingående bolagen, förutom ett komplett försäkringsprogram tecknat för den rörelsedrivande verksamheten hos försäkringsbolaget Wilby Ltd.

KONCERNRESULTATRÄKNING

Koncernresultaträkning

Tkr	Not	2020	2019
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	4,5	78 053	85 279
Aktiverat arbete för egen räkning		5 084	10 391
Övriga intäkter	6	2 341	-
Summa rörelsens intäkter		85 478	95 670
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter		-32 449	-31 631
Övriga externa kostnader	7, 9	-30 098	-37 347
Personalkostnader	8	-23 976	-24 254
Avskrivningar och nedskrivningar	10	-10 645	-8 398
Summa rörelsens kostnader		-97 168	-101 630
Rörelseresultat		-11 690	-5 960
Finansiella poster:			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	11	13	4 667
Räntekostnader och liknande resultatposter	12	-8 419	-1 381
Summa finansiella poster		-8 406	3 286
Resultat före skatt		-20 096	-2 674
Skatt	13	910	5 430
Årets resultat		-19 186	2 756
Resultat per aktie *		-1,20	0,17

* Resultat per aktie är beräknat på genomsnittligt antal aktier under året.

Tilläggsupplysningarna på sidorna 60 till 75 utgör en integrerad del av denna koncernredovisning.

Koncernbalansräkning

Tkr	Not	2020-12-31	2019-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar 14			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten		12 424	12 329
Summa immateriella tillgångar		12 424	12 329
Materiella anläggningstillgångar 15			
Maskiner och andra tekniska anläggningar		26 551	30 956
Inventarier, verktyg och installationer		2 947	2 961
Summa materiella anläggningstillgångar		29 498	33 917
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	13	5 735	6 500
Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag	16	42	47
Summa finansiella anläggningstillgångar		5 777	6 547
Summa anläggningstillgångar		47 699	52 793
Omsättningstillgångar			
Varulager mm			
Färdiga varor och handelsvaror		13 746	11 861
Summa varulager mm		13 746	11 861
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	19	6 271	11 509
Fordringar på intresseföretag och gemensamt styrda företag	20	527	484
Övriga fordringar		1 618	2 461
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	3 573	4 262
Summa fordringar		11 989	18 716
Kassa och bank		3 577	1 603
Summa omsättningstillgångar		29 312	32 180
Summa tillgångar		77 011	84 973

KONCERNBALANSRÄKNING

Koncernbalansräkning

Tkr	Not	2020-12-31	2019-12-31
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Aktiekapital (16 012 500 aktier)		16 012	16 012
Övrigt tillskjutet kapital		14 063	9 593
Årets resultat		-19 186	2 756
Summa eget kapital		10 889	28 361
Avsättningar			
Uppskjutna skatteskulder	13	667	663
Summa avsättningar		667	663
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	22	16 413	14 108
Summa långfristiga skulder		16 413	14 108
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	22	31 817	17 344
Leverantörsskulder		10 957	19 895
Skatteskulder		-	1 037
Övriga skulder		2 808	1 562
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	3 460	2 003
Summa kortfristiga skulder		49 042	41 841
Summa skulder		65 455	55 949
Summa eget kapital och skulder		77 011	84 973

Koncernens samtliga ställda säkerheter och eventalförpliktelser framgår av Not 24.
Förändringar i koncernens egna kapital redogörs på sidan 58.

Kassaflödesanalys för koncernen

- Not 25

Tkr	2020	2019
Kassaflöde från den löpande verksamheten		
Resultat före finansiella poster	-11 690	-1 293
Finansiella poster	-8 405	-1 381
Betald skatt	735	-1 205
Övriga ej kassaflödespåverkande poster		
Avskrivningar och nedskrivningar	10 645	8 398
Orealiserade valutaeffekter	1 714	-
Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital	-7 002	4 519
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital:		
Varulager mm	-1 885	-4 042
Rörelsefordringar	7 675	-5 108
Rörelseskulder	-7 272	7 936
Kassaflöde från rörelsen	-1 482	-1 214
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-8 484	3 305
Investeringsverksamheten		
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-1 646	-3 834
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-4 674	-16 993
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-6 320	-20 827
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	16 778	18 677
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	16 778	18 677
Förändring av likvida medel	1 974	1 155
Likvida medel vid årets början	1 603	448
Likvida medel vid årets slut	3 577	1 603

RESULTATRÄKNING FÖR MODERBOLAGET

Resultaträkning för moderbolaget

Tkr	Not	2020	2019
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		-	-
Summa rörelsens intäkter		-	-
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader	7	-3 110	-2 110
Personalkostnader	8	-512	-1 355
Summa rörelsens kostnader		-3 622	-3 465
Rörelseresultat		-3 622	-3 465
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter och liknande resultatposter	11	717	588
Räntekostnader och liknande resultatposter	12	-2 379	-1 208
Summa resultat från finansiella poster		-1 662	-620
Resultat efter finansiella poster		-5 284	-4 085
Skatt på årets resultat	13	-	-
Årets resultat		-5 284	-4 085

Balansräkning för moderbolaget

Tkr	Not	2020-12-31	2019-12-31
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Aktier i koncernföretag	17	26 228	25 756
<i>Summa finansiella anläggningstillgångar</i>		<i>26 228</i>	<i>25 756</i>
Summa anläggningstillgångar		26 228	25 756
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Fordringar hos koncernföretag	18	46 867	45 901
Övriga fordringar		600	491
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	54	73
<i>Summa fordringar</i>		<i>47 521</i>	<i>46 465</i>
Kassa och bank		50	50
Summa omsättningstillgångar		47 571	46 515
Summa tillgångar		73 799	72 271

BALANSRÄKNING FÖR MODERBOLAGET

Balansräkning för moderbolaget

Tkr	Not	2020-12-31	2019-12-31
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (16 012 500 aktier)		16 012	16 012
<i>Summa bundet eget kapital</i>		<i>16 012</i>	<i>16 012</i>
Fritt eget kapital			
Överkursfond		28 947	32 560
Årets resultat		-5 284	-4 085
<i>Summa fritt eget kapital</i>		<i>23 663</i>	<i>28 475</i>
Summa eget kapital		39 675	44 487
Skulder			
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	22	9 480	13 740
<i>Summa långfristiga skulder</i>		<i>9 480</i>	<i>13 740</i>
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	22	23 840	13 640
Leverantörsskulder		136	76
Övriga skulder		Ta bort	106
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	668	222
<i>Summa kortfristiga skulder</i>		<i>24 644</i>	<i>14 044</i>
Summa skulder		34 124	27 784
Summa eget kapital och skulder		73 799	72 271

Förändringar i moderbolagets egna kapital redogörs på sidan 58.

Kassaflödesanalys för moderbolaget

- Not 25

Tkr	2020	2019
Kassaflöde från årets verksamhet		
Resultat före finansiella poster	-3 622	-3 465
Justeringar för:		
Finansiella poster	-1 662	-620
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital:		
Rörelsefordringar	-90	-88
Rörelseskulder	400	-11
Kassaflöde från rörelsen	-4 974	-4 184
Finansieringsverksamheten		
Upptagna lån	5 940	17 677
Förändring koncerninterna fordringar/lån	-966	-13 493
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	4 974	4 184
Förändring av likvida medel	0	0
Likvida medel vid periodens början	50	50
Likvida medel vid periodens slut	50	50

Förändringar i eget kapital

Koncernen Tkr	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Årets resultat	Totalt
Eget kapital 2018-12-31 (16 012 500 aktier)	16 012	16 483	-7 101	25 394
Balansering av föregående års resultat		-7 101	7 101	-
Förändring av omräkningsdifferens avseende dotterbolag		-25		-25
Aktierelaterade ersättningar som reglerats med egetkapitalinstrument		236		236
Årets resultat			2 756	2 756
Eget kapital 2019-12-31 (16 012 500 aktier)	16 012	9 593	2 756	28 361
Balansering av föregående års resultat		2 756	-2 756	
Förändring av omräkningsdifferens avseende dotterbolag		1 242		1 242
Aktierelaterade ersättningar som reglerats med egetkapitalinstrument		472		472
Årets resultat			-19 186	-19 186
Eget kapital 2020-12-31 (16 012 500 aktier)	16 012	14 063	-19 186	10 889

