



KVARTALSRAPPORT
Q4 2023

BactiQuant havde et godt 2023 trods uændret omsætning ift. 2022. Det strategiske vækstområde for BactiQuant er salg af online måleudstyr inkl. testkit hvor væksten var 76%.

Trading statement for Q4 2023 (1. januar til 31. december 2023)

Indhold

Ny kvartalsrapport fra BactiQuant A/S	4
Den økonomiske udvikling i Q4 2023	5
Omsætningskategorier	5
Omsætning på segmenter	7
Omsætning på geografiske markeder	8
De væsentligste øvrige begivenheder i Q4	9
Vandforsyning	9
Olie og Gas	9
Pharma	10
Akvakultur	10
Guidance 2024	11

Ny kvartalsrapport fra BactiQuant A/S

BactiQuant A/S udsender hermed Trading Statement Q4 2023, som kommer inden den senere udsendelse af selve årsrapporten 15. marts 2024.

Form og indhold er fastholdt fra tidligere rapportering, hvilket betyder at vi fokuserer på udviklingen år-til-dato.



Den økonomiske udvikling i 1. til 4. kvartal 2023

Omsætningskategorier

Omsætningen for 2023 viser en omsætning på 12,3 mio. kroner i 2023 imod 12,4 mio. kroner i 2022. Bag denne umiddelbare netto 0-vækst gemmer sig det faktum, at BactiQuant voksede på flere fronter i 2023 – men mistede én betydelig, mangeårig kunde i US, hvis slutkunde "overnight" stoppede samarbejdet (af grunde som intet har med BactiQuant og vores teknologi at gøre).

Den mangeårige kunde formåede efterfølgende ikke at sælge sine egne og BactiQuant ydelser til andre tilsvarende slutkunder – og da BactiQuant endnu ikke selv har haft kapital til at etablere en salgsorganisation i USA, betød dette et brat salgsstop og et resulterende omsætningstab på ca. 2,7 mio. kr. ift. 2023 – svarende til mere end 20% af BactiQuants samlede omsætning.

