

Inbjudan till teckning av Units (aktier och teckningsoptioner) i Intuitive Aerial AB

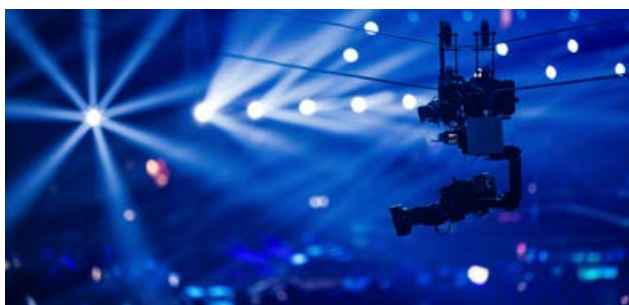
November - December 2017



Gyrostabiliserade kamerastativet NEWTON vid inspelning av lanseringsfilm



Newton vid sändning av Rytta-EM i Göteborg



Newton vid inspelning av Melodifestivalen



Newton vid sändning av Elitloppet

Vd har ordet

Vi har under första halvåret 2017 satsat på att stärka vår organisation för att lägga grunden för en ökad försäljning framöver. Vi har anställt fler säljare och även en operativ chef som, genom att hantera den löpande dagliga verksamheten, kommer att frigöra tid för att jag själv ska kunna lägga mer tid ute hos våra kunder, samarbetspartners och återförsäljare.

Genom de högprofilerade referensproduktioner (Eurovision, BBC:s naturfilmer, Melodifestivalen med flera) som vi deltagit i med NEWTON, och den mycket positiva respons som vi fått från våra kunder, har vi bevisat att våra produkter tillhör toppskiktet på den globala marknaden. Nästa steg i Intuitive Aerials utveckling är att öka försäljningen genom en utbyggd försäljningsorganisation, både i egen regi samt i samarbete med ledande företag i branschen, för att därigenom nå lönsamhet.

Vi kommer att väsentligt utöka vår försäljningspotential för NEWTON genom att bygga vidare på vår befintliga teknikplattform och utveckla fler versioner av NEWTON. Genom att tekniska lösningar, programvara och komponenter redan är färdiga blir våra nya versioner av NEWTON kostnadseffektiva att utveckla och med låg teknisk risk. Vi kommer också att kunna utnyttja vår befintliga kundbas för att sälja de nya systemen och vi tror därför att vi snabbt kan få våra nya versioner av NEWTON efterfrågade och etablerade på marknaden, vilket kommer att leda till en ökad försäljning i Bolaget.

SAMARBETEN MED LEDANDE FÖRETAG I BRANSCHEN

Vi har under första halvåret 2017 lagt mycket energi på att etablera långsiktiga samarbeten med ledande företag i branschen som kommer att bli samarbetspartners. Det är företag som har behov av Intuitive Aerials stabiliseringsteknik i sina egna produkter och som kan öka värdet för sina kunder genom att komplettera med våra produkter i sitt kunderbjudande. För Intuitive Aerial betyder det att vi kan få en rejäl draghjälp i vår försäljning och att försäljningen i större utsträckning kan ske med automatik. En faktor som varit begränsande i vår försäljningstillväxt hittills är att all försäljning har krävt personlig bearbetning av slutkunden, dels som en följd av produkternas tekniska komplexitet, dels som en följd av att Intuitive Aerial varit ett okänt företag.

Genom att vi lierar oss med dessa ledande företag i branschen kan vi dra nytta av deras erkända varumärke och trovärdighet i en konservativ bransch, vilket ger skalbarhet och volym i vår egen försäljning. Vårt samarbetsavtal med SpiderCam® är ett sådant exempel och vi räknar med att kunna presentera minst ett ytterligare samarbetsavtal under det närmaste halvåret.

När det gäller Intuitive Aerials långsiktiga förutsättningar att nå god lönsamhet förtjänar det att påpekas att eftermarknaden på sikt kommer att bli allt viktigare för Bolaget. Genom fortsatt utveckling av programvaran i våra produkter, vilken är avgörande för produktens prestanda, kommer vi att få ökade intäkter genom löpande försäljning av systemuppgraderingar till befintliga kunder, med goda täckningsbidrag. Detta är ett resultatbidrag som vi sett lite av hittills, men vi räknar med att det kommer att bli allt mer betydelsefullt under de närmaste åren.

STATUS FÖR AERIGON

Vår drönare AERIGON, som vi sålt till professionella filmskapare över hela världen, har varit en tekniskt och marknadsmässigt lyckad produkt. Ökad konkurrens från andra tillverkares drönare, som visserligen inte har samma prestanda som AERIGON men som är betydligt billigare och som kunderna upplever som "tillräckligt bra", har gjort att vi har tvingats konstatera att den faktiska marknadspotentialen vid försäljning till professionella filmskapare är väsentligt mindre än vad vi från början hade räknat med.

Vi har successivt utökat AERIGON:s prestanda genom starkare motorer för att få ökad lyftkapacitet. Styrsystemet har inte riktigt hängt med i denna utveckling. Det har visat sig att i vissa specifika flygsituationer, särskilt när extra tunga kameror lyfts och piloten använder motorkapaciteten fullt ut genom maximala spakutslag och kraftiga accelerationer, kan en pendel-



"Nästa steg i Intuitive Aerials utveckling är att öka försäljningen genom en utbyggd försäljningsorganisation för att därigenom nå lönsamhet."

rörelse uppträda som styrsystemet har svårt att kompensera, vilket kan leda till ett instabilt flygbeteende. Vi har temporärt löst detta problem genom att uppdatera användarinstruktioner till piloterna samt begränsa möjliga spakutslag.

För att fullt ut lösa detta problem tror vi att ett större omtag behövs i konstruktionen av AERIGON, vilket kräver att en ny version av systemet utvecklas. Det är ett stort och viktigt investeringsbeslut och det måste ställas i relation till den möjliga marknad som vi kan sälja systemet på. I nuläget prioriterar vi utveckling av fler versioner av NEWTON eftersom det är där som vi kan nå lönsamhet snabbast. Vi fortsätter att sälja den befintliga versionen av AERIGON, med de användarrestriktioner som vi funnit nödvändiga att komplettera med, men vi marknadsför inte systemet aktivt, utan fokuserar istället på NEWTON.

DRÖNARVERKSAMHETEN

Genom att vi utvecklat AERIGON och sålt cirka 30 exemplar av systemet, varav de flesta är i drift hos nöjda kunder, har vi skapat oss en plattform i drönarbranschen. Vi förväntar oss att drönarbranschen kommer att fortsätta ha en mycket snabb tillväxt under överskådlig framtid och att det kommer att finnas goda affärsmöjligheter för seriösa drönarföretag. För att kapitalisera på våra erfarenheter är vår avsikt att undersöka vilka drönarapplikationer som Intuitive Aerial kan expandera inom. Vi tror särskilt att industriella applikationer kan erbjuda den bästa möjligheten till lönsamhet.

Vi har historiskt mottagit många förfrågningar om att utföra tjänsteuppdrag med drönare, men hittills alltid tackat nej till dessa för att istället fokusera på våra egna produkter. Detta kommer vi att ändra på framöver. Vi vill undersöka vilka affärsmöjligheter som Intuitive Aerial kan ha inom drönanområdet genom att etablera en tjänsteverksamhet inom drönantjänster, där vi låter marknadens behov styra vad vi ska ägna oss åt. Successivt hoppas vi bygga upp en förståelse för marknaden, vilka lönsamma affärsmöjligheter som finns, och hur Intuitive Aerial ska kunna kapitalisera på dessa. Exempel på tillväxtområden är drönaruppdrag som inbegriper mätning/skanning med laser, så kallad LIDAR, som på sikt troligtvis kommer att bli dominerande inom mätning/skanning av kraftledning, byggnader, strukturer etc.

