

Pressrelease 2014-12-17

## **AVTECH kommunicerar verksamhetsuppdatering samt när lönsamhet förväntas uppnås**

Styrelsen för AVTECH Sweden AB (publ) ("AVTECH", "Bolaget") offentliggör idag en uppdatering om Bolagets verksamhet samt information om när lönsamhet förväntas uppnås. Offentliggörandet sammanfattas:

- Styrelsen bedömer att Bolaget som helhet, hänsyn taget till de betydande investeringarna inom affärsområdena Aventus NowCast och Forskning och Utveckling (Wake Vortex och Time-based Operations), se nedan, kommer att uppnå lönsamhet på månadsbasis senast under det tredje kvartalet 2015.
- Styrelsen i AVTECH bedömer att Bolagets teknologi relaterat till Wake Vortex besitter en betydande potential och på helårsbasis 2015 planerar AVTECH att investera upp till ca 6,0 MSEK i färdigställandet av ett första operativt system för att hantera Wake Vortex-relaterade problem på flygplatser, samt system relaterade till Time-based Operations.
- Affärsområdet Aventus NowCast's mål är att vid slutet av 2015 uppnå en genomströmning av 600 000 uplinks per månad i Aventus-systemet (idag hanteras ca 100 000 per månad). 600 000 uplinks per månad bedöms motsvara endast en mindre del av AVTECH's långfristiga potential.
- AVTECH betalar mellan 25-50% av bruttointäkterna för leverans av väderdata, m.m. till Aventus NowCast systemet, beroende på innehåll och support. Det tidigare kommunicerade licensieringsavtalet med SITA är avslutat.

### **AVENTUS NOWCAST**

#### **Existerande kundkontrakt**

AVTECH har idag fyra aktiva kundkontrakt inom Affärsområdet Aventus NowCast, samtliga avseende Aventus NowCast Descent; med Southwest Airlines, Air Malta, Air New Zealand, samt Etihad. Övriga kontrakt som har ingåtts tidigare är idag inte aktiva eftersom kontraktspartnererna ännu inte har genomfört de tekniska åtgärder som krävs för att implementera tjänsten. De fyra existerande kunderna genererar i dagsläget ca 100 000 uplinks per månad i Aventus-systemet, varav Southwest Airlines står för merparten.

#### **Partnerskap och säljrepresentanter**

AVTECH omorganiserade under sommaren 2014 sitt affärsområde Aventus NowCast, innefattade bl.a. en ny ledning för affärsområdet, ett omtag vad gäller säljresurserna i affärsområdet, en ny strategi för försäljning där bl.a. licensieringsavtalet med SITA sades upp och ett partnerskaps- och vinstdelningsavtal ingicks med Panasonic Avionics ("Panasonic"). Panasonic levererar idag väderinformation för AVTECH's kontrakt med Southwest Airlines. AVTECH har sedan sommaren 2014 också knutit nära relationer till den

andra globala kvalitetsleverantören av väder, UK Metoffice, för leverans av väderinformation till Aventussystemet (kunder f.n. Etihad, Air Malta och Air NewZealand). AVTECH betalar mellan 25-50% av bruttointäkterna för leveranserna av väderdata beroende på innehållet och supporten.

Vidare har AVTECH under hösten 2014 etablerat avtal med ett antal säljrepresentanter som samtliga är mycket väl förankrade inom industrin i olika geografiska regioner. Säljrepresentanterna täcker samtliga AVTECH's huvudmarknader (f.n. Nordamerika, Europa och Asien) och erhåller enbart fast ersättning på konsultbasis.

### **Utvidgat tjänsteerbjudande**

Ytterligare en förändring av affärsområdets affärsmodell är att Bolaget har breddat sitt erbjudande till att omfatta vindoptimeringslösningar för samtliga flightsegment, dvs både Climb och Cruise i tillägg till Descent. Utöver en utökad potential så fyller breddningen ett behov hos kunder som efterfrågar en leverantör av vindlösningar för hela kundens flight-envelope och inte enbart för ett visst flight-segment.

### **Ny prismodell**

I samband med att affärsområdet omorganiserades så etablerades en ny prismodell med fokus på prissättning av kundnyttan, i nuläget huvudsakligen flygbolagens bränslebesparingar, och inte som tidigare på prissättning av en teknisk del av tjänsteleveransen, dvs uplinks. Approachen fokuserar på det som är väsentligt ur kundens perspektiv, dvs på de besparingar som Aventus medför med fullt användande av systemet, och inte på marginalnyttan visavi marginalkostnaden för en extra uplink. Priset debiteras som en fast månadsavgift utifrån en procentsats av den uppmätta kundnyttan som är 10-90 kilo bränslebesparing per inflygning (Aventus NowCast Descent) och 50-1 000 kilo per flight för Aventus NowCast Cruise, beroende på flygplanstyp, meteorologiska förhållanden och längden på flygningarna. Kundnyttan följs upp löpande via analyser av kundernas faktiska drift, och analyserna används som bas för löpande prisjusteringar vid i förväg definierade tidpunkter. Såväl tekniska kvalitetsförbättringar i Aventussystemet (algoritmer, kommunikation och väder) som ändrade flygmönster hos kund, alternativt ändrade trafik-ledningsmönster hos flygtrafikledning, påverkar eventuella förändringar i kundnytta.