Moderbolaget Tkr	Aktiekapital	Överkursfond	Årets resultat	Totalt eget kapital
Eget kapital 2018-12-31 (16 012 500 aktier)	16 012	35 126	-2 802	48 336
Balansering av föregående års resultat		-2 802	2 802	-
Förändring av omräkningsdifferens avseende dotterbolag				
Aktierelaterade ersättningar som reglerats med egetkapitalinstrument		236		236
Årets resultat			-4 085	-4 085
Eget kapital 2019-12-31 (16 012 500 aktier)	16 012	32 560	-4 085	44 487
Balansering av föregående års resultat		-4 085	4 085	
Förändring av omräkningsdifferens avseende dotterbolag				
Aktierelaterade ersättningar som reglerats med egetkapitalinstrument		472		472
Årets resultat			-5 284	-5 284
Eget kapital 2020-12-31 (16 012 500 aktier)	16 012	28 947	-5 284	39 675

Aktien

Antalet aktier uppgår till 16 012 500 stycken, samtliga emitterade och fullt inbetalda. Kvotvärdet per aktie uppgår till 1 krona. Varje aktie berättigar till en (1) röst på Paxmans bolagsstämma. Det förekommer inga inskränkningar i rätten att fritt överlåta aktier i Paxman. Fram till den 12 mars 2018 omfattades bolagets fyra ursprungliga aktieägare av ett s k lock-up-avtal som undertecknades i samband med Paxmans notering på Nasdaq First North Growth Market. Därigenom förband sig dessa att inom en period om nio månader från första dag för handel inte direkt eller indirekt avyttra aktier i bolaget. Sammantaget omfattades 12 810 000 aktier av lock-up, vilket vid bolagets notering motsvarade 100 % av samtliga aktier före och 80 % av aktierna efter noteringen.

Kursutveckling

Paxmans aktie noterades till kursen 9,50 kr den 12 juni 2017. Årets sista betalkurs var 25,40 kr (2019: 60,00 kr, 2018: 24,10 kr, 2017-12-31: 19,50 kr).

Aktieägarna

De 10 största aktieägarna per 2020-12-30 (källa: Euroclear 2020-12-30).

Namn	Antal aktier	Innehav i %
Paxman, Glenn	6 268 645	39,15
Paxman, Richard	1 281 000	8
CIMON Venture Trust AB	1 263 992	7,89
BNY Mellon SA/NV	994 584	6,21
Littorin, Björn	765 076	4,78
Länsförsäkringar Blekinge	585 000	3,65
Länsförsäkringar Kalmar län	545 185	3,4
Försäkringsaktiebolaget Avanza Pension	321 941	2,01
NOMIC AB	310 000	1,94
Johansson, Roger	250 000	1,56

Per den 30 december 2020 hade bolaget totalt 963 (2019: 900) aktieägare, varav de tio största representerade 78,6 (79,5) %.

Data per aktie	2020	2019
Resultat per aktie, kr ¹⁾	-1,2	0,17
Resultat per aktie vid full utspädning, kr ²⁾	-1,2	0,17
Eget kapital per aktie, kr ¹⁾	0,68	1,77
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie, kr ¹⁾	-0,53	0,21
Börskurs vid periodens slut, kr	25,4	60
Antal aktier vid periodens slut, st	16 012 500	16 012 500
Antal aktier vid periodens slut vid full utspädning, st ²⁾	16 080 978	16 080 978
Vägt genomsnittligt antal aktier under året, st	16 012 500	16 012 500
Vägt genomsnittligt antal aktier under året vid full utspädning, st ²⁾	16 080 978	16 080 978

1) Resultat respektive kassaflöde per aktie är beräknat på genomsnittligt antal aktier under perioden. Eget kapital per aktie är beräknat på antal utestående aktier vid årets slut.

2) Per den 31 december 2020 hade bolaget ett utestående optionsprogram, riktat till anställda vid dotterbolaget Paxman Coolers Ltd i Huddersfield. Beslut om utgivande av teckningsoptioner fattades vid årsstämman den 23 maj 2019, och optionerna emitterades omgående därefter. Totalt har 68 478 teckningsoptioner emitterats, med åtföljande rätt att teckna högst 68 478 nya aktier i bolaget. Optionerna ger innehavarna rätt att teckna aktier från och med juni 2020 och fram till och med juni 2029, till en teckningskurs om 65,37 kr per aktie. Vid fullt utnyttjande uppgår utspädningseffekten till 0,4 % av det totala antalet aktier i bolaget. Per den 31 december 2020 fanns ingen utspädningseffekt att rapportera.

Noter

Not 1 - Allmän information

Paxman AB (publ) med organisationsnummer 559079-3898 är ett aktiebolag registrerat och med säte i Karlshamn. Adressen till huvudkontoret är Pirgatan 13, 374 35 KARLSHAMN. Paxman AB är moderbolag i en koncern i vilken ingår dotterbolagen Paxman Group Ltd och Paxman Coolers Ltd i Huddersfield, Storbritannien samt Paxman US, Inc i Houston, USA. Produktion och försäljning av Paxmans skalpkylningssystem hanteras inom det engelska dotterbolaget Paxman Coolers Ltd. Paxman är sedan den 12 juni 2017 noterat på Nasdaq First North Growth Market under kortnamnet PAX, ISIN-kod SE0009806284. Bolaget har utsett FNCA Sweden AB (info@fnca.se, tel 08 – 528 003 99) till Certified Adviser

Not 2 - Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

I början av januari meddelade Paxman att den amerikanska hälsovårdsorganisationen AMA utfärdat två separata CPT®-koder för "mekanisk skalpkylning". De båda CPT® Kategori III-koderna 0662T och 0663T träder i kraft den 1 juli 2021.

I början av februari meddelade Paxman att bolagets styrelse, med stöd av bemyndigandet från årsstämman den 27 maj 2020, beslutat om en riktad nyemission av 1 600 000 aktier till en teckningskurs om 36,60 kronor per aktie. Bolaget tillförs genom nyemissionen cirka 59 MSEK före transaktionskostnader. Tecknarna i emissionen är de välrenommerade institutionella investerarna Creades AB (publ) och Alcur Fonder.

Not 3 - Redovisningsprinciper

Koncernens och moderföretagets finansiella rapporter är upprättade i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). Koncernen tillämpar BFNAR 2020:1 på stöd som erhållits till följd av de effekter som spridningen av sjukdomen covid-19 medfört. Principerna har inte ändrats sedan föregående årsredovisning publicerades.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där moderföretaget direkt eller indirekt har ett bestämmande inflytande.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att dotterföretagens egna kapital vid förvärvet, fastställt som skillnaden mellan tillgångarnas och skuldernas verkliga värden, elimineras i sin helhet. I koncernens egna kapital

ingår härigenom endast den del av dotterföretagens egna kapital som tillkommit efter förvärvet.

2017 förvärvade Paxman AB (publ) samtliga aktier i Paxman Group Ltd genom en apportemission. Denna transaktion medförde i sig inte någon ändring av ägarkretsen eller i den verksamhet som bedrivs i Paxman Group Ltd. Transaktionen redovisades därmed som en koncernmässig omstrukturering under gemensam kontroll, där Paxman ABs koncernredovisning baseras på tidigare koncernmässiga värden. Den skillnad som uppstod mellan värdet på aktier i dotterbolag, åsatt vid apportemissionen, och det redovisade värdet på koncernens identifierbara tillgångar, redovisades direkt mot eget kapital.

I koncernen finns enbart utländska dotterföretag. Dessa klassificeras som självständiga dotterföretag, varför dagskursmetoden tillämpas för omräkning av dess bokslut. Detta innebär att de utländska dotterföretagens tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser förs direkt till koncernens egna kapital.

Internvinster inom koncernen elimineras i sin helhet.

I moderföretagets bokslut redovisas andelar i dotterföretag till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar.

