

OLIVECEPT

OptiCept presenterar här en uppdatering av Aktieägarbrev #9 oliveCEPT från november 2020 med senaste nytt som hänt i bolaget på olivfronten sedan dess.

Främst märks att den nya industriella maskinen BALDER blivit färdig och att ett genombrott på den största marknaden för olivproduktion har skett, nämligen Iberiska halvön med Spanien och Portugal, med dess storskaliga industriella producenter.



Sju BALDER till Spanien och Portugal

OptiCept har nu fyra maskiner med olika kapacitet som baseras på tekniken PEF-behandling (Pulserande Elektriska Fält) för ökad extraktion och förbättrad kvalitet av olivolja (volymerna är ungefärliga).

- BALDER: 10 ton per h
- ODIN: 4 ton per h
- THOR: 2 ton per h
- IDUN: 1 ton per h

Priserna till kund är anpassade efter kapaciteten, BALDER kostar cirka 320 000 Euro, motsvarande 3,5 mnkr, med goda bruttomarginaler för OptiCept.

OptiCept har inför olivsäsongen 2022-2023 avtalat om sju BALDER till stora olivoljeproducenter i Spanien och Portugal där merparten löper på olika typer av utvärderingskontrakt under en till två säsonger.

- BALDER klarar 10 ton i timmen och det gör att vi nu kan adressera de riktigt stora industriella producenterna på Iberiska halvön, förklarar Thomas Lundqvist, vd i OptiCept.

- Vi är väldigt nöjda med att ha installerat så många BALDER till normalt sett väldigt konservativa aktörer och det kan vi tacka vår lokala organisation i Spanien via vårt helägda dotterbolag i Barcelona. Våra lokalanställda har lång erfarenhet från olivbranschen och har verkligen haft ingångar på rätt nivå hos producenterna, vilket möjliggjort detta, fortsätter Thomas Lundqvist.

- På sikt planerar vi att skaffa kvalificerad spansk personal som även kan installera Balder, vilket kommer att vara en stor fördel i framtiden när vi ska klara av installationer inom våra andra affärsområden som OptiBoost i Sydamerika, eftersom de har språket gratis och en leverantör behöver kunna prata spanska i Sydamerika, menar Thomas Lundqvist.





Stor potential för oliveCEPT

Tekniken bakom oliveCEPT är revolutionerande och ingen kund köper ännu en maskin utan att först ha sett med egna ögon att olivoljeproduktionen verkligen ökar och att kvaliteten blir bättre.

Potentialen hos de kunder som nu testat oliveCEPT är väldigt stor, eftersom Spanien är världens största olivoljeproducent och dessa kunder är industriella spelare med väldigt stora produktionsvolymmer. Exakt försäljningspotential är svår att uppskatta eftersom företagen ofta är organiserade i kooperativ med flera anslutna enskilda producenter, men det rör sig totalt sett om väsentligt över 100 BALDER-maskiner, motsvarande en möjlig ordervolym överstigande 500 mnkr.

- Förutom att dessa producenter har kapacitet att köpa väldigt många BALDER-maskiner så fungerar de också som "influencers" för branschen genom att de är tekniskt och industriellt ledande. Andra företag observerar och tar efter vad dessa företag gör, så vi kommer att få se positiva följd effekter i framtiden av dessa producenters beslut att testa Balder, förklarar Thomas Lundqvist.

Kontrakten med producenterna är olika utformade; vissa kontrakt innebär att producenten och OptiCept delar på intäkterna från den ökade volymen olivolja. Självklart innebär det ett särskilt stort intresse för OptiCept av att se hur utfallet av skördesäsongen blir.

Säsongen är dock lite "udda", eftersom det som bekant var rekordtorka i somras, vilket ledde till att oliverna inte växte sig lika stora och att skörden försenades. På senare tid har det regnat desto mer, vilket ytterligare försenat skörden.

