



TRADING STATEMENT
Q2 2024

For BactiQuants teknologi og fremtidige potentiale for globale, strategiske kunder var 2. kvartal 2024 enestående i Olie & Gas – segmentet og farmasegmentet i særdeleshed. De ressourcekrævende og langstrakte forløb levner dog ikke – for en minimal organisation som BactiQuants – mange ressourcer til det parallelle dag-til-dag salg.

Arbejdet med at undersøge mulighederne for at accelerere væksten, gennem en ændret ejerstruktur – med institutionelle investorer – eller en helt ny ejer – fortsætter, for at give BactiQuant det rygstød og de ressourcemæssige muskler der skal til for at udbrede vores grønne og bæredygtige teknologi globalt og udleve vores fulde potentiale.

Trading statement for Q2 2024 (1. januar til 30. juni 2024)

Indhold

Trading statement fra BactiQuant A/S	4
Den økonomiske udvikling i Q2 2024	5
Omsætningskategorier	5
Omsætning på segmenter	6
Omsætning på geografiske markeder	8
De væsentligste øvrige begivenheder i Q2	9
Olie & Gas	9
Industri	9
Aquakultur	10
Vandforsyninger	11
Pharma	11
Guidance 2024 fastholdes	12

Trading statement fra BactiQuant A/S

BactiQuant A/S udsender hermed Trading Statement Q2 2024, som giver et indblik i BactiQuants virksomhedspræstationer og resultater i de første 6 måneder af dette år.

Onsdag d. 28. august udsender BactiQuant den officielle halvårsrapport, som forventeligt vil være denne rapportering suppleret med hele det yderligere krævede tal-mæssige indhold.

Form og indhold er fastholdt fra tidligere rapportering.



Den økonomiske udvikling i 1. halvår 2024

Omsætningskategorier

Omsætningen for 1. halvår 2024 viser en forventet, mindre omsætning på 3,0 mio. kr. imod de 6,3 mio. kr., som blev omsat i 1. halvår af 2023.

Den sammenligningsvise tilbagegang kan direkte henføres til USA med 1,6 mio. kr. og Pharma-segmentet med 2,0 mio. kr.

Salget i USA er, som tidligere meddelt, påvirket af, at selskabet medio 2023 mistede sin væsentligste kunde. Denne nedgang var forventet, idet BactiQuant for nuværende ikke selv har hverken kapitalen eller ressourcerne til at lancere og markedsføre sine produkter i USA og dermed genskabe den tabte omsætning. Se dog godt nyt i afsnittet om "Olie & Gas".

Salg til pharma-segmentet bestod i 2023 i væsentlig grad af omsætning på Novo Nordisk projektet vedr. levering af 24 stk. BactiQuant Online til det igangværende storskala pilotprojekt i Kalundborg.

Når BactiQuant oplever en omsætningsmæssig tilbagegang i 1. halvår 2024 sammenlignet med 1. halvår 2023, skyldes dette ganske enkelt, at tilsvarende store ordre fra Novo Nordisk endnu ikke kommer i en kontinuert strøm, men tværtimod afventer driftsresultaterne fra Kalundborg. Salget af testsubstrat til de leverede 24 enheder, som også vil udgøre en vis fremtidig omsætning, lader også vente på sig, idet enhedernes først idriftsættes i takt med, at det samlede byggeprojekt færdiggøres frem mod slutningen af 2025.

Det ovenfor beskrevne betyder, hvis man ser på BactiQuants 3 omsætningskategorier, at:

- "BactiQuant Online og BactiQuant Mobile lab" (hardware) faldt fra 3,0 mio. kr. i 1. halvår 2024 til 0,7 mio. kr. i 2024.
- "Substrat / testkits til Online og Mobil Lab" (recurring revenue) faldt fra 2,7 mio. kr. i 1. halvår 2023 til 1,9 mio. kr. i 2024.
- Øvrige (Other), som bl.a. dækker over installation, træning, dataanalyse, fragt, service m.v. faldt fra 0,6 mio.kr. i 1. halvår 2023 til 0,4 mio.kr. i 2024.

