

NORDAMPS: TAR NÄSTA GENERATIONS HALVLEDARTEKNOLOGI TILL FIRST NORTH

Datatrafiken i världen ökar snabbt, drivet av AI, satellitkommunikation och nästa generations mobilnät. Samtidigt närmar sig dagens halvledarteknik sina fysiska begränsningar, vilket gör det allt svårare att möta framtidens krav på kapacitet, prestanda och energieffektivitet. NordAmps har utvecklat en patenterad halvledarteknologi som möjliggör snabbare, mer energieffektiv och skalbar dataöverföring för framtidens kommunikationsinfrastruktur. Inför en planerad notering på Nasdaq First North genomför bolaget en nyemission om 75,2 MSEK till en pre-moneyvärdering om cirka 100 MSEK.

En möjlig lösning på RF-industrins flaskhals

Utvecklingen av digitala halvledare har framför allt drivits av mindre och effektivare transistorer, medan analoga radiofrekvenskomponenter inte har skalat lika snabbt. Högre frekvenser, bredare bandbredd och fler antennelement har samtidigt ökat kraven på signalprestanda, låg brusnivå och energieffektivitet. Traditionellt kisel erbjuder låg kostnad och hög skalbarhet men möter prestandabegränsningar vid mycket höga frekvenser, medan III-V-material som InP och GaAs erbjuder högre prestanda men tillverkas på mindre och dyrare wafers. NordAmps försöker överbrygga denna kompromiss genom att integrera vertikala InGaAs-nanotrådar på standardiserade kiselwafers. Enligt bolagets interna analyser kan tekniken ge upp till 55 % lägre effektförbrukning än vissa kiselbaserade komponenter och upp till 50 % lägre tillverkningskostnad än traditionell III-V-teknik.

Industrialiseringsfas med kommersiell potential

NordAmps har utvecklat en patentportfölj med skydd på flera viktiga halvledarmarknader och samarbetar sedan 2025 med finska VTT kring processöverföring och industrialisering. Affärsmodellen är fabless, där NordAmps behåller teknikutveckling, kretsdesign, immateriella rättigheter och kundrelationer medan tillverkningen sker genom externa samarbetspartners. Intäkterna väntas komma från standardiserade LNA-komponenter, kundspecifika ASIC-kretsar och kundfinansierade utvecklingsprojekt. Bolaget befinner sig fortfarande före kommersiellt genombrott med 0 kronor i försäljning under 2025 och första halvåret 2026, samtidigt som inga namngivna kundorder eller design wins har offentliggjorts. Den framtida utvecklingen är således beroende av att bolaget lyckas överföra tekniken från laboriemiljö till reproducerbar tillverkning med tillräcklig kvalitet och kostnadseffektivitet.

Outlook

NordAmps adresserar ett tydligt och växande tekniskt behov med en halvledarplattform som har potential att erbjuda betydande prestandafördelar jämfört med befintliga lösningar. Den akademiska bakgrunden, patentportföljen och samarbetet med VTT ger substans åt investeringscaset. Därtill uppger NordAmps att teamet samlar över 200 års erfarenhet från halvledarindustrin och erfarenhet från 15 startupbolag och tre börsnoteringar, vilket stärker förutsättningarna att genomföra den planerade industrialiseringen och kommersialiseringen.

Värderingen om cirka 100 MSEK före emissionen framstår samtidigt inte som uppenbart hög givet marknaden och teknikens potentiella kommersiella värde. NordAmps befinner sig fortfarande i ett tidigt skede och saknar ännu produktintäkter, kommersiella order och bevisad volymproduktion, vilket innebär att exekveringsrisken fortsatt är hög. Av emissionen om cirka 75 MSEK avser omkring 25 MSEK konvertering av befintliga lån och upplupen ränta på lånen, vilket innebär att cirka 50 MSEK tillförs kontant före emissionskostnader. Kapitalet väntas finansiera verksamheten till september 2028, medan den första produktförsäljningen enligt bolagets nuvarande färdplan väntas först under 2028–2029. Förseningar, högre industrialiseringskostnader eller en långsammare försäljningsutveckling kan dock medföra behov av ytterligare kapital innan återkommande produktintäkter har etablerats. De närmaste åren blir därför avgörande för att succesivt reducera den tekniska och kommersiella risken i caset. Vi bedömer att en framgångsrik processöverföring, det första kundfinansierade projektet och en initial design win utgör viktiga milstolpar och potentiella värdedrivare framåt.

Läs den fullständiga analysen här

För mer information, vänligen kontakta:

Mattias Folkesson, vd (mattias.folkesson@fairvalue.se)

Albin Eriksson, analytiker (albin@kalqyl.se)

Erik Lundberg, analytiker (erik.lundberg@kalqyl.se)

Gustav Gabinus, analytiker (gustav@kalqyl.se)

Pontus Fredriksson, analytiker (pontus@kalqyl.se)

Om Kalqyl

Kalqyl är ett nytänkande analysbolag med en snabbväxande plattform och en unik räckvidd bland nordiska investerare. Med djup expertis och fokus på kvalitativt innehåll levererar vi analyser och intervjuer som engagerar och skapar värde.