

PRESSMEDDELANDE

Axolot en blivande världsaktör - intervju med Axolot Solutions teknikchef Lennart Hagelqvist

Den typ av elektrokemiska systemlösningar för vattenrening som Axolot utvecklat och lanserat kommer att dominera den framtida marknaden för vattenrening. Det hävdar Lennart Hagelqvist, teknikchef hos Axolot Solutions, i denna intervju med honom.

Lennart, som anslöt till Axolot våren 2022, är utan tvekan en av Sveriges mest erfarna ingenjörer inom allt som rör processindustri. Hans erfarenhet sträcker sig över ett brett fält av områden och geografier, där han under sin karriär arbetat med allt från svetsning av rör till projektering och projektledning av stora industriprojekt men även företagsledning i internationella bolag. Enligt Lennart är det få som ännu insett vilket tekniksprång Axolot tagit under det senaste dryga året och att man idag klarar av att effektivt och storskaligt rena även mycket stora vattenflöden inom ett brett spektrum av förorenade processvatten.



Vad ligger då bakom dessa rätt djärva uttalanden? Vi ska gräva lite djupare i detta men låt oss börja med dig Lennart, kan du först berätta lite mer om dig själv?

Uppvuxen med en teknikintresserad far så föll det sig naturligt att jag hamnade på samma bana. Efter att först under några år ha jobbat som svetsare på en verkstad så läste jag vidare till kemiingenjör på Chalmers i Göteborg. När jag kom ut från universitetet så hamnade jag lite av en slump på gamla Götaverken i Göteborg där vi konstruerade stora pannor, primärt till skogsindustrin. Sedan rullade det på och genom åren så har jag hunnit jobba hos ett antal arbetsgivare, alltid inom processindustrin. Jag har ansvarat för stora automationsprojekt, byggt och kört fabriker, jobbat som affärsområdeschef och VD såväl i Sverige som internationellt inom skogs- och kemiindustri, men även som ansvarig för bolag inom komposit- och plastindustrin.

Givet din långa karriär, hur kommer det sig att du hoppat på ett litet bolag som Axolot?

Det finns flera skäl till det, ett är att jag efter många år i större organisationer kände ett behov av att utveckla mig själv och hitta tillbaks till det jag älskar, att jobba direkt med teknik i en mindre organisation där jag kan påverka och där den kunskap jag byggt upp över tid kan komma till nytta. Sedan känns det stimulerande att få vara delaktig i uppbyggnaden av en verksamhet som på riktigt erbjuder hållbara lösningar på väsentliga problem. Men den kanske viktigaste anledningen att det blev just Axolot är den fantastiska potential som jag ser

i detta bolag och dess produkter. Dessutom så är det skoj att jobba tillsammans med gänget i Axolot. Vi är ett suveränt lag som effektivt kompletterar varandra vilket innebär att vi tillsammans kan erbjuda något riktigt unikt.

Så på vilket sätt skiljer sig det Axolot du ser idag från det du såg för knappt två år sedan när du klev ombord på Axolots resa in i framtiden?

För två år sedan fanns en vision och en produkt med potential, men bolaget kämpade med att transformera en småskalig och lite för dyr lösning till något mer kommersiellt gångbart. Samtidigt så var vi mitt inne i covidpandemin vilket gjorde det oerhört svårt att nå ut till kunder på marknaden. Lennart Holm som då var nyutträd VD beslutade sig för att vi skulle göra en total revision av vår tekniska lösning med målet att effektivisera den och göra den mer konkurrenskraftig. Det var i det läget han lyckades locka in mig och min kollega Patric, som kom direkt från den akademiska världen med en djup teoretisk förståelse. Tillsammans med teamet som redan var på plats så genomförde vi verkligen en total genomgång av allt från elektrokemisk teori till konstruktions- och materialfrågor. Resultatet måste jag säga överträffade alla våra förväntningar. Vi har lyckats att minska energiförbrukningen i våra anläggningar med en faktor 10 samtidigt som kapaciteten i samma enhet ökat med en faktor 10. Man kan alltså säga att vi blivit 100 gånger effektivare varför vi idag kan konkurrera med vilken annan teknik som helst och i väldigt många fall leverera en både bättre och mer kostnadseffektiv lösning.

Det låter ju bra, men kommersiellt så tror jag att det är många som tycker att det går för långsamt framåt. Om ni nu är så bra varför är ni inte överösta med order?

