



TRADING STATEMENT
Q3 2024

Samarbejdet med de strategiske kunder inden for segmenterne Pharma, Aquaculture og Oil & Gas har udviklet sig positivt i 3. kvartal. Især er dialogen med Pharma fortsat positiv og i den omfattende ”stor skala-test” af BactiQuants teknologi, som pågår nu, går alt, som vi havde turde håbet på. Når det kommer til mersalg og gensalg hos disse strategiske kunder, må vi dog erkende at salgsprocesserne – og især intern vidensdeling og spredning af de gode erfaringer med BactiQuant teknologien – tager meget længere tid end vi havde forventet. Dette betyder dog ikke, at omsætningen ikke kommer – det gør den; men det betyder, at ordreindgangen fra disse kunder er blevet tidsmæssigt forsinket.

For nysalg til helt nye kunder er udviklingen meget begrænset. BactiQuant har ikke på nuværende tidspunkt ressourcer til dette, trods stor interesse og mange uopfordrede henvendelser og forespørgsler.

Undersøgelse af mulighederne for at accelerere væksten, som netop kan ske gennem øgede salgsressourcer, enten gennem en ændret ejerstruktur med institutionelle investorer, eller gennem en helt ny ejer, pågår fortsat og forventes afklaret inden for de kommende måneder.

Trading statement for Q3 2024 (1. januar til 30. september 2024)

Indhold

Trading statement fra BactiQuant A/S	4
Den økonomiske udvikling i Q3 2024	5
Omsætningskategorier	5
Omsætning på segmenter	6
De væsentligste øvrige begivenheder i Q3	8
Oil & Gas	8
Industry	8
Aquaculture	9
Water Utility	10
Pharma	10
Guidance 2024	11

Trading statement fra BactiQuant A/S

BactiQuant A/S udsender hermed Trading Statement Q3 2024, som giver et indblik i BactiQuants virksomhedspræstationer og resultater i de første 9 måneder af dette år.

Form og indhold er fastholdt fra tidligere rapportering.



Den økonomiske udvikling i 1. til 3. kvartal 2024

Omsætningskategorier

Omsætningen for 1. til 3. kvartal 2024 viser en forventet, mindre omsætning på 4,4 mio. kr. imod de 8,9 mio. kr., som blev omsat i 1. til 3. kvartal 2023. Tilbagegangen kan primært henføres til salget af udstyr, som i 2023 indeholdt en stor levering af udstyr til Pharma.

Omsætningen inden for "recurring revenue" udgjorde 2,9 mio. kr. mod 3,7 mio. kr. i samme periode sidste år. Den manglende omsætning og vækst kan rimeligt forventes at genvindes i løbet af 2025, når de leverede BactiQuant Online robotenheder til pharmasegmentet, alle bliver sat i drift.

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

- "BactiQuant Online og BactiQuant Mobile lab" (hardware) faldt fra 4,3 mio. kr. i 2023 til 1,1 mio. kr. i 2024.
- "Substrat / testkits til Online og Mobil Lab" (recurring revenue) faldt fra 3,7 mio. i 2023 kr. til 2,9 mio. kr. i 2024.
- Øvrige (Other), som bl.a. dækker over installation, træning, dataanalyse, fragt, service m.v. faldt fra 0,8 mio. kr. i 2023 til 0,5 mio. kr. i 2024.