Den økonomiske udvikling i 1. halvår 2024

Omsætningskategorier

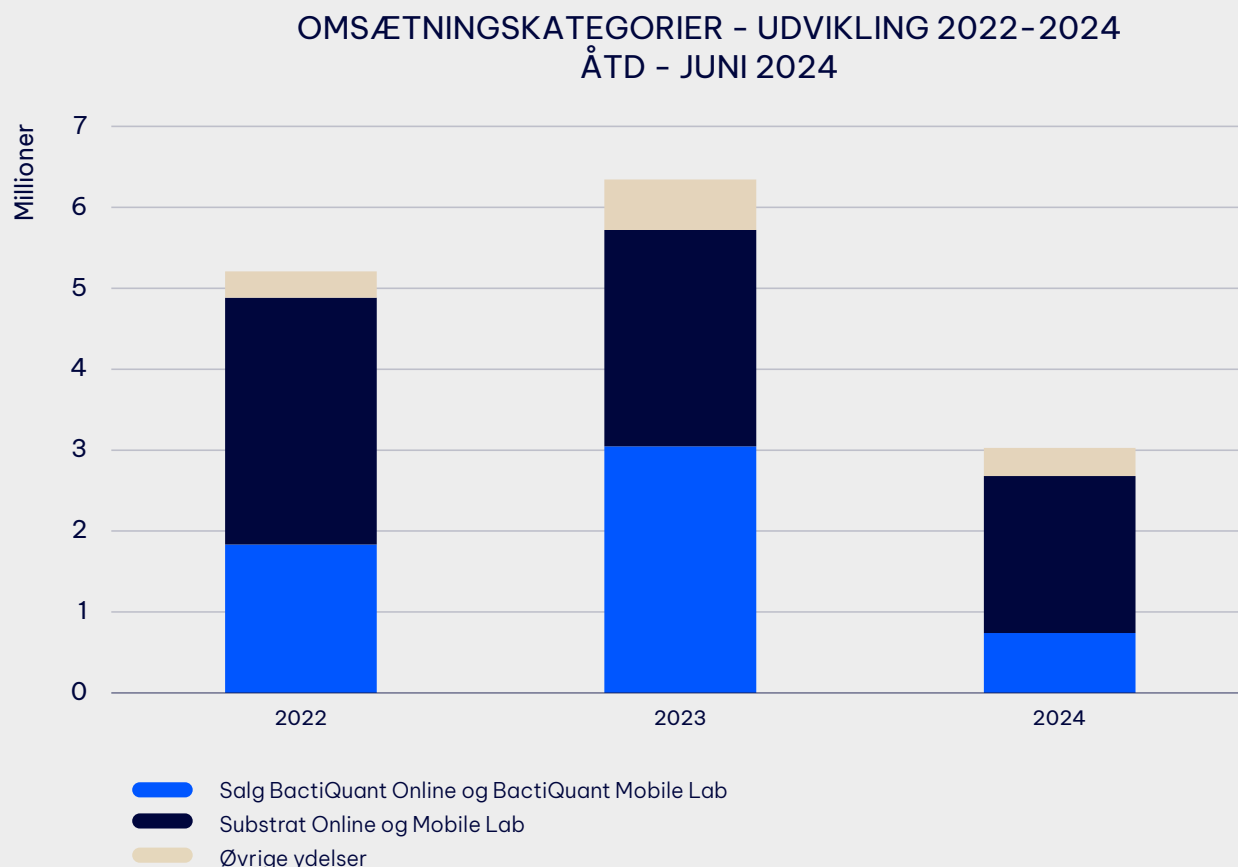


Fig. 1. Udvikling i omsætningskategorier

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 1. halvår 2024 sammenholdt med tilsvarende tal for 2023 og 2022.

