



KVARTALSRAPPORT
Q1 2023

BactiQuant havde et godt Q1 2023 med 58% vækst i omsætningen ift. Q1 2022 båret af vækst i "Recurring revenue" (salg af substrat og testkits).

Der er spændende udvikling på flere kundesegmenter og på patentsiden.

Trading statement for Q1 2023 (1. januar til 31. marts 2023)

Indhold

Ny kvartalsrapport fra BactiQuant A/S	4
Den økonomiske udvikling i Q1 2023	5
Omsætningskategorier	5
Omsætning på segmenter	7
Omsætning på geografiske markeder	8
De væsentligste øvrige begivenheder i Q1	9
Patenter	9
Samarbejdet med SLB	9
Bactiquants globale forhandlernetværk	10
Guidance 2023 fastholdes	11

Ny kvartalsrapport fra BactiQuant A/S

I BactiQuants fortsatte arbejde med at informere fyldestgørende og professionelt til nuværende og potentielle investorer på Nasdaq First North, har bestyrelse og direktion besluttet fremadrettet at rapportere pr. kvartal.

Års- og halvårsrapporterne vil derfor blive suppleret med "Trading Statements" efter Q1, Q2, Q3 og Q4. Rapporterne for både Q2 og Q4 medtages, idet det ikke reviderede halvårsregnskab samt det reviderede årsregnskab først foreligger ultimo august samme år hhv. ultimo marts måned året efter.

Det er BactiQuants håb, at vi hermed kan informere og komme i dialog med en endnu bredere kreds af fremtidige investorer – Institutionelle investorer, Family Offices samt Private Banking kunder. Det er forventeligt i denne kreds, at BactiQuant som tidligere annonceret, i løbet af 2023 skal rejse den fornødne kapital, som skal bringe virksomheden frem til positivt EBITDA i 2025/2026.

Rapporteringen vil blive "produktudviklet" i en løbende dialog med vores nuværende aktionærer og potentielle investorer. Men det er målet, at rapporteringen og dens udviklingsgrafer år for år vil blive gentaget, således at alle kan følge selskabets udvikling på de vigtigste nøgletal og -parametre.



Den økonomiske udvikling i Q1 2023

Omsætningskategorier

Regnskabsåret 2023 er startet godt for BactiQuant med en vækst i omsætning fra 1,8 mio. kroner i Q1 2022 til 2,8 mio. kroner i Q1 2023, svarende til en vækst på 58%.

Omsætningsvæksten er båret af vækst i salget af udstyr (Equipment) på 25% fra 0,6 mio. kr. i Q1 2022 og til 0,8 mio. kr. i Q1 2023, men også en markant vækst i "Recurring revenue" (Substrat) på 58% fra 1,0 mio. kroner i Q1 2022 og til 1,6 mio. kroner i Q1 2023.

Øvrige (Other), som dækker bl.a. dækker over installation, træning, dataanalyse, fragt, service m.v. er steget 100% fra 0,2 mio. kroner til 0,4 mio. kroner.