OMSÆTNINGSKATEGORIER - UDVIKLING 2021-2023
ÅTD - DECEMBER 2023

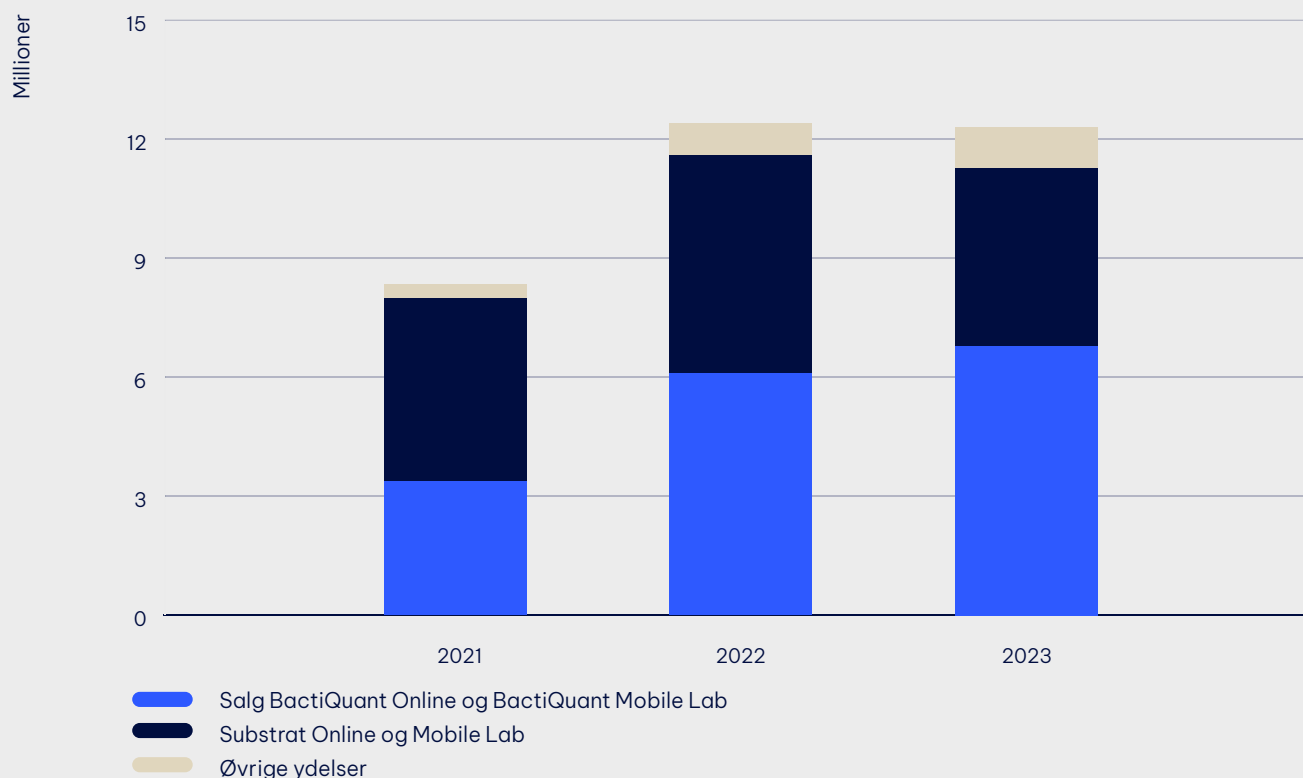


Fig. 1. Udvikling i omsætningskategorier

Omsætningskategorier – fortsat

Omsætningstab i US var både på salg af testkits/substrat til US kunden, men også på salg af BactiQuant Mobil Lab, da kunden løbende har suppleret sin store aktive beholdning af måleudstyr.

Samlet betyder dette, at BactiQuants omsætnings-kategori "BactiQuant Online og BactiQuant Mobile lab" (hardware) steg fra 6,1 mio. kr. i 2022 til 6,8 mio. kr. i 2023 – båret af det gode salg af BactiQuant Online til Novo Nordisk, men påvirket af US omsætningstab på BactiQuant Mobil lab.

Omsætningskategorien "Substrat / testkits til både Online og Mobil Lab" (recurring revenue) faldt fra 5,5 mio. kr. i 2022 til 4,5 mio. kr. i 2023 – stærkt påvirket af omsætningstab på testkits til US, men båret oppe af nysalg til BactiQuant Online, som steg 115% – og hvor testkits til Novo Nordisk porteføljen kun er starten, da disse enheder primært installeres og bringes i drift i 2024.

Øvrige (Other), som dækker bl.a. dækker over installation, træning, dataanalyse, fragt, service m.v. er steget 30% fra 0,8 mio. kroner til 1,0 mio. kroner.

Den økonomiske udvikling i 1. til 4. kvartal 2023

Omsætning på segmenter

BactiQuant arbejder med 5 segmenter: Vandforsyninger, Pharma,olie & Gas, Industri og Aquakultur. For en detaljeret gennemgang af segmenterne henvises til vores hjemmeside og brochuren "BactiQuant – kort og godt" fra september 2023, som indgående beskriver disse – og hvorfor BactiQuants produkter gør en markant forskel for vores kunder på både bæredygtige agendaen og kundernes egen direkte bundlinje.

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

000's DKK	ÅR TIL DATO			
	2021	2022	2023	% LY
Water Utility	2.203	1.164	1.346	16%
Pharma	814	2.873	5.844	103%
Oil & Gas	3.288	5.125	1.933	-62%
Industry	1.430	2.133	1.776	-17%
Aquaculture	626	1.093	1.405	29%
Total	8.359	12.389	12.303	-1%

SALG PER SEGMENT – ÅTD – DECEMBER 2023

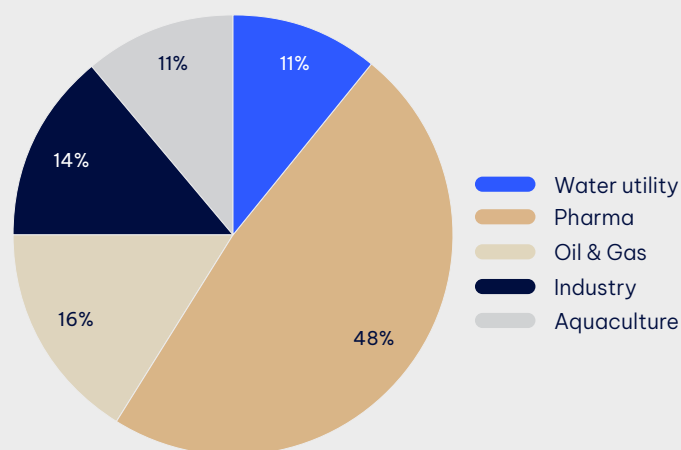


Fig. 2. Udvikling i salget mht. hovedsegmenterne samt %-vis fordeling af omsætningen

"Vandforsyninger" er steget 16% i et år, hvor mange kunder har været afventende – og blandt andet fortolket det nye EU-direktiv, men der er nu grøde både i indland og udland.

