

OPTIBOOST FOR CUTTINGS

OptiCept har med sin OptiBoost-teknologi hittat ett nytt applikationsområde genom att förbättra överlevnadsgraden och rotningen för sticklingar. I detta aktieägarbrev tittar vi närmare på tekniken bakom OptiBoost för sticklingar samt marknaden för sticklingar. Vi ser också framåt hur OptiBoost för sticklingar kan utvecklas ytterligare och öka den totala marknaden för OptiCept. Inför detta aktieägarbrev har vi intervjuat ordförande Ulf Hagman, vd Thomas Lundqvist, försäljningsansvarig Jörgen Rosander samt tidigare vd Johan Möllerström.



Vad är en stickling?

Sticklingar innebär att man tar en liten gren eller kvist av en planta som man sticker ner i jord för att rota sig och växa vidare. Att använda sig av sticklingar är ett enkelt sätt att få flera exemplar av favoritväxten och garanterar en likadan ny planta som moderplantan. Sticklingar kan för OptiCepts del delas in i två huvudgrupper:

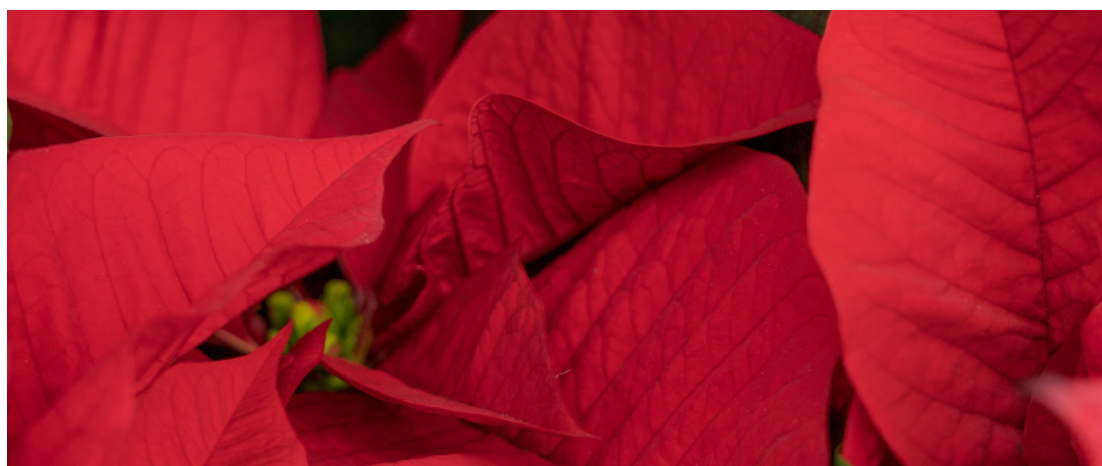
- Prydnadsväxter
- Skogssticklingar

Inom prydnadsväxter är pelargoner och julstjärnor de stora blomgrupperna, jämte några mindre blomsorter som Lavendel och vissa vårutplanteringsväxter. Särskilt pelargoner är en stor marknad.

Inom skogssticklingar är Eucalyptus en stor marknad. Eucalyptus är ett snabbväxande träd som odlas främst på södra halvklotet och som till skillnad från gran och tall är färdigt att avverka efter så kort tid som tio år.

På våra breddgrader brukar det för gran vara lämpligt att avverka när träden är 70-100 år och för tall när träden är 90-120 år.

Vanligaste användningsområdet för Eucalyptus är som massaved till papper och olika kartongmaterial. Det finns också vissa andra tropiska trädslag som förökas genom sticklingar, men Eucalyptus är det största trädslaget.



Sticklingar kan för OptiCepts del delas in i två huvudgrupper: Prydnadsväxter och Skogssticklingar. Inom prydnadsväxter är pelargoner och julstjärnor de stora blomgrupperna, Inom skogssticklingar är Eucalyptus en stor marknad. Eucalyptus är ett snabbväxande träd som odlas främst på södra halvklotet.

