

AKTIEÄGARBREV – OPTICEPT TECHNOLOGIES NOVEMBER 2022

Vi rör oss framåt med bra fart och har en offensiv plan för 2023. Med den stundande företrädesemissionen skapar vi förutsättningarna för positivt EBITDA kommande år.

Från mitt perspektiv som ny VD sedan i maj ser jag en mycket hög aktivitetsnivå. OptiCept har nått många viktiga milstolpar under både Q2 och Q3. Med dessa bakom oss tar vi nu nästa steg i bolagets utveckling, en förändring som innebär en ny inriktning för OptiCept. Den tydligaste förändringen är fokus på de prioriterade applikationsområden som ligger närmst positiva kassaflöden. Fokus 2023 är på OptiBoost® för snittblommor och sticklingar, samt på oliveCEPT® för olivolja. Här är vi närmast positivt kassaflöde och vi har goda marginaler.

Tittar vi på intäktssidan så har vi en orderstock om 30 MSEK, till mesta del bestående av CEPT®-maskiner, vilka kommer att generera intäkter kring årsskiftet. Dessutom räknar vi med repeat ordrar under 2023. Vidare har vi utvärderingar i gång för OptiBoost®, där vi tillsammans med kunden provar ut recept för att optimera effekten av behandlingen. Dessa kommer falla ut för beslut i höst och till våren. Med intäkter från vår orderbok, ett par OptiBoost® kontrakt för snittblommor och ett antal avtal för sticklingar, så förväntar vi oss ett positivt EBITDA resultat för helåret 2023.

Vi har infört en mer stringent syn på vad vi tar in i vår orderbok. Vi tar sedan Q2 2022 in kommersiella kontrakt till 100% i orderboken, avtal som inte är fullt förhandlade tar vi in till 50%. För närvarande ligger den fulla potentialen i orderboken på 45 MSEK. Framför allt består orderboken av CEPT®-maskiner, varför den inte illustrerar potentialen på OptiBoost® sidan, då det mesta av detta är exkluderat.

Vi har gjort omfattande investeringar under 2022 i utvecklingen av FREJA (snittblommor), SAGA (sticklingar) och den nya CEPT®-plattformen BALDER. Vi har startat upp produktionslinjer hos våra producenter, byggt maskinerna och drivit ett antal större utvärderingsprojekt. Vi har tagit notan för detta och kan nu lämna dessa uppstartskostnader bakom oss.

Även kostnader inför vårt listbyte, VD byte och kundförluster har redovisats. Kundförlusterna är primärt ett resultat av uteblivna EU-bidrag för olivoljeproducenter. Detta är en motiverande faktor för vår nya inriktning, vi har i vissa fall arbetat med fel kunder och skiftar därför nu fokus mot mer kapitalstarka och framåtlutade aktörer.

EBITDA-målsättningen för 2023 kommer att påverka hur vi arbetar strategiskt med lanseringen av de olika systemen. OptiCept har länge haft ett brett fokus på kommersialisering inom flera applikationer, vi vet att vår teknologi är applicerbar inom väldigt många områden, från juice till fiskfoder, det är en styrka långsiktigt och något som kommer bli lönsamt i det långa loppet.

2023 reduceras utvecklingstakten för helt nya applikationsområden, vi ska bli mer selektiva kring de utvärderingar vi väljer att genomföra. Utveckling inom befintliga områden fortsätter vi med, då i nära samarbete med ledande aktörer och endast under premissen att vi delar kostnader för utveckling och introduktion i deras processer. Målet är ett partnerskap där vi tillsammans kvalificerar tekniken och säkrar upp försäljningsintäkter mot en viss tids exklusivitet. Det finns ett stort värde i att utforska ny teknologi och vi har genom våra senaste avtal visat på att kunder är villiga att bekosta även utvecklingsprojekt. Områden där vi applicerar detta är t. ex. på juice och havremjök.

Gällande den aktuella emissionen ska en stor del av emissionslikviden användas för maskinproduktion. Dom flesta maskinerna i orderboken är som nämnts redan producerade CEPT®-maskiner. Affärsmodellen för OptiBoost® bygger för närvarande på att vi tar betalt per behandling. Det gäller både för FREJA och SAGA. Framför allt för dessa produkter krävs kapital för att bygga, frakta och installera maskiner och för att få volym. Med den stora efterfrågan vi ser på oliveCEPT® kommer likviden ge oss förutsättningar att möta efterfrågan genom produktion av ytterligare maskiner.

Vi tittar på en förskottsmodell på framtida OptiBoost®-kontrakt vilket kan minska framtida kapitalbehov. När BALDER väl är en teknikstandard kommer vi att ta förskottsbetalningar som reducerar kapitalbehovet ytterligare. Emissionen gör oss redo att expandera på våra prioriterade marknader.