"Pharma" (læs Novo Nordisk) er steget markant qua Kalundborg projektet, hvor alle Online enheder nu er leveret og indgår i 2023 omsætningen.

Den før omtalte US-kunde har i BactiQuant's rapportering figureret under "olie & Gas". Faldet i omsætning påvirkes også lidt af, at andre globale olie & Gas kunder nu overvejer BactiQuant's Online løsninger og har indkøbt lidt mindre Mobil lab og testkits i afklaringsperioden.

Samme skift fra Mobil lab og testkits over imod automatiseret test med BactiQuant Online, gør sig gældende indenfor "Industri", som faldt lidt i omsætning i 2023. Man fokuserer nu på strategiske pilotprojekter med BactiQuant teknologien, hvilket indebærer store potentialer, men hvor selve pilotprojekterne ikke er særligt omsætningstunge.

Væksten i "Aquakultur" er markant for året – og 225% på 2 år. BactiQuant's to produkter BQ-Water og FungiCount (måler bakterier og svampe) bliver mere og mere efterspurgt, og kunderne henvender sig selv og teknologien spredes nu også internt i de globale virksomheder.

Den økonomiske udvikling i 1. til 4. kvartal 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 som omtalt 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 2023 sammenholdt med tilsvarende tal for 2022 og 2021.

Det største geografiske marked for BactiQuant er Europa, som stod for 70% af omsætningen for 2023.

Her udgør omsætningen fra Novo projektet naturligvis en stor del i 2023. Fremadrettet på den korte og mellemlange bane, vil Europa fortsat være hovedfokusområdet – både fordi salg og service er muligt at håndtere med udgangspunkt i Danmark – og fordi den europæiske automatisering og digitalisering virkelig tager fart i disse år.

USA er som potentielt marked gigantisk for BactiQuants teknologi, men uden en salgsorganisation – eller ressourcer til at opdyrke både distributører og agenter, må dette marked afvente en bedre kapitalisering af selskabet.

Salget i 2023 i resten af verden (RoW) udgjorde 1,2 mio. kroner, hvilket er en vækst på 40%, drevet af primært segmentet "Aquakultur".

000's DKK	ÅR TIL DATO			% LY
	2021	2022	2023	
USA	3.054	5.202	2.498	-52%
Europe	4.717	6.301	8.561	36%
RoW	588	886	1.244	40%
Total	8.359	12.389	12.303	-1%

SALG PER REGION – ÅTD – DECEMBER 2023

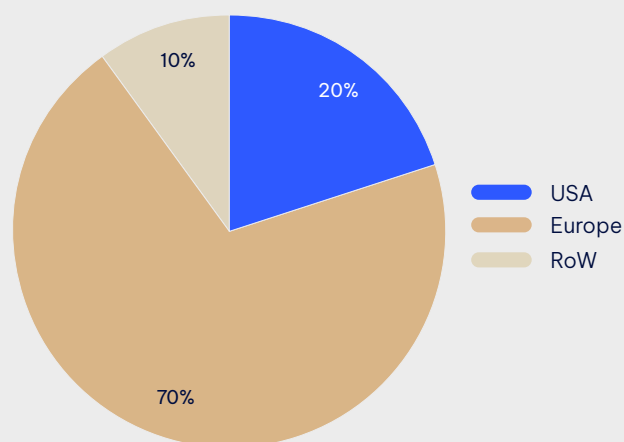


Fig. 3. Udvikling i salget geografisk set og %-vis udvikling af omsætningen ift. 2022

De væsentligste øvrige begivenheder i Q4 2023

Udover de ovenfor angivne økonomiske info, er det for Q4 i 2023 værd at fæste sig ved følgende begivenheder:

- Vandforsyning
- Olie og Gas
- Pharma
- Akvakultur

VANDFORSYNING

I Q4 har vi haft en øget fokus på danske vandforsyninger. Segmentet er interessant dels, fordi det nye EU vanddirektiv anbefaler øget overvågning af vandkvaliteten med on-line teknologier, og dels fordi der generelt er en meget stor fokus på øget automatisering og digitalisering i vandforsyningerne.

