



KVARTALSRAPPORT
Q2 2023

BactiQuant havde et godt 1. halvår 2023 med 22% vækst i omsætningen ift. 1. halvår 2022 båret af vækst i salg af Online udstyr og testkits, som udgør det strategiske vækstområde for BactiQuant. Der er en fortsat spændende udvikling på flere kundesegmenter.

Trading statement for Q2 2023 (1. januar til 30. juni 2023)

Indhold

Ny kvartalsrapport fra BactiQuant A/S	4
Den økonomiske udvikling i Q2 2023	5
Omsætningskategorier	5
Omsætning på segmenter	6
Omsætning på geografiske markeder	7
De væsentligste øvrige begivenheder i Q2	8
Første Proof of Concept på plads hos kunde i USA	8
Swedish Water Research rapport på vej	8
Interesse fra globale aktører indenfor vandbehandling	9
Status på Pharma	9
Akvakultur segmentet er i vækst	9
Guidance 2023 fastholdes	10

Ny kvartalsrapport fra BactiQuant A/S

Efter "debuten" med kvartalsvis rapportering for 1. kvartal 2023 – som blev taget godt imod af både nuværende og potentielle investorer; så udsender BactiQuant A/S hermed Trading Statement Q2 2023.

Form og indhold er fastholdt fra den første rapportering og reelt set er Q2 rapporten et udtryk for et halvårs statement, da vi fokuserer på udviklingen år-til-dato og ikke isoleret set blot 2. kvartal.

Fredag d. 11. august udsendes BactiQuants officielle halvårsrapport, som forventeligt vil være denne rapportering suppleret med hele den yderligere traditionelle, tal-mæssige del.



Den økonomiske udvikling i 1. halvår 2023

Omsætningskategorier

Omsætningen for 1. halvår 2023 viser vækst i omsætning fra 5,2 mio. kroner i 1. halvår 2022 til 6,3 mio. kroner i 1. halvår 2023, svarende til en vækst på 22%.

Omsætningsvæksten er båret af vækst i salget af udstyr (Equipment) på 66% fra 1,8 mio. kroner i 1. halvår 2022 og til 3,0 mio. kroner i 1. halvår 2023, men også en markant vækst i "Recurring revenue" (for Online Substrat) på 43%.

Den samlede omsætning fra "Recurring revenue" er faldet med 12% fra 3,0 mio. kroner i 1. halvår 2022 til 2,7 mio. kroner i 1. halvår af 2023. Faldet skyldes omlægning af leverandør relationer hos en betydelig slutkunde. Denne slutkunde køber ikke direkte hos BactiQuant, men vil fortsat gøre brug af teknologien. Omlægningen påvirker dog salget indtil slutkunden har valgt ny leverandør. Se evt. yderligere uddybning nedenfor i afsnittet "Omsætning på geografiske markeder".

Øvrige (Other), som dækker bl.a. dækker over installation, træning, dataanalyse, fragt, service m.v. er steget 92% fra 0,3 mio. kroner til 0,6 mio. kroner.

