

## **Swemet meddelar ny strategi för det nya affärsbenet – Batterilagring**

Som många uppfattat så uppdaterade vi marknaden med ett nytt affärsområde avseende Batterilagring i en pressrelease den 13 februari. Bolaget har nu konkretiserat hela affärsbenet och antagit en strategi där vi själva bygger och tillverkar i Sverige utöver det vi kommer återförsälja. Vi har offererat flera potentiella kunder och räknar med att i närtid realisera flera ordrar av dessa offerter. Vi märker ett signifikant intresse från marknaden.

Som vi tidigare beskrivit så kommer Swemet att tillhandahålla större batterienergisystem från 2MWh och uppåt, såväl som mindre system anpassade till den privata kommersiella marknaden som mindre industrier och jordbruk.

Fördelarna i vårt erbjudande är

### ***Kortare leveranstider gentemot importerade system***

Swemet kan erbjuda kortare leveranstider jämfört med importerade system. Genom att ha produktionen närmare marknaden kan Swemet snabbt svara på kunders behov och efterfrågan. Det minskar även transporttiden och eventuella förseningar som kan uppstå vid import av färdiga system.

### ***Svensk systemdesign***

Swemet har erfarenhet av systemdesignkompetens. Genom teknisk erfarenhet har Swemet utformat och utvecklat system som är skräddarsydda för våra svenska behov och krav. Bolaget kan därigenom erbjuda svensk rådgivning och utbildning.

### ***Hög kompetens och lång erfarenhet***

Hög kompetens och lång erfarenhet inom utrustning för eldistributionsbolag. Swemet har utvecklat tekniska lösningar och produkter som är anpassade till svenska förhållanden. Genom vår kompetens och erfarenhet har Swemet erbjudit avancerade systemlösningar inom mätsystem för elmätning.

### ***Svensk design på kapsling***

Egen design av kapsling för batterisystemet ger en estetiskt tilltalande utformning som samtidigt är en robust tillämpning för våra förhållanden.

### ***Fördelaktigt pris***

Swemet kan erbjuda fördelaktiga priser på system även jämfört med importerade system. Trots att Sverige har en högkvalitativ arbetskraft kan Swemet vara konkurrenskraftig när det gäller prissättning. Det beror på bra inköskanaler och systemtänk. Att erbjuda konkurrenskraftiga priser kommer bli en avgörande fördel för Swemet.

Vd Jan Axelsson, "Vi ser med tillförsikt på framtiden, och tror att detta affärsbenet kan både generera betydligt högre omsättning och generera bra resultat till våra aktieägare."



För mer information,

Swemet AB (publ);  
Jan Axelsson, VD  
Telefon: +46 70 952 12 80  
E-post: jan.axelsson@swemet.se

### **Om Swemet**

*Swemets affärsidé är att erbjuda kvalificerade produkter och tjänster till elnätsbolag i Sverige och Europa, med fokus på smarta elmätare och elkvalité. Målgruppen för Bolagets produkter utgörs i första hand av små och medelstora elnätsbolag i Europa baserat på Bolagets spetskompetens inom den nya generationens smarta elnät. Egenutvecklad hårdvara och mjukvara integreras med externa komponenter till välpaketerade helhetslösningar. Elnätskommunikation har fram till idag dominerats av teknik från 80-talet och självklart har förväntningar och tekniska förutsättningar lett fram till nya standarder. G3-teknologin är den senaste och karaktäriseras av de egenskaper ett modernt kommunikationskoncept kan förväntas klara av.*

[www.swemet.se](http://www.swemet.se).

*Bolagets B-aktier är upptagna till handel på Nordic SME. Eminova Fondkommission AB, Tfn: 08-684 211 00, [info@eminova.se](mailto:info@eminova.se), är Bolagets Mentor*