

Som svar på en önskan om tätare information från AVTECH publicerar vi idag detta informationsbrev. Planen är att göra detta varje månad i ett format mindre formellt än pressreleaser och med fokus på information som inte är kurspåverkande. Vi hoppas att denna informationsform kommer att uppskattas av alla de delägare som har frågat om tätare information om utvecklingen inom AVTECH efter krisåren.

## Positiv utveckling när flygtrafiken ökar och flygbolag fokuserar på miljön

Flygtrafiken har fortsatt att öka på våra kundmarknader i USA och Europa och trots en viss minskning efter sommarsäsongen pekar utvecklingen fortsatt i rätt riktning. I USA har återhämtningen gått fortare men i takt med att nationsgränser nu öppnas väntas resandet i Europa och resten av världen öka under hösten. Parallellt med detta ser vi nu också en viktig utveckling inom många flygbolag där man på ledningsnivå tillsätter resurser för att fokusera på miljöfrågor.

Som kommunicerat i den senaste kvartalsrapporten några veckor tillbaka har vi i dagsläget en balans mellan intäkter och kostnader och ett positivt kassaflöde vilket innebär att all ökad försäljning, genom nya kunder eller merförsäljning till befintliga kunder kommer att ge en positiv effekt på resultatet.

Parallellt med att vi arbetar med att få in nya kunder är vår målsättning att befintliga kunder ska köpa in ytterligare tjänster från oss. Vårt erbjudande är fortsatt ett paket av effektiva optimeringslösningar kopplade till varje flygplan som ser till att varje flygning kan genomföras på ett sätt där piloterna kan nyttja rådande vindar maximalt.

Samarbetet med Southwest har under sommaren fördjupats och förstärkts i samband med att enroute-vindlösningen konfigurerats, testats och skräddarsytt för deras operation. Efter en serie lyckade tester kunde tjänsten den första oktober driftsättas för hela flottan av ca 740 flygplan, och med detta startar den avtalade 3-månaders testperioden som förhoppningsvis ska leda till en kommersiell fortsättning. Användarresponsen är inledningsvis mycket positiv. Parallellt med testerna av enroute-vindar kör vi under perioden även ClearPath-tjänsten i bakgrunden för att demonstrera enkelheten och potentialen i detta tillägg.

Samtidigt närmar sig testperioden sitt slut för ett av de flygbolag som just nu testar ClearPath. Även här är responsen mycket positiv. Analys genomförd av kunden visar på att betydande besparingar har kunnat realiseras vilket är en bra grund inför kommande diskussioner.

En ytterligare kund, utöver Norwegian, som verifierar besparingarna ser vi som oerhört viktigt för trovärdigheten i vår marknadsföring och försäljning av ClearPath framöver.

Med vänlig hälsning,

David Rytter

VD AVTECH Sweden AB (publ)

