

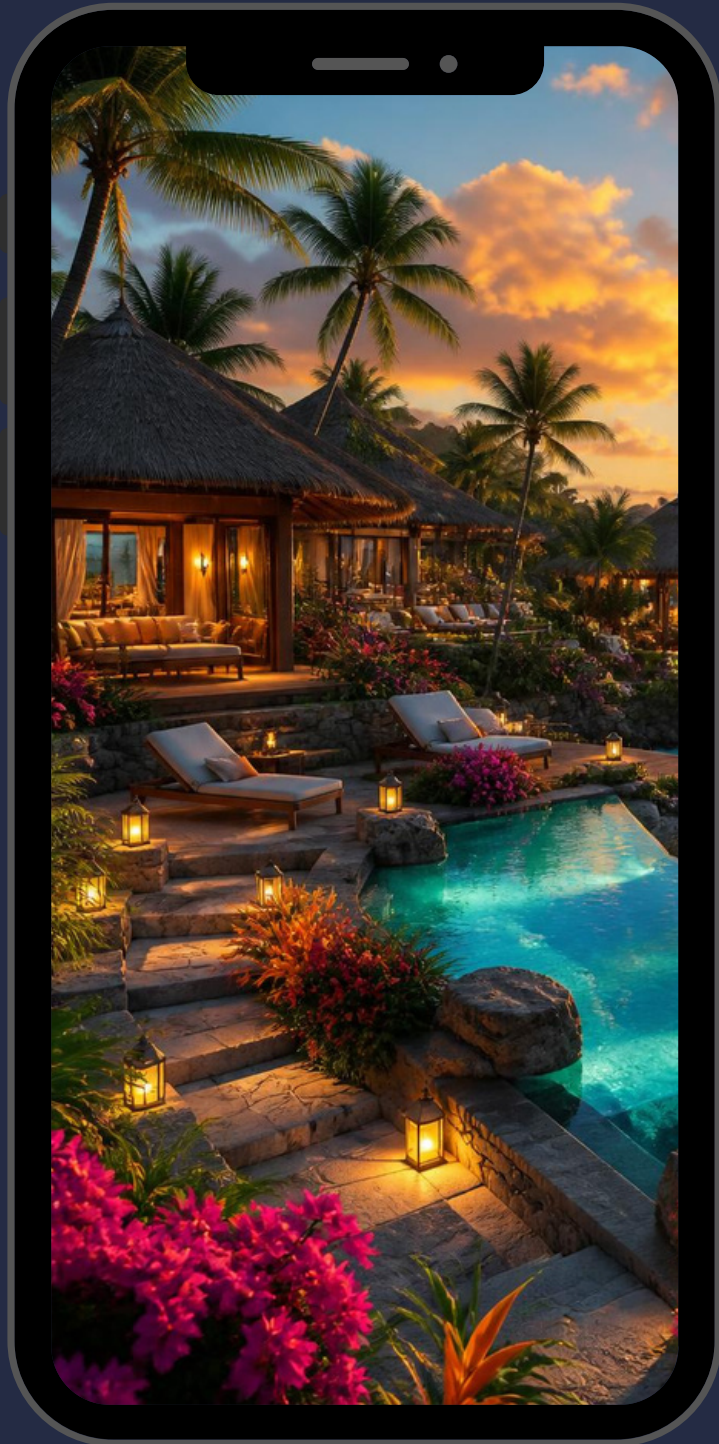


AVIONERO

Medan reseindustrin försöker anpassa sig till nya
AI-eran - ligger Avionero redan steget före!