Intresseföretagsredovisning

Som intresseföretag betraktas de företag som inte är dotterföretag men där moderbolaget direkt eller indirekt innehar ett betydande inflytande. I koncernens bokslut redovisas andelar i intresseföretag normalt sett enligt kapitalandelsmetoden. För företag som är av ringa betydelse med hänsyn till kravet på rättvisande bild, har värdet av andelen i stället värderats till anskaffningsvärde. För de intresseföretag som uppfyller villkoren i ÅRL 7 kap. 25 § tredje stycket redovisas andelarna enligt anskaffningsvärdemetoden. Som intäkt från intresseföretag redovisas endast erhållen utdelning av vinstmedel som intjänats efter förvärvet.

Utländska valutor

Tillgångar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. I de fall valutasäkringsåtgärd genomförts, t ex terminssäkring, används terminskursen. Transaktioner i utländsk valuta omräknas enligt transaktionsdagens avistakurs.

Intäkter

Försäljning av varor och tjänster redovisas vid leverans till kunden, i enlighet med försäljningsvillkoren. Försäljningen redovisas efter avdrag för moms och rabatter. I USA och Mexiko tillämpas en affärsmodell där bolaget i stället tar betalt per patient och behandling, och intäkterna därmed redovisas löpande efter hand som de patienter som tecknat avtal för skalpkylningsbehandlingar påbörjat dessa och i takt med att de erlägger betalning för såväl kylhåttor och behandlingar. I koncernredovisningen elimineras koncernintern försäljning. Övriga intäkter som intjänats intäktsredovisas enligt följande:

Leasing: Intäkter från leasing av skalpkylningssystem redovisas från och med den dag systemet installeras hos kund. Intäkten periodiseras och intäktsförs i enlighet med undertecknat leasingavtal.

Royalty och liknande: i enlighet med den aktuella överenskommelsens ekonomiska innebörd

Ränteintäkter: i enlighet med effektiv avkastning

Inkomstskatter

Skatt på årets resultat utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Inkomstskatt redovisas i resultaträkningen utom då den underliggande transaktionen redovisas direkt mot eget kapital, varvid även tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital.

Aktuell skatt är den skattekostnad för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte redovisats. Koncernens aktuella skatt beräknas enligt de skattesatser som gäller per balansdagen.

Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser.

Uppskjuten skatt beräknas på temporära skillnader. En temporär skillnad finns när det redovisade värdet på en tillgång eller skuld skiljer sig från det skattemässiga värdet. Temporära skillnader beaktas ej i skillnader hänförliga till investeringar i dotterföretag, filialer, intresseföretag eller joint venture om företaget kan styra tidpunkten för återföring av de temporära skillnaderna och det inte är uppenbart att den temporära skillnaden kommer att återföras inom en överskådlig framtid. Skillnader som härrör från den första redovisningen av goodwill eller vid den första redovisningen av en tillgång eller skuld såvida inte den hänförliga transaktionen är ett rörelseförvärv eller påverkar skatt eller redovisat resultat utgör inte heller temporära skillnader. Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den omfattning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida skattemässiga överskott.

Immateriella tillgångar

Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter: Utgifter för förvärvade koncessioner, patent, licenser och varumärken balanseras och skrivs av linjärt över dess avtalsreglerade nyttjandetid, normalt högst 20 år.

Förvärvade programvaror: Programvaror av standard-karaktär kostnadsförs. Utgifter för programvaror som utvecklats eller på ett omfattande sätt anpassats för koncernens räkning, balanseras som immateriell tillgång om de har troliga ekonomiska fördelar som efter ett år överstiger kostnaden. Balanserade utgifter för förvärvade programvaror skrivs av linjärt över nyttjandetiden, dock högst fem år.

Internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar redovisas enligt aktiveringsmodellen. Det innebär att utgifter som uppkommit under utvecklingsfasen av en internt upparbetad immateriell anläggnings- tillgång aktiveras och skrivs av under tillgångens beräknade nyttjandeperiod under förutsättningarna att kriterierna i BFNAR 2012:1 är uppfyllda.

Anskaffningsvärdet för en internt upparbetad immateriell anläggningstillgång utgörs av samtliga direkt hänförliga utgifter. Indirekta utgifter ingår i anskaffningsvärdet om de utgör en mer än oväsentlig del av den sammanlagda utgiften för upparbetning eller om de uppgår till ett mer än obetydligt belopp. Immateriella anläggnings- tillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar.

Immateriella anläggningstillgångar tas bort från balansräkningen vid utrangering, försäljning eller när inga framtida ekonomiska fördelar längre väntas från användningen av tillgången. Den vinst eller förlust som uppkommer när en immateriell anläggnings- tillgång tas bort från balansräkningen redovisas som en övrig rörelseintäkt eller övrig rörelsekostnad. Avskrivningar är baserade på beräknade nyttjandeperioder.

NOTER

Avskrivning sker linjärt över tillgångarnas beräknade nyttjandeperiod. Den immateriella anläggningstillgång som redovisas i koncernens balansräkning avser kostnader för erhållande av FDA-godkännande i USA. Avskrivningar påbörjades i samband med godkännandet i april 2017. Tillgången skrivs av linjärt, i det rörelsedrivande dotterbolaget över 5 år och i koncernen över 10 år. Den längre avskrivningstid som koncernen tillämpar är baserad på bedömd nyttjandeperiod.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar. Utgifter för förbättringar av tillgångars prestanda, utöver ursprunglig nivå, ökar tillgångens redovisade värde. Utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnader. Materiella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. När tillgångarnas avskrivningsbara belopp fastställs, beaktas i förekommande fall tillgångens restvärde. Linjär avskrivningsmetod används för samtliga typer av materiella tillgångar. Följande avskrivningstider tillämpas:

Maskiner och andra tekniska anläggningar	5 år
Inventarier, verktyg och installationer	3-5 år

Nedskrivningar

När det finns en indikation på att en tillgång eller en grupp av tillgångar minskat i värde görs en bedömning av dess redovisade värde. I de fall det redovisade värdet överstiger det beräknade återvinningsvärdet skrivs det redovisade värdet omedelbart ner till detta återvinningsvärde. För immateriella tillgångar som ännu inte är färdiga att användas sker en prövning av eventuellt nedskrivningsbehov en gång per år, oberoende av om en indikation på värdenedgång föreligger eller ej. En tidigare nedskrivning av en tillgång återförs när det har skett en förändring i de antaganden som vid nedskrivningstillfället låg till grund för att fastställa tillgångens återvinningsvärde. Det återförda beloppet ökar tillgångens redovisade värde, dock högst till det värde tillgången skulle ha haft (efter avdrag för normala avskrivningar) om ingen nedskrivning gjorts.

Leasingavtal

Leasingavtal där de ekonomiska fördelar och risker som är hänförliga till leasingobjektet i allt väsentligt kvarstår hos uthyraren, klassificeras som operationell leasing. Kostnader och intäkter enligt dessa avtal resultatförs linjärt över leasingperioden. Koncernen har inga finansiella leasingavtal.

Finansiella instrument

I koncernredovisningen redovisas finansiella instrument enligt K3 kapitel 12.

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar värdepapper, andra finansiella fordringar, kundfordringar, leverantörsskulder, leasingkulder och låneskulder. Marknadsvärden på finansiella instrument beräknas utifrån aktuella marknadsnoteringar på balansdagen. Marknadsräntor och en uppskattning av företagets riskpremie ligger till grund för beräkningar av marknadsvärden på långfristiga lån. För övriga finansiella instrument, i huvudsak kortfristiga lån och placeringar där marknadsvärden ej finns noterade, bedöms marknadsvärdet överensstämmande med bokfört värde.

Kundfordringar. Kundfordringar redovisas som omsättningstillgångar till det belopp som förväntas bli inbetalt efter avdrag för individuellt bedömda osäkra kundfordringar.

Låneskulder. Låneskulder redovisas initialt till erhållet belopp efter avdrag för transaktionskostnader. Skiljer sig det redovisade beloppet från det belopp som ska återbetalas vid förfallotidpunkten periodiseras mellanskillnaden såsom räntekostnad eller ränteintäkt över lånets löptid. Härigenom överensstämmer vid förfallotidpunkten det redovisade beloppet och det belopp som ska återbetalas. Upphörande av redovisning av finansiella skulder sker först när skulderna har reglerats genom återbetalning eller att dessa efterskänkts.

