

PRESSMEDDELANDE 2022-11.01

## **Agtira AB - Kvartalsrapport juli-september 2022**

### **VD-ORD**

**Även Agtiras tredje kvartal 2022 fortsatte att präglas av företagets ambitiösa expansionsplaner.**

**Under perioden var Agtiras omsättning 4 462 KSEK, jämfört med motsvarande kvartal året innan, 3 544 KSEK, trots att vi de senaste kvartalen genomfört omfattande ombyggnationer av växthuset i Härnösand.**

Efter de genomförda byggnadsarbetena har det skett nyplantering i två av växthusen och i samband med det gick produktionskapaciteten planenligt tillfälligt ner till 65%. Totalt redovisar Agtira ett resultat på -9 186 KKR för det tredje kvartalet 2022, mot -4 996 KSEK året innan. Resultat per aktie uppgick till -0,65 (-0,57) SEK.

Resultatförsämringen beror delvis på den ovan nämnda ombyggnationen, som görs för att möjliggöra vår expansion. Mot slutet av 2022 väntas odlingarna i Härnösand komma tillbaka till full kapacitet och därefter kommer dessa investeringar ge utdelning.

Även de höjda energipriserna påverkar resultatet. Samtidigt är det viktigt att konstatera att Agtira sedan i våras är skuldfritt, vilket innebär att vi inte påverkas av höjda räntor.

Eftersom vi investerat i mellanbelysning med LED så kan vi gå ner från fyra till tre planteringar per år. Detta medför minskade kostnader för nya plantor, samtidigt som vi kan öka antalet produktionsveckor per år. Från plantering till första skörd tar det tre veckor. Om vi efter dessa tre veckor har full produktion har vi möjlighet att öka skörden på årsbasis med 7–8%. Utöver dessa satsningar, så fortsätter vi att bygga upp bolaget för att kunna genomföra vår expansiva resa.

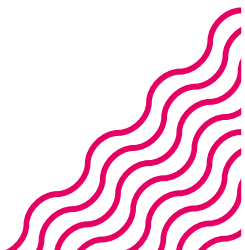
Agtira har gjort stora investeringar i organisationen, i marknadsföring och i nya anläggningar, som ännu inte tagits i bruk och därmed inte hunnit börja ge några intäkter. Det negativa resultatet är därför helt enligt plan.

Det går bättre för Agtira än vad detta enskilda kvartal kan ge vid handen. Om vi höjer blicken och ser på årets första nio månader (januari-september) har vi nästan fördubblat vår omsättning, jämfört med 2021: 17,2 MSEK mot 9,0 året innan.

Vi kan dessutom glädas åt att vi avslutar året med ännu högre omsättning, där försäljningen från både Härnösand och ICA Maxi Sundsvall allt mer slår igenom.

### **”Vi är på rätt väg med härodlat”**

Vi lever i en orolig tid, med många osäkra faktorer, men för oss innebär detta en ökad efterfrågan. Agtiras affärsidé med härodlat ligger helt rätt i tiden; vi står inför ett paradigmskifte.



Allt fler vill att vi ska vara med och berätta om hur vårt företag arbetar för att revolutionera livsmedelsindustrin. Vi har gjort bedömningen att det är viktigt att information om Agtira verkligen sprids till alla berörda, såväl handlare, aktiemarknaden, journalister som slutkunderna i affären.

Under året har vi därför oförtröttligt fortsatt att sprida information om vår unika hållbara affärsidé. Jag och andra i företagsledningen har deltagit i ett stort antal seminarier och konferenser, där miljön, klimatet, gröna näringar och hållbar livsmedelsproduktion stått i fokus.

Så kunskapen om Agtira som en viktig och nytänkande aktör sprider sig. Och var vi än berättar om affärsidén möts vi av entusiasm och fascination.

### **Viktiga avtal och LOI**

Under kvartalet har vi diskuterat och förhandlat med många intresserade inom livsmedelsbranschen. Agtira har tecknat viktiga avtal som innebär att våra odlingsystem kommer att etableras ute i landet. Under perioden har vi också tecknat viktiga avsiktsförklaringar; så kallade LOI (Letter of Intent). Dessa är visserligen inte bindande, men när Agtira tecknar ett LOI är det ett mycket tydligt steg mot att ingå ett skarpt avtal.

