



Bolagsteaser

PolarCool AB



Disclaimer

Detta material och den information som tillhandahålls av CAPALISE utgör inte investeringsrådgivning i någon form. Varje investeringsbeslut fattas självständigt av investeraren och sker på egen risk. Finansiella instrument kan både öka och minska i värde, och det finns en risk att hela eller delar av det investerade kapitalet går förlorat. CAPALISE och/eller personer verksamma inom CAPALISE innehar inga aktier eller andra finansiella instrument i det analyserade bolaget. Bolagsteasern är oberoende men upprättad mot ersättning, vilket innebär att CAPALISE har mottagit betalning från bolaget för att genomföra och publicera bolagsteasern. CAPALISE reserverar sig för eventuella felaktigheter, felskrivningar eller misstolkningar i materialet. För ytterligare information hänvisas till Bolagets hemsida.

© 2025 CAPALISE. Samtliga rättigheter förbehållna.

Publicerad:
19 Februari 2026

CAPALISE.

Investment highlights



Klinisk evidens som driver kommersialisering

Vetenskapligt stöd och kliniska resultat stärker produkten i dialogen med medicinska team och underlättar breddad uttullning i fler organisationer och sporter.



Snabbt växande adoption i professionell idrott

Bolaget har etablerat sig hos ledande ligor och klubbar, vilket bekräftar stark efterfrågan och att PolarCap® är på väg att bli en ny standard inom idrottsmedicin.



Marknadsledande lösning för hjärnskakning

PolarCap® adresserar ett av idrottens mest prioriterade medicinska problem med en unik, evidensbaserad kylbehandling som kan förbättra återhämtning och minska risken för långvariga kosekvenser.



Expansion i Nordamerika närmar sig genombrott

Bolaget närmar sig lansering i Nordamerika och står inför ett potentiellt avgörande genombrott. En lansering i USA och Kanada skulle markera starten på en ny fas i bolagets utveckling. Särskilt USA representerar en unik marknadsmöjlighet med stor kommersiell potential.



Tydlig internationell expansionspotential

Ökat fokus på spelarsäkerhet globalt skapar starka förutsättningar för expansion i fler marknader och sportsegment, med möjlighet till snabbare volymtillväxt när etableringen skalar.

Vår bedömning

CAPALISE bedömer att PolarCool befinner sig i ett tydligt kommersiellt genombrottsskede där bolaget successivt etablerar PolarCap® som en ny standard för akut behandling av hjärnskakningar inom professionell idrott. Den växande installerade basen, tillsammans med återkommande användning hos ledande klubbar och ligor, bekräftar att produkten har stark produkt-marknad-fit och att affärsmodellen med återkommande intäkter fungerar i praktiken.

Den kliniska evidensen från bland annat den femåriga SHL-studien utgör enligt CAPALISE en central kommersiell katalysator. Resultaten, som visar tydligt snabbare återgång till spel för behandlade idrottare, stärker PolarCaps medicinska trovärdighet och underlättar införande i fler ligor och sporter. Detta bedöms vara en avgörande konkurrensfördel i dialogen med medicinska team och beslutsfattare inom elitidrotten.

PolarCools position stärks av ett tydligt skifte där hjärnskakningar prioriteras högre och kraven på evidensbaserade metoder ökar. Med begränsad direkt konkurrens, starka referenskunder och en skalbar intäktsmodell bedömer CAPALISE att förutsättningarna är goda för fortsatt internationell expansion när fler ligor och klubbar integrerar PolarCap® i sina medicinska protokoll.

CAPALISE ser positivt på PolarCools utveckling. Den växande installerade basen, den kliniska valideringen och den säkrade finansieringen ger bolaget en stark utgångspunkt för nästa steg. Om bolaget fortsätter att vinna nya ligor och klubbar kan intäkterna ta fart snabbt, vilket enligt vår bedömning kan driva en tydlig omvärdering när marknaden får bevis på skala i affären.



PolarCool möjliggör evidensbaserad behandling

Introduktion till bolaget

PolarCool är ett medicinteknikbolag som utvecklar, säljer och hyr ut PolarCap®, ett kylsystem för akut behandling av hjärnskakningar inom professionell idrott. Lösningen används av medicinska team i direkt anslutning till skadetillfället och är utformad för att snabbt sänka hjärnans temperatur, vilket kan minska risken för långvariga symptom och påskynda återhämtning. Bolaget adresserar därmed ett växande behov av evidensbaserade, snabbsatta behandlingsmetoder inom idrottsmedicin, där krav på spelarsäkerhet och återgång i spel driver efterfrågan.

Affärsmodellen bygger på att varje ny installation skapar en långsiktig kundrelation där användningen ökar över tid. PolarCool arbetar nära medicinska team och ligor för att integrera PolarCap® i befintliga vårdprotokoll, vilket driver regelbunden användning under hela säsonger. Denna modell ger en tydlig kombination av engångsintäkter från systemförsäljning och löpande intäkter från förbrukning, med god operativ hävstång när den installerade basen växer.