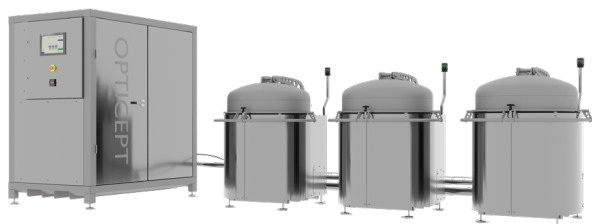


Tekniken bakom OptiBoost

Tekniken bakom OptiBoost är vakuumimpregnering som sker via en vakuumimpregneringsmaskin (VI, Vacuum Infusion – vakuumimpregnering). PEF-tekniken (Pulsed Electric Field - pulserande elektriskt fält), som OptiCept använder inom områdena oliveCEPT, juiceCEPT, juiceCEPT+ med flera (inom bolaget ArcAroma före fusionen mellan OptiFreeze och ArcAroma), används inte inom OptiBoost.

Däremot har en kombination av vakuumimpregnering och PEF används tidigare vid behandling av frysta livsmedel, främst bär och salladsblad, som skedde inom ramen för OptiFreeze, men som för närvarande är vilande applikationer.

Såväl PEF-tekniken som vakuumimpregneringstekniken är patenterad och skyddas av ett femtontal patentfamiljer (en patentfamilj är en och samma uppfinning som skyddas av patent som är validerat (beviljat) i ett flertal länder, således ett patent för varje land; vanligtvis i de länder som är de kommersiellt mest intressanta marknaderna för uppfinningen samt i länder som av tradition har ett starkt rättsskydd kring patenttvister). OptiCepts viktigaste patentfamiljer har en giltighet på cirka 15 - 20 år och löper ut omkring 2036 – 2040. För en fullständig förteckning över beviljade varumärken och patent hänvisas till det aktuella prospektet avseende företrädesemissionen i december 2022, sidan 104f.



FREJA - för behandling av snittblommor

OptiCept tillverkar två vakuumimpregneringsmaskiner: Saga och Freja. Saga är kapacitetsmässigt en lite mindre maskin än Freja och är huvudmaskinen för behandling av sticklingar, eftersom volymerna där ofta är mindre. Freja är förstahandsalternativet vid behandling av rosor, som säljs i betydligt större volymer.

Freja har tre behandlingstankar och Saga har en behandlingstank. Tekniskt sett fungerar de dock likadant. Vakuumimpregnering innebär att den växt som ska behandlas, oavsett om det är sticklingar eller rosor, placeras i en ståltank med lock på maskinen. För närvarande görs detta för hand, men det finns möjligheter att automatisera processen genom att använda sig av robotisering, där en robotarm lyfter i och ur de rosor eller sticklingar som ska behandlas, vilket vissa presumtiva kunder till OptiCept redan har uttryckt intresse för. Redan idag finns det holländska företag som arbetar med automatisering med hjälp av robotar för hantering av rosor, som automatiskt sätts i och plockas upp ur blomsterspannar.



SAGA - för behandling av sticklingar

Tanken på vakuumimpregneringsmaskinen innehåller vatten med en näringslösning som utvecklats med hjälp av nanoteknik. OptiCepts leverantör av nanoteknikbaserad näringslösning är företaget Prebona, som är listat på Spotlight Stockmarket.

Näringslösningen är ofta individuellt anpassad för den stickling eller rossort som ska behandlas eftersom alla växtgrupper har olika förutsättningar och är olika svåra att nå resultat på. Nanotekniken tar sig uttryck i att näringslösningen innehåller kisel som näringslösningen fäster på. Genom nanotekniken blir ytan för ett kiselkorn som näringslösningen kan fästa på otroligt stor och kan motsvara en halv kvadratmeter.



Så fungerar vakuumimpregnering

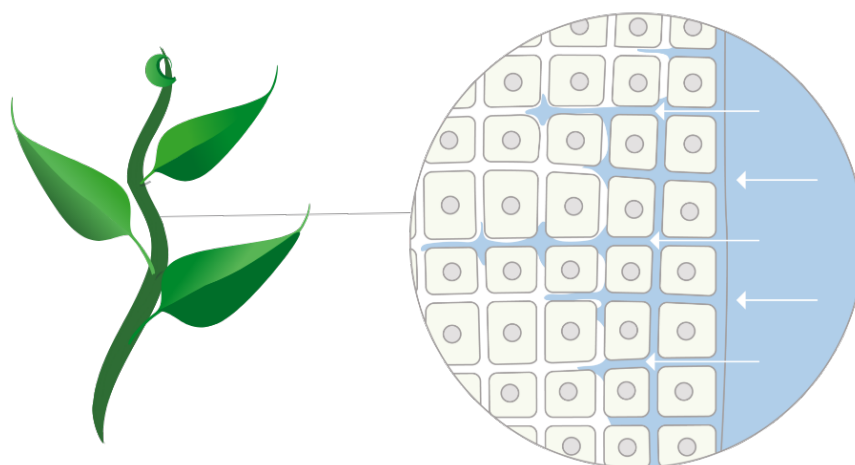
Vakuumimpregnering går till på det viset att ett vakuum byggs upp i tankens övre del via vakuum-pumpar. När vakuum inträder sugs luften i växtens cellväggar ut och när vakuomet sedan släpper vandrar näringslösningen in istället för den tidigare luften. På så vis fylls cellväggarna med vattenbaserad näringslösning istället för luft och växten blir tyngre.

