

BactiQuant

BactiQuant skærper fokus: Pharma bliver omdrejningspunktet for vores kommercielle strategi

5.3.2026 13:45:57 CET | BactiQuant A/S | Investor Nyheder

BactiQuant lancerer en ny go-to-market strategi, der markerer en ændring i den måde, vi driver salg fremover. Med et skarpere kundefokus og pharma-industrien som øverste prioritet positionerer vi os i et marked, der bevæger sig i vores retning — og lægger grunden til fremtidig skalering.

Hvad ændrer vi — og hvorfor?

Vi har hidtil haft et bredt kommercielt sigte med aktiviteter på tværs af industrisegmenter. Den tilgang ændrer vi nu markant. Fremover koncentrerer vi vores salgs- og marketingindsats om ét primært segment: Life Science med særligt fokus på Pharma.

Årsagen er både strategisk og markedsdrevet. Pharma-industrien er i en accelererende transformation mod højere grad af automatisering, strengere dokumentationskrav og et væsentligt fokus på energioptimering og bæredygtighed i produktionsprocesserne. Det er præcis i det krydsfelt, BactiQuant's teknologi leverer reel værdi: hurtigere mikrobiologisk analyse, lavere ressourceforbrug og data, der kan integreres direkte i automatiserede miljøer.

Vi bevæger os ikke imod markedet — markedet bevæger sig mod os. Den erkendelse gør, at det giver mening at investere mere målrettet i netop dette segment nu.

Konkret: Hvad sker der i 2026?

Den nye strategi hviler på tre ben:

- **Skarp prioritering af salgsaktiviteter:** Vi kanaliserer vores kommercielle energi mod de pharma-kunder, hvor værdiskabelsen er størst og potentialet for længerevarende samarbejde er tydeligst. Det gør os mere effektive og giver os mulighed for at følge op med den dybde og knowhow som vores kunder forventer.
- **Opbygning af en kommerciel pipeline frem mod 2027:** Vi arbejder systematisk på at kvalificere og modne kundeforhold i pharma-segmentet, med henblik på at konvertere dem til ordre fremover. Processen tager tid — og det er netop derfor, vi starter nu.
- **Direkte og indirekte salgskanaler:** Vi kombinerer direkte salg med strategiske partnerskaber i Pharma-segmentet. Det giver os både rækkevidde og dybde i markedsbearbejdningen uden at forstrække organisationen.

Hvad betyder det for vores øvrige segmenter ?

Det skærpede pharma-fokus betyder ikke, at vi lukker døren for vores øvrige segmenter — tværtimod. Vi ser fortsat en fornuftig og stabil vækst i bl.a. akvakultur, og disse kunder vil fortsat modtage fuld support og kommerciel opmærksomhed. Det samme gælder forsyningsselskaber og olie & gas, hvor vi fastholder eksisterende relationer og er åbne for nye muligheder.

En klar produktportefølje til markedet

Strategien understøttes af en tydelig produktsegmentering. Vores On-line produkt BQ|200 retter sig primært mod Pharma og BQ|100 mod industri generelt. Hvert produkt er prissat og konfigureret til at matche sit segment — det giver kunden en klar og troværdig løsning fra dag ét.

Ny CCO om strategien

“Jeg er tiltrådt som CCO, fordi jeg tror på teknologien — og på det marked, den skal ind i. Pharma-industrien står midt i en transformation: automatisering presser sig på, energiomkostninger er under lup, og myndighedskravene til mikrobiologisk dokumentation skærpes år for år. BactiQuant leverer hurtigere svar, færre manuelle processer og markant lavere ressourceforbrug sammenlignet med traditionelle metoder — det er præcis det, vores kunder har brug for nu. Min opgave er at sikre, at de rigtige beslutningstagere ved det, og at vi omsætter den interesse til langvarige samarbejder.”

— Murugasan Nielsen, CCO, BactiQuant

Kontakter

- Henrik Enegaard Skaanderup, Bestyrelsesformand, +4540334470, henrik-skaanderup@mail.dk
- Morten Miller, Chief Executive Officer CEO, BactiQuant AS, +4523678732, miller@bactiquant.dk
- Murugasan Claes Nielsen, Chief Commercial Officer CCO, BactiQuant AS, +4526332368, mcn@bactiquant.com

Vedhæftninger

- [Download selskabsmeddelelse.pdf](#)