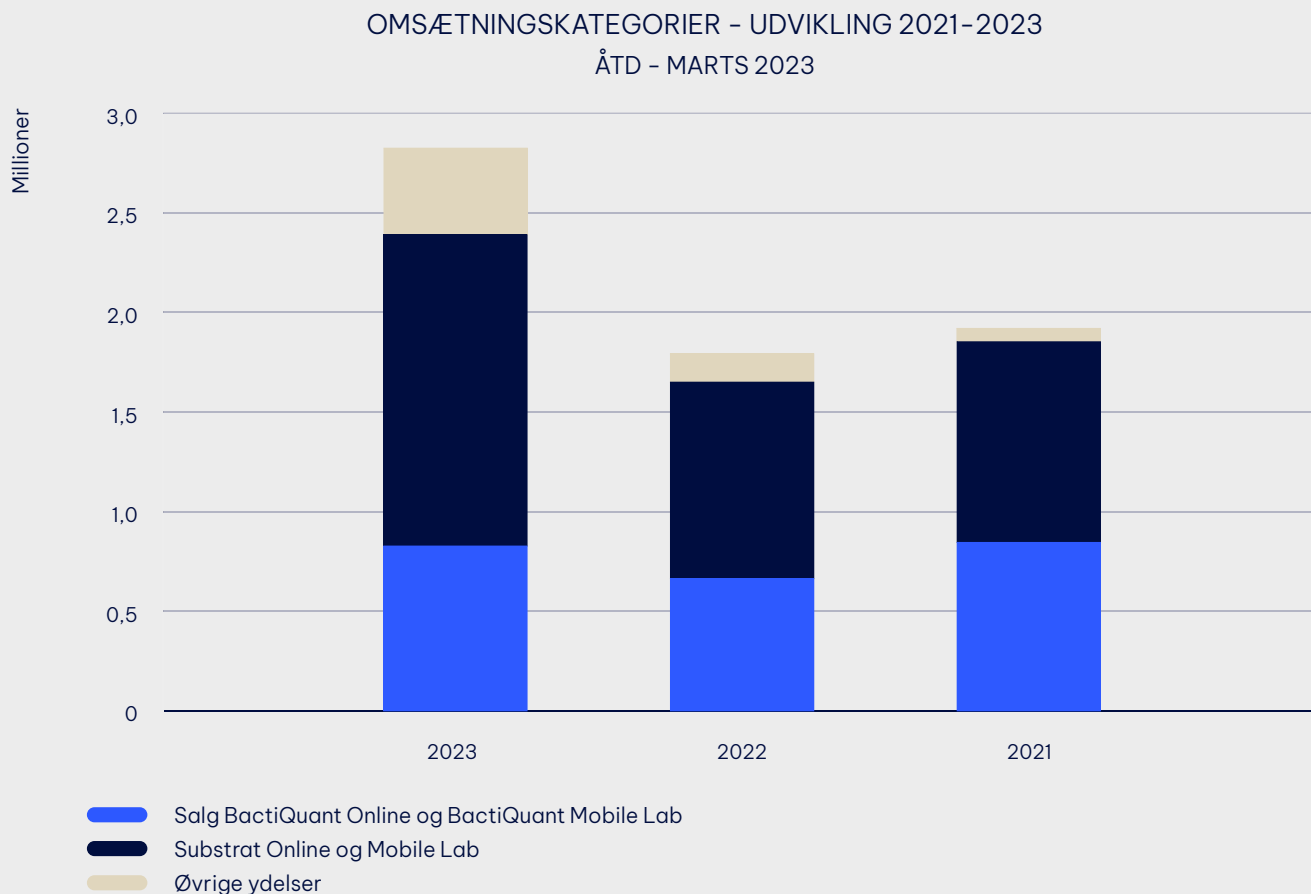


Fig. 1. Udvikling i omsætningskategorier for 1. kvartal 2021 til 2023

Den økonomiske udvikling i Q1 2023

Omsætningskategorier

I forhold til BactiQuants årsrapport for 2022 er det vigtigt at bemærke, at BactiQuant nu og for fremtiden vil rapportere på en mere gennemskuelig måde, hvad angår omsætningskategorierne – Udstyr, Substrat og Other.

I årsrapporten for 2022 havde BactiQuant nedenstående illustration af udviklingen i omsætningskategorier. Hvor vi valgte separat at vise kategorien "Service" – som endnu er forsvindende lille – og havde en "Øvrige ydelser" af en vis størrelse.

I kategorien "Øvrige ydelser" havde vi medtaget dele af Novo Nordisk projektet – primært udviklingsdelen

omkring kommunikationsløsningen Profinet, som reelt set er en integreret del af BactiQuant Online ver 2. Pro modellerne; og som vil være det i alle kommende leverancer / produkter.

Dette "forvirrede" (måske med rette) visse institutionelle investorers analytikere; og derfor har vi nu – og vil for fremtiden – placere denne omsætning, hvor den vitterligt hører hjemme i omsætningen for Equipment.

I Others indgår så omsætningen på installation, træning, dataanalyse, fragt – og på service, som vi vil splitte ud og vise separat, når denne omsætning for alvor bliver interessant som enkeltstående kategori.