Transaktionsexponering. Kundfordringar och leverantörsskulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurser. Eventuella valutasäkringstransaktioner avseende framtida flöden i utländsk valuta påverkar resultatet i takt med att de säkrade fordringarna och skulderna redovisas i balansräkningen. Säkringstransaktioner värderas därvid till balansdagskurs och omvärderingen redovisas i rörelseresultatet.

Nedskrivning av finansiella instrument

Vid varje balansdag analyserar koncernen de redovisade värdena för finansiella anläggningstillgångar för att fastställa om det finns indikation på att dessa tillgångar minskat i värde. Exempel på sådana indikationer är finansiella svårigheter hos låntagaren, avtalsbrott eller om det är sannolikt att låntagaren kommer att försättas i konkurs. För finansiella anläggningstillgångar som redovisas till upplupet anskaffningsvärde beräknas nedskrivningen som skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och nuvärdet av företagsledningens bästa uppskattning av framtida kassaflöden. Diskontering sker med en ränta som motsvarar tillgångens ursprungliga effektivränta. Beträffande tillgångar med rörlig ränta används den på balansdagen aktuella räntan.

För finansiella anläggningstillgångar som inte värderas till upplupet anskaffningsvärde beräknas nedskrivningen som skillnaden mellan tillgångens redovisade värde och det högsta av verkligt värde med avdrag för försäljningskostnader och nuvärdet av företagsledningens bästa uppskattning av de framtida kassaflödena som tillgången förväntas generera.

Fordringar

Fordringar med förfallodag mer än 12 månader efter balansdagen redovisas som anläggningstillgångar, övriga som omsättningstillgångar. Fordringar upptas till det belopp som efter individuell prövning beräknas bli betalt.

Varulager

Varulagret värderas, med tillämpning av först-in först-ut-principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen. För homogena varugrupper tillämpas kollektiv värdering.

Ersättningar till anställda

Pensionsförpliktelser. Koncernen har i nuläget inga svenska pensionsförpliktelser. De utländska dotterföretagens pensionsförpliktelser redovisas enligt lokala regler. Samtliga koncernens pensionsförpliktelser täcks genom att försäkring tecknats hos försäkringsföretag. Samtliga pensionskostnader belastar rörelseresultatet.

Inom koncernen finns endast avgiftsbestämda pensionsplaner, för vilka bolagets förpliktelse för varje period utgörs av de belopp som bolaget ska bidra med för den aktuella perioden. Följaktligen krävs det inga aktuariella antaganden för att beräkna förpliktelsen eller kostnaden, och det finns inga möjligheter till aktuariella vinster eller förluster. Förpliktelsen beräknas utan diskontering, utom i de fall den inte i sin helhet förfaller till betalning inom tolv månader efter utgången av den period under vilken de anställda utför de relaterade tjänsterna.

Ansvarsförbindelse

En ansvarsförbindelse redovisas när det finns ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av en eller flera osäkra framtida händelser eller när det finns ett åtagande som inte redovisats som skuld eller avsättning på grund av att det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar.

Som likvida medel klassificeras, förutom kassa- och banktillgodohavanden, kortfristiga finansiella placeringar som dels är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer, dels

- handlas på en öppen marknad till kända belopp eller
- har en kortare återstående löptid än sex månader från bokslutsdatum.

Finansiell riskhantering

Bolagets hantering av olika finansiella risker redogörs närmare för under avsnittet Riskhantering i koncernen på sidan 43-45.

Not 4 - Geografisk fördelning av koncernens nettoomsättning

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019
Storbritannien	16 173	16 450
Nederländerna	4 885	5 170
Australien	1 464	1 938
USA	37 647	35 383
Övriga Amerika	1 717	3 648
Övriga Europa	10 600	13 941
Asien	5 567	8 749
Summa	78 053	85 279

NOTER**Not 5 - Inköp och försäljning mellan koncernföretag**

Av moderbolagets totala inköpskostnader avser 3,4 (8,1) % inköp från dotterbolag. Moderbolaget har under året inte haft någon försäljning. Av Paxman Coolers Ltd's försäljning avser 31 (36) % försäljning till Paxman US, Inc. Större delen av dessa inköp aktiveras av Paxman US, Inc och redovisas som anläggningstillgångar.

Not 6 - Övriga intäkter

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Statliga permitteringsstöd, Corona	2 341	-	-	-
Summa	2 341	-	-	-

Not 7 - Upplysning om revisionsarvode

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
BDO				
Revisionsuppdrag	-612	-374	-365	-187
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget	-	-	-	-
Skatterådgivning	-	-	-	-
Övriga tjänster	-	-	-	-
Summa	-612	-374	-365	-187

Med revisionsuppdrag avses arvode för den lagstadgade revisionen, dvs sådant arbete som varit nödvändigt för att avge revisionsberättelsen, samt så kallad revisionsrådgivning som lämnas i samband med revisionsuppdraget.

Not 8 - Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader

Antal anställda *	2020	Varav män	2019	Varav män
Moderbolaget	0,2	-	1	-
Dotterföretag	51	45%	45	49%
Koncernen totalt	51,2	45%	46	49%

Styrelseledamöter och ledande befattningshavare *	2020	Varav män	2019	Varav män
Moderbolaget	7	71%	7	71%
Dotterföretag	-	-	-	-
Koncernen totalt	7	71%	7	71%

* Avser genomsnittligt antal under året. Vid beräkning av antalet styrelseledamöter och ledande befattningshavare har varje person bara medräknats en gång, oavsett om denne är ledamot i flera styrelser inom koncernen. Som ledande befattningshavare räknas VD och CFO. VD är anställd i dotterbolaget Paxman Coolers Ltd och är även styrelseledamot i Paxman AB.

Tkr	2020		2019	
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Moderbolaget				
Styrelseledamöter och andra ledande befattningshavare	-520 (-)	-116 (-)	-1 050 (-)	-291 (-)
Moderbolaget totalt	-520 (-)	-116 (-)	-1 050 (-)	-291 (-)
Dotterbolagen				
VD, styrelseledamöter och andra ledande befattningshavare	-3 270 (-)	-430 (-12)	-3 674 (-)	-485 (-12)
Övriga anställda	-17 558 (-)	-2 208 (-534)	-16 780 (-)	-1 960 (-352)
Dotterbolagen totalt	-20 828 (-)	-2 638 -546	-20 454 (-)	-2 445 -364
Koncernen				
Styrelseledamöter, verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare	-3 790 (-)	-546 (-12)	-4 724 (-)	-776 (-12)
Övriga anställda	-17 558 (-)	-2 208 (-534)	-16 780 (-)	-1 960 (-352)
Koncernen totalt	-21 348 (-)	-2 736 -546	-21 504 (-)	-2 736 -364

NOTER

Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare, Tkr

År 2020	Grundlön/arvode	Övriga förmåner	Pensions-kostnad	Summa
Styrelse				
Per-Anders Johansson, ordförande	-125	-	-	-125
Björn Littorin, ledamot	-75	-	-	-75
Robert Kelly, ledamot	-75	-	-	-75
Glenn Paxman, ledamot *	-	-	-	-
Richard Paxman, ledamot *	-	-	-	-
Maria Bech, ledamot	-75	-	-	-75
Ledande befattningshavare				
Richard Paxman, VD	-1 623	-186	-12	-1 821
Eva Jonasson, CFO **	-245	-	-	-245
Summa	-2 218	-186	-12	-2 416

Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare, Tkr

År 2019	Grundlön/arvode	Övriga förmåner	Pensions-kostnad	Summa
Styrelse				
Per-Anders Johansson, ordförande	-125	-	-	-125
Björn Littorin, ledamot	-75	-	-	-75
Robert Kelly, ledamot	-75	-	-	-75
Glenn Paxman, ledamot *	-	-	-	-
Richard Paxman, ledamot *	-	-	-	-
Maria Bech, ledamot	-75	-	-	-75
Ledande befattningshavare				
Richard Paxman, VD	-1 810	-190	-12	-2 012
Eva Jonasson, CFO	-695	-	-	-695
Summa	-2 855	-190	-12	-3 057

* Styrelsearvode utgår ej till ledamöter som även är anställda i koncernen.