KONKURRENSKRAFTIG MARKNADSPPOSITION OCH ÖKAD EFTERFRÅGAN FÖR AVANCERAD STABILISERINGSTEKNIK

Intuitive Aerial är ett innovationsbolag som varit tidiga med att identifiera nya marknadsfönster och affärsmöjligheter. Att bygga upp och etablera ett teknikbolag med nya produkter på en konservativ marknad tar alltid längre tid och kostar mer pengar än man tror, och det har vi blivit varse om. Men när etableringen väl är gjord ser vi en marknadsposition med möjligheter för god lönsamhet. Samtidigt som vi inte vill lova när detta inträffar, vill jag hävda att utsikterna för Intuitive Aerial aldrig har sett bättre ut än vad de gör just nu. Det finns ett marknadsfönster idag där vi intagit en unik

position. Hela branschen står inför ett omfattande tekniskifte där högupplöst TV (UltraHD/4K) kommer att driva en ökad användning av avancerade stabiliseringsprodukter och tvinga fram infrastrukturförändringar, med ökad efterfrågan av våra produkter som följd. Med produkten NEWTON har vi renodlat och paketerat våra styrkor inom just avancerad kamerastabilisering och intagit en mycket konkurrenskraftig marknadsposition med pålitlig, framtidsäkrad teknik som kan leverera tillräckligt hög prestanda för att möta de krav som branschen ställer, men till ett lägre pris än traditionella professionella alternativ. Vi kan idag bevisa detta med hjälp av våra nöjda kunder, världskända produktioner och referensmaterial med spektakulära tagningar och scener som tidigare inte varit möjliga. Detta har identifierats av andra bolag i branschen som nu vill liera sig med oss för att stärka sina egna erbjudanden. Intuitive Aerial sätter därför i närtid fokus på NEWTON i bred skala för att kraftigt öka bolagets försäljningsvolym och intäktströmmar, genom systematisk försäljning inom applikationer där vi redan är starka och nya produkt erbjudanden som både bidrar till breddad användning och ökad eftermarknadsförsäljning. Vi ser fram emot en spännande utveckling av bolaget under kommande år och med den förestående emissionen vill vi bjuda in både nya och befintliga investerare på vår resa mot att bygga ett framgångsrikt bolag med världsledande gyrostabiliseringsteknik.

Robin Kahlbom

Verkställande direktör
Intuitive Aerial AB

ERBJUDANDET

Erbjudandet utgörs av Emissionen tillsammans med Övertecknings-emissionen.

EMISSIONEN

Emissionen är en företrädesemission av Units (aktier samt teckningsoptioner TO 4 och TO 5) för de som var aktieägare i Intuitive Aerial på avstämningsdagen den 20 november 2017. Det är även möjligt att teckna Units utan företrädesrätt.

ÖVERTECKNINGSEMISSIONEN

Överteckningsemissionen är en riktad emission av Units (aktier samt teckningsoptioner TO 4 och TO 5) till allmänheten för att öka antalet aktieägare i Bolaget och i övrigt på samma villkor som Emissionen. Anmälan sker genom att lämna in anmälningsedel för teckning utan företrädesrätt ("Särskild anmälningsedel 2") under teckningsperioden.

PROSPEKT

Emissionen och Överteckningsemissionen beskrivs i det Prospekt

som upprättats av styrelsen i Intuitive Aerial och som registrerats hos Finansinspektionen. Prospektet kan laddas ner på:

- » Finansinspektionen: www.fi.se
- » Intuitive Aerial: www.intuitiveaerial.com
- » Aktieinvest: www.aktieinvest.se
- » EmissionsTorget: www.emtorget.se

Tryckt prospekt kan beställas från Intuitive Aerial:

- » E-post: hello@intuitiveaerial.com
- » Telefon: +46 (0)13 - 991 39 90

Tryckt prospekt kan också beställas genom att fylla i formulär på:

- » EmissionsTorget: www.emtorget.se

RISKFaktorER

Alla investeringar i aktier är förenat med risker. Styrelsen vill därför särskilt uppmana alla potentiella investerare att läsa avsnittet Riskfaktorer i Prospektet.

EMISSIONEN

FÖRETRÄDESRÄTT

En (1) befintlig aktie ger rätt att teckna en (1) Unit, innehållande två (2) nya aktier, en (1) teckningsoption TO 4 och en (1) teckningsoption TO 5.

UNITRÄTTER

En (1) befintlig aktie ger en (1) uniträtt. En (1) uniträtt ger rätt att teckna en (1) Unit.

TECKNINGSKURS

Teckningskursen är 1,20 kronor per Unit, varav teckningskurs per aktie är 0,60 kronor. Teckningsoptionerna TO 4 och TO 5 ges ut utan vederlag.

TECKNINGSPERIOD

23 november – 11 december 2017.

HANDEL MED UNITRÄTTER

Handel med uniträtter sker på First North under perioden 23 november – 7 december 2017.

HANDEL MED BETALDA TECKNADE UNITS (BTU)

Handel med Betalda Tecknade Units (BTU) sker på First North från 23 november till dess att Emissionen är registrerad hos Bolagsverket, vilket beräknas ske vecka 3, 2018.

EMISSIONSBELOPP

12 029 432,40 kronor.

VÄRDERING

6,0 mnkr (exkl räntebärande nettoskuld).
11,0 mnkr (inkl räntebärande nettoskuld, främst exportlån från ALMI).

HANDEL MED NYA AKTIER OCH TECKNINGSOPTIONER TO 4 OCH TO 5

Handel med nya aktier beräknas ske på First North från slutet av januari 2018. Handel med nya teckningsoptioner TO 4 och TO 5 beräknas ske på First North från månadskiftet januari/februari 2018.

TECKNINGSOPTION TO 4

En teckningsoption TO 4 ger rätt att teckna en ny aktie i Intuitive Aerial.

TECKNINGSKURS

Teckningskursen ska vara 75 procent av den volymvägda genomsnittskursen under den period om 20 handelsdagar som slutar sju bankdagar innan första dag i lösenperioden, avrundat nedåt till helt tiotal öre, dock lägst 30 öre och högst 1 krona.

TECKNINGSPERIOD

1 juni – 15 juni 2018.

HANDEL MED TO 4

På First North, till och med den 13 juni 2018.

TECKNINGSOPTION TO 5

En teckningsoption TO 5 ger rätt att teckna en ny aktie i Intuitive Aerial.

TECKNINGSKURS

Teckningskursen ska vara 75 procent av den volymvägda genomsnittskursen under den period om 20 handelsdagar som slutar sju bankdagar innan första dag i lösenperioden, avrundat nedåt till helt tiotal öre, dock lägst 30 öre och högst 1 krona.

TECKNINGSPERIOD

1 november – 15 november 2018.

HANDEL MED TO 5

På First North, till och med den 13 november 2018.

ÖVERTECKNINGSEMISSIONEN

Riktad emission av Units till allmänheten. En (1) Unit innehåller två (2) nya aktier, en (1) teckningsoption TO 4 och en (1) teckningsoption TO 5.

EMISSIONSBELOPP

3 000 000 kronor (2 500 000 Units).

TECKNINGSPERIOD

23 november – 11 december 2017.

TECKNINGSKURS

1,20 kronor per Unit, varav teckningskurs per aktie är 0,60 kronor. Teckningsoptionerna TO 4 och TO 5 ges ut utan vederlag.

ANMÄLAN, DIREKTREGISTRERADE AKTIEÄGARE

Anmälan sker genom att lämna anmälningsedel för Teckning utan företrädesrätt ("Särskild anmälningsedel 2") till emissionsinstitutet Aktieinvest under teckningsperioden.

ANMÄLAN, FÖRVALTARREGISTRERADE AKTIEÄGARE

Anmälan sker genom att lämna anmälningsedel för Teckning utan företrädesrätt ("Särskild anmälningsedel 2") till respektive förvaltare eller emissionsinstitutet Aktieinvest under teckningsperioden. Kontrollera instruktionerna från Din förvaltare.

TILLDELNING

I första hand ska alla tecknare tilldelas vardera 5 000 Units (motsvarande 6 000 kronor) och därefter i proportion till antal tecknade Units.

HANDEL MED NYA AKTIER OCH TECKNINGSOPTIONER

Handel med nya aktier beräknas ske på First North från slutet av januari 2018. Handel med nya teckningsoptioner TO 4 och TO 5 beräknas ske på First North från månadskiftet januari/februari 2018.

Intuitive Aerials teknikplattform och strategiska marknadsposition

Intuitive Aerial konkurrerar på en marknad som kan delas in i två kategorier av gyrostabiliserande produkter, med olika grundteknologi, historik, styrkor och svagheter.

OPTISKA GYRON

I den ena änden finns de traditionella stabiliserade produkterna som funnits en längre tid. Dessa är ofta konstruerade med optiska gyron, så kallade fiberoptiska gyron (FOG) eller ringlasergyron (RLG), som ursprungligen tagits fram för användning i flygplan och raket. Optiska gyron har mycket hög prestanda, men också ett mycket högt pris. Produkterna i denna kategori byggs ofta på beställning, specifikt anpassade för den tillämpning där de ska användas, vilket innebär en stor andel manuell bearbetning och därtill hörande höga tillverkningskostnader.

I övrigt är dessa produkter generellt konservativa i sin konstruktion, med stor andel analog elektronik, och är därmed inte anpassad för enkel integration med tredjepartssystem eller i nya tillämpningar. Korrekt justerade levererar de dock konsekvent mycket jämn och hög kvalitet och anses som mycket pålitliga. Sammanfattningsvis kan dessa produkter beskrivas som som pålitliga, men inte särskilt "smarta" till funktion eller tekniskt framtidssäkrade.