En vakuumcykel med impregnering, inledande uppbyggnad av vakuum och omedelbart därefter släpp av vakuum, tar ofta inte mer än ett trettiotal sekunder. Instruktioner för hur vakuumimpregneringen ska gå till bestäms i form av ett så kallat "recept", som förutom specifikation av den näringslösning som används även innehåller instruktioner för vakuumbehandlingen. Tester i OptiCepts laboratorium ligger bakom utvecklingen av recepten.

- Vi har utvecklat så kallade "Ready-to-use"-lösningar, med färdigblandad näringslösning som vi skickar med till kunden i dunkar. På så vis tryggar vi att behandlingen lokalt fungerar på samma sätt som i våra egna laboratorier, förklarar Jörgen Rosander, försäljningsansvarig på OptiCept.



Sticklingar placeras i behandlingskammaren. Locket stängs och vakuumimpregneringen påbörjas.



Luften i sticklingens cellväggar sugas ut och näringslösningen ersätter luften



Försäljningssamarbete med Syngenta

OptiCept har ända sedan bolaget hette OptiFreeze ett pågående försäljnings- och distributionsavtal med multinationella koncernen Syngenta som har huvudkontor i Schweiz. Syngenta är verksam inom odlingsbranschen, inom bland annat fröproduktion och bekämpningsmedel, har 54 000 anställda i över 90 länder och omsätter cirka 200 miljarder SEK. Syngenta är sedan 2017 ägt av kinesiska China National Chemical Corporation (ChemChina).

Avtalet slöts 2019 mellan OptiFreeze och Syngenta Flowers, som testat OptiFreezes teknik för att förlänga hållbarheten på rosor sedan 2017.

OptiCept kom redan våren 2019 överens med Syngenta om att testa OptiCepts teknik för att förbättra överlevnadsgraden på sticklingar för pelargoner, på Syngentas produktionsfarm Kenya Cutting (stickling heter cutting på engelska) utanför Nairobi. Hösten 2019 skulle Syngenta transportera behandlade sticklingar från anläggningen i Kenya till Syngentas anläggning i De Lier i Holland för rotning och tester i större skala.

Betalningsmässigt fungerar lösningen på så vis att OptiCept tar betalt per behandling, det vill säga varje gång som kunden fyller en tank och boostar så trillar en licensintäkt in för OptiCept. Om kunden inte betalar slutar maskinen att fungera.

Mot bakgrund av detta kostar OptiBoost-behandling olika summor beroende på växternas storlek; till exempel kan rosor vara allt från 40 – 80 cm långa, där långa rosor oftare har en större (bredare) blomknopp (bredden på blomknoppen är i stort sett linjär med längden på rosorna), och då går det i färre rosor i tanken, vilket ger ett högre styckepreis per behandlad ros.



syngenta
PREBONA
MAKING ATOMS DELIVER
OPTICEPT

Marknadsledande partner



53,000
Anställda



100+
Närvaro i mer än
100 länder



USD 28bn
Försäljning 2021

Samarbetar för att lansera OptiBoost-applikationen i global skala

OptiCept Technologies, Syngenta Seeds och Prebona ingick ett avtal om en global lansering av OptiBoost för snittblommor med ett globalt försäljningsarbete planerat att påbörjas 2022.



OptiCept ansvarar för utveckling och leverans av tekniken.



Prebona säkerställer produktion och distribution av den patenterade näringsvätskan som används i OptiBoost.



Syngenta utnyttjar sitt omfattande nätverk och kunskaper för att driva verksamhet, försäljning och marknadsföring.

Kombinationen av OptiCepts unika teknologi och Syngentas globala närvaro och industriella kunskap kommer att påskynda marknadsintroduktionen av OptiCept.





