

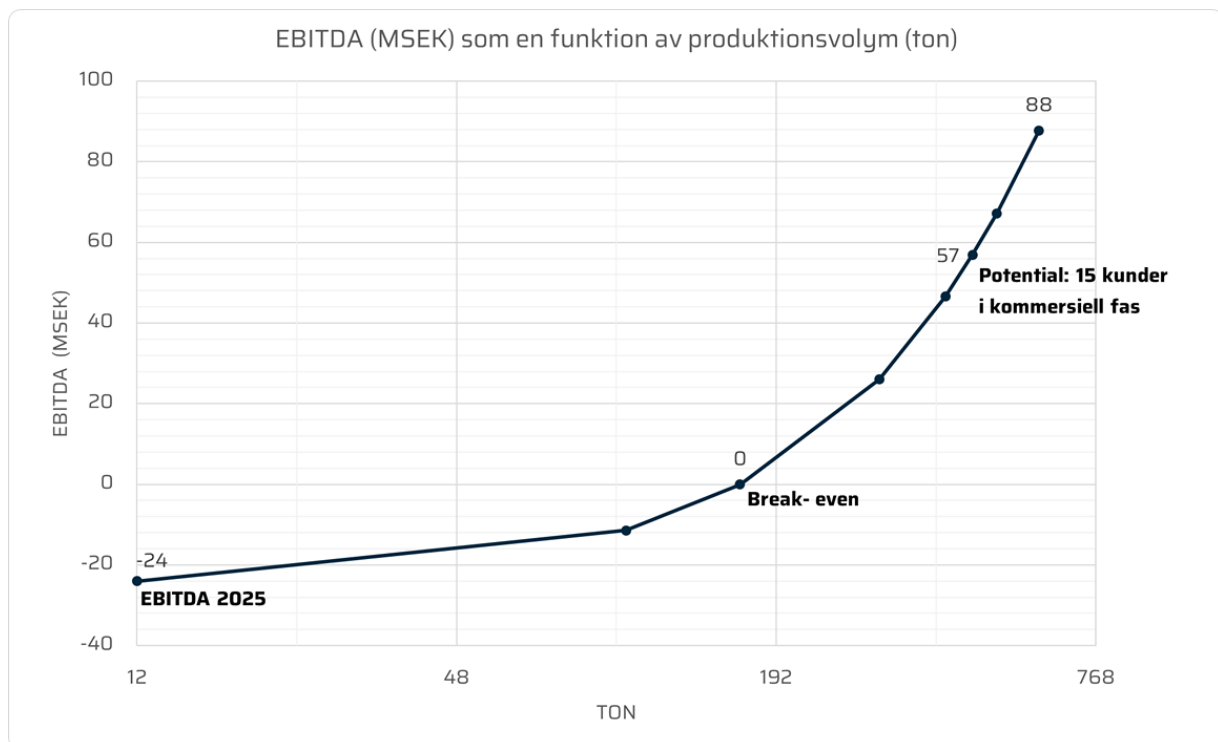
Svenska Aerogel informerar om affärsläget: Betydande potential i befintlig kundportfölj

Svenska Aerogel Holding AB (publ) ("Bolaget") redogör för hur ökade produktionsvolymen kan stärka lönsamheten genom en tydlig operativ hävstång i affären. Tor Einar Norbakk, vd på Svenska Aerogel, kommenterar potentialen i denna skalbarhet framöver. Denna uppdatering offentliggörs mot bakgrund av de investerarevent som Bolaget, såsom tidigare meddelat, idag kommer att delta på.

Svenska Aerogel är ett materialteknikbolag som utvecklar och tillverkar ett aerogelmaterial med mycket goda termiskt isolerande egenskaper. Majoriteten av Bolagets kunder är verksamma inom B2B-marknaden och befinner sig inom segmenten Bygg & Fastighet, Transport, Processindustri och Advanced.

Under 2025 ökade Bolaget antalet kunder i projektportföljen från 150 till 170. Samtidigt ökade antalet kunder i kommersiell fas med 50 procent, från 10 till 15. Dessa kunder har lanserade produkter som de aktivt marknadsför och säljer, med kapacitet att skala upp produktionen i takt med ökad efterfrågan. Bolaget bedömer att om och när de 15 kunderna i kommersiell fas når full expansion är den sammanlagda potentialen cirka 450 ton per år.

Under 2025 förbättrade Bolaget nettokassautflödet med 6 MSEK jämfört med föregående år. Förbättringen drevs av ökad försäljning samt genomförda kostnadsreduceringar och effektiviseringar i verksamheten. Sammantaget är detta ett tydligt tecken på hävstången i bolagets affär.



Grafen illustrerar det beräknade sambandet mellan produktionsvolym och EBITDA. Vid en produktionsnivå på cirka 160 ton förväntas bolaget nå break-even, på EBITDA-nivå. Därefter beräknas lönsamheten förbättras om produktionen fortsätter att öka, vilket ger en god operativ hävstång där resultatet förbättras i takt med högre produktionsvolym. Den uppskattade potentialen för bolagets 15 kunder i kommersiell fas uppgår till cirka 450 ton per år, vilket enligt Bolagets beräkningar, motsvarar en EBITDA över 50 MSEK.

”Tack vare ett kontinuerligt förbättringsarbete i vår produktion tillsammans med försiktigt uppsatta multipler baserade på våra kunders förväntan, ser vi att Bolaget kan generera ett signifikant värde i takt med att volymerna ökar,” säger Tor Einar Norbakk. ”När vi når en produktion över 600 ton per år kommer det att finnas behov för ytterligare investeringar. Dessa investeringar, baserat på den kunskap vi besitter idag, kommer räcka till att producera ungefär 1200 ton per år och kan finansieras av Bolaget.”

Förtydligande: Informationen ovan utgör en illustrativ ögonblicksbild baserad på tillgänglig information och ska inte tolkas som en prognos eller garanti för framtida utveckling. Utfallet kan påverkas av flera faktorer, bland annat kundernas agerande över tid. Informationen offentliggörs för att säkerställa att marknaden får tillgång till samma information som kommer att presenteras i samband med de investerarpresentationer som Bolaget kommunicerade den 9 mars 2026.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Tor Einar Norbakk, vd. Telefon: 070 616 08 67. E-post: toreinar.norbakk@aerogel.se

Prenumerera på Svenska Aerogels pressmeddelanden: 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 affärspartner med banbrytande materiallösningar för en hållbar värld.

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

Gävle 2026-03-11