DIGITALA GYRON

I den andra gruppen finns en modernare kategori av stabiliserade produkter. Dessa produkter härrör generellt från företag med bakgrund i drönarsektorn som anammat en mer modern konstruktionsteknik och en heldigital design, med elektroniska gyron av så kallade MEMS-typ (MEMS står för mikroelektromekaniska system). MEMS-gyron kan med moderna metoder tillverkas till en låg kostnad och idag hittas dessa i nästan varje smartphone och spelenhet. Även om utvecklingen avancerar fort levererar fortfarande en sensor av denna typ generellt inte samma precision och noggrannhet som optiska gyron.

Produkterna i denna kategori är dock mer anpassningsbara, med väsentligt bättre möjligheter till integration med andra tredjepartssystem. Genom mjukvaruuppdateringar kan såväl

produktens funktionalitet som prestanda uppgraderas långt efter att de har levererats till kunden. Baksidan är en mer komplicerad och ofta mindre robust produkt vilket gör att de ses som mindre "pålitliga" än kategorin av traditionella stabiliserade produkter.

BRANSCHEN

Den professionella film- och TV-branschen har generellt sett en konservativ och försiktig inställning till ny teknik. Då händelserna i en direktsändning bara inträffar en gång, och en Hollywoodproduktion har kostnader för enbart utrustningen som räknas i hundratusentals kr per inspelningsdag (till vilket kommer kostnader för skådespelarensemble), måste alla produkter konsekvent leverera ett högkvalitativt resultat med mycket hög tillförlitlighet.

Följden av detta är att den stora massan av produktionsbolag håller sig fast vid gammal beprövad teknik, som konsekvent levererar inom sina redan kända begränsningar. Det skapar i sin tur även en inlåsningseffekt där personerna som ansvarar för stabilisering, rekommenderar produkter som de arbetat med förr och därmed minskar sin egen risk att åstadkomma fel.

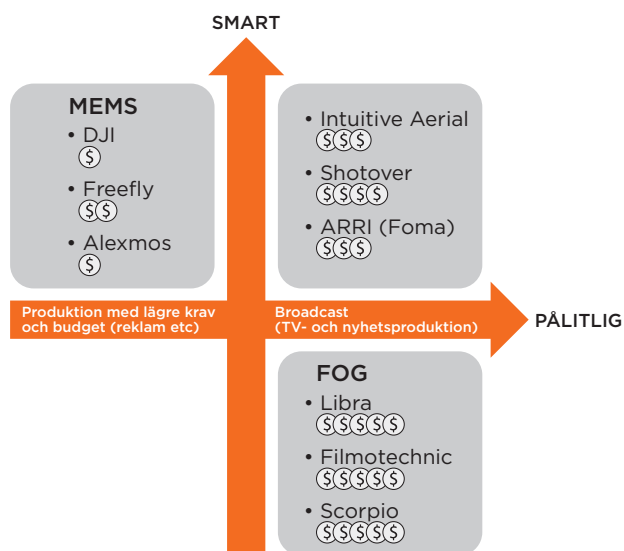
INTUITIVE AERIALS ERBJUDANDE

Intuitive Aerial har genom flera års forskning, utveckling och testning tagit fram en lösning som kombinerar flera olika typer av elektroniska MEMS-sensorer som bearbetas av bolagets egna mjukvarualgoritmer i ett heldigitalt distribuerat system. Detta möjliggör beräkning av rörelser och orientering en mycket god noggrannhet som närmar sig optiska system, samtidigt som lösningen är robust, utbyggbar och framtidssäker.

Intuitive Aerials lösning möter prestandakrav som ställs inom 80-90 procent av film- och tv-branschen till en betydligt lägre kostnad än de traditionella produkterna för stabilisering kunnat erbjuda. Bolaget paketerar kärntechnologin som en helhetslösning genom robusta, väldesignade mekaniska konstruktioner där slutkunden erbjuds pålitlig, smart teknik med prestanda för proffs.

ETT NYTT BRANSCHSEGMENT VÄXER FRAM

Intuitive Aerial är inte ensamma om att ha identifierat denna möjlighet, den viktigaste konkurrenten är Shotover, men även Arri (som integrerar mjukvara från Foma Systems i sina produkter) försöker bygga en position inom detta segment. Tillsammans kan dessa tre aktörer sägas forma ett nytt marknadssegment, vilket illustreras i vidstående diagram.



Företagen/produkterna Librahead, Filmotechnic från Ukraina (filmotechnic.com) och Scorpio från Spanien är baserade på fiberoptiska gyron (FOG) och därmed väsentligt dyrare.

För Intuitive Aerial är det en fördel att det finns konkurrenter i branschen, eftersom förekomsten av flera marknadsaktörer visar att det finns en marknad. Dessutom kan aktörerna ge varandra draghjälp i att etablera den nya teknologin som sådan i branschen och därmed hjälpa till att skapa efterfrågan bland branschens ledande aktörer.

INTUITIVE AERIALS MARKNADSSTRATEGI

Målet för Intuitive Aerial de senaste åren har varit att bygga upp ett förtroende för tekniken, för att på så sätt bryta ner de barriärer som byggts upp kring den traditionella tekniken. Idag, efter flera års användning och utvärdering i produktioner och live-sändningar på hösta nivå, kan Intuitive Aerial visa att tekniken levererar den prestanda och pålitlighet som krävs i de mest krävande inspelningarna och för live-produktioner med miljontals tittare världen över, utan avbrott eller störningar. Intuitive Aerials forskning och utveckling har, enligt Bolagets uppfattning, skapat produkter som innebär att det bästa av två världar kan kombineras, vilket öppnar helt nya möjligheter. Vetskapen om detta är fortfarande endast spridd inom en begränsad krets i branschen, vilket bland annat beror på att branschen generellt har en konservativ inställning till ny teknik och att Intuitive Aerial fortfarande är ett litet företag. Med fler installationer och referensproduktioner ökar intresset att investera i NEWTON hos fler kunder.

Under 2017 har affärsmöjligheter öppnats genom att ett flertal välrenommerade och inflytelserika leverantörer inom branschen har identifierat bolagets produktserie NEWTON som en möjlighet att stärka sitt eget kunderbudande. Genom att integrera NEWTON i sina egna produkter ökar dessa företags kundnyttan för sina kunder. Tröskeln för slutkunderna att börja använda NEWTON sänks automatiskt. Samtidigt skänker dessa branschledande varumärken en legitimitet åt NEWTON, vilket bygger långsiktigt förtroende i marknaden.

SpiderCam® är ett utmärkt exempel på en ledande branschspelare som valt att göra Intuitive Aerial till strategisk teknologileverantör. Bolagets målsättning är att etablera fler liknande samarbeten med andra tungviktare i branschen.

Intuitive Aerials produkter

Intuitive Aerial har för närvarande två huvudprodukter i sitt produktsortiment:

- » NEWTON – ett avancerat kamerastativ, med ett integrerat styr- och reglersystem byggt på gyrostabilisering, utvecklat för att bära kameror för professionellt bruk.
- » DOMINION – en avancerad bärbar styrenhet som i första hand används för att manövrera NEWTON och AERIGON under användning.

Utöver dessa finns även drönarsystemet AERIGON, utvecklat för att flyga kameror, som dock för närvarande endast säljs i begränsad omfattning.

PRODUKTERNA

Intuitive Aerial levererar och erbjuder lösningar som är helt anpassade för den professionella mediebranschen. Den egenutvecklade kamerastabiliseringen bygger på avancerad reglerteknik baserad på sensordata från elektroniska gyron, accelerometrar och magnetometer vilket ger användarna möjlighet för kreativt och intuitivt skapande.

Intuitive Aerials produkter utgör enligt Bolagets bedömning, baserat på referensproduktioner där Bolagets produkter använts samt återkoppling från kunder, det absoluta toppsegmentet av produkter avsedda för digital filmning via fjärrstyrda kamerasystem. Produkterna är designade från grunden för att användas på stora filminspelningar och kan hantera marknadens mest avancerade kamerautrustning, utan kompromisser på bildkvalitet. De gyrostabiliserade kamerastativen tas fram i en kontrollerad tillverkningsprocess och levereras tillsammans med ett paket av stödprodukter, tillbehör, utbildning och assistans med certifiering i enlighet med nationella bestämmelser världen över.

NEWTON

NEWTON är ett gyrostabiliserande kamerastativ som motverkar de skakningar och vibrationer som uppstår när en kamera förflyttas. Produkten bygger på avancerad programvara, algoritmer och teknik för att detektera rörelser, styra och gyrostabilisera kameror i realtid. Intuitive Aerial har genom betydande ingenjörsinsatser utvecklat NEWTON till den produkt som det är idag genom att främst integrera styr- och reglersystemet från AERIGON, efter att ha förvärvat vissa produkträttigheter till själva stativet från det svenska teknikbolaget Swedish Chameleon.