OMSÆTNINGSKATEGORIER - UDVIKLING 2022-2024 ÅTD - SEPTEMBER 2024

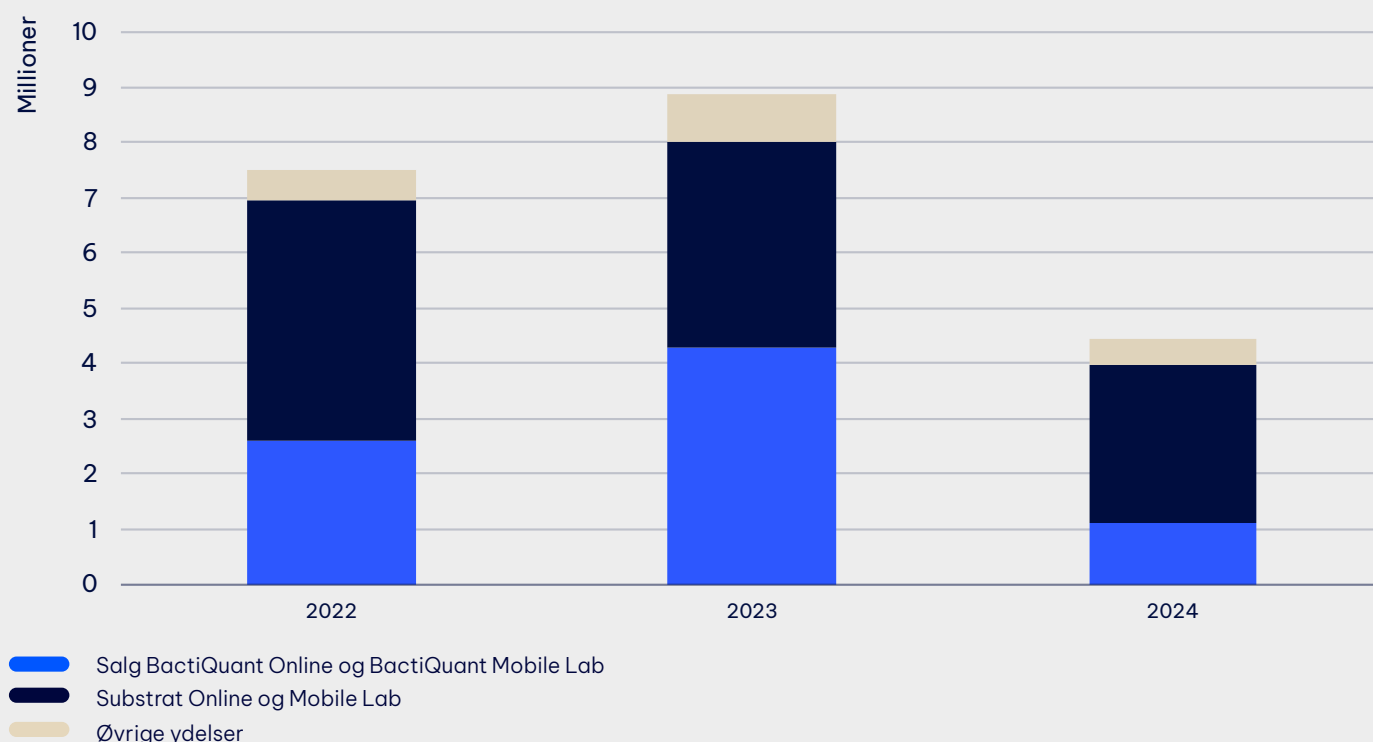


Fig. 1. Udvikling i omsætningskategorier

Den økonomiske udvikling i 1. til 3. kvartal 2024

Omsætning på segmenter

BactiQuant arbejder med 5 segmenter: Water Utility, Pharma, Oil & Gas, Industry og Aquaculture. 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 bæredygtighedsagendaen og kundernes egen direkte bundlinje.

Nedenfor vises udviklingen i 1.til 3. kvartal 2024 sammenholdt med tilsvarende tal for 2023 og 2022.

000's DKK	ÅR TIL DATO			
	2022	2023	2024	% LY
Water Utility	963	1.007	1.072	6%
Pharma	140	3.024	49	-98%
Oil & Gas	3.887	2.034	1.299	-36%
Industry	1.584	1.659	955	-42%
Aquaculture	916	1.136	1.061	-7%
Total	7.490	8.860	4.436	-50%

SALG PER SEGMENT - ÅTD -
SEPTEMBER 2024

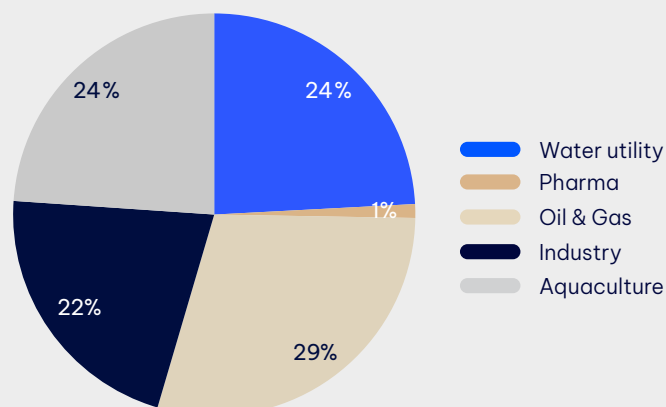


Fig. 2. Udvikling i salget mht. hovedsegmenterne samt %-vis fordeling af omsætningen

"Water Utility" er steget 6% 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 allokeret til opgaven.