Bra fråga och jag kan förstå att det finns en otålighet, inte minst hos våra aktieägare. I och med att dåvarande ägare i slutet av 2018 valde att lista bolaget på Nasdaq First North i syfte att finansiera en större satsning på Axolot så fick bolaget många nya aktieägare och intresset runt bolaget ökade markant. Förväntningarna om en snabb framgång var mycket höga och de har inte materialiserats i den takt som aktiemarknaden förväntade sig. Här tror jag att det är en kombination av dels en för stor optimism inom bolaget hur snabbt man skulle kunna etablera en helt ny teknik på marknaden, dels en fullständigt orealistisk bild hos många aktieinvestorer när det gäller tidsfaktorn för marknadsetablering i den här typen av teknikintensiva bolag som verkar i en konservativ bransch. Få kunder vill vara först att testa ny teknik och ännu färre är beredda att proaktivt ta en investering i miljöteknik om man inte är tvingad av uppställda miljövillkor. Alla pratar om sina gröna verksamheter men tyvärr är det mesta inget mer än tomt prat, vilket ofta gällt även de myndigheter som har att reglera miljöfrågorna.

Givet utmaningarna så måste jag ändå säga att det nu börjat röra på sig på ett riktigt spännande sätt. Vi har sålt och levererat våra första kommersiella anläggningar som fungerar bra. Även om de inte är så stora ännu så utgör de viktiga referenser som skapar tillit hos potentiella kunder samtidigt som erfarenheterna från dessa anläggningar hjälper oss att förfina vår teknik ytterligare. Uppmärksamheten och konsekvenserna av accelererande klimatförändringar har också lyft fram vattenfrågan på bordet på ett helt annat sätt än för bara ett par år sedan. På många håll runt omkring i världen så har man på kort tid hamnat i situationer där man antingen översvämmas av vatten eller inte har något vatten alls. **Rent vatten är livsnödvändigt för allt liv på jorden och bristen på detta är mycket påtagligt i allt fler länder, även välutvecklade sådana.** När det uppstår en konkurrens om tillgången på vatten så är det alltid industrin som får stå tillbaka för behovet av dricks- och

sanitetsvatten och produktion av livsmedel, därför kommer industrin att drabbas hårdare av vattenbrist än andra sektorer i samhället.

I syfte att skydda den värdefulla produkt som rent vatten är så skärps nu miljökraven i land efter land. För industrier – och då speciellt de som är stora vattenförbrukare – så är tillgången på vatten en överlevnadsfråga. I takt med att tillgången tryter så ökar kostnaden för vatten i snabb takt om det ens går att få tag på i tillräcklig mängd. Vatten är på god väg att prissättas som den begränsade råvara det är, från att tidigare uppfattats som något självklart och gratis, och den processen går snabbt. Det som gäller nu är att minska användningen av vatten vilket kräver en ökad återanvändning och recirkulation. Det är här som Axolot kommer in. Traditionella tekniker för vattenrening tar stor plats, de är dyra och trögstyrda samtidigt som de inte ger det reningsresultat som krävs i dagens miljö. Dessutom så tillsätter man kemikalier vilka i sig skapar nya problem med exempelvis korrosion i fabrikerna. Jag vill påstå att vi idag med hjälp av AxoPur®, den teknik vi utvecklat och förfinat, kan erbjuda helt nya lösningar som skapar förutsättningar för såväl sänkta utsläpp och kostnader som lägre vattenförbrukning. Att få ut en ny teknik på en mogen och konservativ marknad tar tid, mer tid än man vill tro, men nu är det på väg att hända.

Kan du vara lite mer konkret, vad är det som håller på att hända?

Vi har som sagt lagt ner ett oerhört jobb på att effektivisera vår teknik, men inte bara det. I syfte att kunna erbjuda en kommersiell lösning så måste man även klara av att skala upp och bygga anläggningar som är robusta och pålitliga och som rullar dag som natt utan avbrott. Här har vi fått lägga ner mycket resurser, såväl i bolaget som ute hos våra nyckelleverantörer vilka vi har ett nära samarbete med. Att de lägger så mycket resurser på oss visar på deras tilltro till det vi håller på med. Samtidigt så har vi jobbat tillsammans med några utvalda kunder där vi fått möjligheten att testa av våra lösningar i verkliga industriella miljöer och i större skala.