DAGENS PROBLEM

GAMLA SYSTEM MÖTER INTE DAGENS BEHOV



Hur traditionellt flygsök fungerar idag

- Exakta datum och destinationer
- Många sökningar innan rätt resa hittas
- Ingen strukturell produktinnovation
- Suboptimal upplevelse, låg inspiration
- Lång väg från idé till bokning



Hur människor faktiskt planerar sin resa

- Reseplanering börjar med öppen intention
- Vill hämta inspiration som startpunkt
- Tänker sol, weekend, budget, två veckor etc
- Vill utforska och förstå best value snabbt
- Vill ha kort väg från idé till bokning

AI-TEKNIK ÄR LÖSNINGEN

UTGÅR FRÅN RESENÄRERS SÄTT ATT PLANERA RESOR



NYTT SÄTT ATT SÖKA

Sök som människor tänker: perioder, teman, regioner eller "var som helst"



FLEXIBEL PLANERING

Teman, datum över långa tidsperioder och breda destinationer (land/region)



AI-OPTIMERING

Hantering av stort antal kombinationer och AI-optimerad rangordning



DATA I REALTID

All data hämtas och alla sökningar görs i realtid



STÖRST UTBUD

Världens största utbud av flyg genom etablerade partneravtal



VÄLGÖRENHET

Integrerad välgörenhetsmodell skapar kundlojalitet

Utgår från resenärers sätt att planera resor



SOM DET SKA GÅ TILL

Förenklad reseplanering med mindre friktion från idé → bokning

AFFÄRSMODELL

GLOBALT SKALBAR



Partnerkontrakt som ger Avionero **40 - 80%¹** av intäkterna:



¹ Normal intäktsfördelning: 20-40%

VARUMÄRKE

TYDLIG OCH STARK PROFIL

Varumärkesmarknadsföring

Bolaget har en aktiv varumärkesstrategi för att vara top of mind hos resenärer när de ska söka resor och stärka varumärket långsiktigt.

Varumärkesmarknadsföring, till skillnad från prestationsbaserad marknadsföring, skapar exponentiellt högre avkastning över tid snarare än omedelbar ROI.

Varumärkessökningar



Intäkter från varumärke



FRAMTIDA AFFÄRSOMRÅDEN

ALLT FÖR EN RESA SAMLAT OCH FLER INTÄKTSBEN



Hotell



Aktiviteter



Evenemang

B2B-MÖJLIGHET

AVIONEROS TEKNIK LÖSER LOOK-TO-BOOK



*Avionero har initierat dialog med
Amadeus som bekräftar
problematiken kring look-to-book.*

