



Årsredovisning

24

INNEHÅLL

Året som gick

Sammanfattning av året	4
Utvalda händelser	7
Installerade system	8
Vår vision	10
VD Richard Paxman har ordet	12

Om bolaget

Om bolaget	14
Koncernstruktur	16
Ledningsgrupp	17
Paxmans historia	18
Skalpkylning och Paxman Scalp Cooling System	20
Så fungerar skalpkylning mot håravfall	20
Paxmans skalpkylningssystem	21

Artiklar

Fokus på marknadsföringsteamet	22
Kostnadstäckning i USA	30
Verksamhet på direktmarknader	36
Frankrike	38
Tyskland	39
Skandinavien	39
Spanien	40
Kanada	41
Indien	41
Storbritannien	42
Irland	43
Forskning och utveckling	44
Cellgiftsinducerad perifer neuropati	48
Kliniska studier och samarbeten	52
Paxman i Asien	54
Mål och visioner	58
Paxman och våra medarbetare	60

Finansiella rapporter

Förvaltningsberättelse 2024	68
Förslag till disposition av årets resultat	72
Riskhantering i koncernen	73
Koncernresultaträkning	75
Koncernbalansräkning	76
Kassaflödesanalys för koncernen	78
Resultaträkning för moderbolaget	79
Balansräkning för moderbolaget	80
Kassaflödesanalys för moderbolaget	82
Förändringar i eget kapital	83
Aktieägarna	84
Noter	86
Styrelsens underskrift	104
Bolagsstyrningsrapport	105
Revisionsberättelse	108

SAMMANFATTNING AV ÅRET

Paxman fortsatte att växa, slog rekordet från föregående år och uppnådde en tillväxttakt på 20,5% i jämförelse.

I början av år 2024 satte Paxman upp tydliga mål: vi ska leverera hållbar omsättningstillväxt och ett positivt och starkt EBITDA kvartal efter kvartal. Bolaget har utan tvekan levererat sitt mål, med ett fortsatt starkt momentum inför 2025.

Paxman uppnådde bolagets starkaste försäljning hittills och satte nya rekord när det gäller omsättning och vinst. Nettoomsättningen uppgick till 253 Mkr för året, jämfört med 210 Mkr 2023, en tillväxt på 20,5%. EBITDA uppgick till 49,7 Mkr för året, jämfört med 31 Mkr 2023. Bolaget sålde och installerade 618 (601) system globalt.

USA fortsatte att vara Paxmans största tillväxtmarknad med 173 (126) installerade system, där utnyttjandegrad och ADTR (Average Daily Treatment Revenue) är en viktig drivkraft för tillväxt. ADTR fortsatte att växa under hela 2024 och nådde sin högsta nivå under det tredje kvartalet, till följd av Paxmans kontrakt med Veteran Affairs. Bolagets försäkringsbaserade faktureringsmodell (IBBM) tog ännu mer fart under året och överträffade med råge de siffror som förväntats för året. IBBM stod för cirka 20% av intäkterna i USA under 2024. Täckningsdata som samlats in av bolaget visar att uppskattningsvis 75% av de patienter som får skalpkylning genom den försäkringsbaserade faktureringsmodellen får positiva täckningsbedömningar. De patienter som saknar täckning eller har dålig täckning får stöd av Paxmans Patient Assistance Program (PAP), vilket säkerställer större tillgång för alla patienter och uppfyller företagets mål att säkerställa att alla patienter har tillgång till skalpkylning, oavsett inkomst.

Under det sista kvartalet 2024 uppnåddes viktiga milstolpar och genombrott i arbetet med att förverkliga visionen för den amerikanska marknaden. American Medical Association (AMA) tillkännagav permanenta CPT I-koder för skalpkylning. Beslutet erkänner tre olika aspekter av det arbete som utförs av klinisk personal för att administrera behandling med skalpkylning och gör det möjligt för alla

tre komponenterna att omfattas och få betalt av offentliga och privata betalare.

Utfärdandet av en permanent CPT® I-kod visar att AMA erkänner mekanisk skalpkylning som en tjänst som utförs ofta i USA av läkare och annan kvalificerad vårdpersonal, som förenlig med gällande medicinsk praxis och som kliniskt effektiv.

Utfärdandet av en CPT® I-kod sänder också ett starkt budskap till betalare, både kommersiella och Medicare och Medicaid, att det nu finns en väg till konsekvent och förutsägbar ersättning och betalning för skalpkylning för leverantörer i samhället och i akademiska miljöer.

Dessutom undertecknades ett lagförslag den 13 december 2024 av guvenören i delstaten New York, (A38-A/S2063-A) som kräver försäkringsskydd för skalpkylningssystem för att förhindra håravfall under cancerbehandling. Lagförslaget erkänner vikten av skalpkylning för att minska och hantera alopeci orsakad av cellgiftsbehandling. Dessutom belyser och minskar den nya lagstiftningen ytterligare skillnaderna i tillgång till behandlingen.

Den försäkringsbaserade faktureringsmodellen var en viktig drivkraft för tillväxten under 2024, men den kommer att få ännu större genomslagskraft under 2025 när bolaget övergår och expedierar anläggningar till modellen som en förberedelse för januari 2026 då CPT I-kodning träder i kraft i, tillsammans med lagförslaget i New York.

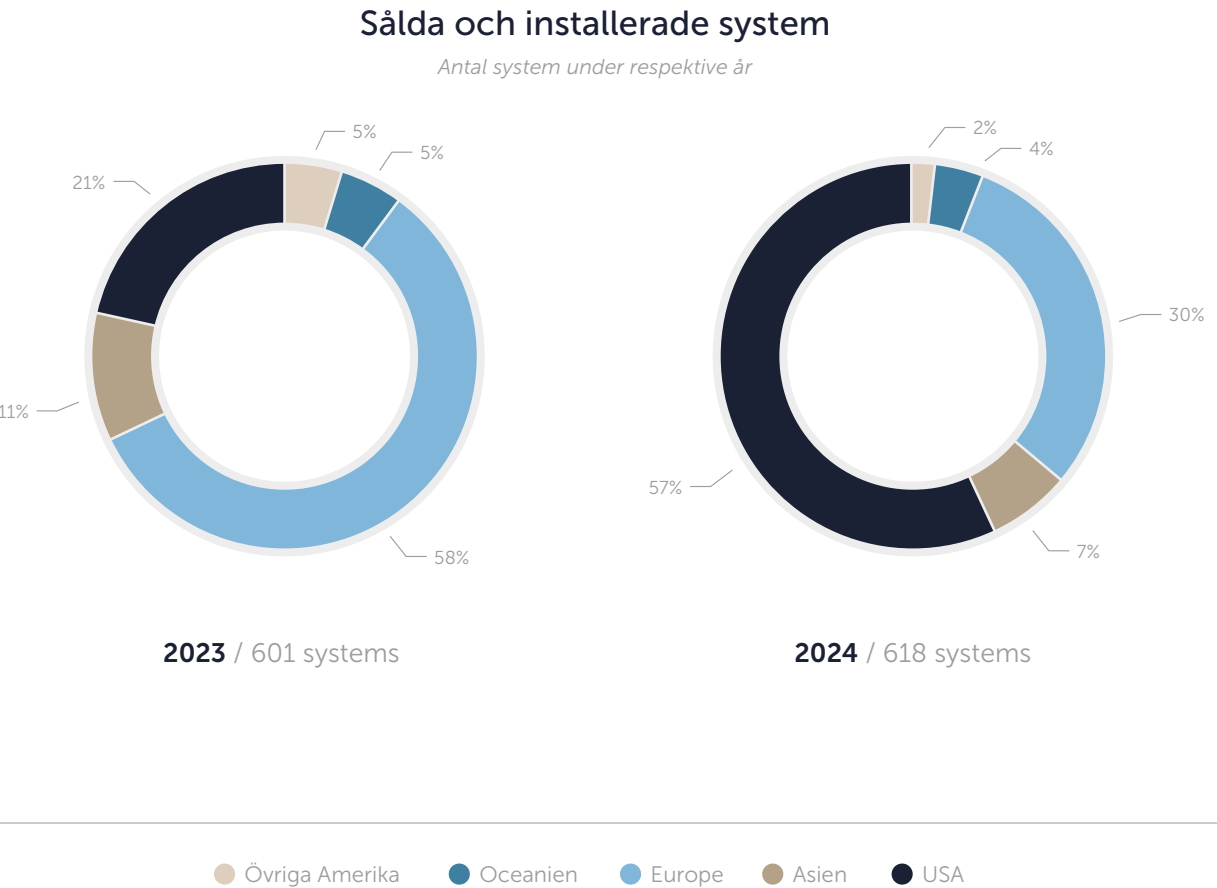
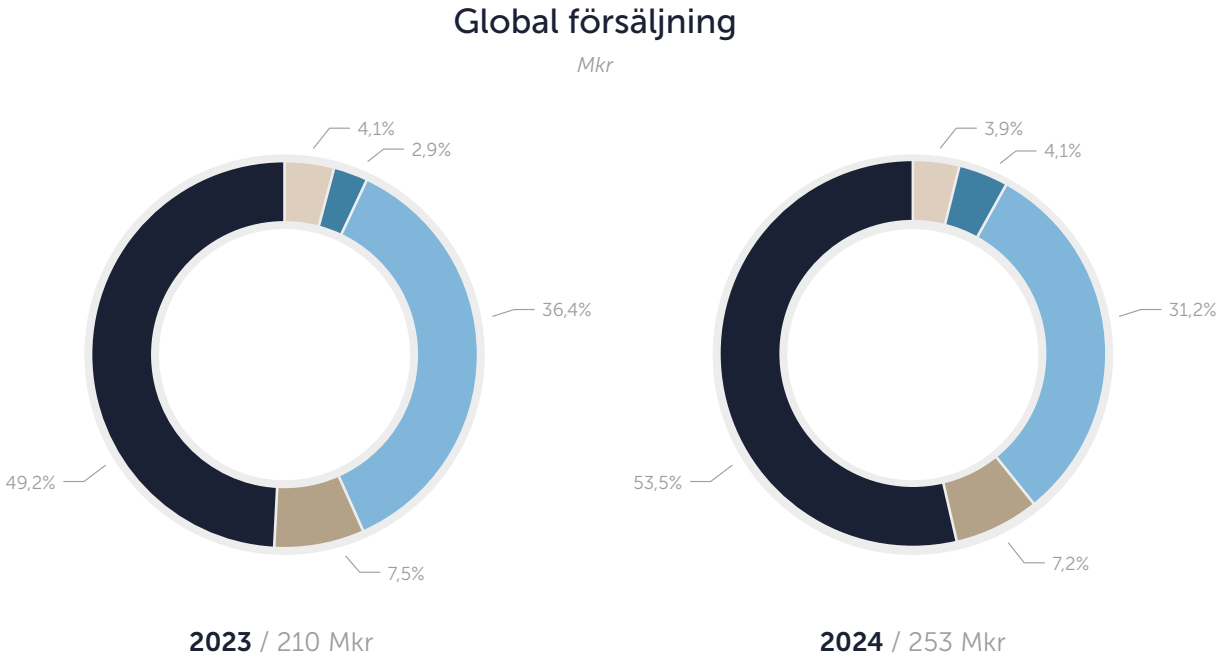
De brittiska och utomeuropeiska marknaderna levererade stark tillväxt under 2024 och förblev ett viktigt fokus för året. Detta inkluderar även Tyskland, där Paxman Group har ökat sitt ägande från 20% till 49% i Paxman GmbH. Internationell expansion var ett viktigt fokus, med nyckelmarknader som Sydkorea som förbereder sig för lansering samt rekryteringen av en affärsutvecklingschef för marknaderna i Mellanöstern. Med tanke på framgångarna

på våra olika distributörsmarknader under 2024 planerar företaget för ytterligare utveckling för att se en kontinuerlig tillväxt här.

Utvecklingen av Paxman Limb Cryocompression System (PLCS), enheten för att förebygga cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN), visade fortsatta framsteg under 2024 med positiva inledande resultat från studien i Singapore. Dessutom har den stora, randomiserade fas 3-studien i USA med SWOG Cancer Research Network nu rekryterat 283 patienter från den avsedda gruppen på 777 med 23 sjukvårdssystem involverade. Paxman ser fram emot att se ytterligare preliminära resultat från studien i Singapore under det kommande året.

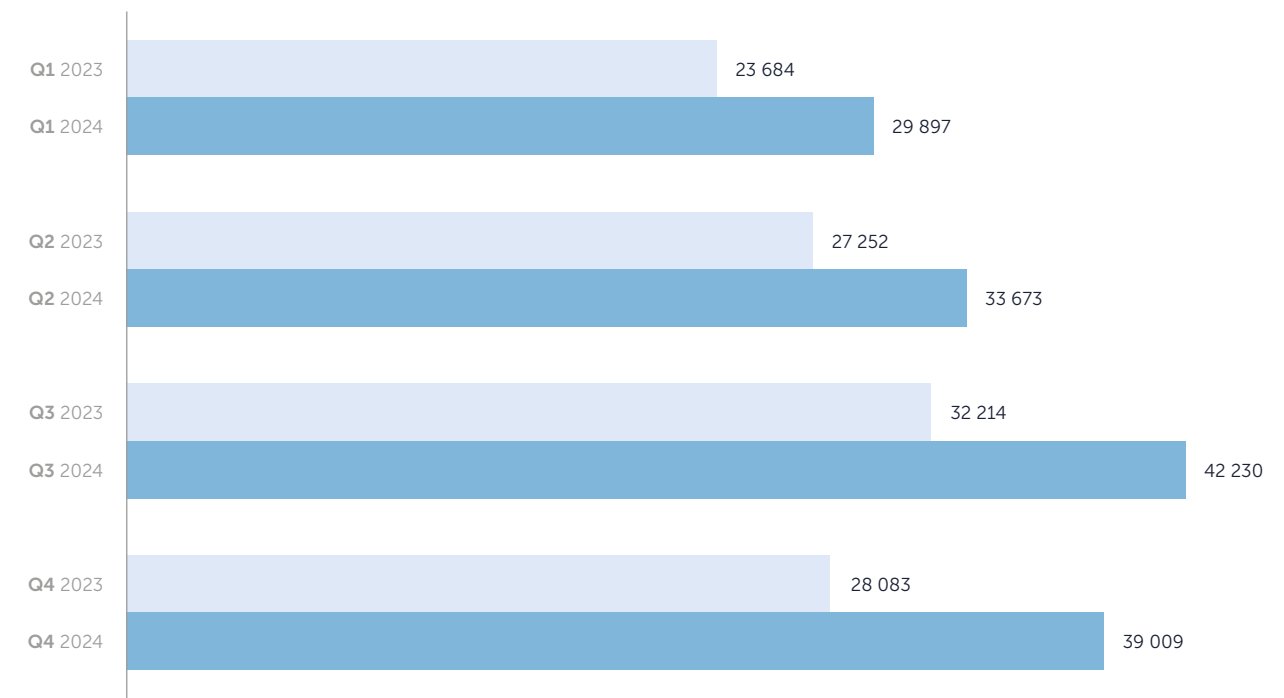
2024 var också ett år med ökad eventaktivitet, där Paxman ledde eller stödde ett antal presentationer och symposier vid stora, prestigefyllda onkologikonferenser. Framför allt stödde Paxman en presentation av Dr. Wong, som avslöjade positiva preliminära data från PLCS-studien i Singapore vid MASCC. Dessutom sponsrade bolaget ett symposium på ESMO/EONS17, där sjuksköterskor och en tidigare patient från Paxman gav sina perspektiv på skalpkylning tillsammans med Dr Van den Hurks presentation av de nya och insiktsfulla data från det nederländska skalpkylningsregistret.

Under 2025 kommer Paxman att bygga vidare på utvecklingen från 2024 med ett starkt fokus på att förbereda införandet av CPT I-koder i USA. Bolaget kommer att lägga stor vikt vid regulatoriska godkännanden och kommersialiseringssplaner för den fortsatta utvecklingen av Paxman Limb Cryocompression System (PLCS) för att förebygga cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN).



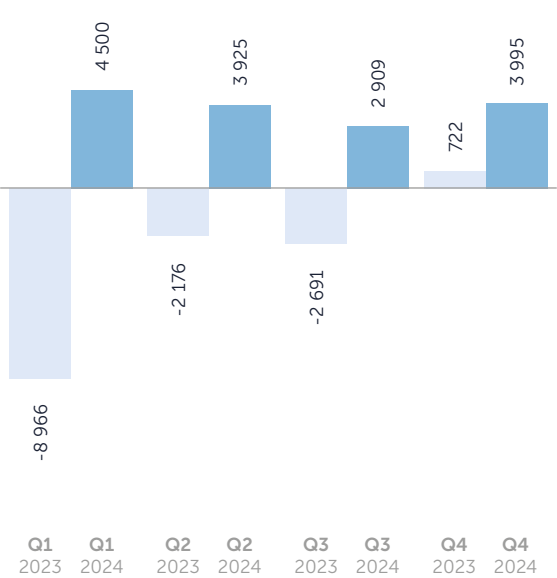
Återkommande intäkter

Tkr, Q1-Q4 2023 samt 2024



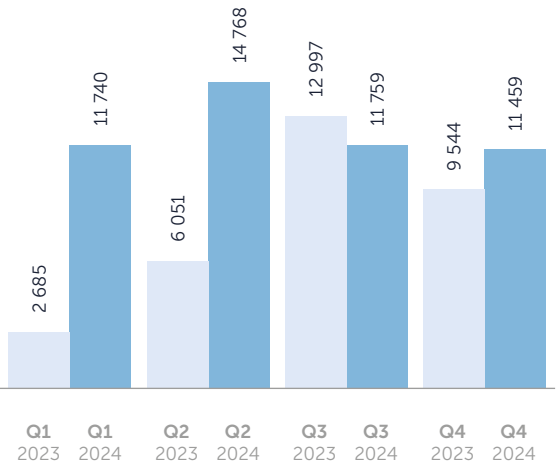
Kassaflöde

Tkr, Q1-Q4 2023 samt 2024



EBITDA

Tkr, Q1-Q4 2023 samt 2024



Utvalda händelser 2024

I februari ökade Paxman Group sitt ägande från 20% till 49% i Paxman GmbH och påbörjade ett samarbete med vår partner Novidion för att åter lansera Paxman på den tyska marknaden. Den tyska marknaden bedöms vara en utmärkt möjlighet för företaget, och vi ser hur drivkraften i det brittiska bolaget kan nyttjas till fördel även på denna marknad.

Paxman fick äran att ta emot Export Achievement Award under den prestigefyllda prisutdelningen Medilink North of England Healthcare Business Awards i mars, som ett erkännande av vår enastående tillväxt och framgång på internationella marknader. Paxmans FoU-team kom även på andra plats i kategorin Partnership with Academia för samarbetena med akademiska institutioner.

I maj tilldelades partnerskapet mellan University of Huddersfield och Paxman ett enastående betyg från UK Research and Innovation. Utmärkelsen är kulmen på ett tvåårigt Knowledge Transfer Partnership (KTP) som designade och utvecklade Paxman-enheten för det otillfredställda behovet av cellgifts-inducerad perifer neuropati (CIPN).

I juni publicerades The Dutch Scalp Cooling Registry i The Oncologist - världens största studie i verkligheten av vad som avgör effekten av skalpkylning. Den kumulativa studien innehåller data från 7 424 patienter som fått skalpkylning på 68 sjukhus i Nederländerna. Du kan läsa mer om denna värdefulla studien på: scalpcoolingstudies.com/dutchregistry2024

I juli meddelade Paxman att man hade säkrat ett kontrakt för leverans av skalpkylningssystem till det amerikanska veterandepartementet (VA) för National Precision Oncology Program (NPOP). Paxman samarbetar med Capri Construction 426 LLC, som tilldelades ett IDIQ-kontrakt (Indefinite Delivery, Indefinite Quantity) med Paxman som enda underleverantör. Kontraktet beräknas vara värt 2,7 miljoner USD under kontraktperioden som har ett basår och fyra optionsår och sträcker sig från den 1 juli 2024 till den 30 juni 2029.

Paxman vann i augusti SMART Award från Innovate UK för sitt arbete med en enhet för att förebygga cellgifts-inducerad perifer neuropati (CIPN). Projektet kommer att bygga vidare på tidigare mycket framgångsrika samarbeten mellan Paxman och University of Huddersfield, samtidigt som expertis från University of Leeds integreras, samarbetsnätverket utökas och Paxmans FoU-team stärks.

I oktober utfärdade American Medical Association (AMA) 3 CPT® Category I-koder för mekanisk skalpkylning, som gäller från och med den 1 januari 2026. Utfärdandet av permanenta CPT® I-koder är ett av de viktigaste genombrotten i Paxmans arbete för ett brett införande av Paxmans försäkringsbaserade faktureringsmodell.

Den 1 november publicerade CMS OPPTS Final Rule - det vill säga Hospital Outpatient Prospective Payment System. Baserat på de uppdaterade skadedata som finns tillgängliga sedan den föreslagna regeln tidigare i år, faller betalningsgraden som beräknas med hjälp av deras metod inom kostnadsintervallet för ny teknik APC 1519 (ny teknik - nivå 19 (\$ 1 701 - \$ 1 800)). Därför tilldelar de CPT-kod 0662T till APC 1519 för 2025 i motsats till APC 1515, som var 1 350,50 USD.

Den 5 december meddelade Paxman att grundaren och styrelseledamoten Glenn Paxman, CIMON Venture Trust AB (representerat av ordförande Per-Anders Johansson) samt styrelseledamöterna Björn Littorin och Robert Kelly sålt aktier i bolaget. Samtliga säljande parter ingick ett lockup-avtal om 180 dagar. Totalt uppgick transaktionen till 2 000 000 aktier. Bland de nya ägarna finns SEB Investment Management, Carnegie Fonder, Aktia Asset Management och Adrigo Asset Management. Det stora intresset för bolaget är en tydlig signal om bolagets prestationer, men framför allt en framtida möjlighet att bygga ett starkt lönsamt företag med en tydlig social inverkan.

Ett lagförslag (A38-A/S2063-A) i delstaten New York trädde i kraft den 13 december 2024, som kräver försäkringsskydd för skalpkylningssystem för att förhindra håravfall. Lagförslaget är ett erkännande av vikten av skalpkylning för att minska och hantera cellgiftsinducerad alopeci och kommer att belysa och minska skillnaderna i tillgång till en behandling.

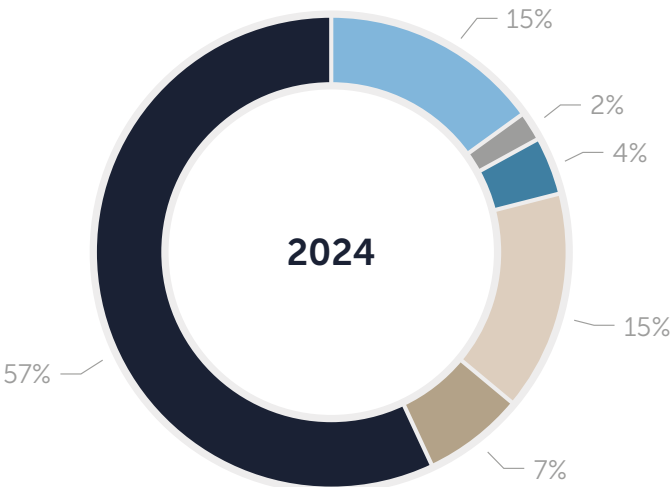
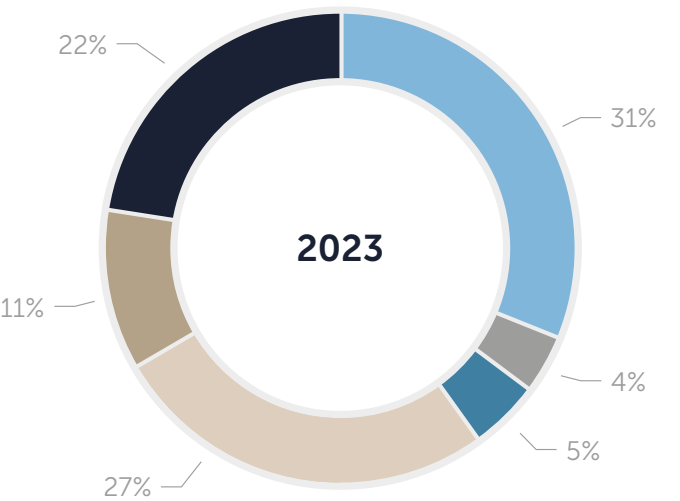
Antal installerade system under perioden januari - december 2024

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

	2023	2024
Storbritannien	188	134
Sydamerika	24	23
Oceanien	30	55
Europa	160	163
Asien	68	70
Nordamerika	131	173

618
installerade system

Intäkter per geografiskt område



- Storbritannien
- Sydamerika
- Oceanien
- Europa
- Asien
- Nordamerika



VÅR VISION

Paxman har gjort skalpkylning tillgänglig för hundratusentals cancerpatienter i många delar av världen. Företaget har dock ett mer ambitiöst långsiktigt mål när det kommer till hantering av biverkningar och stödjande vårdinsatser.

Förutom att öka tillgängligheten till vår teknik har vårt fokus utvidgats till att omfatta innovativa lösningar för hantering av perifer neuropati orsakad av cellgiftsbehandling (CIPN) samt alopeci orsakad av cellgiftsbehandling (CIA).

Paxmans långsiktiga vision är att se till att alla berättigade cancerpatienter har tillgång till vår teknik oavsett geografi, etnicitet, ekonomisk situation, kön eller behandlingsplan. Den sammanfattade sloganen "Changing the Face of Cancer" sammanfattar vår beslutsamhet att biverkningar orsakade av cellgifter inte behöver vara oundvikliga, med Paxmans lösningar som det naturliga valet för biverkningshantering.

Den praktiska tillämpningen av detta mål delas upp i flera tydliga åtgärdsområden inom verksamheten.

Paxmans målmedvetna arbete under de senaste åren har bidragit till gradvis förbättrade möjligheter att förverkliga denna långsiktiga vision genom ökad användning och bättre vårdstandarder. Under 2019 inkluderades skalpkylning som en rekommendation för att förebygga hårvall orsakad av cellgifter hos bröstcancerpatienter i de ledande kliniska riktlinjer som publiceras av National Comprehensive Cancer

Network® (NCCN®), och under 2020 tillkom rekommendationer för ytterligare cancer typer. Liknande tillägg gjordes i varierande utsträckning i riktlinjer som publicerades av European Society for Medical Oncology (ESMO) i Europa samt Cancer Australia och Association Francophone Des Soins Oncologiques De Support (AFSOS) i Frankrike, Tyskland och Japan.

I USA har vårt fokus varit, och fortsätter att vara, ersättning som gör det möjligt för fler patienter att få tillgång till skalpkylning och som därför är avgörande för vår vision. Genom att arbeta med våra tre huvudpelare inom ersättning - kodning, täckning och betalning - har Paxman bidragit till att viktiga milstolpar har uppnåtts under de senaste åren när det gäller tillgång till skalpkylning. År 2021 utfärdade American Medical Association (AMA) två tillfälliga CPT III-koder (Current Procedural Terminology) för skalpkylning. Under 2022 började kunder i USA implementera Paxmans försäkringsbaserade faktureringsmodell, vilket underlättade ersättningen med hjälp av dessa CPT-koder. Tack vare fortsatta ansträngningar för att öka tillgängligheten utfärdade AMA under 2024 permanenta CPT I-koder som träder i kraft den 1 januari 2026, vilket visar att de erkänner mekanisk skalpkylning. Kort därefter blev

New York den första delstaten att underteckna ett juridiskt bindande lagförslag som kräver att försäkringsbolagen täcker skalpkylning. Dessa händelser är viktiga genombrott för att möjliggöra tillgång till skalpkylning för alla i USA. Läs mer om ersättningsmodellerna i USA och vad dessa genombrott innebär på sidorna 30.

Tillväxten i Asien har blivit ett annat viktigt fokus i Paxmans vision. I vår strävan att expandera erbjuder regionen en mängd möjligheter för verksamheten, och betydande framsteg har redan gjorts i Japan och Sydkorea. Japan är världens näst största marknad för cancer vård med över 1 miljon nya cancerfall per år och Paxman har haft en närvaro i landet sedan 2019. Under 2020 etablerade sig bolaget i Sydkorea och initierade en stor klinisk studie under Q4 2020, och marknadsgodkännande beviljades i november 2022. Distributionen via vår partner på marknaden inleddes i mars 2025. Strategier finns även för att säkerställa en större närvaro på vår direkta indiska marknad, vilket inkluderar en oberoende licensinnehavare och ytterligare två distributörer, detta möjliggör en ökad penetration av marknaden. En framtida etablering förväntas i Kina, där en avsiktsförklaring undertecknades med en kinesisk marknadsförings- och distributionspartner i april 2022, följt av slutförandet av ett distributionsavtal. Bolaget följer nu NMPA:s regulatoriska väg, där tester pågår och en klinisk prövning förväntas följa. Under 2024 började Paxman att ytterligare utöka sin räckvidd i Mellanöstern genom att anställa en ny International Business Development Manager med ansvar för att utveckla verksamheten i regionen.

