

Carbiotix VD reflekterar över 2024 och ger nyckelmilstolpar för 2025

Carbiotix AB (publ) ("Carbiotix" eller "Bolaget") VD Erik Deaner reflekterar över 2024 med fokus på strategiska beslut, försäljning & marknadsföring, organisation och ekonomi, samt ger nyckelmilstolpar för 2025.

Reflektion över 2024

"Nu när 2024 har passerat tycker jag att det är en bra tidpunkt att reflektera över de aktiviteter som ägde rum under det gångna året. 2024 var utan tvekan ett transformerande år för Carbiotix, präglad av det strategiska beslutet att helt fokusera på NutraCycle upcycling-tjänsten. Detta beslut grundades inte bara på en noggrann bedömning av Bolagets strategiska position på marknaden, konkurrensfördelar, tillgången till resurser och potentialen att generera långsiktigt värde för aktieägarna, utan framförallt på den feedback vi fått från våra kunder om vad de önskade från Carbiotix. NutraCycle-tjänsten bygger på viktiga lärdomar från Carbiotix erfarenhet med att lansera komplexa prebiotiska lösliga fiberingsredienser som Carbersol, samt erbjuda LinkGut-tjänsten, en molekylär diagnostiktjänst. Tjänsten bygger därmed på över tio års erfarenhet som Bolaget har inom hydrolys av växtbaserade sidoströmmar. Idag hjälper NutraCycle inte bara mindre företag utan också världens största livsmedels-, ingrediens- och foderföretag att så småningom kunna producera sina egna prebiotika och andra extrakt på plats. Vi hjälper också till att validera effektiviteten och berika både nya och befintliga produkter. NutraCycle gör det möjligt för företag att få ut maximalt värde från växtbaserade sidoströmmar, samtidigt som produkterna blir hälsosammare och mer hållbara. Detta är en affärsmodell som fungerar både i ekonomiska högkonjunkturer och under ekonomiska nedgångar. Carbiotix är väl positionerat att bli den självklara partnern för onsite-upcycling inom flera miljarder dollar stora marknader som bearbetar växtbaserade material.

Beslutet att fokusera på NutraCycle har haft en betydande inverkan på Bolaget på flera sätt. När det gäller försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter, innebar den framgångsrika lanseringen av NutraCycle-tjänsten en stark närvaro på ledande mässor i Europa och USA, samt omfattande digitala marknadsföringskampanjer. Denna strategi visade sig vara korrekt, och jag är glad att säga att det resulterade i imponerande 32 kundprojekt under andra halvåret 2024, över 100 kvalificerade leads och mer än 6 000 prospekt globalt. Bland kundprojekten återfinns 4 företag med en årlig omsättning över 10 miljarder USD, vilket representerar några av världens största livsmedels-, ingrediens- och foderföretag. Denna framgång inte bara bekräftar det stora intresset för Carbiotix värdeerbjudande, utan ger oss också förtroende att fortsätta accelerera våra försäljnings- och marknadsföringsaktiviteter.

Från ett organisatoriskt perspektiv innebar nedläggningen av LinkGut-tjänsten att vi tyvärr var tvungna att säga upp nästan hälften av våra medarbetare som arbetade med den tjänsten. Samtidigt rekryterades tre nya medarbetare för att stödja NutraCycles expansion, inklusive vår nya Chief Production Officer, Calle Sjöström. Denna omorganisation är nu slutförd, och Carbiotix är väl positionerat för att fortsätta stödja våra nuvarande NutraCycle-kunder framöver.

När det gäller ekonomin genomförde Carbiotix en företrädesemission, TO3 teckningsoptionsprogram och en riktad emission under 2024. Detta gav Bolaget nettolikvida medel om cirka 17 MSEK för att stödja de operativa aktiviteterna och övergången till NutraCycle-tjänsten. Även om övergången påverkade våra intäkter genom nedläggningen av LinkGut-tjänsten, gav den oss samtidigt möjlighet att minska personalkostnaderna till följd av omorganisationen."

