

### Nyheter och statusuppdatering från Aerowash AB

I februari närvarade vi vid Singapore Airshow. Vi hade ett flertal givande möten med representanter från flygplatser och flygbolag, flygplanstillverkare, service- och underhållsbolag samt diskussioner med ett antal olika potentiella partners. I Asien finns ett stort behov av att effektivisera underhållsrutiner då antalet flygplan i regionen förväntas nästan tredubblas de kommande 20 åren, från 6.350 flygplan 2015 till 16.970 flygplan 2035.

På försäljningssidan kommer fokus under första halvåret 2017 ligga på att fortsätta arbetet med att etablera ett globalt partner nätverk. Snabbt växande marknader såsom Mellanöstern och Asien är prioriterade. Inom flygindustrin kan säljcyklerna vara långa. För att på snabbaste sätt nå ut på den globala marknaden är det mest effektivt att arbeta med lokala/regionala partners. Därför prioriterar ledningen för närvarande att få till stånd ett antal sådana samarbeten. När lanseringen av nästa systemgeneration görs senare i år måste dessa kanaler vara etablerade och fungera.

Ett Memorandum of Understanding (MoU) har undertecknats med ett indiskt distributionsbolag avseende den indiska marknaden. Avsikten är att MoUn ska mynna ut i ett mer omfattande partneravtal som kommer att förhandlas under detta år. MoUn innebär att bolaget nu har försäljningsrepresentation avseende det indiska territoriet. Ägaren för det indiska bolaget kommer på besök till Stockholm v 10 för fortsatta strategiska diskussioner. Liksom i övriga delar av Asien förväntas den indiska flygmarknaden växa väldigt kraftigt de närmaste 20 åren, varför behovet av automatiserade lösningar är mycket stort trots att lönekostnaderna är väldigt låga i landet.

Ytterligare partneravtal inom Mellanöstern och Asien är under diskussion och marknadsplaner diskuteras. Vi har även bokat in besök till Helsingfors för systemdemo hos vårt dotterbolag N.A.S. Services för att ge blivande partners en bättre förståelse av produkten.

Under de närmaste månaderna kommer vi även att träffa och utvärdera ett antal olika partnerkandidater för den nordamerikanska marknaden.

I Europa arbetar vi med att attrahera en eller flera större nyckelpartners som tillsammans med oss kan ta ett samlat grepp om den europeiska marknaden. Här handlar det om att ta fram ett helhetskoncept där hårdvara, systemdrift och eftermarknad är integrerade.

På marknadssidan kommer vi under våren att genomföra ett omfattande arbete med att skapa ökad kännedom om Aerowash i industrin genom mässor, marknadsföring i branschpress, e-post utskick via branschdatabaser etc. I samband med lanseringen av nästa generation av systemet – AW II – kommer vi anordna ett större branschevent.

Vid frågor vänligen kontakta Niklas Adler (VD).

### **Kontakt**

Aerowash AB (publ)

Niklas Adler, VD.

Tel: 073-679 39 37

E-post: [niklas.adler@aerowash.com](mailto:niklas.adler@aerowash.com)

Katarinavägen 20

116 45 Stockholm

[www.aerowash.com](http://www.aerowash.com)

### **Om Aerowash AB**

Aerowash erbjuder produkter, lösningar och tjänster för exteriör tvätt av flygplan. Bolaget har utvecklat en produktportfölj bestående av automatiserade tvättrobotar som förkortar tvättprocessen med upp till 60 procent i jämförelse med gängse manuell metod mätt i tidsåtgång vilket genererar besparingar för flygbolag och flygplatser.