

Bästa aktieägare,

Vi befinner oss i slutet av tredje kvartalet och jag vill därför passa på att skriva till er. Vi har i det tredje kvartalet under semestermånaderna juli och augusti upplevt en mycket svag marknad. Det beror på att våra operatörer har fullt fokus på sin verksamhet i kombination med coronapandemins effekter. Vi förväntade oss att efter semesterperioden åter fortsätta den positiva trend som vi skapat under första halvåret men vårt tredje kvartal är hitintills en besvikelse avseende affärsavslut. Det är dock fortfarande min förhoppning att vi inom kort ska komma till avslut i ett antal affärer och fortsätta stärka vår positiva trend.

Vi har fått de kritiska delar som möjliggör vår EIEcoRunner i PoC-utförande och vi träder in i ett mycket intressant skede då komponenterna ska sättas samman och konfigureras. Coronapandemin har inneburit försenade leveranser och därför har vi nu en bättre känsla i magen då projektet inte längre är beroende av externa leverantörer. Vi kommer under PoC-utvecklingen att stöta på både kända och oförutsedda utmaningar men vi är väl rustade med resurser i form av god kompetens och material.

För att åter visa Er och marknaden vad produkten gör och syftar till så finns från och med idag ett kort beskrivande filmklipp tillgängligt via våra sociala medier. Vi är övertygade om att vi med hjälp av vår projektpartner SSRS kommer kunna presentera en ny världsledande produkt som stärker vårt motto; Safe at Sea <> Safe at Work.

Vi går nu vidare med att etablera vårt italienska dotterbolag. Syftet med dotterbolaget är att möjliggöra avslut i en större affär samt påbörja mer intensiv marknadsbearbetning av medelhavsområdet. Processen har skjutits fram efter kontinuerliga avvägningar mellan status i den specifika affären samt möjlig inverkan av coronapandemin. Vi bedömer att det nu är rätt tid att gå vidare i processen. Parallellt med affären i Italien så befinner vi oss även i en annan volymaffär som likaså är i ett intressant skede. Affären har under 2020, som så mycket annat, påverkats av coronapandemin men vi har förhoppningar och indikationer om att inom en snar framtid komma vidare och genomföra nödvändiga produkttester som är ett väsentligt steg mot avslut.

I Norge är coronasituationen fortfarande begränsande för planerade funktionstester och utbildningar. Vi har en mycket bra och dialog med AVINOR och båda parter är mycket optimistiska till vår lösning som på ett bra sätt hanterar de operationella svårigheterna avseende räddningsförmåga och räddningskapacitet kring norska flygplatser. Under coronapandemin har AVINOR liksom många andra bolag som äger och driver flygplatser drabbats hårt ekonomiskt, och detta har ökat intresset för att implementera kostnadseffektiva system som upprätthåller och ökar flygplatsernas räddningskapacitet.

Vi har i år implementerat en ny produkt- och prissättningsstrategi som är en viktig affärsfrämjande åtgärd vi inte hade resurser till att genomföra under föregående år. Syftet med den nya strategin är att skapa både bättre verktyg och ökade incitament hos våra återförsäljare. I den nya

Göteborg, 29 september 2020

produktstrategin ingår en uppdaterad version av GuardRunner som ska täcka ett tidigare identifierat hållrum i vår produktportfölj. Den nya produkten möter kraven hos de kunder som efterfrågar en stabil plattform med avsevärt bättre prestanda. Utvecklingen är förankrad i en konkret efterfrågan och genomförs nu effektivt.

Avslutningsvis vill jag kommentera den aktieägarträff som vi pga Covid 19 ännu inte har kunnat genomföra. Vår ambition är att så snart som möjligt genomföra en träff med Er alla där vi utöver frågor och samtal också får möjlighet att visa våra produkter och verksamhet. Jag ber att få återkomma om detta.

Bästa hälsningar

Henrik Hartman, vd