Under 2023 utökades Paxmans direktmarknader med det kanadensiska bolaget som ska expandera från sina nuvarande nio anläggningar under 2025.

Lanseringen av Spanien som en direktmarknad 2023 visade sig vara en stor framgång, som medförde av aktiviteten 2024, inklusive ett Paxman-sponsrat symposium vid ESMO/EONS och presentationer vid SEOM IX Extremaduran Multidisciplinary Forum on Breast Cancer and Gynaecological Tumours i Cáceres. Därefter inleddes ett användartest på Hospital San Pedro Alcántara, vilket ledde till ett inköp av enheten. Sjukhuset samlar nu in data om skalpkylning i syfte att presentera dem vid SEEO-kongressen 2025. I Frankrike spelade Paxman en roll i presentationen av viktiga data om skalpkylning och preliminära CIPN-data vid den årliga konferensen MASCC/AFSOS 2024. Dessutom har en fransk studie om skalpkylning, som inleddes 2023 i syfte att jämföra effekten av manuella gelkapslar med mekaniserad skalpkylning, och hade rekryterat 105 patienter i januari 2025. På vår skandinaviska marknad installerades 3 enheter på Radiumhospitalet, en toppmodern cancerklinik i Oslo, och även marknadsföringsaktiviteter via CancerMentor-podden och Oncology in Sweden Magazine genomfördes. Under 2024 slutförde bolaget ett avtal med Paxman GmbH i Tyskland för att öka vår investering i bolaget till 49%. I samarbete med partnern Novidion påbörjade Paxman en nylansering på den tyska marknaden - en utmärkt

möjlighet att få draghjälp - som hittills har visat sig vara fördelaktig med åtgärder som vidtas för att ge ersättning till patienter på marknaden.

Vår pågående marknadsexpansion - både direkt och icke-direkt - spelade en viktig roll för att uppnå rekordförsäljning kvartal efter kvartal under 2024. Läs mer om Paxmans marknader på sidorna 36-43.

Patienterna är fortfarande Paxmans prioritet, och vi arbetar kontinuerligt för att förbättra tillgången till, medvetenheten om och effekten av skalpkylning, samtidigt som vi på en bredare hantering av biverkningar av cellgifter.

Företaget grundade Paxman Research & Innovation Centre, världens första forsknings- och utvecklingscenter med fokus på skalpkylning, ett femårigt samarbete med University of Huddersfield som inleddes 2019. Centret har varit avgörande för utvecklingen av ny teknik och innovation, och pågående projekt har överförts till våra andra institutionella partners. Paxman är stolta över att fortsätta sitt ambitiösa FoU-program tillsammans med University of Leeds, Sheffield Hallam University, King's College London och National University of Singapore. Mer information om Paxmans FoU-arbete, som även omfattar utveckling av en produkt för att förebygga cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN), finns på sidorna 48-51.

Paxman utvecklade sina patientinriktade informationsmaterial på nytt under 2023 för att erbjuda tydligare och mer heltäckande utbildningsmaterial om skalpkylning, och började under 2024 genomföra fler kampanjer riktade mot vårdpersonal.

Bolaget deltog i ett rekordstort antal evenemang under 2024, med stöd av kraftigt ökade marknadsföringsaktiviteter. Paxman ställde ut på vård- och onkologikonferenser över hela världen och samarbetade med onkologipersonal och patienter för att leverera meningsfulla presentationer i syfte att öka användningen av skalpkylning och introducera vår lösning för att förhindra CIPN. Mer information om ett urval av dessa kampanjer och evenemang för läkare finns på sidorna 25-29.

Vi rör oss förväntansfullt under 2025 med Paxmans vision i fokus.

“Vår pågående marknadsexpansion spelade en viktig roll för att uppnå den rekordhøga försäljningen.”



VD RICHARD PAXMAN HAR ORDET

“

2024 var ytterligare ett rekordår för Paxman, vi levererade vår högsta nivå av omsättning med 20% tillväxt jämfört med föregående år.

Bästa aktieägare, jag är otroligt stolt över vad medarbetarna på Paxman åstadkommer år efter år. Det ger var och en av oss en verklig känsla av stolthet, att inte bara leverera en social påverkan genom att stödja patienter och deras familjer runt om i världen, utan också tillfredsställa våra andra intressenter- från vår växande bas av cancercenter till vårt ökade antal investerare.

Men det står klart att vi har så mycket mer att göra. Varje år diagnostiseras över 20 miljoner nya fall av cancer, och 3-4 miljoner patienter behöver cellgifter och drabbas av oundvikligt håravfall. I dag behandlar vi mindre än 1% av dem som behöver tillgång till vår teknik. För oss innebär detta en fantastisk möjlighet att hjälpa fler människor genom behandling och samtidigt bygga upp en framgångsrik och hållbar verksamhet.

2024 var ett rekordår för Paxman, vi levererade vår högsta omsättning - en tillväxt på 20% jämfört med föregående år. I kombination med ett starkt EBITDA på 50 Mkr och ett positivt kassaflöde nådde bolaget sin starkaste position i historien. Sedanr börsnoteringen 2017 har bolaget levererat en tillväxt på över 800%, med intäkter som ökat från 31 Mkr i slutet av 2017 till 253 Mkr på sju år. Fram till 2024 har vi tagit in över 160 Mkr genom

riktade nyemissioner och, som vi nyligen meddelade, ytterligare 123,5 Mkr under början av 2025. Detta har gjort det möjligt för oss att investera i vår organisation, våra medarbetare, produkter, kliniska prövningar, marknadstillträde och på senare tid forskning och utveckling. Den senaste riktade emissionen kommer att fokusera på tre nyckelområden: kommersialiseringen av vår nya produkt för att förhindra den försvagande biverkningen av CIPN - ett icke tillgodosett behov som vi är inställda på att tillgodose 2026, investeringar i en toppmodern anläggning för att stödja vår tillväxt och därutöver att ytterligare förbättra vår förståelse för nya terapier, hur de orsakar håravfall och hur vi bättre kan skydda oss mot dem.

2024 var ett år fyllt av viktiga milstolpar för hela verksamheten. Bland annat såg vi de spännande preliminära resultat som presenterades av Dr Rachel Wong vid MASCC-konferensen i juni kring CIPN och vår studie i Singapore. Studien visade att behandlingen är säker och tolereras väl av patienter som får taxanbaserade cellgifter. Den kan administreras på ett säkert sätt tillsammans med skalpkylning och visar lovande resultat när det gäller att förebygga taxanbaserad CIPN.

Årets sista kvartal blev också en viktig höjdpunkt, som visade ett erkännande av våra investeringar i det amerikanska ersättningslandskapet. American Medical Association (AMA) utfärdade 3 CPT® Category I-koder för mekanisk skalpkylning, med ikraftträdande den 1 januari 2026. Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) publicerade OPPI Final Rule - detta är Hospital Outpatient Prospective Payment System - och tilldelade en ny taxa inom kostnadsbandet för New Technology APC 1519 (New Technology - Level 19 (\$1 701-\$1 800)), en betydande ökning från den tidigare nivån.

Den 13 december 2024 undertecknade dessutom guvernören i delstaten New York, Kathy Hochul, lagförslag A38-A/S2063-A som innebär att försäkringsskydd krävs för skalpkylningssystem för att förhindra håravfall under cancerbehandling. Denna viktiga lagstiftning erkänner den avgörande roll som skalpkylning spelar för att minska och hantera håravfall orsakat av cellgiftsbehandling. Dessutom kommer den nya lagstiftningen att ytterligare belysa och minska skillnaderna i tillgång till en behandling som motverkar en av de svåraste och mest demoraliserande

biverkningarna av cancerbehandling. Vilket år 2024 var!

Paxman definieras av sina medarbetare. Prestationerna och milstolparna ovan skulle inte ha varit möjliga utan dem. Det är därför otroligt viktigt för mig att vi fortsätter att göra Paxman till en bra arbetsplats, vilket naturligtvis blir svårare i takt med att vi växer. Under de senaste åtta åren har vi vuxit från 35 till 105 personer i slutet av 2024. Fortsatta investeringar i vårt team, kompetensutveckling, att bygga vidare på våra värderingar och att skapa en positiv kultur är avgörande för vår framgång. Jag var glad över att se våra starka engagemangspoäng i slutet av 2024, men vi kan inte slå oss till ro utan vi kommer att fortsätta att sträva efter mer. Välbefinnande och hälsa står fortsatt högt på vår agenda när alla arbetar så hårt. Jag var glad över att också kunna berätta om våra planer för en bättre arbetsmiljö 2026/27 med investeringen i vår nya toppmoderna, specialbyggda anläggning, som både förbättrar våra arbetsvillkor och stöder vår tillväxt.

När vi blickar framåt mot 2025 och 2026 sätter vi en ny ribba för Paxman, drivet av tre viktiga initiativ. För det första offentliggjorde vi i mars ett uppköpserbjudande till aktieägarna i Dignitana. Paxman och Dignitana har utvecklat en stark relation under de senaste åren och det är tydligt att vi delar en gemensam vision. Genom att kombinera våra styrkor skulle vi vara väl positionerade för att uppnå den visionen på ett snabbare och mer meningsfullt sätt. Det finns ett tydligt synergivärde att hämta från en eventuell sammanslagning av dessa två fantastiska företag, och skulle ge oss en starkare positionering när vi går in i en period av spännande förändringar i ersättningslandskapet i USA. Förändringar är naturligtvis oundvikliga, men de skulle vara till det bättre och säkerställa att vi har rätt resurser för nästa kapitel i vår tillväxthistoria.

Ett ytterligare viktigt fokus under året kommer att vara ersättning, kodning, tackning och prissättning. Efter de positiva nyheterna om CPT I-kodning arbetar vi för att säkerställa att Paxman och dess intressenter är väl förberedda inför implementeringen av dessa koder i januari 2026. Tydlig kommunikation kommer att vara avgörande med våra befintliga, överflyttade kunder. Vi kommer också att prioritera kunder som inte omfattas av den försäkringsbaserade faktureringsmodellen, och antingen

påskynda eller stödja deras övergång inför 2026. Att arbeta med kommersiella och offentliga betalare om förbättrade täckningspolicier kommer att vara avgörande, med publiceringen av CPT I-koder som nu går från undersökande och tillfälliga koder till permanenta koder. AMA:s rigorösa process stärker skalpkylningens ställning som en viktig behandling och medicinsk nödvändighet, vilket i sin tur leder till ökad tackning. Vi kommer att arbeta med CMS för att stödja deras prissättningsbeslut avseende både Physician Fee Schedule och Hospital Outpatient Prospective Payment System för de nya CPT I-koderna. Även om det är mycket arbete som återstår ser vi fram emot den potentiella effekten för våra patienter och vår användning.

Och slutligen har vi en tydlig väg till kommersialisering av våra nya produkter, både för cellgiftsinducerat håravfall och cellgiftsinducerad perifer neuropati. Testerna är i full gång och ansökningar till FDA och de europeiska myndigheterna väntas under Q3 2025. Vi förväntar oss godkännande under Q1 2026 med kommersialisering samma år. Vi är så glada över detta, som ger framtida möjligheter till tillväxt, men viktigast av allt, att ge patienter runt om i världen tillgång till denna livsförändrande teknik.

Jag är otroligt förväntansfull inför de kommande åren. Jag är djupt tacksam för det team jag arbetar med och den gemensamma vision som förenar oss. Jag vill också tacka våra investerare, både gamla och nya, för deras fortsatta stöd. Tillsammans kommer vi att göra skillnad.

Huddersfield, april 2025,
Richard Paxman OBE, vd
Paxman AB (publ)

OM BOLAGET

Paxman AB (publ): en internationell koncern med moderbolag i Sverige

Paxman grundades i Storbritannien 1996 och är globalt marknadsledande inom skalpkylning för att motverka håravfall till följd av cellgiftsbehandling, med tusentals installerade system världen över. Bolaget har en stark koppling till Sverige genom att CIMON-gruppen, en nordisk innovationskoncern med fokus på kvalificerade tjänster, ny teknik och digitalisering, gick in som storägare 1999.

Paxman satsar stort på klinisk forskning och utveckling samt en målmedveten global expansion. Bolaget har genomfört flera framgångsrika kliniska studier i samarbete med ledande kliniker och cancercenter över hela världen, inklusive världens första randomiserade multicenterstudie med ett skalpkylningssystem i USA 2017. Resultaten från dessa studier låg till grund för marknadsgodkännanden i Europa, USA, Japan och Australien samt på ytterligare marknader i Sydamerika och Asien. Paxman noterades på Nasdaq First North Growth Market under 2017.

Bolaget står nu i begrepp att leverera en ytterligare produkt för hantering av biverkningar av cellgiftsbehandling till marknaden, och fortsätter att utforska hur kryoterapi (köldterapi) kan gynna patienter på andra sätt.

Marknadsledande och personlig skalpkylning

Paxman utvecklar och erbjuder Paxman Scalp Cooling System, en marknadsledande och mekaniserad form av skalpkylning som används för att minimera håravfall i samband med cellgiftsbehandling.

Idag används systemet vid ett stort antal cancercenter och sjukhus i Europa, Nord-, Central- och Sydamerika, Asien och Oceanien, och fler tillkommer löpande. Bolaget utvecklar och prövar även en medicinsk kryokompressionsprodukt för att förhindra cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN) som orsakar permanenta nervskador i händer och fötter, med påbörjade kliniska studier i Singapore 2021 och en stor klinisk studie i USA, som inleddes under 2023. Preliminära resultat från 2024 har varit mycket positiva, vilket utgör en utmärkt grund för att påbörja marknadsintroduktionen.

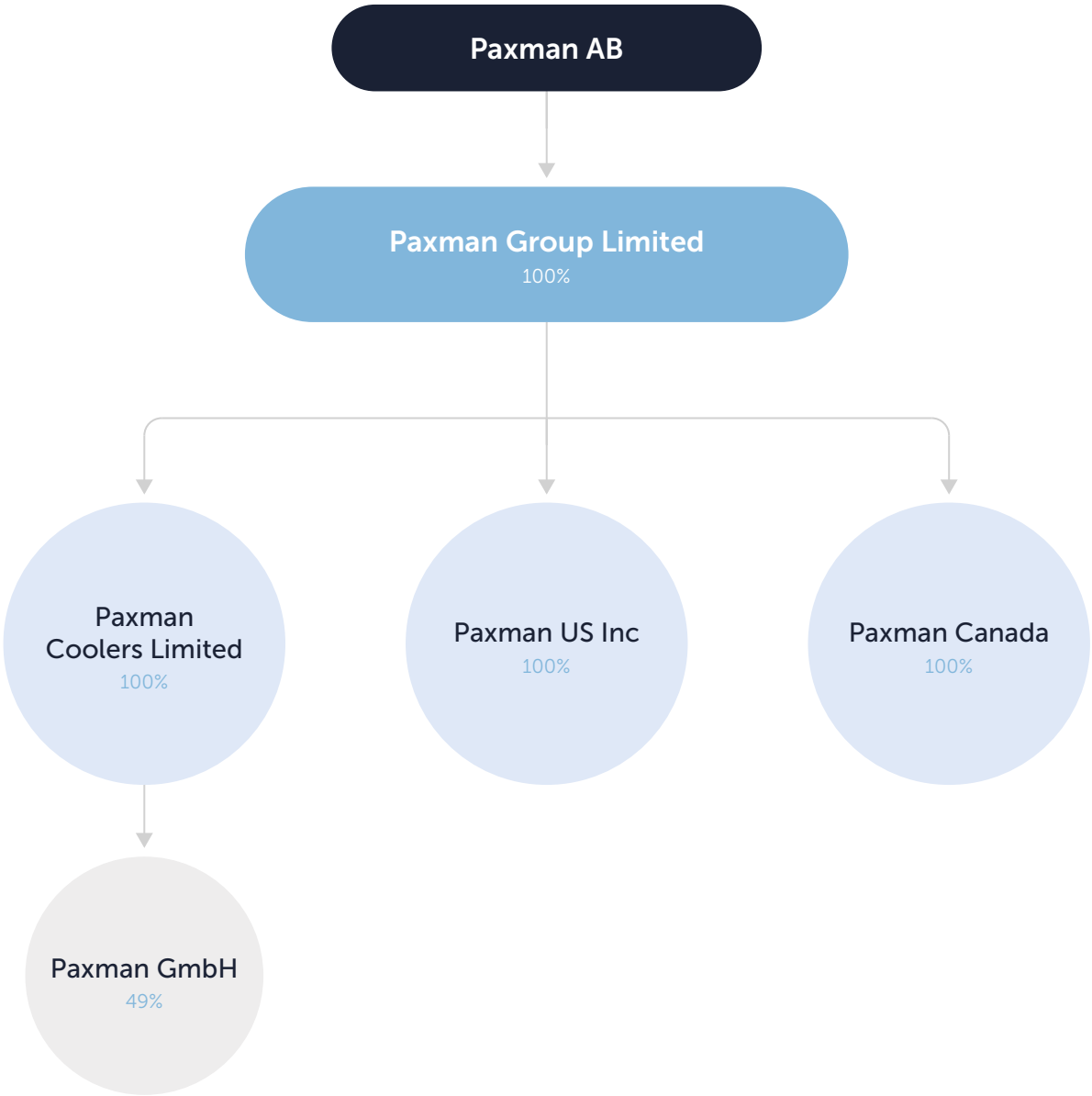
Bolaget grundades som ett familjeföretag av Glenn Paxman efter att hans fru Sue Paxman tappat håret i samband med cellgiftsbehandling. Med tanke på det trauma som Sue upplevde till följd av sitt håravfall insåg Glenn att det fanns brister i de befintliga metoderna för skalpkylning som behövde förbättras, och han utvecklade därför ett vätskebaserat kylsystem tillsammans med sin bror.

I dag är Glenns och Sues son Richard Paxman vd för Paxman och deras dotter Claire Paxman innehar rollen som Brand Ambassador & Director of Global Training. Deras personliga förståelse för hur viktigt det är för cancerpatienter att faktiskt kunna behålla sitt hår, och därmed en viss kontroll över sin vardag, återspeglas i hela Paxmans affärsverksamhet. Företagets vision är att göra tekniken tillgänglig för alla cancerpatienter i världen som vill använda den.

Ökad förståelse för kylningens skyddande mekanismer har gjort det möjligt för Paxman att utforska flera vägar för att hantera biverkningar av cellgiftsbehandling. Efter mer än två decennier av pionjärbete inom skalpkylning har Paxman utvecklat prototyper för kryokompression av lemmar som testas för att förebygga CIPN, vilket banar väg för en bredare portfölj av produkter för hantering av biverkningar av cellgiftsbehandling.



Koncernstruktur

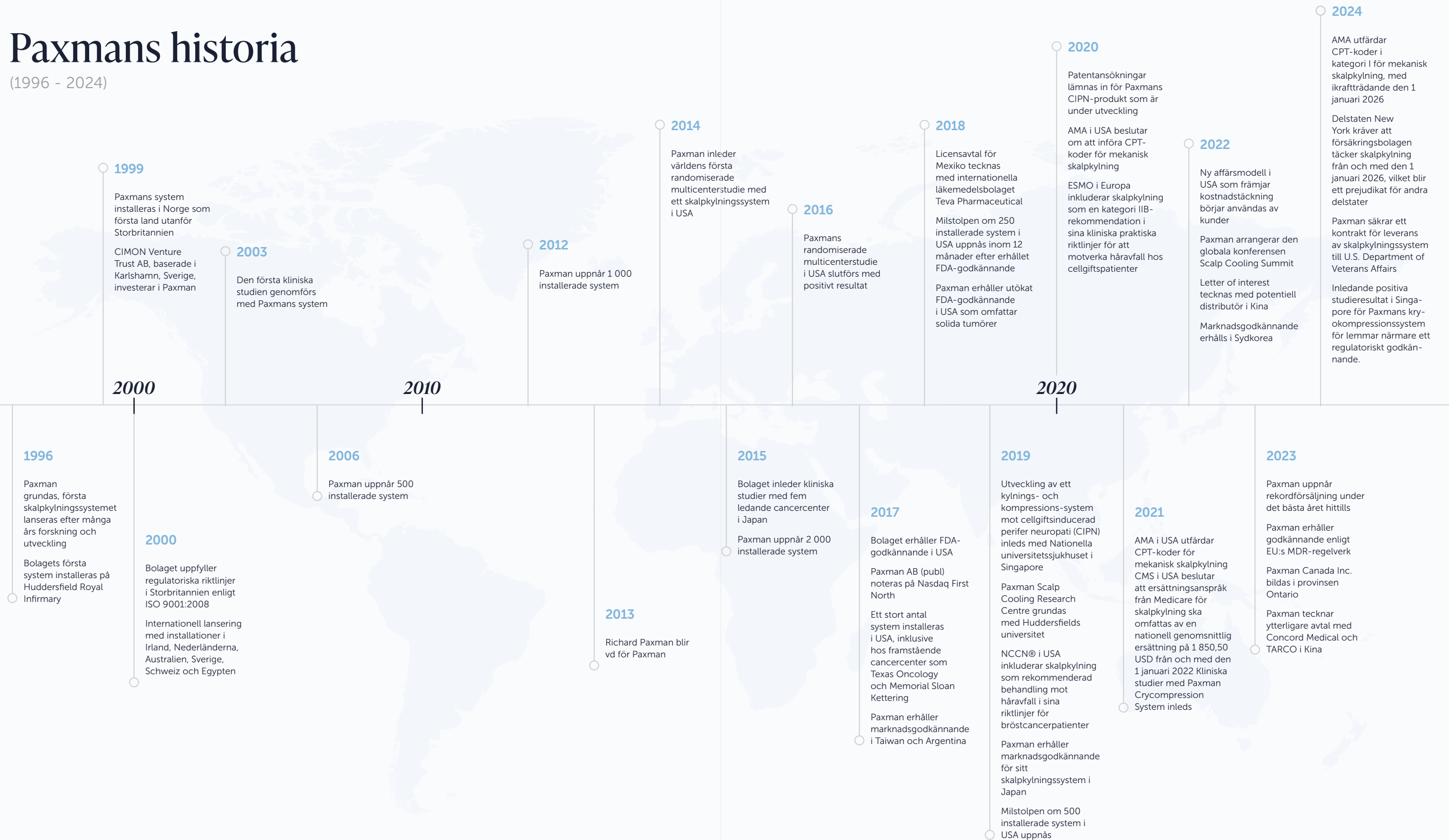


Ledningsgrupp

Stuart Rowling	Försäljnings- och utbildningschef i Storbritannien
Claire Paxman	Varumärkesambassadör samt global utbildningschef
Anna Parker	Internationell försäljningschef
Karin Buck	Vice vd för verksamheten i USA
Alexandra Sheldrake	Kvalitetschef och ansvarig för regulatoriska frågor
Liza Hirst	Vd-assistent / HR-chef
Patrick Burke	Chef för forskning och utveckling
Louise Aspey-Smith	Varumärkes- och marknadsföringschef
Richard Paxman, OBE	Vd
Emma Thornhill	Koncernens finanschef

Paxmans historia

(1996 - 2024)





Så fungerar skalpkylning mot håravfall

Skalpkylning är en mycket effektiv, men ändå enkel, metod för att förhindra håravfall i samband med cellgiftsbehandling av solida tumörer. Globalt uppskattas antalet potentiella användare till minst 4 miljoner per år. Skalpkylning i samband med cellgiftsbehandling fungerar på följande sätt:

- 01

Kylningen leder till att vasokonstriktion (blodkärlen drar ihop sig) framkallas, vilket minskar tillförseln av läkemedel in i hårsäckens celler.
- 02

Minskar aktiv transport av cellgifter in i hårsäckscellen på grund av minskad cellulär aktivitet, rörelseenergi och membranfluiditet.
- 03

En långsammare delningstakt av hårsäckscellerna gör dem mindre mottagliga för cellgifter.
- 04

Cellens ämnesomsättning saktar ner, och därför går processerna långsammare.



Paxmans skalpkylningssystem

Paxmans skalpkylningssystem (PSCS) och tekniken bakom produkten har utvecklats under flera decennier. Detta gör att, den senaste versionen av systemet, kan leverera starka kliniska resultat för olika typer av cellgiftsbehandlingar och patientgrupper. Samtidigt är systemet enkelt att använda för medicinsk personal och erbjuder en oöverträffad användarupplevelse för patienterna.

PSCS finns i versioner för en eller två samtidiga användare. Versionen för två användare ger möjlighet att behandla upp till dubbelt så många patienter per dag utan att ta upp alltför mycket extra värdefullt plats.

För att säkerställa optimala resultat samt utmärkt komfort och hygien kan PSCS användas med kylhätta för engångsbruk som finns i olika storlekar och versioner. Denna möjlighet erbjuds på flera

marknader, och den utnyttjas framför allt i USA och Japan. Kylhättorna för engångsbruk gör att varje patient kan hitta en storlek som passar optimalt, samt förbereda sig för behandlingen i förväg.

Dessutom har Paxman kontinuerligt förfinat sitt sortiment av kylhättor för att passa olika huvudformer, och bolaget lanserade kylhättor som producerats specifikt för bolagets asiatiska marknader under 2019. Paxman utvecklar också en ny version av kylhättan för att uppnå bättre passform, lägre kostnader och ökad hållbarhet. Paxman utvecklar även produkter med antioxidanter som kan appliceras lokalt på hårbotten i syfte att öka skalpkylningens effektivitet. Paxman kommer att lansera en ny och förbättrad version av hättan med en förfinad mekanism för att uppnå rätt passform, vilket bör öka patienternas och läkarnas förtroende och leda till mer positiva

resultat. Mer information om företagets FoU-projekt, inklusive den nya hättan, finns med start på sidan 44.

Förutom att PSCS erbjuder Paxmans mest effektiva skalpkylning hittills har PSCS både alternativ för engångsbruk och återanvändning för sin stora globala kundbas, vilket ger flexibilitet för kommersialisering. Denna flexibilitet gör att bolaget kan anpassa sin affärsmodell för att etablera sitt erbjudande på många olika marknader med varierande sjukvårds- och kostnadsersättningssystem, och därmed nå ut till ett ökande antal patienter.

65

Länder över hela världen skalpkylning

618

system installerade och sålda under 2024

Fokus på

marknadsföringsteamet



Marknadsföringsteamet har en viktig roll på Paxman. De stöttar inte bara försäljningen, utan hjälper också till att öka kännedomen om produkterna, öka användningen och ge stöd till patienter – till exempel vid biverkningar och genom att ta fram bra informationsmaterial.

För att skapa en bättre koppling mellan produkten, vårdpersonal och patienter har marknadsföringsteamet flera viktiga uppgifter. De ansvarar för hur varumärket och produkten presenteras, ser till att instruktioner är tydliga och anpassade till olika målgrupper, tar fram säkerhetsinformation och hjälper nya användare. En viktig del av deras arbete är också att sprida klinisk kunskap och fakta om skalpkylning för att stärka förtroendet hos vårdgivare.

Marknadsföringen spelar en viktig roll i att lyfta fram Paxmans produkter, tjänster och filantropiska arbete. Det görs genom digitala kanaler, tryckt material, evenemang för patienter och branschen samt olika utbildningsinsatser – alltid i enlighet med gällande regler.

Teamet förfinar kontinuerligt sina strategier baserat på regelbunden granskning och resultatanalys – med målet att öka engagemanget, stärka varumärkesförtroendet och driva långsiktig framgång på marknaden.

Louise Aspey-Smith

Chef för varumärke och marknadsföring

Louise är en central del av Paxmans ledningsgrupp och leder marknadsföringsteamet med ett globalt ansvar. Hon utvecklar och styr företagets marknadsförings- och kommunikationsstrategi, och ansvarar för att driva framgångsrika kampanjer i flera kanaler. Hennes arbete stärker varumärket Paxman, skapar positiva upplevelser för både vårdpersonal och patienter, och bidrar till ökat förtroende och synlighet världen över.

Med bred erfarenhet inom medicinteknik och sjukvård är Louise en mångsidig och resultatinriktad marknadsförare. Hon har framgångsrikt lett produktlanseringar, skapat engagerande innehåll och genomfört strategier som nått viktiga affärsmål.

Louise har djup kunskap inom strategi, varumärkesbyggande, positionering, budskap, digital kommunikation, evenemang och innehållsproduktion. Genom hela sin karriär har hon arbetat på global nivå, i EMEA och i Storbritannien – både inom stora internationella koncerner, medelstora företag och startups.

Kathryn Daniel

Senior marknadschef

Kathryn är en skicklig marknadschef som leder marknadsföringsfunktionen för de viktigaste marknaderna i USA, Kanada och Storbritannien. Hon har en djup förståelse för de unika strategiska målen i dessa regioner, med särskilt fokus på USA och dess komplexa ersättningslandskap. I sin roll arbetar Kathryn nära de kommersiella teamen, erbjuder taktiskt stöd och säkerställer ett framgångsrikt genomförande av strategiska marknadsförings- och kommunikationsinitiativ för att öka produktanvändningen och skapa en positiv varumärkesupplevelse för både sjukvårdspersonal och patienter.

Kathryn är skicklig på att bygga upp och vårda starka relationer med externa intressenter, inklusive patientförespråkare, samt välgörenhets- och påverkansgrupper. Dessutom hanterar hon den globala PR-strategin och övervakar ett brett spektrum av externa evenemang över hela världen.

