

Helsingborg 23 maj 2023

PRESSMEDDELANDE



Nyhetsbrev Axolot Solutions – dags att kliva på tåget ...

Så här innan sommaren på allvar sätter in så tänkte jag att det kunde vara av intresse för våra många aktieägare att få en liten uppdatering av vad som händer i bolaget. Jag vet att det är många som undrar och funderar och jag får en del frågor, inte minst med tanke på att kursutvecklingen tyvärr varit riktigt tråkig. Det är såklart viktigt att ge alla tillgång till samma information så därför kommer här en uppdatering av läget. För att börja där jag kommer att avsluta så tycker jag fortsatt att utvecklingen i bolaget går framåt med bra fart och jag är lika positiv som tidigare.

De frågor jag får från aktieägare handlar absolut mest om när i tiden vi räknar med att få nya order samt vad som händer med den större anläggning som vi sagt att vi räknat med att få en order på under det första halvåret. Andra funderingar kretsar runt vår finansiering framåt. Låt mig försöka ge lite svar på dessa frågor, men först en kort uppdatering runt verksamheten i allmänhet och vad som pågår.

Den senaste kvartalsrapporten avseende perioden januari till och med mars 2023 publicerades den 27 april och den hittar ni på vår hemsida under rubriken nyheter / pressmeddelande. Egentligen så gäller allt det jag då skrev i mitt VD ord fortfarande. För att kort rekapitulera:

- Under det första kvartalet så levererade vi och tog i drift våra två första nyckelfärdiga anläggningar hos kunder i Sverige och vår försäljning började som en konsekvens så smått rulla igång
- Vi genomförde ett stort antal utvärderingar tillsammans med potentiella kunder där resultaten i det stora flertalet fall såg mycket bra ut
- Rening av vatten från plaståtervinningsanläggningar utpekades som ett nytt fokusområde
- Vi började på allvar bygga upp såväl kontaktnät som förståelse runt fiskodling i Norge och påbörjade ett antal utvärderingar hos potentiella kunder
- Intensifierat samarbete med leverantörer i syfte att förbereda en uppskalning av vår leveranskapacitet

Samtidigt kunde vi konstatera att flera "heta" projekt drog ut på tiden då det kändes som att kunderna var genuint osäkra på konjunkturen och som en följd av detta avvaktade med investeringsbeslut.

Vad har då hänt sedan vi publicerade vår senaste kvartalsrapport? Föga förvånande så fortsätter vi att köra på helt enligt vår utarbetade plan. Antalet potentiella kunder som vi är i aktiv kontakt med i Sverige och Norge överstiger idag 50. Vi märker tydligt att det är allt fler som hört talas om oss och som kontaktar oss för att höra vad vi kan göra för dem i syfte att minska vattenförbrukningen samtidigt som de är i behov av effektivare metoder för vattenrening. Givet att vi i snabb takt byggt upp vår kunskap och förståelse för det vi kan åstadkomma så kan vi konstatera att vi oftast men inte alltid kan erbjuda spännande lösningar. Vi är som bekant fortfarande ett litet bolag varför det är oerhört viktigt att vi prioriterar vad vi lägger tid och kostnader på. Det kan kännas lite frustrerande och svårt att säga nej när vi så gärna vill visa vad vi kan åstadkomma, men här och nu så måste vi fokusera. Jag kan konstatera att vi idag bara skrapar lite på ytan av en mycket stor och växande marknad, i Norden och internationellt.

Vi har ett par utmaningar som påverkar den takt med vilken vi kommer att kunna expandera. En utmaning vi lyft fram tidigare är det faktum att vattenrening hittills inte varit ett speciellt prioriterat område för våra potentiella kunder. Ambitionen har begränsats till att uppfylla de ofta relativt låga krav som myndigheter satt upp och inget mer. Detta är nu definitivt på väg att ändras och bara under det senaste året så har vi upplevt att medvetenheten och intresset ökar i takt med att myndigheter och andra intressenter börjar ställa högre krav. Det börjar kosta pengar både att ta in och släppa ut vatten. Vatten är en fråga om liv eller död!