**Sedan 2020-03-01 faktureras arvode för CFO-tjänsten

Not 9 - Leasingkostnader avseende operationell leasing

Moderbolaget redovisar varken leasingkostnader eller -intäkter. Det finns inga framtida betalningsåtaganden i koncernen eller moderbolaget med en återstående löptid överstigande tre år.

Det nominella värdet av framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara leasingavtal, fördelar sig enligt följande:	Koncern 2020	Koncern 2019
Räkenskapsårets leasingkostnader	-591	-266
Förfaller till betalning inom ett år	-277	-426
Förfaller till betalning mellan ett till tre år	-523	-553
Summa	-800	-979

Koncernen har per bokslutsdagen hyresavtal för kontors- och tillverkningslokaler i Huddersfield och Houston. Hyresavtalen inom koncernen har i samtliga fall en återstående löptid understigande tre år.

Not 10 - Avskrivningar och nedskrivningar

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019
Avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader	-1 551	-1 314
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-9 094	-7 084
Summa	-10 645	-8 398

Avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader, vilka avser kliniska prövningar etc inför FDA-ansökan, påbörjades i april 2017 i samband med att FDA-godkännandet erhöles. Dessa skrivs av över fem år i det rörelsedrivande dotterbolaget Paxman Coolers Ltd, men över tio år i koncernen.

Not 11 - Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Ränteintäkter, externa	13	-	-	-
Ränteintäkter från koncernbolag	-	-	717	588
Valutakursvinster	-	4 667	-	-
Övriga intäkter	-	-	-	-
Summa	13	4 667	717	588

Not 12 - Räntekostnader och liknande resultatposter

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Räntekostnader, externa	-1 875	-851	-1 659	-678
Valutakursförluster	-5 825	-	-	-
Övriga kostnader	-719	-530	-719	-530
Summa	-8 419	-1 381	-2 378	-1 208

NOTER

Not 13 - Skatt på årets resultat

Skattekostnad	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Resultat före skatt	-20 096	-2 674	-5 284	-4 085
Aktuell skatt	-46	-1 259	-	-
Skattereduktion hänförlig till föregående räkenskapsår	1 030	15	-	-
Uppskjuten skatt	-74	6 674	-	-
Summa skatt	910	5 430	-	-

Avstämning av effektiv skatt	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Redovisat resultat före skatt	-20 096	-2 674	-5 284	-4 085
Skatt enligt gällande skattesats Sverige	4 301	572	1 131	874
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	271	-1 206	-	-2
Skattesubventioner i utlandet	1 193	1 871	-	-
Uppskjuten skattefordran avseende skattemässiga underskottsavdrag i USA	-	6 674	-	-
Skatt enligt gällande skattesats i utländska dotterbolag	-108	342	-	-
Konsolideringsdifferens	301			
Nyttjande fordran	-1 136			
I år uppkomna underskottsavdrag	-3 912	-2 823	-1 131	-872
Summa skatt	910	5 430	-	-

Uppskjuten skatt	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Uppskjuten skattefordran	5 735	6 675	-	-
Uppskjuten skatteskuld	-667	-663	-	-
Kortfristig temporär skillnad	-	-	-	-
Summa	5 068	6 012	-	-

Not 14 - Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	Koncern 2020	Koncern 2019
Akkumulerade anskaffningsvärden		
<i>Ingående anskaffningsvärde</i>	15 805	11 654
Under året upparbetade utvecklingskostnader	2 302	3 261
Omräkningsdifferens	-1 459	890
Summa	16 648	15 805
Akkumulerade nedskrivningar och avskrivningar		
<i>Ingående avskrivningar</i>	-3 476	-1 844
Årets avskrivningar	-1 551	-1 314
Omräkningsdifferens	803	-318
Summa	-4 224	-3 476
Bokfört värde	12 424	12 329

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten utgörs av nedlagda kostnader för erhållande av det ursprungliga samt det utökade FDA-godkännandet i USA. Avskrivningar påbörjades i samband med att det första FDA-godkännandet erhöles i april 2017. I Paxman Coolers Ltd skrivs tillgångarna av över 5 år, i koncernen över 10 år vilket motsvarar minimumlöptiden för det erhållna godkännandet.

NOTER

Not 15 - Materiella anläggningstillgångar

Maskiner och andra tekniska anläggningar	Koncern 2020	Koncern 2019
Akkumulerade anskaffningsvärden		
<i>Ingående anskaffningsvärde</i>	40 250	24 751
Årets anskaffningar	6 437	15 202
Utrangeringar	-314	
Omräkningsdifferens	-5 339	297
Summa	41 034	40 250
Akkumulerade nedskrivningar och avskrivningar		
<i>Ingående avskrivningar</i>	-9 294	-3 540
Årets av-/nedskrivningar	-7 873	-6 066
Utrangeringar	104	
Omräkningsdifferens	2 580	312
Summa	-14 483	-9 294
Bokfört värde	26 551	30 956

Inventarier, verktyg och installationer	Koncern 2020	Koncern 2019
Akkumulerade anskaffningsvärden		
<i>Ingående anskaffningsvärde</i>	5 054	3 832
Årets anskaffningar	1 401	1 027
Utrangeringar	-32	-
Omräkningsdifferens	-115	195
Summa	6 308	5 054
Akkumulerade nedskrivningar och avskrivningar		
<i>Ingående avskrivningar</i>	-2 093	-1 034
Årets av-/nedskrivningar	-1 220	-1 018
Återlagda avskrivningar på utrangerade tillgångar	32	-
Omräkningsdifferens	-79	-41
Summa	-3 360	-2 093
Bokfört värde	2 948	2 961

Not 16 - Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019
Akkumulerade anskaffningsvärden		
<i>Ingående anskaffningsvärde</i>	42	47
Summa	42	47
Akkumulerade nedskrivningar och avskrivningar		
Årets av-/nedskrivningar	-	-
Summa	-	-
Bokfört värde	42	47

Specifikation av koncernens andelar i intresseföretag	Org.nr.	Andel i %	Bokfört värde 2020	Bokfört värde 2019
Paxman Germany GmbH	HRB 78274	20	42	47
Summa			42	47

Koncernens andelar i Paxman Germany GmbH redovisas enligt anskaffningsvärdemetoden då Paxman saknar inflytande över verksamheten. Investeringen har enbart till syfte att möjliggöra Paxman Germany GmbH's bruk av Paxmans varumärke i sin verksamhet.

Not 17 - Andelar i koncernföretag

Moderbolag	2020	2019
Aktier i koncernföretag, Tkr		
Akkumulerade anskaffningsvärden		
<i>Ingående anskaffningsvärde</i>	25 756	25 520
Årets anskaffningar	472	236
Summa anskaffningsvärde	26 228	25 756
Akkumulerade nedskrivningar	-	-
Årets nedskrivningar	-	-
Summa	-	-
Bokfört värde	26 228	25 756

Ett eventuellt nedskrivningsbehov av aktier i dotterbolag fastställs varje år genom att beräkna ett framtida nyttjandevärde för varje enskilt dotterbolag. Om det redovisade värdet av aktier i dotterbolag överstiger beräknat framtida nyttjandevärde föreligger ett nedskrivningsbehov. Bolaget har gjort prognoser över verksamhetens utveckling för den närmaste femårsperioden som inte indikerar att något nedskrivningsbehov föreligger. Detta gäller även om utfallet väsentligen skulle understiga de gjorda prognoserna.

Moderbolag	Org.nr.	Säte	Andel i %	Antal aktier	Bokfört värde 2020
Specifikation av aktier i koncernföretag					
Paxman Group Ltd	03802592	Huddersfield, UK	100	22 000	26 228
Paxman Coolers Ltd	03359002	Huddersfield, UK	100	100	-
Paxman US, Inc	n/a	Delaware, USA	100	1 000	-
Summa					26 228

NOTER

Not 18 - Fordringar och skulder hos koncernföretag

2020 Moderbolag Fordringar och skulder hos koncernföretag	< 1 år	1 – 5 år	> 5 år
Fordringar hos koncernföretag som förfaller inom	46 867	-	-
Skulder till koncernföretag som förfaller inom	-	-	-

2019 Moderbolag Fordringar och skulder hos koncernföretag	< 1 år	1 – 5 år	> 5 år
Fordringar hos koncernföretag som förfaller inom	45 901	-	-
Skulder till koncernföretag som förfaller inom	-	-	-

Moderbolagets fordran har Paxman Coolers Ltd som motpart och utgörs av reversfordran som löper med 1,5 % ränta.