Kunderna för NEWTON har behovet av stabiliserande kamera-lösningar för sin film- och tv-produktion. Mjukvaruintegrationen i kamerastativet gör att professionella kameraoperatörer kan minska den tid det tar att säkert få stabila och vackra kamera-åtkningar. I takt med att efterfrågan ökar på högupplöst TV (HD och UltraHD) förväntas behovet av kamerastabilisering kraftigt öka i framtiden. Alla producenter kommer då att behöva anskaffa utrustning som kan hantera det nya formatet.

NEWTON har stor potential inom flera olika marknadssegment och kan monteras på ett flertal applikationer som är i rörelse, till exempel från båt, bil, motorcyklar och skotrar. Andra applikationer kan vara kranar, räls, wire-system, jib-armor med mera. NEWTON har även vidareutvecklats till en ny högkvalitativ gimbal för bland annat broadcasttillämpningar.

AERIGON

AERIGON är en multirotorhelikopter anpassad för att flyga kameror för professionellt bruk. AERIGON är den första professionella flygande kameraplattformen skräddarsydd för film- och TV-produktioner som erbjuder den prestanda och precision som krävs för filmning med moderna HD- och UltraHD-kameror. Med AERIGONs lastkapacitet kan filmare idag använda kameraplattformen tillsammans med i stort sett alla moderna produktionskameror.

AERIGONs gimbal har ett inbyggt avancerat stabiliserings-system och den styrs tillsammans med kameran och objektivet trådlöst från marken via kontrollenheten DOMINION. AERIGON-systemet har använts i en rad storskaliga filmproduktioner, såsom James Bond Spectre, Disneys Into the Woods och Marvels Avengers Age of Ultron. Produktionsbolaget Natural History Film Unit (NHFU) har också använt sin AERIGON i flera högprofilerade naturdokumentärer för BBC, National Geographic och Animal Planet.

AERIGON har successivt skalats upp med större motorer för att klara att lyfta större och tyngre kameror. Som en följd av dessa förändringar har systemet i ett begränsat antal fall visat sig kunna få ett instabilt flygbeteende vid vissa flygförhållanden. I de fall som AERIGON flugits med väldigt tunga kameror (nyttolasten), och piloten via extrema spakutslag gett motorerna fullt gaspådrag (full acceleration) vid svängar, har en pendelrörelse kunna inträffa hos nyttolasten som det automatiska styrsystemet inte kunnat kompensera för, vilket visat sig kunnat medföra ett instabilt flygbeteende. Intuitive Aerial har kortsiktigt löst problemet genom att ge piloterna uppdaterade användarinstruktioner med restriktioner avseende hur systemet får flygas och genom att begränsa de spakutslag som piloten kan använda sig av.

Bedömningen är nu att för att få AERIGON helt tillförlitlig behövs ett större omtag i utvecklingsarbetet. En helt ny version av AERIGON, benämnd AERIGON Mk 3, måste i så fall utvecklas. Intuitive Aerial har dock begränsade utvecklingsresurser. Eftersom NEWTON sålt mycket bättre än AERIGON prioriterar företagsledningen tills vidare att bli klar de nya versioner av NEWTON som planeras, innan AERIGON vidareutvecklas.

DOMINION

DOMINION är en bärbar styrenhet som gör det möjligt för kameraoperatörerna att styra kamerarörelser, fokus och

andra kamerainställningar på NEWTON och AERIGON under användning. Med DOMINION har produktionsbolag, filmare, regissörer och produktionsteam ännu större kontroll när de tar filmsekvenser med hjälp av så gott som alla moderna kameror.

TEKNIKEN BAKOM INTUITIVE AERIALS PRODUKTER

Såväl NEWTON som AERIGON vilar på samma tekniska plattform, vilken har utvecklats av Intuitive Aerial och som utgör den tekniska kärnan i Bolaget. Teknikplattformen är Intuitive Aerials unika konkurrensfördel och ett av de viktigaste skälen till att investera i Intuitive Aerial som bolag.

Teknikplattformen kan bäst beskrivas som ett avancerat styr- och reglersystem för kamera- och optikstyrning för användning i treaxliga gimbal. Elektriska gyron används för att känna av vinkelrörelser, det vill säga lutningar i X-, Y- och Z-led, och fungerar som sensorer som ger signaler till systemet. Via sensorfusion (sammanslagning av signaler från flera sensorer samtidigt) och algoritmer i egenutvecklad programvara används signalerna från gyrona för att skapa ut signaler som ska kompensera. Utsignalerna används för att styra elektriska motorer integrerade i systemet, vilka momentant och kontinuerligt kompenserar i X-, Y- och Z-led för de externa krafter som systemet utsätts för. På reglerteknikspråk kallas systemet för en PID-regulator, där förkortningen PID kommer från regulatorns tre element: en proportionerlig del, en integrerande del samt en deriverande del.

Resultatet blir att systemet tryggar att skarpa bilder kan erhållas såväl när NEWTON bär kameror i miljöer där en fast

kamerainstallation krävs som när AERIGON flyger och bär kameror. Stora resurser har investerats i utveckling av detta avancerade reglertekniksystem.

KONKURRENTER TILL NEWTON

Nedan följer en översikt av konkurrenterna:

Shotover, www.shotover.com

Shotover är ett företag från Nya Zeeland som utvecklar och säljer de produkter som ligger närmast NEWTON och AERIGON i kvalitet och prestanda.

Maxima, www.arri.com

Arri har nyligen ingått ett teknologiskt partnerskap med Foma Systems och kommer att integrera deras stabiliserings-teknologi i sina produkter. Därmed kan Arri på sikt bli den tredje branschaktören som följer Shotovers och Intuitive Aerials teknologibaserade marknadsstrategi, se även avsnittet "Intuitive Aerials teknikplattform och strategiska marknadsposition".

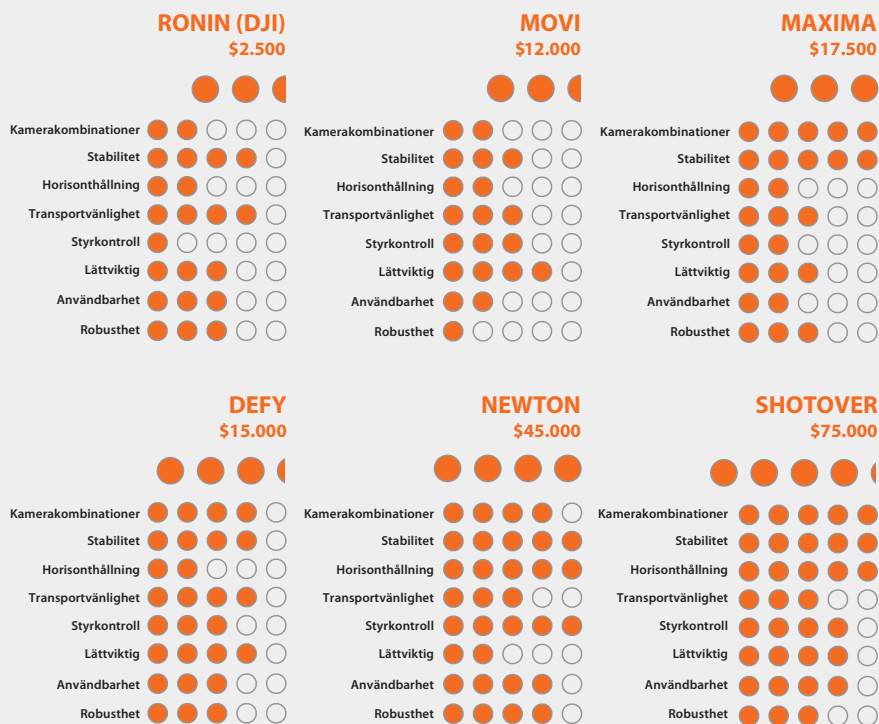
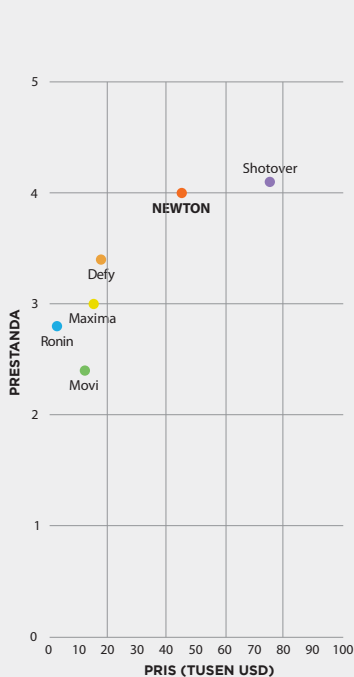
Defy, www.defywithus.com

Movi, www.freeflysystems.com/movi-pro

RONIN, www.dji.com/ronin

Standardprodukt som säljs av kinesiska DJI Innovations.