### **Kunder och säljcykler**

AVTECH har f.n. ca 100 potentiella kunder av varierande storlek under bearbetning i olika faser av säljcykeln. Bolaget upplever inte att någon potentiell kund ifrågasätter tjänstens kvalitet eller teoretiska nytta i kundernas verksamhet, men väl att ett antal inbyggda generella trögheter och prioriteringar ändå gör att säljcyklerna är relativt långa, 6-24 månader bl.a. beroende på teknisk mognadsgrad samt storlek hos kunden.

## **WAKE VORTEX OCH SYSTEM RELATERADE TILL TIME-BASED OPERATIONS**

Styrelsen i AVTECH bedömer att Bolagets teknologi relaterat till Wake Vortex besitter en betydande potential och att teknologin på sikt potentiellt kan utvecklas till ett nytt mycket lönsamt produktområde vid sidan om Aventus i form av ett eller ett flertal system för att hantera och förbättra kapaciteten och säkerheten på flygplatser. Styrelsen konstaterar dock att det återstår utvecklingsarbete samt risk relaterat till ett sådant utvecklingsarbete. I syfte att exploatera potentialen och för att hantera denna risk så har styrelsen beslutat att investera i vidare tekniskt utvecklingsarbete av AVTECH's Wake-lösningar genom en process innehållandes ett flertal s.k. control-gates, dvs tidpunkter där utvärdering och beslut om ev. fortsatt utvecklingsaktivitet tas. På helårsbasis 2015 förväntas AVTECH investera upp till ca 6,0

MSEK i Wake Vortex system samt lösningar relaterade till Time-based Operations, förutsatt att utvecklingsarbetet framgångsrikt passerar respektive control-gate.

## **CONSULTING**

AVTECH's konsultverksamhet förväntas fortgå under 2015, med huvudsakligt fokus på projekt som stödjer Bolagets verksamhet relaterat till Aventus NowCast, Wake Vortex och Time-based Operations.

## **FÖRVÄNTAD TIDPUNKT FÖR LÖNSAMHET**

Styrelsen i AVTECH bedömer att Bolaget som helhet, hänsyn taget till de betydande investeringarna inom affärsområdena Aventus NowCast och Forskning och Utveckling (Wake Vortex och Time-based Operations) kommer att uppnå lönsamhet på månadsbasis senast under Q3 2015. Det är styrelsens bedömning att lönsamhetstidpunkten skulle kunna tidigareläggas om de beslutade investeringarna inte genomfördes. Investeringarna anses dock vara av så stor vikt för AVTECH's långfristiga utveckling och potential att de efter en avvägning av sin påverkan på lönsamhetstidpunkten ändå bedömts som viktiga att genomföra.

Bolagets målsättning är att vid slutet av 2015 ha en genomströmning i Aventus-systemet om 600 000 uplinks per månad (idag hanteras ca 100 000 per månad), vilket bedöms motsvara endast en mindre del av AVTECH's långfristiga potential. Bolaget förväntar sig också att möjligheterna till prisökningar är goda; dels tack vare Bolagets nya prismodell, dels i takt med att referenskunderna blir fler och kunderna får möjlighet att använda och bli beroende av tjänsten i sin verksamhet.

### **För mer information, vänligen kontakta**

Christer Staaf, VD, +46 (0) 8 544 104 80

Jonas Saric, Affärsområdeschef Aventus NowCast och Finanschef, +46 (0) 8 544 104 80

### **Om AVTECH Sweden AB (publ)**

AVTECH utvecklar produkter och tjänster för digitala flygtrafikledningssystem. Kunder är den globala flygindustrins olika aktörer såsom flygbolag, flygplatser, luftfartsverk, teknikföretag och flygplanstillverkare. Med hjälp av bolagets produkter och tjänster kan varje enskild flygning eller hela flygoperationen optimeras vad gäller ekonomi, buller och utsläpp, effektivitet, punktlighet och säkerhet. Huvudkontoret ligger i Stockholm med kontor i Toulouse, Frankrike samt i Dubai, Förenade Arabemiraten. AVTECH Sweden AB (publ) är listat på NASDAQ OMX First North och har utsett Mangold Fondkommission AB, tel: 08-503 01 550, till Certified Adviser.