

## Bäste Aktieägare,

CybAero står inför en snabb expansion tack vare ökande efterfrågan på obemannade flygande farkoster (UAV – Unmanned Aerial Vehicle). Vår företrädesemission ska finansiera utökad marknadssatsning samt egna demohelikoptrar APID 60 för vårt försäljningsarbete.

Under hösten har vi kraftigt utökad marknadssatsningen genom vår nye försäljningschef Niklas Nyroth, som har lång erfarenhet från branschen, senast från vår störste konkurrent. *Läs gärna intervjun med Niklas på baksidan av detta brev.*

Vi har på kort tid utökad antalet agenter/samarbetspartners så att vårt nätverk idag täcker cirka 30 länder. Vår bruttolista på konkreta upphandlingar av VTOL UAV (Vertical Take-Off and Landing), där vi tror att APID 60 möter kundens behov, har väsentligt utökats under hösten. Marknaden är på väg att lyfta. Vårt mål är att CybAero skall bli globalt marknadsledande inom området VTOL UAV.



### Välkommen till informationsträffar

Under teckningsperioden bjuder vi in till informationsträffar. Vi bjuder på en matig smörgås vid ankomst och presentation och frågestund tar cirka en timme.

- **Göteborg, ons 15 feb kl 1800** – Park Avenue Hotel, Kungssportsavenyn 36–38
- **Stockholm, tors 16 feb kl 1800** – World Trade Center, Klarabergsviadukten 70
- **Linköping, mån 20 feb kl 1800** – Linköping Konsert & Kongress, Konsistoriegatan 7

Anmäl gärna deltagande på e-post: [info@cybaero.se](mailto:info@cybaero.se) eller per telefon: 013-465 29 00.

Företrädesemissionen innebär att Du som aktieägare har rätt att för fyra befintliga aktier teckna en Unit, bestående av två nya aktier i CybAero samt en vederlagsfri teckningsoption. Teckningskursen per Unit är 1,00 krona, varav teckningskurs per ny aktie i CybAero är 0,50 kronor. Teckningsoptionerna ges ut utan vederlag. Läs gärna mer om detta under rubriken "Så här gör Du" på sidan 22–23 i prospektet.

Med i detta utskick följer även en anmälningsedel för teckning utan företräde. Om Du vill teckna mer än Din andel är Du välkommen att fylla i och skicka in denna anmälningsedel till vårt emissionsinstitut Remium Nordic AB (adressen är förtryckt och porto betalt). Du som är aktieägare och deltar i företrädesemissionen har förtur att teckna eventuellt överblivna Units som andra aktieägare inte tecknat.



Leif Erlandsson, Vd.

### Tack för Ditt stöd hittills och välkommen att stödja oss även fortsättningsvis!

Linköping i februari 2012

Leif Erlandsson  
Verkställande direktör

# Nu lyfter marknaden för obemannade helikoptrar

” Niklas Nyroth tillträdde som ny försäljningschef på CybAero i juli 2011. Han kommer närmast från en befattning som regionchef hos konkurrenten Schiebel. Hans första uppdrag som försäljningschef för CybAero har varit att utveckla CybAeros agentnätverk, vilket växt till cirka 30 länder under hösten 2011.

– Vårt mål är att få ut demohelikoptrar på fler kontinenter via dessa agenter. Därför erbjuder vi dem ett paket, bestående av en demohelikopter samt långa teckningsoptioner i CybAero så att de även kan bli delägare, berättar Niklas Nyroth.

## Genombrott inom marina applikationer

Marknaden för obemannade helikoptrar är fortfarande en nischmarknad. De senaste fem åren har några hundratals så kallade UAV VTOL sålts globalt. Nu

menar branschbedömare att marknaden står inför ett genombrott.

– Just nu tas nästa generations fartyg fram, som alla är förberedda för den här typen av farkoster, säger Niklas Nyroth.

Han hänvisar till uppgifter från AMI International, ett amerikanskt analysföretag specialiserat på marknadsdata för fartyg för militära och civila ändamål, till exempel kustbevakningsfartyg. Enligt AMI International finns ett globalt behov av ungefär 5 000 stycken nya fartyg till år 2020.

– Av dessa är fler än 2 000 så kallade OPV (Offshore Patrol Vessel). Säg att en fjärdedel av dessa får ett UAV-system, och att behovet per fartyg är två till åtta helikoptrar, så sväller talen snabbt (totalt mellan 1 000 och 4 000 helikoptrar).

**Försäljningspotential: 500 helikoptrar**  
VTOL UAV på fartyg kan till exempel användas för spaning mot pirater (till exempel i Adenbukten utanför Somalia). CybAeros helikopter APID 60 är väl anpassad för fartyg, därför öppnar sig en mycket stor marknad för CybAero.

– Sett fem år och framåt finns 60 procent av vår marknad på den marina sidan, säger Niklas Nyroth. För APID 60 bedömer jag att den totala försäljningspotentialen till den marina marknaden uppgår till minimum 500 stycken farkoster. Jag är därför övertygad om att vi kommer att få se helt andra försäljningssiffror i CybAero inom en relativt snar framtid.

## Stor eftermarknad

Säkerhetskraven på helikoptrar är höga; de behöver servas och byta slitdelar med täta intervall. Därtill kommer

*För APID 60 uppgår försäljningspotentialen till den marina marknaden till minimum 500 stycken farkoster*

utgifter för större systemuppgraderingar och utbildning. Enligt Niklas Nyroth är intäkter från eftermarknaden en viktig del av den totala affären.

– De här systemen har en uppskattad livslängd på cirka 15 år. Som tumregel räknar man med att eftermarknaden under systemets livslängd är värd cirka tre gånger så mycket som det ursprungliga ordervärdet. Så ju fler helikoptrar CybAero lyckas sälja och som används, desto större löpande eftermarknadsförsäljning får vi.

## Lång lista på "prospects"

Under hösten har en "kortlista" över konkreta projekt som CybAero känner till och där CybAeros helikopter APID 60 bedöms kunna passa kundens specifi-



Niklas Nyroth, försäljningschef.

kationer upprättats. Det rör sig om ett 50-tal konkreta projekt med ett samlat ordervärde på cirka tre miljarder kronor.

– Alla dessa projekt kommer inte att bli verklighet. Men även med realistiska sannolikheter avseende hur väl APID 60 passar kundens behov och hur stor sannolikhet det är att det faktiskt skall bli en affär, så landar en total försäljningssiffra för CybAero till dessa projekt på cirka 300 miljoner kronor, säger Niklas Nyroth.

## Konkurrensfördelar hos APID 60

På marknaden finns fler företag som tillverkar obemannade helikoptrar. APID 60 står sig dock enligt Niklas Nyroth väl som produkt jämfört med konkurrenterna.

– APID 60 kan närmast jämföras med en Volvo V70. Den kommer att sälja i betydligt fler exemplar än vissa av våra konkurrenter, som snarare byggt en Ferrari.

– Våra driftskostnader ligger klart lägst på 200 euro per driftstimme, cirka hälften av våra konkurrenter. APID 60 är dessutom överlägset enklast att serva. APID 60 kommer att bli en volymprodukt, som ändå kommer att kunna säljas med väldigt bra bruttomarginaler för CybAero.