NEWTONS MARKNADSPPOSITION I FÖRHÅLLANDE TILL KONKURRENTERNA*



*Baserat på Bolagets egen sammanställning av externa marknadsdata, konkurrenternas produktspecifikationer samt utsagor från kunder och samarbetspartners.

NEWTONS KONKURRENSFÖRDELAR

Jämfört med konkurrenterna anser Bolaget, baserat på externa marknadsdata samt återkoppling från kunder och samarbetspartners, att NEWTON bland annat har följande konkurrensfördelar.

- » NEWTON är en väldigt stabil och tillförlitlig produkt med hög driftsäkerhet. Intuitive Aerial har generellt få tekniska supportärenden på sina produkter, vilket är ett bevis för att grundkonstruktionen är stabil.
- » NEWTON har ett behändigt format. Den är liten och kompakt och därför lättanvänd.
- » NEWTON har lika bra prestanda som de bästa produkterna i branschen, men till ett lägre pris. Kvoten pris/prestanda är alltså mer fördelaktig för NEWTON.

NYA PRODUKTER UNDER UTVECKLING

Under 2016 har NEWTON sålt betydligt bättre än AERIGON och marknaden bedöms vara klart större. Dessutom kräver NEWTON kortare upplärningsprocess samt kortare beslutstid för kunden och är därmed lättare att sälja. Framför allt är NEWTON betydligt enklare att sälja via distributör och bedöms kunna nå större försäljningsvolymmer snabbare. Därför kommer utveckling för att ta fram nya modellvarianter av NEWTON att prioriteras.

UTVECKLING AV NEWTON

Den tekniska utvecklingen inom TV-produktion går snabbt; kraven och möjligheterna ökar hela tiden. Intuitive Aerials målsättning är att nå en marknadsledande position inom fjärrstyrda kamerasytem, baserat på NEWTON. För att uppnå detta mål behöver Intuitive Aerial utveckla fler varianter av NEWTON och ett mer komplett produkterbjudande till kunderna. Med ett bredare sortiment av NEWTON kommer bolagets totala försäljningspotential att öka betydligt, samtidigt som försäljningen

kan ske genom befintliga försäljningskanaler, vilket förväntas reducera försäljningsomkostnaderna som andel av bolagets totala kostnader.

Eftersom de nya versionerna av NEWTON kommer att byggas utifrån den teknologiplattform som redan finns utvecklad förväntas utvecklingsarbetet bli kostnadseffektivt. Mjukvara och komponenter kan återanvändas, vilket även kortar ledtiden i utvecklingsarbetet. Det innebär också låga tekniska risker.

Av konkurrensskäl väljer bolaget att tills vidare inte berätta i detalj vilka produktvarianter som ska utvecklas. Sammantaget bedöms dock dessa produktvarianter väsentligt öka försäljningspotentialen för NEWTON. Givet att tidplanen för utvecklingsarbetet håller förväntas de viktigaste kommande produktlanseringarna att ske senast under 2018 och 2019.

INVESTERINGAR

Investeringarna i utveckling av NEWTON V3–V5 är beslutade av Bolaget och beräknas sammanlagt kosta cirka 2 mnkr och planeras finansieras med likvid från Emissionen. Investering i utveckling av NEWTON V6 är formellt sett ännu inte beslutad; investeringsbeloppet beräknas uppgå till drygt 2 mnkr och planeras finansieras med likvid från Emissionen.

Investering i nästa generation AERIGON (AERIGON Mk 3) är ännu inte beslutad av Bolaget och här finns endast ungefärliga beräkningar av vad ett sådant utvecklingsprojekt skulle kosta. En preliminär bedömning är att utvecklingen av AERIGON Mk 3 skulle kosta cirka 5 mnkr och ta 12 månader att genomföra. Finansiering kan ske med likvid från Emissionen, inklusive lösen av teckningsoptionerna TO 4 och TO 5 under 2018, samt eventuellt även med likvid från Överteckningsemissionen. Teknologiska partnerskap kan eventuellt vara ett sätt att reducera såväl utvecklingstiden som utvecklingskostnaderna.

	STATUS FÖR NEWTON-FAMILJEN				
	PLANERING	UTVECKLING	TEST	LANSERING	FÖRSÄLJNING
NEWTON C <i>Lanserad</i>	[Progress bar: 100%]				
NEWTON S <i>Lanserad</i>	[Progress bar: 100%]				
NEWTON V3 <i>Planerad lansering 2018 Q1</i>	[Progress bar: 80%]				
NEWTON V4 <i>Planerad lansering 2018 Q3</i>	[Progress bar: 60%]				
NEWTON V5 <i>Planerad lansering 2018 Q4</i>	[Progress bar: 40%]				
NEWTON V6 <i>Planerad lansering 2019 Q2</i>	[Progress bar: 20%]				

Marknaden

Intuitive Aerials huvudprodukt NEWTON vänder sig huvudsakligen till professionella film- och tv-skapare som behöver stabiliserande kameralösningar. DOMINION är en styrenhet som säljs tillsammans med NEWTON, men som också bedöms ha en framtida marknad som fristående tredjepartsprodukt.

NEWTON används i första hand vid TV-produktion och har därför en global marknadsefterfrågan eftersom TV-produktion finns i nästan alla länder. Totalt sett är TV-produktion en betydligt större marknad än filmproduktion, och dessutom kan varje TV-producent ha nytta av flera stabiliserande kamerastativ NEWTON.

KUNDER TILL NEWTON

NEWTON lanserades hösten 2015 och har enligt Bolagets uppfattning, baserat på referensproduktioner där NEWTON använts samt återkoppling från kunder, på kort tid tagit en position på en krävande marknad. Bolaget har sålt NEWTON till flera professionella och strategiskt viktiga kunder, till exempel det norska public service-bolaget NRK, brittiska BBC, Professional Motion Technology GmbH (PMT) samt NEP Sweden, som tillhör världens största leverantör av teknik och tjänster för TV, media och eventproduktion. NEWTON har använts i flera större och inflytelserika TV-produktioner, till exempel Eurovision Song Contest, Metropolitan Opera, Music Awards, The Voice, X-Factor, Melodifestivalen och ett antal globalt uppmärksammade sport-evenemang.

Kunderna till NEWTON kan delas in i följande kategorier:

- » Mediabolag med egen produktion (BBC, NRK)
- » "Wet Market" (produktionsbolag som hyrs in och spelar in med egen personal)
- » "Dry Market" (bolag utan personal – ren materialuthyrning)
- » Studio/Location (studior med fast utrustning i studion)

Produktionsbolag inom "Wet Market", det vill säga produktionsbolag med egen anställd personal, brukar specialisera sig på en viss typ av produktionsteknik, till exempel "Rail" (produktioner med rälsbunden produktionsutrustning), "Vehicle" (produktioner med till exempel bil eller båt) och "Wire" (produktioner med vajerlyft produktionsutrustning, delvis ett alternativ till att använda drönare).

"Dry Market" är bolag som arbetar med ren materialuthyrning utan tillhörande personal. Till "Dry Market" hör till exempel uthyrning av kranar som används vid film- och tv-produktion och som är en stor marknad.

Under 2016 och hittills under 2017 har Intuitive Aerial sålt drygt 35 system NEWTON, se vidstående bildkollage för hur försäljningen hittills fördelat sig mellan olika applikationer.

Observera att Intuitive Aerial ännu inte sålt något system till kundkategorin Studio/Location, vilken presenteras utförligare nedan. Inom Studio/Location finns alltså en obearbetad marknadspotential.

De flesta system har sålts i Europa, vilket nedanstående tabell visar. Försäljningen i USA har varit blygsam, trots att USA är den enskilt största marknaden och trots att NEWTON med goda resultat har använts vid framstående referensproduktioner i USA. Framöver är en av Bolagets största prioriteter att snabbt få igång försäljningen i USA genom ett utökat nätverk av partnerföretag och distributörer.

ANTAL NEWTON SOM SÅLTS TILL RESPEKTIVE LAND:*

Land	Antal	Land	Antal
Tyskland	7	Finland	2
Storbritannien	5	Nederländerna	2
Sverige	5	Slovakien	1
Österrike	4	Sydkorea	1
USA	3	Japan	1
Norge	2	Ungern	1
Danmark	2	Summa	36

*Under 2016 och hittills under 2017.

