

Pressrelease, 2016-01-22

AVTECH kommunicerar Aventus NowCast-uppdatering

AVTECH Sweden AB ("AVTECH" och/eller "Bolaget") kommunicerar idag en uppdatering om pågående och planerade aktiviteter inom Bolagets affärsområde Aventus NowCast.

Kommersiell uppdatering

Som tidigare offentliggjorts har AVTECH efter att ha deltagit i en konkurrensutsatt upphandlingsprocess, nyligen ingått ett avtal med easyJet Airline Company Ltd ("easyJet") om implementering av AVTECH's Aventus NowCast Full Flight-tjänst ("Aventus"). En första kontraktsfas kommer att löpa under ett begränsat antal månader, varunder en grundlig analys kommer att genomföras som underlag för en vidare expansion av Aventus till easyJets fulla linjenät om vissa kriterier avseende bränslebesparingar uppnås under den första kontraktsfasen. Inga ytterligare avtalsskrivningar är nödvändiga.

"Som tidigare nämnts av vår affärsområdeschef Jonas Saric, så kan betydelsen för AVTECH av att ha Europas näst största kortlinjeoperatör, easyJet, som Aventus-kund inte underskattas", säger AVTECH's VD Christer Staaf. "Processen med att vinna kontraktet tog ungefär ett och ett halvt år och kontraktet vanns efter ett flertal omfattande genomgångar i hård konkurrens med, vad vi uppfattar, samtliga konkurrenter inom vårt marknadssegment", fortsätter Christer Staaf. "Att vi erhöll kontraktet är ett bevis inte enbart på vår tekniska och kommersiella konkurrensförmåga; det är också ett bra exempel på framgång i förhållande till vår strategi att fokusera på nyckelkunder med stora potentiella affärsvolymmer. easyJet-processen är också ett exempel på en stark allmän trend där flygbolagskunder p.g.a. interna policys om hur värdefulla kontrakt ska tilldelas upphandlar vindoptimeringstjänster genom publika s.k. Request for Proposal- ("RFP") processer; i princip för att säkerställa att kontrakt tilldelas de leverantörer som erbjuder "mest värde för pengarna", oavsett de eventuella särskilda förbindelser eller intressen som leverantörerna i övrigt kan ha med de potentiella kunderna. Även om RFP-processer medför konkurrens så medför de också fördelar i den meningen att det RFP-upphandlande flygbolaget redan har erhållit klartecken från de relevanta interna intressenterna, vilka ofta är många, om att upphandla en vindoptimeringstjänst. RFP's har också en fördel i den meningen att tidslinjen för upphandlingsprocessen är mer eller mindre definierad, vilket mycket sällan är fallet vid exklusiv försäljning, som ofta innefattar långa och slingrande processer med en extrem osäkerhet relaterat till om och när ett kontrakt faktiskt kan komma att erhållas. Huvuddelen av det kommersiella arbete som vi utför före en RFP, det vi ofta kallar för "pre-sales", är ändå viktigt eftersom det syftar till att få kunden intresserad av en vindupplänkingslösning i allmänhet, och eftersom det bygger kunskap och förtroende för AVTECH inför en eventuell upphandling ", fortsätter Christer Staaf.

"Under det kommande året så är bolagets huvudfokus att uppnå lönsamhet genom en kombination av kostnadsbesparingar relaterade till personal, overhead och väderdata och genom en fortsatt strävan att öka vår affärsvolym, såklart. Efter tredjepartsförseningar i samband med utvinning av nödvändig s.k. Flight Data Recorder-data så slutför vi för närvarande den överenskomna analysen avseende vårt tidigare offentliggjorda avtal med airberlin, och utöver airberlin så ser vi också "i rimlig närtid" ett antal intressanta affärsmöjligheter med flera andra flygbolag. Trots att det kommande året säkerligen kommer att vara utmanande så ser jag fram emot 2016 och emot att uppnå det primära mål som bolaget har etablerat, d.v.s. lönsamhet", avslutar Christer Staaf.

