

Helsingborg 28 september 2022

PRESSMEDDELANDE

Nyhetsbrev Axolot Solutions - Fortsatt positiv utveckling trots ett utmanande världsläge

Sedan vi publicerade vår senaste kvartalsrapport så har teamet i Axolot jobbat vidare i full fart. Trots alla utmaningar vi ser i omvärlden så utvecklas Axolot helt klart i rätt riktning och förväntningarna vi ställer på oss själva är höga. Med detta nyhetsbrev vill vi dels fylla det tidsgap i information som kan uppstå mellan de mer formella pressmeddelanden som vi skickar ut, dels ge alla aktieägare och intressenter en bredare information om vad som pågår i och runt Axolot just nu och om vart vi är på väg.

TEAMET

Under veckan som gått så höll vi ett möte i Landvetter med hela vårt svenska team där vi i detalj gick igenom och diskuterade nuvarande status, pågående aktiviteter och inriktningen framåt. Det var ett motiverat team med hög energi som träffades. Jag kan konstatera att vi idag har ett starkare team än någonsin tidigare och trots att vi fortfarande är relativt få så måste jag säga att vi besitter en unik och imponerande samlad kompetens. Laget på den svenska marknaden består idag av sju personer - Lennart Holm, VD med bakgrund från processindustrin och idag med fokus på kundkontakter; Martin Ragnar vår vice VD och kemiguru med ansvar för FoU samt försäljning i Sverige; Anita Haak som är vår erfarna CFO med ansvar för ekonomi, administration och IT, samt våra två applikationstekniker Jonas Vessfjord, erfaren anläggningsbyggare från livsmedelsindustrin och Patric Kvist, teknologie doktor i kemiteknik från Chalmers. På konsultbasis har vi engagerat två riktigt starka kort - Lennart Hagelqvist som ansvarar för processteknik, tillverkning och installation samt Martin Troede som är vår expert på marknadsföring och affärskoncept. Förutom vårt kärnteam så har vi knutet till oss ett antal specialister, leverantörer och komponenttillverkare som vi samarbetar med på uppdragsbasis. Tanken är att jobba resurseffektivt och inte dra på oss mer fasta kostnader än vad som behövs vid varje given tidpunkt.

MARKNAD OCH LEVERANSER

Jag tror att många av de som följer oss har noterat att vi sedan i våras lägger mycket tid på vårt gemensamma projekt med Ahlstrom-Munksjö, Aspa Bruk. Före sommaren så installerade vi en portabel anläggning i Aspa bruk med en kapacitet på 30 m³/h och sedan dess har vi kört den under en längre period vilket givit oss en massa värdefull kunskap och driftserfarenhet. Tillsammans med bruket så beslutade vi efter sommaren att förlänga utvärderingsperioden fram till utgången av september. Detta gjordes delvis för att förfina och optimera anläggningen ytterligare, men också för att utvärdera några spännande processförbättringar som nu visat sig fungera alldeles utmärkt. Jag kan konstatera att vår portabla anläggning fungerat mycket bra varför vi nu kan erbjuda bruket en permanent lösning med en fullstor AxoPur®-anläggning som kommer att klara miljömyndigheternas reningskrav på ett mycket kostnadseffektivt sätt. Jag tror inte att det finns någon annan teknik som idag kan uppvisa samma kombination av prestanda och kostnadseffektivitet. Anläggningen är dessutom både tillförlitlig och enkel att köra vilket är av stor betydelse i en processindustri.

Vi är nu på väg att avsluta utvärderingsfasen och i samarbete med Aspa Bruk så genomförs en projektering av en fullstor anläggning med tio gånger högre kapacitet, d.v.s. 300 m³/h. Med detta som bas kommer vi att kunna offerera kunden en permanent installation som vi hoppas kommer att uppfylla brukets behov så att projektet kan löpa vidare.

Riktigt spännande är det att försöken i Aspa har väckt intresse från andra massabruk och vi kommer därför nu att flytta vår portabla anläggning till ännu en potentiell kund med likartade behov. Därefter har vi redan flera bruk som vill utvärdera AxoPur vilket naturligtvis är fantastiskt skoj.

Den anläggning som vi projekterar för Aspa är relativt stor och kan sägas utgöra den ena typen av två anläggningskategorier som vi nu fokuserar på. AxoPur-enheter med en kapacitet från 100 m³/h och uppåt kan anses utgöra en kategori av större anläggningar. För dessa så designar vi varje anläggning helt efter kundens behov. Parallellt så har vi vidareutvecklat en mindre, mer standardiserad, anläggningstyp som är designad för att rymmas i en container alternativt installeras i ett utrymme med en golvyta som motsvarar en 20-fots container. Dessa kan levereras med den kapacitet som är anpassad efter varje kunds behov, från 2 till 30 m³/h. I detta kapacitetsintervall så finns det ett stort antal kunder med behov av kostnadseffektiva reningsanläggningar. Det faktum att vi nu standardiserar dessa mindre anläggningar gör att vi räknar med att kunna hålla nere tillverkningskostnader och leveranstider trots att priset på ingående komponenter har ökat markant på senaste tid. Jag räknar med att de processer vi nu har igång kommer att resultera i leverans av ett antal standardanläggningar. Vi tvingas dock konstatera att leveranstiden från order till uppstart har ökat från ungefär fyra månader upp till drygt sex månader eftersom det är svårare att få tag på vissa nyckelkomponenter.



Processvatten från ett smältverk, före (vänstra provet) och efter (prover i mitten och till höger) rening med AxoPur.