Not 19 - Kundfordringar

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019
Kundfordringar	6 271	11 509
Osäkra kundfordringar	-	-
Reservering för värdeminskning i kundfordringar	-	-
Kundfordringar – netto	6 271	11 509

Kundfordringar redovisas främst av det rörelsedrivande bolaget Paxman Coolers Ltd. Det finns ingen koncentration av kreditrisker avseende kundfordringar. Kreditkvaliteten avseende kundfordringar i Paxman Coolers Ltd har historiskt varit hög. Det verkliga värdet på kundfordringar motsvarar det redovisade värdet.

Inget nedskrivningsbehov anses föreligga för kundfordringar som är förfallna sedan mindre än tre månader. Dessa uppgick vid årsskiftet till 2 047 (4 578) Tkr. Den maximala exponeringen för kreditrisk per balansdagen är det redovisade värdet för kundfordringar. Åldersanalysen av koncernens fullgoda kundfordringar framgår nedan:

Åldersanalys, kundfordringar som är förfallna men ej nedskrivna

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019
Ej förfallna kundfordringar	2 721	3 869
Fordringar förfallna mellan 1 – 2 månader	1 707	3 423
Fordringar förfallna mellan 2 – 3 månader	340	1 155
Fordringar förfallna mellan 3 – 4 månader	1 503	3 062
Fordringar förfallna mellan 4 – 6 månader	-	-
Summa	6 271	11 509

Not 20 - Upplysningar om närstående

Transaktioner med närstående

Inget koncernbolag har under räkenskapsåret genomfört några närståendetransaktioner så som de definieras i ÅRL 5:23.

Transaktioner med koncernföretag

Inköp och försäljning mellan koncernföretag framgår av Not 5, och fordringar respektive skulder hos koncernföretag av Not 18. I koncernredovisningen har samtliga koncerntransaktioner eliminerats.

Marknadsmässig ränta utgår på den reversfordran moderbolaget har på Paxman Coolers Ltd. Moderbolaget innehar inte några säkerheter för denna fordran, och har heller inte gjort någon reservering för denna fordran.

Transaktioner med övriga närstående företag

Paxman Coolers Ltd har under 2020 förvärvat varor och tjänster från Brewfitt Ltd för 4 731 (4 663) Tkr. Brewfitt Ltd ägs till 100 % av Webster Holdings Ltd varav Glenn Paxman äger 51 %. Under samma period har Paxman Coolers Ltd sålt varor till Paxman GmbH för 327 (2 160) Tkr. Vid årets utgång hade Paxman Coolers Ltd en skuld till Brewfitt Ltd på 1 636 (1 636) Tkr, och en fordran på Paxman GmbH på 448 (448) Tkr.

Not 21 - Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Förutbetalda försäkringspremier	-	-	-	-
Förskott till leverantörer	3 519	4 187	-	-
Övriga poster	54	73	54	73
Summa	3 573	4 260	54	73

Not 22 - Räntebärande skulder

Långfristiga skulder	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Skuld till kreditinstitut	9 480	13 740	9 480	13 740
Skuld till leasingföretag	6 933	368	-	-
Summa långfristiga räntebärande skulder	16 413	14 108	9 480	13 740
Kortfristiga skulder				
Skuld till kreditinstitut	31 628	17 254	23 840	13 640
Skuld till leasingföretag	189	90	-	-
Summa kortfristiga räntebärande skulder	31 817	17 344	23 840	13 640
Summa	48 230	31 452	33 320	27 380

Moderbolagets kredit är öronmärkt för investeringar i anläggningstillgångar i USA, och har Sparbanken i Karlshamn som motpart. Övrig checkkredit/fakturabelåning är hänförlig till Paxman Coolers Ltd och har HSBC UK Bank Plc som motpart. Det verkliga värdet på kortfristig upplåning motsvarar dess redovisade värde eftersom diskonteringseffekten inte är väsentlig.

NOTER
Not 23 - Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Tkr	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Upplupna personalkostnader	-	122	-	122
Upplupna revisionskostnader	200	78	200	78
Övriga upplupna kostnader	3 260	1 803	468	22
Summa	3 460	2 003	668	222

Not 24 - Ställda säkerheter, eventalförpliktelser och åtaganden

Ställda säkerheter	Koncern 2020	Koncern 2019	Moderbolag 2020	Moderbolag 2019
Spärrade bankmedel	50	50	50	50
Pantsatta aktier i dotterbolag	26 228	25 756	26 228	25 756
Pantsatta tillgångar	116 178	119 836	-	-
Summa	142 456	145 642	26 278	25 806

För rörelsekrediten i moderbolaget har samtliga aktier i Paxman Group Ltd ställts som säkerhet. I moderbolaget redovisas säkerheten till det bokförda värdet av aktier i dotterbolag; i koncernen till ett belopp motsvarande dotterbolagets egna kapital plus övervärden för avskrivningar av patent. Övriga pantsatta tillgångar avser säkerhet för Paxman Coolers Ltd's checkkredit av vilken 7 788 (3 615) Tkr utnyttjats vid årsskiftet.

Övriga åtaganden

I samband med undertecknandet av revisionsberättelsen för de brittiska dotterbolagen har moderbolaget ställt ut ett s k "Letter of Support" för dessa bolag. Koncernen och moderbolaget har per den 31 december 2020 inga övriga kontrakterade åtaganden, ännu ej redovisade i de finansiella rapporterna, som medför väsentliga framtida utbetalningar. Åtaganden avseende leasing, se Not 9.

Not 25 - Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalysen
Upplysning om erhållna och betalda räntor och liknande resultatposter

Erhållen ränta i koncernen under 2020 uppgick till 13 (0) Tkr och i moderbolaget till 717 (588) Tkr, varav 717 (588) Tkr från koncernbolag. Betald ränta och övriga kreditkostnader i koncernen under 2020 uppgick till -8 419 (-1 381) Tkr och i moderbolaget till -2 378 (-1 208) Tkr.

Not 26 - Resultatdisposition

Till årsstämman förfogande står följande vinstmedel:

Fritt eget kapital	28 947 Tkr
Årets resultat	-5 284 Tkr
	23 663 Tkr

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras så att

I ny räkning överförs	23 663 Tkr
	23 663 Tkr

Styrelsens underskrift

Resultat- och balansräkningarna kommer att föreläggas årsstämman den 26 maj 2021 för fastställelse.

Karlshamn den 5 maj 2021

Per-Anders Johansson

Styrelsens ordförande

Richard Paxman

VD och styrelseledamot

Björn Littorin

Styrelseledamot

Glenn Paxman

Styrelseledamot

Robert Kelly

Styrelseledamot

Maria Bech

Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats den 6 maj 2021.

BDO Mälardalen AB

Niclas Nordström

Auktoriserad revisor

Bolagsstyrningsrapport

Paxman AB (publ) är noterat på Nasdaq First North Growth Market, som till skillnad från Stockholmsbörsens huvudmarknad Nasdaq Stockholm inte är en fullt reglerad marknad utan en s k Multilateral Trading Facility, MTF. En av skillnaderna mellan First North och huvudmarknaden är att First North inte omfattas av Svensk Kod för Bolagsstyrning, Koden. Paxmans styrelse har dock som ambition att på frivillig basis använda Koden som vägledning och standard, och att följa den i den utsträckning bolagets ringa storlek så tillåter. Vi tycker helt enkelt att Koden är ett bra verktyg i vår strävan att upprätthålla god ordning och reda – något som kan vara extra viktigt i ett litet men snabbväxande bolag.

