

Bokslutskommuniké 2022

PolarCool AB (publ) publicerar bokslutskommuniké för 2022.

Finansiell översikt och nyckeltal

Nyckeltal (tkr)	2022.10.01- 2022.12.31	2021.10.01- 2021.12.31	2022.01.01- 2022.12.31	2021.01.01- 2021.12.31
Nettoomsättning	730	342	1 904	746
Summa rörelseintäkter	732	683	2 100	2 450
Resultat efter finansiella poster	-2 741	-1 619	-12 195	-7 103
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	541	-419	-2 163	-1 526
Kassa och bank	1 529	4 351	1 529	4 351
Resultat per aktie (kr)	-0,22	-0,19	-1,07	-0,83

Väsentliga händelser under fjärde kvartalet

PolarCool tecknar brittiskt rugbyavtal med London Irish

PolarCool fortsätter etableringen inom professionell rugby genom ett 2-årigt avtal med det brittiska topplaget London Irish.

Studie som visar att PolarCap® System kraftigt reducerar långtids-frånvaro efter hjärnskakning publicerad i Journal of Neurotrauma

Bolagets hittills största milstolpe i och med publiceringen av resultatet från den 5-åriga studien med PolarCap System.

PolarCool väljer ny möjlighet till starkare godkännande i USA

Bolaget väljer att inrikta sig mot ett De Novo godkännande i USA, vilket blir möjligt genom de starka resultaten från den 5-åriga studien.

PolarCap® System följer med Wales herrlandslag till fotbolls-VM

PolarCool tecknar avtal med Football Association of Wales. Ett PolarCap System följde med Wales herrlag under fotbolls-VM i Qatar.

PolarCool tecknar sitt andra avtal i finska hockeyligan

Bolaget fortsätter etableringen inom finsk toppishockey genom ett tvåårigt avtal med proffsklubben Rauman Lukko.

PolarCool växer vidare i HockeyEttan – avtal med Nyköpings SK

Bolaget fortsätter att växa på den inhemska marknaden genom ett treårigt avtal med Nyköpings SK i HockeyEttan.

PolarCool stärker sin finansiella ställning genom en riktad emission av konvertibler om sammanlagt 1.5 MSEK

PolarCool beslutar att genomföra en riktad emission av konvertibler och därmed stärka Bolagets likviditet och fortsatta etablering.

PolarCool tecknar avtal med franska rugbyklubben Racing 92

Bolaget fortsätter att stärka sin närvaro inom fransk topprugby genom ett avtal med franska storklubben Racing 92.

PolarCool förlänger kvalitetssäkringsavtal med BrainCool

PolarCool och BrainCool har förlängt samarbetsavtal rörande kvalitetssäkring av PolarCap System.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

PolarCool utökar sin närvaro inom tysk ishockey

Bolaget fortsätter etableringen inom tysk proffsishockey genom avtalet med Dresdner Eislöwen.

PolarCool offentliggör antalet uthyrda system och utsikter för 2023

Bolaget redogör för uthyrningen under 2022 och bedömer att uthyrningen kommer att nå 100-150 system i slutet av 2023.

PolarCool tar hem första ishockeyavtalen i Norge och Danmark

Bolaget fortsätter att etablera PolarCap System inom topp-ishockey genom att ta hem första avtalen i Norge och Danmark där storklubbarna Vålerenga Hockey och Sønderjyske blir först ut.

PolarCool deltar i UEFA Medical Symposium i Frankfurt

PolarCool deltar som en av 14 utvalda externa partners på UEFA Medical Symposium tillsammans med fotbollens ledande läkare.

VD Erik Andersson kommenterar kvartalet

2022 blev ett intensivt år för PolarCool och vi har tagit betydande steg för att nå vår långsiktiga målsättning – att etablera PolarCap System som den givna akuta behandlingen av hjärnskakning.

Att nå den målsättningen har visat sig vara ett tidskrävande arbete och vi befinner oss i början på den resan. Jag gläds över att vi under 2022 har flyttat fram våra positioner på samtliga plan; evidens-, regulatoriskt och marknadsmässigt och nu står redo att accelerera försäljningen under 2023. Publiceringen av den 5-åriga studien med PolarCap System i den väl ansedda tidskriften Journal of Neurotrauma ser jag som den enskilt viktigaste händelsen. Vi märker att publikationen är viktig i beslutsprocessen för klubbar. Det är en av anledningarna till det ökade antalet hyresavtal som kommit efter publikationen. Vi ser nu framför oss en ökad acceptans från den idrottsmedicinska professionen, vilket är centralt i vårt arbete med att etablera PolarCap System som en akut behandlingsmetod för hjärnskakningar.

5-årig studie med PolarCap® System publicerad i Journal of Neurotrauma

Den efterfrågade 5-åriga studien med PolarCap System som publicerades i mitten av oktober har visat sig vara central i vår marknadsbearbetning. Studien som genomfördes av Lunds universitet i samarbete med Svenska Hockeyligan publicerades i den välrenommerade

journalen inom området, Journal of Neurotrauma. Studien och kan därmed nu göras publik för den medicinska professionen. Resultaten i korthet är:

- 132 fall är inkluderade i resultatet, varav 61 kylbehandlats
- Mediantiden för Return to Play bland behandlade spelare var 9 dagar och bland icke-behandlade 13 dagar, $p < 0.001$.
- Andelen spelare som inte återkommit till spel var signifikant högre bland icke-behandlade spelare vid alla uppmätta tider (7, 14, 28, 56, 100 dagar), $p < 0.05$.
- Efter 3 veckor var 30 procent av icke-behandlade fortfarande frånvarande medan motsvarande siffra bland behandlade var 7 procent.
- I kontrollgruppen hade 7 spelare frånvaro längre än 100 dagar, varav 5 inte hade återkommit efter 300 dagar. I gruppen som kylades hade ingen individ längre frånvaro än 31 dagar.