Den andra utmaningen som vi upplevt har bromsat vår utvecklingstakt har varit bristen på referensanläggningar. Jag skulle vilja hävda att mer än 95% av våra potentiella kunder inte vill vara först när det gäller att installera en ny och mer oprövad teknik - man satsar mycket hellre på en lösning som är väl beprövad även om den är både dyrare och mindre effektiv. Det är i sig förståeligt, men inte hållbart, då det behövs bättre lösningar inom ett teknikområde där man fortfarande använder sig av metoder som har många decennier på nacken. Jag tycker mig dock se att en tydlig förändring är på gång då de gamla reningsmetoderna får allt större svårigheter att leva upp till nya och striktare reningskrav, samtidigt som kostnaderna för att installera och använda dem blir allt högre. Allt fler av våra potentiella kunder har också börjat sätta mer ambitiösa mål för sin vattenhantering och det är något som gynnar oss. Dessutom så märker vi nu när vi fått ut de första AxoPur® 2.0 anläggningarna att referensvärdet av dem är riktigt högt och att det som varit vår akilleshäla nu är på väg att vändas till en fördel. Detta helt enkelt för att dessa anläggningar fungerar så bra.

Våra nystartade referensanläggningar fungerar som sagt alldeles utmärkt, till och med över förväntan med avseende på reningseffekt, kostnader och driftsstabilitet. Jämfört med tekniker som kemisk fällning, indunstning och olika filterlösningar så imponeras man av hur enkelt det är att installera och köra en AxoPur anläggning. Tryck på den gröna knappen och sedan kör det bara på!

Under det första halvåret i år så har vi förfinat den standardanläggning som vi utvecklat. Det har kostat oss en hel del tid och pengar att vidareförädla konceptet men nu har vi något riktigt bra att erbjuda marknaden. Det är inte utan att jag blir lite imponerad av vår förmåga att nu snabbt ta fram och offerera prisvärda lösningar till våra kunder. Vidare så kan vi nu - i samarbete med våra leverantörer och legotillverkare - erbjuda korta leveranstider och nyckelfärdiga installationer samt prisvärda lösningar. Vår känsla är att vi nu har lösningar som är mycket konkurrenskraftiga med avseende på såväl prestanda

som ekonomi. Ovanpå det så levererar vi ett mervärde i form av en teknik som är enkel att köra och som ger ett mycket stabilt reningsresultat.

Prioritering och fokusering är som sagt "A och O" just nu. Vi försöker begränsa antalet parallella aktiviteter och verkligen jobba igenom våra projekt från A till Ö, vi vill inte gå för snabbt fram vilket skulle riskera att vi levererade halvfärdiga lösningar. Det innebär att vi går lite långsammare framåt här och nu, men på lite längre sikt så kommer vi att ha igen det mångfald. Hela vårt upplägg bygger på att vi vill vara en seriös och långsiktig aktör vilket jag är säker på kommer att gynna såväl miljön som våra kunder och aktieägare över tid.

På kundsidan så arbetar vi just nu dels med ett stort antal potentiella och sannolika kunder som är i behov av lite mindre, containerbaserade lösningar, och dels med en handfull som behöver hantera betydligt större flöden. Räkna med att de mindre anläggningarna kommer att ta fart först; för de större så tar utvärderings- och beslutsprocesserna betydligt längre tid i anspråk och här är fortfarande frågan om referensanläggningar lite av en utmaning. När det gäller mindre anläggningar så skulle jag vilja hävda att vi lyft vår definition av ett "maximalt flöde" från kanske 5-6 m³/timme upp till 70-80 m³/timme. Det är i sig en betydande utveckling och min känsla är att vi är allra mest konkurrenskraftiga i spannet 20-80 m³/timme. De applikationsområden som vi prioriterar är rening av olika tvätt- och processvatten, dagvatten och vatten från mindre fisk- och fågelfä slakterier. När det gäller de större anläggningarna som vi arbetar med så är de i hög grad koncentrerade till applikationer inom pappers- och massaindustrin samt landbaserade fiskodlingar, och här talar vi nu om flöden på uppemot 1 000 m³/timme. Här får vi konstatera att det tar längre tid att nå igenom men vi kommer att lyckas.

Tillbaka till de två inledande frågor som jag lovat återkomma till.

