

Convincing full-year 2023 results with a strong increase in profit and sales for I-Tech

I-Tech

■ 2023 marks a record year for I-Tech company and its technology, Selektepe®. The company's financial performance was very solid where operating profit increased by 95% and sales by 45% compared to 2022. Net sales for the full year 2023 amounted to SEK 120,861 k (83,631) corresponding to an increase in sales of 45% (58) compared to the full year 2022. The operating profit amounted to SEK 23,388 k (12,024). Philip Chaabane announced that he will resign as CEO of the company in connection with the Annual General Meeting. He commented: "2023 marked a record year in many ways. The financial performance was very solid. In 2023, we also signed a license agreement with a major new customer that will eventually strengthen the business in the dominant Asian market. This is yet another sign that products containing Selektepe benefit greatly from a clear shift in the market towards higher and more reliable performance against marine fouling. During the closing months of the year, increased temporary costs were incurred for pilot projects aimed at verifying the efficiency potential of the manufacturing process.

The quarter was further characterized by non-recurring costs linked to the regulatory process in the EU. In addition, sales slowed down in the final months of the year. There is no direct link to a specific event, but it's likely derived by year-end inventory optimization at customers. At the same time, we note that our largest customer, Chugoku Marine Paints, is growing its business within marine coatings with increasing profitability". He continues: "The fact that business has grown so strongly over the year shows that the products that have been established on the market over the past two years have been very well received. Two customers in particular are contributing to the growth, one of which is our regular and largest customer, Chugoku Marine Paints. Their broad portfolio of products containing Selektepe means that they can today offer solutions for most types of ships. During the year, our second largest customer has also broadened its sales of Selektepe products in more geographical markets, but continues to be clearly focused on newbuilding projects. The majority of our revenue still comes from the newbuilding market, which initially will also be the focus segment for the new customer that recently signed a license agreement as part of the final commercial preparations. Geographically, shipbuilding in Asia continues to dominate the industry and for I-Tech, Asia accounts for as much as 92% of sales in 2023. The distribution is mainly due to the fact that our largest customers have their home markets in the region. Another influencing factor is that the paint companies can register their new products significantly faster in Asia than in the EU, despite using the same ingredients, which are approved in both markets".

The I-Tech's product is an active agent which, when added to paints and coatings, effectively repels barnacles. A future-proofing approach to antifouling coating selection is exerting great pressure on the coating suppliers, prospering great innovation and new approaches of fouling prevention technology using this active substance.



Philip Chaabane, CEO of I-Tech
Philip Chaabane, CEO di I-Tech

Risultati 2023 convincenti con un forte aumento dei profitti e delle vendite per I-Tech

I-Tech

■ Il 2023 è stato un anno record per la società I-Tech e la tecnologia Selektepe®. La performance finanziaria della società è stata considerevole con un aumento dell'utile operativo del 95% e delle vendite del 45% rispetto al 2022. I volumi di vendita al netto per tutto il 2023 hanno fornito 120.861 k SEK (83,631), corrispondente a un incremento del 45% (58) rispetto a tutto il 2022. L'utile operativo è ammontato a 23.388 k SEK (12.024).

Philip Chaabane ha dichiarato che darà le dimissioni in qualità di CEO della società in occasione del General Meeting annuale. A tal proposito ha affermato: "Il 2023 ha rappresentato un anno record per molti aspetti. La performance finanziaria è stata molto soddisfacente. Nello stesso anno abbiamo siglato un accordo di licenza con i nostri principali clienti che infine rafforzeranno il business sul mercato asiatico dominante. Questa è un'altra prova del fatto che i prodotti che incorporano la tecnologia Selektepe traggono grande vantaggio dall'evidente transizione del mercato verso prestazioni migliori e più affidabili contro la riproduzione microorganica nelle imbarcazioni. Durante i mesi finali di quest'anno i costi operativi sono aumentati per il lancio di progetti pilota finalizzati a verificare l'efficienza potenziale dei processi produttivi. Il trimestre è andato anche incontro a costi non ricorrenti legati al processo legislativo dei paesi dell'UE. Inoltre, le vendite sono rallentate negli ultimi mesi dell'anno. Non vi è una correlazione diretta a un evento specifico, ma una ragione plausibile potrebbe essere l'ottimizzazione dell'inventario di fine anno presso la clientela. Nello stesso tempo, abbiamo osservato che il nostro cliente maggiore, Chugoku Marine Paints, sta incrementando le attività relative ai rivestimenti per il settore nautico con profitti in crescita. Il fatto che il business si sia così rinvigorito nel corso degli anni dimostra che i prodotti che si sono affermati sul mercato in questi due ultimi anni, hanno avuto successo. Due clienti in particolare hanno contribuito alla crescita, uno dei quali è proprio Chugoku Marine Paints. Il portafoglio prodotti assortito che incorpora la tecnologia Selektepe indica la vasta offerta di soluzioni per la maggior parte delle navi. Nel corso dell'anno, il nostro secondo principale cliente ha anch'esso incrementato le vendite dei prodotti Selektepe in vari mercati del mondo, anche se continua a puntare a progetti di nuove costruzioni. La maggior parte dei nostri introiti provengono dal mercato delle nuove costruzioni, che sarà inizialmente il segmento di interesse per il nuovo cliente che ha siglato recentemente un accordo di licenza come parte delle operazioni commerciali finali.

Dal punto di vista geografico, il settore navale in Asia continua a dominare e per I-Tech, l'Asia ha rappresentato nel 2023 ben il 92% delle vendite. La distribuzione è dovuta principalmente al fatto che i nostri clienti principali possono registrare i loro nuovi prodotti in modo significativamente più veloce in Asia che nei paesi dell'UE, pur utilizzando gli stessi componenti, approvati in entrambi i mercati".

Il prodotto I-Tech è un principio attivo che, quando aggiunto nelle pitture e nei rivestimenti, respinge effettivamente i cirripedi. Una tecnica del futuro per la selezione delle pitture antivegetative consisterà nell'esercitare una forte pressione sui fornitori di rivestimenti, promuovendo innovazione e nuovi approcci alla tecnologia di prevenzione della riproduzione microorganica utilizzando il principio attivo.