I vår bolagsstyrning utgår vi självklart även från vår bolagsordning, Aktiebolagslagen, First North Rulebook, Marknadsmissbruksförordningen och övriga tillämpliga lagar, regelverk och policys.

Undantag från Koden

Vi har valt att göra följande tre undantag från Koden, vilka vi anser vara rimliga och motiverade med tanke på vårt bolags storlek:

- Vi har inte utsett något revisionsutskott
- Vi har inte utsett något ersättningsutskott
- Antalet oberoende styrelseledamöter uppgår till tre av sex ledamöter. Styrelsen uppfyller alltså inte det krav på oberoende som uppställs i Koden.

Vad gäller de två första punkterna ovan tycker vi att det med tanke på bolagets ringa storlek är enklast och effektivast om styrelsen som helhet fullgör dessa två utskotts arbetsuppgifter, och vi har därför lagt till dem i vår arbetsordning. Beträffande punkt nummer tre har bolagets större ägare valt att prioritera tillgången till för bolaget oundgänglig kompetens framför oberoende, så länge Paxman befinner sig i ett starkt expansionsskede.

Aktieägare

Aktiekapitalet i Paxman uppgick till 16 012 500 kr per den 31 december 2020, fördelat på 16 012 500 aktier, alla av samma aktieslag och med samma rösträtt. Samtliga bolagets aktier handlas på Nasdaq First North Growth Market. Vid utgången av 2020 hade Paxman 963 individuella aktieägare, varav de tio största representerade 78,6 % av kapitalet och rösterna.

Årsstämma 2020

Bolagets årsstämma 2021 kommer att hållas onsdagen den 26 maj kl 15.00, även denna gång på NetPort Science Park i Karlshamn.

Valberedning

Paxmans valberedning tillsattes under hösten 2017, och omvaldes i sin helhet i samband med årsstämman 2018 respektive 2019. Paxmans största ägare har bestämt att valberedningen ska bestå av tre ledamöter som var och en ska representera tre bland de till röstetalet största aktieägarna. Avstår en eller flera aktieägare från att utse ledamot i valberedningen kontaktas nästföljande aktieägare utifrån ägarandel. Urvalet av aktieägare att kontakta baseras på aktieägarförteckningen per senaste kvartalsskifte. Detaljerade riktlinjer för tillsättande av valberedning finns publicerade på vår hemsida, under Bolagsstyrning. Där finns även kontaktuppgifter till samtliga ledamöter i valberedningen. I nuläget ser Paxmans valberedning ut enligt följande:

- Glenn Paxman – valberedningens ordförande och sammankallande. Glenn är bolagets största aktieägare och utsedd av styrelsen.
- Jens Listerö – av Paxman oberoende representant för Björn Littorin.
- Roger Johansson – av Paxman oberoende representant för CIMON Venture Trust AB.

Valberedningens arbete inleds varje år med en utvärdering av sittande styrelse och revisor. Om möjligt baseras denna delvis på den utvärdering vi själva, dvs styrelsen, gjort av årets styrelsearbete och därefter delgett valberedningen. Vid nominering av nya styrelseledamöter tar valberedningen hänsyn till de potentiella ledamöternas kompetens, utbildning och eventuella andra uppdrag. Valberedningens strävan är alltid att ledamöterna när det gäller kunskap, erfarenhet och strategisk förmåga på allra bästa sätt ska kunna bidra till Paxmans fortsatta utveckling.

Förutom att ge förslag till val av styrelseledamöter är valberedningens uppgift även att ta fram förslag i följande frågor att förelägga årsstämman för beslut:

- Förslag till ordförande på årsstämman;
- Förslag till styrelsearvodet, med uppdelning av arvudet mellan ordförande och övriga ledamöter i styrelsen;
- Förslag till arvode till bolagets revisorer.

Inför årsstämman 2021 har valberedningen haft två protokollförda möten. Det utgår inget arvode för arbetet inför årsstämman 2021.

Styrelse

I egenskap av Paxmans styrelse har vi det övergripande ansvaret för bolagets organisation och ledning. Vi ansvarar för utveckling och uppföljning av bolagets strategier, planer, mål, beslut om större investeringar, tillsättningar av och ersättningar till ledande befattningshavare samt löpande uppföljning av verksamheten under året. Vi fastställer också Paxmans affärsplan och årsbokslut samt övervakar VDs arbete.

Styrelsens sammansättning

Vi styrelseledamöter är sex till antalet, utan suppleanter. Richard Paxman är såväl styrelseledamot som verkställande direktör för bolaget. Bolagets CFO är ständigt sekreterare vid styrelsens möten.

Vi höll 8 protokollförda möten under 2020, medräknat det obligatoriska konstituerande mötet efter årsstämman i maj. Av dessa möten kunde endast 1 hållas fysiskt på grund av pågående pandemi, medans övriga genomfördes som digitala event.

Namn	Oberoende	Närvaro styrelsemöten	Respektive ledamots tre viktigaste kompetenser
Per-Anders Johansson	Nej	6/6	Finansiella och legala frågor, skatter och finansiering, företagsbyggande och venture capital.
Robert Kelly	Ja	6/6	Bolagsrätt, redovisningstekniska frågor, företagsledning i både privata och publika företag.
Björn Littorin	Ja	5/6	Operativt styrelsearbete, ledarskap, organisations- och processutveckling.
Glenn Paxman	Nej	6/6	Bolagets grundare, marknadsföring och produktutvecklingsstrategi.
Richard Paxman	Nej	6/6	Företagsledning, global marknads- och affärsutveckling, nätverksbyggande.
Maria Bech	Ja	5/6	Strategi och utveckling av läkemedel, medicinteknik, nutrition och generika, gedigen erfarenhet av kliniska prövningar.

Styrelsens ordförande

Per-Anders Johansson har varit styrelsens ordförande sedan den extra bolagsstämma som hölls i december 2016. Per-Anders fungerar som den sammanhållande länken mellan valberedningen och styrelsen. Det är han som ansvarar för den årliga utvärderingen av vårt arbete och därmed ser till att vi hela tiden förbättrar och utvecklar vårt sätt att arbeta. Per-Anders är den som ansvarar för viktigare finansiella frågor inom koncernen.

Arbetsordning och årsprogram

Årets styrelsearbete följer en uppgjord plan, särskilt när det gäller löpande ärenden. Vår arbetsordning fastställs varje år i samband med det konstituerande styrelsemöte som hålls direkt efter årsstämman, och uppdateras så fort vi ser att det behövs. Senast fastställdes arbetsordningen i samband med det konstituerande styrelsemöte som hölls direkt efter årsstämman i maj 2019. I väldigt korta drag ser styrelsens årsprogram för närvarande ut enligt följande:

- I andra halvan av februari lämnar vi bokslutskom-muniké för föregående år. Vi utvärderar styrelsens och VDs arbete samt årets revisionsinsats. Resultatet av dessa utvärderingar delger vi sedan

valberedningen. Vi har också en genomgång av bolagets organisation och personalutveckling.

- I maj godkänner och publicerar vi Paxmans årsredovisning.
- I maj, samma dag som årsstämman äger rum, publicerar vi delårsrapport för årets första kvartal.
- Direkt efter årsstämman håller vi ett konstituerande styrelsemöte och fastställer arbetsordning och VD-instruktion, beslutar om firmateckning och attestinstruktion och fastställer bolagets informationspolicy.
- I augusti lämnar vi halvårsrapport och fokuserar på omvärldsanalys, strategi och marknadspositionering.
- I november lämnar vi kvartalsrapport, fattar beslut om affärsplan och fastställer budget för nästkommande år.

Förutom dessa fasta programpunkter ägnar varje styrelsemöte ansenlig tid åt marknadsanalyser och diskussioner om produkt- och marknadsstrategi, för att hela tiden säkerställa att Paxman väljer rätt väg framåt.

BOLAGSSTYRNINGSRAPPORT

Riktlinjer för ersättning till styrelse och ledande befattningshavare

Styrelsearvode utgår med 125 000 kr per år till styrelsens ordförande, och med 75 000 kr per år till övriga ledamöter. Till ledamöter som är anställda inom koncernen utgår inget arvode. Ingen rörlig ersättning utgår.