Kathryns karriär på Paxman sträcker sig över många år, hon började på företaget 2002 inom driften. Kathryns mångsidiga erfarenhet från flera olika avdelningar ledde henne slutligen till marknadsföringsteamet, där hon stödde de kliniska prövningarna för FDA-godkännande och den efterföljande produktlanseringen i USA.

Daniel Milner

Chef för innehållsmarknadsföring

Daniel ansvarar för att skapa och genomföra innehållsstrategier som engagerar Paxmans målgrupper och intressenter. Han producerar och hanterar en mängd olika innehållstyper – både digitala och tryckta – som broschyrer, flygblad, artiklar och texter till webbplatsen.

Från idé till färdig kampanj ser Daniel till att innehållet håller hög kvalitet och att strategin genomförs smidigt. Han har även skrivit artiklar för bland annat The Clinical Services Journal och Oncology in Sweden Magazine, vilket visar hans förmåga att kommunicera inom specialiserade och tekniska områden.

Daniel började på Paxman i december 2023 och har över fem års erfarenhet från marknadsföringsbyrå. Han har en stark bakgrund inom content creation, copywriting, varumärkesbyggande, sociala medier, placemaking och reklam, och har arbetat med en bred kundbas i Storbritannien.

Innan sin marknadsföringskarriär arbetade Daniel inom PPE-industrin och med läkemedelssäkerhet (farmakovigilans) för konsumentprodukter, där han byggde upp en god förståelse för att arbeta med reglerade produkter.

Megan Brown

Chef för digital marknadsföring

Megan tog examen från Sheffield Hallam University med en First-Class Honours-examen i digitala medier, vilket lade grunden för en framgångsrik karriär inom marknadsföring. Med sex års erfarenhet av branschen har hon utvecklat sina färdigheter inom digital strategi, innehållsskapande och kampanjhantering.

Hon började på Paxman 2023 som chef för digital marknadsföring och

är dedikerad till att utnyttja innovativa metoder för att förbättra Paxmans digitala närvaro och få kontakt med publiken på meningsfulla sätt. I sin roll är hon ansvarig för att hantera Paxmans digitala kanaler - webbplatser, e-postkampanjer och sociala medier - och för att leverera digital kommunikation och processer. Hon är också skicklig på DSLR-fotografering och tillhandahåller professionella bilder för att stödja digitala kampanjer.

Megan hjälper till med justeringar och uppdateringar av webbplatsen och ser till att allt innehåll är uppdaterat och optimerat för SEO. Hon spelar en nyckelroll i att skapa och leverera slagkraftig kommunikation för att engagera publiken och stödja Paxmans uppdrag.

Emma Russell

Evenemangsansvarig

Emma började på Paxman i december 2024 och är ansvarig för att hantera Paxmans hektiska och varierade eventschema för hela världen. Hon samarbetar med tvärfunktionella team och har en central roll i att säkerställa att evenemangen genomförs framgångsrikt, från planering till genomförande.

Emmas resa till att bli evenemangsansvarig började som tonåring när hon arbetade som servitris på ett lokalt hotell. Hon insåg snart att hon älskade att vara en del av att leverera högkvalitativa evenemang, vilket inspirerade henne att studera Hospitality Management på universitetet. Efter examen arbetade hon på 4- och 5-stjärniga hotell i olika försäljnings- och evenemangsroller i Yorkshire och nordvästra England.

För elva år sedan tog Emma steget från hotellbranschen till medicintekniksektorn, där hon specialiserade sig på utställnings- och eventhantering för ett företag som tillverkar ortopediska produkter. Emma har nyligen börjat på företaget och ser fram emot att få bidra med sin mångsidiga erfarenhet av planering och genomförande av evenemang till Paxmanteamet.



Megan Brown, Daniel Milner, Emma Russell, Louise Aspey-Smith, Kathryn Daniel, Eleanor Middleweek, Lucy Collingwood, Joshua Straw

Joshua Straw

Ledande grafisk formgivare

Joshua började på Paxman i september 2021 och blev företagets första interna designkapacitet. Han är en multidisciplinär designer och hans arbete berör de flesta hörn av Paxman med ett huvudfokus på samarbete med marknadsföringsteamets produktion, inklusive kampanjer, utställningar, litteratur, rapporter och en mängd olika digitala tillgångar. Joshua är också ansvarig för att skapa en konsekvent visuell identitet för Paxmans varumärke i kommunikationen.

Joshua studerade interaktiv design vid University of Lincoln, School of Art and Design, och hans omfattande erfarenhet sträcker sig över flera olika discipliner. Han började på en designbyrå som Junior Designer och gick sedan vidare till att bli Digital Lead. Joshua ledde sedan frilansprojekt med olika externa företag och har även arbetat i andra roller inom grafisk design innan han började på Paxman.

Eleanor Middleweek

Digital marknadsförare

Eleanor tog examen från Sheffield Hallam University med en First-Class Honours-examen i marknadskommunikation och reklam med ett framgångsrikt praktikår i branschen, där hon arbetade på ett teknikföretags avdelning för företagskommunikation och hållbarhet som digital marknadsföringsassistent.

Eleanor tog examen 2023 och började på Paxman som digital marknadsförare senare samma år. I sin roll övervakar hon den dagliga hanteringen av Paxmans sociala mediekkanaler, inklusive innehållsgenerering, video och fotografering, fallstudier och användarinteraktion, med målet att öka varumärkeskännedomen och erbjuda stöd till patienter via Paxmans sociala mediekkanaler. Sedan hon började på Paxman har Eleanor också utökat sin roll till att stödja evenemangsorganisation och hantering av tryckt litteratur.

Lucy Collingwood

Internationell marknadschef

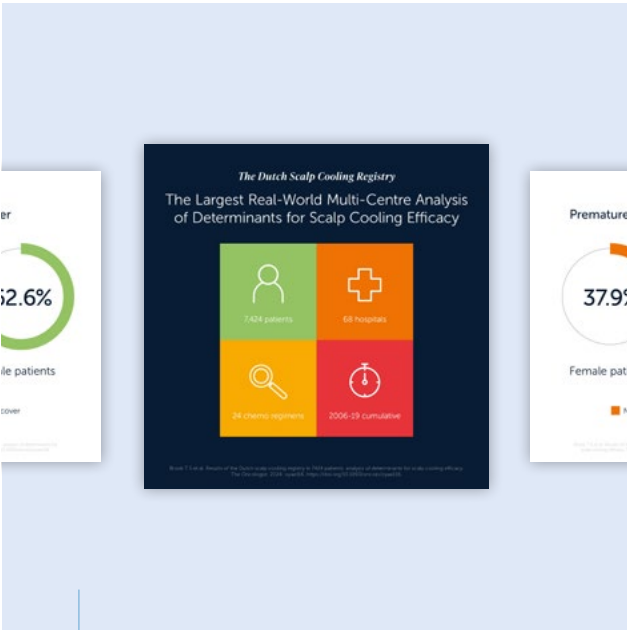
Lucy är det senaste tillskottet i Paxmans marknadsföringsteam och ansvarar för att utveckla och genomföra marknadsföringsstrategier på internationella marknader, med särskilt fokus på de viktigaste distributörsnätverken. Lucy har ett nära samarbete med internationella intressenter och distributörer för att förstå lokala vårdbehov, trender och regelverk samt identifiera nya möjligheter att stärka Paxmans varumärke globalt. Lucy är varumärkets vaktare i utlandet och är skicklig på att anpassa marknadsföringsstrategier till internationella marknader med olika behov, driva affärstillväxt med stor inverkan och global expansion av Paxmans portfölj.

Lucy är en erfaren marknadsförare som arbetar i flera kanaler och har 6 års erfarenhet av att implementera marknadsföringsstrategier för varumärken, utveckling av nya produkter, kampanjhantering, sociala medier, influencer marketing, PR och offlineaktiveringar. Under de senaste 4 åren har Lucy arbetat inom medicinsk estetik och lanserat injicerbara produkter på den brittiska och internationella marknaden, med fokus på att öka varumärkeskännedomen bland sjukvårdspersonal och slutanvändare.



Genomslagskraftiga kampanjer för onkologiprofessionella

Under 2024 lade marknadsavdelningen extra fokus på att nå vårdpersonal genom att sprida relevant material, praktiska verktyg och ny information om aktuella studier inom skalpkylning. Framför allt var det två viktiga studier som publicerades under året som vi fokuserade på: The Dutch Scalp Cooling Registry för att undersöka faktorer som påverkar effekten av skalpkylning och en studie från Samsung Medical Centre om effekterna av skalpkylning på återväxten genom förebyggande av permanent cellgiftsinducerad alopeci.



The Dutch Scalp Cooling Registry

Dutch Scalp Cooling Registry är den största multicenterstudien inom klinisk vardag med fokus på att identifiera avgörande faktorer för effekten av skalpkylning. Det omfattande registret sträcker sig över tretton år (2006–2019) och innehåller data från 7 424 patienter som genomgick skalpkylning vid 68 sjukhus i Nederländerna.

Genom att analysera behandlingsresultat för 24 olika cellgiftsregimer syftar studien till att ge värdefulla insikter om vilka faktorer som påverkar skalpkylningens effekt vid förebyggande av håravfall orsakat av cellgiftsbehandling.

Studien visade följande viktiga resultat:

Skalpkylning var framgångsrik hos 56 % av patienterna, baserat på deras egen rapportering om de kände behov av att täcka sitt huvud samt enligt WHO:s poängskala för håravfall.

Typ av kemoterapi var den enda identifierbara faktorn som avgjorde om skalpkylningen var framgångsrik. Skalpkylning i samband med taxaner hade en effekt på 78% jämfört med antracykliner på 40% och antracykliner/taxaner på 45%.

Kön, livsstilsfaktorer, cancertyp eller naivitet inför cellgiftsbehandling spelade ingen betydande roll för hur framgångsrik skalpkylningen var, hur den tolererades eller om den avslutades i förtid.

Paxmans kampanj

Hittills är detta den bästa ögonblicksbilden av skalpkylning inom klinisk vardag och ett betydande antal patienter från denna studie använde Paxmans skalpkylningssystem. Därför var publiceringen av studien i juni oerhört viktig för att uppmuntra till ytterligare användning av mekaniserad skalpkylning, vilket ledde till att Paxmans marknadsföringsteam spred den och genomförde en kampanj i september och oktober. I nära samarbete med medförfattarna till studien fick Paxman stöd av Toni Brook, Corina van den Hurk och Nik Georgopoulos för att genomföra den omfattande kampanjen.

Kampanjen byggde på tre huvuddelar, där en central komponent var en landningssida för det holländska registret. Sidan gav en tydlig översikt av studien, inklusive metoder, utvärderingskriterier, analys, resultat och praktiska slutsatser. Besökarna fick även tillgång till ytterligare resurser, som en kortare sammanfattning och ett fördjupande informationsdokument från Paxman.

En intern verktygslåda togs fram för säljteam och distributörer. Den innehöll bland annat det publicerade manuskriptet,

presentationskort, broschyr, en sammanfattande översikt, ett fördjupande informationsdokument, material för sociala medier och mycket mer. Med hjälp av verktygslådan kan Paxman nå potentiella kunder med ett komplett paket som tydligt visar effekten av företagets skalpkylningssystem.

Kampanjen inkluderade även deltagande vid viktiga evenemang, där data presenterades – bland annat vid MASCC och EONS17. Corina van den Hurk, Toni Brook och Nik Georgopoulos har alla delat sina insikter och slutsatser, antingen via Paxmans sociala kanaler eller som medverkande i sponsrade sessioner.

Utbildningsmaterialet i kampanjen förstärktes genom aktiviteter på evenemang, e-postutskick, inlägg i sociala medier, innehåll på webbplatsen samt interna kanaler – allt för att öka medvetenheten och sprida kunskap.

41 nedladdningar av externa resurser

459 sessioner på landningssidan

8 045 konton nåddes på sociala medier

*data för perioden 16 september 2024 till 25 oktober 2024

Värdefullt material att sprida

Data från det nederländska registret kommer att vara en viktig del i vårt arbete med att expandera marknaden och fungera som värdefulla bevis på att skalpkylning är effektivt på svåra marknader under många år framöver.

Sedan den första kampanjen avslutades har Paxman fått PR-reklam från en rad olika medier, bland annat Oncology News Today, och har skickat in egenförfattade artiklar till både Clinical Services Journal och Oncology in Sweden Magazine.

Materialet för kampanjen kan användas för att visa effekten av skalpkylning och är ett fungerande exempel på återanvändbart innehåll som ger bättre avkastning på investeringen. Teamet kommer också att arbeta med andra leveransmetoder under 2025 och samtidigt stödja medförfattarna i utvecklingen av och medvetenheten om ett internationellt register för skalpkylning.



Permanent cellgiftsinducerad alopeci

En studie från Samsung Medical Centre i Seoul, Sydkorea, publicerades också 2024 och gav viktiga insikter till stöd för andra kliniska prövningar som visar att skalpkylning är framgångsrikt när det gäller att förebygga permanent cellgiftsinducerad alopeci (PCIA).

PCIA är håravfall som fortsätter i mer än sex månader efter avslutad cellgiftsbehandling och som i vissa fall

kan vara permanent. Den nya studien, som ursprungligen antogs drabba upp till 10-30% av patienterna som fick taxaner, visade att 50% av patienterna som inte fick skalpkylning utvecklade PCIA. Det är en otroligt hög siffra, som för Paxman ytterligare understryker vikten av att öka medvetenheten om tillståndet.

I studien delades 139 patienter slumpmässigt in i grupper i förhållandet

2:1; skalpkylning eller vanlig klinisk praxis (kontrollgrupp). Hårets tjocklek och densitet mättes 6 månader efter cellgiftsbehandlingen med hjälp av trichoskopisk bildtagning. Patienterna i gruppen med skalpkylning använde Paxmans PSCS2.

01. Signifikant minskade förekomsten av PCIA

02. Främjade snabbare återhämtning av hårets täthet och tjocklek

03. Minskade psykologiska besvär och förbättrade livskvaliteten

Studien resulterade i tre kliniskt meningsfulla resultat

Paxman uppmärksammade Bröstcancer månaden med kampanj

Att skapa medvetenhet om PCIA och skalpkylningens effekt när det gäller att förebygga håravfall var kopplat till vår kampanj för bröstcancer månaden i oktober 2024. Som med de flesta cancerformer kan patienter som får en bröstcancerdiagnos potentiellt få en typ av cellgiftsbehandling som är känd för att orsaka PCIA, till exempel taxanbaserade läkemedel.

Att kommunicera riskerna med PCIA och det skydd som skalpkylning erbjuder var ett fokus i vår kampanj, särskilt gentemot läkare. Paxman ville uppmuntra läkare att på lämpligt sätt informera sina patienter om risken vid cancerdiagnos eller i samband med diskussioner om cellgiftsbehandling. Genom att belysa människor som nu lever med PCIA och hur det påverkar deras dagliga liv på många olika sätt hoppades vi kunna visa läkarna att håravfall inte bara är en kosmetisk fråga.



”Du går och lägger dig och det sista du ser är din cancerdiagnos. Det påverkar alla aspekter av ditt liv ... du har inte längre något spontant liv.”

Shirley Ledlie, Patient Advocate, Ahead of our Time

Kampanjen inkluderade också tydlig men varsam kommunikation riktad till patienter, med syftet att ge dem tillräcklig

kunskap för att kunna ta initiativ till samtal om skalpkylning – särskilt i de fall där läkaren inte själv tar upp ämnet.

PCIA-kampanjen bestod av följande huvudelement:

En landningssida för kliniker med information om PCIA och studien. Den ger en översikt över studien med en länk till den fullständiga rapporten och ett Informationsdokument om Paxman skalpkylning. Förutom en introduktion till PCIA innehåller sidan även personliga berättelser från personer som lever med PCIA och positiva berättelser oifrån våra fallstudier, om att kunna behålla håret.

En landningssida för patienter på coldcap.com som är avsedd för att dela information om PCIA. I det här fallet var tillvägagångssättet mycket mjukare för att undvika att överväldiga och oro patienterna, men med precis tillräckligt med information för att öka medvetenheten om riskerna.

En intern verktygslåda togs fram och riktar sig till säljteam och distributörer. Den innehåller det publicerade manuskriptet, presentationsmaterial, en sammanfattande översikt, ett fördjupande informationsdokument samt material för sociala medier. Verktygslådan ger teamen mer stöd i arbetet med att introducera skalpkylning, men kan även användas som komplement till utbildningsinsatser vid befintliga kliniker som redan erbjuder behandlingen.

Kampanjen spreds genom en omfattande kampanj i sociala medier (med stöd av ett antal influencers, både via originalinnehåll och samarbete med Paxman), riktad LinkedIn-annonsering, e-post och PR-täckning i bland annat Fem Tech World, Health Tech Digital och Connect Yorkshire.

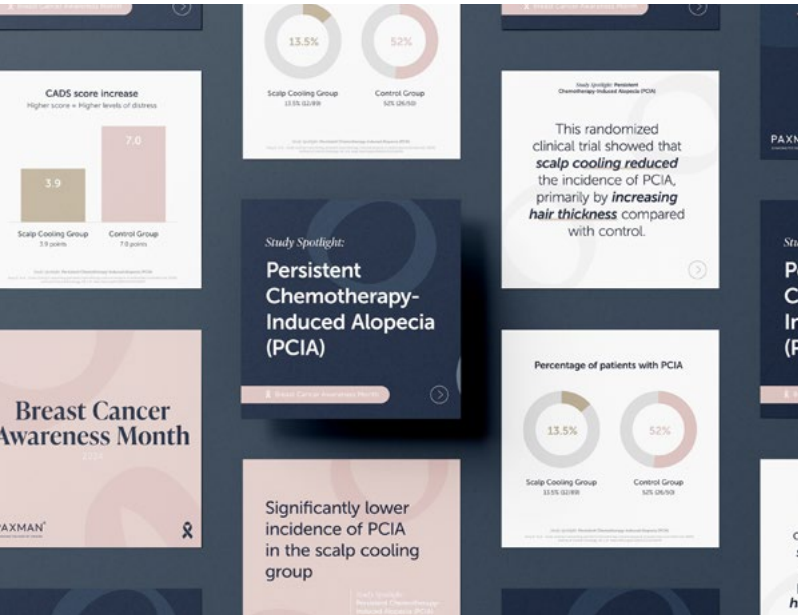
Kampanjen resulterade i en begäran från Spire Leeds Hospital om ytterligare patientresurser kring PCIA och Paxmans VD, Richard Paxman OBE, publicerade också en artikel om kampanjen via LinkedIn.



”På Paxman anser vi att varje person som får en cancerdiagnos förtjänar att informeras om alla potentiella biverkningar av cellgiftsbehandling och att fatta egna beslut om skalpkylning. Många studier, tillsammans med otaliga patientberättelser, påminner oss om att bibehållit hår - eller återväxt av hår - kan ha en djupgående inverkan på patientens självförtroende och känslomässiga välbefinnande. Inom hela företaget har vi sett positiva patientberättelser där människor har kunnat behålla en del av sitt hår, och ibland har de angett återväxten som sin främsta motivation till att använda skalpkylning.

Vi är djupt tacksamma för att få vara en del av detta viktiga arbete, och vi hoppas att den här kampanjen bidrar till att ytterligare utbilda och stärka både patienter och vårdpersonal om den verkliga risken med PCIA och den livsförändrande potential som skalpkylning innebär.”

Richard Paxman, OBE, Vd, Paxman



Förena yrkesverksamma, forskare och patienter: Paxmans EONS17-symposium

Marknadsföringsteamet, med stöd av Paxmans kommersiella team, anordnade ett satellitsymposium som en del av ESMO 2024 & EONS17 i Barcelona med titeln "Achieving successful scalp cooling - the importance of nursing in chemotherapy side effect management".

Vid sessionen delades erfarenheter från experter som redan framgångsrikt använder skalpkylning samt viktiga data som kan användas som underlag för klinisk praxis, utöver patientperspektivet. Vi fick sällskap av gästtalarerna Prof. Annie Young, Dr. Corina Van den Hurk, sjuksköterskorna Aisling Burke och Laura Marqués Jiménez samt Begoña Parrado från Paxman.

Prof. Annie Young var ordförande för symposiet och Dr. Corina van den Hurk inledde sessionen med att presentera data om skalpkylning, retention och återväxt, inklusive det tidigare nämnda Dutch Registry. Aisling Burke och Laura Marqués Jiménez var värdar för nästa presentation och diskuterade vikten av sjuksköterskans roll för framgångsrik skalpkylning, följt av Begoña Parrado från Paxman, som delade med sig av sin egen erfarenhet av skalpkylning.

För att främja anslutningen till kongressen utvecklade marknadsföringsteamet en kommunikationsstrategi med ytterligare marknadsföringsmaterial för symposiet. Teamet hade ett nära samarbete med

Inte bara bibehållande av hår

Flera studier, bekräftar att skalpkylning inte bara är en beprövad metod för att behålla håret under cellgiftsbehandling, utan också bidrar till att främja hårväxt och förhindra permanent håravfall.

Detta budskap har spridits under de senaste åren, och vi har sett ett ökat antal anekdoter från patienter som uppger att hårväxt har varit deras främsta motivation. Dessutom har den nya mentaliteten kring skalpkylning, tack vare våra marknadsföringskampanjer genom åren, lett till mer realistiska förväntningar bland patienterna. Hårförlust i viss utsträckning kan fortfarande förekomma vid skalpkylning, men fördelarna med återväxt får inte underskattas.

Paxmans kampanjmaterial kommer att fortsätta att vara användbart i flera år, då vi strävar efter att förändra attityderna över hela världen till skalpkylning och dess enorma inverkan på livskvaliteten för patienter som genomgår cellgiftsbehandling.

våra gästtalarare och använde effektivt presentationer, e-postmarknadsföring, sociala medier, webb och tryckt material för att öka medvetenheten om symposiet under tiden fram till evenemanget.

Symposiet var fullsatt och evenemanget blev en stor framgång, med internationella delegater och distributionspartners från Belgien, Nederländerna, Luxemburg, Georgien och Mellanöstern. För att få större avkastning på investeringen omfattade marknadsföringsstrategin att affärsledarna efter evenemanget hänvisades till en särskild landningssida för inspelningen av symposiet, om de inte hade kunnat delta på grund av andra åtaganden eller kapacitetsbegränsningar.

Teamet tillhandahöll också material som kunde delas med vårt distributörsnätverk för att ge dem bättre stöd i att uppmuntra sina egna leads och kunder att delta i symposiet.

Denna framgångsrika strategi har banat väg för liknande strategier vid andra stora evenemang i framtiden.

* data för perioden 1 oktober 2024 till 31 oktober 2024



Kostnadstäckning i USA

Paxman är medveten om att det trots den växande efterfrågan på skalpkylning i USA fortfarande finns en ojämlikhet i tillgången till denna viktiga behandling. Historiskt sett har självbetalning varit det enda alternativet, vilket har gjort behandlingen ekonomiskt otillgänglig för många. Men nu börjar ersättningen bli verklighet, och därmed förbättras tillgången.

Sedan FDA godkände Paxman Scalp Cooling System 2017 har expansionen i USA varit en prioritet. Systemet erbjuds nu på 9 av de 10 största i cancercentren i USA, men begränsad försäkringstäckning har hindrat rättvis tillgång. Även som

en självbetald behandling innebär skalpkylning högkvalitativ cancervård, men den ekonomiska bördan gör den ofta ouppnåelig för många patienter.

Efter år av arbete för att påverka, markerade 2024 en vändpunkt för ersättningsfrågorna. Viktiga milstolpar var bland annat permanent CPT I-kodning och ett lagförslag i New York som föreskriver täckning. Med dessa framgångar fokuserar Paxman nu på att överföra amerikanska kliniker till den försäkringsbaserade faktureringsmodellen, vilket ytterligare ökar tillgängligheten av betalare.

Resan mot kostnadsersättning är lång och komplex och har krävt många års arbete. Det finns ett antal hinder som står i vägen för att försäkringsbolagen ska ta en behandling på allvar, allt från etablerad användning till erkännande av betydande organisationer. Det är betryggande att se att ersättning för skalpkylning efter så lång tid nu tas på större allvar.

En historik över kostnadstäckningen

2017 - 2020

Paxmans första stora milstolpe var att säkra FDA-godkännande för bröstcancer 2017, som senare utökades till alla solida tumörer 2019. Detta godkännande etablerade Paxmans rykte i USA som en pålitlig leverantör av skalpkylning av hög kvalitet.

Ett annat genombrott kom 2019 när National Comprehensive Cancer Network® (NCCN®) lade till skalpkylning som en rekommenderad behandling i kategori 2A för cellgiftsinducerad alopeci hos patienter med invasiv bröstcancer. Detta godkännande, som är ett respekterat riktmärke inom onkologi, stärkte skalpkylning som en viktig biverkningsbehandling. Under 2020 utökade NCCN® sin rekommendation till att även omfatta äggstockscancer, vilket ytterligare bekräftade behandlingen. Dessa milstolpar, i kombination med en ökande efterfrågan från patienterna, ledde till att skalpkylning började användas i allt större utsträckning i USA. Försäkringsbolagen utgår nu från dessa riktlinjer när de fattar beslut om täckning, vilket ytterligare stärker argumenten för ersättning.

2021 - 2023

2021 var ett avgörande år för Paxman. I juli utfärdade American Medical Association (AMA) två CPT III-koder för skalpkylning: 0662T för initial mätning och kalibrering av kylhättan och 0663T för varje behandling, vilket gjorde det möjligt för cancercentra att fakturera försäkringsbolagen. Dessa koder var tillfälliga, men gav tid att bedöma behovet av en permanent kod, där årliga översyner avgör ersättningsnivåerna.

Enligt Medicare får sjukhusen betalt baserat på tilldelningen av CPT-faktureringskoder till Ambulatory Payment Classifications (APC). Medicare fastställer ersättningsnivåerna för var och en av dessa APC:er. I juli 2021 föreslog Medicare en låg ersättningsnivå för CPT 0662T, men efter påverkansinsatser omfördelade Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) den till en högre betalande kategori, APC 1520, med en nivå på 1 850,50 USD, med hänsyn till de betydande kostnaderna hos klinikerna i samband med kalibrering och montering av skalpkylningshättan. Även om detta inte direkt påverkade de kommersiella försäkringsbolagen följer de ofta Medicares exempel och lägger grunden för en bredare ersättning. Koderna fastställdes slutgiltigt i november 2021 och trädde i kraft i januari 2022.

2022 påbörjades det verkliga arbetet med att ta fram den nya faktureringsmodellen och börja rulla ut den till befintliga självbetalande kliniker i USA. Ett sådant arbete säkerställde ett strukturerat

tillvägagångssätt som involverade kliniska team, förskrivare och administratörer. Även om införandet till en början gick långsamt gav detta utrymme för att förfina processen. I juni samma år övergick den första kliniken till denna nya modell och fick utbetalningar från Medicare, Medicaid och kommersiella försäkringar i en takt som överträffade förväntningarna. Fler anläggningar följde, vilket påskyndade tillgången till ersättning. I februari 2023 kom ännu ett genombrott: Palmetto GBA, en Medicare Administrative Contractor (MAC), utfärdade den första Local Coverage Determination (LCD) någonsin för skalpkylning och ansåg att det var "rimligt och nödvändigt" för patienter med solida tumörer. Detta öppnade en direkt ersättningsväg för Medicare-patienter i sju sydstater, där Paxmans system finns på 55 platser.

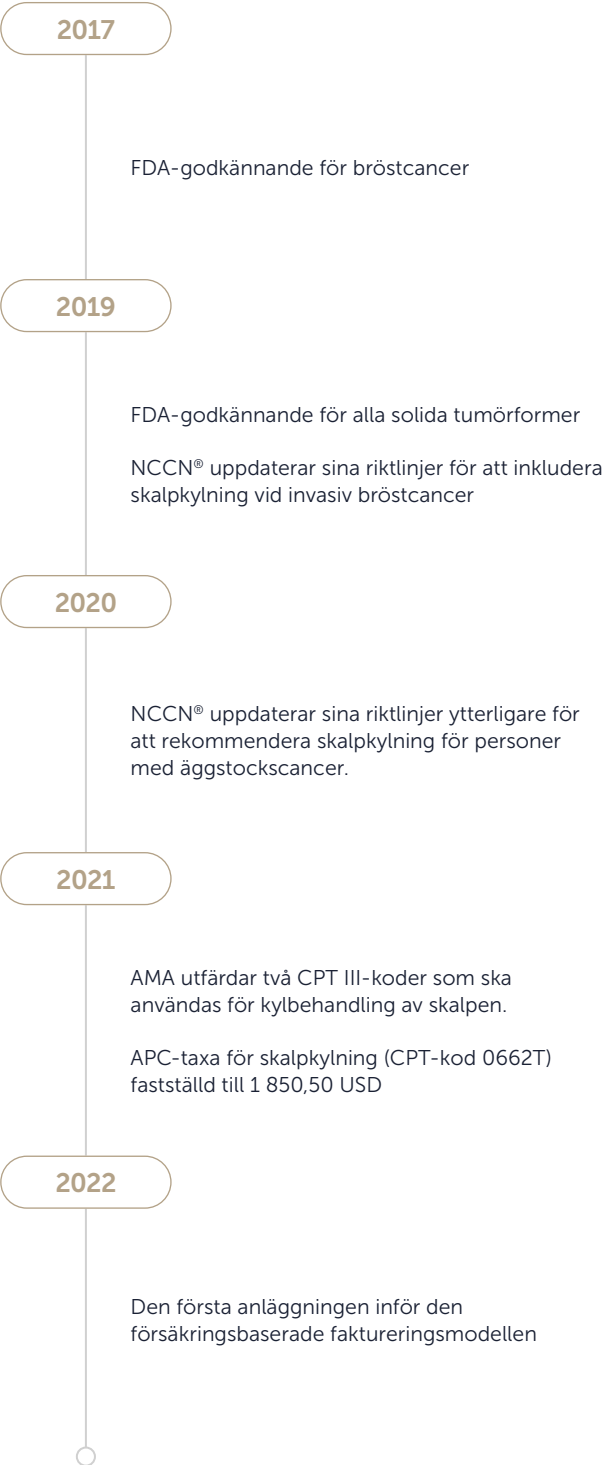
MAC är en privat sjukvårdsförsäkringsgivare som har tilldelats en geografisk jurisdiktion för att behandla anspråk för Medicare-berättigade. Palmetto GBA betjänar två jurisdiktioner i det amerikanska Medicare-systemet som omfattar sju delstater i södra USA: Alabama, Georgia, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Virginia och West Virginia.

