

Aptahem i framkant med strategiska partnerskap och innovationer

Det har varit en intensiv och spännande vår för oss på Aptahem, där vi har tagit avgörande steg för att realisera potentialen i vår läkemedelskandidat Aptahem-1. Vi har fokuserat på att färdigställa det kliniska synopsis, format efter Aptahem-1:s unika egenskaper och de bio- och organmarkörer vi har säkrat. Dessa insikter har varit avgörande i våra dialoger med potentiella partners, investerare, Key Opinion Leaders (KOLs) och kliniska aktörer inom indikationsområdet samt kontraktsforskningsorganisationer (CRO:s).

Stort intresse och partnerskapsdiskussioner i potentiell slutfas

Efter en nyligen avslutad resa till BioEurope i Milano kan jag konstatera att vi upplever ett ännu större samt specifikt intresse för vår teknologi från de potentiella bolag vi önskar partnerskap med. Publikationen om Aptahem-1:s verkningsmekanism och vårt kliniska synopsis har mötts med stor entusiasm, och vi för nu konkreta diskussioner med större biotech- och farmabolag om att ta vår läkemedelskandidat in i den kliniska studien. Med den utökade informationen märker vi att intressenterna blir mer detaljerade i sin förståelse om hur vår teknologi kan anpassas till deras pipeline.

Enstaka partnerdiskussioner har pågått längre tid och är också längre komna. Där diskuteras specifika detaljer och formatet för potentiella partnerskap/licensavtal. Vi arbetar intensivt för att säkerställa en framgångsrik utgång av alla dessa dialoger.

Det ökade intresset för oligonukleotidbaserade behandlingar, som vår RNA-baserade aptamer Aptahem-1, är tydligt. Marknaden söker smartare alternativ till traditionella antikroppar, och vi befinner oss exakt där vi ska vara – med en kandidat som har en lovande säkerhetsprofil och potentiellt högre effektivitet än befintliga behandlingar.

Framsteg inom tillverkning och kostnadseffektivitet

Parallellt med våra partnerdiskussioner har vi lagt stort fokus på att optimera tillverkningen av Aptahem-1, vilket är en avgörande faktor i licens- och partnerskapsförhandlingar. Samarbetet med Ajinomoto har varit mycket värdefullt, och vi ser nu möjligheter att genom andra producenter titta på nya produktionsmetoder som kan minska kostnaderna 2–5 gånger, beroende på tillverkningsvolym.

Branschutvecklingen har gått i vår riktning, med innovativa lösningar som kan reducera produktionskostnader samtidigt som kvaliteten höjs. Detta är en viktig konkurrensfördel för Aptahem, då en lägre kostnad per vikt (Cost of Goods, CoG) ökar de potentiella vinstmarginalerna för tagarna av teknologin och stärker vår position i förhandlingarna.

Vetenskapliga framsteg och framtida perspektiv

Våra vetenskapliga samarbeten fortskrider och vi har flera spännande resultat på gång. Vi ser fram emot nya publikationer som ytterligare kan befästa Aptahem-1:s roll som en innovativ lösning inom sitt terapiområde.

Vi tittar även på tekniska samarbeten för att vidareutveckla bioanalysmetoder där snabb förståelse av svårt akut sjukdomstillstånd behövs och alternativa akuta administreringssätt. Dessa insatser kan ha långsiktigt positiva effekter och öppna upp nya investerings- och utvecklingsmöjligheter speciellt inom bland annat försvarsindustrin och soldater i fält.



Malmö 31 mars 2025

NYHETSBREV

Aptahem på väg mot en spännade fas

Med en stark läkemedelskandidat, en robust patentportfölj och en klinisk strategi som speglar marknadens behov, befinner vi oss i en position av styrka. Våra pågående partnerdiskussioner, vissa mer detaljerade, är en tydlig indikator på det stora intresset för Apta-1.

Samtidigt fortsätter vi våra samtal med investeringsfonder, privata kapitalaktörer och biotech/farma investerings-armar, där vårt kliniska synopsis har varit en viktig faktor i att driva intresset framåt. Med alla dessa framsteg och möjligheter framför oss, ser vi en mycket lovande framtid för Aptahem och vår teknologi.

Fortsätt att följa oss på aptahem.com eller våra sociala medier, [LinkedIn](#) och [Facebook](#).

Malmö 31 mars 2025

Mikael Lindstam
VD, Aptahem AB