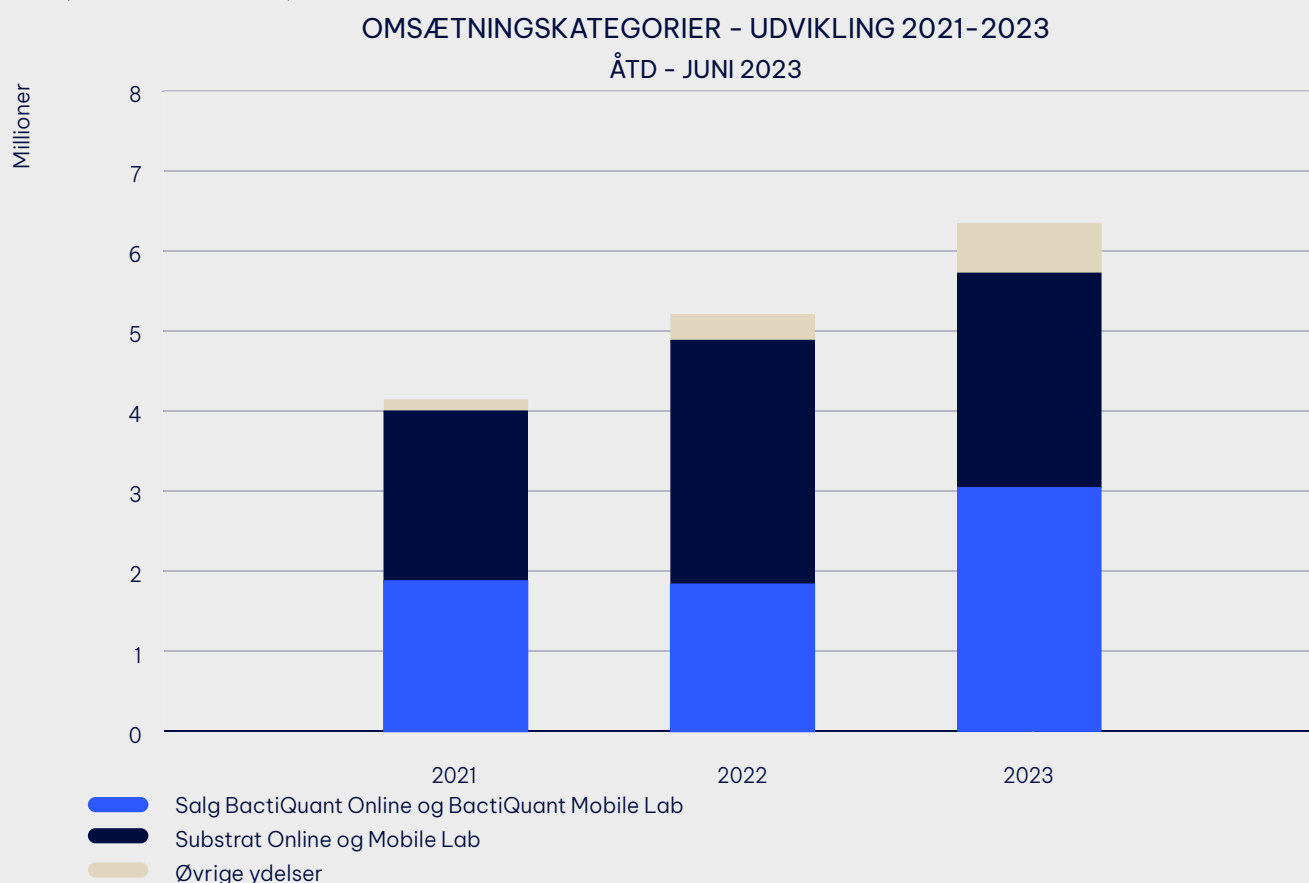


Fig. 1. Udvikling i omsætningskategorier

Den økonomiske udvikling i 1. halvår 2023

Omsætning på segmenter

BactiQuant arbejder med 5 segmenter: Vandforsyninger, Pharma, Olie & Gas, Industri og Aquakultur. For en detaljeret gennemgang af segmenterne henvises til den udsendte Årsrapport 2022, som indgående beskriver disse – og hvorfor BactiQuants produkter gør en markant forskel for vores kunder på både den bæredygtige agenda og kundernes direkte bundlinje.

Nedenfor vises udviklingen i 1. halvår 2023 sammenholdt med tilsvarende tal for 2022 og 2021.

000's DKK	ÅR TIL DATO			% LY
	2021	2022	2023	
Water Utility	1.619	684	689	1%
Pharma	33	140	2.038	1352%
Oil & Gas	1.539	3.068	2.041	-33%
Industry	581	856	770	-10%
Aquaculture	367	459	807	76%
Total	4.139	5.208	6.346	22%