CMS tilldelar MACs uppgiften att utveckla LCDs för att beskriva rimliga och nödvändiga tjänster inom Medicare-programmet. CMS ger också MACs i uppdrag att utveckla artiklar om täckning som ger vägledning om hur man fakturerar eller kodar för en tjänst eller för att ge utbildning i ett specifikt ämne. I fakturerings- och kodningsguiden: Scalp Cooling for the Prevention of Chemotherapy-Induced Alopecia, bekräftar Palmetto GBA vägledning från CMS, "CMS Internet-Only Manual, Pub. 100-03, Medicare National Coverage Determinations (NCD) Manual, Chapter 1, Part 2, 110.6 Scalp Hypothermia During Chemotherapy to Prevent Hair Loss är ett hinder för täckning eller för prissättning/betalning av de tillfälliga CPT®-koderna i kategori III för professionella tjänster/anläggningstjänster relaterade till skalpkylning (CPT®-koderna 0662T och 0663T)."

Denna framgång bidrog till att stärka den lokala täckningen och att ta ytterligare ett stort steg mot kostnadsersättning, samt till att skapa en strategi som kan användas med andra MACs runt om i USA.

I november 2023 sänkte dock CMS APC-avgiften för skalpkylning från 1 850,50 USD till 1 250,50 USD, med hänvisning till låga ansökningsvolymen 2022. Med färre än 100 ansökningar klassificerade CMS det som en tjänst med låg volym. Trots denna sänkning kan MACs fastställa sina egna, ofta högre, ersättningsnivåer, vilket säkerställer fortsatta framsteg mot ett bredare försäkringsskydd.

Tidslinje för kostnadstäckning



”Lagförslaget är en enorm milstolpe för täckningen och ett erkännande av vikten av skalpkylning för att minska och hantera alopeci orsakad av cellgiftsbehandling.”

Utfärdandet av en permanent CPT® I-kod visar att AMA erkänner mekanisk skalpkylning som en tjänst som utförs frekvent i USA av läkare och annan kvalificerad vårdpersonal, som överensstämmer med gällande medicinsk praxis och som är kliniskt effektiv. Utfärdandet av en CPT® I-kod sänder också ett starkt budskap till betalare, både kommersiella och Medicare och Medicaid, att det nu finns en väg för konsekvent och förutsägbar ersättning och betalning för skalpkylning för både leverantörer i samhället och akademiska miljöer.

Under 2025 kommer arbetet att inledas tillsammans med CMS för att förstå de betalningsnivåer som fastställs för de tre nya CPT I-koderna 2026.

För att främja införandet av ersättning för skalpkylning undertecknades ett lagförslag (A38-A/S2063-A) i delstaten New York den 13 december 2024, som kräver försäkringsskydd för skalpkylningssystem för att förhindra håravfall. Lagförslaget är en viktig milstolpe för täckningen och innebär ett erkännande av vikten av skalpkylning för att minska och hantera alopeci orsakad av cellgiftsbehandling och kommer att belysa och minska skillnaderna i tillgång till en behandling.

2024 visade sig vara ett år av betydande framsteg som förde oss närmare vår egen vision för skalpkylning: **Oavsett kön, etnicitet, cancertyp, typ av cellgiftsbehandling, plats och ekonomisk situation ska alla patienter ha tillgång till vår teknik.**

När CPT® I-kodningen träder i kraft den 1 januari 2026 kommer bolaget att fortsätta arbetet med långvariga Paxman-användare i de amerikanska sjukvårdssystemen, förbereda befintliga anläggningar för inflödet av ersättningsansökningar och överföra och påskynda dem till den försäkringsbaserade faktureringsmodellen (IBBM). Detta gör det möjligt för dem att minska den ekonomiska bördan för patienterna och öka tillgängligheten till denna viktiga metod för att hantera biverkningar inom målgruppen. Paxman har åtagit sig att sprida budskapet under hela 2025 och tillhandahålla ett tydligt övergångsramverk för befintliga anläggningar, redo för 2026.

2024 och framåt

Baserat på den uppdaterade skadeanmälningsdata som finns tillgänglig för HOPPS Final Rule för 2024, fann CMS att den geometriska medelkostnaden var cirka 1 110 USD, medianen 1 750 USD och det aritmetiska medelvärdet 1 420 USD. Medianen var den statistiska metod som uppskattade den högsta kostnaden för tjänsten. Betalningssatsen som beräknas med denna metod faller inom kostnadsintervallet för ny teknik APC 1519 (Ny teknik - Nivå 19 (1 700 - 1 800 USD)). För 2025 tilldelar de därför CPT-kod 0662T till APC 1519 i motsats till APC 1515, som var 1 350,50 USD.

I oktober 2024 meddelade Paxman att American Medical Association (AMA) i sin Summary of Panel Actions från den 18 oktober 2024 hade utfärdat **3 CPT® Category I-koder för mekanisk skalpkylning**. De nuvarande CPT III-koderna är tillfälliga och har inte någon tillhörande reativ värde-enhet (RVU).

I september 2024 publicerade AMA CPT® Editorial Summary of Panel Actions | AMA (ama-assn.org), på sin webbplats. Dessa nya koder kommer att träda i kraft den 1 januari 2026 och deskriptorer kommer att ingå i CPT® 2026-koduppsättningen.

AMA kommer att rekommendera tre separata och distinkta koder för skalpkylning, vilket säkerställer att ingen kod buntas ihop med administrering av cellgiftsbehandling, till skillnad från tidigare med CPT® III-koden 0663T. Det är viktigt att detta erkänner tre olika aspekter av det arbete som utförs av klinisk personal för att administrera skalpkylningsbehandling och gör det möjligt för alla tre komponenterna att få täckning och fastställa betalning av offentliga och privata betalare.

Paxmans försäkringsbaserade faktureringsmodell

Paxmans försäkringsbaserade faktureringsmodell gör det möjligt för cancercentret att fakturera patientens försäkringsbolag via CPT-koder. Det är relativt enkelt, men det multidisciplinära team som behövdes för att genomföra en framgångsrik implementering av modellen kräver tid och engagerade intressenter från klinisk personal (sjuksköterskor och läkare), administration, regelefterlevnad, regelverksfrågor, fakturering, patientekonomiska tjänster, logistik och juridik.

Arbetsflödena förenklas för patienter och läkare när hättor och överdrag köps in av klinikerna och ges till patienterna vid besöket, i stället för att hanteras och distribueras av McKesson som i självbetalningsmodellen. Patienterna får sitt kitt med hätta och överdrag så snart de har bestämt sig för skalpkylning, vilket ger mer tid att förbereda sig för behandlingen. Detta är grundläggande för en lyckad behandling och en positiv patientupplevelse.

Anläggningar som har erbjudit skalpkylning som en självbetald behandling behöver cirka 6-9 månader för att gå över till den nya modellen, vilket återspeglar den komplexitet som ofta uppstår när man genomför projekt som involverar så många intressenter.

Modellprocessen är som följer:

- Leverantörer och hälso- och sjukvårdssystem avtalar med Paxman om att installera system för sina anläggningar (om de inte redan är installerade).
- Paxman säljer Kylhätteset i alla storlekar genom McKesson Plasma Biologics, McKesson Specialty Distribution eller OnMark/Unity, McKessons Group Purchasing Organization.
- McKesson säljer kylhättorna till vårdgivare och hälso- och sjukvårdssystem, som håller ett lager av varje storlek av kylhättorna.
- McKesson distribuerar beställningar

till vårdgivare och hälso- och sjukvårdssystem. När en vårdgivare förskriver en hätta till en patient registreras patienten i Paxman Hub Scalp Cooling Program.

- Antingen Paxman Hub eller leverantören kommer att genomföra en förmånsundersökning för att avgöra om patientens försäkring täcker skalpkylning.
- Patienten mäts, hättan kalibreras och därefter får patienten kylhätteset som ska tas med vid varje behandling. Vid denna tidpunkt fakturerar vårdgivaren betalaren med kod 0662T. I samband med alla behandlingar fakturerar leverantören 0663T, som är för själva kylbehandlingen.
- Paxmans Patient Assistance Program (PAP), som endast omfattar den försäkringsbaserade faktureringsmodellen, tillhandahåller kostnadsfria varor för att ge personer som är underförsäkrade eller oförsäkrade tillgång till behandling.

Paxmans program för patientstöd

“

Det känns orättvist att de som redan kämpar med sjukhusräkningar, barnomsorg under behandlingar och att behöva ta ledigt från jobbet – inte också ska ha råd att behålla något som, i mina ögon, är en del av deras själ: deras hår. För mig har det gjort all skillnad i världen, mitt i en tid då allt föll samman.

Raquel

För att säkerställa en så rättvis tillgång som möjligt har Paxman utvecklat ett generöst patientstödsprogram (PAP) för att stödja den försäkringsbaserade faktureringsmodellen. Om patienterna kvalificerar sig för PAP kommer de att få ett kitt med hätta och överdrag kostnadsfritt från sin vårdgivare, och Paxman Hub kommer att skicka ett ersättningskitt till vårdgivaren. Vårdgivaren kommer inte att debitera patienten för kittet med hätta och överdrag eller några behandlingar med skalpkylning.

Detta program är ett förstklassigt erbjudande och understryker Paxmans åtagande att säkerställa rättvis tillgång

för alla patienter som vill använda skalpkylning.

Enligt avtalet om försäkringsbaserad faktureringsmodell hjälper Paxman PAP patienter som:

- Är oförsäkrade eller underförsäkrade för skalpkylning
- Är bosatt i USA och har en fysisk adress i USA
- Har en diagnos som inte anges på etiketten
- Ha ett giltigt recept för skalpkylning från en legitimerad förskrivare
- Har en hushållsinkomst på 6x US Federal Poverty Level eller lägre

Förbättrat användande

Intresset för Paxmans försäkringsbaserade faktureringsmodell (IBBM) från leverantörsnätverket fortsätter att vara starkt, om än långsammare än våra ursprungliga förväntningar. Paxman ser starka täckningsresultat, med statliga betalare något lägre, men till en god standard, och kommersiella betalare som ofta överträffar förväntade täckningsgrader. Affärsmodellen har lett till ökad patientanvändning, vilket är en viktig drivkraft för Paxmans tillväxt. I genomsnitt har klinikerna sett en ökad användning med 300% när de gått över till Paxmans IBBM, och vissa har rapporterat siffror på upp till 800%. Täckningen av kostnaderna för kylmössan, läkaren, sjuksköterskan och stolstiden har varit positiv även under de nuvarande tillfälliga undersökningskoderna.

I en intervju med ett stort akademiskt sjukvårdssystem, en av de första kunderna som använde Paxmans försäkringsbaserade faktureringsmodell i USA, rekommenderades den nya modellen till andra eftersom den kraftigt har förbättrat patienternas tillgång till skalpkylning - "Jag förutspår personligen en ungefärlig fördubbling av antalet patienter som använder skalpkylning under det första året som vi använder den försäkringsbaserade faktureringsmodellen."

Brooke, en patient som behandlades vid ett cancercenter som använde Paxmans försäkringsbaserade faktureringsmodell, berättade om sin upplevelse av att få ersättning för behandling med skalpkylning - "Jag insåg inte hur lyckligt lottad jag var förrän nästan i efterhand att jag hade 100% täckning. Men det borde inte vara en fråga om ekonomi. Det borde vara tillgängligt för alla som har möjlighet att uppleva det."

Investeringarna fortsatte under 2024 och kommer att fortsätta under 2025 i de tre viktigaste pelarna inom försäkring: kodning, täckning och betalning. Bolagets huvudfokus kommer att ligga på följande:

- Kommunicera tillkännagivandet av CPT I-koderna till alla intressenter och utbildade dem om vad detta innebär för att förbereda dem för övergången.
- Nära samarbete med Centers for Medicare and Medicaid Services (CMS), både lokala MAC:s och kommersiella betalare om täckningspolicy.
- Samarbete med CMS om betalning av de tre koderna, som representerar de tre olika aspekterna av det arbete som utförs av klinisk personal för att administrera skalpkylningsbehandling.

“

Jag kunde "leva" mitt liv medan jag genomgick behandling; jag kände mig "normal" och att behålla mitt hår gjorde att jag kunde förbli självsäker och positiv

Karen

Sammanfattningsvis – även om resan hittills varit lång och bitvis utmanande – är Paxman stolta över de framsteg som gjorts på relativt kort tid i USA. Arbetet är långt ifrån klart, men ett tydligt momentum har byggts upp. Med fortsatt engagemang ser vi fram emot att göra 2025 och 2026 till ännu mer framgångsrika år. Vårt mål är att fler patienter än någonsin tidigare ska få tillgång till skalpkylning – ett allt viktigare verktyg för att hantera biverkningar inom cancerbehandling.

“

Paxman hade sitt mest framgångsrika år hittills under 2024, delvis tack vare satsningar på de direkta marknaderna.

Verksamhet på direkta marknader

Förekomsten av cancer ökar i hela världen.

I genomsnitt kommer en av två personer att få cancer under sin livstid. Under 2022 ställdes cirka 19 976 499 nya cancerdiagnoser, varav cirka 90% var cancer i solida tumörer¹. I takt med att medvetenheten om effekten av skalpkylning och annan biverkningshantering vid cellgiftsbehandling ökar bland både patienter och läkare, ökar också efterfrågan på skalpkylning. International Agency for Research on Cancer uppskattar att det beräknade antalet årliga cancerfall år 2045 kommer att ha ökat till 32,6 miljoner².

Paxman hade sitt mest framgångsrika år hittills under 2024, delvis tack vare satsningar på de direkta marknaderna Storbritannien, Frankrike, Spanien, Skandinavien, Indien och nu även Tyskland, där Paxman nu säljer direkt till kunden istället för via en distributör. Paxman har en hybrid affärsmodell i Kanada, där man erbjuder användarbaserad betalning genom Paxmans personal på stora akademiska cancercentra och försäljning av utrustning till mindre regionala cancercentra.

¹Internationella centret för cancerforskning (IARC) (2025) Cancer Today. Tillgänglig på: <https://gco.iarc.who.int/today/en>. [Hämtad: 30 januari 2025.]

²Internationella cancerforskningsinstitutet (IARC) (2025) Cancer Tomorrow. Tillgänglig på: <https://gco.iarc.who.int/tomorrow/en/dataviz/isotype>. [Hämtad: 30 januari 2025.]



Frankrike

Frankrike har varit en aktiv marknad för Paxman sedan 2006. I dag används företagets system på 65 sjukhus i det franska fastlandet och på 3 sjukhus i Frankrikes utomeuropeiska territorier. Totalt finns 156 system installerade i landet.

År 2024 har varit ett år av stark tillväxt, med 20 nya system sålda och 8 nya sjukhus som kunder. Denna utveckling bygger på flera viktiga framgångar som bidragit till att stärka Paxmans närvaro i Frankrike:

- Paxman nämns direkt i de stödjande riktlinjerna för onkologisk vård i Frankrike.
- Företaget är den föredragna leverantören för mekaniserad skalpkylning i landet och för Helpévia Group, en inköpsplattform för den privata sektorn.
- Företaget är den föredragna leverantören för mekaniserad skalpkylning i landet och för Helpévia Group, en inköpsplattform för den privata sektorn.
- Företaget tilldelades priset SME of the Year vid Franco-British Trade and Investment Awards 2023

I Frankrike fortsätter satsningen på att förbättra cancervården med uppdateringar och utbyggnader på en rad sjukhus under året, inklusive studier, uppgraderingar och nya system, samt nya centra som använder skalpkylning.

MASCC/AFSOS/ISOO 2024 i Lille

I år ägde MASCC/AFSOS/ISOO:s årsmöte rum i Lille i Frankrike. Under det tre dagar långa evenemanget, förutom en mängd presentationer och symposier inom

området stödjande cancervård, fanns det ett antal höjdpunkter för Paxman-teamet.

Toni Brook från University of Huddersfield presenterade sammanfattningen av Dutch Scalp Cooling Registry, en studie som publicerades i The Oncologist 2024. Studien, som är den största verkliga multicenteranalysen av faktorer som påverkar effekten av skalpkylning, är en kumulativ studie som samlar in data från 7 424 patienter på 68 nederländska sjukhus mellan 2006 och 2019. Studien betraktas som en viktig milstolpe tack vare det stora antalet personer som studerats.

Båda presentationerna av data var mycket populära vilket tyder på ett stort intresse från Healthtech-sektorn. Paxmans regionala FoU-chef, Dr. Aishwarya Bandla, belönades också med det prestigefyllda MASCC Innovator Award för sin pågående forskning för att förebygga CIPN.

ICELAND-studien

En multicenterstudie pågår i Caen och Lille för att jämföra effekten mellan Paxmans skalpkylningssystem och manuella gelkapslar, som är mycket vanligare i Frankrike. Centre François Baclesse, som tar emot upp till 125 cellgiftspatienter per dag och som leder studien, medger att de patienterna inte är helt nöjda med resultaten från

de manuella gelkapslarna. På grund av rädslan för håravfall har det dessutom rapporterats att vissa patienter endast accepterar cellgiftsbehandling om det finns en chans att bevara håret.

Centret hoppas kunna demonstrera effektiviteten hos Paxmans mekaniserade system och övertyga anläggningar som använder manuella gelkapslar om att det finns ett genomförbart, om inte överlägset, alternativ. Studiekoordinatorn François Garnier påpekade att även om det finns forskning om varje metods individuella effektivitet, finns det nästan inga studier som jämför de två. Med nästan 200 patienter rekryterade till studien är företaget optimistiskt om gynnsamma resultat för Paxman-systemet – resultat som kan bidra till att utmana etablerade metoder och driva tillväxt både i Frankrike och i andra regioner som är användare av manuella gelkapslar.

Närvarande vid den brittiska ambassadören i Frankrikes trädgårdsfest

Paxman erbjöds möjligheten att delta i en trädgårdsfest som arrangerades av Dame Menna Rawlings, Storbritanniens ambassadör i Frankrike, efter att ha vunnit priset för årets små och medelstora företag vid Franco-British Trade and Investment Awards 2023. Festen, som hölls i september, firade Paralympics inkludering och dess framsteg. Paxmans representanter fick möjlighet att träffa några av de paralympiska idrottarna, bland andra Erin Kennedy. Erin är styrman för det birttiska roddslandslaget och använde Paxmans skalpkylning under sin behandling av bröstcancer, där hon även fick stöd av företagets varumärkesambassadör Claire Paxman.

16 e Monegaskiska Biennalen för onkologi

Paxmans team i Frankrike deltog i den 16e Monegaskiska Biennalen för onkologi på Grimaldi Forum i januari 2024 för att diskutera skalpkylning och dess utmaningar. Evenemanget, som hålls vartannat år och har över 1 500 deltagare, spelar en viktig roll för att samla den fransktalande onkologigemenskapen för att dela kunskap, diskutera terapeutiska framsteg och samarbeta för att förbättra cancerbehandling och patientresultat.

Tyskland

Paxman meddelade 2024 att bolaget hade slutit ett avtal med Paxman GmbH i Tyskland om att öka ägandet i bolaget till 49%. Tillsammans med partnern Novidion påbörjade Paxman en nylansering på den tyska marknaden - en utmärkt möjlighet att skapa genomslag, som hittills har visat sig fördelaktig, och där man nu arbetar för att patienter ska kunna få ersättning för behandlingen.

Ökad tillgänglighet och expansion

Paxman GmbH introducerade en dynamisk leasingmodell under det sista kvartalet, som erbjuder kunderna större flexibilitet vid sidan av traditionella köp- och hyresalternativ. Detta initiativ har redan fått genomslag, och två av de fem senaste kunderna har valt leasing. Dessa alternativ bidrar till att minska de ekonomiska hindren för sjukhus och vårdcentraler, och innebär att ännu fler patienter kan få tillgång till skalpkylning i Tyskland. Den ökade efterfrågan från norra Tyskland har lett till en stor ny kund i Hamburg, provoperioder på ytterligare vårdcentraler och flera inbokade presentationer planerade för 2025.



Skandinavien

En av Paxmans mer etablerade marknader, Skandinavien, har varit aktiv i 25 år med 39 PSCS-system installerade på 25 sjukhus.

Ökad medvetenhet i regionen

Under 2024 genomfördes ett omfattande arbete i regionen för att öka medvetenheten om skalpkylning och förändra de attityder som länge funnits till behandlingen. Teamet i regionen deltog i högprofilerade onkologikonferenser som Onkologidagarna i Malmö och Onkologisk forum i Bergen, för att attrahera nya kunder och uppmuntra införandet av skalpkylning i cancerbehandlingar.

Paxmans representant för regionen, Camilla Magnusson, har framgångsrikt initierat en rad marknadsföringsinsatser: hon delade med sig av sin egen cancerresa i CancerMentor-podden, talade om livet efter cancer och Paxmans lösningar för hantering av biverkningar av kemoterapi i OncoDaily-podden samt förmedlade en artikel av Paxman, publicerad i tidskriften Onkologi i Sverige, som belyser vikten av det nederländska registret för skalpkylning.

Arbetet i regionen ledde till att tre PSCS-system installerades på Radiumhospitalet, en toppmodern cancerklinik i Oslo i Norge, och många andra kliniker uppmuntrades att uppgradera sitt PSCS från äldre system.

Spanien

Spanien, som varit en del av Paxmans distributörsnätverk sedan 2014, övergick till en direktmarknadsmodell i april 2023 vilket resulterade en betydande expansion och ökad aktivitet sedan dess. För närvarande finns det 37 Paxman-system i 8 regioner i Spanien.

I likhet med andra marknader ökade marknadsförings- och informationsinsatserna, vilket har gett positiva resultat som återspeglas i årets försäljningssiffror.



Insamlingskampanjen “Un Pèl Més Fàcil”

Hospital General de Granollers i Barcelona lade sin första order hos Paxman på ett dubbelt skalpkylningssystem i november 2024 efter en framgångsrik insamlingskampanj med stöd av Paxmans representant i Spanien, Begoña Parrado.

Kampanjen (“Lite enklare” på katalanska) som samordnades av sjukhuset, syftade till att samla in pengar till införandet av ett skalpkylningssystem från Paxman.

Eftersom cancerbehandling kan ha en enorm inverkan på de sociala, liksom på de känslomässiga, psykologiska och fysiska, behoven ville teamet på sjukhuset kunna erbjuda ett mer mänskligt förhållningssätt till sina onkologiska behandlingar.

Tack vare insamlingen kunde ett system införskaffas och sjukhuset började erbjuda behandling 2025. Teamet på Hospital General de Granollers kommer att få utbildning av Paxman i hur man använder systemet och bästa praxis, samt fortsatt stöd.

LVR:s tidning

La Vida En Rose (LVR) är en gratis spansk tidning för kvinnor med cancer och deras anhöriga, med medicinskt underbyggd

information och ämnen som skönhet, resor, mode och kultur.

Begoña Parrado, vår spanska representant, var med i tidningen 2024. Hon reflekterade över sin djupa personliga erfarenhet av bröstcancer och berättade om hur hon använde skalpkylningsteknik för att behålla sitt hår, sin integritet och för att skydda sina barn.

Tidningen distribueras till sjukhus, föreningar och onkologiska skönhetscenter i hela Spanien, vilket gör det möjligt för en stor publik att leva sig in i Begoñas modiga upplevelse och förstå de positiva effekterna av skalpkylning genom hennes ögon.

Utställningens höjdpunkter

År 2024 sponsrade företaget ett symposium företaget vid ESMO Congress 2024 & EONS17 i Barcelona. Paxman fick sällskap av Prof. Annie Young, Dr. Corina van den Hurk, Aisling Burke, Laura Marqués Jiménez och patientförespråkaren Begoña Parrado. 34.000 deltagare från 149

länder deltog i det prestigefyllda 5-dagarsevenemanget, och salen var fylld till sista plats för symposiet om “Achieving Successful Scalp Cooling”. På schemat stod bland annat presentation av data om skalpkylning med stöd av nya resultat från det holländska registret, sjuksköterskeperspektiv och erfarenheter från en patient som fått skalpkylning. Med ett auditorium fullt av engagerade onkologiprofessorer visade sessionen på ett stort intresse för ämnet och ledde till meningsfulla diskussioner om hur man kan förbättra patientvården genom skalpkylning.

Paxman var också närvarande vid både SEOM och IX Extremaduran Multidisciplinary Forum on Breast Cancer and Gynaecological Tumours i Cáceres, där Begoña Parrado höll en presentation. Denna framgångsrika aktivitet resulterade i ett användartest på Hospital San Pedro Alcántara som ledde till ett inköp av systemet. Sjukhuset samlar nu in data om skalpkylning i syfte att presentera utfallet på SEEO-kongressen 2025.

Kanada

Paxman har drivit en hybrid affärsmodell i Kanada sedan bolaget bildades 2023. Modellen erbjuder betalning per användning på större vårdcentraler, med en prissättning i nivåer per behandling som betalas direkt av patienten, antingen i förväg eller på behandlingsdagen. En tekniker från Paxman är närvarande vid varje behandling för att genomföra skalpkylningen. Enheterna säljs även till mindre vårdcentraler.

Kanada har under året framträtt som en förebild för innovation inom skalpkylning och uppnått betydande framsteg i flera provinser. Två nya sjukhus i landets huvudstad, Ottawa, började erbjuda skalpkylning under 2024, vilket banar väg för en bredare användning av Paxmans teknologi i regionen. I Toronto har fyra sjukhus utökat sina tjänster till att omfatta fler onkologiska områden, inklusive gynekologisk och gastrointestinal cancer. 2025 kommer Paxman att arbeta för att skalpkylning ska erkännas som en föreskriven behandling för alopeci orsakad av cellgiftsbehandling på provins- och federal nivå. Om detta uppnås skulle det bana väg för provinsiell försäkringstäckning och anpassa behandlingen till andra stödjande vårdinsatser som bröstrekonstruktion. Planer finns också på att utvidga skalpkylning till att omfatta alla solida tumörformer på både nya och befintliga platser.

“
2024 tillkom även en oberoende licensinnehavare, två ytterligare distributörer samt installationer på sjukhus i Jaipur och Vadodara.



Indien

Indien är en marknad med enorm potential och har varit aktiv för Paxman sedan 2013 under ledning av distributören Access Devices. År 2021 utsåg Paxman Garima Vyas till regionchef för Indien, en extra resurs och inflytande på plats som erbjuder utbildning och implementeringsstöd till sjukhus som använder Paxman-systemet. I slutet av 2024 fanns det totalt 70 sjukhus i Indien som använde PSCS-systemet.

Paxmans skalpkylningssystem erbjuds på stora sjukhuskedjor som MAX, Fortis, Manipal, ASTER, HCG, Rajiv Gandhi Cancer Institute, Hinduja, Mumbai Oncocare Centre, Narayan Health och nu senast TATA ACTREC Mumbai - ett välkänt medicinskt institut som köpte två PSCS-system under 2024. Det är ett betydande genombrott för Paxmans satsningar i Indien. Under 2024 tillkom även en oberoende licensinnehavare, två ytterligare distributörer samt installationer på sjukhus i Jaipur och Vadodara, efter att ha uppnått efterlevnad av Central Drugs Standards Control Organisation (CDSCO)-föreskrifterna.

Utställningens höjdpunkter

Paxman deltog i Nanavati Hospital MAX-konferensen i Mumbai under september 2024 och sponsrade ett symposium med temat “Success in Scalp Cooling - The Vital Role of Counselling and Nurses in Patient Management”. Tillsammans med Dr. Shruti Arora, Dr. Jeyhan Dhabhar och Tejaswini Patil presenterades klinisk forskning kring skalpkylningens effektivitet och deltagarna fick en inblick i Paxman-systemet. Det framhölls också hur viktigt det är att hantera patienternas förväntningar, eftersom skalpkylningeffekten kan vara subjektiv och bero på typen av cellgifter. Slutligen speglade symposiet de budskap som framförts vid andra evenemang i år när det gäller sjuksköterskor - att de spelar en viktig roll för att säkerställa att skalpkylningen lyckas.