OMSÆTNINGS KATEGORIER – UDVIKLING 2020-2022

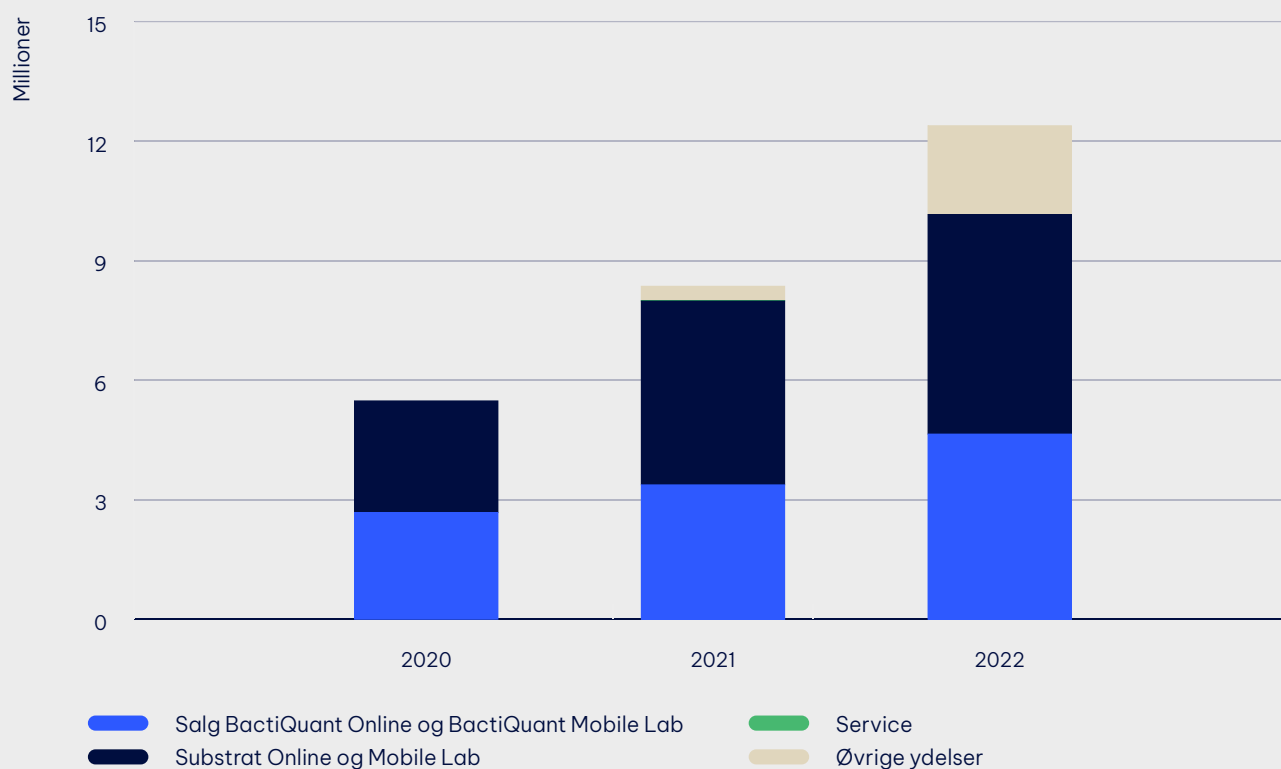


Fig. 2. Diagram fra BactiQuants årsrapport 2022 side 22

Den økonomiske udvikling i Q1 2023

Omsætning på segmenter

BactiQuant arbejder med 5 segmenter: Vandforsyninger, Pharma, Olie & Gas, Industri og Aquakultur. For en detaljeret gennemgang af segmenterne henvises til den netop udsendte årsrapport 2022, som indgående beskriver disse – og hvorfor BactiQuants produkter gør en markant forskel for vores kunder på både den bæredygtige agenda og kundernes direkte bundlinje.

Nedenfor vises udviklingen i 1. kvartal 2023 sammenholdt med tilsvarende tal for 2022 og 2021.