Den økonomiske udvikling i 1. halvår 2024

Omsætning på segmenter

000's DKK	ÅR TIL DATO			
	2022	2023	2024	% LY
Water Utility	684	689	891	29%
Pharma	140	2.038	35	-98%
Oil & Gas	3.069	2.042	551	-73%
Industry	856	770	738	-4%
Aquaculture	459	807	813	1%
Total	5.208	6.346	3.028	-52%

SALG PER SEGMENT – ÅTD – JUNI 2024

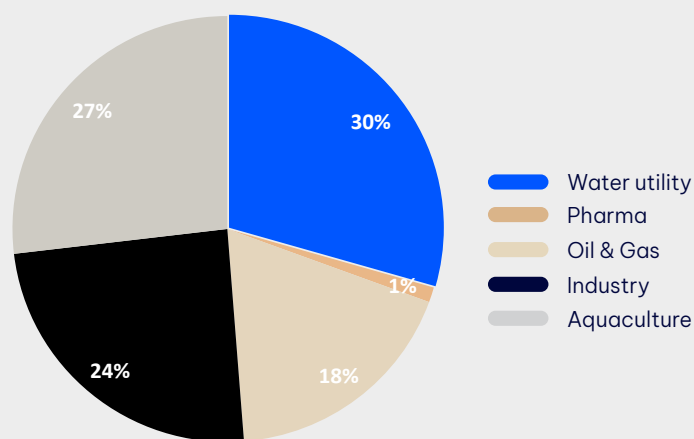


Fig. 2. Udvikling i salget mht. hovedsegmenterne samt %-vis fordeling af omsætningen

"Vandforsyninger" er steget 29% i forhold til sidste år, en vækst som primært hidrører fra Danmark, hvor flere nye vandforsyninger er kommet til i 2024. En fornuftig vækst taget i betragtning, at BactiQuant kun har en enkelt deltidsansat sælger allokert til opgaven.

"Pharma" omsætningen er omtalt ovenfor, idet BactiQuant for nuværende udelukkende har ressourcer til at indgå i pilotprojektet med Novo Nordisk. Salgsmæssigt bearbejder eller markedsfører selskabet sig derfor ikke overfor andre aktører i branchen.

"Olie & Gas" er omtalt ovenfor og omsætningen lå tilbage i 2023 på et rimeligt niveau, både på grund af de første indsalg af Online enheder til SLB, samt den tidligere storkundes indkøb af både BactiQuant Mobil Lab og testkits. Efter SLB's succesfulde interne "proof of concept" er processen med udrulning af SLB's eksterne markedsføring overfor deres egne, globale Olie & Gas kunder igangsat. Det resulterende salg forventes dog først for alvor komme i gang i 2025.

"Industri" ligger på samme niveau som sidste år, og omfatter bl.a. salg af onlineudstyr til det franske modehus Hermès, samt salg af analysekemi til den amerikanske industrivirksomhed Dupont. BactiQuant håndterer her alene kundehenvendelser qua digital markedsføring og "mund-til-mund" anbefalinger, idet der ikke er allokert dedikerede opsøgende ressourcer til dette segment.

"Aquakultur" viser fortsat en relativ høj aktivitet og har fastholdt niveauet fra sidste år. Nye kunder som f.eks. Watermoon i Norge og Bakkafrost med hovedkvarter på Færøerne har bidraget til at fastholde forhåbningen om den positive udvikling af dette segment. Med én dedikeret salgsressource og mange leads i pipeline tegner segmentet fortsat godt.

Den økonomiske udvikling i 1. halvår 2024

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 ikke har egen salgsorganisation, men hvor der nu arbejdes med en ny samarbejdspartner om distribution og logistik.
- Resten af verden "RoW" som omfatter BactiQuants netværk af forhandlere – blandt andet indenfor Aqua-kultur, som understøttes af produktspecialister i Danmark.

Nedenfor vises udviklingen i 1. halvår 2024 sammenholdt med tilsvarende tal for 2023 og 2022.

Det største geografiske marked for BactiQuant er Europa, som stod for 63% af omsætningen i 1. halvår 2024.

Faldet i omsætningen i Europa i 1. halvår skyldes, at der i 1. halvår 2023 indgik omsætning til Novo Nordisk projektet vedr. levering af 24 stk. BactiQuant Online.

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 USA er i 1. halvår 2024 negativt påvirket af, at selskabets største direkte kunde i USA medio 2023 mistede sin væsentligste BactiQuant kunde. Vi har i juni udvidet samarbejdet med Brown Corrosion, som har 30 års erfaring inden for korrosionsrådgivning, med henblik på at de skal fungere som kombineret salgskanal og logistikhub i USA.

Salget i 1. halvår 2024 i resten af verden (RoW) udgjorde 0,6 mio. kroner, hvilket er et mindre fald i forhold til sidste år, men væsentligt højere end i både 2022 og 2021.