Pharma omsætningen er meget begrænset, da BactiQuant for nuværende udelukkende har ressourcer til at indgå i pilotprojektet i det danske pharmasegment.

Salgsmæssigt bearbejder eller markedsfører selskabet sig derfor ikke overfor andre aktører i branchen.

"Oil & Gas" omsætningen hidrører primært fra USA, hvor salget nu håndteres af vores nye distributør Brown Corrosion i Houston. Her har vi især store forventninger i forhold til vores kunde SLB, verdens største Olie & Gas serviceselskab, som har påbegyndt udrulning af markedsføringen af BactiQuant Online over for deres

Den økonomiske udvikling i 1. til 3. kvartal 2024

Omsætning på segmenter – fortsat

globale Olie & Gas kunder. Salget heraf forventes dog først for alvor at komme i gang i 2025.

”Industry” omfatter bl.a. salg af onlineudstyr til det franske modehus Hermès, samt salg af analysekemi til den amerikanske industrivirksomhed Dupont. Tilbagegangen i salget i dette segment skal ses i sammenhæng med, at BactiQuant alene håndterer kundehenvendelser qua digital markedsføring og ”mund-til-mund” anbefalinger, idet der ikke er allokeret deciderede opsøgende ressourcer til dette segment.

”Aquaculture” viser fortsat en relativ høj aktivitet og omsætningen ligger næsten på niveau med sidste år. Salget via vores nye partner AOLAB i Chile har udviklet sig særdeles positivt, og her ser vi et stort fremadrettet potentiale.



De væsentligste øvrige begivenheder i Q3 2024

Udover de ovenfor angivne økonomiske info, er det for Q3 i 2024 værd at fæste sig ved følgende begivenheder:

OIL & GAS

BactiQuant har afsluttet etableringen af Brown Corrosion (BC) i Houston, USA som vores nye salgskanal og logistikkanal for Oil & Gas segmentet. Brown Corrosion er kommet godt fra start og har allerede i løbet af Q3 etableret nye kunder i den amerikanske energisektor bl.a. Solugen, International Chemicals LLC, Elite Energy Services og Interface Solutions. Solugen er specielt interessant fordi de med deres levering af biobaserede kemi til energisektoren bidrager til en grønnere og mere bæredygtig kemisk industri.

BactiQuant har i Q3 indledt et samarbejde med Michelle Lau, en højt respekteret CP4 certificeret korrosionseksperter med mere end 25 års erfaring fra energisektoren i Sydøstasien. Michelle Lau er administrerende direktør for ingeniørfirmaet Mach3 der har aktiviteter i Malaysia, Indonesien og Brunei. Vi forventer at udbygge samarbejdet med Michelle Lau og Mach3 i løbet af Q4 med henblik på at åbne op for den store energisektor i Sydøstasien.

INDUSTRY

I Q3 kunne BactiQuant, med implementeringen af vores teknologi i en amerikansk industrivirksomhed, annoncere en vigtig milepæl i anvendelsen af vores teknologi i det vigtige industrisegment. Dupont, en af verdens førende membranproducenter besluttede således i september at starte en udfasning af den traditionelle "Plate Count" metode til fordel for overvågning af deres vandkvalitet i produktionen ved hjælp af BactiQuants Mobile Lab.

BactiQuant har i forvejen et godt samarbejde med den amerikanske industrikunde – hvor vi leverer analysekemi til en lignende anvendelse hos deres Saudi Arabiske lokalitet. Den gradvise Implementering af BactiQuants teknologi hos en stor global industrikunde er en vigtig reference som vi kan anvende i vores dialoger med potentielle industrikunder.

Etableringen af Online overvågning af vandkvaliteten hos vores Franske kunde, Hermés, går planmæssigt og vi er glade for vores samarbejde med et fashionabelt internationalt modehus, som løbende arbejder på at forbedre deres produktion gennem genbrug af vand og hermed styrke deres bæredygtighedsagenda.