VD Richard Paxman, som är brittisk medborgare, är av praktiska skäl anställd i det rörelsedrivande bolaget Paxman Coolers Ltd. Han har för närvarande en fast årslön om GBP 137 585, och får ingen ersättning för övertid eller restid. Utöver den fasta lönen har han även en sjuk- och sjukvårdsförsäkring enligt Paxmans policy. Mellan Richard och bolaget råder en uppsägningstid om 12 månader från bolagets sida, och 6 månader från Richards sida.

Styrelseledamoten Glenn Paxman, som även är bolagets grundare, är anställd i Paxman Coolers Ltd sedan 1999; numera med fokus på marknadsföring och produktutveckling. Glenn har en årslön om GBP 125 018, samt sjuk- och sjukvårdsförsäkring enligt bolagets policy. Mellan Glenn och bolaget råder en uppsägningstid om 12 månader från bolagets sida, och 6 månader från Glenns sida.

Inget av Paxmans anställningsavtal innehåller bestämmelse om avgångsvederlag.

Översikt av styrningen

Aktieägarnas rätt att fatta beslut om Paxmans angelägenheter och framtid utövas vid årsstämman och eventuella extra bolagsstämmor. Årsstämman äger vanligen rum i maj månad, och ska enligt nu gällande bolagsordning hållas i Karlshamn. Dessutom har bolaget en stark förankring i Karlshamn, med många och intresserade aktieägare. Vår förhoppning är därmed att ett anseeligt antal aktieägare kommer att närvara vid stämman. Revisorn väljs av aktieägarna och rapporterar dels till styrelsen, dels tillbaka till aktieägarna. Valberedningen utses bland de största aktieägarna, och ger förslag i olika frågor till årsstämman. Styrelsen utses av aktieägarna, meddelar resultatet av den årliga utvärderingen till valberedningen, och ger instruktioner till VD. VD rapporterar till styrelsen. CFO rapporterar till VD men i vissa frågor direkt till styrelsen. Den operativa verksamheten rapporterar till VD.

VD

Den VD-instruktion som gäller för närvarande fastställdes första gången den 29 augusti 2017, och har därefter uppdaterats och bekräftats vid flera tillfällen. Instruktionen beskriver i detalj vad VD ska respektive får göra. VD är i sin roll underordnad

styrelsen och har som huvuduppgift att sköta bolagets löpande förvaltning och den dagliga verksamheten i Paxman i enlighet med styrelsens riktlinjer och anvisningar. Av styrelsens arbetsordning och instruktionen för VD framgår arbetsfördelningen mellan styrelsen, styrelsens ordförande och VD.

VD ansvarar också för att granska och säkerställa kvaliteten i all finansiell rapportering, och han ska också se till att styrelseledamöterna får det underlag som behövs för att löpande kunna hålla oss à jour med och bedöma Paxmans ekonomiska ställning – och därmed kunna vidta åtgärder så fort vi tycker att det behövs.

Revisor

Vid en extra bolagsstämma den 1 december 2016 valdes auktoriserade revisionsfirman BDO Mälar-dalen AB, som i sin tur utsåg auktoriserade revisorn Niclas Nordström till huvudansvarig revisor. BDO och Niclas omvaldes vid årsstämman 2018 och 2019. Förutom revisionen av årsräkenskaperna bistår BDO även Paxman med allmän löpande rådgivning. Dessutom har Paxman och Niclas löpande kontakt under året, då vi gärna använder vår revisor som bollplank för att i så stor utsträckning som möjligt kunna göra rätt, från början. Niclas delges också alla våra styrelseprotokoll och VD-rapporter löpande under året. Arvodet till vår revisor utgår enligt godkänd, löpande räkning. Under 2020 uppgick revisions arvodet, inklusive rådgivning mm, till 612 Tkr.

Denna bolagsstyrningsrapport har inte granskats av vår revisor.

Intern kontroll

Styrelsen ansvarar för bolagets interna kontroll, vars övergripande syfte är att säkerställa skydd av bolagets tillgångar och därigenom ägarnas investering. Vi har fastställt en attestinstruktion och andra styrande dokument som ska följas upp regelbundet. Vi har klara och tydliga regler avseende beslut och godkännande av avtal, investeringar och större inköp.

Det är i första hand VDs ansvar att i det dagliga arbetet upprätthålla den av styrelsen anvisade kontrollmiljön. VDs regelbundna rapporter till styrelsen kompletteras av rapporter från bolagets revisor. Extern finansiell rapportering med åtföljande kontroll sker kvartalsvis, och intern finansiell rapportering sker månadsvis. Den finansiella styrningen utgår från affärsplan och budget, varav den sistnämnda revideras löpande under året för att fungera som prognos avseende likviditet och inköp. Vi tillämpar löpande riskbedömning, och har som ambition att med god framförhållning identifiera och hantera de risker som kan påverka verksamheten i allmänhet, och den finansiella rapporteringen i synnerhet.

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Paxman AB (publ)
Org.nr. 559079-3898

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Paxman AB (publ) för år 2020. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 43-75 i detta dokument.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av moderbolagets och koncernens finansiella ställning per den 31 december 2020 och av dessas finansiella resultat och kassaflöde för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Annan information än årsredovisningen och koncernredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för den andra informationen. Den andra informationen består av sidorna 4-43 samt sidorna 76-78.

Vårt uttalande avseende årsredovisningen och koncernredovisningen omfattar inte denna information och vi gör inget uttalande med bestyrkande avseende denna andra information.

I samband med vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen är det vårt ansvar att läsa den information som identifieras ovan och överväga om

informationen i väsentlig utsträckning är oförenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen.

Vid denna genomgång beaktar vi även den kunskap vi i övrigt inhämtat under revisionen samt bedömer om informationen i övrigt verkar innehålla väsentliga felaktigheter.

Om vi, baserat på det arbete som har utförts avseende denna information, drar slutsatsen att den andra informationen innehåller en väsentlig felaktighet, är vi skyldiga att rapportera detta. Vi har inget att rapportera i det avseendet.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar.

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att årsredovisningen och koncernredovisningen upprättas och att de ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen och verkställande direktören ansvarar även för den interna kontroll som de bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen ansvarar styrelsen och verkställande direktören för bedömningen av bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. De upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen och verkställande direktören avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om huruvida årsredovisningen och koncernredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen och koncernredovisningen.

REVISIONSBERÄTTELSE

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för att utgöra en grund för våra uttalanden. Risker för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfälskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som används och rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen och verkställande direktören använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om huruvida det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets och koncernens förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen och koncernredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen och koncernredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag och en koncern inte längre kan fortsätta verksamheten.

- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen och koncernredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen och koncernredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.
- inhämtar vi tillräckliga och ändamålsenliga revisionsbevis avseende den finansiella informationen i enheterna eller affärsaktiviteterna inom koncernen för att göra ett uttalande avseende koncernredovisningen. Vi ansvarar för styrning, övervakning och utförande av koncernrevisionen. Vi är ensamt ansvariga för våra uttalanden.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Paxman AB (publ) för år 2020 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet "Revisorns ansvar". Vi är oberoende i förhållande till moderbolaget och koncernen enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets och koncernens verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets och koncernens egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets och koncernens ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt. Verkställande direktören ska sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar och bland annat vidta de åtgärder som är nödvändiga för att bolagets bokföring ska fullgöras i överensstämmelse med lag och för att medelsförvaltningen ska skötas på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Stockholm den 6 maj 2021

BDO Mälardalen AB

Niclas Nordström

Auktoriserad revisor



PAXMAN[®]
PIONEERS IN SCALP COOLING



Den här årsredovisningen har tagits fram av Honeybadger i samarbete med Paxman

Redaktör / Copywriter – Johan Waldhe

Art Director – Ricardo Samaniego

Grafiker – Joakim Meier

www.honeybadger.se



Chasing Zero Hair Loss During Chemotherapy

paxmanscalpcooling.com
paxmanUSA.com
paxman.se

 [paxmanscalpcooling](https://www.facebook.com/paxmanscalpcooling)
 [@scalpcooling](https://twitter.com/scalpcooling)

PAXMAN[®]
PIONEERS IN SCALP COOLING