- Vi kommer inte att ha några resultat från årets säsong förrän gissningsvis i mars 2023. Vi har vid det här laget lärt oss att oliveCEPT alltid ger ett bättre resultat, men exakt hur mycket bättre resultat kan variera en hel del beroende på förutsättningar, så det ska bli spännande att se hur resultaten från den här säsongen blir, förklarar Thomas Lundqvist.

- Att få ut maximal förbättring är delvis en avvägning mellan ökad volym producerad olivolja eller förbättrad kvalitet hos nyckelfaktorer som färg, smak och polyfenolhalt, som kräver en del handpåläggning. Detta är något som vi stegvis kommer att lära oss mer om under många år framöver och på riktigt lång sikt innebär dessa kunskaper en inträdesbarriär för framtida konkurrenter, säger Thomas Lundqvist.

Några problem att installera maskinen finns inte, den tar förhållandevis liten plats och är normalt sett lätt att installera i kundens produktionslinje. De tilläggskomponenter som behövs är eventuellt (om det inte redan finns) en mindre bufferttank med en omrörare och monopump för att se till att flödet till Balder blir konstant och fritt från luft.

- Vi har väldigt litet "footprint", BALDER tar i princip inte mer plats än plats än två IKEA-garderober. Dessutom är den lätt att installera och det behövs inte mer än 1 – 2 personer från OptiCept under ett par dagars arbete för att klara av installationen, förklarar Thomas Lundqvist.





Eftermarknad med goda bruttomarginaler

Ledtiden för att bygga BALDER är ganska lång, eftersom kritiska komponenter och styrsystem måste beställas så tidigt som sju – åtta månader i förväg, i dessa tider av allmän komponentbrist. Slutgiltig byggnation och montering av maskinen tar dock kortare tid.

Det kräver en del rörelsekapital för OptiCept, men på sikt räknar Thomas Lundqvist med att detta kommer att minska.

-Vi har inlett ett samarbete med Santander Bank, så på sikt kommer vi att kunna erbjuda leasinglösningar för att lätta på kundernas behov av investeringskapital, som det ibland kan råda brist på, förklarar Thomas Lundqvist.

- När vi i framtiden har etablerat oss bättre i branschen finns det möjlighet att kunna köra sedvanliga betalningsupplägg vid maskinförsäljning, det vill säga betalning vid order, installation och driftsättning, fortsätter Thomas Lundqvist.

På sikt kommer också eftermarknaden att bli betydande. Från Aktieägarbrevet #9 om oliveCEPT bedöms eftermarknaden över en tioårsperiod uppgå till cirka 87 procent av nyförsäljningsintäkten, bestående av serviceavtal och reservdelar. Maskinen säljer sig alltså automatiskt nästan en gång till under en tioårsperiod. Normalt sett har eftermarknaden vid all maskinförsäljning väldigt goda bruttomarginaler.

OptiCept har i samband med den nyligen genomföra företrädesemissionen kommunicerat att företaget bedömer att förutsättningarna finns på plats för att nå positivt EBITDA-resultat under 2023. En del av dessa intäkter som krävs ska komma från försäljning av oliveCEPT, där företaget nu fått ett genombrott.

Det är då viktigt att komma ihåg att Balder (och de andra storlekarna av oliveCEPT) erbjuder ett bra kundvärde, vilket möjliggör goda bruttomarginaler för OptiCept. Detta ger ett bra täckningsbidrag, en viktig faktor bakom utsikterna att nå positivt EBITDA-resultat.

- Vår målsättning är att erbjuda kunderna en payback-tid på 1 – 2 år enbart baserat på produktionsökningen, så kundernas möjligheter att förbättra sin lönsamhet med oliveCEPT är verkligen enastående. Då har vi ändå egentligen inte tagit något betalt för den förbättrade kvaliteten. På sikt ser jag goda möjligheter att vi kommer att bli industristandard i branschen, på en marknad som är i stark tillväxt och som redan i nuläget är värd väldigt många miljarder kronor, avslutar Thomas Lundqvist.





BALDER - för behandling av olivolja

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