Vi har udført en kundetilfredshedsundersøgelse som viste meget stor tilfredshed med BactiQuant teknologien hos vores nuværende kunder – samtidig har vi haft en kampagne i Q4 med fokus på vores nye on-line teknologi. Det betyder at vi i Q4 har startet dialoger med en lang række danske forsyninger, som både inkluderer nuværende kunder, og helt nye kunde-emner omkring implementeringen af On-line overvågning af vandkvaliteten.

OLIE OG GAS

Vi har i Q4 været repræsenteret på den internationale konference "Reservoir Microbiology" med en fornem podieplads, hvor vi fik lejlighed til sammen med verdens største Olie og Gas servicevirksomhed SLB, også tidligere kendt under navnet Schlumberger, at præsentere flotte data fra et studie udført på SLB's miljølaboratorium i Houston, Texas.

Data bekræftede at BactiQuant's on-line teknologi kan anvendes, selv under meget krævende betingelser, i en række vigtige applikationer, såsom monitorering af ferskvand og saltvand. Udover det demonstrerede studiet at teknologien egner sig godt til verificering og dokumentation af biociddoseringer i Olie & Gas industrien.

Det er estimeret at korrosion koster industrien 13 milliarder dollars om året – derfor er industrien meget interesseret i hurtige målinger af bakterieniveauer i forbindelse med udvælgelse, dosering og evaluering af biocider, så man kan optimere brugen af biocider og herved øge muligheden for genbrug af vand og reducere anvendelsen af kemi. Udover vores samarbejde med SLB, har BactiQuant i Q4 udbygget vores samarbejde med en af Europas førende

De væsentligste øvrige begivenheder i Q4 2023

energiselskaber – franske Perenco. Dette har i Q4 givet sig udtryk i flere nye ordre fra Perenco, og er samtidig en indikation på at implementeringen af BactiQuant teknologi har fået en god start i den europæiske energivirksomhed.

PHARMA

I november leverede BactiQuant de sidste af 24 On-line systemer til Novo i Kalundborg. Leveringen er en vigtig milepæl i BactiQuants bestræbelser på at levere relevant teknologi til farmasegmentet. Det har betydet at BactiQuant har udviklet de interne processer og procedurer som er nødvendige, for at kunne levere produkter til en industri, som stiller meget høje krav til præcision og sporbarhed.

Det er en proces som fortsat vil have stor fokus hos BactiQuant, og som har haft stor betydning for BactiQuants evne til fremadrettet at levere teknologi til industrier med meget høje kvalitetskrav.

AKVAKULTUR

Q4 bød på en vigtig milepæl for BactiQuants aktiviteter indenfor Akvakultursegmentet – således modtog BactiQuant sin første ordre fra verdens største lakseproducent, MOWI, sammen med en flot udtalelse fra MOWI's Deputy Fish Health Manager.

MOWI har i et omfattende studie, sammen med BactiQuants Chilenske partner AOlab, demonstreret teknologiens værdi gennem tidligt varsel om afvigelse i vandkvalitet, og muligheden for at intervenere hurtigt – og herved øge fiskevelfærd og reducere fiskedødelighed.

Ordren til chilenske MOWI fulgte i kølvandet på en ordre til MOWI i Canada, og viser at vi er lykkedes med teknologioverførsel internt i en stor global virksomhed. BactiQuant's nye aktiviteter i akvakultursegmentet i Q4, har vist os at vi er i gang med at positionere teknologien fra at være "nice to have" til at være "need to have", ikke mindst fordi vi har fået etableret en overbevisende "return on investment" for vores akvakulturfæder.

