

[View this email in your browser](#)

EXEGER

EXEGER KVARTALSBREV Q2 2026

[Please see English version here.](#)



EXEGER™

KOMMENTAR
FRÅN VD

Giovanni Fili

EXEGER - KVARTALSBREV Q2 2026

Kära aktieägare, partners och vänner till Exeger,

När jag skrev till er efter det första kvartalet beskrev jag en period av analys, fokus och omprioritering. Vi hade tagit ett steg tillbaka för att analysera marknaden, våra kunder och vår egen verksamhet. Målet var enkelt: att bli tydligare i var vi ska fokusera och snabbare i hur vi omsätter vår teknologi till affärer.

Under det andra kvartalet har den strategin börjat omsättas i praktiken.

Det är viktigt att vi redan ser de fulla resultaten. Att etablera nya marknader, utveckla produkter tillsammans med globala partners och bygga långsiktiga kommersiella affärer tar tid. Under kvartalet har vi däremot genomfört flera av de aktiviteter som kommer att lägga grunden för vår fortsatta utveckling under resten av året och nästa år. Det handlar om att arbeta närmare våra kunder. Att prioritera hårdare. Att lägga resurser där vi ser störst möjlighet att skapa verkligt kundvärde och långsiktiga affärer.

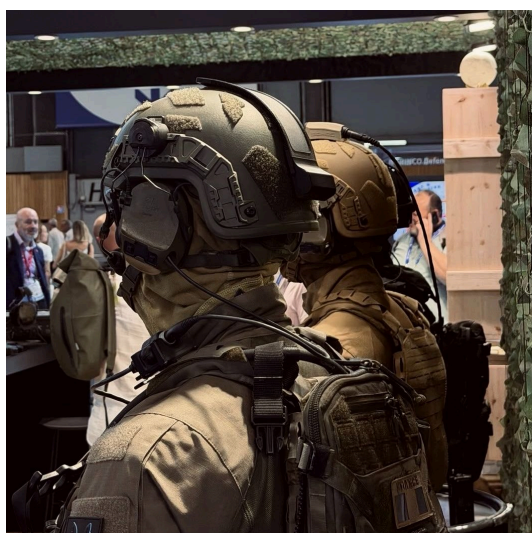
Jag upplever också att en viktig förändring har skett i våra kunddialoger. Tidigare handlade många diskussioner om möjligheten att integrera solceller i produkter. Idag handlar samtalen allt oftare om hur Powerfoyle kan lösa konkreta problem – sänka kostnader i verksamheten, öka smartheten, implementera distribuerade AI-lösningar, minska behovet av batteribytten, förenkla underhåll och skapa produkter som fungerar bättre i vardagen.

Det är en viktig förändring. När tekniken inte längre är det mest intressanta, utan den nytta den skapar, då har marknaden tagit ett steg framåt.

Under kvartalet har detta blivit särskilt tydligt inom tre områden. Vi har fortsatt utveckla vårt arbete inom **NATO DIANA** och tagit viktiga steg in på försvars- och säkerhetsmarknaden. Vi har fortsatt fördjupa vårt samarbete med **VusionGroup** inom Smart Retail inför nästa fas av utrullningar. Samtidigt har vi presenterat en ny produktkategori med smarta fodral på **COMPUTEX** som visar hur Powerfoyle kan integreras i nästa generations konsumentelektronik.

Det är tre olika marknader med tre olika typer av kunder. De har dock alla samma underliggande behov, att skapa produkter som är smartare, mer användarvänliga och mindre beroende av extern laddning. Det stärker min övertygelse om att vi fokuserar på rätt områden.

NATO DIANA



Början på ett nytt strategiskt område

En av kvartalets viktigaste milstolpar har varit vårt fortsatta arbete inom NATO DIANA (Defence Innovation Accelerator for the North Atlantic). För Exeger handlar detta om betydligt mer än ett enskilt utvecklingsprojekt. Programmet har gett oss möjlighet att arbeta nära såväl militära slutanvändare som andra aktörer inom försvarsindustrin, vilket har fördjupat vår förståelse för framtidens energibehov inom försvar och säkerhet.