000's DKK	ÅR TIL DATO			% LY
	2022	2023	2024	
USA	2.983	2.095	531	-75%
Europe	1.880	3.588	1.918	-47%
RoW	345	663	579	-13%
Total	5.208	6.346	3.028	-52%

SALG PER REGION – ÅTD – JUNI 2024

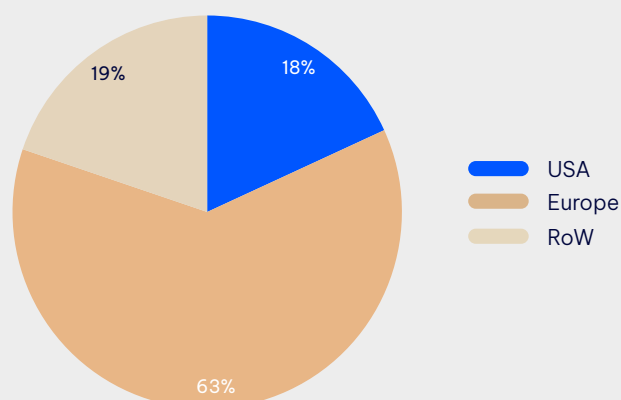


Fig. 3. Udvikling i salget geografisk set og %-vis udvikling af omsætningen ift. 2023

De væsentligste øvrige begivenheder i Q2 2024

Udover de ovenfor angivne økonomiske info, er det for Q2 i 2024 værd at fæste sig ved følgende begivenheder:

OLIE & GAS

BactiQuant har i begyndelsen af juni udvidet sit samarbejde med Brown Corrosion (BC) i Houston med henblik på at BC bliver en kombineret salgskanal og logistikhub i USA. BC har 30 års erfaring indenfor korrosionsrådgivning og er ejet og ledet af Jane Brown, som er en anerkendt korrosionseksperter indenfor Olie & Gas. Aftalen med BC vil styrke BactiQuants tilstedeværelse i det vigtige Olie & Gas marked i USA. I efteråret forventer vi at udvide samarbejdet yderligere så BC også kan tilbyde service på vores BQ Online robotsamplers. Vores samarbejde med verdens største Olie & Gas serviceselskab SLB, tidligere Schlumberger, er nu gået ind i en ny fase med afslutningen af den succesfulde stresstest af vores BQ Online i SLB's miljølaboratorium i Houston og en "Proof of Concept" installation under meget krævende industrielle betingelser i North Dakota. Data fra North Dakota vil blive publiceret i et samarbejde mellem SLB og BactiQuant i begyndelsen af 2025. Status hos SLB er at SLB nu i samarbejde med BactiQuant har udviklet en kommerciel pakkeløsning som inkluderer prissætning og etableringen af en serviceplatform som SLB kan markedsføre overfor sine kunder. Vi forventer at "go to market" fasen for BQ Online hos SLB vil være langsom i starten og få mere momentum i løbet af Q4 og starten af 2025.

INDUSTRI

I maj deltog BactiQuant, i en for virksomheden, traditionsrig messe, IFAT, i München. IFAT er en stor international messe hvor vi møder potentielle kunder og partnere indenfor forsyning og industri. I år var der især fokus på cirkulær økonomi, klima- og miljøtiltag, bæredygtighed og ressourcebevarelse. Vi havde en travl messe med besøg fra et bredt udsnit af europæiske lande og oversøiske markeder og kom hjem med tæt på hundrede leads. I maj og juni har vi haft travlt med at følge op og arrangere møder med potentielle kunder og partnere.

BactiQuant's Online produkt er blevet testet under vanskelige industrielle forhold i USA og vi har p.t. implementeret teknologien hos industrikunder som Ørsted, Danish Bottling og franske Hermés. For at imødekomme markedets krav til automatisering og digitalisering arbejder vi løbende på



De væsentligste øvrige begivenheder i Q2 2024



at levere et opdateret produkt der, lever op til markedets krav om robusthed, pålidelighed i drift og gnidningsfri indbygning i industrielle produktioner. Vi har således lanceret den nyeste industriversion af vores produkt, hvor vi har udbygget med en ny signaludvekslingsplatform, Modbus TCP. Ambitionen er løbende at udvide vores signaludvekslingsplatform så vi kan sikre en gnidningsfri indbygning af produktet i en moderne industriproduktion.