000's DKK	ÅR TIL DATO			
	2023	2022	2021	% LY
Water Utility	404	315	804	28%
Pharma	162	69	0	137%
Oil & Gas	1.398	777	704	80%
Industry	393	420	272	-6%
Aquaculture	468	211	140	121%
Total	2.825	1.793	1.920	58%

SALG PER SEGMENT – ÅTD – MARTS 2023

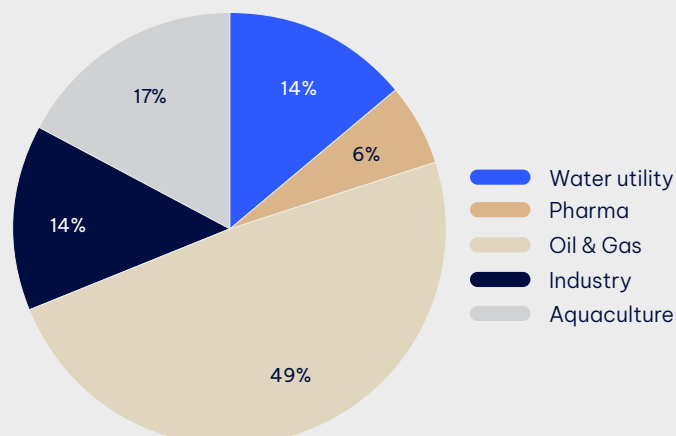


Fig. 3 Udvikling i salget mht. hovedsegmenterne samt %-vis fordeling af omsætningen

Det er stadigvæk "Olie & Gas" som er det største segment for BactiQuant – og forventningerne til yderligere vækst er fortsat til stede (se nedenfor vedr. samarbejdet med SLB).

I "Pharma" var omsætningen på Novo Nordisk projektet ikke stort, idet der i Q1 2023 blot udvikles og testes. Hovedparten af omsætningen på projektet og væksten i segmentet kommer først senere i 2023 og i 2024.

"Industri" er stadigvæk ikke et stort, men dog stabilt segment. Kunde henvendelser og BactiQuants pipeline

antyder dog, at interessen er voksende.

Væksten i "Aquakultur" er markant og viser, hvorledes BactiQuants dobbelt-produkt "Fungi Count" (måler både svampe og bakterier) er blevet vel modtaget af nuværende og nye kunder.

I "Vandforsyninger" er fokus – til forskel fra tidligere – nu på udlandet. I Sverige ses meget lovende takter og vores gamle kunde, det Koreanske selskab K-Water med 5 mio. forbrugere, viser interesse for den nye Online teknologi. (Q1 Tilbage i 2021 var præget af TREFOR's køb af Online udstyr og derfor relativt høj).

Den økonomiske udvikling i Q1 2023

Omsætning på geografiske markeder

BactiQuant arbejder primært med en geografisk opdeling bestemt efter udgangspunktet for salg:

- Europa med udgangspunkt i den danske salgsorganisation og de europæiske forhandlere
- USA, hvor BactiQuant endnu ikke har egen salgsorganisation, men hvor distribution og logistik håndteres af BactiQuants gamle søsterselskab Mycometer
- Resten af verden "RoW" som omfatter BactiQuants netværk af forhandlere, som understøttes af produktspecialister i Danmark

Nedenfor vises udviklingen i 1. kvartal 2023 sammenholdt med 1. kvartal 2022 og 2021.

Det største geografiske marked for BactiQuant er USA, som stod for 52% af 1. kvartals omsætning.

Omsætningen steg med 93% fra 0,8 mio. kr. i Q1 2022 og til 1,5 mio. kr. i Q1 2023, primært båret af omsætningen i "Olie & Gas" samt en voksende aktivitet i "Industri".

Omsætningen i Q1 i 2023 i Europa udgjorde 0,9 mio. kroner, som svarer til omsætningen i Q1 i 2022 og som indeholder omsætning i alle kundesegmenter. Den "manglende" omsætningsvækst ift. Q1 i 2022 skyldes den lille fakturerede omsætning fra Novo Nordisk projektet – og væksten kommer i resten af 2023.

Salget i Q1 i 2023 i resten af verden (RoW) udgjorde 0,4 mio. kroner, som næsten er en tredobling af omsætningen i Q1 i 2022. Det er primært omsætning i "Vandforsyning" og "Aquakultur, som her trækker væksten.