Teknisk uppdatering

Under den senare delen av 2015 lanserade AVTECH en expanderad Aventus NowCast-tjänst för att täcka samtliga flygoperativa segment, d.v.s. utöver Descent/nedstigningsfasen också flygningars Climb och En-route-faser. Utöver en tjänst som därmed är betydligt enklare säljbar, inte minst p.g.a. att det potentiella kundvärdet av en "full flight" är mycket större än för en "Descent", så innehåller AVTECH's nya Full Flight-lösning ett antal tekniska innovationer. Ett exempel är en dynamisk auto-fill-funktion där vindinformation för närliggande gynnsamma flygnivåer "en-route" förmedlas till flygplansdatorer i syfte att optimera varje del av varje individuell flight.

En annan betydande teknisk utveckling är det arbete som genomförts med UK Met Office för att hämta exakt och detaljerad väderinformation genom ett s.k. Application Program Interface. AVTECH kan numera skicka korta frågor avseende tid och geografisk position för vilken position som helst i världen direkt till Met Offices IT-infrastruktur och få tillbaka svar i form av korta meddelandesträngar. Införandet av Met Offices s.k. Web Processing Solution kommer att leda till betydande ekonomiska besparingar eftersom behovet av investeringar i hårdvara för att operera och supportera Aventussystemet minskar betydligt och det innebär dessutom en betydligt förbättrad kvalitet/färsighet i den väderdata som finns tillgänglig från Met Office till AVTECH och därmed också till flygbolag.

Jon Croome, affärsutvecklingschef från Met Office sade "Den tekniska lösning som vi har infört för AVTECH är banbrytande och ger AVTECH tillgång till NWP-modelldata för fyrdimensionella flygbanor globalt."

Vad gäller det pågående och planerade framtida tekniska utvecklingsarbetet så slutför AVTECH för närvarande en innovativ ny **Aventus NowCast Air**-lösning, där vindinformation skickas till flygplans (ACARS) skrivare, vilket gör att flygplan som för närvarande inte har tillräcklig teknisk utrustning för att kunna använda den automatiserade Full Flight-lösningen, ändå kan få tillgång till de fördelar som Aventus kan erbjuda. AVTECH avslutar också för närvarande arbetet med en sofistikerad **Aventus Management Dashboard** som gör det möjligt för bolagets Aventus kunder att i realtid få tillgång till värdefull information, rapporter och grafiska presentationer avseende kundernas användning av och det värde som genererats av Aventus. Dessutom arbetar AVTECH med en uppsättning applikationer för mobila enheter riktade främst till piloter, för att ge piloterna strategisk och taktisk information om enskilda flygningar redan innan de klivit ombord på sina flygplan.

För mer information, vänligen kontakta

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

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

Om Aventus NowCast

Aventus NowCast™ är ett unikt och patenterat system som möjliggör leverans av precis vindinformation och/eller beräkning av optimerade fyrdimensionella banor till kommersiella flygplan. Systemet använder det bästa inom atmosfärisk modellering kombinerat med den väderinformation som genererar högst kundvärde utifrån ett finmaskighets- och färskhetsperspektiv, för att i realtid allteftersom flygningar fortgår, skapa uppdaterade högkvalitativa vindmodeller och vinddatapaket för samtliga segment av en flight; en s.k. NowCast. Vinddatapaketerna länkas upp till flygplan för att flygdatorerna ombord precis ska kunna beräkna flygplanens flygbaneprofiler inklusive de sekundprecisa faktiska tidpunkter när en flights olika hållpunkter kommer att nås. Den direkta fördelen för flygbolag med Aventus är bränsle- och CO2-besparingar, vilket gör systemet i hög grad miljövänligt. Aventus är också nödvändigt för branschomfattande s.k. Time-based operations ("TBO"), där de övergripande finansiella och miljömässiga fördelarna av Aventus är till och med större än "enbart" ur ett bränslebesparingsperspektiv eftersom TBO förbättrar effektiviteten i hela logistikkedjan, från gate till gate.

Betydelsen av Aventus stöds av enhällig forskning inom digital flygtrafikledning som pekar på att korrekt information om de atmosfäriska förhållandena är kritiskt för TBO. TBO är i sig är nödvändigt för att möjliggöra en förbättring av den ansträngda kapacitets- och effektivitetssituation som det globala flygtransportsystemet ofta är utsatt för idag.

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/Kista med kontor i Toulouse, Frankrike samt i Dubai, Förenade Arabemiraten. AVTECH Sweden AB (publ) är listat på NASDAQ OMX First North och har utsett Redeye AB, tel: 08-545 013 30, till Certified Adviser.