SALG PER SEGMENT – ÅTD – JUNI 2023

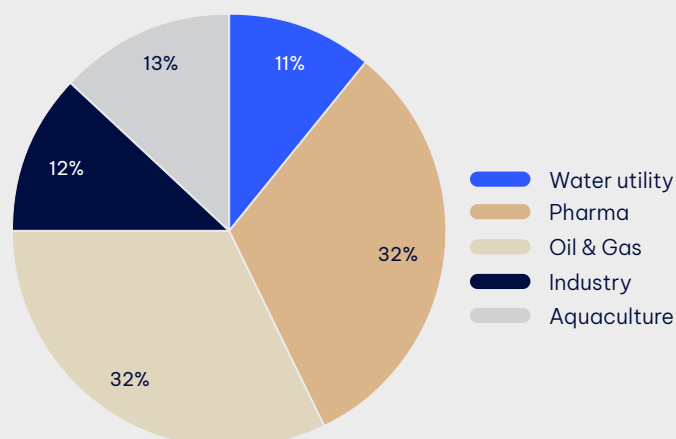


Fig. 2. Udvikling i salget mht. hovedsegmenterne samt %-vis fordeling af omsætningen

Det er stadigvæk "Olie & Gas" som er det største segment for BactiQuant, men dog skarp forfulgt af "Pharma", hvor omsætningen på Novo Nordisk projektet udgør en stor del.

Væksten i "Industri" er stadigvæk ikke realiseret, men interessante kundehenvendelser fortsætter og BactiQuants potentielle pipeline vokser tilsvarende. Specielt er betydende globale spillere, som leverer samlede vandløsninger til industrikunder, begyndt at vise interesse for teknologien.

Væksten i "Aquakultur" er markant og viser, hvordan BactiQuant's nye dobbelt-produkt BQ-Water og FungiCount (måler både bakterier og svampe) er blevet vel modtaget af nuværende og nye kunder.

I "Vandforsyninger" er fokus stadig på udlandet, herunder en række svenske selskaber. De danske vandforsyninger begynder dog at røre på sig – primært om implementering af vores Online teknologi.

Den økonomiske udvikling i 1. halvår 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 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 1. halvår 2023 sammenholdt med 1. halvår 2022 og 2021.

000's DKK	ÅR TIL DATO			% LY
	2021	2022	2023	
USA	1.527	2.983	2.095	-30%
Europe	2.278	1.880	3.588	91%
RoW	334	345	622	80%
Total	4.139	5.208	6.346	22%

Det største geografiske marked for BactiQuant er Europa, som stod for 57% af omsætningen for 1. halvår 2023. Her udgør omsætningen fra Novo projektet en stor del.

Omsætningen i USA er faldet pga. omlægning af leverandør relationer hos en betydelig slutkunde, som har en række store vandkølede datacentre. Slutkunden køber ikke direkte hos BactiQuant, men får taget BactiQuant tests af et servicefirma. Serviceaftalen er nu opsagt af slutkunden og et nyt servicefirma starter op henover sommeren. Omlægningen påvirker salget i USA negativt, imens denne omlægning foregår.

Salget i Q1 i 2023 i resten af verden (RoW) udgjorde 0,6 mio. kroner, hvilket er en vækst på 80%, drevet af primært segmentet "Aquakultur".

SALG PER REGION – ÅTD - JUNI 2023

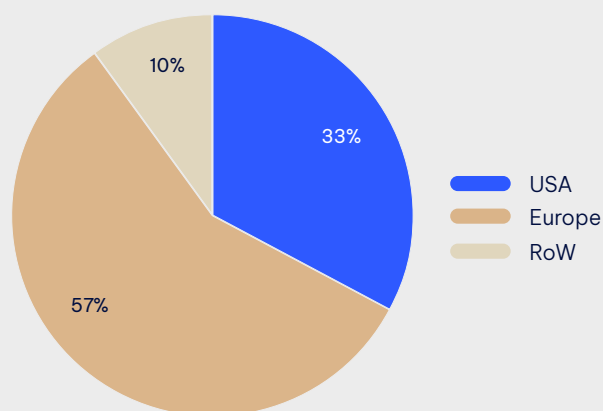


Fig. 3. Udvikling i salget geografisk set og %-vis udvikling af omsætningen ift. 2022

De væsentligste øvrige begivenheder i Q2 2023

Udover de ovenfor angivne økonomiske info, er det for Q2 i 2023 værd at fæste sig ved følgende begivenheder:

- Første Proof of Concept på plads hos vores største kunde i USA
- Swedish Water Research rapport på vej – tegner godt
- Interesse fra flere store globale aktører indenfor vandbehandling
- Status på Pharma
- Akvakultur segmentet er i vækst

