

Svenska Aerogel informerar om affärsläget: Från 10 till 15 kunder i kommersiell fas

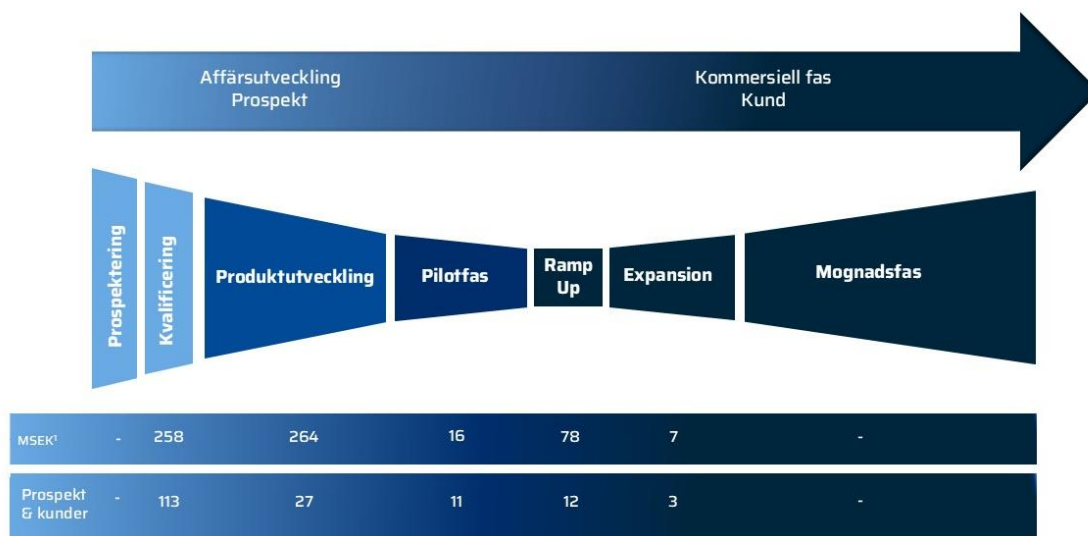
Det senaste året ökade antalet kunder i kommersiell fas med 50 %, vilket skapar goda förutsättningar för skalbar tillväxt och successivt förbättrad lönsamhet. Kunder inom det nya segmentet Advanced stod för det högsta samlade ordervärdet och representerar även den största potentialen på kort sikt. I en ny affärslägesuppdatering kommenterar Tor Einar Norbakk, vd på Svenska Aerogel ("Bolaget"), det aktuella affärsläget och delar sina förväntningar inför 2026.

I slutet av 2025 mottog Svenska Aerogels den enskild största materialorder hittills då Outlast® Technologies lade sin [första ramp-up order](#). Ordern är ett resultat av deras framgångsrika lansering av produkten Aersulate® som förbättrar den termiska isoleringen i vaddering till bland annat täcken, kuddar, skor och kläder.

"Ordern är Svenska Aerogels största materialbeställning någonsin, vilket är mycket glädjande. Kunden har höga förväntningar på produkten och omfattningen på ramp-up ordern understryker kundens framtida potential," berättar Tor Einar Norbakk.

Förväntningar 2026

Bolaget avslutar 2025 med att ytterligare tre kunder går in i ramp up-fas och sammanlagt befinner sig nu 15 kunder i kommersiell fas (se bild). Utvecklingen drivs framför allt av att flera kunder har certifierat sina produkter och påbörjat sina marknads lanseringar. Majoriteten av kunderna är verksamma inom Bygg & Fastighet, följt av Advanced och processindustrin. Med dessa 15 kunder bedöms Bolaget kunna bli kassaflödespositivt. En konservativ bedömning av det potentiella årliga värdet i mogen fas uppgår till 85 MSEK.



¹Siffrorna avser potentiella intäkter i mogen fas inom respektive fas.
Kundstatus: jan 2026

Bygg & Fastighet – ökande antal kunder i kommersiell fas

Inom Bygg & Fastighet är det framför allt SME-bolag som befinner sig i Ramp up-fas. Majoriteten av kunderna finns i olika delar av Europa, med applikationer inom bland annat isolerande puts och cool roof, det vill säga reflekterande och värmeisolerande ytbehandling av tak.

”Det är mycket glädjande att ytterligare tre bolag med banbrytande produkter går in i kommersiell fas. Dessa kunder bidrar till en ökad efterfrågan på Quartzene® vilket på sikt bidrar till vår finansiella stabilitet. Den geografiska spridningen bland kunderna skapar dessutom ökad varumärkeskännetecken och ett växande intresse för vårt material hos andra aktörer,” säger Tor Einar.

Advanced – högst ordervärde och stor volympotential

Segmentet Advanced genererade det högsta ordervärdet under 2025, drivet av kunder inom isolerande textilier. Segmentet omfattar innovativa och teknikdrivna kunder med potential att nå mycket stora volymer under kommande år. Produkterna bygger på disruptiv innovation och adresserar flera geografiska marknader som Europa och Nordamerika.

”En viktig styrka är att Quartzene® är skräddarsytt för just deras produkter, vilket minskar risken för alternativa lösningar. Vi bedömer att dessa kunder har potential att bli verkliga game-changers, särskilt då flera av applikationerna kan användas både inom försvaret och civilt,” avslutar Tor Einar Norbakk.

Håll dig uppdaterad om de senaste nyheterna på Svenska Aerogel - prenumerera på Bolagets pressmeddelanden här: aerogel.se.

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 2026-01-20