MARKNADEN FÖR NEWTON INOM FILM OCH BROADCAST

Baserat på erfarenheterna från den svenska marknaden bedömer Intuitive Aerial att den totala marknadspotentialen i Europa för NEWTON i dess nuvarande version uppgår till ungefär 300 system, där särskilt Storbritannien bedöms vara en viktig marknad. Med en livslängd på fem år innebär det en årlig marknadspotential i Europa på 60 system av den nuvarande versionen av NEWTON. Marknadspotentialen i USA bedöms vara minst lika stor som i Europa. Till dessa kommer stora asiatiska film- och tv-länder som Japan, Kina, Indien och Syd Korea. Globalt bedömer Bolaget att marknadspotentialen för NEWTON i dess nuvarande version försiktigt uppgår till cirka 200 system per år. När de nya varianterna av NEWTON lanseras 2018 respektive 2019 förväntas ovanstående marknad öka väsentligt.

Den tekniska utvecklingen är en viktig orsak till att kunderna köper nya system. Teknologiskiften, som till exempel övergång till UltraHD, kan innebära att marknaden enskilda år kan vara betydligt mycket större än ovanstående.

FILM (REKLAM, SPELFILM, DRAMA, DOKUMENTÄR) FILMKAMERA + MANUSBASERAT INNEHÅLL					BROADCAST (SPORT, EVENT, UNDERHÅLLNING, REALITY) TV-KAMERA + HÄNDELSEBASERAT INNEHÅLL			
CRANE (0)	RADIO VEHICLE (0)	STEADICAM* (0)	CAR (4)	GENERIC USE (5)*	CRANE (1)	RAIL/TOWERCAM (13)	STEADICAM* (0)	CAR (0)
1D WIRE (0)	3D WIRE (1)	HELICOPTER (0)	DRONE (0)		1D WIRE (5)	3D WIRE (6)	HELICOPTER (0)	DRONE (0)
MC (0)	JIB (0)	BOAT (1)			MC (0)	JIB (0)		

* Uthyrningsfirmor där NEWTON används till olika applikationer.

* Steadicam innebär att operatören/fotografen bär en väst med en ledad arm kopplad till kameran.



Crane



Radio Vehicle



Steadicam*



Car



1D Wire



3D Wire



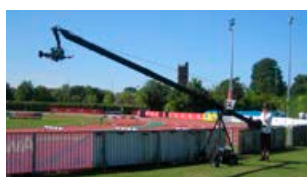
Helicopter



Drone



MC



JIB



Boat



Railcam/Towercam

NEWTON INOM STUDIO/LOCATION

Utöver ovanstående marknad till produktions- och uthyrningsbolag finns det marknadskategorier som Intuitive Aerial ännu inte har sålt till, men som bedöms kunna bli intressanta kundkategorier framöver. Till dessa hör försäljning av NEWTON för fast installation i produktionsstudio, det vill säga utrustningen monteras inte upp och ner inför varje enskild TV-produktion utan finns fast installerad i studion hela tiden.

Marknaden för Studio/Location kan delas in i följande:

- » Nyhetsstudior
- » Sportstudior

Nyhetsstudior är stora TV-produktionsstudior som först och främst arbetar med nyhetsändringar och som kan ha intresse av att ha fasta installationer av NEWTON.

Till sportstudior hör till exempel fotbollsarenor för de största fotbollslagen, motorsportarenor, idrottshallar och simhallar som är så pass stora att de regelbundet sänder direktinspelade tv-produktioner. Dessa sportstudior kan spara pengar på att använda fast installerad produktionsutrustning istället för att hyra in och montera upp utrustning inför varje produktion, vilket kan innebära en mycket stor marknad för NEWTON. Till exempel har brittiska fotbollsligan Premier League 20 stycken lag som vart och ett spelar på egen hemmaarena och vars matcher i stor utsträckning visas för en internationell publik, även utanför Europas gränser. En fast installation på en fotbollsarena kan innebära ett behov av flera NEWTON kamerastativ. Exemplet på liknande användningsområden kan mångfaldigas och visar att marknadspotentialen inom Studio/Location på sikt kan bli betydelsefull.

MARKNADEN FÖR NEWTON INOM INDUSTRIELLA APPLIKATIONER OCH ÖVERVAKNING

På senaste tiden har NEWTONs stabiliserande egenskaper kommit att uppmärksammas utanför mediabranschen. Bolaget har fått ta emot ett antal mycket intressanta förfrågningar avseende att använda NEWTON inom diverse industriella tillämpningar och även inom generell övervakning. Diskussionerna befinner sig på ett tidigt stadium, men konkreta testprojekt är under planläggning.

För Intuitive Aerial är detta en synnerligen intressant utveckling eftersom det i ett lyckosamt scenario kan leda till att det finns en stor marknad för NEWTON utanför Film och Broadcast. Därmed kan Bolagets framtida försäljningspotential avseende NEWTON komma att öka betydligt. En annan fördel är att pris-känsligheten kan vara mindre inom industriella tillämpningar, vilket kan innebära en förstärkt lönsamhetspotential.

Att använda NEWTON inom industriella tillämpningar kan innebära att speciellt anpassade versioner av NEWTON kommer att behöva utvecklas. Eftersom dessa kan byggas baserat på Bolagets teknologiplattform finns en skalbarhet i utvecklingsarbetet som gör detta snabbt, kostnadseffektivt och med låg teknisk risk.

EFTERMARKNADEN

Till ovanstående kommer eftermarknaden med försäljning av slitdelar och förbrukningsmaterial, övriga reservdelar samt systemuppgraderingar. Även utbildning av slutanvändare kan på sikt bli en intäktskälla. Bolagets förväntan är att försäljningen av NEWTON-systemen på sikt kommer att generera betydande årliga eftermarknadsintäkter i form av system- och mjukvaru-uppgraderingar, vilka också kommer att öka NEWTONs prestationer för slutkunden.



FÖRSÄLJNINGSKANALER

Intuitive Aerial har hittills nått sina kunder genom kanaler som branschmässor, web och sociala medier, tips från befintliga kunder och referenser i övrigt, vilket beskrivs närmare nedan.

PAKETERING VIA PARTNERFÖRETAG

Framöver är avsikten att i större utsträckning sälja NEWTON som del i andra företagssystem, genom att formulera gemensamma paketeringserbjudanden. Det finns ett flertal företag inom bland annat Wire, Rail och Crane som skulle kunna ha stor nytta av gyrostabiliserade kamerastativ som en integrerad del av sitt erbjudande till kunderna. Målsättningen är att försäljningen då ska ske med automatik när dessa företag säljer sina produkter, vilket ska ge en högre basförsäljning i Bolaget. Intuitive Aerial blir i detta avseende en sorts underleverantör till partnerföretagen.

För dessa företag innebär integrationen av NEWTON att deras egna produkter blir mer värdefulla för slutkunderna och på så vis stärker de alltså sitt eget kunderbjudande. Genom att Intuitive Aerial kan dra fördel av dessa företags starka varumärke och trovärdighet bland slutkunderna sänks tröskeln för att börja använda NEWTON.

Intuitive Aerial har under våren 2017 bearbetat ett flertal företag inom denna kategori under hösten 2017 slutit ett partnerskapsavtal med vajerkamerakoncernen Spidercam®. Intuitive Aerial räknar med att kunna presentera ytterligare minst ett samarbetsavtal under det närmaste halvåret. Från och med 2018 förväntas försäljning via denna kategori att ge ett tydligt bidrag till såväl omsättning som lönsamhet i Intuitive Aerial.

DISTRIBUTÖRER OCH AGENTER

Framöver är målsättningen att bygga upp ett brett internationellt nätverk av distributörer och agenter. Hittills har det



gått trögt att rekrytera distributörer och agenter eftersom Intuitive Aerials produkter kräver hög teknisk kompetens för att kunna säljas. Intuitive Aerial har dessutom haft begränsade interna resurser att rekrytera, utbilda och stödja lämpliga distributörer. I takt med att NEWTON blir en allt mer välkänd och etablerad produkt på marknaden förväntas dock intresset hos lämpliga distributörer att öka. På sikt förväntas därmed också orderingången via distributörer att öka.

WEBB OCH SOCIALA MEDIER

NEWTON säljs i ökande omfattning baserat på förfrågningar från kunder som sett filmer om bolagets produkter som publiceras på sociala medier. Utmaningen är att sticka ut med intressant och tilltalande innehåll som intresserar en bred publik. Intuitive Aerials produkter har enligt Bolagets uppfattning ett tilltalande, utmärkande designspråk och tydligt användningssyfte. Tillsammans med effektfulla filmproduktioner och behind-the-scenes material som produceras utgör detta en stark kombination för global, social spridning.