### **Milstolpar och genombrott**

Under kvartalet har vi inte bara tecknat avtal som på sikt kommer att innebära ökad omsättning, vi har också passerat flera spännande milstolpar, som kan betecknas som genombrott; nya marknader och nya möjligheter. En av dessa var avtalet som Agtira och grönsaksgrossisten Greenfood tecknade i somras, det första inom ramen för vår gemensamma satsning på att etablera tio stora stadsodlingar på olika platser i Sverige. Det lär bli motsvarande samarbeten på andra platser i landet de kommande åren.

### **LOI med Coop Nord i Umeå**

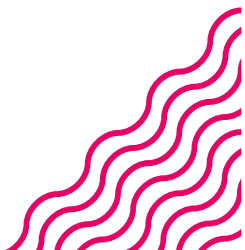
Under perioden tecknade vi också ett LOI med Coop Nord om en storsatsning i Umeå, där avsikten är att Agtiras hållbara gurkor ska säljas i Coops alla butiker i området. Vad som gör detta avtal extra intressant är att vi därmed utökat vår kundgrupp; tidigare har Agtira enbart tecknat avtal med olika ICA Maxi-butiker. Vi ser nu stor efterfrågan även från andra stora kedjor.

### **Första steget utanför Sveriges gränser**

Under perioden har vi tecknat ett LOI med en stor norsk grönsaksgrossist, som vill att vi etablerar ett större Agtira-system i Norge. Därmed har vi för första gången gått utomlands med Agtiras affärssystem. Jag kan försäkra att intresset från utlandet är stort, så detta lär inte bli den enda etableringen utanför Sverige.

### **Viktigt samarbete om överskottsvärme**

Ännu ett trendbrott kan rapporteras från perioden; vi har tecknat avtal med Hive Blockchain Technologies, som driver en stor datahall i Boden. Agtira avser att etablera en odlingsanläggning i anslutning till deras datahall.



Det har till och från framförts kritik mot att datahallar kräver mycket energi för att driva och kyla ner de servrar de innehåller. Alla verksamheter kommer behöva se över sin miljöpåverkan och här kan vi på Agtira bidra med en lösning.

Tanken är alltså att vi i Boden ska etablera ett odlingsystem intill datahallen, så att spillvärmens används i vårt växthus.

Hive har sedan starten fokuserat på att minska sin miljöpåverkan och har därför valt att etablera sina anläggningar i områden med tillgång till grön och förnybar energi. Där har man dessutom implementerat olika lösningar för att ta tillvara energiöverskott. Jag vill påstå att det är ett lysande exempel på hur två helt olika företag kan samarbeta och bidra till ökad hållbarhet.

Jag hoppas att vi framöver kommer att kunna presentera liknande samarbeten, där Agtira bidrar till ett bättre klimat, både genom våra stadsodlingar och genom att vi använder överskottsvärme från andra verksamheter.

### **Grön el och energisnål teknik**

De höga el- och bränslepriserna har den senaste tiden varit mycket uppmärksammade, de påverkar oss alla. Men samtidigt känns det väldigt bra att kunna konstatera att Agtiras affärsmodell är hållbar, i alla avseenden: Det är självklart så att vi konsumerar el i våra anläggningar, men om man ser till de volymer vi producerar är mängden el per kilo fortfarande mycket låg, om man jämför med branschen i stort.

Till saken hör också att Agtira använder 100% grön el, från förnybara källor från sol, vind och vatten. Vi använder oss av toppmodern och energisnål LED-teknik som belysning i våra växthus. Den värme som de producerar används dessutom i växthusen. Agtiras affärsmodell med härodlad håller verkligen i längden.

Hur smart – och hur dyrt – är det inte att frakta livsmedel i kyltransporter långa sträckor i lastbil eller med flyg, jämfört med att odla allt vid butiken, som Agtira gör?

