

AKSJONÆRINFORMASJON

Mars 2023



Trond Are Johnsen
Daglig leder

“

For å sikre selskapets planlagte aktivitet fremover, blant annet i forhold til arbeidet med Weathernews, trengs det en langsiktig finansiering, noe selskapet jobber med. Dette er utfordrende. En Investor «pitch» som ble utviklet som en del av Kongsberg How akseleratorprogrammet finnes også på vår hjemmeside under investor relations»

KJÆRE AKSJONÆR,

Det er en stund siden siste informasjon, noe vi beklager. Vi har siden i høst frem til begynnelsen av februar, blant annet deltatt i Kongsberg How, et akseleratorprogram i regi av Kongsberg Innovasjon AS. Informasjon om rammene for dette programmet finnes også på hjemmeside under «investor relations»

Når det gjelder nettsiden forsøker vi også å benytte denne i større grad til å kommunisere informasjon til dere om markedsforhold og andre nyheter. Sjekk gjerne «investor relations» delen med jevne mellomrom.

En stor del av vårt fokus har siden før Jul har vært knyttet til Weathernews, og det å kunne få vårt Memorandum of Understanding med disse over i en formalisert samarbeidsavtale og derved aktivt kunne jobbe med deres Global Sales Force. Vi har blant annet bidratt med innspill i deres interne strategiarbeid som knytter seg til utviklingen av informasjonstjenesten basert på vår proprietære teknologi.

Nå, i samarbeid med deres europeisk baserte Business Development Manager, er vi i ferd med å ferdigstille et «business case» dokument som skal presenteres Weathernews' ledelse for luftfartssegmentet.

Strategisk ser vi et samarbeid med Weathernews som svært nyttig for oss av flere grunner:

- **Det asiatiske markedet** er den regionen med størst forventede vekst med hensyn på trafikk, leveranse og flyflåte oppbygging de neste 20 årene.
- **Weathernews' markedsposisjon** i det asiatiske markedet er sterk, og tyngden av deres 60 flyselskap-kunder befinner seg i denne region.
- **Tilstandsrapportering** for rullebaner i denne regionen har større mangler enn for eksempel Europa og Nord Amerika, og kan til og med være fraværende mange steder.
- **Salgsnettverket** til Weathernews er allerede på plass i forhold til deres flyselskap-kunder gjennom eksisterende informasjonstjenester, som også vil promotere vårt system som en del av produktporteføljen deres.

Vi tror dette er den raskeste veien til markedet for oss nå. Vi fortsetter dialogen med United Airlines, men deres intern ressurser er fortsatt bundet opp til utfordringer knyttet etablering av 5G nettet i USA.

Noen markedsutsikter:

Den årlige trafikkveksten for luftfart er på verdens basis de neste 10 årene forventet å være

3.8%

I følge Boeing og Airbus vil verdens flåte av Single Aisle fly over de neste 10 årene øke med

40%

Asia og Kina er ventet å være det største markedet for leveranser av nye fly og representere en andel på

42%

Weathernews har en sterk markedsposisjon i Asia. 10 - 12 av deres større asiatiske flyselskap kunder representerer en flyflåte antall på

~1500

FINANSIERING

Vi jobber fremdeles med å få på plass en langsiktig finansiering av selskapet for å sikre planlagte aktiviteter. I forbindelse med Kongsberg HOW programmet, ble det blant annet utarbeidet en investor «pitch». Denne finnes også på «investor relations» delen på vår hjemmeside på nettet. Her er linken: www.aeronautical.no/presentasjon. Dette er en ca. 12 minutters video som i korte trekk beskriver luftfartens utfordringer, vår løsning og forretningsmessige tilnærming.

Emisjoner:

Som kjent gjennomførte vi en intern emisjon sent sist høst til en noe rabattert tegningskurs som tilførte selskapet noe finansielle driftsmidler.

Videre i januar ble deler av styrefullmakten som ble gitt i selskapets generalforsamling sist juni benyttet, noe som også tilførte finansielle driftsmidler.

Men som påpekt ovenfor, det må likevel til mer for å sikre den fremtidige virksomheten. Selskapets styrefullmakt gir rom for dette også for en større investor.

STRATEGISK KOMMUNIKASJON

Som et ledd i strategisk kommunikasjon forsøker vi nå i større grad å benytte LinkedIn som en plattform for å eksponere selskapet. Dette betyr at vi via vår firmaprofil benytter denne i større grad til å publisere innlegg knyttet til luftfart og temaer knytte til vår virksomhet, for så å dele dette videre i individuelle nettverk/forbindelser.

For størst mulig eksponering i ulike nettverksforbindelser, ser vi gjerne at selskapets aksjonærer som er på LinkedIn følger Kongsberg Aeronauticals profil på LinkedIn, og i den grad det er mulig er med på å dele disse innleggene. Dette vil øke eksponeringen ikke bare for innleggene, men også for selskapet vårt.

Med hilsen

Trond Are Johnsen

Daglig leder