Paxman deltog också i konferensen Best of ASCO i Mumbai månaden därpå för att visa upp PSCS. Evenemanget lockar ledande experter, forskare och vårdpersonal och gav oss värdefulla möjligheter att ytterligare öka vår synlighet på marknaden samtidigt som vi knyter partnerskap och samarbeten som kan driva framtida tillväxt.



Storbritannien

Storbritannien, som är Paxmans hemmamarknad, är en framgångssaga och ett exempel på vad som kan åstadkommas på andra håll i världen.

Den brittiska marknaden har varit aktiv sedan 1997, med en aktuell siffra på 326 sjukhus som använder över 1 000 Paxman-system. Detta motsvarar 99% av alla privata och offentliga sjukhus. Våra försäljningsaktiviteter i Storbritannien handlar främst om att upprätthålla relationer, utbilda samt att uppmuntra sjukhusen att uppgradera från de gamla ORBIS-systemen till PSCS.

Den fortsatta starka marknadsutvecklingen, på vad som kan betraktas som en mättad marknad, fortsatte att drivas

av ökat utnyttjande, förbättrad effektivitet och kapacitet vid befintliga anläggningar. Resultatet drevs dessutom av uppgraderingar från föråldrade eller äldre generationssystem till PSCS. Denna kontinuerliga uppgradering har visat sitt värde genom att etablera skalpkylning som en standardbehandling inom National Health Service (NHS) och har lett till en stark försäljningspipeline som kommer att ge resultat på medellång till lång sikt.

UK Oncology Nursing Society årliga konferens

Som en viktig del i att upprätthålla våra framgångsrika och värdefulla relationer med sjuksköterskor i Storbritannien deltog Paxman återigen i UKONS-konferensen 2024. Med tanke på vår omfattande marknadspenetration i Storbritannien låg fokus på utbildning och relationsbyggande under evenemanget.

Ett nytt initiativ som introducerades 2024, där besökare fick möjlighet att prova kylmössan själva, mottogs mycket väl av deltagarna. Den gav sjuksköterskor en chans att fräscha upp sina kunskaper kring korrekt applicering och samtidigt få en djupare förståelse för hur behandlingen upplevs av patienterna – både när det gäller komfort och tolerabilitet. Dessa insikter bekräftas även av tidigare kliniska studier.

Fortsatt kliniskt pionjärprogram

Under 2024 fortsatte expansionen av Paxmans Clinical Pioneer Programme (CPP), både i Storbritannien och i USA. Programmet som leds av Claire Paxman, varumärkesambassadör och Director of Global Training, är en djupgående utbildningssession som ger självförtroende och motivation i kliniska team så att de kan leverera skalpkylning med bästa möjliga resultat för sina patienter. CPP-programmet skapar interna experter på skalpkylning, vilket leder till att de kliniska teamen blir mer engagerade och därmed får ett högre utnyttjande med förbättrad behandling och bättre resultat.

Självapplicering av skalpkylning vid Guy's and St. Thomas NHS Trust

I ett försök att minska belastningen på vårdpersonalen inom NHS har Guy's and St. Thomas Trust i London publicerat information på sin webbplats om hur man själv kan applicera Paxmans kylmössan. I nära samarbete med Paxmans team och med hänvisning till företagets patientresurser ger denna del av webbplatsen en översikt över skalpkylning, hur man förbereder sig och instruktioner om hur man utför de steg som krävs av patienten. Detta är bara ett av de initiativ som Paxman har sett i hela Storbritannien för att optimera skalpkylning och patientvård samtidigt som resurserna minskas.

Volontärbete på Gloucestershire Oncology Centre

För att stödja personalen vid Gloucestershire Oncology Centre rekryterade Trust 5 volontärer under 2022 för att hjälpa till med att montera hättorna och förbereda patienten för skalpkylning. Sammanfattningar om ämnet presenterades på UKONS 2023 och 2024.

En patient behöver bara 20 minuter för att förbereda sig på centret, vilket motsvarar cirka 87 timmar per år – en värdefull del av tiden som gör att sjuksköterskorna kan utföra andra uppgifter, till exempel att administrera behandlingar. Detta initiativ ger också individer möjlighet att ge tillbaka till samhället, hjälpa andra och spela en värdefull roll inom cancerbehandling. Med detta som förebild finns potentialen att integrera denna volontärmodell som en del av Guy's and St. Thomas NHS Trust i framtiden, där Paxman kan bidra med stöd ur ett utbildningsperspektiv.

Den brittiska marknaden som förebild

Den brittiska marknaden en enorm styrka är något som Paxman inte bara är stolt över, utan vi tror att det är en förebild för vad som kan vara möjligt på många marknader globalt. Världen vänder sig till NHS för att få vägledning inom sjukvården och Paxmans skalpkylningssystem är en integrerad del av den onkologiska vården i Storbritannien. Vi ser fram emot en tid då skalpkylning är en liknande vårdstandard för alla cancerpatienter runt om i världen.



Irland

Paxmans brittiska team arbetar även för att främja införandet av skalpkylning i Irland, där intresset och efterfrågan på behandlingen börjar växa. För närvarande finns Paxman-system på 15 cancerkliniker i Irland, men det finns fortfarande hinder för tillgången till behandlingen som inte förekommer i Storbritannien och som kräver en mer genomtänkt strategi för att övervinnas.

Lyckligtvis tilldelar Irlands National Cancer Control Programme (NCCP), som verkar under Health Service Executive (HSE), årliga medel till cancervården i hela landet. För närvarande finns en finansieringsinsats för att stödja införandet av skalpkylning på cancerkliniker, där två vårdinrättningar har säkrat finansiering och nu går vidare till upphandlingsfasen. Paxman ser fram emot att samarbeta med irländska sjukhus under 2025 för att öka patienternas tillgång till behandlingen, i takt med att statliga organ börjar stödja skalpkylning.



Forskning och utveckling

Forskning och utveckling har blivit ett allt viktigare fokusområde för Paxman. Vi ser den stora potential som innovation innebär – inte bara för att vidareutveckla vår befintliga produkt, utan också för att driva gränserna för vad som är möjligt inom kryoterapi. Det är denna insikt som ligger till grund för vårt ambitiösa FoU-program.

Det pågående arbetet skapar nya möjligheter och förbättringar som stärker Paxmans position på marknaden och gör det möjligt för oss att växa vidare. Vi är övertygade om att dagens investeringar i innovation kommer att bana väg för betydande framgångar i framtiden.

2024 blev ännu ett framgångsrikt år, med pågående projekt som utnyttjar framsteg inom ny teknik men även tar hänsyn till hållbarhet som kommer ännu närmare starten på sina regulatoriska vägar..

Samarbete med institutioner har varit avgörande för både befintlig produktinnovation och utforskandet av nya tillämpningar för kryoterapi. Paxman är för närvarande engagerat i forsknings- och utvecklingsprojekt med University of Leeds, King's College i London, Sheffield Hallam University, University of Huddersfield och National University Hospital of Singapore. Paxman har en lång och nära historia av innovation tillsammans med University of Huddersfield, inklusive medgrundandet av Paxman Research and Innovation Centre.

Cellgiftsinducerad perifer neuropati

Stora framsteg har gjorts under de senaste åren med Paxman Limb Cryocompression System (PLCS), en portabel kryokompressionsprodukt som utvecklats för att förebygga cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN). Denna mindre uppmärksammade biverkning är en potentiellt handikappande följd av cellgiftsbehandling med taxaner och drabbar händer och fötter, med allt från en stickande känsla till olidlig smärta.

Flera farmakologiska medel har utvecklats för att förebygga och behandla CIPN, men inget av dem har visat sig vara effektivt i storskaliga kliniska prövningar. Försök har visat att kryoterapi kan ha potential som en effektiv förebyggande behandling, vilket skapar ett behov av en kliniskt testad medicinteknisk produkt som kan leverera konsekvent, tillförlitlig kylning för att ersätta den nuvarande oreglerade manuella kylningen i form av frysta handskar eller mekaniserad kylning som inte stöds av en storskalig studie.

PLCS prototypsystem placerades i Singapore för att användas i en klinisk pilotstudie för att fastställa effekten av kryokompression som påbörjade fas ett, testning på friska individer, i november 2021. Studien har gått vidare till fas II, där data från 47 cancerpatienter presenterades 2024 och visade positiva initiala resultat.

2023 inleddes en fas III-studie i USA, en trearmad, multicenter, randomiserad effektstudie med PLCS, med målet att rekrytera 777 patienter på 25 platser. Hittills har PLCS-enheter placerats ut på 22 kliniska studieplatser i 19 sjukvårdssystem och 36% av målet hade uppnåtts i de tre studiearmarna i slutet av 2024. Paxman placerade inledningsvis ut 6 PLCS-enheter på varje klinik och levererade driftsättning och utbildning på plats, stöd för införande av teknik och relaterade resurser. Fyra kliniker har tagit emot ytterligare enheter för att hantera den höga rekryteringsvolymen och patienternas intresse för att delta i studien. Läs mer om CIPN, PLCS och de preliminära resultaten från studien på sidan 48.

Tillämpning av termoelektrisk kylning

Paxman bygger vidare på tidigare mycket framgångsrika samarbeten med University of Huddersfield och integrerar expertis från University of Leeds. Paxman utnyttjar de senaste tekniska framstegen för att utveckla en bärbar medicinsk kylenhet som använder termoelektrisk kylning för att förebygga cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN). Projektet syftar till att maximera användbarheten och självhanteringen, samtidigt som påverkan på sjukhusets resurser minimeras genom ett människocentrerat och patientvänligt tillvägagångssätt.

Paxman vann SMART Award från Innovate UK för att driva projektet i hopp om att denna enhet kommer att tillgodose detta accelererande och ouppfyllda kliniska behov, förbättra patienternas livskvalitet, påskynda återgången till arbete och lindra CIPN-associerade belastningar, både inom sjukvården och ekonomin.

Miniatyrisering av kyltekniken

Utvecklingen av PLCS har gjort det möjligt för Paxman att utveckla en mindre och mer kompakt kylteknik. Möjligheten att minska storleken på enheterna och därmed kunna frigöra värdefullt utrymme som upptas på sjukhusens behandlingsavdelningar och cancercenter kan få stor betydelse - kylning blir mer lättillgänglig och tekniken kan användas av fler patienter utan att ta upp mer utrymme. Miniatyriseringen av tekniken banar också väg för samtidig kryokompression av extremiteter tillsammans med skalpkylning för att erbjuda en mer heltäckande lösning för biverkningshantering vid cellgiftsbehandling.

Paxman fortsätter att utforska detta område som har stor potential med det slutliga målet att utveckla en enda enhet som innehåller båda funktionerna.

22

studieplatser

19

hälsosystem

279

inskrivna patienter



Ny teknik för kylhättor

I takt med att efterfrågan på skalpkylning har ökat över hela världen har även efterfrågan på Paxmans skalpkylningshätta och skalpkylningsöverdrag ökat. Utvecklingen av kylhättan har varit en central del av Paxmans strategi sedan företaget startades. Kontinuerlig feedback från kliniker och patienter som använder hättorna har säkerställt att förbättrad effekt och användbarhet har prioriterats. Den nuvarande hättan och överdraget, som lanserades 2017, tog hänsyn till behovet av en robust men lätt hätta med förbättrad passform som skulle passa så många av de huvudformer som finns runt om i världen som möjligt. Hättan behövde också vara lämplig för både engångsbruk och regelbunden användning.

Även om den nuvarande hättan och överdraget har fått en betydligt bättre passform, vilket har förbättrat skalpkylningen för patienterna och gjort den enklare att använda, finns det ett antal områden som Paxman gärna vill förbättra. Med hjälp av den expertis inom medicinsk design som finns i det prisbelönta produktteamet vid University of Huddersfield har Paxman startat ett projekt för att utforska olika sätt att förbättra kylhättan och överdraget med hänsyn till hållbarhet och bästa möjliga passform för alla huvudformer och storlekar. Med stort fokus på innovation, avancerad design och utveckling samt forskning inom tekniska material har Paxman fortsatt detta projekt

i samarbete med University of Leeds, med målet att slutföra det och därefter lansera det på marknaden.

Denna innovation säkerställer att effekten av skalpkylningen maximeras tillsammans med en optimerad passform på hättan. Avgörande är att projektet också hanterar den miljöpåverkan som är förknippad med den ökade efterfrågan på dessa medicintekniska produkter för en enda patient. Den nuvarande hättan är tillverkat av silikon, medan överdraget är tillverkat av neopren, som inte är biologiskt nedbrytbart. Fokus på ekodesign främjar en cirkulär ekonomi, förlänger produkternas livscykel och minimerar effekterna av hättan när den är uttjänt.

När vi nu närmar oss slutförandet av detta projekt ser vi fram emot den inverkan det kommer att ha, inte bara på patientupplevelsen utan även på miljön genom att öka tillgången till skalpkylning.

Topikal produkt för att förbättra skalpkylningseffekten

Även om effektiviteten hos skalpkylning har förbättrats avsevärt under det senaste decenniet är skalpkylning inte en perfekt process, och även de patienter som har de högsta nivåerna av hårbevarande i slutet av behandlingen kommer att uppleva en viss nivå av håravfall som en normal del av behandlingen.

Paxman har samarbetat med Dr Nikolaos Georgopoulos, tidigare verksam vid Paxman Research & Innovation Centre och nu vid Sheffield Hallam University, för att utveckla topikala formuleringar som syftar till att minimera eller förhindra cellgiftsinducerad alopeci i samband med skalpkylning. Detta förbättrar patienternas upplevelse av och förtroende för skalpkylning. Formuleringarna använder lipidnanopartiklar med förmåga att leverera antioxidanter (AO) till hårfollikelregionen i huden, vilket används som en föregångare till skalpkylning.

Under slutfasen fokuserade projektet på att slutföra utvecklingen av produktionen av nanopartiklar för formulering av en panel med tre hämmare av reaktiva syreföreningar (ROS) (AO1, AO2 och AO3) med hjälp av en rad olika formuleringar för att kapsla in dessa ROS-hämmare/AO:er för optimerad leverans till huden. Detta är AO för vilka vi har omfattande laboratoriedata (in vitro) som visar att de kan förhindra cytotoxicitet hos hårsäcksceller när de används i kombination med kylning mot en rad olika cellgifter.

Huvudresultat av det experimentella arbetet

Två AO (AO1 och AO2) införlivades framgångsrikt i nanostrukturerade lipidbärare (NLC), som är robusta och stabila formuleringar (stabila under en 6-månadersperiod vid 4°C). NLP:erna har rätt storlek och ytegenskaper, t.ex. elektrisk laddning, för att framgångsrikt nå hårsäcken.

Våra experiment bekräftade effektiv hudgenomsläpplighet och AO-inriktning, där NLC:erna framgångsrikt levererade den erforderliga mängden AO till follikelområdet inom mindre än 6 timmar efter applicering. AO1 förblev mycket

stabil vid leverans till folliklarna och fanns kvar mer än 24 timmar efter applicering och även efter formulering av AO1-laddade NLCs med olika koncentrationer av AO förblev partikelegenskaperna optimala. Denna formuleringsmetod var lämplig för inkapsling av AO2 och dess leverans till hårsäcksområdet i huden, och dessa observationer bekräftas vara helt i linje med resultaten för AO1.

Förutom det NLP-baserade tillvägagångssättet testades hjälpämnen som vanligtvis används i hårserumprodukter, och sådana beredningar för AO1 testades in vitro. Även om produkten av serumtyp uppvisade lägre effektivitet i hudgenomträngning jämfört med nanopartikelplattformen, var serumformuleringar i teamets studier effektivare när det gällde att rikta in sig på follikelområdet jämfört med endast AO-lösning, vilket visades i kontroller.

Slutligen, eftersom vi tog hänsyn till de kemiska egenskaperna hos varje enskild AO, utformades skräddarsydda formuleringar, särskilt för AO3, för att effektivt leverera alla AO. Eftersom AO3 har andra egenskaper än de andra AO:erna, den är mer vattenlöslig, krävdes ett annat tillvägagångssätt för formuleringen. Detta visade sig vara framgångsrikt och AO var stabilt. För effektivare formulering och leverans till huden skulle AO dock kunna användas i andra typer av liposomala produkter och polymera nanopartiklar.

Konsekvenser av resultaten för framtida utveckling

Den framgångsrika formuleringen av en panel av AOs banar väg för en ny era av skalpkylningsbaserad patientvård. Den mycket effektiva leveransen av AOs, oavsett om det sker genom

nanoformulering eller en serumbaserad produkt, i kombination med vår kunskap om att dessa AOs och i kombination med kylning, kan undertrycka eller förhindra toxicitet i hårsäckarna under förhållanden där kylning inte ger tillräckligt skydd. Detta kan "förändra" effekten av skalpkylning. Möjligheten att leverera AOs med olika egenskaper och effektivitet för att kryoskydda mot olika läkemedel ger flexibilitet i applikationen och öppnar upp för cellgiftsläkemedelsspecifika metoder.

De experimentella bevisen för snabb (mindre än 6 timmar) leverans av AO till hårsäcksområdet har praktiska konsekvenser för klinisk användning av de topikala produkterna, och i kombination med AO:s stabilitet i huden (mer än 24 timmar) ger det starka stödjande bevis för att klinisk leverans till patienter inte bara kan uppnås i tid för infusion av cellgifter utan också, efter infusion, att AO finns kvar i hårsäckarna och fortsätter att skydda.

Därför kan formuleringarna inte bara dramatiskt förbättra effekten av skalpkylning för att skydda mot håravfall, utan också avsevärt påskynda återhämtningen efter cellgiftsbehandling.

Paxman ser fram emot att gå vidare med de framsteg som gjorts av Nikolaos och hans team, med formeloptimering av Nano Lipid Carrier som nu pågår med en utvald kommersiell partner för att göra denna forskning till verklighet.

CIPN



Vad är cellgiftsinducerad perifer neuropati?

Cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN) är en skada som orsakas av cellgiftsbehandling på det perifera nervsystemet som förmedlar meddelanden mellan hjärnan, ryggmärgen och resten av kroppen. Sensoriska biverkningar orsakas när nerverna i de mest avlägsna delarna av extremiteterna skadas - händer och fötter.

Symtomen visar sig som brister i sensoriska, motoriska och/eller autonoma funktioner av varierande intensitet och de kan avsevärt minska patientens funktionella livskvalitet. Patienterna kan uppleva domningar, stickningar, förändrad beröringskänsla, gång- och balansstörningar, brännande smärta, termisk allodyni eller hyperalgesi, nedsatt vibrationskänsla, extrem temperaturkänslighet, parestesi och/eller dysestesi. Även om det är mindre vanligt kan motoriska symtom också förekomma, t.ex. krampor, distal svaghet, svårigheter att hantera små föremål och försämrade rörelser. I allvarliga fall kan motoriska symtom leda till fullständig immobilisering och svår funktionsnedsättning. En patient som upplever CIPN-symtom kan ha svårt att utföra dagliga funktioner som att gå, klä sig, skriva, skriva på tangentbord och andra aktiviteter som är relaterade till händer och fötter.

Förekomsten av dessa symtom är vanligtvis högst under den första månaden efter avslutad cellgiftsbehandling, 68,1%, men så många som 41,22% av patienterna

rapporterar fortfarande kroniska CIPN-symptom tre månader efter avslutad cellgiftsbehandling. Patienter som behandlats med platinabaserade medel och taxaner uppvisade den högsta förekomsten av kroniskt smärtsam CIPN med 40,44% respektive 38,35%. CIPN beräknas drabba 1,4 miljoner cancerpatienter årligen i hela världen. Det bidrar också till en avsevärt ökande ekonomisk börda i form av sjukvårdskostnader som beräknas vara 17 344 USD högre för cancerpatienter med CIPN, än för dem utan.

Det finns för närvarande inga kända behandlingar för att förebygga eller reversera CIPN. Flera farmakologiska medel har utvecklats, men inget av dem har visat sig vara effektivt i storskaliga kliniska prövningar. Hittills har den mest effektiva behandlingen av perifer neuropati varit att förhindra ytterligare nervskador genom att sänka dosen av cytostatika eller till och med avbryta behandlingen helt och hållet. Att minska eller helt avbryta behandlingen är något som både läkare och patienter vill undvika. Kryoterapi och kompression har visat sig ha en betydande potential när det gäller att förebygga CIPN, och förebyggande kryoterapi har blivit allt vanligare. Studier har visat att kryoterapi kan vara ett värdefullt verktyg för att förebygga CIPN, men det finns ett akut behov av att utveckla en medicinteknisk produkt som kan leverera konsekvent kylning, eftersom finns begränsade alternativ för patienterna i dagsläget.

The National University Hospital / National University of Singapore studien

Under 2021 erhölls ett forskningsanslag på 1,57 miljoner SGD från National Research Foundation (NRF) i Singapore, och en klinisk studie inleddes med National University Hospital, Singapore, i samarbete med The N.1 Institute for Health, National University of Singapore, för att utvärdera PLCS med friska frivilliga och cancerpatienter. Den första fasen av studien slutfördes 2022, och den andra fasen inleddes senare samma år för att utvärdera PLCS-anordningens säkerhet och effekt för att förebygga CIPN hos 80 patienter som fick någon taxanbaserad cellgift. I slutet av 2023 hade 47 patienter rekryterats.

De inledande resultaten från fas I av studien i Singapore var positiva och lovande. Samtidig kryoterapi av skalp och extremiteter under cellgiftsbehandling visade sig vara säkert och genomförbart.

Dr. Rachel Wong, en kliniker som arbetade med studien, presenterade ytterligare preliminära data från fas II av studien vid MASCC:s årsmöte i juni 2024. Dr. Wong rapporterade data från 47 patienter, varav majoriteten (79%) slutförde alla planerade behandlingar med kryokompression.

Wong rapporterade att kylning av extremiteter tolererades väl vid 11°C, även med samtidig kylning av skalpen (vilket gällde en tredjedel av de studerade patienterna). Mer än hälften (57%) av patienterna slutförde alla planerade behandlingar utan någon dosreduktion eller fördröjning av cellgiftet. Endast 8% av patienterna behövde ändra dosen av sina cytostatika på grund av CIPN.

Lika viktigt i hennes resultat från juni 2024 var att 65% av patienterna inte upplevde CIPN, medan endast 32% utvecklade CIPN av grad 1; 50% av dessa var övergående. Endast 15% av patienterna upplevde kliniskt meningsfull CIPN i slutet av cellgiftsbehandlingen och endast en patient utvecklade CIPN av grad 2.

Dessa resultat visar hur viktiga omfattande data från fas tre av studien kommer att vara för att ytterligare bekräfta dessa resultat och för att tillhandahålla omfattande data från en så stor grupp för att möjliggöra rigorös dataanalys. En publikation med ytterligare data om denna studie kommer att publiceras senare i år.

Viktig information

3 platser

80 patienter

47 patienter har hittills inkluderats i studien

79% genomförde alla planerade behandlingar med kryokompression

Enarmad studie av säkerhet och effekt

Användning av kryokompression av extremiteter:

- ✓ är säkert och väl tolererat hos patienter som får taxanbaserad cellgift
- ✓ kan administreras på ett säkert och genomförbart sätt med skalpkylningsterapi
- ✓ visar lovande resultat för att förebygga taxanbaserad CIPN utan att någon signifikant förändring av sensoriska värden rapporterats
- ✓ underlättar effektiv dosleverans av taxanbaserad cellgift
- ✓ Bevarade CIPN-20-poäng för livskvalitet 3 månader efter cellgiftsbehandling med taxan
- ✗ inte orsakade hypotermi under en 3-timmars observationsperiod

Endast 15% av patienterna upplevde kliniskt meningsfull CIPN i slutet av kemoterapi, och endast en patient utvecklade CIPN av grad 2.



US SWOG S2205 ICE COMPRESS-prövningen

Fyra kliniker har skaffat ytterligare enheter för att hantera den höga rekryteringsvolymen och patienternas intresse för att delta i studien.

SWOG S2205 ICE COMPRESS, en fas III, trearmad, multicenter, randomiserad effektstudie med stöd av National Cancer Institute i USA, tillsammans med Cooperative Research Group (SWOG) och finansierad av National Cancer Institute, inleddes 2023. Studien planerar att rekrytera 777 cancerpatienter på minst 25 kliniker.

Studien kommer att jämföra andelen deltagare som utvecklar kliniskt meningsfulla CIPN efter 12 veckor, hos deltagare som behandlas med taxanbaserad cellgift och som randomiserats till tre armar: kryokompressionsbehandling, kontinuerlig kompressionsbehandling och lågcyklisk kompressionsbehandling som administreras via PLCS-enheterna. Lågcykliskt tryck fungerar som kontroll.

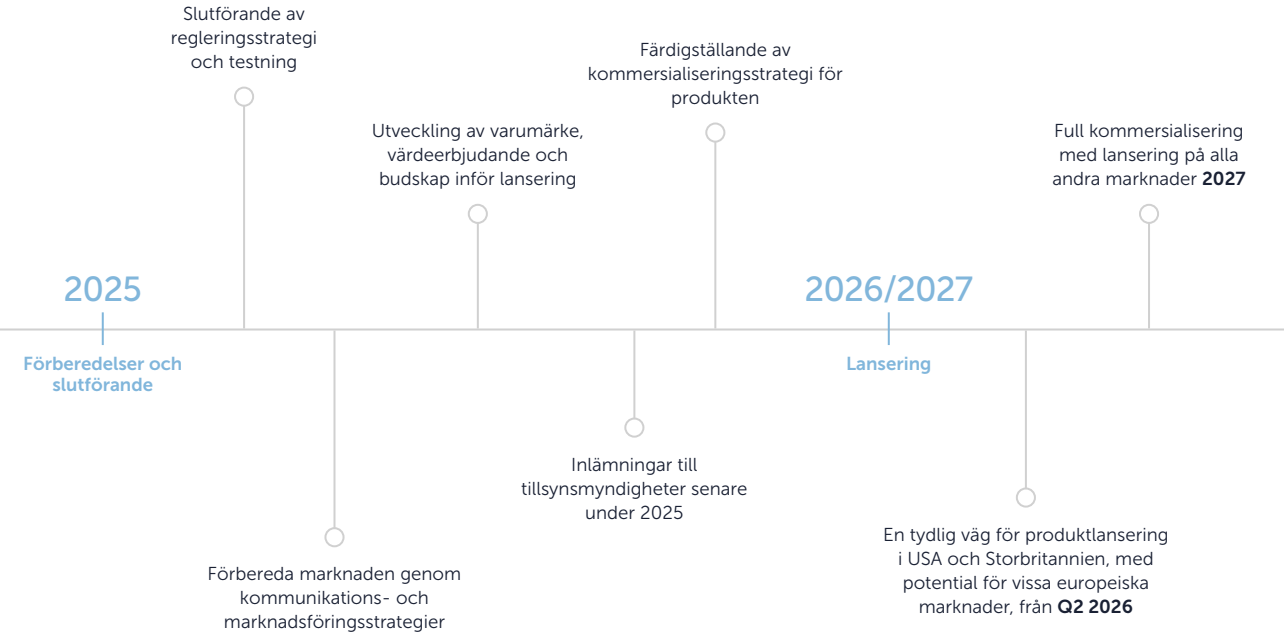
Hittills har PLCS-enheterna installerats i 23 sjukvårdssystem och hade ackumulerat 283 patienter i januari 2025. Studien stöds av Paxman: sex PLCS-enheter till varje anläggning, driftsättning och utbildning på plats, stöd för införande av teknik samt relaterade resurser. Fyra kliniker har skaffat ytterligare enheter för att hantera den höga rekryteringsvolymen och patienternas intresse för att delta i studien. Studien kommer att fortsätta att samla patienter under sin 2,5-årsperiod och varje patient kommer att följas upp under 52 veckor efter att behandlingen påbörjats.

Produktens användbarhet och regulatoriska processer

En studie av så betydande storlek, tillsammans med tidig återkoppling från SWOG-studien, har gett möjlighet att samla in information utöver den som speglar patientupplevelsen.

Fas II-studien i Singapore har gett oss en tydlig regulatorisk väg för 2025. En studie av så betydande storlek, tillsammans med tidig återkoppling från SWOG-studien, har gett möjlighet att samla in information utöver den som speglar patientupplevelsen. Forskningsteamet har också tagit tillfället i akt att samla in mycket värdefulla kvantitativa och kvalitativa data om enhetens användbarhet från intressenter (patienter, sjuksköterskor, enhetsadministratörer). Den förbättrade produktutveckling som följer av denna feedback kommer att säkerställa att produkten inte bara är effektiv utan också enkel att använda, vilket ökar sannolikheten för att kliniska team köper in och använder produkten samt säkerställer att implementeringen av produkten, när den väl kommersialiseras, går smidigt och har lång livslängd. Parallellt med detta arbete har en tydlig regleringsstrategi skapats med hänsyn tagen till rätt tidpunkt för lansering.