000's DKK	ÅR TIL DATO			% LY
	2023	2022	2021	
USA	1.470	760	698	25%
Europe	937	862	1.152	58%
RoW	435	170	70	206%
Total	2.825	1.793	1.920	58%

SALG PER REGION – ÅTD – MARTS 2023

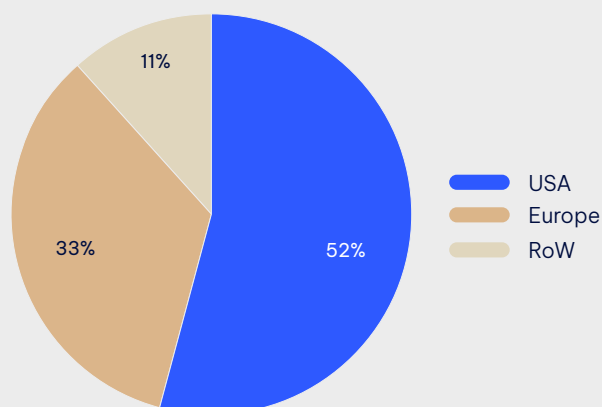


Fig. 4 Udvikling i salget geografisk set og %-vis udvikling af omsætningen ift. 2022

De væsentligste øvrige begivenheder i Q1 2023

Udover de ovenfor angivne økonomiske info, er det for Q1 i 2023 værd at fæste sig ved følgende begivenheder:

- BactiQuant arbejder nu på 2 nye patent-ansøgninger – begge vedr. vores substrater / testkits
- BactiQuant udbygger fortsat samarbejdet med SLB – det tidligere Schlumberger
- Der er fortsat fokus på BactiQuants opbygning af et globalt forhandlernetværk

PATENTER

BactiQuant forstår vigtigheden af løbende at udvikle og styrke vores IP-rettigheder og teknologiske forspring. Morten Miller arbejder i øjeblikket med sine kollegaer på 2 patentansøgninger, som begge skal styrke vores IP-rettigheder indenfor analysekemi og testkits. Arbejdet er endnu kun i sin indledende fase, men vurderes af selskabets eksterne rådgivere, som stærke kort på hånden i den fremtidige konkurrence.

SAMARBEJDET MED SLB

Som annonceret i selskabsmeddelelse af 27.2.2023 så har verdens største Olie & Gas serviceselskab SLB – som i en lang årrække har været kunde hos BactiQuant og anvender BactiQuant Mobile Lab i hele verden – indkøbt den første automatiske robotprøvetager BactiQuant Online.

Siden dette har BactiQuant haft 2 medarbejdere udstationeret i Huston, USA hos SLB, for sammen med SLB's teknikere og ansvarlige mikrobiologer at afprøve robotteknologien i de mange vandtyper, som SLB på vegne af deres kunder globalt tester og håndterer. SLB's teknologiske edge er at kvantificere, docere og styre anvendelsen af biocider i kundernes vandsystemer – primært i Olie & Gas industrien. BactiQuants teknologi gør det muligt for SLB at måle bakterieniveauer i "near real time" og at anvende SLB's teknologi og procesviden optimalt.

De væsentligste øvrige begivenheder i Q1 2023



Fig. 5. BactiQuants forhandlernetværk og udviklingen fra 2022 og til Q1 2023

BACTIQUANTS GLOBALE FORHANDLERNETVÆRK

En vigtig del af BactiQuants "Go to marked" strategi er opbygning og udbygning af et globalt forhandlernetværk, som professionelt og fagligt dygtigt kan repræsentere BactiQuant i udvalgte segmenter og geografiske områder.

Ovenfor illustreres udviklingen fra 2022 og til d.d.

Fokus for udbygning og kvalificering af forhandlernetværket er på højt specialiserede virksomheder og personer med direkte adgang til

BactiQuants markedssegmenter, som forstår BactiQuants Value Propositions indgående og kundernes processer samt "Pains" og "Gains" og kundernes tilgang til anvendelsen af hurtigmetoder indenfor mikrobiologi.

Arbejdet skrider frem og der kommer løbende nye til i netværket. Forhandlernes salgsarbejde understøttes af faglige specialister i Danmark samt af en professionel og omfattende digital markedsføring – også ledet fra Danmark.