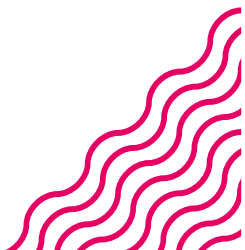
### **Första butiksodlingen levererar enligt plan**

Agtiras framgångar innebär också utmaningar. Vi måste försäkra oss om att de nya odlingsanläggningarna verkligen kommer i gång som de ska och levererar de volymer vi räknat med. Därför känns det väldigt bra att kunna konstatera att vår allra första anläggning i en butik, Agtira InStore i ICA Maxi Sundsvall, levererar enligt plan.

För att försäkra oss om att vi verkligen möter det behov som uppstår när fler odlingsanläggningar på kort tid ska etableras har vi under perioden anställt Peter Söderback som Chief Product Officer. Peter har en gedigen kompetens och ett stort kontaktnät efter att ha arbetat inom växthusbranschen i Finland i 35 år, varav 25 år med belyst odling. Peter ansvarar nu för att våra odlingsystem utvecklas för ännu säkrare och större produktionsvolym.

### **Framgångarna leder till ökat kapitalbehov**

För att klara alla de investeringar som avtalen leder fram till genomförde Agtira i oktober en riktad nyemission som gav 20 miljoner kronor.



Agtira vänder också blicken mot andra investerare. Därför känns det mycket bra att berätta att Agtira i somras blev utvalt till investerarkonferensen Nordic-US Food Summit i Silicon Valley.

Det här visar mycket tydligt hur man ser på Agtira; vi anses vara ett av de mest lovande hållbarhetsföretagen i Norden inom food tech. Nordic Food Innovation arbetar för att koppla ihop särskilt intressanta och innovativa företag inom den hållbara nordiska livsmedels- och jordbruksindustrin med ett stort nätverk med amerikanska industripartners, investerare och andra intressenter.

Konferensen hålls i början av november och vi hoppas att den ska leda till nya kontakter och nytt kapital till Agtiras fortsatta expansion.

### **Byter till Nasdaq FNGM i slutet av året**

Det är också för att öka och förenkla tillgången till institutionellt kapital som Agtira i slutet av året byter handelsplats från NGM Nordic SME till Nasdaq First North Growth Market, som är Nasdaqs europeiska tillväxtmarknad.

Agtiras satsning på en mer resurseffektiv och hållbar matproduktion har ett massivt stöd. Nu fortsätter vi vår expansion – ”Redefining Local Food”!

### **Christer Edblad Tillförordnad vd Agtira**

#### **Notera**

Denna information är sådan som Agtira AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom ovanstående persons försorg, för offentliggörande den 1 november 2022 kl. 08.00.

### **För mer information, vänligen kontakta:**

**Christer Edblad, tillförordnad vd Agtira AB**  
Telefon: 070 26 11 039, e-post: [christer.edblad@agtira.com](mailto:christer.edblad@agtira.com)

Hela rapporten för tredje kvartalet 2022 finns bifogad.

Högupplösta bilder, filmer, illustrationer finns att hämta på: [agtira.com/se/pressmaterial/](https://agtira.com/se/pressmaterial/)  
Fria att använda i artiklar om Agtira AB.

### **Om Agtira AB**

Agtira erbjuder livsmedelskedjor, butiker och andra intressenter sitt upplägg FaaS (Farming as a Service). Det innebär att Agtira själva eller tillsammans med en tredje part investerar, uppför och sedan drifvar sina odlingssystem för produktion av en rad olika grönsaker och fiskarter, medan butiken eller kedjan förbinder sig att köpa hela den producerade volymen över en viss avtalslängd till på förhand fastställda priser.

Gemensamt för Agtiras odlingssystem är att de producerar livsmedel med låg vattenförbrukning i slutna miljöer, utan utsläpp till närmiljön, behov av jordbruksmark eller solljus. Att man odlar intill butiken/kunderna innebär också att man minimerar behovet av transporter och att svinnet minskar

Agtira AB är noterat på NGM Nordic SME under kortnamnet AGTIRA B. Bolagets mentor är Eminova Fondkommission AB, +46 8-684 211 00.

