

Mantex vd Max Gerger svarar på frågor om teknikgenombrottet, försäljning, typgodkännande och produktion av nästa generation Biomass Analyzer

Med teknikgenombrottet, som kommunicerades av Mantex genom ett pressmeddelande den 5 februari 2025, i ryggen är nu arbetet inför kommersialiseringen av nästa generation Biomass Analyzer i full gång. Mantex har intensifierat kunddialogerna med framför allt de kunder som har ett stort intresse för de funktioner som den uppdaterade versionen av Biomass Analyzer erbjuder, primärt i Sverige och Östersjöregionen. Parallellt pågår färdigställandet av den första demomaskinen, vilken många kunder efterfrågar för att kunna ingå kommersiella avtal med Mantex. Demomaskinen kommer också att utgöra grunden för arbetet med att utöka typgodkännandet för Biomass Analyzer. Nästa generation Biomass Analyzer planeras vara redo för leverans under det fjärde kvartalet 2025. Mantex vd Max Gerger svarar nedan på frågor gällande typgodkännande och försäljning av nästa generation Biomass Analyzer.

Hur ser marknads- och försäljningsplanen ut?

Vi har intensifierat marknadsbearbetningen mot kunder inom bioenergi- och pappersmassaindustrin. Den största kontaktytan och den potentiella kundbasen som vi har arbetat fram genom åren finns främst i Sverige, men vi har även etablerade kontakter i Danmark, Baltikum och Finland. Därför prioriterar vi inledningsvis den svenska marknaden och Östersjöområdet. I Östersjöområdet finns dessutom en potentiell distributör som har uttryckt intresse för att ansvara för marknaden i Baltikum och Finland.

Vi har nu intensifierat dialogen med de kunder som visat störst intresse för vår lösning, med dem vill vi ingå avsiktsförklaringar. När demomaskinen av Biomass Analyzer är färdigställd, vilket beräknas ske under det andra kvartalet 2025, så bedömer vi att ett antal kunder kommer att lägga ordrar.

Vad kvarstår i arbetet med att färdigställa en demomaskin?

Vi har idag en fysisk maskin i vilken vi har verifierat att vår teknologi fungerar korrekt för att mäta fukt- och askhalt i sortimenten grot, bark och stamvedsflis, vilket är vad bioenergiindustrin efterfrågar.

Nu pågår körningar av hundratals referensprover för att komplettera databasen, så att den täcker in bredden av träsortiment och hela spannet av fukt- och askhalter. Någon gång under det andra kvartalet 2025 planerar vi att ha en demomaskin klar för de första träsortimenten. När demomaskinen är klar kan vi demonstrera den för kunder samt påbörja typgodkännandearbetet med Biometria.

Vilken betydelse har Biometrias typgodkännande?

Typgodkännandet är ett krav på den svenska bioenergi marknaden och syftar till att kvalitetssäkra

handeln med råvara från skogsägare till bioenergiverken. Även om inte samma reglerade krav finns utomlands, så har branschen där liknande kravställningar på sina leverantörer. Därför blir godkännandet från Biometria en kvalitetsstämpel i sig - även i andra länder.

Hos vissa kunder inom massaindustrin finns inget Biometria-krav vad gäller leveranser av råvara till massabruken. Det var exempelvis av denna anledning som vi ingick avtal med Waggener Cell innan maskinen var typgodkänd.

Hur ser processen för typgodkännande ut?

Vi kommer att inleda dialogen med Biometria så snart som möjligt. Arbetet med ett typgodkännande består av förberedelser, materialinsamling och typgodkännandetesterna och kan starta upp när demomaskinen är klar. Vi bedömer att varje sortiment, såsom grot, bark och stamvedsflis, kommer att ta ett antal månader att typgodkänna.

Hur lång tid tar det att bygga en maskin?

Monteringen av en maskin tar 4–6 veckor. Här kommer vi att fortsätta vårt samarbete med Högloms Legomontage. Att vi ingår avsiktsförklaringar eller tecknar ordrar med kunderna i god tid blir viktigt för att erhålla en planerbar produktion.

När kommer det att finnas maskiner för leverans till kund?

Vi planerar kunna leverera till kund under det fjärde kvartalet 2025.

Hur ser affärsmodellen ut?

Vi säljer en måttjänst där kunden betalar en årsavgift. Det innebär att vi tar fullt ansvar för att kunden har en fungerande mätutrustning under avtalsperioden som normalt löper under 5–10 år. Att vi säljer en tjänst innebär att kunden inte behöver fatta ett investeringsbeslut, vilket förenklar beslutsprocessen. För Mantex innebär detta en långsiktig och förutsägbar intäkt.

Vilka finansieringsmöjligheter ger avtalet med Grenke?

Vi har även ett avtal med finansieringsbolaget Grenke, vilket ger oss möjligheten att sälja kundkontraktet till Grenke om vi vill frigöra likvida medel. Detta innebär att Mantex får hela avtalsbeloppet direkt (med avdrag för Grenkes finansiella avgifter) och Grenke fortsätter att fakturera kunden för måttjänsten enligt kundens avtal. På detta sätt kan vi vid behov stärka kassan för att finansiera tillverkning av nya maskiner eller täcka andra löpande kostnader. Efter avtalsperiodens slut återgår maskinen tillbaka till oss, varefter vi har möjligheten att ingå ett nytt avtal med kunden.

För mer information, vänligen kontakta:

Max Gerger, CEO
+46 70 012 35 72 eller max.gerger@mantex.se

Om Mantex

Mantex säljer lösningar baserade på en patenterad ny röntgenbaserad mätteknik för biomassa, som beröringsfritt, automatiskt och i realtid analyserar materialets fukthalt, askhalt och energiinnehåll. Dessa mätdata används bland annat för att öka och förbättra produktionen i pappersbruk, värdera biobränsle och effektivisera förbränningen i biokraftverk.

Mantex aktie är noterad på NASDAQ First North Growth Market och Certified Adviser (CA) är Mangold Fondkommission.

Bifogade filer

[Mantex vd Max Gerger svarar på frågor om teknikgenombrottet, försäljning, typgodkännande och produktion av nästa generation Biomass Analyzer](#)