I forlængelse af produkttilpasningen har vi også i dette halvår haft fokus på etableringen af en serviceinfrastruktur i de markeder, hvor vi vurderer at der er et stort markedspotentiale for vores BQ Online produkt. Vi har således udviklet en BQ Online demopakke, samt service teknikeruddannelse som faciliterer "hands on" demonstrationer af online teknologien hos vores salgskanaler og etableringen af en service infrastruktur. I marts afsluttede vi uddannelsen af teknikere fra Korea og i maj var det vores chilenske partner AOLAB som blev certificeret. I Q3 forventer vi at uddanne de første amerikanske serviceteknikere.

AQUAKULTUR

Det går godt for BactiQuant indenfor akvakultur. I dette halvår er det blevet til nye kunder som spænder fra en kvalitetsbevidst familievirksomhed i Norge, som Water Moon, til store dygtige producenter som Bakkafrost, en af verdens 10 største lakseproducenter med hovedkvarter på Færøerne, og Stolt Sea farm der producerer mange forskellige fiskearter på en lang række lokaliteter i Europa. Helleflynder produktion i Norge er også blevet en del af vores kundeportefølje og det sidste salg opstod efter en henvendelse fra det Norske Veterinære Institut og viser at BactiQuant har opnået en accept, både hos akvakulturproducenter og i relevante forskningsinstitutioner. Vi arbejder benhårdt på at skabe teknologioverførsel internt hos de store globale kunder og på at markedsføre – next level – automatiseret og digitaliseret overvågning af bakterieniveauer. Bedre fiskevelfærd gennem styring og kontrol af vandkvaliteten er kommet for at blive – det reducerer dødelighed og kvalitet i produktionen. Vores kunder har opdaget at anvendelsen af BactiQuants teknologi kan ses direkte på bundlinjen – vores produkt er gået fra at være "nice to have" til "need to have".

De væsentligste øvrige begivenheder i Q2 2024

VANDFORSYNINGEN

Vi har i det første halvår haft fokus på vores nationale vandforsyningsmarked – BactiQuant har genbesøgt vores nuværende kunder og til vores store glæde oplevet positiv feedback og en meget høj kundetilfredshed. Vi har også startet dialoger med mange nye potentielle kunder, hvor fokus er automatisering af bakterieovervågningen – reducere omkostninger i forbindelse med udskiftning af rørledninger og implementering af vores automatiserede teknologi i nye moderne vandværker.

Internationalt har vi med succes nu igennem flere år driftet BQ's Online system i vandforsyningsvirksomheden Globalomnium i Valencia, Spanien. Her er man meget tilfreds med BactiQuants teknologi, som er implementeret i gadeplan under relativt krævende betingelser. I Sydkorea fortsætter vi arbejdet med K-water – Sydkoreas største vandforsyning, som leverer vand til 5 millioner forbrugere, samt en lang række industrivirksomheder med specielle krav til vandkvalitet. Fokus er implementering af det første BQ On-line system, som skal testes og valideres i praksis. I Sverige har vi igennem længere tid haft vandforsyningskunder, og vi er i dialog med flere svenske vandforsyninger og virksomheder indenfor ledningsrenoveringer og spildevandsbehandling.

PHARMA

BactiQuant arbejder nu med den løbende implementering af BQ Online 2.0 Pro instrumenter hos Novo i Kalundborg. Udover det har vi som tidligere beskrevet modtaget en forespørgsel om tilbud på yderligere leveringer til en ny fabrik. Pharmasegmentet er en stærkt reguleret industri og det tager tid at få etableret en ny teknologi. På baggrund af det gode samarbejde vi i dag har med en stor og innovativ virksomhed indenfor farmaproduktion, er vi forsigtigt optimistiske i forhold til, at vi kan opnå en validering af teknologien i praksis. Med BactiQuants begrænsede ressourcer in mente er det vigtigt, på den korte bane, at fokusere på det nuværende samarbejde og koncentrere os om at skabe gode resultater i driften. En egentlig aktiv markedsføring til pharmasegmentet er derfor ikke på bordet i indeværende år.