EL- OCH VATTENFÖRBRUKNING I FOKUS

Kraftigt ökade energipriser gör att vi idag får frågor runt energiförbrukningen, givet att vi jobbar med en elektrokemisk teknik där elektricitet är en insatsråvara. *Faktum är att vår teknik relativt alternativa metoder blir mer konkurrenskraftig ju högre elpriset är.* I normalfallet så talar vi om en energiförbrukning på någon kWh/m³ vilket är betydligt lägre än vad merparten av alla alternativa teknologier förbrukar, direkt eller indirekt.

Vi upplevde liksom så många andra som är aktiva med projektbaserad försäljning att perioden med Covid-19 var extra utmanande då det var svårt att nå ut till kunderna. Under 2022 har vi upplevt att marknaden förändrats markant. Vattenfrågorna är mer i fokus än någonsin tidigare och allt fler potentiella kunder visar intresse för vår lösning.

PRIORITERADE SEGMENT OCH AFFÄRSKONCEPT

Vi ser att vår teknik lämpar sig för ett stort antal olika applikationsområden. Samtidigt är vi som sagt en liten organisation. För att bibehålla fart framåt så är en av våra stora utmaningar att fokusera - vi måste begränsa antalet marknadssegment som vi arbetar mot. Under det senaste halvåret har vår fokus legat mot de större anläggningarna i och med projektet på Aspa bruk. Ser vi framåt under kommande år så kommer vi fortsatt att lägga tid och resurser på skogsindustrin men vi kommer också att prioritera applikationer där det finns behov av rening av vatten som är förorenade med tungmetaller, olja och tyngre organiska föreningar. Ett annat prioriterat applikationsområde är fiskodlingar och slakterier för fisk där miljökraven ökar samtidigt som marknaden växer. Geografiskt innebär detta att vi förutom den svenska marknaden också kommer att gå in mer aktivt i Norge, där vi nu är i slutfasen med en etablering av ett norskt joint venture-bolag.

Även om det är frestande att vidga det geografiska perspektivet så kommer vi inte att expandera utanför vår hemmamarknad tills vidare. På lite sikt så finns det naturligtvis en mycket stor marknad utanför Skandinavien, men gräset är sällan grönare på andra sidan. Vi måste etablera oss på vår hemmamarknad först och betydelsen av väl fungerande referensanläggningar kan inte överskattas.

När det gäller själva affärskonceptet så blir det allt tydligare att produkten vi skall erbjuda är en kombination av anläggningsförsäljning och servicekontrakt, där vi säkrar en hög funktionalitet genom en regelbunden utbytesservice av de reaktorer som förbrukas. Vi kommer att äga de reaktorer som finns ute hos kunderna vilket är en fördel för kunden som garanteras tillgänglighet och funktion, samtidigt som vi säkrar kontrollen över vår teknik. Kunderna kan naturligtvis välja att investera i och äga sin AxoPur-anläggning, men vi har även utarbetat ett hyres- eller leasingalternativ för dem som så önskar.

I allt högre grad har vi insett att det i tillägg till själva utbytesservicen avseende reaktorerna även finns ett behov och en affär runt hantering av den flock där de avskilda föroreningarna som vi plockat ut ur vattnet samlas. Många kunder vill ha en helhetslösning där vi i tillägg till att rena vattnet även hanterar flocken. Här har vi en dialog med flera aktörer som har intresse av flocken och ser den som en möjlig råvara. Det ligger i tiden att det i ett cirkulärt samhälle blir allt viktigare att nyttiggöra varje tillgängligt materialflöde. Här kommer vi att ansöka om flera patent framöver då det till stora delar är jungfrulig mark.

SUMMERING

Jag hoppas att jag genom detta nyhetsbrev lyckas förmedla vår känsla av att Axolot nu rör sig framåt i en positiv riktning trots en utmanande omvärld. Vi har under 2022 flyttat fram våra positioner markant med avseende på prestanda och kostnadseffektivitet och intresset från marknaden växer kontinuerligt samtidigt som betydelsen av vattenfrågorna kommer allt högre på agendan. I takt med att vår utveckling tar fart så har vi en ambition att hålla våra intressenter informerade varför vi kommer att släppa nya nyhetsbrev med lite högre frekvens framöver. Tack för att ni visar intresse för vårt bolag och tack för allt stöd som visas oss på olika sätt.

Lennart Holm

VD och koncernchef i Axolot Solutions

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Lennart Holm, VD och koncernchef, 070-630 85 62 eller lennart.holm@axolotsolutions.com

Om Axolot Solutions

Axolot Solutions Holding AB är ett svenskt miljöteknikföretag som säljer system för industriell vattenrening. Det görs genom att erbjuda en egenutvecklad patenterad lösning som bygger på en väl beprövad grundteknologi. Axolot Solutions' vattenrening är kostnadseffektiv och möjliggör en hög reningsgrad samt recirkulation av vattnet. Detta innebär en minimal belastning på miljön. Genom dotterbolaget Axolot Solutions Finland Oy driver Axolot Solutions även verksamhet i Finland. Mer information om verksamheten finns på www.axolotsolutions.com.

Axolot Solutions Holding AB har sitt huvudkontor i Helsingborg och bolagets aktie (ticker: Axolot) är listad på Nasdaq First North Growth Market, Stockholm, sedan den 21 november 2018. FNCA Sweden AB är bolagets Certified Adviser. FNCA Sweden AB kan kontaktas via mejl info@fnca.se.