Gapwaves växlar upp – från industriell etablering till accelererad kommersiell tillväxt

Gapwaves går in i nästa fas av bolagets utveckling med etablerad högvolymproduktion, växande produktintäkter och betydande kommersiella möjligheter inom såväl fordonsindustrin som försvarssektorn. Den nyligen offentliggjorda utvecklingsordern från en ny asiatisk kund, som tillhör världens fem största Tier 1-leverantörer, stärker ytterligare bolagets position och öppnar för ett potentiellt betydande högvolymprogram vid sidan av Valeo. Efter flera års kundsamarbeten med investeringar i teknologi och industrialisering ligger fokus nu på att omsätta den etablerade industriella plattformen i växande intäkter och förbättrad lönsamhet i både befintliga och nya tillkommande kundkontrakt.

Från industriell etablering till finansiellt genomslag
Gapwaves har under de senaste åren genomgått en betydande transformation. Från etablering i en helt ny marknad och sedan en verksamhet där intäkterna till stor del genererats genom utvecklingsprojekt och industrialisering bygger affären i allt större utsträckning på återkommande produktintäkter från fleråriga kundprogram med ökande produktionsvolymer.

Omställningen har under en övergångsperiod inneburit att minskade projekt- och utrustningsintäkter påverkat bolagets redovisade omsättning negativt, samtidigt som de underliggande produktintäkterna vuxit. Under det tredje kvartalet 2026 ökade den samlade antennproduktionen med cirka 33 procent jämfört med föregående kvartal, och produktförsäljningen utgör nu Gapwaves största intäktsström.

Gapwaves har tidigare kommunicerat att den samlade årsvolymen av antenner baserade på bolagets teknologi, inklusive licensproduktion, förväntas öka från cirka 4,5 miljoner under 2026 till cirka 10 miljoner under 2027. Med en fortsatt stark efterfrågan inom befintliga kundprogram och nya program som går in i serieproduktion skapas förutsättningar för att den kommersiella uppskalningen ska få ett allt tydligare genomslag i bolagets finansiella utveckling. Avyttringen av innehavet i Sensrad innebär samtidigt att Gapwaves ytterligare kan koncentrera sina resurser till kärnverksamheten och dess kommersiella potential.

– *När affären i allt större utsträckning bygger på fleråriga kundprogram med återkommande produktintäkter skapas en mer stabil och förutsägbar intäktsbas, med betydligt bättre visibilitet än i den tidigare projektbaserade verksamheten. Med den volymutveckling vi ser framför oss, nya kundprogram som går in i produktion och ett tydligare fokus på kärnverksamheten ser vi goda förutsättningar för en förbättrad finansiell utveckling från dagens nivåer. Det är den utveckling vi nu arbetar för att accelerera*, säger Jonas Ehinger, VD för Gapwaves.

Stärkt finansiell position öppnar för fler och mer attraktiva affärer
Den beslutade företrädesemissionen ska inte enbart möjliggöra en snabbare uppskalning av befintliga kundprogram. Ett stärkt finansiellt handlingsutrymme ger även Gapwaves möjlighet att utveckla sina kommersiella erbjudanden och ta en större roll i nya kundsamarbeten.

Den 13 november offentliggjorde Gapwaves en utvecklingsorder om cirka 6 MSEK från en ny asiatisk kund som tillhör världens fem största Tier 1-leverantörer inom fordonsindustrin. Projektet avser vågledarantenner för både front- och hörnradar, med en potentiell slutkund som enligt Gapwaves bedömning tillhör världens tre största biltillverkare. Det långsiktiga kommersiella värdet ligger framför allt i möjligheten att gå från utvecklingsprojekt till flerårig serieproduktion i stora volymer. Med en möjlig produktionsstart i början av 2029, förutsatt att ett separat leverans- och produktionsavtal tecknas, kan samarbetet utvecklas till ett av Gapwaves mest betydelsefulla framtida högvolymprogram. Ett framgångsrikt utfall skulle samtidigt ge ytterligare en stor internationell kundrelation vid sidan av Valeo, Desay SV samt HELLA, och skapa förutsättningar för en bredare, mer skalbar produktverksamhet.

Genom att selektivt kunna bära en större del av de initiala utvecklings- och industrialiseringskostnaderna kan Gapwaves erbjuda kunder mer flexibla affärsupplägg, samtidigt som bolaget får möjlighet att ta ett större ansvar för utvecklings- och produktionsprocessen. Det skapar förutsättningar för att stärka konkurrenskraften i nya affärer, öka Gapwaves andel av värdeskapandet och förbättra den långsiktiga marginalpotentialen inom fleråriga kundprogram.

– I våra pågående kunddialoger ser vi tydligt hur ett stärkt finansiellt handlingsutrymme kan förbättra vår kommersiella position. Genom att i större utsträckning själva kunna bära initiala investeringar, driva industrialiseringen och ta ett större ansvar för hela processen kan vi erbjuda kunderna mer attraktiva affärsupplägg och samtidigt skapa bättre långsiktiga villkor för Gapwaves. Det ger oss möjlighet att i större utsträckning optimera affären utifrån kundprogrammets totala livstidsvärde, snarare än de initiala utvecklingsintäkterna. Vi bedömer att detta stärker vår förhandlingsposition och ökar våra möjligheter att omsätta pågående kunddialoger i nya kommersiella avtal, fortsätter Jonas Ehinger.

