

# Aksjonærinformasjon

2. kvartal 2023

## Viktige forbindelser etablert i Japan

Vi gjennomførte nylig møter med representanter fra flyselskapene All Nippon Airways og Japan Airlines operative avdelinger, samt at vi presenterte en utarbeidet Business Case til Weathernews' Division Director.

Weathernews

All Nippon Airways

Japan Airlines

FLYHT Aerospace Solutions



Daglig leder  
**Trond Are Johnsen**

*Kjære aksjonær,*

Jeg er fornøyd med resultatene av møtene vi hadde i Tokyo nylig, og det ser ut som vi har fått lagt et godt grunnlag for videre markedsutvikling i Asia.

Som nevnt i forrige aksjonærinformasjon, ser vi samarbeidet med Weathernews som strategisk viktig av flere grunner. Asia er den regionen med størst forventet vekst fremover med hensyn på trafikk, nye leveranser, og flyflåte oppbygging. Weathernews har en sterk markedsposisjon i denne regionen og har et salgsapparat mot sin kundebase på ca. 60 flyselskaper.

I tillegg til Weathernews hadde vi møter MED flight-operative avdelinger hos All Nippon Airways og Japan Airlines, de to dominerende flyselskapene i Japan. Disse møtene var muliggjort gjennom William Cecil og hans tidligere kollega i Teledyne Controls, og nåværende kollega i FLYHT Aerospace Solutions.

Av hensyn til forretningskulturelle forskjeller og språklige barrierer, er det essensielt å ha regional representant som kan dette. Denne representanten deltok i møtene med både All Nippon Airways og Japan Airlines. Vi ser allerede på hvordan vi også i fremtiden kan knytte oss til denne ressurspersonen i dette området.

Jeg vil også nevne at vi i forkant også hadde kontakt med

Innovasjon Norges Tokyo kontor som kunne gi mange nyttige råd om japansk forretningskultur. En av disse tingene er hvor omstendelig de er Japan, både med hensyn på informasjonsinnsamling og en typisk «steg-for-steg» tilnærming. Dette tar tid. Dette bunner også ut i at de ønsker langsiktige forretningsrelasjoner, noe som også ble bekreftet av Weathernews' Division Manager.

For å fortsette dette løpet er vi avhengig av nødvendig finansiering. Vi har sett på hva virkemiddelapparatet, som blant annet Innovasjon Norge er en del av, kan bidra med, men det er lite. Uten nær forestående inntekter er vi foreløpig ikke en posisjon hvor vi kan oppnå lånefinansiering. Med de muligheter det nå er grunn til å se i det asiatiske markedet, må styret vurdere om eksisterende aksjonærer vil se med interesse på en intern emisjon, samtidig som vi arbeider videre for å finn eksterne investorer.

Med hilsen,

Trond Are Johnsen  
Daglig leder

## Weathernews Inc.

### *Nå skal den videre fremdriftsplanen utarbeides*

Vårt møte var et resultat av vårt Memorandum of Understanding, forarbeidet knyttet til denne, og det videre samarbeidet med Weathernews' Europa-baserte Manager Business Development om utviklingen av Business Case for Weathernews.

Mye av arbeidet har ligget i størst mulig grad få frem de fordeler flyselskapene vil kunne oppnå, også legge premissene for kvantitative beregninger. Systemet vårt i kombinasjon med et svært intuitivt brukergrensesnitt som vi har utviklet og illustrert i en «mock-up» i et av Weathernews brukerverktøy, som skal være med på å forbedre flyselskapenes operative situasjonsforståelse.

Vi fremla modellen for samarbeidet i forhold til infrastruktur, dataflyt, inntektsmodell og inntektsdeling.

Selv om vi allerede har utarbeidet en opplæringsvideo, ser vi nå at denne kun er et supplement. Siden deres salgsansvarlige ikke er sektorspesifikke (for eksempel luftfart) trenger de en type en-til-en opplæring i tillegg. De 10 største flyselskapene på Weathernews' kundeliste (totalt ca. 60) har alene ca. 1500 fly.



*Her med Steven Llaguno, SKY Content Services*

Weathernews ønsker å gå videre, noe som ble ytterligere forsterket gjennom våre kontakter hos All Nippon Airways og Japan Airlines, samt andre flyselskap i Asia. Vi skal nå utarbeide den videre fremdriftsplanen med våre japanske partnere.

## Flyselskapene All Nippon Airways og Japan Airlines

### *Viste betydelig interesse og har startet med å ta prosesser videre internt*

Innsalgprosessen hos flyselskap, og dette ikke bare i Japan, betyr at man må arbeide mot flere grupper påvirkere og beslutningstagere med litt ulik «vinkling». Disse kan i korthet deles inn i a.) Flight Safety, b.) Flight Operations Support-/Engineering, c.) Operation Control Center (som omfatter Flight Dispatchers), og d.) Flight Deck personnel. Flight Deck personnel og Flight Safety er sterke påvirkere, men med mindre beslutningsmyndighet. Beslutninger knyttet til vårt system er i hovedsak en samhandling mellom Flight Operations Support-/Engineering, som påser operativt samsvar i forhold til systemer og regulativer, og Operation Control Center som har de daglige funksjoner og

oppgaver som omfatter og benytter den type informasjon som kommer fra vårt system.

Både All Nippon Airways og Japan Airlines viste betydelig interesse. Japan Airlines har allerede kommet med tilbakemelding på at de har startet å se på hvordan de skal ta dette videre internt, blant annet med deres Safety gruppe og Flight Dispatch.

Viktig er å forstå at Weathernews' salgsansvarlige i hovedsak jobber mot Operations Control Center og har liten eller ingen kontakt inn mot Flight Operations Support-/Engineering, hvor de tekniske sidene av systemet må forklares.

## FLYHT Aerospace Solutions Ltd.

### *En strategisk partner teknisk og markedsmessig*

FLYHT Aerospace Solutions er et Canada basert selskap som blant annet leverer kommunikasjon- og «datafangst» systemer til fly, enten som standard ved leveranse av fly, eller som ettermontering. Deres AFIRS produkter kan muliggjøre en mye lettere og enklere opplasting av vår fly-baserte programfunksjon for de flyene som får deres løsninger. Videre har FLYHT luft-til-bakke kommunikasjon som også kan gjøre data overføring fra vårt system enklere.

Vi har foreløpig hatt et møte med deres Vice President Business Development and Weather Solutions. Han mente å se samarbeidssynergier. Vi har nå en Mutual Non-Disclosure Agreement på plass

for å kunne arbeide videre på dette.

For oss er det ikke kun de tekniske aspekter av et slikt samarbeid, noe som også kan være en fordel, men også markedsføringsiden. Deres regionale representant i Japan, Kawakami, dekker i tillegg til Japan, Korea, Taiwan og Filippinene. Før FLYHT jobbet han mer en 20 år for Teledyne Controls i samme funksjon. Han har et betydelig nettverk innenfor Asiatiske flyselskap, noe som blant annet muliggjorde våre møter med All Nippon Airways og Japan Airlines, hvor han også deltok. Vi jobber derfor for å se på en avtale som også inkluderer å arbeide tettere med ham mot andre flyselskaper i Asia.