

Affärslägesuppdatering från Svenska Aerogel: Bolaget vinner viktigt kundprojekt samt satsar på ny global nyckelkund

Inför årsskiftet introducerar Svenska Aerogel en ny nyckelkund inom transportsegmentet. Den nya nyckelkunden är en global, etablerad leverantör inom den europeiska bilindustrin med gedigen kundförståelse och erfarenhet. Samtidigt inom processindustrin har en nyckelkund valt Svenska Aerogels lösning framför ett konkurrerande teknikalternativ. Tor Einar Norbakk, vd på Svenska Aerogel, berättar om detta och mycket annat i en ny affärslägesuppdatering.

Tor Einar Norbakk, vd på Svenska Aerogel:

”Den nya nyckelkunden har en lovande produkt och en ambitiös plan för en accelererad marknadsintroduktion under 2024, så vi har goda förhoppningar för kundens framgång. Att den har sitt säte i Europa är en bonus, då det gör vårt samarbete smidigt.”

Introduktionen av den nya nyckelkunden innebär att en tidigare nyckelkund inom Transport, en asiatisk producent av batterisäkerhetslösningar, återgår till att vara prospekt utan nyckelkundsstatus.

”Vi på Svenska Aerogel gör snabba anpassningar för att matcha den snabbväxande elbilsindustrin – det är nu det händer på marknaden och vi vill vara en del av det. Vårt material har viktiga egenskaper som elbilsbranschen efterfrågar”, säger Tor Einar Norbakk.

Inom ett annat av bolagets fokussegment, Processindustri, har en nyckelkund valt Svenska Aerogels lösning framför ett konkurrerande teknikalternativ. Under 2022 tog Svenska Aerogel fram en optimerad variant av Quartzene® till kunden, och sedan dess har tester och en selektionsprocess pågått. Nu står det klart att Svenska Aerogels material presterar klart bättre än den andra lösningen och därför föredras av kunden.

”Det är en stor glädje att vi vunnit det här projektet. Nu ser vi fram emot ett framgångsrikt säljarbete av nyckelkunden mot dess egna kunder”, berättar Tor Einar Norbakk.

Inom segmentet Bygg & Fastighet har Svenska Aerogel mottagit ordrar under hösten. Detta tyder på en förbättring för branschen, som haft ett utmanande år. En återkommande europeisk kund upprepade nyligen sin största order på 2,2 ton Quartzene®, vilket innebar att kunden beställt 44 % mer av Svenska Aerogels material under 2023 jämfört med 2022. Svenska Aerogel uppskattar att kunden fortfarande befinner sig i expansionsfas.

Tor Einar Norbakk sammanfattar den senaste tidens framsteg inom bolagets utvalda kundsegment:

”Vi har mycket på gång inom samtliga segment. Många kunder flyttar sig framåt i affärsutvecklingen, och flera av dem planerar att lansera produkter under 2024.”

Utöver fokussegmenten ser Svenska Aerogel mycket stor potential inom andra områden. Bolaget blir nu leverantör av ett nytt aerogelmaterial som ska användas i en patenterad tandkräm mot ilningar. Materialet är resultatet av ett flerårigt samarbete mellan Svenska Aerogel, ett ledande universitet i London och ett globalt läkemedels- och sjukvårdsföretag. I tester har tandkrämen som innehåller materialet visat sig vara mer än 44 gånger så snabbverkande som marknadsledande tandkrämer mot ilningar. Det brittiska bolaget Matrix, som är specialiserat på kommersialisering av personvårdsprodukter och varumärken, förbereder nu för lansering av tandkrämen i den brittiska detaljhandeln. [Läs mer om samarbetsprojektet här.](#)

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

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

Gävle 2023-12-22