Tester på sticklingar från pelargoner

Generellt sker odling av pelargoner genom att sticklingar, det vill säga en mindre kvist, tas från en befintlig pelargon och sedan planteras i marken, för att sticklingen ska rota sig och börja växa som fristående växt. Problemet är att en stor del av sticklingarna inte överlever, det vill säga de rotar sig inte ordentligt.

Nyplockade sticklingar flygs till Syngentas anläggning i De Lier i Holland. Initiala stationen, där sticklingarna tas, kallas på branschspråk för **Mother Farm**, medan anläggningen där sticklingarna planteras och växer till en säljfärdig planta kallas för **Rooting Station**.

Men försöken att förbättra överlevnadsgraden för pelargonsticklingar har drabbats av en del motgångar, och än idag finns inga slutgiltiga resultat från försöken.

- Vi har drabbats av olika utmaningar i försöksprojektet. Säsongen är ganska kort, och det tar cirka 21 dagar för en pelargonstickling att rota sig, så innan dess har du inga resultat. Så med en cykeltid för försök på cirka en månad hinner du inte göra så många försök på en säsong, berättar Ulf Hagman.

- En annan utmaning är att det finns fyra huvudkloner av pelargoner som kräver olika recept, som vi behöver arbeta mer med. Sedan är målet såklart att ha så strömlinjeformade recept som möjligt, som passar flera sorter, för varje unikt recept innebär ökad komplexitet och hanteringskostnad.

- Vi har sammantaget fått väldigt bra resultat på vissa försök, men också ojämna resultat; vissa försök har inte gett så bra förbättring, men där är vår tes att vi kan nå bra resultat, men vi behöver skruva lite mer på recepten. Sedan fick vi ganska snabbt problem med Covid i samband med försöken i Kenya/Holland; det blev svårt eller omöjligt att resa och det har ytterligare försvårat genomförandet av försöken, förklarar Ulf Hagman.

Försök planeras återupptas i Kenya och Holland

Tanken är dock att i samarbete med Syngenta göra nya försök med att se hur mycket bättre överlevnadsgraden blir för sticklingar som behandlats med OptiBoost. Nya försök planeras för närvarande, men en förutsättning för att kunna genomföra detta är att en Saga-maskin blir tillgänglig; just nu ligger fokus på att få igång försöken med Eucalyptus-sticklingar (se mer om det senare i texten), men så fort en (eller två) maskiner blir tillgänglig(a) är planen att återuppta försöken.

- Pelargonsäsongen för odlarna börjar omkring oktober - november med att sticklingar tas på Mother Farm, sedan förflyttas de till en Rooting Station för att rota sig på, och framme i mars - april finns det färdiga plantor av pelargoner som Syngenta säljer till trädgårdscenter och andra återförsäljare av pelargoner under vår- och sommar säsong, förklarar Ulf Hagman.

- Nyttan för Syngenta och andra odlare är att öka överlevnadsgraden hos sticklingar, men också att plantorna tar sig bättre och växer bättre. De färdiga pelargonerna blir motståndskraftigare och mer attraktiva växter, vilket såklart även gläder konsumenterna.

