

# APTAHEM

## Aptahems nyhetsbrev september 2017

Publicerat 8 september

*I Nyheter*

### **VD kommenterar**

Nu är sommaren förbi och trots att vi har fått många saker på plats har vi fortfarande mycket kvar att uträtta. Med detta nyhetsbrev vill vi ge er en uppdatering på våra aktiviteter, och ge svar på de frågor vi fick in från läsarna av vårt förra nyhetsbrev.

Vi har nyligen kommunicerat vår anslagna finansieringsplan och jag hoppas att ni vill vara med på vår spännande resa. Våra indikations- och effektstudier har skapat en bra kunskapsbas som kommer att ligga till grund för vårt kliniska utvecklingsprogram. Apta-1s olika egenskaper och fördelar fortsätter vi att ytterligare definiera tillsammans med våra prekliniska samarbetspartners som Hooke Laboratories i Boston. Resultaten vi genererat är omfattande och värdefulla vilket gör att vi står inför en delikat uppgift i vår utformning för att skydda dessa viktiga resultat genom en immaterialrättsligt stark position. I skrivande stund befinner vi oss i sluttampen av utformningen av vår första nya ansökan om patentskydd och min förhoppning är att kunna meddela om utfallet senare i höst.

### **Aptahems organisatoriska utveckling**

Bolaget har under året fortsatt att rekrytera de bästa kompetenserna för de regulatoriska förberedelserna att testa Apta-1 i klinik och jag känner nu äntligen att vi har ett fullvärdigt team på plats. I tidigare kommunikation har jag berättat att vi har engagerat Ulf Björklund som ansvarig för utvecklingsprogrammet som med sin gedigna erfarenhet inom preklinisk och klinisk har hjälpt mig handplocka utvecklingskonsulter och produktionspartner. Ett exempel på viktigt regulatoriskt stöd är den support vi får från Sourcia. De har varit instrumentella i detaljplaneringen av leveranserna av vår GMP-tillverkning av Apta-1 för att vi ska kunna följa tidslinjen för vår beslutade utvecklingsplan. Vår projekt- och utvecklingsorganisation backas förstas upp av de kliniska experterna i vårt vetenskapliga råd som säkerställer att alla våra beslut är förankrade i kliniska behov och våra framtida patienters verklighet. Vår utveckling bereder på många sätt ny väg och jag har därför beslutat att undersöka möjligheten att ansöka om så kallade mjuka finansieringsmedel (dvs icke-utspädande utvecklingsbidrag) via ett eller flera av Europas möjliga ramprogram. Min bedömning är att våra chanser är goda och för att öka dem ytterligare har jag rekryterat en välrenommerad konsult för ansöknings- och skrivarbetet som nyligen inlett.

### **Kliniskt planeringsarbete**

Vi har nu en ganska god bild av det kliniska scenario där fördelarna av Apta-1 kan skapa hög patientnytta. Det stora arbete som vårt kliniska råd delikat brottas med nu är att fastställa lämplig studieutformning gällande mätmetoder, statistik, tidsramar, uppföljning och dylika utvecklingsdetaljer. Dessa detaljer påverkar förstas även delar av vårt pågående prekliniska program och regelbundna avstämningar sker därför mellan vår CSO och vårt vetenskapliga råd. Arbete pågår även för att kontakta och engagera kliniska experter som kan anses vara eller bli framtida opinionsledare inom vårt område. Vårt mål är att vårt vetenskapliga råd ska bli mer internationellt för att generera ett internationellt intresse för Apta-1 på viktiga kliniker.

# APTACHEM

## Övriga aktiviteter

Mitt yttersta mål, i egenskap av VD för Aptahem, är att skapa värde för våra aktieägare. Det innebär att det inte räcker med att fokusera på utvecklingen av Apta-1. Jag avser därför att satsa betydande resurser på aktiviteter som främjar strategiskt partnerskap. Vi bevakar vår omvärld löpande beträffande både potentiella samarbetspartners och konkurrenter. Både jag och våra styrelseledamöter arbetar proaktivt för att identifiera möjligheter och eventuella hot. Jag anser att vår synlighet är avgörande för att fortsatt vara aktuella hos de stora läkemedelsbolagen och framöver kommer jag därför att närvara på bland annat BioJapan, Sachs Forum, BioEurope och Nordic-American Life Science Conference. Utöver detta pågår förberedande affärsutvecklingsaktiviteter för att kartlägga möjliga licenstagare, paketera resultat, bolagsvärdering, marknadsanalyser och sätta upp inledande dialoger med beslutsfattare. När vår patentansökan har skickats in och tiden är rätt kommer processen att övergå till möten, presentationer, uppsättning av datarum och sedermera förhandling.

Det som ligger närmast är förstås först att trygga vår finansiering och jag kommer under hösten att synas på flera aktiedagar där jag hoppas få möjlighet att besvara frågor från våra aktieägare. För att säkerställa att även nya investerare upptäcker oss kommer vi att prioritera marknadsföring via utskick, nyhetsartiklar och andra PR-aktiviteter. All spridning av vårt informationsmaterial är därför varmt välkommen och mycket uppskattad. Avslutningsvis vill jag passa på att nämna att vi är i slutfasen av att färdigställa vår nya hemsida och hoppas att kunna publicera den inom kort.

Har ni frågor är ni välkomna att ställa dem på de aktieträffar jag kommer att delta i under hösten (se vår hemsida) eller maila till [info@aptahem.com](mailto:info@aptahem.com) så svarar vi i nästa nyhetsbrev.

Malmö 8 september 2017

**Mikael Lindstam**  
VD, Aptahem AB