FØRSTE PROOF OF CONCEPT PÅ PLADS HOS VORES STØRSTE KUNDE I USA

SLB – verdens største teknologivirksomhed indenfor Olie og Gas har udført de første 200 målinger med BactiQuant online system. Systemet er blevet stresstestet i SLB's laboratorium i Houston, Texas på forskellige relevante vandtyper og det er gået rigtigt godt. SLB forventer at systemet kan implementeres både på platforme og land-baserede produktionssteder til optimering af biocidforbruget og bedre udnyttelse af de store vandressourcer som indgår i Olie og Gas produktion. BactiQuant er glade for at vi kan give vores bidrag til at en sort industri bliver grønnere og mere bæredygtig.

SWEDISH WATER RESEARCH RAPPORT PÅ VEJ – TEGNER GODT

BactiQuant har igennem den sidste årstid deltaget i et Swedish Water Research projekt i samarbejde med tre store vandforsyninger i det sydlige Sverige; VA SYD, Sydsvatten og Nordvästra Skånes Vatten och Avlopp (NSVA). Projektet har haft til formål at teste forskellige on-line måleinstrumenter til fremtidig overvågning af drikkevandskvaliteten i svenske forsyninger, dels på Källby vattenverkstad og dels on-site på Sydsvattens store Vandværk; Ringsjøværket i det sydlige Sverige. Projektet er afsluttet med gode resultater og BactiQuant forventer publicering af en rapport i efteråret som vil være særdeles positiv i forhold til BQ Online systemets anvendelighed i svenske forsyninger.

De væsentligste øvrige begivenheder i Q2 2023

INTERESSE FRA FLERE STORE GLOBALE AKTØRER INDENFOR VANDBEHANDLING

BactiQuant arbejder på flere interessante strategiske spor som skal give os adgang til det store globale vandmarked. Således arbejder vi kontinuerligt på at skabe forretningsmuligheder og direkte adgang til vandkunder gennem strategiske samarbejder. Vi har på nuværende tidspunkt gode forbindelser i det globale vandmarked og vi forventer at dette vil være et stort fokus for vores "go to Market" strategi i det kommende år. Vi har arbejdet intensivt med optimering af back-office og produktion, og dermed styrket evnen til skalering af produktionen af sensorer, assays og andre services. Det skal gøre os i stand til at følge med, når de forventede strategiske samarbejder tager fart med øget salgsvolumen til følge.

STATUS PÅ ORDREN TIL NOVO NORDISK

Vi har i årets løb haft et godt samarbejde med Novo Nordisk om levering af BQ - Online 2.0 PRO systemer til procesovervågning af vandkvaliteten i en af deres nye fabrikker. Status på nuværende tidspunkt er at vi er klar til levering af enhederne i andet halvår af 2023. Idriftsættelsen vil ske løbende i 2023 og 2024. Det har været en spændende opgave for BactiQuant og vigtig for virksomheden både på de ydre og de indre linjer. Således har det betydet at BactiQuants organisation og produktions-systemer er blevet væsentlig styrket i forhold til at kunne levere udstyr til Pharma industrien i fremtiden.