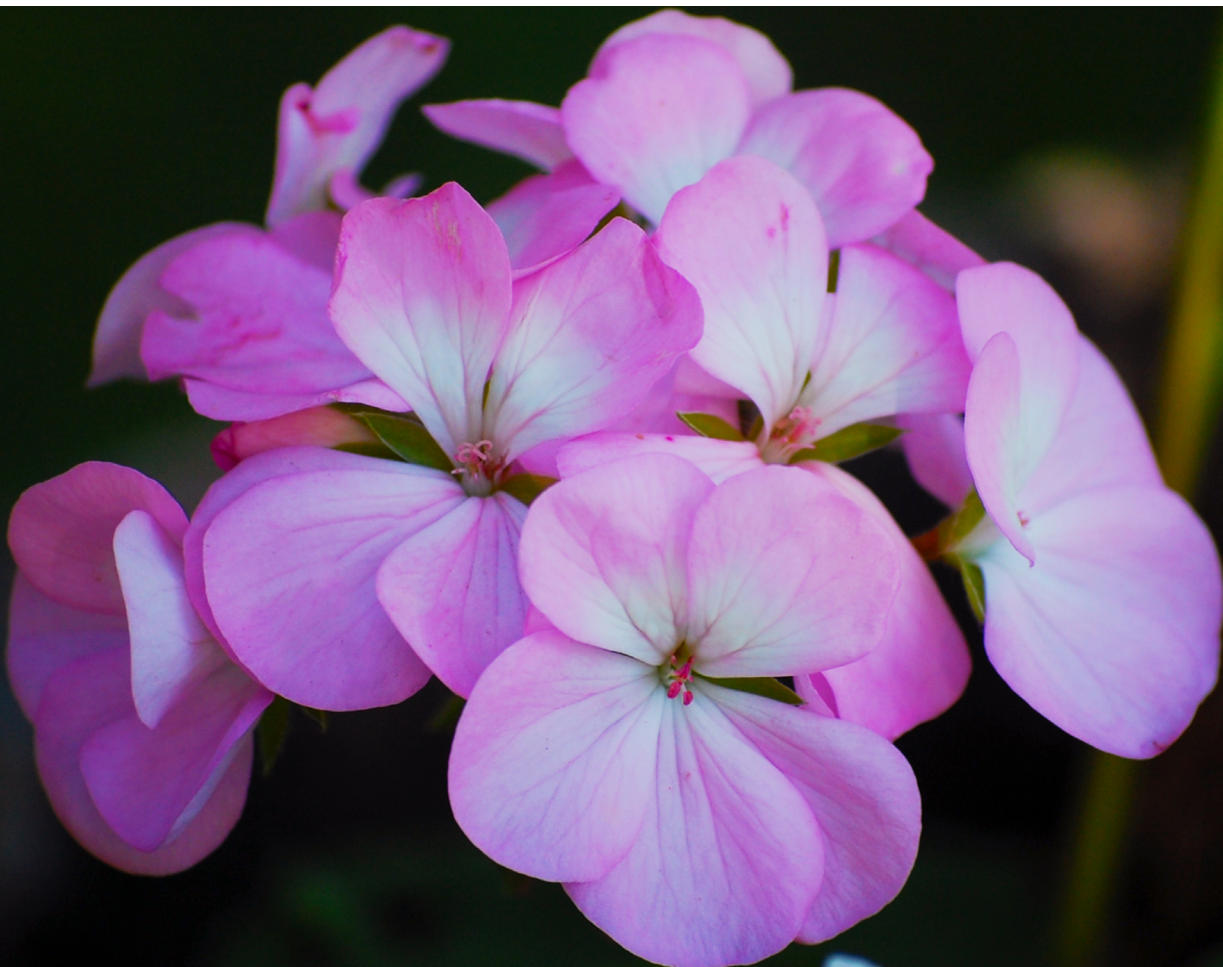
- Syngenta har en Mother Farm i Kenya och en Rooting Station i De Lier, Holland för den europeiska marknaden och motsvarande Mother Farm i Mexico och Guatemala respektive Rooting Station i Miami, USA för den nordamerikanska marknaden.



Spontant känns det kanske mest logiskt att nyttan är störst att behandla sticklingen direkt efter skörd, men Ulf Hagman menar att det inte är självklart att det måste vara på det viset.

- Vi kan antingen behandla sticklingen direkt efter skörd, alternativt efter att sticklingen flugits till Holland, det vill säga några dagar efter skörd, ungefär som vi göra med rosorna. Vi vet inte var nyttan är störst av en behandling, utan det är något där vi måste testa oss fram.

- Sedan finns så klart möjligheten att behandla sticklingarna såväl efter skörd i Kenya, som efter ankomst till De Lier i Holland, vilket vi kommer att testa, men för att göra det behöver vi ha två maskiner tillgängliga och det har vi inte för tillfället, fortsätter Ulf Hagman.





Marknaden för sticklingar till prydnadsväxter

Antalet sticklingar som går till prydnadsväxter uppgår till två miljarder sticklingar per år, enligt OptiCepts egen bedömning, varav Syngenta beräknas ha en marknadsandel på 20 – 25 procent.

I första hand är det den mindre maskinen Saga som används för behandling av sticklingar. Saga har en behandlingskapacitet på cirka 15 000 sticklingar per h, enligt OptiCept, som också uppger att en maskin kan täcka 10–30 miljoner sticklingar årligen, beroende på kundens interna förutsättningar. Med andra ord kan utgåsa från en driftstid kring 700 – 2 000 h per maskin och år, med fokus under skördesäsongen.

