

PRESSMEDDELANDE 2022-02-15

Bokslutskommuniké jan-dec 2021

Sammanfattning av perioden (2021-01-01 - 2021-12-31)

- Nettoomsättningen för helåret 2021 uppgick till 14 303 MSEK (12 703 MSEK)
- Rörelseresultatet för helåret 2021 uppgick till -18 359 MSEK (-21 581 MSEK)
- Resultatet per aktie för helåret 2021 uppgick till -1,83 SEK (-3,63 SEK)

Sammanfattning av fjärde kvartalet (2021-10-01 - 2021-12-31)

- Nettoomsättningen fjärde kvartalet uppgick till 5235 MSEK (2115 MSEK)
- Rörelseresultatet för fjärde kvartalet uppgick till -3938 MSEK (-8663 MSEK)
- Resultatet per aktie för fjärde kvartalet uppgick till -0,30 SEK (-1,28 SEK)

Belopp inom parentes: Jämförande period föregående år.

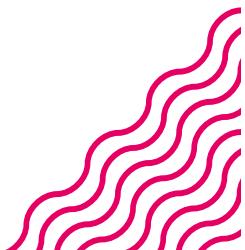
På tisdagen presenterade foodtech-företaget Agtira AB sin bokslutskommuniké för helåret 2021. Kommunikén har en rad positiva inslag: bland annat var omsättningen det fjärde kvartalet 2021 den största som företaget någonsin redovisat för ett enskilt kvartal (5,3 MSEK), vilket är mer än en dubbling jämfört med motsvarande period 2020 (2,1 MSEK). Även rörelseresultatet förbättrades markant; resultatet för fjärde kvartalet slutade på -3,9 MSEK, mot -8,7 MSEK året innan. Omsättningen för helåret 2021 var 14,4 MSEK med ett rörelseresultat på -18,4 MSEK, vilket ska jämföras med en omsättning på 12,7 MSEK och ett rörelseresultat på -21,6 MSEK under 2020.

Agtira har under 2021 genomgått stora förändringar när man ställt om till att bli ett forsknings- och utvecklingsbolag inom foodtech-sektorn.

Agtiras vd, Mattias Gemborg, är mycket nöjd med resultatet som nu presenteras:

"Det känns fantastiskt att få avsluta 2021 med flera rekord. Omsättningen har aldrig varit högre för ett enskilt kvartal och vi ser stora förbättringar i resultaträkningen. Vi har dessutom under 2021 tecknat avtal om att leverera våra första system och har samtidigt nått viktiga milstolpar för vår anläggning i Härnösand. Att nå lönsamhet i den egna produktionen i Härnösand har varit ett mål för bolaget som vi nu är mycket nära att nå".

Värdet av de avtal som Agtira tecknat ligger på över 50 MSEK.



"Detta ser vi som ett kvitto på att den strategiska inriktningen som bolaget har valt, att satsa på urban farming, redan har gett utdelning. En så stark orderingång redan första året tyder också på att det finns en stark efterfrågan på marknaden och en god tillväxtpotential", förklarar Mattias Gemborg.

De nu tecknade avtalen kommer att börja generera intäkter under 2022:

"När avtalen väl kommer i gång under 2022 kommer de att ge upphov till återkommande intäkter över lång tid. Avtalslängden på avtalen varierar ända upp till 15 år, men vad alla har gemensamt är möjligheten till förlängning, och det räknar vi med att kunderna kommer att välja. Affärsmodellen innebär att långsiktiga återkommande intäktströmmar skapas och det borgar för en riktigt god långsiktig lönsamhet", förklarar han.

Under 2021 fick Agtira sitt första patent beviljat och i februari 2022 lämnade företaget in ytterligare en patentansökan.

"Detta ser jag som ett kvitto på att vår satsning på en kompetent FoU-avdelning redan börjat betala sig. Att genom en intern FoU-avdelning både skapa "know how" och patent är otroligt viktigt för att bygga långsiktiga värden för bolaget. Utöver de nämnda patenten utvärderar vi nu ett antal ytterligare 'patentkandidater' och räknar med att kunna lämna in ytterligare ansökningar under 2022", förklarar Mattias Gemborg.

Mattias Gemborg konstaterar att det i Europa finns många aktörer i samma bransch, en bransch som expanderar kraftigt.

"Gemensamt för alla våra konkurrenter är att de alla fokuserar på bladgrönt och örter. Jag ser det som en stor konkurrensfördel för oss att vi även kan erbjuda vertikallodlade grönsaker som gurka och tomater, som är viktiga volymprodukter".

"Vi är också unika på marknaden genom att vi kan erbjuda lösningar för mindre volymer inuti butikerna, men även riktigt stora volymer som låter butikerna bli självförsörjande även på dessa produkter. Genom detta har vi tagit en unik position på marknaden för härodlat".

Vissa av de avtal som Agtira tecknade under 2021 gjordes med intentionen att kunden på sikt ska kunna köpa ut och äga sitt system. Andra affärer bygger på att Agtira kommer att äga systemen långsiktigt. Gemensamt för alla avtal så här långt är att Agtira initialt kommer att sköta driften.

"Baserat på dessa kunskaper om kundernas behov håller vi på att utarbeta en så kallad FaaS-lösning (Farming as a Service). Det innebär att kunden åtar sig att köpa hela den producerade volymen till förutbestämda priser medan Agtira tar hand om resten, inklusive drift, under hela avtalstiden. Med ett FaaS-upplägg sänks tröskeln markant för en kund att teckna avtal med oss och vi kan snabbare komma ut på marknaden med våra lösningar, vilket borgar för en god tillväxt. Genom FaaS behåller också vi kontrollen över systemen och kan påverka outputen under hela perioden, vilket i sin tur garanterar maximala intäkter", förklarar Mattias Gemborg, som fortsätter:

"Vi lägger just nu stort fokus på att vidareutveckla detta affärsupplägg och diskussioner pågår med flera externa parter om finansiering av systemen. Vi räknar med att under 2022 ha en



finansieringslösning på plats för att fullt ut kunna erbjuda detta upplägg. Med denna lösning på plats räknar vi med att snabbt kunna utöka etableringstakten och på så vis snabba på bolagets tillväxt”.

Notera

Denna information är sådan som Agtira AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning och lagen om värdepappersmarknaden. Informationen lämnades, genom nedanstående persons försorg, för offentliggörande den 15 februari, 2022 kl. 08.30.

För mer information, vänligen kontakta:

Mattias Gemborg, VD

Telefon: +46 (0)702 65 44 00, e-post: mattias.gemborg@agtira.com

Högupplösta bilder, filmer, illustrationer finns att hämta på: agtira.com/se/pressmaterial/

Fria att använda i artiklar om Agtira AB.

Om Agtira AB

Agtira är ett forsknings- och utvecklingsföretag inom foodtechsektorn, som levererar system för hållbar livsmedelsproduktion till aktörer inom livsmedelsbranschen. Med smart akvaponi och artificiell intelligens omdefinierar vi begreppet närodlat. Vi är världsledande inom området akvaponi där vi utvecklar både odlingsmetoder och mjukvarustöd för odlingssystem för fisk och grönsaker i urbana miljöer.

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

