

BactiQuant

BactiQuant 2.0 - Strategioplæg for udvikling af nyt, globalt Pharma-segment er klart. En succesfuld eksekvering vil fordre konsolidering og ny vækstkapital.

22.2.2022 09:38:13 CET | BactiQuant A/S | Selskabsmeddelelse

Med afsæt i Novo Nordisks indkøb af BactiQuant teknologien, har BactiQuant udviklet en go-to-market strategi for Pharma-industrien - et nyt, markant og potentielt profitabelt markedssegment. Arbejdstitlen for strategien er "BactiQuant 2.0". En succesfuld eksekvering vil fordre finansiel konsolidering af den nuværende basisforretning (5-10 mio. kr.) og ny vækstkapital til første del af en fokuseret salgsindsats rettet imod Pharma-industriens ledende globale virksomheder (20-25 mio. kr.).

Dette er insiderviden.

Bestyrelsen i BactiQuant har på sit møde i dag behandlet direktionens strategioplæg "BactiQuant 2.0".

Strategien tager afsæt i Novo Nordisks indkøb af både Online og Mobil Lab teknologi til monitorering af bakterier i vand. I en årrække har selskabet testet markedet for hurtigmetoder for "near real time" monitorering af bakterier i det såkaldte "Råvand". BactiQuant teknologien er efter sigende "Last man standing" og de første 4 BactiQuant Online test-robotter er indkøbt. Novo Nordisk tester ligeledes BactiQuant teknologien til måling i "Purified Water".

Denne interesse for valide hurtigmetoder til måling af bakterier i vand deles af mange andre aktører i Pharma-branchen, hvor behovet for monitorering af bakterier i både Råvand, Purified Water, Water for Injection mv. er signifikant stigende. En succesfuld monitorering i near real time, hvor der er gennemsigtighed og styr på vandkvaliteten, kan betyde langt mindre kassation samt mindre Water Footprint, høj og stabil kvalitet, kortere karenstid for lagervarer og - måske på sigt - markante besparelser via reduktion af antallet af kimtalsanalyser udført i henhold til den gamle, klassiske og tidskrævende testmetode.

CEO Claus Vorreiter Jensen udtaler "Stort set alle virksomheder i Pharma-industrien har produktion som indbefatter en eller anden form for vand. Pharma-virksomhederne deler og udveksler erfaringer om produktionsmetoder, testmetoder og monitorering - og Novo Nordisk interesse giver derfor udtryk for en hel branches søgen efter kvalificerede testmetoder."

Og han fortsætter: "Med BactiQuant teknologien har Pharma-branchen nu en overlegen teknologi, som kan anvendes overalt på kloden til monitorering af bakterier i Råvand. Det næste bliver ganske givet Purified Water. Der er vi ikke helt endnu, men vi er godt på vej! BactiQuant 2.0 er vores plan for en langsigtet, struktureret og målrettet salgsindsats overfor de 15-20 største globale aktører i Pharma-branchen, som alle er på udkig efter hurtigtests som er pålidelige, reproducerbare og teknisk robuste. Det er BactiQuant teknologien."

Bestyrelsesformand Henrik Enegaard Skaanderup udtaler: "Hele BactiQuants DNA som vækstvirksomhed bliver italesat, når et potentielt segment som Pharma-industrien dukker op. I vores IPO og vores hidtidige ageren - BactiQuant 1.0 som vi populært kalder det - har vi søgt kapital til og eksekvering på vores traditionelle markeds- og kundesegmenter. Når et attraktivt og potentiel lukrativt markedssegment så opstår, fordi nye kunder selv henvender sig og vi i fællesskab får testet og bevist BactiQuant teknologiens formåen, så må vi stoppe op og tænke ud af boksen".

Han fortsætter: "Kravene fra Pharma-branchen er helt klare: BactiQuant skal være økonomisk godt funderet i sin basisforretning - det er mia. virksomheder, som vi her skal samarbejde med. Samtidig er det en forudsætning for de strategiske samarbejder, som på sigt skal sikre at BactiQuant teknologien udbredes og sælges ind, at vi internt i BactiQuant får et teknisk og salgsmæssigt set-up dedikeret til Pharma-industrien. Så hvis vi for alvor vil forfølge BactiQuant 2.0 strategien, skal vi konsolidere BactiQuant yderligere og samtidig rejse den fornødne vækstkapital til at eksekvere på første fase af "go-to-market" strategien."

Afslutningsvist uddyber Henrik Enegaard Skaanderup: "Konkret betyder dette, at vi, før vi "kan trykke på knappen" for BactiQuant 2.0, skal sikre os i størrelsesordenen 5-10 mio. kr. til konsolidering og 20-25 mio. kr. i decideret vækstkapital til eksekvering af første fase i Pharma-strategien. Kapitalrejsningen, som er en naturlig del af vores vækstrejse på Nasdaq First North, vil vi bruge de kommende 3-6 måneder til at afsøge mulighederne for. Målet er, at kapitalen er tilvejebragt inden efteråret 2022. Vi har et fantastisk nyt salgs- og udviklingsmæssigt vindue for BactiQuant teknologien - og vi vil gerne gribe denne mulighed."

Kontakter

- Claus Vorreiter Jensen, CEO, +4569884001, cvj@bactiquant.com
- Henrik Enegaard Skaanderup, Bestyrelsesformand, +4540334470, henrik-skaanderup@mail.dk
- John Norden, Certificeret rådgiver til Nasdaq First North, +4520700200, jn@nordencef.dk

Om BactiQuant A/S

Bactiquant has developed a technology that will revolutionize the monitoring of bacterial contamination levels in water and ensure optimum usage and handling of water around the world to the benefit of our customers and sustainability of our planet. To show our commitment to the environment, we have aligned our business with four of the UN's Sustainable Development Goals. We believe that Bactiquant will be the world leader within mobile and online surveillance of bacterial contamination levels, and we are already well on our way. Headquartered in Denmark and operating across five continents, our customers come from a wide range of industries such as public water utility companies, industries needing water cooling or requiring wastewater treatment, as well as aquaculture.

Vedhæftninger

- [Download selskabsmeddelelse.pdf](#)