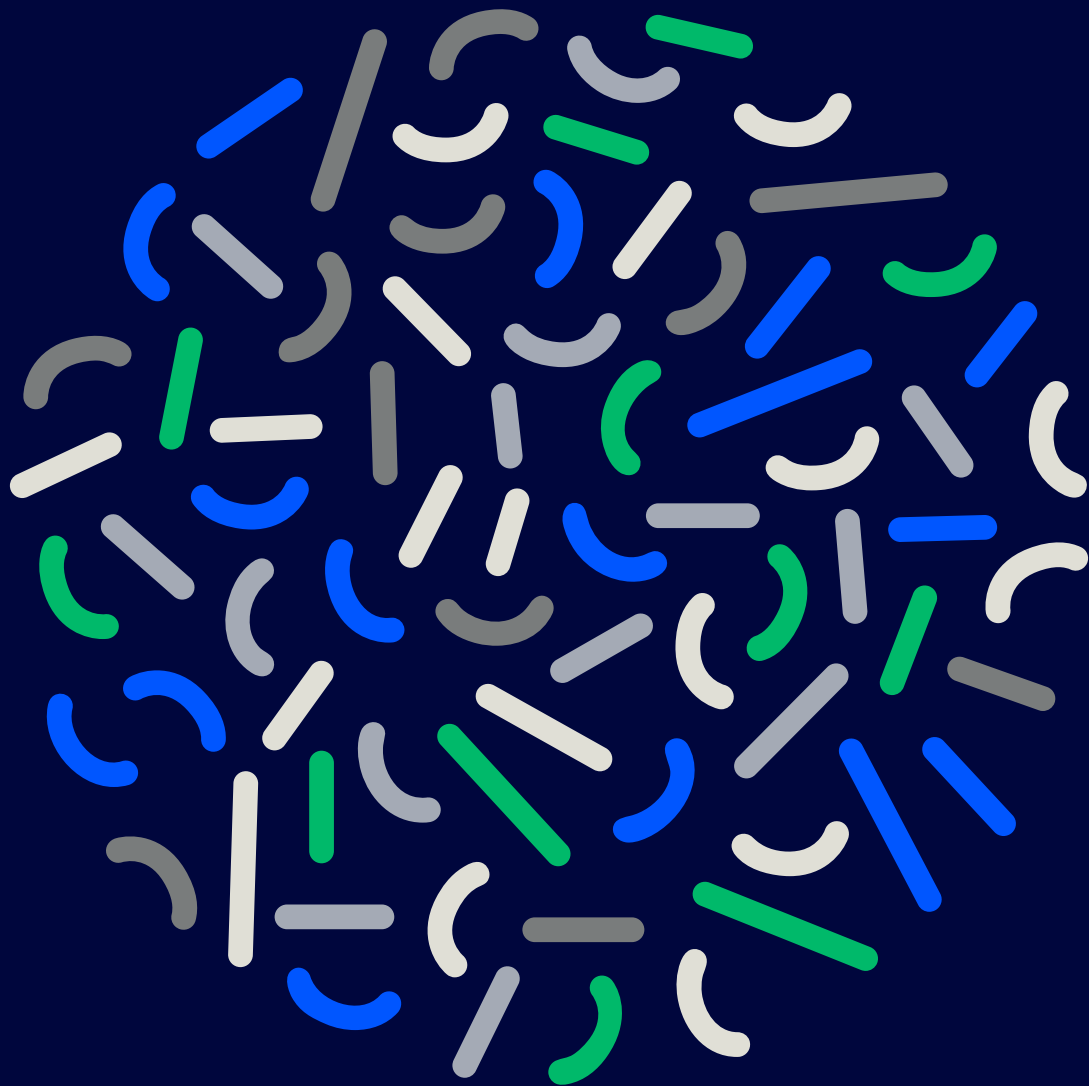
Pharmamarkedet udgør et vigtigt segment for anvendelsen af BactiQuants teknologi – men accept og validering af teknologien er en lang proces.

Guidance 2024

Den udmeldte guidance for 2024 fastholdes: Omsætning forventes i intervallet 9 til 13 mio. Kroner og EBITDA i intervallet -8 til -11 mio. kroner.

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