Den kommersiella utvecklingen bekräftas av stark produkt–marknad-fit. PolarCool har etablerat PolarCap® i europeiska toppmiljöer med avtal i engelsk elitfotboll, där Premier League-klubben Sunderland AFC kompletteras av Championship-klubbar som Southampton FC och Ipswich Town FC. Därtill har bolaget säkrat ett ligavtal med tjeckiska Extraliga från säsongen 2025/26, samt expanderat inom ishockey med avtal i brittiska EIHL med Sheffield Steelers och Cardiff Devils och ett första avtal i fransk elitishockey med Rouen.

Bolaget gynnas av ett strukturellt skifte där hjärnskakningar prioriteras högre, med skärpta protokoll och ökade krav på evidensbaserade behandlingar. PolarCap® stöds av klinisk evidens och är en av få kommersiella lösningar som kan användas direkt vid skadetillfället, vilket ger PolarCool en stark position när fler ligor och klubbar stärker sina rutiner för spelarsäkerhet.

Teknik och innovation

PolarCools tekniska plattform bygger på PolarCap®, ett medicintekniskt kylsystem för akut behandling av hjärnskakningar inom professionell idrott. Systemet består av en patenterad headcap som kopplas till en portabel kontrollenhet som möjliggör snabb och kontrollerad nedkylning direkt vid sidlinjen, utan behov av sjukhusmiljö eller avancerad utrustning.

Kärnan i tekniken är en evidensbaserad metod för att sänka hjärnans temperatur och därigenom minska biologiska skadeprocesser som kan leda till långvariga symptom efter hjärnskada. Klinisk evidens från en femårig studie i svensk elitishockey (SHL) visar en tydlig effekt på återhämtning, där andelen spelare som fortsatt var borta från spel efter tre veckor var 7 procent vid behandling med PolarCap® jämfört med 30 procent utan behandling. Efter 30 dagar respektive 100 dagar var andelen frånvarande som inte blivit behandlade fortsatt hög medan alla som behandlats med PolarCap® kunnat återvända till spel.

Case

Investerarcaset i PolarCool drivs av ett tydligt kommersiellt momentum där fler avtal och en växande installerad bas i professionell idrott ökar både försäljning av PolarCap®-system och återkommande intäkter genom användning av förbrukningsartiklar. Varje ny försäljning stärker intäktsbasen och bidrar till ökad skalbarhet i affärsmodellen. Bolagets attraktiva hyresmodell ger återkommande intäkter som tillsammans med engångsintäkter från förbrukningsvaror skapar ett stabilt intäktsflöde i takt med att kundbasen växer.

En central katalysator är den kliniska evidensen som stärker efterfrågan. Den femåriga SHL-studien indikerar tydligt snabbare återgång till spel för behandlade spelare, vilket ger PolarCap® en stark medicinsk trovärdighet och underlättar fortsatt utrollning i fler ligor och sporter.

Med skärpta protokoll kring hjärnskakningar och ett växande globalt fokus på spelarsäkerhet adresserar PolarCool en strukturellt växande marknad. I kombination med begränsad direkt konkurrens skapar detta goda förutsättningar för fortsatt expansion och tydlig uppsida när volymerna skalar.

Kortsiktiga målsättningar



Uppnå positivt kassaflöde

Mål att uppnå positivt kassaflöde genom ökad användning och skalning.



Lansering i Nordamerika

Marknadsinträde genom regulatoriska godkännanden, partnerskap och referensklubbar.



Stärka klinisk evidens

Fler publicerade studier och bredare medicinsk acceptans globalt.

Långsiktiga målsättningar



Etablera global standard

Positionera PolarCap som förstahandsval vid hjärnskakning inom idrott.



Breda användningsområden

Expandera till nya segment såsom ungdomsidrott och andra relevanta miljöer.



Utveckla nästa generation

Fortsatt produktutveckling för ökad effektivitet, skalbarhet och lönsamhet.

Återkommande intäkter och tydlig skalbarhet i professionell idrott

Affärsmodell

PolarCools affärsmodell är uppbyggd för att skapa långsiktig och skalbar intjäning genom att göra PolarCap® till en integrerad del av medicinska rutiner inom professionell idrott. Intäkterna genereras i flera steg, där initial försäljning eller uthyrning av system skapar en installerad bas som därefter driver återkommande intäkter från förbrukningsmaterial. Modellen kombinerar därmed engångsintäkter med en växande andel löpande intäkter.

Kommersialiseringen sker primärt genom avtal med elitklubbar, ligor och medicinska organisationer. Beslutsprocesserna är ofta centraliserade och protokollstyrda, vilket gör att ett enskilt avtal kan få bred effekt och omfatta flera lag eller hela ligor. Detta ger PolarCool en effektiv försäljningsstruktur där varje nytt avtal har potential att generera betydande volymer över flera säsonger.