MARKNAD

SOM ÄR UNDER STRUKTURELL TILLVÄXT



TAM

4–5 miljarder USD

CAGR

5-6 %

110-112 % av nivå
före pandemin

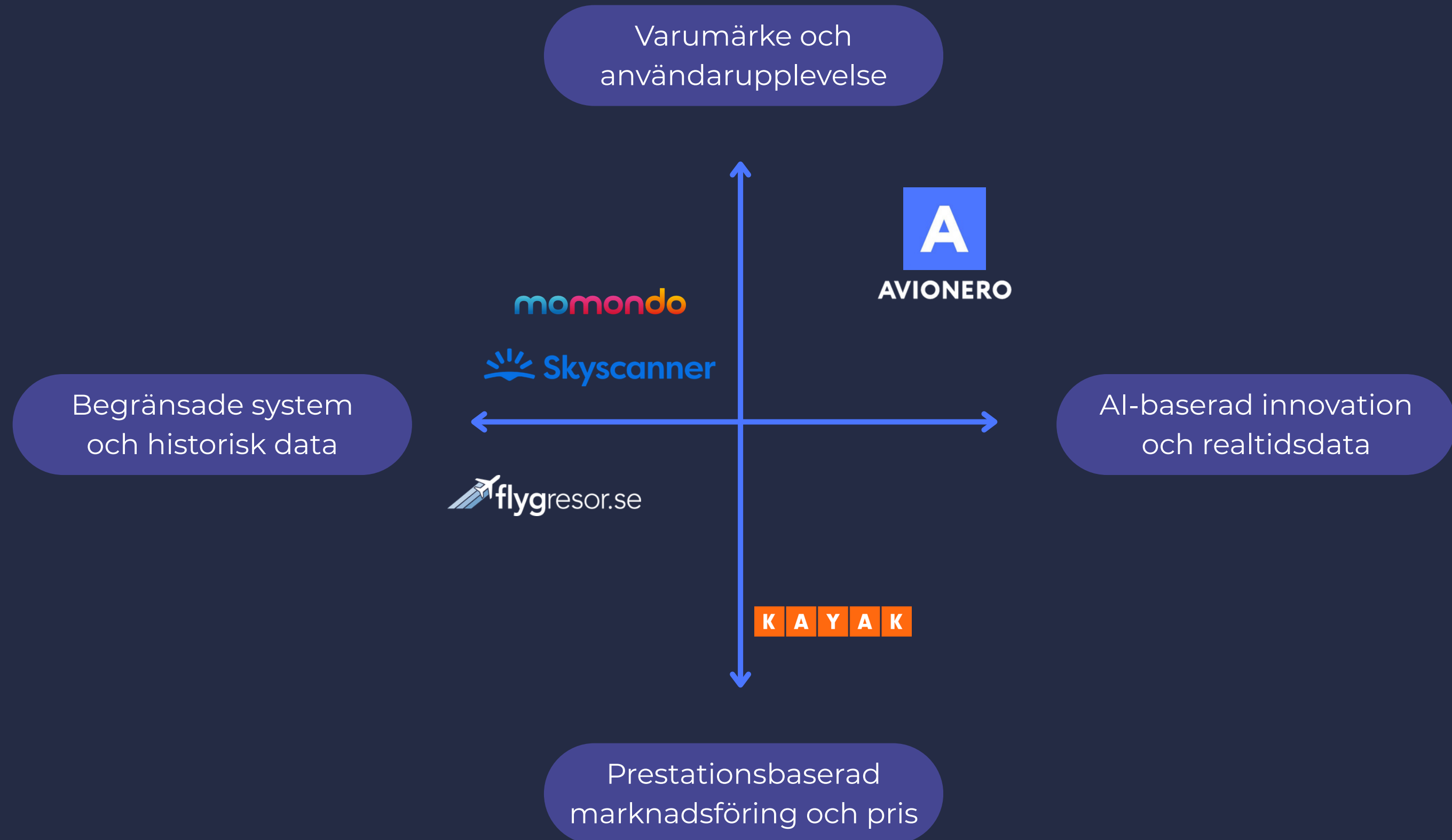
Europa och Nordamerika
betyande andel
Asien snabbast tillväxt

Viktiga drivkrafter och trender

- Stark återhämtning efter pandemin
- Stora trafikvolymmer idag
- Ökad digitalisering och mobil användning
- Prisfokus och nya konsumentbeteenden
- Inspirationsdriven sökning och flexibilitet
- AI och beteendedata som konkurrensfördel

KONKURRENTER

DIFFERENTIERAD POSITIONERING



STYRELSE OCH VD

RÄTT EXPERTIS OCH ERFARENHET



Lars Kristensson

Styrelseledamot och VD

Grundare av Avionero med över 30 års erfarenhet av mjukvaruutveckling, varav 15 år inom branschen för flygsök. Särskilt intresse för datavetenskap, artificiell intelligens och användarupplevelse.



Özkan Ego

Styrelseordförande

Över 20 års erfarenhet som entreprenör och riskkapitalinvesterare. Masterexamen i juridik och bakgrund som affärsjurist. Medgrundare av Northmill Bank, Multibrands Digital, Qiiwi Games och Frescano Group.



Heath Heise

Styrelseledamot

Över 20 års erfarenhet av resemarknadsföring på bland annat British Airways, American Express och Amex Travel där han var vice VD för internationell varumärkesstrategi. Tidigare marknadschef på STA Travel.



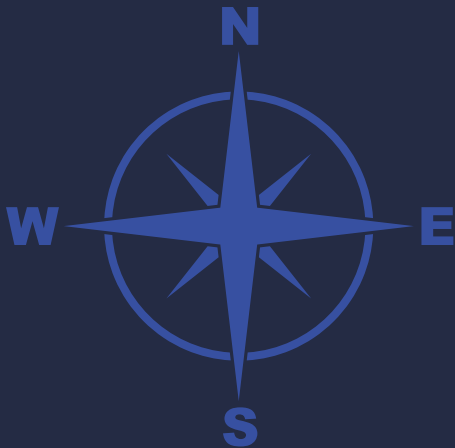
Ozal Hopi

Styrelseledamot

Erfarenhet av strategisk rådgivning och internationella projekt samt komplexa transformationer för offentliga och privata aktörer. Internationell politisk ekonomi, The University Manchester. Tidigare managementkonsult /director PwC Dubai.