Vi har nu en etablerad standardprodukt för mindre system som dessutom är helt mobil genom att den kan byggas in en container eller direkt på en isolerad släpvagn. Den marknaden kommer sannolikt att explodera under kommande år. Samtidigt så har vi detaljprojekterat ett par stora anläggningar där vi i dagarna kommer att offerera den största anläggning vi hittills designat med en kapacitet på 1 000 kubikmeter per timme. Det hade varit helt otänkbart för bara ett år sedan.

När får vi se resultaten av allt detta?

Jag tror att många kommer att bli positivt överraskade redan under 2024. Om man har haft för höga förväntningar på snabba resultat tidigare så tror jag i gengäld att man idag inte inser vilken potential det finns i den marknad som Axolot nu börjat bearbeta. Naturligtvis händer inte allt över en natt och inte under 2024, men bollen är i rullning. Behoven är redan enorma och de kommer att öka för varje år som går.

Sett i backspegeln så hade vi förväntat oss ett större genombrott redan under 2023, men där kan vi konstatera att det oroliga världsläget påverkat oss negativt. Jag tror inte alla inser vilken tvär inbromsning som nu sker inom industrin och då inte minst i Sverige som är den marknad vi fokuserat på hittills. Osäkerheten runt efterfrågan på kort- och medellång sikt gör att alla företag som har minsta möjlighet skjuter investeringar och satsningar framför sig. Vi har mycket långt gångna projekt hos ett antal kunder där det egentligen bara är att trycka på

knappen, men där man just nu väljer att skjuta fram beslut i det längsta givet osäkerheten. Dessa projekt kommer, men det har onekligen dragit ut på tiden mer än vi trott.

Det vi inte heller talat så mycket om hittills är att det börjar röra på sig även utanför Sveriges gränser och då på marknader där man är i akut behov av att spara på vatten och minska utsläppen. En sådan marknad är förstas Norge, där vi har många spännande möjligheter, och en annan är marknader med en stor gruvindustri där bristen på vatten fördyrar eller reducerar möjligheterna att utvinna metaller som koppar och litium, för att nämna några exempel.

Hur ska Axolot som ett litet svenskt teknikbolag med begränsade resurser klara av att expandera internationellt, speciellt om det ska hända under de närmaste åren?

Faktum är att vår teknik redan uppmärksammas av ett antal aktörer runt omkring i världen. Samtal pågår där planen är att etablera Axolot tillsammans med regionala partners på olika utvalda geografiska marknader. Om trenden fram tills nu gått mot globalisering så ser det alltmer ut som att trenden nu går mot regionala strukturer vilket passar ett teknikbolag som Axolot utmärkt. Genom att liera oss med rätt partners på olika regionala marknader så blir vi direkt en trovärdig leverantör som dessutom får ingångar till marknaden som det skulle ta oss årtal att skapa på egen hand.

När man lyssnar på dig så känns det verkligen som Axolot har en massa spännande spår ni jobbar med, men det kanske ändå är dags att runda av den här intervjun. Tack för att du tog dig tid och lycka till med allt ni har igång.

Tack själv och se nu till att följa oss framåt, det kommer att hända mycket spännande i och runt Axolot under de kommande åren.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Lennart Holm, VD och koncernchef Axolot Solutions Holding AB, 070 630 85 62 eller lennart.holm@axolotsolutions.com

Om Axolot Solutions

Axolot Solutions Holding AB är ett svenskt miljöteknikföretag som säljer system för industriell vattenrening. Det görs genom att erbjuda en egenutvecklad patenterad lösning som bygger på en väl beprövad grundteknologi. Axolot Solutions' vattenrening är kostnadseffektiv och möjliggör en hög reningsgrad samt recirkulation av vattnet. Detta innebär en minimal belastning på miljön. Bolaget bedriver även verksamhet genom ett dotterbolag i Norge. Mer information om verksamheten finns på www.axolotsolutions.com.

Axolot Solutions Holding AB har sitt huvudkontor i Helsingborg och bolagets aktie (ticker: Axolot) är listad på Nasdaq First North Growth Market, Stockholm, sedan den 21 november 2018. FNCA Sweden AB är bolagets Certified Adviser. FNCA Sweden AB kan kontaktas via mejl info@fnca.se.