Modellen har dessutom tydliga nätverkseffekter. Referenskunder och ligainföranden sänker tröskeln för fortsatt expansion, både inom samma sport och till nya geografiska marknader. Varje ny installation ökar PolarCools närvaro och trovärdighet, vilket underlättar framtida affärer och driver ytterligare adoption.

När volymerna växer skapas tydlig operativ hävstång, där fasta kostnader kan fördelas över fler kunder samtidigt som andelen återkommande intäkter ökar. Kombinationen av klinisk relevans, växande installerad bas och förutsägbar användning ger en modell där fortsatt kommersiell expansion kan få ett starkt genomslag på både omsättning och lönsamhet.

Kunder och marknad

PolarCool har primärt fokuserat på professionell idrott där hjärnskakningar blivit en prioriterad medicinsk fråga.

Kunderna är främst elitklubbar, ligor och medicinska organisationer inom kontaktsporter som fotboll, ishockey och rugby.

Beslutsfattandet sker ofta på flera nivåer där medicinska team driver implementeringen, medan ligor och förbund sätter riktlinjer och protokoll. Det gör att PolarCool kan arbeta både med klubbavtal och ligalösningar med bred effekt.

PolarCool har etablerat närvaro i flera europeiska nyckelmarknader och breddar kundbasen inom fotboll och ishockey. Starka referenser, återkommande användning och begränsad direkt konkurrens ger goda förutsättningar för fortsatt expansion.

Tillväxt

PolarCools tillväxtstrategi bygger på att bredda den installerade basen och öka användningen hos befintliga kunder. Fokus idag ligger förutom ökad försäljning i Europa framför allt på att lansera produkten i USA. Den nordamerikanska bedöms av bolaget vara ytterst attraktiv och ett genombrott där kommer sannolikt innebära att övriga marknader kommer följa efter.

Expansionen drivs både geografiskt och sportspecifikt. Genom att etablera PolarCap® som standardlösning i nyckelmarknader och större ligor kan bolaget skala med begränsad ökning av fasta kostnader, samtidigt som användningen kan breddas till fler sporter och medicinska tillämpningar där hjärnskakningar är ett återkommande problem.

Klinisk evidens och ökade krav på spelarsäkerhet förstärker efterfrågan. Kombinationen av fler installationer, högre användning per kund och fortsatt internationell expansion utgör grunden för fortsatt kommersiell utveckling.

80%

minskad risk för
långtidsfrånvaro om
behandlad med PolarCap®

≈ 3,8

miljoner
hjärnskakningar per år i
USA inom idrott

80+

aktiva system installerade
hos klubbar och ligor

Finansierad för nästa tillväxtfas med engagerad ledning

Finansiell översikt

PolarCool befinner sig i ett tidigt skede av kommersialiseringen där omsättningen successivt byggs i takt med att fler klubbar och ligor implementerar PolarCap® i sina medicinska rutiner. Under tredje kvartalet 2025 uppgick nettoomsättningen till cirka 0,4 MSEK.

Rörelseresultatet för det tredje kvartalet uppgick till cirka -4,1 MSEK, vilket speglar bolagets satsningar på utökad säljorganisation, marknadsföring samt regulatoriska processer inför lansering i Nordamerika.

För att stärka den finansiella positionen och möjliggöra nästa expansionsfas genomförde PolarCool under december 2025 en fullt garanterad företrädesemission om cirka 12 MSEK före emissionskostnader. Emissionslikviden är avsedd att accelerera försäljningen i Europa samt förbereda och genomföra marknads lansering i Kanada och USA.

Ledning och ägarstruktur

PolarCool leds av VD Erik Andersson, med styrelsen ledd av ordförande Jonas Hagberg. Ledning och styrelse är sammansatta för att driva bolagets fortsatta kommersialisering inom professionell idrott och medicinteknik, med kompetens inom försäljning, affärsutveckling och regulatoriska frågor.

Insynsägandet i PolarCool är tydligt, där flera nyckelpersoner i både styrelse och ledning är betydande aktieägare och därmed har starka incitament att bidra till bolagets långsiktiga utveckling. Grundare och tidiga investerare finns fortsatt representerade i ägarlistan, vilket skapar kontinuitet och stabilitet i bolagets strategiska riktning.

Bolaget har historiskt finansierats genom ett antal riktade emissioner och företrädesemissioner där insynspersoner återkommande deltagit. Detta signalerar förtroende för teknologin PolarCap® och dess kommersiella potential. Ägarstrukturen präglas av en kombination av entreprenöriella huvudägare och långsiktiga privata investerare, vilket ger förutsättningar för fortsatt fokuserad expansion på prioriterade marknader.