2025 kommer att bli ett hektiskt år. I februari 2025 har övergången från forskning och utveckling till regulatoriskt arbete påbörjats. Arbetet kommer nu att inledas med fokus på viktiga regulatoriska jurisdiktioner och efterföljande kommersialisering i USA, Europa, Storbritannien och Singapore. Lämpliga regulatoriska tester har påbörjats och förväntas vara slutförda under Q3 2025. Efter testerna av medicintekniska produkter ska ansökningar till myndigheterna i både USA och Europa/Storbritannien inledas med ett förväntat godkännande i februari 2026 respektive april 2026. Produktlanseringar planeras för närvarande till Q2 2026 med huvudfokus på USA.





Kliniska studier och samarbeten

Paxmans skalpkylning utvärderas löpande med olika typer av cellgiftsbehandlingar och patientgrupper för att få ytterligare kunskap och förbättra behandlingseffekten.

Paxman är stolta över att bolagets skalpkylningssystem har använts för att ta fram omfattande publicerade och referentgranskade data, och dessutom att det har använts i öppna och aktiva studier, vilket har förbättrat vårt kunskapsläge mot målsättningen att förbättra effekten och tillgängligheten över hela världen.

Betydelsen av kliniska prövningar

Kliniska prövningar är avgörande för att föra den medicinska vetenskapen framåt genom att testa nya behandlingar, terapier och interventioner på ett systematiskt och reglerat sätt. Dessa prövningar är avgörande för att fastställa effekt, säkerhet och potentiella biverkningar av nya medicinska metoder. Tester har också genomförts för att belysa ämnen som bästa protokoll, bestämningsfaktorer för effekt, tolerans och liknande för att ge en djupare förståelse för skalpkylning. Studier har också undersökt effekten av skalpkylning utöver retention, särskilt fördelarna med återväxt och förebyggande av ihållande cellgiftsinducerad alopeci - en medvetenhet som ökar bland patienterna. Det finns nu över 80 publicerade artiklar om skalpkylning bara via scalpcoolingstudies.com. I takt med att mer klinisk evidens blir tillgänglig är det viktigt att även underrepresenterade grupper studeras.

Nyligen publicerade studier av betydelse

Under de senaste månaderna har två viktiga studier om skalpkylning publicerats. För det första publicerades en sydkoreansk artikel med titeln “Scalp Cooling in Preventing Persistent Chemotherapy-Induced Alopecia: A Randomized Controlled Trial” av D. Kang et al. som publicerades i Journal of Clinical Oncology, visade att skalpkylning bidrog till att förebygga PCIA genom att öka hårets tjocklek och att det var till hjälp för att främja kvalitativ håråterväxt. Denna studie har betydande konsekvenser, vilket innebär att skalpkylning bör erbjudas till patienter som är berättigade och trots oönskat håravfall bör fortsätta med behandlingen för att bevara folliklarna för återväxt.

The Dutch Scalp Cooling Registry av T.S. Brook et al. och publicerad i The Oncologist är en värdefull studie som använder data från verkligheten för att hitta faktorer som avgör effekten av skalpkylning, även om den inte är i en klinisk miljö. Det är den största globala studien i sitt slag. Med data från 7 424 patienter är den mycket värdefull och visade att endast cellgiftsregimen och doseringen påverkade patientresultaten, och slutsatsen är att ytterligare studier krävs. För att påskynda framstegen inom den individuella patientvården måste man förstå de verkliga faktorerna bakom skalpkylningens effekt, vilket skulle kunna uppnås med hjälp av biomarkörer som skalpens hudtemperatur.

En fullständig förteckning över pågående studier av skalpkylning och kryokompression av lemmar finns på scalpcoolingstudies.com

Scalp Cooling Study Library sammanställer viktiga kliniska forskningsstudier och data för att ge en översikt över global forskning och praxis om skalpkylning och kryoterapi för hantering av biverkningar av cellgiftsbehandling.

Pågående kliniska prövningar

Förutom de pågående kliniska prövningarna av CIPN, som beskrivs på sida 48, pågår för närvarande ett antal prövningar av skalpkylning.

Skalpkylning för cellgiftsinducerad alopeci hos färgade patienter

Plats: Montefiore Medical Center

Denna studie utvärderar effektiviteten av skalpkylning hos färgade patienter som får cellgiftsbehandling för bröst- eller lungcancer. På grund av begränsad representation och minskad effekt i tidigare studier fokuserar forskningen på tekniker för att förbättra skalpkylning för hårtyperna 3 och 4, med målet att öka kontakten med kylhättan. Den undersöker också de molekyllära mekanismerna bakom ihållande alopeci genom att följa patienterna upp till 6 månader efter avslutad behandling. Studien kommer att omfatta uppskattningsvis 30 deltagare.

Studie av Cold Cap Therapy för att förebygga håravfall hos pediatrika patienter

Plats: St. Jude Children’s Research Hospital

Denna studie undersöker säkerheten och genomförbarheten av att använda Paxmans skalpkylningsenhet för att förhindra håravfall hos pediatrika patienter som får cellgifter för icke-cancerösa tillstånd eller solida tumörer. Det primära fokuset ligger på att bedöma förekomst och intensitet av håravfall, med en beräknad rekrytering av 40 deltagare.

Förebyggande av alopeci hos patienter med lokaliserad bröstcancer (ICELAND)

Plats: Centre Francois Baclesse, Caen, Frankrike

Denna studie syftar till att stärka evidensen för att förebygga cellgiftsinducerad alopeci (CIA) i Frankrike genom att utvärdera effekten av två tekniker för skalpkylning under antracyklin- och taxanbaserad cellgiftsbehandling. Studien kommer inte bara att utvärdera förebyggandet av håravfall utan även påverkan på patienternas livskvalitet, självbild och tillfredsställelse med vården under och efter behandlingen. Dessutom kommer studien att analysera kostnadseffektiviteten för varje kylmetod, och resultaten är avsedda att vägleda valet av den lämpligaste tekniken för att förebygga CIA. Det beräknade antalet patienter är 196 stycken.

Paxman i Asien

Tillväxten på de asiatiska marknaderna har blivit ett allt viktigare fokus för Paxman. 2024 har lett till ökad varumärkeskännedom och högre försäljningssiffror i regionen, men det finns fortfarande mycket kvar att göra. En expansion i Asien kommer att vara avgörande för företagets tillväxt, och företagets arbete under 2025 kommer därför att bygga vidare på framgångarna från 2024.

Japan

Som världens näst största marknad för cancervård, med över 1 miljon nya cancerfall per år, har Japan kontinuerligt levererat fantastiska resultat för verksamheten. Sedan lanseringen har över 180 system installerats, och under 2024 såldes över 1 100 hättor till marknaden. Paxman har haft en närvaro i landet sedan 2019 och samarbetar med återförsäljaren Century Medical Inc (CMI).

Den japanska affärsmodellen bygger på att utrustning tillhandahålls till sjukvårdssystem antingen genom försäljning eller genom ett hyresavtal via vår distributör, och att hättor för enstaka patienter säljs direct till patienter via sjukhus eller apotek.

CMI:s moderbolag är Itochu, ett av de största japanska handels- och investeringsbolagen, med ledningsfilosofin "Sampo Yoshi". Det kan översättas med "bra för säljaren, bra för köparen och bra för samhället". - En filosofi som har sitt ursprung från 1200- och 1300-talen och som ligger i linje med Paxmans uppdrag. Det värdefulla stödet från Itochu har resulterat i en fallstudie av Paxman, som ingår i kursmaterialet på Harvard Business School.

Utrullning av Clinical Pioneer-programmet

Distributionspartnern i Japan började leverera Paxmans Clinical Pioneer Programme (CPP) till japansk klinisk personal 2024. CPP gör det möjligt för personer på cancercenter att bli ämnesexperter på skalpkylning samt certifierade superanvändare. Detta gör det möjligt för en person att effektivt ge råd om bästa praxis och sprida viktig information om skalpkylning till kollegor och likasinnade. Genom att bidra till att öka kunskapen om hur man utför skalpkylning på rätt sätt säkerställs bästa möjliga patientresultat. I nära samarbete med Paxman använder distributören sitt värdefulla kulturella perspektiv och sin marknadskännedom för att applicera detta på den japanska marknaden.



Utställning vid 32:a årsmötet för det japanska bröstcancerföreningen

Paxman och dess partner CMI deltog i det japanska bröstcancerföreningens årsmöte som hölls i Sendai i juli 2024. Företaget visade upp Paxmans teknik för skalpkylning och förde en dialog med den japanska läkarkåren och framhöll systemets fördelar när det gäller att förebygga alopeci orsakad av cellgiftsbehandling.

Lördagen den 13 juli hölls ett seminarium, ett av evenemangets höjdpunkter, där över 100 delegater deltog. Seminariet, med titeln "Chemotherapy and Prevention of Alopecia - Scalp Cooling and Prevention of Permanent Hair Loss", innehöll insiktsfulla presentationer av Dr. Takao från Konan Medical Center, Dr. Kikuchi från Kitazato University och Mrs Maeda, en onkologisjuksköterska från Kami-lida Hospital. Dessa experter delade med sig av sina kunskaper och erfarenheter av skalpkylning och betonade hur viktigt det är för att stödja välbefinnandet hos patienter som genomgår cellgiftsbehandling.

Konferensen i Sendai visade att skalpkylning är ett hett ämne inom onkologiområdet. Utöver seminariet hölls sju posterpresentationer som var direkt relaterade till skalpkylning.

Kina

Kina är i dagsläget en stor marknad på grund av landets höga cancerbörda, med outnyttjad potential för skalpkylningsteknik. Kina är världens folkrikaste land och har också världens högsta incidens av cancerfall, med över 4,8 miljoner rapporterade fall under 2022. Kinas hälso- och sjukvårdssektor expanderar snabbt med ökande investeringar i innovativa behandlingar och stödjande vårdlösningar. Dessa faktorer skapar ett övertygande marknadslandskap för skalpkylningsteknik.

Därför tecknade Paxman en avsiktsförklaring med en kinesisk marknadsförings- och distributionspartner i april 2022, för att effektivt kunna utnyttja deras kulturella och språkliga fördelar på marknaden. Ett distributionsavtal slutfördes därefter, och bolaget följer nu NMPA:s regulatoriska väg, där tester pågår och en klinisk studie förväntas följa.

Syd Korea

Närvaron i Sydkorea etablerades 2020 och betydande framsteg har gjorts under de år som gått sedan dess. I december 2020 inleddes en stor klinisk studie i det prestigefyllda Samsung Medical Centre, vilket ledde till att marknadsgodkännande beviljades i november 2022. I samarbete med vår partner i regionen, Humost, slutfördes en utvärdering av ny teknik i januari 2025, efter en lång regulatorisk process som slutligen resulterade i ett handelsgodkännande från den 1 mars 2025.

En presskonferens är planerad till april 2025 och arbetet med ersättningsalternativ och fastställande av affärsmodell kommer att inledas omedelbart därefter. Paxman har planer på att utöka indikationen för enheten till alla solida tumörer, vilket bolaget har gjort på andra marknader runt om i världen.

01.

Betydande minskning av förekomsten av PCIA



En sydkoreansk studie av PCIA

År 2024 publicerades en studie med titeln "Scalp Cooling in Preventing Persistent Chemotherapy-Induced Alopecia: A Randomized Controlled Trial", av D. Kang et al. publicerades i Journal of Clinical Oncology. Denna randomiserade studie genomfördes vid Samsung Medical Centre i Seoul för att utvärdera effekten av skalpkylning för att minska persisterande cellgiftsinducerad alopeci (PCIA), 6 månader efter cellgiftsbehandling, med hjälp av PCSC2.

Studien genomfördes mellan december 2020 och augusti 2021 och utvärderade 139 patienter som slumpmässigt tilldelades grupper i förhållandet 2:1; skalpkylning eller vanlig klinisk praxis (kontrollgrupp). Hårets tjocklek och densitet mättes 6 månader efter cellgiftsbehandlingen.

02.

Främjar snabbare återhämtning av hårets densitet och tjocklek

Resultaten av studien hade stor betydelse för beviljandet av marknadsgodkännande 2022.

För mer information, och hur Paxman använde studien som grund för en marknadsföringskampanj, se sidan 27.

03.

Minskat psykiskt lidande och förbättrad livskvalitet

Singapore

Paxman har utvecklat nära band med Singapore genom sitt samarbete med National University of Singapore och har kontakter med ett antal viktiga opinionsbildare och ledande kliniker från National University Cancer Institute, till exempel Dr. Joline Lim. Joline och hennes team har varit avgörande för spridningen av offentlig skalpkylning i landet, med 18 system installerade på 10 platser, inklusive flera Icon- och Mount Elizabeth-sjukhus.

Dr Aishwarya Bandla, Paxmans regionala FoU-chef, arbetar tillsammans med Dr Lim och är också en nyckelperson i utvecklingen av Paxmans system för kryokompression av extremiteter och den aktuella studien som äger rum i Singapore. För mer information om CIPN och studien i Singapore, se sidan 49.

En studie av skalpkylning i asiatiska populationer

Den första installationen av PCSC, och efterföljande utbildning, vid National University Cancer Institute, Singapore och Icon Cancer Centre har gjort det möjligt för universitetet att publicera en studie om skalpkylningseffekten hos asiatiska patienter.

Studien, som publicerades 2024, syftade till att ta itu med den underrepresenterade asiatiska befolkningen i kliniska prövningar av skalpkylningseffekt och fokuserade på att förhindra håravfall vid cellgiftsbehandling hos patienter med bröstcancer eller gynekologisk cancer. I studien användes Paxman Scalp Cooling System för att leverera effektresultat som liknar andra publikationer, t.ex. The Dutch Registry.

Resultaten visar att 50% av patienterna lyckades med skalpkylningen, och att patienter som behandlades med taxan hade en framgångsgrad på 64%. 94% av patienterna rapporterade en rimlig komfortpoäng eller högre, och 91,7% upplevde mer än 50% hårväxt i slutet av sin cellgiftsbehandling. Slutsatsen av studien är att skalpkylning är ett värdefullt alternativ för att hantera cellgiftsinducerat håravfall.



91.7%

av patienterna upplevde mer än 50% hårväxt i slutet av kemoterapi

94%

av de skalpkyllda patienterna rapporterade en resonabel komfortpoäng eller oönskad

Studier i olika etniska grupper visar inte bara på klinisk effekt och öppnar upp för nya regulatoriska möjligheter, utan ökar också kundernas och patienternas förtroende för Paxmans skalpkylningssystem, vilket i sig ger fler möjligheter till tillväxt för verksamheten.

ESMO Asien

ESMO Asia är en årlig kongress med särskilt fokus på multidisciplinär onkologi i den asiatiska regionen. Evenemanget, som hölls i Singapore 2024, samlar onkologer, forskare, vårdpersonal och branschföreträdare från Asien och övriga världen.

Med starka intentioner att expandera i regionen deltog Paxman för första gången i evenemanget med en utställningsmonter, där man erbjöd deltagarna att prova skalpkylningssystemet och tillhandahöll viktig information om skalpkylning som var relevant för den asiatiska marknaden.

Paxmans team mötte Dr. Joline Lim från National University Cancer Institute i Singapore, som är en nyckelperson i Paxmans utveckling av PLCS för perifer neuropati. Joline berättade om den nyligen genomförda studien om skalpkylning i asiatiska populationer, som utförts av National University Cancer Institute i Singapore, och dess betydelse.

Dr Raghav Sundar, från School of Medicine vid Yale University, delade också med sig av sitt perspektiv på skalpkylning vid evenemanget, efter att ha arbetat med Paxman många gånger tidigare. Han stödde Paxmans arbete för att öka användningen i Singapore och Asien som helhet och bekräftade de positiva framsteg som gjorts för att ge patienterna bättre stödande vård.

Paxman ser fram emot att ta tillvara på tillväxtmöjligheterna från detta evenemang, och att utveckla kontakter med potentiella nya kunder, distributörer och viktiga opinionsbildare.

Mål och visioner

→ Bolagets långsiktiga mål är att alla patienter som genomgår cellgiftsbehandling ska ha tillgång till Paxmans teknologi för biverkningshantering vid cellgiftsbehandling, oavsett ekonomisk situation, kön, ålder eller etnicitet, och att dessa enheter ska vara förstahandsvalet för cancerpatienter över hela världen.

Paxman är den överlägsna globala marknadsledaren inom skalpkylning med över 6.000 sålda och/eller installerade system i Europa, Nord-, Central- och Sydamerika, Asien och Oceanien.

För 2025 och framåt är Paxmans insatser inriktade på följande fyra huvudmål:

Ersättning i USA

Med betydande framsteg under 2024 (se sidan 30) lägger Paxman ett stort fokus på den amerikanska marknaden och kostnadsersättning genom de tre viktigaste pelarna inom försäkring: kodning, täckning och betalning. Ersättningsarbetet kommer att driva användningen under 2025, men vårt huvudfokus är att förbereda oss inför 2026 och framåt, när CPT I-kodning träder i kraft 1 januari 2026.

Kodning

Kodning är tillämplig i hela landet och kräver utbildning, medvetenhet och förberedelser. Inledningsvis kommer utbildning och medvetenhet att driva på och/eller påskynda övergången till IBBM från antingen självbetalningsmodellen eller för att införliva de nya CPT I-koderna. Det är viktigt att de kliniska teamen är väl rustade för att hantera ökningar i utnyttjandet till följd av kodningen. På samma sätt är medvetenhet och utbildning av patienterna viktigt för att säkerställa en bättre och mer rättvis tillgång till skalpkylning, som i mindre utsträckning kommer begränsas av individuella ekonomiska begränsningar.

Täckning

Företaget kommer att ha ett nära samarbete med Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) och lokala Medicare Administrative Contractors (MACs) för att säkra ytterligare Local Coverage Determinations (LCDs) för att utöka täckningen, tillsammans med positiva kungörelser. Paxman kommer också att arbeta med att nå ut till kommersiella betalare för att fastställa tydliga täckningspolicyer.

Betalning

Paxman kommer återigen att arbeta med CMS för att stödja lämplig prissättning för de tre koderna (9X001, 9X002 och 9X003) för att säkerställa att försäkringsskyddet ger tillräcklig ersättning.

Internationell tillväxt

Förutom USA har expansionen till andra regioner som Asien och Mellanöstern blivit viktigare för bolaget, samtidigt som

vi fördubblar våra insatser i Europa och Sydamerika.

Paxman kommer att fortsätta att söka och utveckla nya möjligheter i sina direktmarknader (Storbritannien, Frankrike, Spanien, Tyskland, Indien och Skandinavien) samtidigt som vi har ett nära samarbete med våra globala distributionspartners för att driva tillväxt, inklusive viktiga marknader som Japan, Sydkorea och Mellanöstern.

Japan har varit ledande på den asiatiska marknaden sedan 2019 genom samarbete med distributören CMI. Planerna för Sydkorea börjar nu förverkligas efter att en utvärdering av ny teknik slutfördes i januari 2025 tillsammans med distributören Humost, vilket resulterade i ett handelsgodkännande med start den 1 mars 2025. Ett distributionsavtal med Concord Medical för en lansering på den mycket stora kinesiska marknaden har också slutförts. Paxman följer nu NMPA:s regulatoriska väg, där tester pågår och en klinisk studie förväntas följa, innan full kommersialisering på marknaden.

Paxman har välkomnat ytterligare tillskott till sina försäljnings- och marknadsföringsteam i strävan efter fortsatt internationell tillväxt. Försäljningschefen Bryn Tudor-Owen, som fokuserar på att öka försäljningen i Mellanöstern, rekryterades 2024 och får 2025 sällskap av två regionala försäljningschefer: David Heathcoate som kommer att ansvara för försäljningen i Europa medan Gregory Godeau kommer att ansvara för Latinamerika och Sydasiatiska nationers förbund. Teamet kommer också att stödjas av en International Marketing Manager som kommer att ta lokala marknadsföringsinitiativ för enskilda distributörsmarknader i linje med Paxmans övergripande marknadsföringsstrategi.

CIPN Kommersialisering

Paxmans PLCS-enheter (Limb Cryocompression System) har installerats på över 20 kliniska studieplatser för effektstudier i Singapore och USA. Resultaten från studien i Singapore har visat lovande resultat och tyder på att samtidig skalpkylning också är möjlig (se sidan 49)

Paxman arbetar med en tidsplan för att kommersialisera en produkt för att förebygga perifer neuropati orsakad av cellgiftsbehandling (CIPN) - ett behov som för närvarande inte tillgodoses inom cancervården.

Tidslinjen är som följer:

2025 – Förberedelser och slutförande

- Slutförande av regleringsstrategi och testning
- Förbereda marknaden genom kommunikations- och marknadsföringsstrategier
- Utveckling av varumärke, värdeerbjudande och budskap inför lansering
- Inlämningar till tillsynsmyndigheter senare under 2025
- Färdigställande av kommersialiseringstrategi för produkten

2026 / 2027 – Lansering

- En tydlig väg för produktlansering i USA och Storbritannien, med potential för vissa europeiska marknader, från Q2 2026.
- Full kommersialisering med lansering på alla andra marknader 2027.

Övergång till ett företag med flera produkter

Paxmans ambitiösa forsknings- och utvecklingsarbete och engagemang för att förbättra cancervården har lett till att företaget har börjat utforska nya tillämpningar för vår expertis inom kryoterapi. I och med lanseringen av enheten för att förhindra CIPN är Paxman inte längre inriktat på en enda produkt.

Det kommande året innebär därför att vi måste utveckla en tydlig och differentierad varumärkespositionering inom området biverkningshantering - en spännande utmaning i kombination med tillväxtplanerna för skalpkylning. Den nya varumärkesprofileringen och positioneringen kommer också att innebära att man överväger ytterligare medicintekniska produkter i framtiden, samtidigt som man behåller patientcentreringen som bolagets kärna.



Paxman *och* våra medarbetare

”Tillsammans har vi inte bara förändrat diskussionen om alopeci orsakad av cellgiftsbehandling, utan också främjat det bredare uppdraget att förbättra den totala upplevelsen av cancerbehandling.”

Det som började som en makes mål att hjälpa sin älskade fru Sue att behålla en del av sin självbild under cellgiftsbehandlingen har förvandlats till ett globalt uppdrag som erbjuder integritet, normalitet, känslomässigt välbefinnande och en viss kontroll till hundratusentals människor som står inför samma kamp.

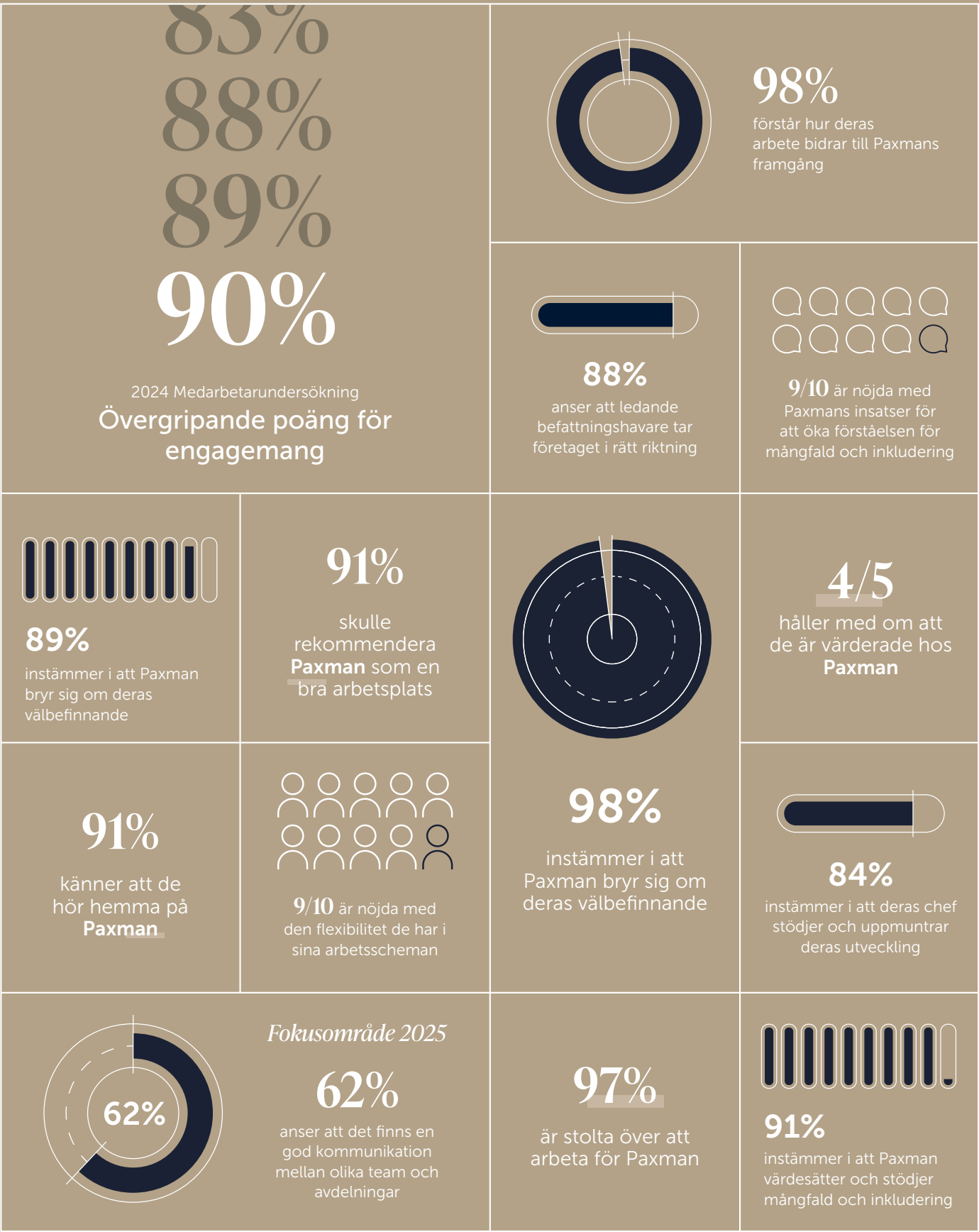
Sue var gnistan som tände mer än bara ett företag, utan en hel rörelse - en rörelse som aldrig skulle ha varit möjlig utan de passionerade, hängivna och skickliga människor som har anslutit sig till familjen Paxman i ett gemensamt mål som började för alla dessa år sedan.

Paxman är djupt tacksamt för de flertalet läkare, patientföreträdare och forskare som har stått vid vår sida under åren, vilket har lett till att medvetenheten om och användningen av skalpkylning har ökat. Tillsammans har vi inte bara förändrat diskussionen om alopeci orsakad av cellgiftsbehandling utan också främjat visionen om att förbättra den övergripande upplevelsen av cancerbehandling.

Enkät om engagemang

Paxman strävar efter att främja en levande och positiv företagskultur och värdesätter medarbetarnas perspektiv. Därför samlar företaget regelbundet in feedback från sina medarbetare genom en engagemangsenkät som skickas ut i november varje år.

Undersökningarna har varit ett användbart verktyg för att förstå den unika strukturen i Paxmans organisationskultur. Resultaten kan leda till nya företagsinitiativ som syftar till att stödja medarbetarna, öka deras kunskap och få dem att trivas. Undersökningen 2024 gav ett enastående resultat på 90% engagemang och gör det möjligt för företaget att mäta framgången för sina initiativ och företagskulturen. Det nationella riktmärket för företag av liknande storlek är 73%, vilket visar på ett mycket engagerat företag.



60
anställda kvinnor

15
kvinnliga chefer
inklusive SLT

7
manliga chefer
inklusive SLT



Investera i människor

Paxman engagerar sig i lärande och utveckling inom organisationen och är en del av West Yorkshire Combined Authority Fair Work Charter. Detta är ett initiativ från West Yorkshires regionala myndighet (Combined Authority) som lanserades i november 2023. Syftet är att främja rättvisa och goda arbetsvillkor för alla anställda i regionen och uppmuntra arbetsgivare att skapa inkluderande, trygga och meningsfulla arbetsplatser. Rättvist arbete kan innefatta bra lön, rättvisa och flexibla arbetsvillkor samt ökat välbefinnande, mångfald och social rörlighet på arbetsplatsen. Dess grundpelare är centrerade kring medarbetarnas röst, tillfredsställelse, möjligheter, välbefinnande och säkerhet.

Paxman tror starkt på att investera i sina medarbetare och fortsätter att driva sin Paxman People Pathway (PPP) för att göra det möjligt för individer att leverera sitt bästa och stötja dem att uppnå sina personliga karriärmål inom företaget. Det är viktigt att medarbetarna på Paxman värdesätts och känner tillfredsställelse

i sina roller och sitt arbete. Med PPP kan kollegorna se hur deras mål och professionella utveckling bidrar till de bredare affärsmålen.

Paxman har också investerat i verktyg från Predictive Index som gör det möjligt för individer och deras chefer att bättre förstå vilka arbetsmetoder de föredrar, identifiera områden där de kan förbättra sig själva, minimera konflikter, öka engagemanget och behålla medarbetare. Verktygen gör det också möjligt för chefer att på ett mer effektivt sätt identifiera en positiv kulturell passform för nya roller, och säkerställa att de har den perfekta profilen och lämpligheten för rollen.

Teambuilding på internationell nivå

I november samlades alla medarbetare för en vecka av lärande, samarbete och firande. Det är första gången i företagets

historia som så många kollegor var på plats samtidigt, och team från USA, Kanada, Frankrike, Spanien, Tyskland, Indien, Sverige och Singapore besökte Huddersfield.