ROAD MAP

18 MÅNADER FRAMÅT



	Q4 2026		Q1 2027		Q2 2027		Q3 2027		Q4 2027
IR & KAPITAL	Q3-rapport		Q4-rapport		Q1-rapport	Inlösen TO	Q2-rapport		Q3-rapport
Produkt B2C	Söka hotell	ChatGPT app	Söka aktiviteter	AEO		Söka städer och platser utan flygplats			Söka evenemang
Produkt B2B	Partner för pilotprojekt		Redo för uppskalning		Globalt erbjudande till OTA:er och AI- agenter				

KEY INVESTMENT HIGHLIGHTS

- ✈ En tjänst som var före sin tid på marknad där söklogiken varit oförändrad i över 15 år och där kundbeteenden nu håller på att komma i kapp
- ✈ Unik sökteknologi som hela branschen är i behov av i AI-eran
- ✈ Erbjuder världens största utbud av flyg genom etablerade partneravtal
- ✈ Aktiv på global marknad om 4–5 miljarder USD med strukturell tillväxt drivet av global trafikökning
- ✈ Integration av närliggande vertikaler såsom hotell, aktiviteter och upplevelser ger ökad avkastning
- ✈ Tydligt differentierad varumärkesposition ger högre effektivitet i varumärkesmarknadsföring
- ✈ Stora möjligheter att bli förstahandsval hos AI-agenterna
- ✈ Etablerade aktörer hämmas av gamla system och organisatoriska incitament, vilket historiskt gjort förvärv av innovativa bolag vanligare än intern ombyggnad
- ✈ Styrelse och VD äger 65 % procent vilket säkerställer starkt ägarengagemang



IPO - VILLKOR OCH INFO



Typ av transaktion: IPO av units (1 unit = 5 AK och 4 TO)



Teckningsperiod: 16-30 september 2026



Teckningskurs: 90 SEK per unit (18 SEK per aktie)



Värdering: 20 MSEK pre-money



Emissionsbelopp: 7,2 MSEK



Teckningsoptioner: 6,7 MSEK (inlösen juni 2027 och 21 kr/aktie)



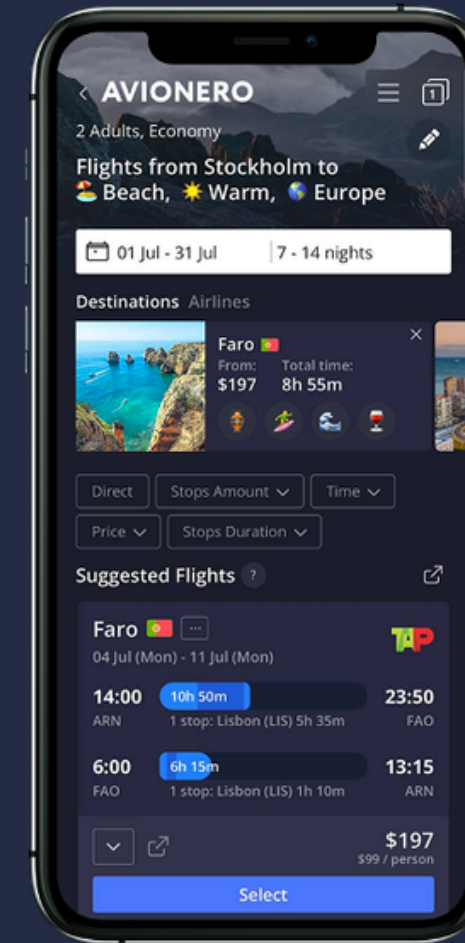
Övertilldelningsoption: 3 MSEK



Teckningsförbindelser: 3,6 MSEK, motsvarande 50%



Lock up: 81% av alla aktier före erbjudandet



EMISSIONSLIKVIDENS ANVÄNDNING

Marknadsföring – 60 %

Affärs- och produktutveckling – 20 %

Teknisk infrastruktur, drift & cybersäkerhet – 10 %

Rörelsekapital – 10 %