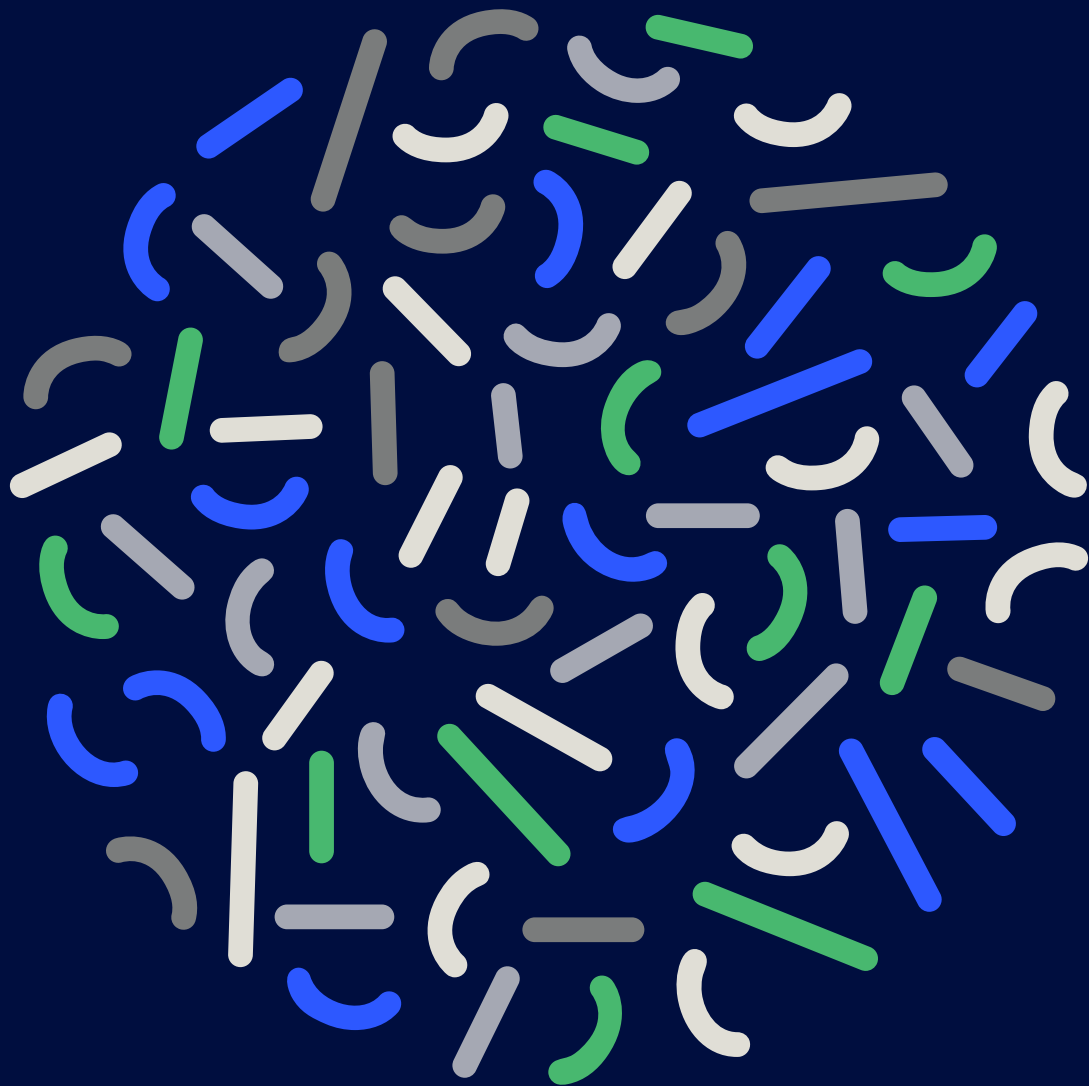
Guidance 2023 fastholdes

Baseret på den ovenfor beskrevne udvikling i 1. kvartal samt den aktivitet, som BactiQuant oplever i kundehenvendelser og pipeline for alle sine segmenter, så fastholdes guidance for regnskabsåret 2023, som annonceret den 15. marts ved frigivelsen af Årsrapporten for 2022.

Derfor forventes en omsætning for 2023 i intervallet 13 til 17 mio. kroner, og tilsvarende et resultat før afskrivninger (EBITDA) for 2023 i intervallet -8 til -12 mio. kroner.

Der er ingen tvivl om, at året er startet ganske fornuftigt for BactiQuant. En opjustering af guidance, er dog ikke mulig på dette meget tidlige tidspunkt af regnskabsåret – dertil er der stadig usikkerheder i det globale økonomiske miljø og salgstiderne for BactiQuants teknologi er som bekendt forholdsvist langstrakte.





BACTIQUANT A/S
BLOKKEN 75, 3460 BIRKERØD
CVR-NR. 24 23 17 12