**Hammerglass tar hem stororder till Ghana**

Säkerhetsföretaget Hammerglass AB i Förslöv har fått sin hittills största order till den afrikanska kontinenten. Det är det exklusiva bostadsområdet Hoda Village i Accra, Ghana som valt att sätta 12 mm Hammerglass IR (värmereducerande) rutor i sina skjutpartier och sidorutor i ett stort bostadsområde. Ordern är på nära 3 miljoner kronor och kommer att levereras under Q2.

- Tillsammans med vår agent i Ghana har vi jobbat med projektet i över ett år, så det är riktigt roligt att komma i mål på detta sätt, berättar Hammerglass Exportansvariga Ingrid Timmermans. -Säkerhetsfrågorna står högt på dagordningen i många afrikanska länder och våra produkter har visat sig fungera riktigt bra i de installationer som gjorts, fortsätter Ingrid. - Förutom våra glasklara rutor erbjuder vi en grön- eller gråtonad Hammerglass-skiva som reducerar solvärmeinstrålningen med ca 50%, så förutom att kunden får en okrossbar lösning så sker en markant sänkning av fastighetens kylbehov.

Torbjörn Timmermans är affärsområdesansvarig för Fastighetssektorn inom Hammerglass AB och har tillsammans med den lokala agenten haft en nära dialog med fastighetsägare, fönsterleverantör och byggfirma på plats i Ghana. - Det har varit viktigt för projektet att få en ömsesidig förståelse och ett bra samarbete mellan de involverade parterna, säger Torbjörn Timmermans. - I och med att vi skall formatproducera leveransen här i Förslöv så måste allt stämma såväl i måttkedjor och infästningsteknik, som i transportlösningar, införtullning och lokal frakthantering. Som tur är börjar vi få lite erfarenhet av knepiga exportlösningar, annars är det lätt att gå på minor där man minst anar det. Totalt är det ca 25 ton Hammerglass (eller ca 1800 kvm ) som skall skickas, så det kommer att ta lite tid att få igenom det i vår egen produktion, avslutar Torbjörn TImmermans.

Hammerglass affärsområde Fastighet har de senaste åren nått ut bra på exportsidan och har prestigeprojekt i Kuwait, på Cypern, i England, Kanada och USA i bagaget. Satsningen i Kanada och USA förväntas växa kraftigt kommande år och det läggs för tillfället mycket pengar och arbete i certifieringar och lokala godkännanden. - Vi har lärt oss att ha respekt för tidshorisonterna när det gäller exportlösningar, säger Ingrid Timmermans. - Det är inte ovanligt att vi arbetar både 2 och 3 år med ett projekt innan det går igenom. Vi märker dock att Sverige har ett starkt varumärke och att det inger förtroende när vi kan kombinera vårt varumärke med det faktum att produktion och produktutveckling sker i Sverige. Vi har ju en 4 man stark ingenjörsavdelning och det underlättar mycket att vi kan ta fram färdiga, hållfasthetsberäknade lösningar som dessutom ritas i 3D. Det gör kommunikationen enklare och lägger ytterligare tyngd åt det förtroendekapital vi behöver som litet företag på den globala marknaden, avslutar Ingrid Timmermans.

För mer information, kontakta

Ingrid Timmermans, Exportansvarig

[Ingrid.timmermans@hammerglass.se](mailto:Ingrid.timmermans@hammerglass.se)

Bengt Nilsson, VD

[Bengt.nilsson@hammerglasss.se](mailto:Bengt.nilsson@hammerglasss.se)