Om man räknar med att OptiCept på sikt skulle kunna nå 20 procent av marknaden för sticklingar till prydnadsväxter blir det 400 miljoner sticklingar, till vilket det behövs totalt omkring 25 Saga-maskiner. OptiCepts och Syngentas gemensamma mål är att OptiBoost-behandling av sticklingar ska utvecklas till en industristandard, genom att även de andra stora aktörerna i branschen tar till sig metoden, vilket i så fall innebär väsentligt större volymer för OptiCept. Som ett delmål kan dock 400 miljoner sticklingar vara en realistisk förhoppning.

Intäkterna från behandling av sticklingar beräknar OptiCept till 0,022 – 0,05 € per stickling, motsvarande cirka 0,22 – 0,50 kr vid en eurokurs på 10 kr, bland annat beroende på behandlingsvolym. Om man utgår från en behandlingsvolym på 15 miljoner sticklingar per maskin torde det ge en årsintäkt på cirka 3,3 – 7,5 mnkr per maskin. Siffran 25 maskiner skulle då innebära årliga intäkter på 80 – 180 mnkr.

Från detta ska dras löpande försäljningsprovision till Syngenta samt ersättning till Prebona för näringslösningen. OptiCept har inte kommunicerat hur stor den avtalade ersättningen till Syngenta och Prebona blir, mer än att det rör sig om "sedvanliga ersättningsnivåer" för Syngentas försäljningsarbete respektive Prebonas näringslösning; OptiCept får sammantaget den klart största delen av de samlade intäkterna.

Förvisso kan tänkas att behandling av sticklingar för förbättrad överlevnad och rotning blir branschstandard och då är på sikt högre marknadsandelar än 20 procent tänkbara, därmed också med potentiellt högre intäkter till OptiCept.





Tester med Mondi från Sydafrika inom sticklingar till Eucalyptus

OptiCept har testat behandling av Eucalyptus-sticklingar i samarbete med Mondi i Sydafrika. Mondi-koncernen har 21 000 anställda i 30 länder på 100 stycken produktionsanläggningar, där bolaget tillverkar pappersmassa, papper och olika förpackningslösningar.

Samarbetsavtalet undertecknades i februari 2021, men testerna med Mondi inleddes först i september 2021. För ett år sedan, i november 2021, kunde de första positiva resultaten presenteras och mer definitiva resultat kunde presenteras i februari 2022, då det meddelades att efter 56 dagar kunde kunden se förbättringar på 26 – 76 procent avseende överlevnad och rotning.

Försöken har gjorts i ett antal omgångar, eller batcher, där överlevnadsgraden jämförts mellan sticklingar som hanterats precis som man brukar göra och således inte behandlats, en grupp som man kan kalla "control" eller möjligtvis placebo, och sticklingar som har behandlats med OptiBoost. Slutsatsen av försöken är att dödligheten hos de OptiBoost-behandlade sticklingarna har minskat väsentligt. Exakta siffror vill dock inte Mondi gå ut med eftersom överlevnadsgraden hos sticklingar bedöms vara affärskritisk information för ett skogsbolag.

Stora företag (som Mondi) har generellt en tendens till att ta god tid på sig innan de beslutar om större förändringar i sin verksamhet (som övergång till behandling av alla sticklingar till Eucalyptus skulle innebära) och för närvarande är det osäkert om och när ett sådant eventuellt beslut kan komma.

Mondi har varit en väldigt värdefull testkund som gett oss goda erfarenheter avseende hur sticklingar ska behandlas, erfarenheter som vi nu har stor glädje av när vi fortsätter med försök med CMPC och Aperam i Sydamerika, säger Thomas Lundqvist, vd för OptiCept.



Processutvecklare Ahmad Husain med en SAGA maskin ute hos kund.



OptiBoost- behandlade Eucalyptus sticklingar



Icke-behandlade Eucalyptus sticklingar



Utvärderingsförsök med CMPC, Chile och Aperam, Brasilien

OptiCept har nyligen avtalat med företagen CMPC från Chile respektive Aperam BioEnergia LTDA från Brasilien, som är ett dotterbolag till Aperam South America, om att göra försök att behandla Eucalyptus-sticklingar.

CMPC är ett klassiskt skogsföretag som planterar Eucalyptus för att producera skogsråvara för massaproduktion. Aperam är ett i första hand ett stålföretag, men har också en sidoverksamhet inom skog där bolaget driver upp Eucalyptus för att ha som råmaterial vid produktion av träkol, som de sedan använder i sin ståltillverkning, vilket så klart blir mer klimatvänligt än att använda stenkol eller brunskog.