Tillsammans med vår partner 3M PELTOR har vi vidareutvecklat både integrerade lösningar och retrofit-lösningar för kommunikations- och hörselskyddssystem. Under kvartalet deltog vi även vid NATO DIANAs

inledde en operativ utvärdering tillsammans med U.S. Air Force.

För oss har den kanske viktigaste lärdomen varit att behovet av energisjälvförsörjande elektronik är större än vi tidigare förstått. Elektroniken blir allt mer avancerad samtidigt som kraven på uthållighet, mobilitet och tillförlitlighet ökar.

SMART RETAIL



Från pilotprojekt till nästa fas

vidare på de kommersiella spår där vi redan har kommit långt. Ett av de viktigaste är Smart Retail.

Under kvartalet har vi producerat solceller inför nästa fas av installationer tillsammans med VusionGroup och fortsatt arbetet med flera parallella projekt i Nordamerika och Asien.

Det som gör Smart Retail särskilt intressant är att marknaden befinner sig i en tydlig förändring. Digitalisering, automatisering och AI driver fram ett ökat behov av uppkopplad infrastruktur i butiksmiljöer. Samtidigt ökar kraven på hållbarhet, lägre underhållskostnader och enklare installation.

Det är precis i skärningspunkten mellan dessa behov som vi ser att Powerfoyle kan skapa ett tydligt kundvärde.

NYTT KONCEPT FÖR E-LÄSARE



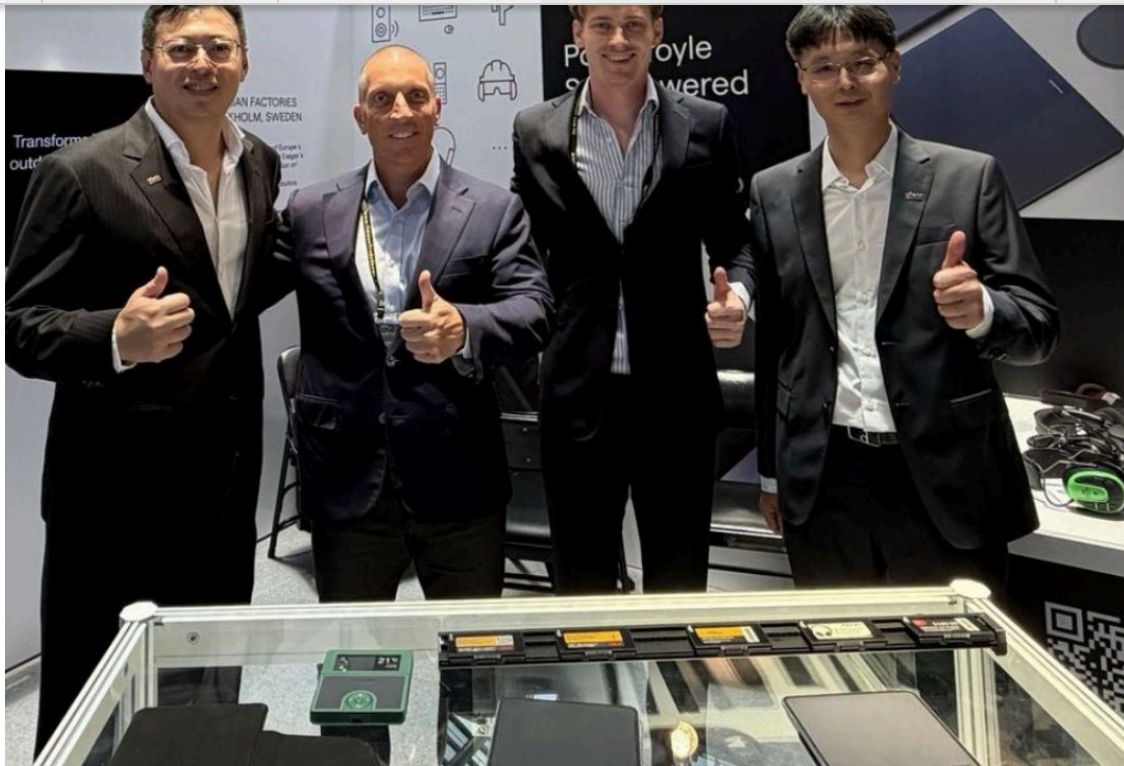
Nytt koncept för e-läsare presenterat på COMPUTEX

Samtidigt har vi också inom konsumentelektronik, där användarupplevelse, enkelhet och minskat laddningsbehov blir allt viktigare.