Defense – beprövad teknologi och befintlig produktion öppnar för kostnadseffektiv expansion
Parallellt med den kommersiella expansionen inom fordonsindustrin etablerar Gapwaves sin satsning på försvarsrelaterade applikationer, med särskilt fokus på radar för drönarskydd genom produkter för radarmålsökning inom Counter-Unmanned Aircraft Systems (C-UAS). Det förändrade säkerhetsläget och den snabba utvecklingen inom drönarteknologi har skapat ett omedelbart behov av radarlösningar som kombinerar hög prestanda med kostnadseffektivitet och skalbar produktion.

Den snabba utvecklingen inom drönarteknologi har skapat ett växande behov av avancerade radarlösningar som kan kombinera hög prestanda med kostnadseffektivitet och skalbar produktion. Traditionella lösningar inom försvarsindustrin har utvecklats för andra kostnads- och volymförutsättningar än de som krävs för att möta dagens snabbt växande behov av drönarskydd.

Gapwaves ser här en betydande möjlighet att överföra den teknologi, industriella kompetens och kostnadseffektivitet som bolaget etablerat inom fordonsindustrin till försvarsrelaterade tillämpningar. Genom att kombinera sin patenterade vågledarteknologi med komponenter från den storskaliga fordonsindustrin är ambitionen att möjliggöra avancerade radarlösningar till kostnadsnivåer som tidigare varit svåra att uppnå inom försvarssektorn. En viktig fördel är att teknologin redan är beprövad och industrialiserad inom fordonsindustrin. Gapwaves avser dessutom att använda sin befintliga produktionslina i Göteborg för att möta initial efterfrågan, vilket begränsar behovet av nya produktionsinvesteringar och möjliggör en kostnadseffektiv etablering.

Gapwaves har tidigare beviljats 1,7 MSEK från Vinnova för utvecklingen av en radardemonstrator inom drönarskydd. Bolagets ambition sträcker sig dock betydligt längre än det pågående utvecklingsprojektet. Med ett stärkt finansiellt handlingsutrymme avser Gapwaves att accelerera produktutvecklingen och kommersialiseringen inom området, med målsättningen att etablera försvarsrelaterade applikationer som en ny, skalbar tillväxtplattform vid sidan av fordonsindustrin.

Fokus på tillväxt, marginaler och långsiktigt värdeskapande
Gapwaves går in i 2027 med väsentligt förändrade kommersiella förutsättningar. Etablerad högvolymproduktion, en växande bas av återkommande produktintäkter, nya kundprogram och möjligheter inom ytterligare marknadssegment utgör grunden för bolagets fortsatta utveckling.

Med den beslutade kapitalanskaffningen avser Gapwaves att öka tempot i den kommersiella uppskalningen, stärka sin position i nya kundaffärer, förbättra marginalpotentialen och påskynda etableringen av nya tillväxtområden.

– Vi har byggt upp en industriell plattform som nu möjliggör en helt annan skala i affären. Att Valeo utvecklar nästa generations radarantenner med oss är ett starkt kvalitetskvitto och visar värdet av långsiktiga kundrelationer. Den nya utvecklingsordern från ytterligare en global topp-5 Tier 1-leverantör visar samtidigt potentialen att etablera fler betydande högvolymprogram. Vår ambition är att vara en långsiktig teknologi och produktionspartner över flera produktgenerationer. Med ett stärkt finansiellt handlingsutrymme kan vi accelerera den kommersiella utvecklingen, ta en större roll i nya kundprogram och skapa förutsättningar för en successivt starkare och mer lönsam affär”, avslutar Jonas Ehinger.

För ytterligare information, vänligen besök bolagets hemsida, www.gapwaves.com eller kontakta:
Jonas Ehinger, VD Gapwaves AB (publ)
Tel: +46 733 44 01 52
E-mail: jonas.ehinger@gapwaves.com

Gapwaves Certified Adviser är G&W Fondkommission AB
www.gwkapital.se

Om Gapwaves AB (publ)
Gapwaves AB (publ) utvecklar trådlösa lösningar baserade på unik och patenterad vågledarteknologi för millimetervågs-applikationer. Våra produkter används främst i antenner till radarsystem för autonom körning och avancerade säkerhetslösningar inom fordonsindustrin. Genom samarbeten med ledande aktörer i branschen bidrar vi till utvecklingen av säkrare och mer effektiva transportsystem. Teknologin är kostnadseffektiv, kombinerar hög prestanda med kompakt design och lämpar sig även för industriell automation, telekom, smarta städer och civil-militära applikationer – områden där precision och tillförlitlighet är avgörande. Gapwaves grundades 2011 ur forskning vid Chalmers tekniska högskola och är noterat på Nasdaq First North Growth Market Stockholm (GAPW B).

Bifogade filer
Gapwaves växlar upp – från industriell etablering till accelererad kommersiell tillväxt