Pressmeddelande
07 januari 2025

Milstolpar for 2025

"Framåt mot 2025 känner jag mig mer exalterad än någonsin över Carbiotixs framtidsutsikter och vad vi är kan åstadkomma. Med det sagt, är Carbiotix främsta prioritet under 2025 att teckna sitt första licensavtal, och Bolaget har gjort mycket goda framsteg för att nå detta mål. Detta kommer att göra det möjligt för företaget att inte bara fullt ut validera sin affärsmodell utan också visa den intäktsgenererande potentialen i affärsmodellen över tid, vilket noteras i en nyligen publicerad analysrapport från Impala Nordic.⁽¹⁾

Carbiotix strävar efter att nå positiva kassaflöden så snart som möjligt utan att kompromissa med Bolagets förmåga att växa kassaflöden över tid och maximera aktieägarvärdet. Carbiotix prioriterar därför kundprojekt som kan ge både omedelbara intäkter och långsiktig intäktstillväxt. När det gäller finansiering, med tanke på framstegstakten i samband med nya kundprojekt och potentialen att lyfta kunder till betalda tjänster, har företaget åtagit sig att genomföra en finansieringsstrategi som balanserar kortsiktiga likviditetsbehov och samtidigt skyddar aktieägarvärdet.

När det gäller Carbiotixs strategi och beslutet att fokusera på NutraCycle, kommer Bolaget att stärka sin konkurrensposition ytterligare genom att fokusera på tre områden. För det första kommer bolaget att fördjupa sin processkunskap genom att vidareutveckla sin egen teknikportfölj samtidigt som vi fortsätter utvärdera potentiella tredjepartsteknologilösningar som kan skapa komplementärt värde. För det andra kommer Bolaget att intensifiera kostnadseffektiva marknadsförings- och försäljningsaktiviteter för att snabbt bygga en global kundbas och kapitalisera på en first-mover advantage och det värde som kan skapas genom att utnyttja den gemensamma kunskapen från kunder och partners, särskilt vad gäller processoptimering och produktutveckling. Slutligen kommer Bolaget att fortsätta sträva efter att erbjuda det mest attraktiva värdeerbjudandet på marknaden, som är 100 % i linje med kundernas långsiktiga affärsintressen för att erbjuda hälsosammare, mer lönsamma och hållbara produkter.

Vi kommer att fortsätta sträva efter vår nuvarande målsättning att lägga till minst 4 nya kundprojekt per månad, vilket motsvarar cirka 50 projekt per år. Med denna stabila tillväxt av nya laboratoriestudier, kvalificerade leads och prospekts, och genom ännu mer kostnadseffektiva kundanskaffningsstrategier, kommer Bolaget att fokusera på som nämnts tidigare att hjälpa kunder att ta steget till betalande tjänster, såsom pilotstudier, gemensam utveckling och licensavtal. Vad gäller personalfrågor är vår avsikt att behålla vår nuvarande organisation för att kunna hantera de nya kundprojekten. Rekrytering kommer endast att ske om det behövs för att expandera utöver den nuvarande kapaciteten och för att snabbare kunna påbörja betalande kundprojekt som leder till licensavtal.

Jag ser fram emot att fortsätta med vår kvartalsvisa rapportering av NutraCycle-projekt och separat rapportering av nya gemensamma utvecklings- och licensavtal. Dessutom är jag fast besluten att ständigt förbättra hur vi kommunicerar våra framsteg till aktieägare och andra intressenter över tid. Jag är övertygad om att det inte bara är ett ädelt uppdrag utan också potentiellt mycket lönsamt för Carbiotix och dess kunder och partners att hjälpa bland annat de största livsmedels- och dryckesföretagen i världen att göra hälsosammare och mer hållbara produkter som är tillgängliga för massorna. Detta är ett budskap som jag vill att alla aktieägare och intressenter ska förstå och bli entusiastiska över."

Pressmeddelande
07 januari 2025

Framåtriktade uttalanden

Denna kommunikation innehåller framåtblickande uttalanden, bestående av subjektiva antaganden och prognoser för framtida scenarier. Förutsägelser för framtiden gäller endast från och med det datum de görs och är till sin natur, liksom forsknings- och utvecklingsarbete inom biotekniksegmentet, förknippade med risk och osäkerhet. Med detta i åtanke kan det faktiska utfallet komma att avvika väsentligt från de scenarier som beskrivs i detta pressmeddelande.

För ytterligare information:

Carbiotix AB
Erik Deaner, VD
Tel: +46 (0)738 67 30 85
E-post: erik.deaner@carbiotix.com

Carbiotix AB (CRBX) (www.carbiotix.com) är ett prisbelönt bioteknikföretag som är banbrytande inom upcycling av växtbaserade sidoströmmar på plats. Carbiotix mission är att förbättra människors hälsa genom att öka konsumtionen av prebiotika och andra aktiva ingredienser från återvunna sidoströmmar. Carbiotix erbjuder idag en kärntjänst som kallas NutraCycle, en upcycling- och berikningstjänst på plats som gör det möjligt för livsmedels- och dryckes-, ingrediens- och foderproducenter att förvandla växtbaserade produkter till hälsosammare, mer lönsamma och hållbara produkter.