

Siste utvikling på samarbeid, partnere og markedsstrategi.

Gjennom den siste måneden har vi gjort ytterligere steg i å konkretisere veien videre med Weathernews, Japan Airlines og All Nippon Airways. Samtidig er vi i ferd med å finne frem til en mulig plattform for samarbeid med FLYTH Aerospace Solutions Ltd.

Japan og Asia

Som kjent hadde vi tidligere i år møter i Tokyo med representanter for Japan Airlines (JAL) og All Nippon Airways' (ANA) Engineering- og Standards departments for fly-operative funksjoner. Disse viste interesse for Kongsberg Aeronautical's system, presentert som informasjon integrert i software løsninger fra Weathernews.



I videre kommunikasjon med JAL er vi nå enige om å bringe inn deres Operation Control Center (OCC) i et oppfølgingsmøte. Dette sammen med representanter fra Weathernews. OCC er daglige brukere av informasjon om rullebaners tilstand (Braking Action). Det er disse to interne gruppene og funksjonene innenfor flyselskap som i felleskap er premissgivere for implementeringen av Kongsberg Aeronautical's system.

ANA har så sent som denne uken også bekreftet interessen for et tilsvarende oppfølgingsmøte.

Disse oppfølgingsmøtene er tentativt planlagt månedsskiftet august-september/tidlig september.

I Tokyo hadde vi ved Weathernews' hovedkontor også møte med deres Division Director for Aviation. I etterkant har vi, som avtalt under dette møtet, utarbeidet et forslag til rammene for en stegvis fremdrift, noe de ønsket. Med dette som utgangspunkt, og de siste tilbakemeldingene fra JAL og ANA, jobber vi nå sammen med deres Manager Business Development (EMEA) om en mer detaljert prosjektplan. En plan som ser på en mulig skalering som inkluderer fire av deres flyselskap kunder i Sør-Korea.

FLYHT Aerospace Solutions Ltd.

Vi har hatt et ytterligere møte med deres Vice President Business Development & Weather Solutions, og Director Aircraft Data & Edge Solutions.

FLYHT 3r et canadisk selskap som utvikler hardware og software for aerospace industri-

sektoren. Kjernen i deres virksomhet er et system for automatisk rapportering av flight informasjon, som muliggjør datainnsamling og formidling av dette over satellittbasert kommunikasjonsnettverk til kundespesifikk bruk.

Utover de tekniske aspektene som vi tidligere har omtalt i informasjon knyttet til tegningsdokumentet, er FLYHT i ferd med å bygge opp en «Aircraft Based Observations» (ABO) virksomhet basert på deres sensorteknologi for værobservasjoner [i høyden].

«FLYHT ser en strategisk mulighet til å knytte Kongsberg Aeronautical's system inn i deres sensor baserte ABO virksomhet»

Siden vær er i stadig endring, vil FLYHTs sanntidsdata støtte dem som produserer modeller for værprognose og luftfartsvirksomhet generelt. Kongsberg Aeronautical's flybaserte system er også sanntids værobservasjon av rullebaneforholdene.

FLYHT ser en strategisk mulighet til å knytte dette opp mot deres virksomhet som strekker

seg også til andre aktører enn flyselskaper innen luftfart og som en mulig «re-seller» funksjon.

Som tidligere nevnt, ser vi en stor fordel med å kunne ha lokale-/regionale personer til stede i Asia, ut fra blant annet språklige og kulturelle forhold. Dette har vi sett i Japan med FLYHTs representant som også dekker Taiwan, Sør-Korea og Filippinene. Vi har sagt at vi ønsker i større grad at han formelt kan representere Kongsberg Aeronautical for bedre å følge opp lokalt

«FLYHT har salg- og support representanter i flere regioner i Asia som ved avtale kan knyttes til Kongsberg Aeronautical's virksomhet»

FLYHT har tilsvarende representanter også i andre asiatiske regioner, og at sier at tilsvarende arrangement kan gjøres her. Dette vil være utfyllende for vårt samarbeid med Weathernews og deres Global Sales Force som effektive «døråpnere» til de viktige avdelingene hos de ulike flyselskapene.

Neste steg med FLYHT er nå utarbeidelsen av et kort strategidokument som Vice President Business Development & Weather Solutions skal presentere til andre i selskapets ledelse, inkludert deres finansdirektør.

Smart innovation Norway (SIN)

Som nevnt i styrets årsrapport, har vi et samarbeid med Smart Innovation Norway (SIN) med formål om bistand og «sparring» i forhold til strategiske arbeidet med salgsprosesser og forretningsutvikling som Kongsberg Aeronautical nå står foran.

Vi har hatt flere møter med en av deres ressurspersoner som har brukt tid på å sette seg inn i vår virksomhet. Dette har vært nyttig. I vårt siste møte tidlig i juli ble det foreslått at vi burde vurdere deltagelse i Oslo Innovation Week (OIW) i slutten av september.

SWITCH 23 er en av hoved konferansene under OIW, og møteplass for mer enn 30 000 deltagere innenfor blant annet Deep Tech. Her vil det også være tyngre investorer. Vårt neste møte med SIN er i begynnelsen av august, og vi vil utarbeide strategi i forhold til OIW.



Med hilsen,
Trond Are Johnsen
Daglig leder

DEN PÅGÅENDE INTERNE EMISJONEN

De aktiviteter og prosesser som er beskrevet her fordrer nødvendig finansiering. Styret jobber med å skaffe en eller flere større investorer under fullmakten som ble gitt i generalforsamlingen. Her er minimums tegningskurs er satt til kr. 1,85 per aksje.

I den pågående interne emisjonen er tegningskurs satt til kr. 1,00 per aksje, som også er en vesentlig lavere kurs enn for eksempel ved Dealflow-emisjonen på kurs kr. 1,85 (kr. 37 per aksje korrigert for aksjesplitt i forholdet 1:20).

Det har så langt kommet flere aksjetegninger, men det mangler fremdeles noen tegninger for å nå det ønskede målet på kr. 1 mill. Tegningsfristen er den 21. juli. Minner om at overtegning vil kunne gi god uttelling ved denne internemisjonen; se tegningsdokumentet for flere detaljer. Dette finnes også på vår hjemmeside. Ved å delta i internemisjonen gir man samtidig et bidrag til at den gode flyten selskapet er inne i for tiden kan akselereres ytterligere, slik at de første kontraktene kan komme i havn enda raskere.

(www.aeronautical.no/investor-relations)