Den minskade långtidsfrånvaron är det mest intressanta då just lång frånvaro är något man väldigt gärna vill undvika som spelare och klubb. Förutom det mänskliga lidandet för spelaren drabbas även klubben, både sportsligt och ekonomiskt. Exempelvis visar statistik att en klubb som använt PolarCap System i snitt reducerat det totala antal frånvarodagar på grund av hjärnskakningar med 59 dagar per år.

Mer än fördubblad nettoomsättning under 2022

Under 2022 mer än fördubblades nettoomsättningen i och med att den installerade basen av PolarCap Systems kontinuerligt ökade. Flera kunder som inväntat den publicerade studien tecknade avtal. En del av intäkterna kommer först under 2023 eftersom ett antal avtal hade inledande utvärderingsperioder. Bedömningen är att utvärderingsavtalen har varit en lyckad strategi då en stor majoritet av de klubbar som ges denna möjlighet väljer att fortsätta in i kommersiella avtal efter utvärderingsperioden. Fokus framåt kommer fortsatt att vara på ökad försäljning där vi ser goda möjligheter till framgångar i närtid. Bolagets försäljning är delvis säsongsberoende eftersom klubbarna ofta fattar beslut i samband med säsongstart. För merparten av Bolagets prioriterade marknader sker dessa beslut i augusti/september vilket var den del av året när intäkterna var som störst under 2022.

Fortsatta marknadsframgångar på Bolagets prioriterade marknader

Allt fler nya storlag tillkommer nu på våra prioriterade marknader. Vi har tecknat nyckelavtal med flera toppklubbar som valt att inkludera PolarCap System i sina rutiner för hjärnskakningar. Vi har under året gjort inbrytningar på nya marknader såsom Finland, Norge och Danmark och har idag aktiva kunder inom fyra sporter och åtta länder. I takt med att fler klubbar börjar använda PolarCap System ökar uppmärksamheten och intresset från andra potentiella kunder. Tillsammans med den starka evidensen för behandlingen ser vi goda möjligheter för en accelererande försäljning i närtid. I takt med att produkten etableras i de högre divisionerna är ambitionen att arbeta för ligalösningar och att bredda kundbasen i de lägre divisionerna. Med den starka kliniska evidensen och därmed ökade medicinska acceptansen för PolarCap System, är målsättningen att ha 100–150 system på den europeiska marknaden i slutet av 2023.

Regulatoriska framsteg och produktutveckling

Regulatoriskt kommer vi fortsätta det påbörjade arbetet med att erhålla ett eget MDR-certifikat enligt EU:s nya regelverk. Tidplanen vi erhållit från Intertek, det granskande organet, pekar på att detta kommer ske under Q3 2023. MDR-certifikatet är ett viktigt steg

som innebär att vi kan driva kvalitetsarbetet i egen regi vilket medför en betydande kostnadsbesparing för Bolaget.

Under 2023 är även målsättningen att en ny, mer kostnadseffektiv headcap ska vara redo för lansering, vilket ytterligare förbättrar marginaler genom lägre produktionskostnad. Den nya headcapen kommer också vara viktig i vår ambition att vidareutveckla användandet inom de nya affärsområdena whiplash och rehabilitering.

Möjlighet till ett starkare marknadsgodkännande i USA

Vi har under det tredje kvartalet valt att i samråd med amerikanska FDA inrikta oss mot ett De Novo godkännande för PolarCap System på den amerikanska marknaden. Anledningen är att den femåriga kliniska studien möjliggör ett godkännande mot en renodlad medicinsk indikation ”concussion”. Eftersom American Medical Association (AMA) i juli utfärdade en första CPT-kod (Current Procedural Terminology) för kylbehandling av hjärnskakningar är beslutet logiskt. En CPT kod är ett viktigt steg mot möjligheten till försäkringsersättning (”reimbursement”) för behandlingen.

Med detta sagt ser jag och PolarCools styrelse fortsatt positivt på framtiden. Våra kunder sänder tydliga signaler att vår produkt uppskattas och motsvarar de höga förväntningar som ställs. Med säkrad finansiering för Bolaget ser vi därför fram emot att fortsätta möjliggöra förbättrad återhämtning och att minska på den förödande långtidsfrånvaron för dagens- och morgondagens idrottare.

För mer information

Erik Andersson – VD PolarCool AB (publ)
+46 - 738 60 57 00
E-mail: erik.andersson@polarcool.se

Denna information är sådan information som PolarCool AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 24 februari 2023 kl. 08.15 CET.

Hela kommunikén finns tillgänglig på bolagets hemsida (<https://www.polarcool.se>) och som bilaga i detta pressmeddelande.

Om PolarCool AB (publ)

PolarCool AB (publ) är ett medicinteknikföretag som utvecklar, marknadsför och säljer produkter inom idrottsmedicin. Bolaget fokuserar på behandling av hjärnskakning och upprepade huvudkollisioner. PolarCool AB (publ) har sitt säte i Lund. Aktien är noterad på Spotlight Stock Market.