Förutom att ta del av en gemensam och lärorik session om vetenskapen bakom bröstcancer, deltog hela Paxman-teamet i en dag fylld med teambuildingaktiviteter. Under dagen ställdes deltagarna inför olika utmaningar som krävde samarbete, kommunikation och samordning. Sådana aktiviteter stärker banden mellan kollegor, skapar nya relationer och bidrar till ett ökat samarbete – något som ligger i hjärtat av Paxmans kultur och värderingar.

Med dessa nya kontakter och en tydligare förståelse för den värdefulla roll som varje individ spelar inom verksamheten firade teamet ännu ett år på Paxman i form av den årliga julfesten.

Den här novemberveckan var otroligt värdefull för att föra ett fysiskt avläggset lag så nära varandra som det bara var möjligt.

Stöd till samhället

Paxman låter sina medarbetare ta en betald volontärdag en gång om året för att ge tillbaka till samhället på ett sätt som de själva brinner för. Utöver det individuella volontärarbetet hjälper företaget skolan Holmfirth High School att förbereda sina elever för arbetslivet. Paxmans medarbetare har ägnat tid åt att stötta eleverna genom simulerade intervjuer, vilket hjälper dem att få viktiga livskunskaper och har en positiv inverkan på framtida generationers karriärer.

Paxman tar varje år emot ett antal studenter på praktik. Team som R&D deltar också i presentationer för studenter och ger dem värdefull insikt i vad deras studier kan hjälpa dem att uppnå på arbetsplatsen.

Paxman stödjer även lokala och nationella välgörenhetsorganisationer, däribland Forget Me Not Children's Hospice, The Kirkwood Hospice, Project Youth Cancer och The Howarth Foundation.

Hälsosam kropp...

- Friska medarbetare bidrar till ett friskt företag. Paxman förstår därför att medarbetarnas hälsa är avgörande för framtida framgång och investerar i initiativ som uppmuntrar dem att utmana sig själva och hålla sig i form.
- 2024 deltog anställda vid Paxman i följande:
- Yorkshire Three Peaks Challenge en 24-mils (38,6 km) rutt som inkluderade 1 585 meters stigning och samlade in över 3 800 pund till Paxmans välgörenhetsorganisationer.
 - En företagsomfattande utmaning där deltagarna delas in i lag för att tävla om den längsta sammanlagda sträckan (gång, löpning eller cykling).
 - Regelbundna, organiserade lunchpromenader under sommarmånaderna.

Hälsosamt sinne

Mentalt välbefinnande är lika viktigt som fysiskt välbefinnande. Därför har företaget utökat sitt omsorgsansvar för att omfatta stöd för mental hälsa. Månatliga drop-in-sessioner för mental hälsa har funnits tillgängliga en tid och fortsätter att hjälpa medarbetarna att känna sig stöttade i balansen mellan arbete och välmående.

Dessutom har företaget tillgång till kvartalsvisa seminarier och stöd från externa talare, där varje session ger relaterbart stöd för välbefinnande. Under 2024 fick medarbetarna möjlighet att lära sig mer om att utveckla hälsosamma rutiner, hantera ångest och depression, sömnhygien, hälsosam kost och hur man hanterar sorg.

En arbetsplats med mångfald och inkluderande

På Paxman tror vi på kraften i inkludering och mångfald och vill säkerställa att alla som vill ha tillgång till skalpykning kan få det. Denna övertygelse genomsyrar även våra interna aktiviteter, där vi skapar en inkluderande miljö där mångfald välkomnas och hyllas.

Under hela 2024 var Paxman stolt över att kunna hålla ett antal presentationer av gästtalare om mångfald och inkludering med ämnen som Pride och HBTQ+-samhället samt hur våra värderingar, moral och åsikter kan påverka arbetsplatsen.

2024 lanserades en kvartalsvis stödgrupp för neurodivergens som introducerar kollegor till dess många former, som autism, ADHD, dyslexi och dyskalkyli, hur dessa påverkar människor på arbetsplatsen och hur man bäst stöttar dem.

Initiativ som dessa bidrar till att förfina vår kultur av respekt och accepts och gör det möjligt för företaget att arbeta mer sammanhållet som ett internationellt team. Det öppnar upp för nya perspektiv och förbättrar förmågan att fatta beslut. Dessutom gör initiativ för mångfald och inkludering Paxman till en mer attraktiv plats att arbeta på och göra affärer med. Företaget har redan kontaktat andra gästtalare för ytterligare utbildningstillfällen om mångfald och inkludering under 2025.

Kulturella insikter

Som ett internationellt företag kommunicerar våra kollegor ofta över både geografiska gränser och kulturella eller språkliga gränser för att nå framgång. Under 2024 fortsatte vi med våra initiativ som gör det möjligt för medarbetarna att fördjupa sin förståelse för de kulturer som finns representerade inom Paxman.

Mer ansvarsfull tillverkning

I linje med företagets miljömässiga och sociala åtaganden fortsätter Paxmans designteam att utforska nya och innovativa metoder för tillverkning, med tonvikt på användning av hållbara och återvinningsbara material. Detta samarbete, som pågått i två år och genomförts i samarbete med University of Huddersfield, närmar sig ett lovande och positivt resultat. Paxman räknar med att resultaten inte bara kommer att öka hållbarheten i produktionsprocesserna utan också förbättra kvaliteten på hättorna till fördel för patienterna i framtiden.

Paxman har ett mycket nära samarbete med Storbritanniens National Health Service (NHS) som har 99 procents täckning i landet. Företaget arbetar därför mot en miljöpolicy som är i linje med NHS Carbon Footprint-mål. Deras mål är följande:

- För utsläpp under direkt kontroll kommer NHS att nå netto noll 2040, med en ambition att nå en minskning på 80% 2028-2032.
- För de utsläpp som de påverkar kommer NHS att nå netto noll senast 2045, med en ambition att nå en minskning på 80% mellan 2036 och 2039.

Paxman tar itu med tillverknings- och hållbarhetsutmaningar genom innovativa metoder som fokus på ekodesign och principer för cirkulär ekonomi för att komma förbi tekniska begränsningar och bidra till att nå de uppsatta målen. Paxman har också genomfört bygg- och renoveringsarbeten där så varit möjligt för att förbättra energieffektiviteten och tillgängligheten till tillverknings- och kontorslokaler.

PERSONERNA BAKOM PAXMAN

Samtliga innehav avser aktuella innehav vid tidpunkten för publiceringen av denna årsredovisning.

Ledande befattningshavare



Richard Paxman, OBE

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 på Paxman Coolers Ltd. hade han en ledande befattning i Brewfitt Ltd.

Född: 1983 Innehav: 1 268 000 aktier



Emelie Gustafsson

CFO sedan den 1 mars 2020

Emelie Gustafsson har varit CFO för CIMON-koncernen sedan 2015, en av PAXMANs största aktieägare, och hon är även styrelseledamot i flera bolag inom CIMON-koncernen. Hon har en gedigen utbildning med en 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 en aktiv investerare genom CIMON AB. CIMON AB har investerat i, och utvecklat, flera framgångsrika företag. Per-Anders Johansson har även lång industriell erfarenhet från Karlshamnsgruppen, Nordico och Ellos där han har haft ledande befattningar.

Född: 1954
Innehav: 941 809 aktier via CIMON Venture Trust AB, 5 000 aktier privat samt, 310 000 aktier via NOMIC AB.

Robert Kelly

Styrelseledamot sedan den 10 januari 2017

Robert Kelly är advokat och specialiserad på bolagsrätt. Han är även auktoriserad revisor och har omfattande erfarenhet från företagsledning av både privata och publika bolag före sin karriär som jurist. Robert Kelly har också varit CFO och senare Vd för teknologibolaget Minorplanet Systems plc, som var noterat på London Stock Exchange. Innan dess hade han ledande befattningar inom Caudwell Group och Kinuck plc.

Född: 1961
Innehav: 33 212 aktier

Björn Littorin

Styrelseledamot sedan den 1 december 2016

Björn Littorin har lång erfarenhet som managementkonsult, företagsledare och styrelseledamot i både tillverknings- och tjänstebaserade bolag samt 25 års erfarenhet som Investment Manager och styrelseledamot i teknik- och utvecklingsbolag, främst inom medicinteknik. Några av de bolag där han har varit Vd eller styrelseledamot har varit noterade på Stockholmsbörsen. Han var även styrelseledamot i Paxman Group Ltd och dess dotterbolag Paxman Coolers Ltd under perioden 2001-2016.

Född: 1947
Innehav: 347 865 aktier

Glenn Paxman

Styrelseledamot sedan den 10 januari 2017

Glenn Paxman är grundare av Paxman och ansvarig för design och utveckling av skalpkylningssystemet. Han har över 40 års erfarenhet av affärsverksamhet, inklusive ledningsstrategi och produktdesign av medicintekniska produkter, och över 25 års erfarenhet av att utveckla tillverkningsprocesser för läkemedelssektorn och kemisk industri. Glenn är även grundare av och styrelseordförande för Brewfitt Ltd. För närvarande är hans roll i bolaget att stötta styrelsen och ledningen i strategiska frågor och att bistå i projekt på den amerikanska marknaden.

Född: 1956
Innehav: 4 356 386 aktier



Richard Paxman, OBE

Vd och styrelseledamot sedan 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 på Paxman Coolers Ltd. hade han en ledande befattning i Brewfitt Ltd.

Född: 1983
Innehav: 1 268 000 aktier

Maria Bech

Styrelseledamot sedan den 10 januari 2017

Maria Bech har lång erfarenhet från flera företag inom bioteknik- och läkemedelssektorn. Hon har haft ledande befattningar som Clinical Project Manager och Study Delivery Director på AstraZeneca, Director Clinical Operations och Principal Project Manager på Karo Bio AB samt Chief Scientific Officer på Smartfish AB. Maria är styrelseledamot i Neuronano AB och Hoseth Biocare AS samt vd i EpiEndo Pharmaceuticals.

Född: 1968
Innehav: 4 200 aktier privat och 4 500 aktier via bolaget Bech Pharma Consulting AB

Karen Clakeley

Styrelseledamot sedan den 23 maj 2024

Karen Clakeley har över 35 års erfarenhet som senior försäljningschef och turnaround-ledare, senast som ansvarig för marknadsutveckling på Hart InterCivic. Hon har omfattande erfarenhet av försäljningsstrategi, kundupplevelse, marknadsföring, produktledning och organisationsutveckling. Tidigare har hon varit Vice President of North American Sales på Everyone Counts och hanterat en affärsportfölj på över 170 miljoner dollar på DST Systems. Hon har också betydande erfarenhet från sina roller på Reynolds and Reynolds samt i Gaunt, Dore, Snyder, Clakeley.

Född: 1960
Innehav: 25 256 aktier

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE 2024

Styrelsen och verkställande direktören för Paxman AB (publ) lämnar härmed årsredovisning samt koncernredovisning för räkenskapsåret 2024-01-01–2024-12-31.

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

Flerårsjämförelse för koncernen

	2024	2023	2022	2021
Rörelsens intäkter	263 195	220 608	156 745	104 708
EBITDA ¹⁾	49 726	31 229	16 175	2 882
Rörelseresultat	33 508	12 619	-1 243	-10 587
Resultat efter finansiella poster	41 500	7 969	-8 562	-12 670
Balansomslutning	227 231	167 124	173 960	77 011
Soliditet, % ²⁾	72,2%	73,4%	65,6%	14,2%
Antal anställda vid periodens utgång, st	105	91	78	51

Flerårsjämförelse för moderbolaget

	2024	2023	2022	2021
Rörelsens intäkter	2 033	2 207	1 295	244
EBITDA ¹⁾	-4 347	-3 851	-4 042	-4 171
Rörelseresultat	-4 363	-3 874	-4 065	-4 179
Resultat efter finansiella poster	-1 509	-1 151	-2 850	-4 676
Balansomslutning	159 039	160 716	162 320	165 010
Soliditet, % ²⁾	99,7%	99,6%	99,3%	99,3%
Antal anställda vid periodens utgång, st	1	1	1	1

1) Resultat före ränteintäkter, räntekostnader, skatter och avskrivningar.
2) Justerat eget kapital i procent av balansomslutning.

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 samt i Kanada, Paxman Canada, med säte i Toronto. Samtliga 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 253 007 (210 117) Tkr.
- Koncernresultatet efter skatt uppgick till 40 196 (8 330) Tkr, resultat per aktie uppgick till 2,11 (0,44) Tkr.
- Koncernens egna kapital per den 31 december uppgick till 163 994 (122 616) Tkr. Soliditeten för koncernen var 72,2 (73,4)%.
- Likvida medel i koncernen uppgick till 40 310 (24 981) Tkr.
- Koncernen hade per årsskiftet 19 969 (17 531) Tkr i externa räntebärande skulder, varav 13 485 (11 038) Tkr var kortfristiga.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 39 104 (15 632) Tkr, och årets kassaflödespåverkande nettoinvesteringar till -24 496 (-25 329) Tkr. Likvida ökade med 15 329 (-13 111) Tkr under året.

Moderbolaget

- Bolagets omsättning uppgick till 2 033 (2 207) Tkr.
- Moderbolagets likvida medel uppgick till 13 830 (18 013) Tkr den 31 december.
- Kassaflödet från den löpande verksamheten var -1 341 (-1 664) Tkr. Årets kassaflödespåverkande nettoinvesteringar uppgick till 0 (0) Tkr.
- Antalet anställda i moderbolaget uppgick per balansdagen till 1 (1) person.

Väsentliga händelser under året

I februari ökade Paxman sitt ägande i Paxman GmbH från 20% till 49%. Tillsammans med partnern Novidion ska vi arbeta med en omstart på den tyska marknaden. Den tyska marknaden bedöms vara en utmärkt möjlighet för företaget, och vi ser hur drivkraften i det brittiska bolaget kan nyttjas till fördel även på denna marknad.

I mars hade Paxman äran att ta emot Export Achievement Award under det prestigefyllda Medilink North of England Healthcare Business Awards. Detta ses som ett erkännande av vår tillväxt och framgång på internationella marknader. Paxmans FoU-team kom också tvåa i kategorin "Partnerskap med akademien" för samarbeten med akademiska institutioner.

I maj tilldelades partnerskapet mellan University of Huddersfield och Paxman ett enastående betyg från UK Research and Innovation. Utmärkelsen är kulmen på ett tvåårigt Knowledge Transfer Partnership (KTP) som utformade och utvecklade Paxman-enheten för det ouppfyllda kliniska behovet av cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN).

I juni publicerades en viktig artikel om persisterande cellgiftsinducerad alopeci (PCIA). Studien visade att kylning av hårbotten minskade förekomsten av PCIA främst genom att öka hårets tjocklek och att det var till hjälp för att främja en kvalitativ återväxt av håret.

Samma månad publicerades The Dutch Scalp Cooling Registry i The Oncologist - världens största studie i verkligheten av vad som avgör effekten av skalpkylning. Den kumulativa studien innehåller nu data från 7 424 patienter som genomgått skalpkylning på 68 sjukhus i Nederländerna. Du kan läsa

mer om denna värdefulla studie på: scalpcoolingstudies.com/dutchregistry.

I juli meddelades att Paxman hade säkrat ett kontrakt för leverans av skalpkylningssystem till U.S. Department of Veterans Affairs (VA) för National Precision Oncology Program (NPOP). Paxman samarbetar med Capri Construction 426 LLC, som tilldelades ett IDIQ-kontrakt (Indefinite Delivery, Indefinite Quantity), med Paxman som enda underleverantör. Kontraktet beräknas vara värt 2,7 miljoner USD under kontraktperioden som har ett basår och fyra optionsår som sträcker sig från den 1 juli 2024 till den 30 juni 2029.

I augusti vann Paxman SMART Award från Innovate UK för sitt arbete produkten för att förebygga cellgiftsinducerad perifer neuropati (CIPN). Projektet kommer att bygga vidare på tidigare mycket framgångsrika samarbeten mellan Paxman och University of Leeds, utöka vårt samarbetsnätverk och stärka Paxmans FoU-team under utveckling. Projektet startade framgångsrikt den 1 oktober 2024.

Paxman deltog i ESMO Congress 2024 & EONS17 tillsammans med 34 000 deltagare från 149 länder i september. Som en del av EONS17 sponsrade Paxman ett symposium på temat "Achieving successful scalp cooling - the importance of nursing in chemotherapy side effect management". Auditoriet fylldes till sista plats och fick lyssna till vårdpersonal, skalpkylningsexperten Dr Corina van den Hurk och Paxmans regionala representant i Spanien, Begoña Parrado.

I oktober klarade Paxman framgångsrikt sin omcertifieringsrevision. Engagemanget hos Paxmans kvalitetsteam spelar

en avgörande roll för att säkerställa att vi fortsätter att uppfylla globala regleringsstandarder. Den grundliga revisionen utvärderade våra dokumenterade ledningssystemprocesser samt dokument och register som rör design, utveckling, tillverkning, inspektion och service av våra skalpkylare, i enlighet med viktiga standarder som ISO 13485, MDSAP och EU MDR.

Senare i oktober utfärdade American Medical Association (AMA) 3 CPT® Category I-koder för mekanisk skalpkylning, med verkan från den 1 januari 2026. Utfärdandet av permanenta CPT® I-koder är ett av de viktigaste genombrotten i Paxmans arbete för ett brett införande av Paxmans försäkringsbaserade faktureringsmodell.

Den 1 november publicerade CMS OPPS Final Rule, det vill säga Hospital Outpatient Prospective Payment System. Baserat på de uppdaterade data som finns tillgängliga sedan den föreslagna regeln tidigare i år, hamnar den betalningsgrad som beräknas med hjälp av deras metod inom kostnadsintervallet för New Technology APC 1519 (New Technology - Level 19 (1 701 - 1 800)). Därför tilldelar de CPT-kod 0662T till APC 1519 för 2025 i motsats till APC 1515, som var 1 350,50 USD.

Den 5 december meddelade Paxman att grundaren och styrelseledamoten Glenn Paxman, CIMON Venture Trust AB (representerat av ordföranden Per-Anders Johansson) samt styrelseledamöterna Björn Littorin och Robert Kelly sålt aktier i bolaget. Samtliga säljande parter ingick ett lock-up avtal om 180 dagar. Totalt uppgick transaktionen till 2 000 000 aktier. Bland de nya ägarna finns SEB Investment Management, Carnegie Fonder, Aktia Asset Management och

Adrigo Asset Management. Det stora intresset för bolaget är en tydlig signal om utvecklingen, men framför allt en framtida möjlighet att bygga ett starkt lönsamt företag med en tydlig social påverkan.

Ett lagförslag (A38-A/S2063-A) i delstaten New York undertecknades den 13 december 2024, vilket innebär krav på försäkringsskydd för skalpkylningssystem för att förhindra håravfall. Lagförslaget är ett erkännande av vikten av skalpkylning för att minska och hantera cellgiftsinducerad alopeci och kommer att belysa och minska skillnaderna i tillgång till en behandling.

Året som gick

De pågående konflikterna i Ukraina och Israel bevakas kontinuerligt av bolagets vd och ledningsgrupp och bolaget följer alla statliga sanktioner. Bolagets verksamhet har inte påverkats av någon av konflikterna.

För väsentliga händelser som inträffat efter räkenskapsårets utgång, se Not 27.

Medarbetare

Den 31 december 2024 fanns i koncernen 105 medarbetare, varav 1 person i det svenska moderbolaget, 75 personer i Huddersfield, England, 13 personer i Houston, USA och 16 personer i Toronto, Kanada.

Den 31 december 2023 fanns i koncernen 91 medarbetare, varav 1 person i det svenska moderbolaget, 68 personer i Huddersfield, England, 12 personer i Houston, USA och 10 personer i Toronto, Kanada.

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. Teckningsoptionerna har emitterats vederlagsfritt och förmånen har därmed, enligt gällande redovisningsprinciper, värderats till marknadsvärde.

Totalt har koncernens personalkostnader belastats med 1,4 Mkr över tre år (utan någon kassaflödeseffekt) med sista justeringsdatum 2022-06-30.

Bolagsstyrning

PAXMANs bolagsstyrning beskrivs närmare i styrelsens bolagsstyrningsrapport på sidorna 105 – 107.

Miljö

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

Förslag till disposition av årets resultat

Till årsstämman förfogande står följande vinstmedel

141 048

Balanserat resultat (Tkr)

-1 509

Årets resultat (Tkr)

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras så att

139 539

I ny räkning överförs (Tkr)

Beträffande bolagets redovisade resultat för räkenskapsåret 2024 och ställningen per den 31 december 2024 hänvisas till nedanstående resultat- och balansräkningar samt kassaflödesanalysen 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.

Marknadsacceptans

Paxman tillverkar produkter som avses användas av cancerpatienter i

samband med cytostatikabehandling. 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 marknadsgodkännanden 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, verksamt i och genom 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 är att det för tillfället är 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 14.2 Mkr den 31 december 2024, varav hela summan är i brittiska pund. Den långsiktiga delen av upplåningen löper med en ränta på 3,99 %. Per den 31 december 2023 uppgick koncernens upplåning till 17,5 Mkr, varav hela summan var 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 nettoskuldsättning, d.v.s. likvida medel överstiger 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.

Paxman Coolers Ltd har en rörelsekredit hos sin engelska bank i form av fakturabelåning om 650 000 GBP, för att garantera bibehållen tillväxttakt.

I mars 2025 meddelade bolaget att man hade genomfört en riktad nyemission om 1 900 000 aktier, genom vilken bolaget tillförs 123,5 Mkr före transaktionskostnader. Emissionslikviden kommer att användas för att kapitalisera på tillväxtmöjligheter och ytterligare stärka bolagets marknadsposition,

vilket inkluderar; kommersialisering av den senaste innovationen, en produkt som används för att förhindra cellgiftsinducerad perifer neuropati; investering i PAXMANs nya toppmodernerna anläggning samt ytterligare investeringar i forskning och utveckling. Bolagets uppfattning är att inget ytterligare kapitaltillskott kommer att behövas, och att likviditetsrisken därför är att betrakta som ytterst 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 den 31 december 2024 hade koncernen långfristiga skulder till kreditinstitut om totalt 0,8 Mkr (2023: 2,5 Mkr). För koncernens övriga checkräkningskrediter och leverantörsskulder är förfallodagen 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

Tkr	NOT	JAN-DEC 2024	JAN-DEC 2023
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	4, 5	253 007	210 117
Aktiverat arbete för egen räkning		10 188	10 491
Summa rörelsens intäkter		263 195	220 608
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter		-87 775	-74 189
Övriga externa kostnader	6, 8	-57 582	-55 849
Personalkostnader	7	-68 112	-59 341
Avskrivningar och nedskrivningar	9	-16 218	-18 610
Summa rörelsens kostnader		-229 687	-207 989
Rörelseresultat		33 508	12 619
Finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	10	9 140	13
Räntekostnader och liknande resultatposter	11	-1 148	-4 663
Summa finansiella poster		7 992	-4 650
Resultat före skatt		41 500	7 969
Skatt	12	-1 304	361
Årets resultat		40 196	8 330
Resultat per aktie*		2,11	0,44

*Resultat per aktie är beräknat på genomsnittligt antal aktier under året.
Noterna på sidorna 86-102 utgör en integrerad del av denna koncernredovisning.

Koncernbalansräkning

Tkr	NOT	31-DEC 2024	31-DEC 2023
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Immateriella tillgångar	13		
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten		38 926	34 157
Summa immateriella tillgångar		38 926	34 157
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och andra tekniska anläggningar		38 355	35 878
Inventarier, verktyg och installationer		6 859	7 207
Summa materiella anläggningstillgångar		45 214	43 085
Finansiella anläggningstillgångar			
Uppskjuten skattefordran	12	7 798	7 072
Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag	15	1 430	49
Långfristig fordran		3 632	2 108
Summa finansiella anläggningstillgångar		12 861	9 229
Summa anläggningstillgångar		97 000	86 471
Omsättningstillgångar			
Varulager mm			
Färdiga varor och handelsvaror		29 688	19 999
Summa varulager mm		29 688	19 999
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	18	42 713	27 060
Fordringar på intresseföretag och gemensamt styrda företag	19	402	1 282
Övriga fordringar		3 364	2 141
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	13 754	5 190
Summa fordringar		60 233	35 673
Kassa och bank		40 310	24 981
Summa omsättningstillgångar		130 231	80 653
Summa tillgångar		227 231	167 124

Tkr	NOT	31-DEC 2024	31-DEC 2023
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
	21		
Aktiekapital (19 012 500 aktier)		19 012	19 012
Övrigt tillskjutet kapital		104 786	95 274
Årets resultat		40 196	8 330
Summa eget kapital		163 993	122 616
Avsättningar			
Uppskjutna skatteskulder	12	1 454	1 660
Summa avsättningar		1 454	1 660
Skulder			
Långfristiga skulder			
	22		
Skulder till kreditinstitut		808	2 532
Förutbetalda intäkter		5 676	3 961
Summa långfristiga skulder		6 483	6 493
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	22	13 485	11 038
Leverantörsskulder		26 696	15 145
Skatteskulder		1 163	-
Övriga skulder		2 939	2 971
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	11 017	7 200
Summa kortfristiga skulder		55 300	36 355
Summa skulder		61 784	42 848
Summa eget kapital och skulder		227 231	167 124

Koncernens samtliga ställda säkerheter och eventalförpliktelser framgår av Not 24. Förändringar i koncernens egna kapital redogörs på sidan 83.

Kassaflödesanalys för koncernen

Tkr	NOT	JAN-DEC 2024	JAN-DEC 2023
Kassaflöde från den löpande verksamheten			
Resultat före finansiella poster		33 508	13 028
Finansiella poster	25	7 992	-4 650
Betald skatt		-1 304	555
Justeringar för:			
Avskrivningar och nedskrivningar		16 218	18 610
Övriga ej kassapåverkande poster	25	-5 067	-
Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital		51 348	27 543
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital:			
Varulager mm		-9 689	7 162
Rörelsefordringar		-26 084	-7 025
Rörelseskulder		17 049	-12 048
Kassaflöde från rörelsekapital		-18 723	-11 911
Kassaflöde från den löpande verksamheten		32 625	15 632
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	13	-4 457	-13 605
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	14	-12 768	-11 724
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	15	-1 381	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-18 606	-25 329
Finansieringsverksamheten			
Upptagna lån(+)/amortering av lån(-)	22	721	-3 414
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		721	-3 414
Förändring av likvida medel		14 740	-13 111
Likvida medel vid årets början		24 981	38 092
Kursdifferens i likvida medel		589	-
Likvida medel vid årets slut	25	40 310	24 981

Resultaträkning för moderbolaget

Tkr	NOT	JAN-DEC 2024	JAN-DEC 2023
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning	5	2 033	2 207
Summa rörelsens intäkter		2 033	2 207
Rörelsens kostnader			
Råvaror och förnödenheter		-774	-932
Övriga externa kostnader	6, 8	-4 318	-3 736
Personalkostnader	7	-1 288	-1 390
Avskrivningar och nedskrivningar	9	-16	-23
Summa rörelsens kostnader		-6 396	-6 081
Rörelseresultat		-4 363	-3 874
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter och liknande resultatposter	10	2 854	2 735
Räntekostnader och liknande resultatposter	11	-	-12
Summa resultat från finansiella poster		2 854	2 723
Resultat efter finansiella poster		-1 509	-1 151
Skatt på årets resultat	12	-	-
Årets resultat		-1 509	-1 151

Balansräkning för moderbolaget

Tkr	NOT	31-DEC 2024	31-DEC 2023
Tillgångar			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar			
Maskiner och andra tekniska anläggningar	14	-	16
Summa materiella anläggningstillgångar		-	16
Finansiella anläggningstillgångar			
Aktier i koncernföretag	16	26 937	26 937
Fordringar hos koncernföretag	17	117 429	114 586
Summa finansiella anläggningstillgångar		144 366	141 523
Summa anläggningstillgångar		144 366	141 539
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar	18	73	631
Övriga fordringar		676	464
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20	95	70
Summa fordringar		843	1 165
Kassa och bank		13 830	18 013
Summa omsättningstillgångar		14 673	19 178
Summa tillgångar		159 039	160 717

Tkr	NOT	31-DEC 2024	31-DEC 2023
Eget kapital och skulder			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital (19 012 500 aktier)	21	19 012	19 012
Summa bundet eget kapital		19 012	19 012
Fritt eget kapital			
Överkursfond		141 048	142 199
Årets resultat		-1 509	-1 151
Summa fritt eget kapital		139 539	160 060
Summa eget kapital		158 550	160 060
Skulder			
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		54	60
Leverantörsskulder hos koncernföretag		86	83
Övriga skulder		34	41
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	23	315	473
Summa kortfristiga skulder		488	657
Summa skulder		488	657
Summa eget kapital och skulder		159 039	160 717

Kassaflödesanalys för moderbolaget

Tkr	NOT	JAN-DEC 2024	JAN-DEC 2023
Kassaflöde från årets verksamhet			
Resultat före finansiella poster		-4 363	-3 874
Justeringar för:			
Finansiella poster	25	2 854	2 723
Avskrivningar och nedskrivningar		16	23
Övriga ej kassapåverkande poster	25	-2 853	-
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital:			
Rörelsefordringar		322	-84
Rörelseskulder		-169	-452
Kassaflöde från rörelsen		-4 183	-1 664
Investeringsverksamheten			
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-	-
Finansieringsverksamheten			
Utlåning koncerninternt		-	-16 722
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-	-16 722
Förändring av likvida medel			
Likvida medel vid periodens början		18 013	36 400
Likvida medel vid periodens slut	25	13 830	18 013

Förändringar i eget kapital

Koncernen

Tkr	Aktiekapital	Övrigt tillskjutet kapital	Årets resultat	Totalt
Eget kapital 2022-12-31 (19 012 500 aktier)				
	19 012	105 510	-10 324	114 198
Balansering av föregående års resultat	-	-10 324	10 324	-
Förändring av omräkningsdifferens avseende dotterbolag	-	88	-	88
Årets resultat	-	-	-8 330	8 330
Eget kapital 2023-12-31 (19 012 500 aktier)				
	19 012	95 274	-8 330	122 616
Balansering av föregående års resultat	-	8 330	8 330	-
Förändring av omräkningsdifferens avseende dotterbolag	-	1 182	-	1 182
Årets resultat	-	-	40 196	40 196
Eget kapital 2024-12-31 (19 012 500 aktier)				
	19 012	104 786	40 196	163 994

Moderbolaget

Tkr	Aktiekapital	Överkursfond kapital	Årets resultat	Totalt
Eget kapital 2022-12-31 (19 012 500 aktier)				
	19 012	145 049	2 850	161 211
Balansering av föregående års resultat	-	-2 850	2 850	-
Förändring av omräkningsdifferens avseende dotterbolag	-	-	-	-
Aktierelaterade ersättningar som reglerats med egetkapitalinstrument	-	-	-	-
Årets resultat	-	-	-1 151	-1 151
Eget kapital 2023-12-31 (19 012 500 aktier)				
	19 012	142 199	-1 151	160 060
Balansering av föregående års resultat	-	-1 151	1 151	-
Förändring av omräkningsdifferens avseende dotterbolag	-	-	-	-
Aktierelaterade ersättningar som reglerats med egetkapitalinstrument	-	-	-	-
Årets resultat	-	-	-1 509	-1 509
Eget kapital 2024-12-31 (19 012 500 aktier)				
	19 012	141 048	-1 509	158 550

Aktien

Antalet aktier uppgår till 19 012 500 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.