Under COMPUTEX i Taipei presenterade vi ett nytt produktkoncept inom en ny produktkategori – ett smart skyddsfodral för e-readers med Powerfoyle. Exeger deltog på inbjudan av vår partner E Ink och ställde ut i ePaper Pavilion. Vi uppskattade särskilt besöket från E Inks styrelseordförande och vd Johnson Lee samt bolagets president JM Hung under mässans öppningsdag, vilket underströk det gemensamma intresset för hur våra teknologier kan kombineras.

E-paper och Powerfoyle passar naturligt ihop. Båda är teknologier som verkar i bakgrunden och helt enkelt fungerar – e-paper genom att förbruka mycket lite energi och Powerfoyle genom att omvandla det omgivande ljuset till energi.

Konceptet visar hur Powerfoyle kan integreras i vardagsprodukter utan att förändra hur de används. Tvärtom förbättras användarupplevelsen genom längre batteritid och ett minskat behov av extern laddning. Vi ser detta som ytterligare ett steg mot en bredare användning av Powerfoyle inom konsumentelektronik.



KOMMERSIELLA OMSTÄLLNINGEN



Ett mer fokuserat och kostnadseffektivt Exeger

Den kommersiella omställningen har gått hand i hand med ett omfattande arbete för att anpassa bolagets organisation och kostnadsbas. De åtgärder

halvåret av 2026 som planerat.

Exeger arbetar i dag med en väsentligt lägre kostnadsnivå och en mer koncentrerad organisation, vilket innebär att vi prioriterar resurserna mot de kundprojekt och marknader där vi ser störst potential.

Kostnadsdisciplin förblir en central prioritering. Samtidigt är vårt fokus att säkerställa att de resurser vi investerar leder till konkret kommersiell utveckling och stärker bolagets långsiktiga position.

ÅRSSTÄMMA 2026

The logo for Exeger, featuring the word "EXEGER" in a bold, black, sans-serif font, followed by a trademark symbol (TM).

Varmt tack till alla aktieägare som deltog vid årets årsstämma

Det är alltid värdefullt att få möjlighet att träffa er, diskutera bolagets utveckling och ta del av era frågor och synpunkter.

Jag vill också hälsa Stefan Tengvall välkommen till Exegers styrelse. Hans erfarenhet blir ett värdefullt tillskott när vi fortsätter vår kommersiella utveckling. Samtidigt vill jag även tacka de avgående styrelseledamöterna

Framåt

Under årets första kvartal definierade vi vår riktning. Under det andra kvartalet har vi börjat genomföra den.

Under det andra halvåret handlar vårt arbete därför om att fortsätta exekvera med disciplin och uthållighet. Vi kommer att fortsätta prioritera de marknader där vi ser störst potential att skapa långsiktiga affärer, samtidigt som vi fördjupar samarbetet med våra befintliga kunder och partners.

Vi har fortfarande mycket arbete framför oss. Men jag upplever att Exeger idag är ett mer fokuserat bolag, med en lägre kostnadsbas, tydligare prioriteringar och en starkare kommersiell riktning än för bara några månader sedan.

Den känslan ger mig stor tillförsikt inför resten av året. Tack för ert förtroende och engagemang!

Giovanni och Exeger-teamet

SIGN UP FOR PRESS RELEASES

EXEGER™ **Powerfoyle™**

in

Copyright © 2026 Exeger, All rights reserved.

Want to change how you receive these emails?
You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#).