Översikt – Affärsmodeller

Applikation	Affärsmodell	Övrigt
OptiBoost® for Cut Flowers	Avgift per behandlad blomma, 0,025 – 0,09 € beroende på volymer	Minsta månadsdebitering enligt kontrakt
OptiBoost® for cuttings	Avgift per behandlad stickling, 0,022 – 0,05 € beroende på volymer	Minsta månadsdebitering enligt kontrakt
oliveCEPT®	Traditionellt försäljningskontrakt, 90-320K € beroende på kapacitet	Eftermarknad och service tillkommer
FoodTech/Övrigt	Avgift per liter/ Alt. Traditionellt försäljningskontrakt, 0,025-0,21 €/ 90-320K €	Eftermarknad och service tillkommer

Vi har tecknat avtal med mycket stor potential. Där vill jag särskilt belysa våra aktiviteter i Sydamerika för snittblommor. För närvarande har vi ingått avtal med EQR, Flores Funza och Elite Flower Group. Enbart dessa ger oss en potential runt en miljard rosor årligen i Sydamerika.

Nyligen ingick vi också avtal med två världsledande skogsbolag för behandling av Eukalyptussticklingar, Aperam i Brasilien samt CMPC i Chile. Skogsticklingar är en marknad med goda förutsättningar för oss. 22 miljoner hektar Eukalyptus odlas kommersiellt och odlingsytan ökar

kontinuerligt. Vidare uppskattas det att 2-3 miljarder Eukalyptusträd kommer planteras årligen, varav cirka 30%, dvs. minst 600 miljoner av dessa, är sticklingar. I dagsläget planterar ett skogsbolag normalt ut mellan 50 och 100 miljoner sticklingar per år. Företagen vill dessutom öka andelen sticklingar då träd odlade från sticklingar ger bättre avkastning.

OptiBoost® för cuttings applikationen SAGA är relativt billig att producera, går snabbt att tillverka och kan fraktas med flyg. Vi arbetar med agenter med lång erfarenhet och god insikt i marknaden. Vi har identifierat potentiella kunder och inlett positiva diskussioner med ett antal av dem redan. Här har vi en jättespännande produkt att arbeta med under 2023 och framåt.

Våra aktiviteter fortskrider enligt plan och vi har fått otroligt mycket gjort under 2022. Vi jobbar med stora kunder och kan inte alltid ställa villkoren utan måste hitta en väg fram tillsammans med dem. I vissa fall tar detta lite tid, vilket är helt normalt.

Ser vi det ur ett större perspektiv, är det tydligt att världen skiftar fokus. Hållbarhet och "grön teknologi" är högt på agendan. Investeringar i och efterfrågan på teknologi likt OptiCepts som bidrar till ökad effektivitet, energibesparingar och förbättrad kvalitet kommer bara att öka.

Slutligen vill jag passa på att tacka OptiCepts tidigare VD Johan Möllerström för hans insatser under åren på OptiCept och för den fina introduktionen jag fick. Vi gläds alla åt den goda nyheten att alla misstankar om insiderhandel mot honom nu är nedlagda.

Nu påbörjar vi nästa kapitel i OptiCepts historia. Hoppas du vill hänga med!

Thomas Lundqvist, VD
OptiCept Technologies

Kontakter

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Thomas Lundqvist, VD
+46 73 268 05 70
Thomas.Lundqvist@opticept.se

Ulf Hagman, Styrelseordförande
+46 733 63 63 80
ulf.hagman@opticept.se

Om oss

OptiCept Technologies AB (publ), 556844-3914 förser livsmedels- och växtindustrin med högteknologiska lösningar som bidrar till en mer hållbar värld och möjliggör klimatsmart ekonomisk tillväxt. OptiCept optimerar biologiska processer - Ökad extraktion ur råvaran, förlängd hållbarhet, minskat avfall och förbättrad kvalitet (smak, doft, färg, näringsinnehåll) hos slutprodukten. Teknologins positiva effekter ger såväl ekonomiska fördelar för kunden, bättre produkter för konsumenten och mindre påverkan på vår miljö.

Genom patenterad teknologi inom PEF (pulsed electric field) och VI (Vacuum Infusion), öppnar vi upp nya affärsmöjligheter för livsmedels- och växtförökningsindustrin över hela världen. OptiCepts vision är att bidra till en hållbar värld genom att erbjuda effektiv grön spetsteknologi som är enkel att använda inom områdena FoodTech och PlantTech.

Företaget finns i Lund och aktien handlas på Nasdaq First North Growth Market. Bolagets Certified Adviser är Erik Penser Bank.

För ytterligare information:

[OptiCept Technologies officiell hemsida](#)

Bifogade filer

[Aktieägarbrev – OptiCept Technologies november 2022](#)