AKVAKULTUR SEGMENTET ER I VÆKST

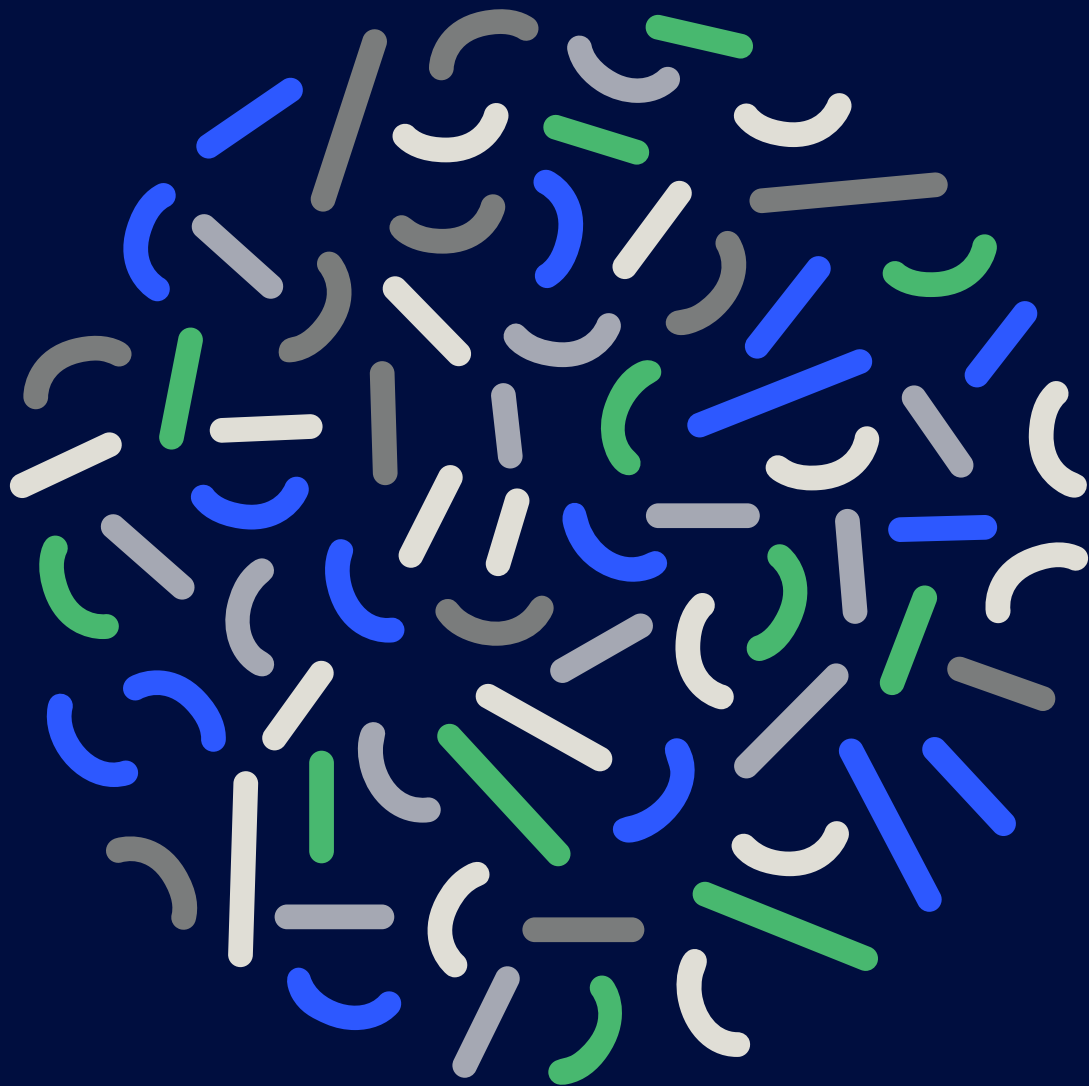
Indenfor akvakultur arbejder vi på at udvide vores netværk af salgskanaler. I første halvår har der været særlig fokus på verdens tredje største akvakultur marked i Chile og en ny salgskanal i Australien. Overordnet set har lanceringen af et nyt produkt til måling af svampeindholdet i vandprøver været et godt afsæt for en større bevågenhed fra markedet. Vi har i akvakultursegmentet arbejdet meget fokuseret på at afprøve digitale "go to market" strategier og det har betydet et stigende antal henvendelser fra digitale platforme. De gode erfaringer vi har gjort os bliver nu implementeret i vores øvrige segmenter og der vil i den kommende periode være en konstant udbygning af vores digitale markedsføring og branding.



Guidance 2023 fastholdes

Baseret på den ovenfor beskrevne udvikling i 1. og 2. kvartal samt den aktivitet, som BactiQuant oplever i kundehenvendelser og pipeline for alle sine segmenter, så fastholdes guidance for regnskabsåret 2023, som annonceret den 15. marts ved frigivelsen af Årsrapporten for 2022.

Derfor forventes en omsætning for 2023 i intervallet 13 til 17 mio. kroner, og tilsvarende et resultat før afskrivninger (EBITDA) for 2023 i intervallet -8 til -12 mio. kroner.



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