**PRESSMEDDELANDE Förslöv 2009-03-21**

**Hammerglass etableras i Danmark**

Ett av Sveriges snabbast växande säkerhetsföretag etablerar sig i Danmark. Som dansk agent har utsetts Glasteknik S. Thorball Aps med kontor i Bröndby och Herning.

­- Satsningen känns helt rätt från vår sida, säger Hammerglass ABs VD Bengt Nilsson. Glasteknik har 20 års erfarenhet inom glasbranschen och har ett otroligt kontaktnät. De är redan i full gång med att utbilda och certifiera glasmästare och låssmeder som Hammerglass återförsäljare.

- Tidsmässigt stämmer det också bra för vår del. Vi har en exportstrategi där planen är att vara fullt etablerade i Norge och Danmark innan vi kan arbeta oss utåt i Europa.

- Vi på Glasteknik har under en period följt Hammerglass svenska expansion, berättar Jesper Andersen, ägare och VD för Glasteknik i Bröndby utanför Köpenhamn.
- Bolagets sätt att bygga återförsäljarnät passar bra ihop med vår egen arbetsmetod. Glasteknik ApS är ett starkt varumärke i Danmark och det kommer att vara någorlunda enkelt för oss att rulla ut Hammerglass bland våra befintliga kunder. Vi har redan avdelat personal som enbart arbetar med Hammerglass produkter och vi ser stora tillväxtmöjligheter för de flesta av Hammerglass 8 affärsområden. Diskussioner förs redan med stora butikskedjor kring ramavtal för säkerhetsglaset, så intresset är stort.

**Vad är Hammerglass?**
HELT okrossbara glas för i första hand fastigheter. Produkten består i grunden av en polykarbonatskiva med mycket höga optiska krav. Därefter har skivorna belagts med ett hemligt ytskikt, bl a bestående av kiseloxid – en av beståndsdelarna i glas. Ytskiktet kan närmast liknas vid en hinna av flytande glas som hällts över skivorna.

Ytbeläggningen ger framför allt tre saker:
- Ett kraftigt repskydd som dessutom ger skydd mot kemikalier vid graffitisanering
- Ett nära nog 100%-igt skydd mot solens UV-strålar (det som gör att annat plastmaterial blir mjölkvitt eller gult med tiden
- Möjlighet att bygga isolerglaskassetter med okrossbart ytterglas. Denna produktionsmetod är Hammerglass ensamma om i världen.

**Marknadspotential**
- Vår bedömning är att den danska verksamheten bör kunna omsätta 60-80 miljoner inom fastighetsglas, säger Bengt Nilsson. I Sverige räknar vi med en omsättning i marknadsledet på ca 30 miljoner för 2009. Vi räknar med att det tar ca två år innan Danmark är uppe i dessa nivåer.

För mer information kontakta

Bengt Nilsson, Hammerglass AB Jesper Andersen,Glasteknik S. Thorball Aps
Tel +46 431-25 000 Tel +45 36 72 09 00
bengt@hammerglass.se ja@staps.dk

Mer information kring produkten går att hitta på [www.hammerglass.se](http://www.hammerglass.se) och www.hammerglass.dk