En tydlig indikation på denna styrka var filmen där AERIGON som första drönare i världen flyger med höghastighetskameran Phantom Flex, som hittills uppnått 1,5 miljoner visningar på Youtube. Intuitive Aerial arbetar aktivt med att öka närvaron på webben och i sociala medier. Bolaget har under 2017 anställt en innehållsproducent som ska producera säljmaterial för hemsida och sociala medier.

KUNDUTLÅTANDEN OCH REFERENSMATERIAL

Kundutlåtanden och referensmaterial från faktiska produktioner och användande av Intuitive Aerials produkter är kraftfulla verktyg för att bygga förtroende för produkten och företaget.

BRANSCHMÄSSOR

På de årliga stora branschmässorna NAB Show, IBC, CineGear och Cinec träffas mediabranschen för att ta del av den senaste tekniken inom film och broadcast, lyssna till inspirationstal, delta i diskussionsgrupper och visa sin marknadsnärvaro i branschen. Produktionsbolagen, uthyrningsföretagen och flygfilmsföretagen är närvarande i sitt sökande och utvärderande av senaste nytt inom marknaden.

UPPMÄRKSAMMANDEN GENOM FILM- OCH TV-PRODUKTIONER

Intuitive Aerials vision är att vara förstahandsvalet för världens mest krävande och kreativa skapare i mediaindustrin. Styrda av denna vision har företaget en tydlig strategi att attrahera trend-sättare i marknaden i syfte att placera företagets produkter som en branschstandard för professionell film- och tv-produktion.

REFERENSPRODUKTIONER

Stabiliserande kamerastativet NEWTON lanserades under hösten 2015. Hittills har bolaget sålt drygt 35 exemplar av NEWTON och antalet ökar snabbt. Bolaget har sedan start sålt cirka 30 system AERIGON, varav de flesta är i drift. De flesta system har sålts till företag som idag är verksamma inom fotografering/filmning med fullstora helikoptrar respektive till uthyrningsföretag.

Nedan följer exempel på några av Bolagets kunder för NEWTON:

- » NRK (www.nrk.no)
- » BBC (www.bbc.co.uk)
- » Professional Motion Technology GmbH (PMT) (www.mypmt.de)
- » NEP Sweden (www.nepsweden.com)
- » Atlantic Cine Equipment (ACE, www.aceeast.com)

Referensproduktioner där NEWTON har använts inkluderar:

- » Eurovision Song Contest
- » Metropolitan Opera
- » Music Awards
- » The Voice
- » X-Factor
- » Melodifestivalen

Nedan följer exempel på några av Bolagets kunder för AERIGON:

- » Welk Aviation, USA (welkaviation.com)
- » Fly Through Films, England (flythroughfilms.com)
- » Beyond HD, England (beyondhd.tv)
- » Helicopter Film Services, England (helicopterfilm.tv)
- » Natural History Film Unit (NHFU), Botswana (naturalhistoryfilmunit.com)
- » Hello Airbot, USA (helloairbot.com)
- » Bocavista, Nederländerna (bocavista.nl)
- » Dubai Film, Förenade Arabemiraten (dubaifilm.ae)
- » Gamma Engineering, Förenade Arabemiraten (gamma-engineering.com)
- » Phoenix Air, USA (phoenixair.com)

Referensproduktioner där AERIGON har använts inkluderar:

- » Into the Woods, Disney (2014)
- » Return of the Giant Killers: Africa's Lion Kings, BBC (2015)
- » Mission: Impossible – Rogue Nation (2015)
- » James Bond: Spectre (2015)
- » Taylor Swift: musikvideon Wildest Dreams (2015)
- » Now You See Me: The Second Act (2016)
- » The Huntsman (2016)

September 2017

Mediejätten BBC valde NEWTON

Efter tuffa fälttester valde den brittiska enheten för naturfilmer, BBC Natural History Unit (NHU), att investera i NEWTON för deras kommande inspelningar av högprofilsdokumentärer.



kamerahuvud NEWTON som uppfyllde samtliga krav för att möjliggöra mer kreativa och flexibla bildtagningar i varierande vegetation.

I uppföljaren Planet Earth II får vi som tittare uppleva världen ur djurens synvinkel och vi får närma oss dem mer än någonsin tidigare tack vare banbrytande teknik som nu finns tillgänglig på marknaden.

– Att BBC valde NEWTON är en betydande kvalitetsstämpel för våra produkter och kommer att skapa starka referensvärden för oss, säger Robin Kahlbom, VD Intuitive Aerial.

Den första dokumentären, Planet Earth, blev en stor succé när den lanserades 2006. Dvd-utgåvan såldes i hela 3,5 miljoner exemplar och den har visats i 130 länder.

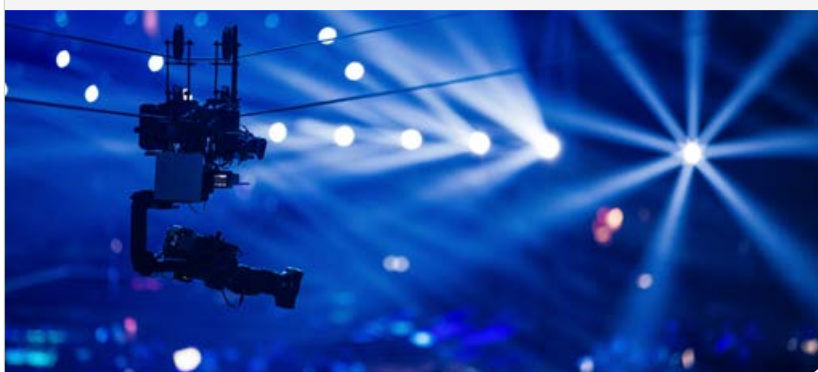
De fantastiska dokumentärerna Planet Earth och Blue Planet med Sir David Attenborough som berättarröst är produktioner som många av oss känner till. Det är produktioner som sträcker sig över flera år och som spelas in på ett flertal platser i runtom i världen med stora produktionsteam. Naturfilmerna är extremt påkostade vilket kräver absolut prestanda och tillförlitlighet i de produkter som NHU använder.

För den kommande högprofilsdokumentären var NHU i stort behov av att hitta ett robust kamerahuvud som kunde monteras på deras markbundna applikationer och framföras i extrem terräng. Valet föll på Intuitive Aerials gyro-stabiliserade



Intuitive Aerials NEWTON håller Horisonten

Det svenska vajer-kameraföretaget Horisont Camera Solutions AB från Vallentuna fick en rykande start efter att de investerat i ett komplett NEWTON system från Intuitive Aerial.



Det svenska vajer-kameraföretaget Horisont Camera Solutions – en av Intuitive Aerials nyare kunder skapar med sina system nytt dynamiskt innehåll med målsättning att vara en stor aktör på den svenska live-broadcast marknaden. NEWTON var precis den produkt de letade efter – ett kamerahuvud som var robust, tillförlitligt och stabilt och som starkt bidrar till att nå målsättningen.

– Äntligen har vi kraften vi behöver, och fortfarande i en kompakt och lätt gimbal, säger Niklas Östling, Horisont Camera Solutions.

Ett av bolagets största utmaningar var när de fick uppdraget att livesända en av Sveriges största och mest påkostade programserie – Melodifestivalen. Ett program som ständigt höjer den tekniska nivån för att vara den storslagna TV-show som den är. För

att öka den dynamiska närvaron i showen och för att uppnå spektakulära kameraåkningar används specialkameror, d v s fjärrstyrda kameror i rörelse.

För att uppnå maximal schlager effekt och för att TV-tittarna ska komma nära publik och artister installerades NEWTON i en vajerinstallation högt upp i arenan som gick diagonalt över hela publik-

havet. På så sätt kunde de effektfulla bilderna över artister och publik sändas. Finalen av Melodifestivalen 2017 sågs av över 3,8 miljoner TV-tittare vilket påvisar vilken enorm produktion det är.

– Med NEWTON kan vi äntligen lita på att bilden håller horisonten, precis som vårt firmanamn utlovar. Vi vågar nu tillfullo utnyttja vår vajerkamera med full zoom, i hög fart och ändå behålla stabiliteten. NEWTON är ett klart lyft både för vår vajerkamera och för framtida live-sändningar i stora arenor, säger Kristian Öryd och Niklas Östling, grundare av Horisont Camera Solutions.

Efter Melodifestivalen har Horisont Camera Solutions fått flera stora uppdrag som till exempel Sveriges största travtävling Elitloppet samt den prestigefyllda Kristallengalan, där NEWTON har använts.



”...robust, tillförlitligt och stabilt...”