De væsentligste øvrige begivenheder i Q3 2024

AQUACULTURE

I Q3 har BactiQuant cementeret sit stærke internationale brand indenfor Aquaculture.

Som vi tidligere har beskrevet så præsenterede MOWI, verdens største lakseproducent, i august de strategier og teknologier som virksomheden implementerer for at imødegå udfordringer indenfor laksesundhed. I den forbindelse fremhævede MOWIs "Health and Nutrition Manager", Jorge Mancilla, BactiQuants teknologi som en ny innovativ landvinding indenfor lakseproduktion.

Som vi i en tidligere kommunikation har citeret Mancilla for at sige: " Dette værktøj giver os mulighed for at overvåge bakterier og svampe i vandet, hvilket sikrer bedre velfærd for vores fisk – den følsomme teknologi gør det lettere for os at identificere problemer i de tidlige produktionsstadier".

Fiskedødeligheden i landbaseret lakseproduktion udgør en stor biologisk og finansiell udfordring for moderne fiskeproduktion. At verdens største lakseproducent nu anerkender BactiQuants teknologi som en landvinding for bedre fiskevelfærd er en meget vigtig milepæl for BactiQuant. Bedre fiskevelfærd kan oversættes direkte til lavere dødelighed og dermed flere penge på bundlinien.

I Q3 er det også blevet til nye kunder, for eksempel, Stolt Seafarms produktionsenhed i Spanien. Stolt Seafarm er specialist på produktion af fladfisk – en fisketype der nyder stor anseelse på verdens mange fine fiskerestauranter og som potentielt kan indbringe gode priser i verdensmarkedet. Udover Spanien har Stolt Seafarm også aktiviteter i Portugal, Frankrig, Island, England og Norge.

Når BactiQuant implementerer vores teknologi hos den her type kunde så har vi stor fokus på at formidle og hjælpe med teknologioverførsel indenfor organisationen. En væsentlig del af vores internationale kunder i segmentet Aquaculture har således mange produktionsfaciliteter og dermed potentialer for vækst.

I Chile er et eksempel på en ny kunde, ADL Diagnostics, en respekteret virksomhed med mere end 20 års erfaring og 90 kompetente medarbejdere indenfor avancerede laboratorieserviceydelser til Aquaculture producenter.

De væsentligste øvrige begivenheder i Q3 2024

WATER UTILITY

Vandforsyningssegmentet har vist fremgang hele året. De gode takter er fortsat i Q3. Vi har stor fokus på genbesøg hos eksisterende kunder og formidling af vores automatiserede og digitaliserede løsning.

På nuværende tidspunkt har vi mange dialoger i gang på vores nærmarked. Investering i vores automatiserede løsning afhænger meget af vandforsyningernes budgettering og derfor kan salgsprocesserne være relativt lange.

I det svenske har vi i Q3 budt velkommen til svenske Vabon, som har omfattende aktiviteter indenfor udskiftning og rengøring af ledningsnet. I september besøgte vi Vabon og uddannede deres serviceteknikere i anvendelsen af BactiQuant teknologien. Besøget var en stor succes med en kompetent virksomhed som har en klar vision med teknologien. De har nu fået et nyt værktøj der øger effektivitet, og sparer ressourcer i deres feltarbejde, gennem hurtige analysesvar og løbende verificering af hygiejnen i ledningssystemet

PHARMA

Pharma omsætningen, som alene kan henføres til Danmark, er meget begrænset, da vi i denne testfase blot supplerer allerede leveret substrat til de idriftsatte Online enheder. Og da BactiQuant for nuværende udelukkende har salgsressourcer til at indgå i dette storskala pilotprojekt; så bearbejder eller markedsfører selskabet sig ikke overfor andre potentielle kunder i denne globale branche.

