

Verksamhetsberättelse Type1water 2022

Vi gick in 2022 med ett antal intressenter på tillverkningsidan, ett fåtal intressenter i sälj och distributörsledet, en påbörjad bidragsansökan till EU, två fungerande Nanocap-prototyper, en mängd kontakter på marknaden, låga kostnader och en stor mängd energi!

Under det första halvåret arbetade vi parallellt med produktförbättringar och marknadskontakt. Som vi beskrivit många gånger domineras marknaden för rent vatten i laboratorier av ett fåtal stora utrustningsleverantörer som i sin tur ägs av de stora vattenbolagen. Här kan nämnas MilliQ som ägs av Merck, Elga som ägs av Evoqua, och Sartorius. Dessa leverantörer använder samma teknologi (omvänd osmos) och säljer snarlika produkter. De kontrollerar idag mer än 80% av marknaden och har skapat en väldigt tydlig standard. Vattnet från dessa produkter uppfyller de krav som återfinns inom Life science och läkemedelsbranschen och regleras av Pharmacopoeia.

Under första delen av 2022 har vi presenterat Nanocap för alla dessa leverantörer i hopp om att skapa intresse för ett samarbete. Resultatet av dessa presentationer var blandat. Några av dessa företag såg oss som en direkt konkurrent och var väldigt ivriga att hitta våra svagheter. Något företag bad oss sluta med vår verksamhet och ta bort vår information från internet, men generellt möttes vi hos dessa företag av acceptans och trevande förklaringar av hur de själva såg på marknaden. Det generella svaret var att "Jo vi förstår att Nanocaps vatten är renare än standard – labvatten men det finns ingen efterfrågan och ingen som behöver det". Man skall komma ihåg att dessa produkter inte säljs och används inom halvlederindustrin, utan inom läkemedels och life-science där lägre krav på renhet ställs.

Marknadens reaktion gick att tolka på många sätt. Uppenbarligen hade vi ett renare vatten, men marknaden förstod inte värdet av den. De stora marknadsaktörerna visste inte hur de skulle behandla oss. Slutsatsen var att vi måste hitta en nisch där standard lab-vatten inte räcker till och

framför allt användaren har ett akut problem med detta idag.

Ett problem som vi ofta möter är svårigheten att mäta och analysera vårt vatten. Exempelvis finns det ingen i Sverige (och endast ett fåtal i Europa) som säljer mättjänster på våra nivåer. Det existerar ingen standard för hur mätningar på våra nivåer skall gå till, utan man får vända sig till mätexperter som i sin tur kan ge förslag på olika tekniker beroende av vilken egenskap man är intresserad av. Kanske tittar man på en viss kemikalie såsom PFAS eller kisel, eller mängden virusdelar. Alla kräver sina egna mätningar. En enkel fråga såsom "Hur bra är Nanocaps vatten" är väldigt svår att svara på.

Sätter man sin in i mätteknik av partiklar i nanostorlek hamnar man förr eller senare hos forskarna. Viket vi beskriver löst i en folder som nyss kommunicerats till aktieägarna, har man sedan årtionden introducerat nanopartiklar i ämnen för att optimera ämnens egenskaper. För att förstå detta och för att säkerställa dessa egenskaper har det parallellt vuxit fram en nisch för mätning, räkning och klassificering av nanopartiklar. Men hanteringen är problematisk, och likaså mätningarna. Tyvärr är vi långt borta om mäta, identifiera och räkna, utan instrumenten som använder mjukvara för att tolka resultaten och ge svaren på ett för användaren begripligt sätt. Partiklar kanske endast uppträder som partiklar en del av tiden och då krävs det algoritmer baserade på sannolikhet för att få svar. Testerna är ofta av jämförande slag, där man använder en vätska med uppskattat partikelinnehåll som referens. Detta resulterar i dålig skärpa och precision i mätningarna.

Snart föddes en ide om att detta problem kanske är lösningen på vårt problem.

Vi bestämde oss för att kontraktera en expert för att göra en djupanalys kring mätning av Nanopartiklar. Vi ville ha svar på frågan: Vilka tekniker finns idag för mätning, räkning och klassificering av nanopartiklar, inom vilka branscher används dessa, och vad händer om dessa tekniker genomförs UTAN tillgång till Nanocap vatten.

Rapporten (på engelska) som finns att ladda ner på vår hemsida pekar direkt på ett antal processer som knappt kan genomföras utan tillgång till rent vatten, och att bristen på rent

vatten är en stort problem för mätningar på denna nivå idag.

Med denna rapport justerade vi vår marknadsstrategi. Den generella marknaden för labvatten har för låg kunskap för att förstå vad som är unikt med vårt vatten. Vi får vända oss till forskarna inom partikelmätning för att finna intressenter.

Hos denna nya marknad skapade vi snabbt intresse. Det finns ett antal universitet och laboratorium i Europa som snabbt förstod vårt unika erbjudande. University of Minnesota har traditionellt satsat stora summor forskningspengar på partikelanalys, varför ett helt eget ekosystem inom mätteknik formats där. Detta resulterade i ett stort intresse för att testa våra Nanocap och nu bara några månader senare har vi flera företag på kö.

I skrivande stund har vi en Nanocap på imec i Bryssel för testning, mer om detta under news på vår hemsida, och den andra undergår service innan nästa utlåning.

Ekonomi

Insikter och skiftat fokus på marknaden har dragit med sig att vi även måste skifta fokus på den ansökan om bidrag vi just nu skapar till EIC, vilket i sig medfört en del förseningar. Vi arbetar nu på en ansökan om bidrag på 25 MSEK för att tillsammans med leverantörer och nya intressenter lansera den första kommersiella serien av Nanocap.

Vi har också arrangerat försäljning av en post aktier från Xzero med syfte att kunna fortsätta verksamheten enligt plan. I erbjudandet erbjuder Xzero aktier endast till existerande aktieägare i Type1water och förbinder sig att tillföra hela resultatet av försäljningen som villkorat aktiekapital. På detta sätt går intäkten av försäljningen direkt till Type1waters kassa utan de kostnader som normalt föreligger vid en emission.

Mer om detta i separat utskick.

Kassa

Type1water har väldigt låga kostnader då resurser lånas in vid behov. I genomsnitt har vi under året haft xxxx timmars verksamhet vilket motsvarar ca 1 fulltidsekvivalent. Förutom denna tjänst lägger jag själv ned den tid som krävs för att företaget skall fortsätta enligt plan.

Jag vill också påminna om möjligheten att ta del av en verksamhetspresentation under ett kommande webinar, där det finns möjlighet att fråga frågor om årsredovisningen och verksamheten.