

Affärslägesuppdatering från Svenska Aerogel: Ytterligare tre kunder når kommersiell fas

Tor Einar Norbakk, vd för Svenska Aerogel Holding AB (publ) ("Svenska Aerogel" eller "Bolaget"), ger en uppdatering om utvecklingen i Bolagets projektportfölj. I uppdateringen presenteras tre kunder som nyligen har lanserat produkter och gått in i kommersiell fas, samt deras potential att bidra till högre volymer över tid.

Svenska Aerogel är ett materialteknikbolag som utvecklar och tillverkar ett aerogelmaterial med termiskt isolerande och brandskyddande egenskaper. Bolagets kunder är huvudsakligen verksamma inom B2B-marknaden och återfinns inom segmenten Bygg & Fastighet, Transport, Processindustri och Advanced. Inom Advanced ingår bland annat personvårdsprodukter samt värmeisolerande textilier och mätterande färg lämpade för såväl civila som försvarsrelaterade tillämpningar.

Kunder i kommersiell fas

Svenska Aerogel har i dag över 170 kundprojekt, varav majoriteten befinner sig i utvecklingsfas. Under 2026 har ytterligare tre kunder nått kommersiell fas, vilket innebär att antalet har ökat från 15 till 18. Dessa kunder har lanserat produkter som de aktivt marknadsför och säljer och är redo att skala upp produktionen i takt med att efterfrågan ökar. Av de tre senaste kunderna i kommersiell fas har två produkter inom Bygg & Fastighet och en inom Transport.

Tor Einar Norbakk kommenterar:

"Inom Bygg och Fastighet är det två mindre kunder som har lanserat produkter på marknaden. Den ena kunden är via vår franska distributör Lapasse Additives Chemicals, som har lanserat en cool roof-färg, det vill säga en takfärg som reflekterar solljus för att hålla tak och byggnader svalare. Den andra kunden är via vår spanska distributör Comindex – Part of IMPAG Group, som har lanserat en isolerande färg och puts för byggnader. Denna produkt är framför allt lämpad för energirenovering av äldre fastigheter i södra Europa. Båda kundernas slutprodukter bidrar till ökad isolering och minskar behovet av luftkonditionering, vilket i sin tur reducerar energiförbrukningen."

Den tredje kunden är en **europeisk färgtillverkare som har lanserat en isolerande och brandskyddande beläggning för den marina industrin**. Beläggningen används på väggar, tak och interiöra konstruktioner på kommersiella fartyg för att förbättra isoleringen och minska brandrisken ombord. Kunden har inlett försäljningsarbetet och produkten kommer att säljas på projektbasis.

Tor Einar Norbakk fortsätter:

"Vi är mycket glada över att ytterligare tre kunder går in i kommersiell fas. Med mindre kunder på lokala marknader och större kunder med global räckvidd får vi en bra mix i kundbasen. Det ger goda förutsättningar för ökande volymer på flera olika marknader över tid."

Potential kunder i kommersiell fas

Det beräknade sambandet mellan produktionsvolym och EBITDA illustreras i bilaga 2, *EBITDA som en funktion av Produktionsvolym*. Vid en produktionsvolym på cirka 160 ton beräknas bolaget nå break-even på EBITDA-nivå. Vid högre volymer förväntas lönsamheten förbättras, vilket ger en god operativ hävstång.

Bolaget uppskattar den årliga potentialen för de tre nya kunderna till cirka 30 ton, förutsatt att deras produkter når en mogen kommersiell fas.

Den uppskattade potentialen för bolagets samtliga 18 kunder i kommersiell fas uppgår därmed till cirka 480 ton per år. Enligt bolagets beräkningar motsvarar denna volym en EBITDA på över 60 MSEK. De tre nya kunderna breddar kundbasen och ökar den långsiktiga volympotentialen, samtidigt som de stärker förutsättningarna för att nå break-even i ett tidigare skede.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Tor Einar Norbakk, vd.

Telefon: 070 616 08 67.

E-post: toreinar.norbakk@aerogel.se

Om Svenska Aerogel Holding AB (publ)

Svenska Aerogel tillverkar och kommersialiserar det mesoporösa materialet Naerogel[®]. Svenska Aerogels affärsidé är att tillgodose marknadens behov av nya material som möter globala mål för hållbarhet. Naerogel[®] är flexibelt och kan skräddarsys i olika applikationer för att tillföra avgörande egenskaper i en slutprodukt. Bolagets vision är att vara den mest värdefulla affärspartner med banbrytande materiallösningar för en hållbar värld.

Svenska Aerogel Holding AB är listat på Nasdaq First North Growth Market. Certified Adviser är FNCA.

Prenumerera på Svenska Aerogels pressmeddelanden: aerogel.se

Bifogade bilder

Bilaga 2, EBITDA som en funktion av Produktionsvolym.