

Som svar på en önskan om tätare information från AVTECH publiceras detta informationsbrev i ett format mindre formellt än befintliga pressreleaser och kvartalsrapporter och med fokus på information som inte är kurspåverkande.

Uppdatering efter sommaren

AVTECHs tjänster hjälper flygbolag minska bränslekostnader och koldioxidutsläpp samtidigt som deras piloter får hjälp att undvika flygning in i farligt väder. Våra tjänster skapar värde inom områdena Efficiency, Safety och Sustainability och vi estimerar att våra tjänster hittills har levererat en total besparing om ca 550 000 ton bränsle sedan start. Detta resulterar i en utsläppreduktion om ca 1.7 miljoner ton CO2 vilket motsvarar det årliga fossila koldioxidutsläppet från 160 350 svenskar.

AVTECHs markbaserade koncept har ett antal unika fördelar tack vare att systemet är uppkopplat mot flygplanet i realtid med tillgång till vikt, rutt och prestandainformation och att vi använder de bästa och färskaste väderprognoserna. Detta gör det möjligt att automatisera tjänsterna så att optimering och vädervarningar levereras helt automatiskt till cockpit, vilket gör det enkelt och undviker ytterligare arbetsbelastning för piloterna. Tack vare detta används informationen till en högre grad vilket resulterar i att initiativet ger bättre effekt.

Instegströskeln är väldigt låg för att komma igång med våra tjänster. Flygbolag som saknar internet ombord får informationen levererad via textmeddelande, och för de bolag som har internetuppkoppling finns möjligheten att se och fördjupa sig i informationsunderlaget på piloternas EFB (iPad). Detta koncept kommer under det kommande året att stärkas ytterligare genom utveckling där informationen i EFBn blir tätare kopplad till den kommunikation vi gör med flygplanet. Vi ser och tror att i framtiden har alla flygbolag internet ombord. Internet via satellit är fortfarande en relativt dyr premiumprodukt som endast en del flygbolag utrustar sina plan med, men vi är säkra på att priserna är på väg ner tack vare aktörer som tex Starlink ([United Airlines Starlink deal](#)) och att det bara är en tidsfråga innan alla bolag är uppkopplade. Detta gör det tex möjligt för oss att leverera våra optimeringstjänster, framförallt ClearPath, mer grafiskt via internet till en iPad ombord. Vi arbetar därför med en helhetslösning som inte kräver iPad/internet ombord men som kan dra nytta av detta om det finns.

Vår Aventus-tjänst levererar optimerade vindar och temperaturer till flygdatorn på varje enskild flygning. Aventus använder sig av en högupplöst väderprognos från Met Office UK, och kommunicerar på ett unikt automatiserat sätt med flygplanets dator och levererar ett optimalt väderpaket direkt in i flygdatorn via ACARS datalänk. Ofta sker denna ACARS kommunikation även via satellit för flygplan som tex korsar atlanten. Vår produkt är troligtvis bäst på marknaden och våra kunder förefaller mycket nöjda med resultatet. I dagsläget är det i regel ACARS-gränssnittet som möjliggör kommunikationen med flygdatorn ombord och ACARS-data kan även sändas över internet. Men framöver räknar vi med att det blir möjligt att kommunicera med flygplanet över internet och via nya säkra gränssnitt.

Förstärkt organisation och förberedelser för tillväxt

Med målsättningen att under detta och nästkommande år öka vår omsättning markant återinvesterar vi intäkter i vidareutveckling av organisationen och produkterbjudandet. Under senare delen av våren har säljavdelningen förändrats och förstärkts. Ett förändringsarbete som genomförts under ledning av interim säljchef Lars Wernblom. Idag utgörs teamet av säljare med bas både i Sverige och i andra

Europeiska länder och med olika bakgrund och tidigare erfarenheter. Utöver genuin pilotkompetens har vi nu också kompetens från kundsidan (fuel efficiency manager) och mångårig erfarenhet av försäljning av IT-tjänster till flygbolagskunder. Efter sommaren har även teknikavdelningen förstärkts med två ytterligare mjukvaruutvecklare. Med dessa resursförstärkningar ska AVTECH över tid både kunna hantera fler nya flygbolagskunder i pipeline och hantera de som driftsätts samtidigt som vi fortsätter vidareutveckla våra produkter i nära samarbete med våra kunder.

Förstärkt produktportfölj och marknadsposition på längre sikt

Våra tjänster vänder sig idag till flygbolag som genom att optimera kan spara värdefullt bränsle och miljö. Men AVTECHs vision har sedan start varit att maximal besparing och fördelar kan realiseras om ytterligare parter såsom flygtrafikledning och flygplats kunde inkluderas. Dessa effekter uppstår först när alla parter delar samma information mellan varandra. Genom den kommunikation våra tjänster idag har med de flygplan som aktivt använder våra optimeringstjänster finns värdefull data som skulle kunna delas med andra aktörer i systemet för att åstadkomma ytterligare värde. Vi deltar därför nu i två olika forskningsprojektsansökningar tillsammans med Linköpings universitet (LiU) och Luftfartsverket (LFV) som avser att 1) förbättra flödet av inkommande flygtrafik till flygplatser samt 2) bättre förstå och hantera de kondensstrimmor (moln) som flyget genererar.

Pipeline och kommande avtal

Testperioden med ClearPath och Aventus är inom kort slutförd för en välkänd legacy-carrier med både long- och short-haul flygningar. Ytterligare ett legacy bolag som ska påbörja trial har blivit försenad och kommer sannolikt inte igång förrän i fjärde kvartalet. Avtalsprocesser och dialog med de bolag som tidigare avslutat tester pågår. Detta inkluderar oftast mycket väntetid i samband med kundernas interna resultatvalideringar, avtalsgranskings-, inköps- och beslutsprocesser. Vi har små möjligheter att påverka dessa ledtider men vi har nu förenklat våra avtal och testar idag en ny avtalsmodell med kortare bindningstid som har potential att kraftigt snabba upp kundernas beslutsprocess.

2024 ser ut att bli vårt bästa år hittills. Vi är lönsamma, med nöjda kunder som vill köpa mer och en pipeline med nya kunder. Dessutom har vi nu kommit en bra bit i arbetet med att organisera och förbereda AVTECH inför nästa tillväxtsteg.

Jag räknar med att snart kunna återkomma med mer nyheter.

Med vänlig hälsning,

David Rytter

VD AVTECH Sweden AB (publ)