Kursutveckling

PAXMANs aktie noterades till kursen 9,50 kr den 12 juni 2017. Årets sista betalkurs var 65,6Kr (2023: 36,8Kr, 2022: 43,1kr. 2021: 65,00kr, 2020: 25,40kr, 2019: 60,00kr, 2018: 24,10kr, 2017: 19,50kr).

Aktieägarna

De 10 största aktieägarna per 2024-12-30 (källa: www.paxman.se 2024-12-30).

Namn	Antal aktier	Innehav i %
Paxman, Glenn	4 356 386	23
Paxman, Richard	1 268 000	7
Per-Anders Johansson	1 256 806	7
Länsförsäkringar Blekinge	1 121 626	6
Avanza Pension	1 112 005	6
Carl Ejler Rasmussen & Co. A/S	1 054 809	6
Second Swedish National Pension Fund	666 617	4
SEB Investment Management	600 000	3
Måns Flodberg	525 000	3
Alcur Funds	444 186	2

Per den 31 december 2024 hade bolaget totalt 1 703 (2023: 1 163) aktieägare, varav de tio största representerade 65 (75)%.

Data per aktie	2024	2023
Resultat per aktie, kr ¹⁾	2,11	0,44
Resultat per aktie vid full utspädning, kr ²⁾	2,11	0,44
Eget kapital per aktie, kr ¹⁾	8,63	6,45
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie, kr ¹⁾	2,06	0,82
Börskurs vid periodens slut, kr	65,6	36,8
Antal aktier vid periodens slut, st	19 012 500	19 012 500
Antal aktier vid periodens slut vid full utspädning, st ²⁾	19 080 978	19 080 978
Vägt genomsnittligt antal aktier under året, st	19 012 500	19 012 500
Vägt genomsnittligt antal aktier under året vid full utspädning, st ²⁾	19 080 978	19 080 978

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 2024 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 2024 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 - Viktiga uppskattningar och bedömningar

Upprättandet av bokslut och tillämpning av redovisningsprinciper baseras ofta på ledningens bedömningar, uppskattningar och antaganden som anses vara rimliga vid den tidpunkt då bedömningen görs. Uppskattningar och bedömningar är baserade på historiska erfarenheter och ett antal andra faktorer, som under rådande omständigheter anses vara rimliga. Resultatet av dessa används för att bedöma de redovisade värdena på tillgångar och skulder, som inte annars framgår tydligt från andra källor. Det verkliga utfallet kan avvika från dessa uppskattningar och bedömningar. Uppskattningar och antaganden ses över regelbundet. Viktiga källor till osäkerheter i uppskattningar beskrivs nedan.

Prövning av nedskrivningsbehov av immateriella tillgångar

Koncernen undersöker varje år om något nedskrivningsbehov föreligger för immateriella tillgångar. Det återvinningsbara värdet för kassagenererande enheter har fastställts baserat på enheternas nyttjandevärde, som utgörs av nuvärdet av förväntade framtida kassaflöden. Beräkningarna

av framtida kassaflöden grundar sig på en bedömning av förväntad tillväxttakt och marginalutveckling med utgångspunkt från affärsplan för nästa år, ledningens långsiktiga förväntningar på verksamheten samt den historiska utvecklingen.

Reservering av förväntade kreditförluster

Koncernen ser över sin portfölj av lånefordringar och förvärvade fordringar månadsvis för att bedöma behovet av reservering av befarade kreditförluster. För att avgöra huruvida fordringar skall anses som osäkra, görs bedömningar kring huruvida observerbara data om försämrade framtida kassaflöden föreligger. Vid denna bedömning utgår koncernen från faktorer såsom kreditkvalitet, portföljstorlek och andra ekonomiska faktorer och använder historisk information som underlag för reservering. Metod och antaganden är föremål för löpande genomgångar.

Not 3 - Redovisningsprinciper

Koncernens och moderföretagets finansiella rapporter är upprättade i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3). 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 dotterföretagets 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 dotterföretagets 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 kyelhättor 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 standardkaraktär 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 anläggningstillgång 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 anläggningstillgångar 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 anläggningstillgång tas bort från balansräkningen redovisas som en övrig rörelseintäkt eller övrig rörelsekostnad. Avskrivningar är baserade på beräknade nyttjandeperioder.

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, likvida medel, andra finansiella fordringar, kundfordringar, leverantörsskulder, leasingskulder 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 överensstämma med bokfört värde.

Likvida medel: Likvida medel redovisas till verkligt värde.

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

Leverantörsskulder: Leverantörsskulder redovisas i balansräkningen när fakturan erhållits.

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-utprincipen, 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 73-74.

Redovisningsprinciper - Moderbolaget

Endast redovisningsprinciper som avviker från de som tillämpas i koncernredovisningen.

Andelar i koncernföretag

Andelar i koncernföretag redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar. Utdelningar redovisas som intäkt, även om utdelningen avser ackumulerade vinster innan förvärvstidpunkten. Utdelningen redovisas i normalfallet när behörigt organ fattat beslut om den och den kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Not 4 - Geografisk fördelning av koncernens nettoomsättning

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023
Storbritannien	40 131	42 409
Nederländerna	8 675	8 439
Australien	10 480	6 064
USA	135 368	103 274
Övriga Amerika	9 991	8 608
Övriga Europa	30 031	25 617
Asien	18 283	15 706
Afrika	48	-
Summa	253 007	210 117

Not 5 - Inköp och försäljning mellan koncernföretag

Av moderbolagets totala inköpskostnader avser 12,9 (16,66) % inköp från dotterbolag. Av Paxman Coolers Ltd's försäljning avser 34,4 (27,64) % försäljning till Paxman US, Inc. Större delen av dessa inköp aktiveras av Paxman US, Inc och redovisas som anläggningstillgångar.

Not 6 - Uppllysning om revisionsarvode

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Revisionsuppdrag BDO Mälardalen AB	-496	-251	-496	-251
Parsons Accountants	-283	-196	-	-
Summa	-779	-447	-496	-251

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 7 - Löner och andra ersättningar samt sociala kostnader

Antal anställda *	2024	Varav män	2023	Varav män
Moderbolaget	1	-	1	-
Dotterföretag	102	57%	83	48%
Koncernen totalt	103	58%	84	48%

Styrelseledamöter och ledande befattningshavare *	2024	Varav män	2023	Varav män
Moderbolaget	8	63%	7	71%
Dotterföretag	-	-	-	-%
Koncernen totalt	8	63%	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	2024		2023	
	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala kostnader (varav pensions-kostnader)	Löner och andra ersättningar (varav tantiem)	Sociala kostnader (varav pensions-kostnader)
Moderbolaget				
Styrelseledamöter och andra ledande befattningshavare	-550 (-)	0 (-)	-440 (-)	-72 (-)
Övriga anställda	-593 (-)	-187 (-54)	-577 (-)	-247 (-66)
Moderbolaget totalt	-1 143 (-)	-187 (-54)	-1 017 (-)	-319 (-66)
Dotterbolagen				
Vd, styrelseledamöter och andra ledande befattningshavare	-5 131 (-)	-804 (-130)	-4 508 (-)	-694 (-106)
Övriga anställda	-54 774 (-)	-4 591 (-1 525)	-47 633 (-)	-5 116 (-1 135)
Dotterbolagen totalt	-59 905 (-)	-5 394 (-1 654)	-52 140 (-)	-5 810 (-1 241)
Koncernen				
Styrelseledamöter, verkställande direktörer och andra ledande befattningshavare	-5 681 (-)	-804 (-130)	-4 948 (-)	-766 (-106)
Övriga anställda	-55 367 (-)	-4 777 (-1 578)	-48 210 (-)	-5 363 (-1 201)
Koncernen totalt	-61 047 (-)	-5 581 (-1 708)	-53 157 (-)	-6 129 (1 307)

Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare, Tkr

År 2024	Grundlön/arvode	Övriga förmåner	Pensionskostnad	Summa
Styrelse				
Per-Anders Johansson, Ordförande	-150	-	-	-150
Björn Littorin, Ledamot	-100	-	-	-100
Robert Kelly, Ledamot	-100	-	-	-100
Glenn Paxman, Ledamot *	-	-	-	-
Richard Paxman, Ledamot *	-	-	-	-
Maria Bech, Ledamot	-100	-	-	-100
Karen Clakeley, Ledamot	-100	-	-	-100
Ledande befattningshavare**				
Richard Paxman, Vd	-3 242	-32	-130	-3 404
Summa	-3 792	-32	-130	-3 954

Ersättning till styrelseledamöter och ledande befattningshavare, Tkr

År 2023	Grundlön/arvode	Övriga förmåner	Pensionskostnad	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	-2 659	-28	-106	-2 794
Summa	-3 009	-28	-106	-3 144

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

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

Not 8 - Leasingkostnader avseende operationell leasing

Det nominella värdet av framtida minimileaseavgifter avseende icke uppsägningsbara leasingavtal, fördelar sig enligt följande:	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Räkenskapsårets leasingkostnader	-1 530	-1 264	-174	-110
Förfaller till betalning inom ett år	-1 085	-1 006	-79	-64
Förfaller till betalning mellan ett till tre år	-518	-744	-	-
Summa	-3 134	-3 014	-253	-174

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

Not 9 - Avskrivningar och nedskrivningar

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Avskrivningar av aktiverade utvecklingskostnader	-2 159	-2 149	-	-
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-14 059	-16 461	-16	-23
Koncernen totalt	-16 218	-18 610	-16	-23

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 5 år i det rörelsedrivande dotterbolaget Paxman Coolers Ltd, men över tio år i koncernen.

Not 10 - Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Ränteintäkter, externa	10	13	10	13
Ränteintäkter från koncernbolag	-	-	2 843	2 721
Valutakursvinster	9 130	-	-	-
Summa	9 140	13	2 853	2 735

Not 11 - Räntekostnader och liknande resultatposter

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Räntekostnader, externa	-1 148	-1 291	-	-12
Valutakursförluster	-	-3 372	-	-
Summa	-1 148	-4 663	-	-12

Not 12 - Skatt på årets resultat

Skattekostnad	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Resultat före skatt	41 500	7 968	-1 509	-1 151
Aktuell skatt	-1 642	-555	-	-
Skattereduktion hänförlig till föregående räkenskapsår	-	-	-	-
Uppskjuten skatt	338	193	-	-
Summa	-1 304	-361	-	-

Avstämning av effektiv skatt	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Redovisat resultat före skatt	41 500	7 968	-1 509	-1 151
Skatt enligt gällande skattesats Sverige	-8 549	-1 641	311	237
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader	-799	1 715	-	-6
Skattesubventioner i utlandet	6 020	5 029	-	-
Skatt enligt gällande skattesats i utländska dotterbolag	-214	-1 296	-	-
Konsolideringsdifferens	-	-	-	-
Nyttjande fordran	3 462	738	-	-
I år uppkomna underskottsavdrag	-1 225	-4 185	-311	231
Summa skatt	-1 304	361	-	-

Uppskjuten skatt	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Uppskjuten skattefordran	7 798	7 072	-	-
Uppskjuten skatteskuld	-1 454	-1 660	-	-
Summa	6 344	5 412	-	-

Not 13 - Immateriella anläggningstillgångar

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	Koncern 2024	Koncern 2023
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	46 273	31 952
Under året upparbetade utvecklingskostnader	4 457	13 758
Omräkningsdifferens	3 545	562
Summa	54 275	46 273
Ackumulerade nedskrivningar och avskrivningar		
Ingående avskrivningar	-12 116	-9 253
Årets avskrivningar	-2 159	-2 149
Omräkningsdifferens	-1 074	-714
Summa	-15 349	-12 116
Bokfört värde	38 926	34 157

Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten utgörs av nedlagda kostnader för erhållande av det ursprungliga samt det utökade FDA-godkännandet i USA samt utvecklingen av kylnings- och kompressionsprodukten CIPN. 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.

Not 14 - Materiella anläggningstillgångar

Maskiner och andra tekniska anläggningar	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Ingående anskaffningsvärde	83 650	81 908	70	70
Årets anskaffningar	9 693	11 005	-	-
Utrangeringar	-	-2 608	-	-
Omräkningsdifferens	13 942	-6 655	-	-
Summa	107 285	83 650	70	70
Ackumulerade nedskrivningar och avskrivningar				
Ingående avskrivningar	-47 772	-41 888	-54	-31
Årets av-/nedskrivningar	-10 107	-13 201	-16	-23
Utrangeringar	2 069	2 173	-	-
Omräkningsdifferens	-13 120	5 144	-	-
Summa	-68 930	-47 772	-70	-54
Bokfört värde	38 355	35 878	-	16

Maskiner och andra tekniska anläggningar	Koncern 2024	Koncern 2023
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	16 528	14 254
Årets anskaffningar	3 075	2 669
Utrangeringar	-	-78
Omräkningsdifferens	2 057	-318
Summa	21 660	16 527
Ackumulerade nedskrivningar och avskrivningar		
Ingående avskrivningar	-9 321	-6 452
Årets av-/nedskrivningar	-3 952	-3 260
Utrangeringar	-	34
Omräkningsdifferens	-1 528	358
Summa	-14 801	-9 320
Bokfört värde	6 859	7 207

Not 15 - Andelar i intresseföretag och gemensamt styrda företag

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	49	48
Årets anskaffningar	1 373	-
Omräkningsdifferens	8	1
Summa	1 430	49
Ackumulerade nedskrivningar och avskrivningar		
Årets av-/nedskrivningar	-	-
Summa	-	-
Bokfört värde	1 430	49

Specifikation av koncernens andelar i intresseföretag	Org.nr.	Andel i %	Bokfört värde 2024	Bokfört värde 2023
Paxman Germany GmbH	HRB 78274	49	1 430	49
Summa			1 430	49

Koncernens andelar i Paxman Germany GmbH redovisas för året enligt anskaffningsvärdemetoden då PAXMAN saknar inflytande över verksamheten. I februari 2024 har ägandet ökat till 49%.

Not 16 - Andelar i koncernföretag

Moderbolag Aktier i koncernföretag, Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	26 936	26 936
Aktierelaterade ersättningar som reglerats med egetkapitalinstrument	-	-
Summa anskaffningsvärde	26 936	26 936
Ackumulerade nedskrivningar	-	-
Årets nedskrivningar	-	-
Summa	-	-
Bokfört värde	26 936	26 936

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 Specifikation av aktier i koncernföretag	Org.nr.	Säte	Andel i %	Antal aktier	Bokfört värde 2024
Paxman Group Ltd	3802592	Huddersfield, UK	100	22 000	26 936
Paxman Coolers Ltd	3359002	Huddersfield, UK	100	100	-
Paxman US, Inc	n/a	Delaware, USA	100	1 000	-
Paxman Canada	1000385274	Ontario, CA	100	100 000	-
Summa					26 936

Not 17 - Fordringar och skulder hos koncernföretag

2024 Moderbolag Fordringar och skulder hos koncernföretag	< 1 år	1 – 5 år	> 5 år
Fordringar hos koncernföretag som förfaller inom	-	117 429	-
Skulder till koncernföretag som förfaller inom	-	-	-
2023 Moderbolag Fordringar och skulder hos koncernföretag	< 1 år	1 – 5 år	> 5 år
Fordringar hos koncernföretag som förfaller inom	-	114 586	-
Skulder till koncernföretag som förfaller inom	-	-	-

Moderbolagets fordran har Paxman Group Ltd som motpart och utgörs av reversfordran som löper med 2,5 % ränta. Fordran betraktas som långfristig, då det inte antas vara rimligt att återbetalningar kommer kunna ske under 2025.

Not 18 - Kundfordringar

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Kundfordringar	42 713	27 060	73	631
Osäkra kundfordringar	-	-	-	-
Reservering för värdeminskning i kundfordringar	-	-	-	-
Kundfordringar – netto	42 713	27 060	73	631

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 6 972 (9 928) 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 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Ej förfallna kundfordringar	17 631	13 945	73	87
Fordringar förfallna mellan 1 – 2 månader	4 051	7 382	-	-
Fordringar förfallna mellan 2 – 3 månader	2 922	2 546	-	-
Fordringar förfallna mellan 3 – 4 månader	18 110	3 187	-	544
Summa	42 713	27 060	73	631

Not 19 - Upplysningar om närstående

Transaktioner med närstående

Inget koncernbolag har under räkenskapsåret genomfört några närståendetransaktioner så som de definieras i ÄRL 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 2024 förvärvat varor och tjänster från Brewfitt Ltd för 7 221 (5 927) 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 2 282 (491) Tkr. Vid årets utgång hade Paxman Coolers Ltd en skuld till Brewfitt Ltd på 3 000 (2 217) Tkr, och en fordran på Paxman GmbH på 402 (1 282) Tkr.

Not 20 - Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Förutbetalda försäkringspremier	5	-	5	-
Förskott till leverantörer	13 659	5 190	-	70
Övriga poster	90	-	90	-
Summa	13 754	5 190	95	70

Not 21 - Särskilda upplysningar om eget kapital

Moderbolag

Aktiekapital

Enligt bolagsordningen för Paxman AB (publ) ska aktiekapitalet uppgå till lägst 6 000 000 SEK och till högst 24 000 000 SEK. Samtliga aktier är fullt betalda och berättigar till lika röstvärde och lika andel i bolagets tillgångar.

Aktiekapitalet har under de senaste två åren förändrats på följande sätt:

Tkr	Antal aktier	Kvotvärde SEK/aktie	Aktiekapital SEK
Aktiekapital, 31 december 2021	19 012 500	1	1
Aktiekapital, 31 december 2022	19 012 500	1	1
Aktiekapital, 31 december 2023	19 012 500	1	1
Aktiekapital, 31 december 2024	19 012 500	1	1

Koncern

Teckningsoptioner

Per den 31 december 2024 har 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. Teckningsoptionerna har emitterats vederlagsfritt och förmånen har därmed, enligt gällande redovisningsprinciper, värderats till marknadsvärde.

Totalt har Paxman Coolers Ltd’s personalkostnader belastats med 1,4 Mkr över tre år (utan någon kassaflödeseffekt) med sista justeringsdatum 2022-06-30. Koncernen har inte någon legal eller informell förpliktelse att återköpa eller reglera optionerna kontant.

Utestående per 1 januari	2024		2023	
	Genomsnitt lösenpris i kr per option	Optioner	Genomsnitt lösenpris i kr per option	Optioner
Utgivna	65,37	56 964	65,37	63 024
Inlösta	-	-	-	-
Förfallna	-	-	-	-
Utestående per 31 december	-	11 514	-	5 454
Varav inlösenbara	-	68 478	-	68 478

Not 22 - Räntebärande skulder

Långfristiga skulder	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Skuld till kreditinstitut	808	2 532	-	-
Skuld till leasingföretag	5 676	3 961	-	-
Summa långfristiga räntebärande skulder	6 483	6 493	-	-
Kortfristiga skulder				
Skuld till kreditinstitut	13 485	11 032	-	-
Skuld till leasingföretag	-	7	-	-
Summa kortfristiga räntebärande skulder	13 485	11 039	-	-
Summa räntebärande skulder	19 969	15 359	-	-

Checkkredit/fakturabelåning är hänförlig till Paxman Coolers Ltd och har Barclays Bank Plc som motpart. Det verkliga värdet på kortfristig upplåning motsvarar dess redovisade värde eftersom diskonteringseffekten inte är väsentlig.

Not 23 - Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Tkr	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Upplupna personalkostnader	1 789	522	95	73
Upplupna revisionskostnader	439	223	220	226
Övriga upplupna kostnader	8 789	6 455	-	177
Summa	11 017	7 200	315	476

Not 24 - Ställda säkerheter, eventalförpliktelser och åtaganden

Ställda säkerheter	Koncern 2024	Koncern 2023	Moderbolag 2024	Moderbolag 2023
Spärrade bankmedel	-	-	-	-
Pantsatta aktier i dotterbolag	-	-	-	-
Pantsatta tillgångar	63 830	52 650	-	-
Summa	63 830	52 650	-	-

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 2024 inga övriga kontrakterade åtaganden, ännu ej redovisade i de finansiella rapporterna, som medför väsentliga framtida utbetalningar. Åtaganden avseende leasing, se Not 8.

Not 25 - Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalysen

Upplysning om erhållna och betalda räntor och liknande resultatposter

Erhållen ränta i koncernen under 2024 uppgick till 10 (13) Tkr och i moderbolaget till 2 854 (2 735) Tkr, varav 2 843 (2 721) Tkr kapitaliserad ränta från koncernbolag. Betald ränta, övriga kreditkostnader och valutakursförluster i koncernen under 2024 uppgick till 1 148 (-4 663) Tkr och i moderbolaget till 0 (12) Tkr.

Övriga ej kassapåverkande poster

Under året uppstod i koncernen en icke kassaflödespåverkande post om -5 067 (-) Tkr från valutaomräkning av det egna kapitalet i dotterbolagen.

Likvida medel vid årets slut

Likvida medel vid årets slut utgörs till fullo av banktillgodohavanden. Inga av dessa är spärrade.

Not 26 - Resultatdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

	Tkr
Fritt eget kapital	141 048
Årets resultat	-1 509
	139 539

	Tkr
I ny räkning överförs	139 539
	139 539

Not 27 - Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

I mars 2025 offentliggjorde bolaget ett rekommenderat erbjudande till aktieägarna i Dignitana AB (publ) ("Dignitana") att överlåta samtliga aktier utgivna av Dignitana till Paxman, mot vederlag i form av totalt 2 476 207 nyemitterade aktier i Paxman ("Erbjudandet"). Paxmans och Dignitanas aktier är upptagna till handel på Nasdaq First North Growth Market ("Nasdaq First North"). Erbjudandet värderar aktierna i Dignitana till totalt cirka 153,0 miljoner kronor, vilket motsvarar 1,90 kronor per aktie i Dignitana. Erbjudandets vederlag i form av nyemitterade aktier i Paxman baseras på stängningskursen för Paxmans aktie om 61,80 kronor den 17 mars 2025, vilket var den sista handelsdagen före offentliggörandet av Erbjudandet.

I mars 2025 meddelade bolaget att det hade genomfört en riktad nyemission av 1.900.000 aktier, genom vilken bolaget tillförs 123,5 miljoner kronor före transaktionskostnader. Emissionslikviden kommer att användas för att kapitalisera på tillväxtmöjligheter och ytterligare stärka bolagets marknadsposition, vilket inkluderar; kommersialisering av den senaste innovationen, en produkt som används för att förhindra cellgiftsinducerad perifer neuropati; investering i PAXMANs nya toppmoderna anläggning samt ytterligare investeringar i forskning och utveckling.

Från och med den 5 april kommer Trump-administrationen att införa en tull på 10% på alla varor som kommer från Storbritannien. VD och ledningsgruppen har analyserat effekterna och kan mildra bördan. Det finns ingen förväntan om att eventuella förändringar i regler som påverkar US Healthcare ska påverka bolagets resultat.



Styrelsens underskrift

Resultat- och balansräkningarna kommer att föreläggas årsstämman den 16 maj 2025 för fastställelse.
Karlshamn den 24 april 2025

Per-Anders Johansson
Styrelsens ordförande

Richard Paxman
Vd och styrelseledamot

Bjorn Littorin
Styrelseledamot

Glenn Paxman
Styrelseledamot

Robert Kelly
Styrelseledamot

Maria Bech
Styrelseledamot

Karen Clakeley
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats den 25 april 2025.

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 två 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

Vi tycker 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.

Aktieägare

Aktiekapitalet i Paxman uppgick till 19 012 500 kr per den 31 december 2024, fördelat på 19 012 500 aktier, alla av samma aktieslag och med samma rösträtt. Samtliga bolagets aktier handlas på Nasdaq First North Growth Market. Vid utgången av 2024 hade Paxman 1 703 individuella aktieägare, varav de tio största representerade 65% av kapitalet och rösterna.

Årsstämma 2025

Bolagets årsstämma 2025 kommer att hållas den 16 maj kl 10:00, även denna gång på NetPort Science Park i Karlshamn.

Valberedning

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. Sedan hösten 2024 ser Paxmans valberedning ut enligt följande:

- Glenn Paxman – valberedningens ordförande och sammankallande. Glenn är bolagets störste aktieägare och utsedd av styrelsen.
- Richard Paxman - vd och bolagets andra största ägare.
- 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 styrelse arbete och därefter delgett valberedningen. Vid nominering av nya styrelseledamöter tar valberedningen hänsyn till de potentiella ledamöternas kompetens, utbildning och event uella 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 styrelsearvoden, med uppdelning av arvodet mellan ordförande och övriga ledamöter i styrelsen;
- Förslag till arvode till bolagets revisorer.

Inför årsstämman 2025 har valberedningen haft 3 protokollförda möten. Det utgår inget arvode för arbetet inför årsstämman 2025.

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 vd arbete.

Styrelsens sammansättning

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

Vi höll 7 protokollförda möten under 2024, medräknat det obligatoriska konstituerande mötet efter årsstämman i maj. 6 av mötena hölls som digitala event.

Namn	Oberoende	Närvaro styrelsemöten	Respektive ledamots tre viktigaste kompetenser
Per-Anders Johansson	Nej	7	Finansiella och legala frågor, skatter och finansiering, företagsbyggande och venture capital.
Robert Kelly	Ja	6	Bolagsrätt, redovisningstekniska frågor, företagsledning i både privata och publika företag.
Björn Littorin	Ja	7	Operativt styrelsearbete, ledarskap, organisations- och processutveckling.
Glenn Paxman	Nej	7	Bolagets grundare, marknadsföring och produktutvecklingsstrategi.
Richard Paxman	Nej	7	Företagsledning, global marknads- och affärsutveckling.
Maria Bech	Ja	7	Strategi och utveckling av läkemedel, medicinteknik, nutrition och generika, gedigen erfarenhet av kliniska prövningar.
Karen Clakeley	Ja	4	Ledarskapet omfattar försäljning och marknadsstrategi för försäljning, kundupplevelse, försäljning och marknadsföring, produktledning och organisationsutveckling.

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 2024. I väldigt korta drag ser styrelsens årsprogram för närvarande ut enligt följande:

- I andra halvan av februari lämnar vi bokslutskommuniké 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 april godkänner och publicerar vi Paxmans årsredovisning.
- I maj, i nära anslutning till den 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

Riktlinjer för ersättning till styrelse och ledande befattningshavare

Styrelsearvode utgår med 150 000 kr per år till styrelsens ordförande, och med 100 000 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 195 000, 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 140 000, 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 har sedan dess valts om vid varje årsstämma. 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 2024 uppgick revisionsarvodet, inklusive rådgivning mm, till 496 Tkr.

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.

Denna bolagsstyrningsrapport har inte granskats av vår revisor.

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 2024. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår på sidorna 68-102 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 2024 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 XX-XX samt sidorna XX-XX.

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.

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. Risken 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, förfalskning, 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 2024 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 25 april 2025

BDO Mälardalen AB

Niclas Nordström

Auktoriserad revisor



paxman.se

paxmanscalpcooling.com

scalpcoolingstudies.com

coldcap.com