

Aksjonærinformasjon

September 2023

Japan Airlines ønsker å støtte aktiviteter som luftfarten drar nytte av. Etter et siste oppfølgingsmøte i Tokyo med viktige stakeholders i deres flight-operative avdelinger har vi lagt opp til en videre aksjonsplan.

Intern emisjon

Som kjent ble det i den ordinære generalforsamlingen i slutten av juni besluttet å øke aksjekapitalen gjennom en intern emisjon.

«Den interne emisjonen på kr 1 mill. ble fulltegnet»

Dette gjennom å øke aksjekapitalen med NOK 500 000 og en tegningskurs til NOK 1,00 (pålydende NOK 0,50) om kjent ble det i den ordinære generalforsamlingen.

Dette har gitt selskapet noe handlingsrom i forhold til de pågående aktiviteter og mens selskapet jobber med å få på plass en eller flere større eksterne aksjonærer.

Japan

Etter vårt første møte tidligere i år med deres Flight Operations Engineering & Standard, viste Japan Airlines (JAL) betydelig interesse for vårt system. Det ble planlagt et oppfølgingsmøte

hvor også representanter fra deres Flight Operations Control Center (OCC) skulle delta. Disse er viktige stakeholders i denne sammenheng siden denne delen av flyselskapets operative funksjon er de daglige brukerne av denne type flight-operativ informasjon som genereres via vårt fly-baserte system.

«I begynnelsen av september hadde vi et oppfølgingsmøte med Japan Airlines og flere av deres interne stakeholders»

Vår presentasjon ble sendt i forkant slik at de hadde muligheten til å forberede seg til møtet og presentasjonen. Møtet, naturlig nok, ble av svært teknisk karakter, noe som vitnet om meget god kunnskap om dette området, noe som igjen understreker deres interesse for Dynatron.

JAL ønsker å støtte aktiviteter som luftfarten drar nytte av.

Fra JALs side var det et ønske om ytterligere informasjon og forklaringer knyttet til blant annet en del tekniske aspekter.

Den forespurte informasjon med omfattende tekstkommentarer er nå oversendt vår primærkontakt hos JAL.

I dette møtet, som sist, deltok også Kawakami, FLYHT Aerospace Solutions regionale Director Sales and Support, som bistår oss i Japan. Dette er svært nyttig med hensyn på en del språklige barrierer som vi har møtt og møter, men også hjelp i den forretningsmessige kulturforståelsen.

Han vil nå ta del i oppfølgingen av JAL. Først må vi nå forsikre oss om at den supplerende informasjonen som er sendt er forstått, og deretter håndtere ytterligere spørsmål som vi forventer vil komme. Dernest vil vi sende JAL et forslag til et Memorandum of Understanding

FLYHT Aerospace Solutions Ltd.

I Japan og Asia fokuserer FLYHT nå på et voksende ettermonteringsmarked for noen av deres hardware produkter. I denne forbindelse foregår det nå sertifisering i Japan for et helt nytt produkt. I Japan er det Kawakami som gjør oppfølgingen i forhold til luftfartsmyndigheter med JAL som partner.

Det salgs- og markedsmessige for dette produktet ønsker Kawakami å «bundle med «Braking Action» fra Kongsberg Aeronautical system. På sikt ser vi en mulighet til å kunne få innpass på flytypesegmentet som betegnes som «regional jets» da disse i dag ikke har samme opplastningsmuligheter av vårt

Innovasjon Norge—Tokyo

Vi har også hatt møte med Innovasjon Norges Tokyokontor (Norwegian Trade and Technology Office in Japan) for å se på muligheter hvor de kan bidra til å støtte vårt fremstøt i Japan. De kan ikke ta del i direkte «sales pitch», men har gode muligheter til å kunne tilrettelegge for møter eller andre former for seminarer eller teknologipresentasjoner med rettede invitasjoner. Dette dreier seg i hovedsak mer typiske offentlige organer, slik som for eksempel Japan Civil Aviation Bureau (tilsvarer en form for kombinasjon av Luftfartstilsynet og Avinor). Ikke så mye mot flyselskap, da vi har et mye bedre nettverk her.

Vi skal nå se nærmere på mulighetene til å kunne dra nytte av Innovasjon Norge i Japan

Norwegian Chamber of Commerce in Japan (NCCJ)

Vi har også hatt et møte med disse for å se på muligheten til å kunne dra nytte av denne organisasjonen. NCCJ er primært rettet mot japanske selskaper som har forretningsforbindelser rettet mot Norge, eller norske bedrifter som er etablert i Japan. De jobber med ulike «events» for å hjelpe bedrifter begge veier. I Japan er forretningskulturen svært annerledes enn i den vestlige verden, og det er mange uskrevne regler (kutyme) som er viktig å forstå.

NCCJ kan også bidra på en del praktiske områder ved etablering. For Kongsberg Aeronautical er de av den oppfatningen at det i første omgang vil være nettverksbyggingen som vårt selskap vil kunne dra nytte av.

Dette vil vi også se nærmere på



Med hilsen,
Trond Are Johnsen
Daglig leder

Weathernews: Møtene vi hadde i Tokyo denne gangen har vært av slik teknisk karakter at det ikke har vært behov for å ha med representanter fra Weathernews.

Vi har derimot underveis oppdatert Weathernews i forhold til møtene med henholdsvis Japan Airlines, Innovasjon Norge, og Norwegian Chamber of Commerce in Japan.

Noe vi skal drøfte med Weathernews er om de kan ta en mulig rolle i forhold i forhold aktiviteter som arrangeres i regi av Innovasjon Norge i Japan. Dette vil kunne forsterke muligheten for den type arrangementer som Innovasjon Norge i Japan kan tilrettelegge, og gjerne også gi dem større tyngde

Vi møtte ikke All Nippon Airways denne gangen. Vi har en dialog, samt at FLYHTs Kawakami møter disse på jevnlig basis. Vårt primære fokus er nå arbeidet med Japan Airlines. Vi ser det som en fordel å kunne trekke veksler på den erfaringen vi opparbeider med Japan Airlines og deretter overføre dette til All Nippon.

Smart Innovation Norway: Både før og etter sist besøk i Japan har vi hatt møter og drøftet det strategiske arbeidet og de salgsprosesser med vår ressursperson. Han har omfattende erfaring fra B2B og SaaS salg internasjonalt. Dette er nyttig for oss.