Fråga ett, när kommer den större order som vi talat om? Det är ingen hemlighet att vi krasst räknade med att få order på en större anläggning kopplat till det omfattande arbete som utfördes i samarbete med Aspa bruk under 2022. Som många av er känner till så installerade vi en fullskalig prototyp på bruket och den kördes med mycket goda resultat med avseende på reduktion av fosfor och suspenderade ämnen (se bland annat intervjun med Aspas miljöchef i Axolots årsredovisning för 2022). Två föroreningar som bruket hade och har problem med är fosfor och suspenderade ämnen där man inte fullt ut klarar de utsläppsnivåer som krävs i gällande miljövillkor. Aspa bruk är ett av flera bruk med liknande problemställningar och vi har utvärderingar igång hos flera av dem. Att vi inte ännu kommit vidare med någon större kommersiell installation beror på flera faktorer. Skogsindustrin på väg in i ett utmanande konjunkturläge med en svagare marknad och pressade marginaler varför man försöker skjuta investeringar framför sig. På många håll har man en brist på interna resurser och kompetens vilket innebär att man tvingas fokusera på att "släcka bränder", d.v.s. man har fullt upp med sina dagliga problem. Vidare så har tillsynsmyndigheterna, vilket normalt innebär landets olika länsstyrelser, en varierande tolerans för hur hårt man tolkar det som skall vara tvingande krav på maximala utsläpp enligt de så kallade BAT regler som gäller för hela EU-området. Hittills har detta resulterat i att våra projekt drar ut på tiden, men med uthållighet så kommer vi att komma i mål, då utsläppsvillkoren måste följas. Jag tror fortsatt på ett genombrott under året.

Fråga två, hur ser vi på vår finansiering framåt? Om det är något som vi lärt oss under senare år så är det att det tar tid att etablera sig på marknaden för vattenrening. Det hjälper inte att ösa in pengar och resurser, varför vi har valt att driva verksamheten med relativt begränsade resurser och kostnader med målet att etablera en stabil verksamhetsbas som vi sedan kan accelerera och expandera utifrån. Vi vet vart vi vill och

planerna är i stora drag på plats. Här och nu så bedriver vi verksamheten med en relativt konstant kostnads massa där våra löpande utgifter ligger någonstans runt 1,2 miljoner kronor per månad. Ser man till kassaflödet så har vi förbrukat en del mer under årets inledande kvartal då vi investerade i teknikutveckling och byggandet av demo- och prototypanläggningar. Framåt så räknar vi med att den typen av utgifter skall vara kopplade till försålda anläggningar, d.v.s. även generera intäkter som i tilltagande grad balanserar utgifterna. Kassaflödet kommer inte att vara positivt under 2023. Hur det ser ut därefter kommer att styras av vilken ambitionsgrad vi sätter med avseende på tillväxten.

För att fortsätta utvecklas så kommer Axolot sannolikt att behöva ytterligare finansiella resurser och det är en prioriterad fråga att planera för en balanserad och kostnadseffektiv finansiering. Det finns flera alternativ som utvärderas, exempelvis lånefinansiering, exportgarantier, leasingupplägg för anläggningar och naturligtvis även att ta in pengar från våra aktieägare. En faktor att ta hänsyn till om man tänker sig att be aktieägarna om pengar är självfallet aktiekursen. Här har vi verkligen inte haft en utveckling som vi är nöjda med och en större emission vid dagens kursnivåer ter sig inte som speciellt attraktiv då den i hög grad skulle späda ut befintliga aktieägare. Idag har vi inte fattat några beslut om vägen framåt utan vi håller alla dörrar öppna inför hösten. Det bästa för Axolot på kort sikt är helt klart att få fart på försäljningen; med vår betalningsmodell så begränsas det rörelsekapital som binds upp under projektiden så det behövs inte så många projekt för att öka vår uthållighet. Dessutom, efterhand som vi säljer fler anläggningar så ökar de ackumulerade löpande licens/serviceintäkterna vilket också hjälper till.

Jag hoppas att jag med detta nyhetsbrev lyckas förmedla den framtidstro och optimism som jag känner lika starkt som någonsin tidigare. Under kommande år så kommer vi att göra mycket gott för miljön samtidigt som vi kan skapa stora värden för våra intressenter. Allt sammantaget så kan jag tycka att det just nu är en bra tidpunkt att kliva på tåget och följa med på vår resa. Har jag rätt eller fel, det får framtiden utvisa men jag är definitivt på.

Helsingborg den 23 maj, 2023



Lennart Holm

VD och koncernchef i Axolot Solutions Holding AB

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. Bolaget bedriver även verksamhet genom ett dotterbolag i Norge. 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.