CMPC är börsnoterat på börsen i Santiago, har en omsättning på cirka 65 miljarder SEK och 17 000 anställda. Aperams aktie är sedan 2011 noterad på Luxembourg Stock Exchange, Euronext Amsterdam och Euronext Paris och sedan 2017 även på Euronext Bryssel. Aperam South America omsätter cirka 90 miljarder SEK och har verksamhet i 40 länder. Huvudägare i Aperam South America med cirka 41 procent är Lakshmi Mittal från Indien som också är majoritetsägare i stålkoncernen ArcelorMittal med 40 procent, som är världens största stålföretag.

Utvärderingsprojektet med CMPC innebär att en maskin Saga installeras hos CMPC i Chile i november 2022 för en utvärderingsperiod om sex (6) månader, där sticklingar ska behandlas innan de sätts i jord. För denna utvärderingsperiod betalar CMPC 120 000 Euro, motsvarande cirka 1,2 mnkr (vi räknar genomgående med en eurokurs på 10 SEK per Euro). Om utvärderingsperioden blir lyckad övergår avtalet i ett kommersiellt avtal, med en årlig minimisumma på 84 000 Euro, motsvarande cirka 0,85 mnkr.

- Försöken med CMPC i Chile kommer att göras i tre omgångar; första omgången sticklingar planteras i november, sedan i december och januari, för att sammantagat avspeglar odlingssäsongen i Chile, berättar Jörgen Rosander, försäljningsansvarig på OptiCept.



Chile ligger som bekant på södra halvklotet, så november – januari månad i Chile motsvarar maj – juli månad i Sverige.

- CMPC kommer att testa behandlade Eucalyptus-sticklingar mot en kontrollgrupp med icke-behandlade sticklingar, så som sker idag. Varje försöksomgång kommer att ha en löptid på cirka 100 dagar, så slutresultaten från alla tre omgångarna beräknas bli färdiga omkring maj 2023, fortsätter Jörgen Rosander.

Utvärderingsprojektet med Aperam innebär att en maskin Saga installeras hos Aperam i Brasilien omkring december 2022 (maskinen skeppas från OptiCept i Lund i slutet av november) för en utvärderingsperiod om fem månader, där sticklingar ska behandlas innan de sätts i jord. Testupplägget blir liknande som för CMPC. För denna utvärderingsperiod betalar Aperam 50 000 Euro, motsvarande cirka 0,5 mnkr. Till detta kommer vissa intäkter från själva installationen av maskinen.



Potentiellt goda volymer från CMPC och Aperam

Totalt planterar CMPC cirka 20 miljoner Eucalyptus-sticklingar om året. Med en behandlingsvolym på uppskattningsvis 20 miljoner sticklingar årligen per Saga-maskin blir behovet en maskin till CMPC. Med en intäkt på 22-50 öre per stickling blir intäktspotentialen brutto (före försäljningsprovision till Syngenta och kostnader för näringslösning till Prebona) 4,4 mnkr – 10 mnkr om CMPC skulle använda OptiBoost för samtliga sina sticklingar.

Men denna volym behandlade sticklingar har därtill potential att öka väsentligt om andelen sticklingar ökar på bekostnad av andelen Eucalyptus-planter som förökas medelst frösådd, mer om detta längre ner i Aktieägarbrevet.

Aperam planterar cirka 30 – 50 miljoner Eucalyptus-sticklingar per år, så teoretiskt har Aperam ett behov av cirka två till tre Saga-maskiner, vilka skulle kunna ge en årsintäkt i intervallet 7 – 25 mnkr och ett intressant täckningsbidrag.



Övergång till sticklingar från frösådd kan öka volymerna väsentligt

Eucalyptus kan förökas antingen via sticklingar eller via frösådd. För närvarande dominerar frösådd, trots att det finns stora fördelar med förökning via sticklingar. Med sticklingar kan förökning ske från ett begränsat antal ursprungsträd, vilket ger samma kloner och därmed en mer homogen trädpopulation med möjlighet till högre kvalitet (om urvalet av kloner gjorts noggrant).