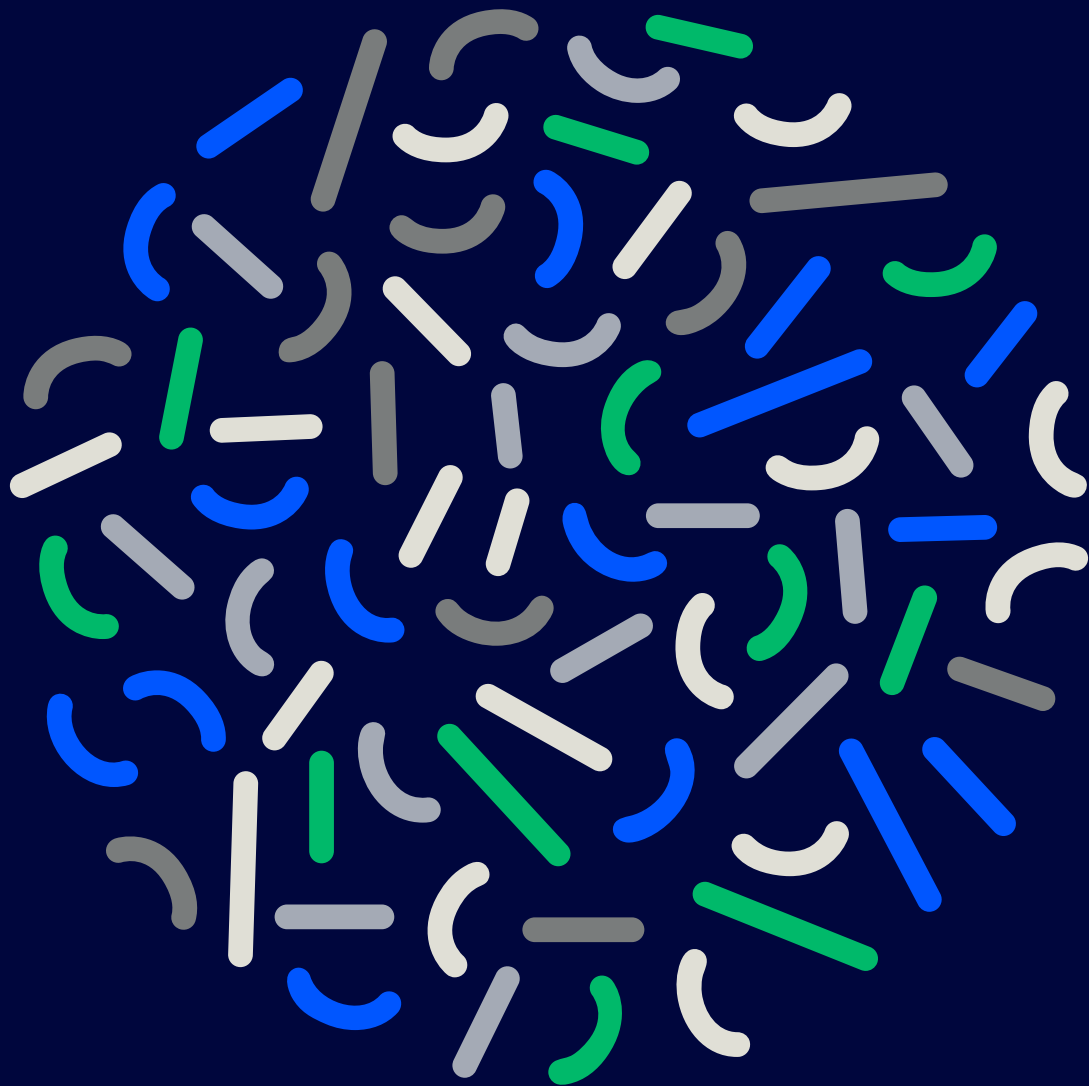
Vi er glade for vores samarbejde med Pharma i Danmark og er løbende i gang med at udbygge og konsolidere den kompetence som på den længere bane skal stå for væksten i pharma-segmentet. Vores erfaring ind til nu er at vi i dag leverer på det høje niveau som kræves i en af de mest krævende markedssegmenter. På den baggrund er BactiQuant optimistisk med hensyn til vores fremtid som leverandør til Pharma.

Vi har i Q3, med behørigt hensyn til vores virksomheds begrænsede ressourcer, taget de første skridt til at etablere en industriel salgskanal i USA der også på længere sigt vil inkludere Pharma.

Guidance 2024

Som meddelt i selskabsmeddelelse af 23. oktober 2024 er guidance nedjusteret, og der forventes nu en omsætning for 2024 i intervallet 6 til 8 mio. kr., mod tidligere forventet 9 til 13 mio.kr. Som en konsekvens heraf forventes EBITDA for 2024 nu at ligge i intervallet -11 til -13 mio.kr. mod tidligere forventet -8 til -11 mio.kr.





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