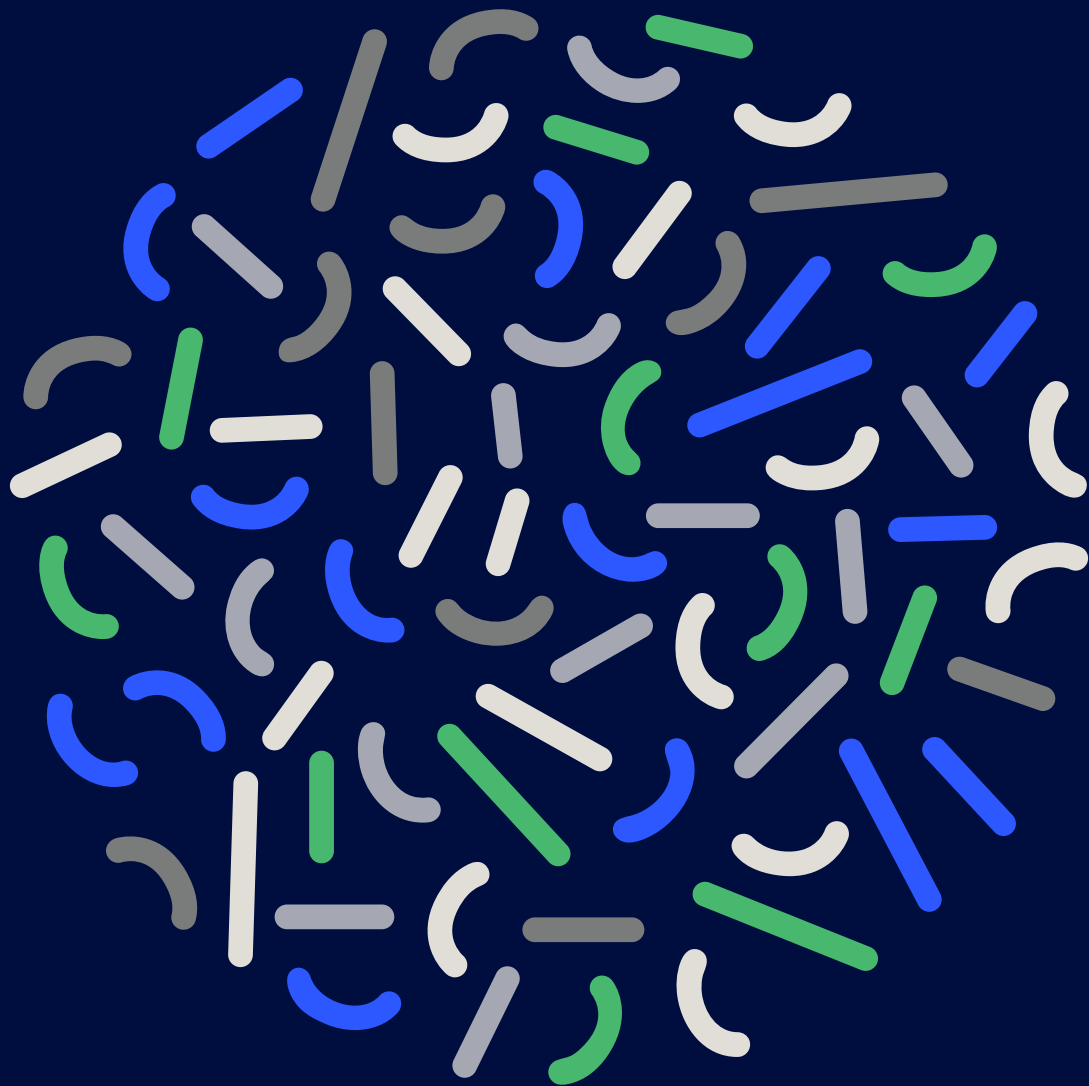
Guidance 2024

Omsætning forventes i intervallet 9 til 13 mio. Kroner og EBITDA i intervallet -8 til -11 mio. kroner.

Omsætningsprognosen for 2024 skal ses i lyset af, at 2024 kan blive et skelsættende år, hvor BactiQuant vil fokusere på flere store pilotprojekter med globale kunder, der har tidskrævende beslutningsprocesser, med deltagelse af strategiske og operationelle stakeholders, og hvor succesfulde salgsprocesser først kan forventes at give meromsætning i 2025 og fremefter.

Der henvises i øvrigt til selskabsmeddelelse udsendt 21/12-2023 for en uddybning af dette.





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