Trots detta bedömer OptiCept att cirka 70 procent av Eucalyptus i nuläget förökas med frösådd, vilket beror på att så stor andel som 20 – 40 procent av Eucalyptus-sticklingarna inte överlever. Därför väljer skogsbolagen fortfarande frösådd. Om OptiCept kan visa en förbättrad överlevnad för Eucalyptus-sticklingar kan andelen förökning som sker via sticklingar öka väsentligt, vilket teoretiskt skulle kunna tredubbla marknaden för Eucalyptus-sticklingar (om andelen frösådd sjunker till noll procent).

Jörgen Rosander berättar hur stor marknaden för Eucalyptus-sticklingar är.

- Totalt finns det 22,3 miljoner hektar Eucalyptus-odlingar runt om i världen (vilket motsvarar 223 000 kvadratkilometer, Sveriges landyta är drygt dubbelt så stor med 528 000 kvadratkilometer) och per ytenhet växer det 1 100 – 1 300 träd per hektar, det vill säga ett träd behöver 7 – 9 kvadratmeter yta. Skördetiden är från 7 år i varmare länder som Brasilien till 10 – 12 år i svalare länder som Chile, säger Jörgen Rosander.

Om man konservativt räknar med en täthet på 1 100 träd per ha och en genomsnittlig skördetid på 12 år, så betyder det att 22,3 miljoner hektar multiplicerat 1 100 träd per hektar dividerat 12 års medellivslängd = 2 miljarder Eucalyptus-träd förnygras varje år.

OptiCept bedömer att cirka 600 miljoner (cirka 30 procent) av förökningarna har sitt ursprung i en stickling och resten har sitt ursprung i ett frö. Med prisläget 22-50 öre per behandlad stickling blir det en möjlig marknad på 130-300 mnkr per år, före försäljningsersättning till Syngenta och kostnader för näringslösning till Prebona.

Om den förbättrade överlevnaden för sticklingar innebär att andelen förökningar som sker via sticklingar på sikt kan öka från 30 procent till exempelvis 50 procent, så blir det en miljard sticklingar att behandla - eller lite fler eftersom inte alla sticklingar överlever även med OptiBoost-tekniken -vilket på sikt kan innebära ytterligare ökad marknadspotential.



OPTIBOOST® FOR CUTTINGS



Förbättrad kvalitet



Förbättrad överlevnad vid utplantering



Minskat svinn



I framtiden kan ytterligare nyttoväxter behandlas

Eucalyptus är den största nyttoväxten som kan behandlas med OptiBoost, men inte den enda. Andra träd som kan ha nytta av förbättrad överlevnad hos sticklingar är olivträd, apelsinträd, äppleträd och andra fruktträd.

Nyttobuskar där sticklingar skulle kunna behandlas är bland annat te- och kaffebuskar, där den känsliga Arabica-sorten förutspås bli allt svårare att odla i tillräcklig omfattning som följd av pågående klimatförändringar, för att släcka världens kaffetörst, och där "hjälp på traven" med OptiBoost i inledande levnadsperioden kan ge buskarna förstärkt överlevnadsförmåga.

OptiCept är öppet för att testa ytterligare prydnads- och nyttoträd- och växter, men vill av kassaflödesskäl gärna göra detta i direkt samarbete med en intresserad kund och med finansiering – helt eller delvis – från kunden.

Stor potential, men svårt att förutsäga tidpunkt för genombrott

Sammanfattningsvis bör sticklingar ha en god ekonomisk potential för OptiCept, även om kommersiellt proof of concept fortfarande återstår att bevisa. Affärsmodellen med löpande intäkter liknar Tetra Paks affärsmodell, där förpackningsmaskinerna ställs ut hos kunderna och Tetra Pak sedan tjänar pengar på att sälja pappret till förpackningarna; en affärsmodell som i längden visat sig vara ekonomiskt väldigt framgångsrik.

Så kan det också bli för OptiCept. Men den som läst på om Tetra Paks historia vet att det tog lång tid innan affärsmodellen flög. OptiCept säljer företrädesvis till stora kunder och där är beslutstiden lång. Så även om sannolikheten kan vara god för ett slutgiltigt kommersiellt genomslag är det betydligt svårare att förutsäga hur lång tid ett sådant genombrott kommer att ta.

Christer Jönsson
christer.jonsson@vellenova.se

Artikelförfattaren är aktieägare i OptiCept och tillika teckningsåtagare i den aktuella företrädesemissionen i december 2022, via vederlagsfria teckningsrätter från grundare.



Prenumerera på våra utskick

Få kontinuerlig information från bolaget via email.
Anmäl er här:

investor.opticept.se/nyhetsbrev