Drönarverksamheten

Intuitive Aerial har historiskt mottagit ett stort antal förfrågningar om att utföra uppdrag med drönare, men har alltid haft som policy att tacka nej till dessa, för att istället fokusera verksamheten på försäljning av sina egenutvecklade produkter. Bolaget ser dock drönartjänster (eng: Drone Services) som ett långsiktigt expansivt affärsområde och vill utvärdera möjligheterna att ta sig in på denna marknad. Att etablera sig inom drönartjänster är ett sätt att förvalta den erfarenhet och de kunskaper som byggts upp genom utvecklandet och försäljningen av drönarsystemet AERIGON. Inom detta område kan också Intuitive Aerial dra fördel av att Bolaget finns i Nordens flyghuvudstad – Linköping – med den tillgång på kompetent personal inom utveckling av flygbaserade system som finns i närområdet.

Dessutom är Intuitive Aerial ett av relativt få företag i Norden som har tillstånd och erfarenhet av att flyga större drönare, det vill drönare som kan bära så tunga nyttolaster att de kan användas för industriellt orienterade uppdrag. Därmed kan Bolaget få en "flygande start" inom drönartjänster.

TJÄNSTEUPPDRAG MED DRÖNARE

Intuitive Aerial har sedan flera år märkt ett intresse för att kunna hyra bolagets helikoptersystem AERIGON. Bolaget avser att framöver möta denna efterfrågan med ett nytt affärsområde för tjänsteuppdrag, med försiktig allokering av kapital och resurser för att hålla risknivån på en rimlig nivå. Ett skäl till att starta tjänsteverksamhet inom drönartjänster är att hjälpa potentiella kunder som vill testa att använda drönare i sin verksamhet. Vidare innebär tjänsteverksamhet att Intuitive Aerial får ökad kompetens om kundens verkliga behov, vilket kan återföras till den egna produktutvecklingen.

AERIGON har speciella karakteristika som är lämpliga att använda inom professionell filmproduktion, men dessa egenskaper är inte nödvändigtvis lämpliga för andra typer av uppdrag. Inom tjänsteverksamheten avser dock inte Intuitive Aerial att begränsa sig till just uppdrag inom filmproduktion, utan kan beroende på förfrågningar komma att utföra uppdrag även inom helt andra applikationsområden, särskilt industriella applikationer.

En långsiktig tillväxtbransch förväntas vara drönaruppdrag som inbegriper mätning/skanning med laser, så kallad LIDAR (Light detection and ranging, laser-radar). På sikt kommer mätning med LIDAR som flygs av drönare troligtvis att bli dominerande inom mätning/skanning av kraftledningar, byggnader, strukturer etc.

Tjänsteverksamheten kan således komma att använda sig av Intuitive Aerials egen produkt AERIGON för att lösa kundernas behov, men kan – beroende på uppdragens karaktär – också komma att använda andra helikoptertyper (från externa tillverkare). Exempel på förfrågningar som Bolaget fått historiskt, men då valt att tacka nej till, är inspektion av vindkraftverk för att undersöka och inspektera strukturer. Även förfrågningar avseende diverse industriella och geografiska skanningsuppdrag har mottagits.

Ett normalt uppdrag inom tjänsteverksamheten kommer att utföras på så sätt att Intuitive Aerial mottar en förfrågan från en kund. Bolaget behandlar förfrågan och beslutar om offert ska lämnas på uppdraget. Vid accept av offerten projektleder Intuitive Aerial uppdraget, men vid själva genomförandet planerar Bolaget att använda sig av externa piloter som underkonsulter för att hålla de fasta personalkostnaderna inom verksamheten på en så låg nivå som möjligt. Därmed kommer Bolaget att kunna erbjuda speciell kompetens för varje enskilt uppdrag.

MARKNADSSTRATEGI FÖR DRÖNARTJÄNSTER

Inom tjänsteverksamheten kommer Intuitive Aerial att ha en opportunistisk och reaktiv strategi och endast agera på reella marknadsbehov från kunder i form av konkreta förfrågningar. Bolaget kommer alltså inte primärt att själv aktivt söka upp kunder eller försöka skapa marknadsbehov, utan marknaden får utvecklas på sitt eget sätt.

I nuläget har Intuitive Aerial inte gjort någon marknadsplan för tjänsteverksamheten och heller inte några prognoser för hur den kan komma att utvecklas. Uppdrag kommer inledningsvis att bedömas och utföras från fall till fall, och först i takt med att Bolaget bygger upp en erfarenhetsbas kommer tjänsteverksamheten att utvecklas och expandera.

LÅNGSIKTIGA STRATEGISKA MÖJLIGHETER INOM DRÖNARTJÄNSTER

Drönarsystem kan sägas bestå av tre huvudkomponenter:

- » Flygfarkosten
- » Nyttolast (kamera eller sensor)
- » Kringliggande stödsystem för att kunna utföra uppdraget (radiolänkar, mjukvarubaserade stödsystem, annan kringutrustning, logistik)

De senaste åren har drönarbranschen fokuserat på att utveckla spets teknik avseende flygfarkosten och sensorn, medan det har varit mindre fokus på att underlätta själva genomförandet av drönaruppdrag, med god logistik, användarvänliga stödsystem etc. Inom själva genomförandet av uppdrag kan Intuitive Aerial ha nytta av att Bolaget har lång erfarenhet från filmbranschens speciella krav. Filmbranschen ställer extremt höga krav på att själva utförandet av filmuppdraget ska utföras effektivt, eftersom filmuppdrag ofta görs under väldigt speciella yttre omständigheter, då skådespelarna ska vara sminkade och förberedda, eventuella tillstånd ska ha inhämtats för filmning, området där filmningen görs ska vara avskärmat, vädret ska vara optimalt. Konsekvensen av detta är att själva drönarsystemet måste ha hög tillförlitlighet och kringliggande stödsystem samt logistik måste fungera felfritt för att garantera tidseffektiv filmning. Om Intuitive Aerial kan överföra en del av denna kompetens till industriella drönarapplikationer kan Bolaget få en långsiktig konkurrensfördel vad avser hur drönaruppdrag ska genomföras effektivt.

På sikt kan verksamheten inom drönartjänster leda till att Intuitive Aerial återigen satsar på att utveckla användarvänliga drönarsystem, till exempel för industriella applikationer. Med drönarsystem avses inte bara själva flygfarkosten, utan lika mycket de stödsystem och utrustning kring själva flygfarkosten som behövs för att kunna leverera en viss tjänst till slutkunden. I huvudsak finns det två affärsmodeller som Bolaget kan använda sig av:

- » Utveckling av hårdvara (drönarsystem) för speciella industriella applikationer som säljs till tjänsteleverantörer, som i sin tur levererar tjänsten till slutkunden. Med denna affärsmodell blir Intuitive Aerial i huvudsak en systemleverantör.
- » Utveckling av tjänstekoncept, där Intuitive Aerial själv blir tjänsteleverantör till slutkunderna, med hjälp av egenutvecklade drönarsystem.

Beroende på hur marknaden utvecklar sig kan förvärv av entreprenörsdrivna bolag vara ett sätt för Bolaget att snabbare få luft under vingarna. En möjlighet kan vara ett förvärv av mindre entreprenörsdrivna bolag inom drönartjänster, som har upparbetade kundkontakter och vet vad marknaden efterfrågar, men som saknar de finansiella musklerna för att själv kunna utveckla användarvänliga drönarbaserade system för en viss applikation. Genom att Intuitive Aerial kan tillföra kapital och utvecklingskompetens för att ta fram spetsapplikationer inom drönarbaserade system kan värdeskapande synergieffekter uppstå. Målsättningen är att utveckla marknadsledande drönarkoncept inom väl definierade nischer med stor kundnytta och god tillväxt.

Det förtjänar att påpekas att planerna på drönarverksamhet baserad på egenutvecklade system är på ett tidigt stadium och att det inte finns några garantier för att Intuitive Aerial ska kunna hitta applikationer där Bolaget kan bli framgångsrikt.



AERIGON testflygs utanför Linköping en kall vintermorgon.

NEWTON

GYROSTABILISERAT KAMERASTATIV



NEWTON BY INTUITIVE AERIAL är ett robust, lättviktigt gyrostabiliserat kamerastativ som används inom professionella TV-, broadcast- och filmproduktioner för att stabilisera produktionskameror i rörelse och skapa skakningsfria kameravepningar inom en rad olika applikationer.

NEWTON BASERAS PÅ Intuitive Aerials kraftfulla gyrostabiliseringsteknik och har en robust, smuts- och vattenavvisande design. Den erbjuder enkel, effektiv och pålitlig användning inom broadcast och film för användning på 1D/2D/3D vajerkamera-system, kranar, jibbarmar, dollyvagnar och stöt-dämpade vagnar.

SÅVÄL KAMERASTATIVET SOM KAMERAN och objektivet fjärrstyrs med precision via den sofistikerade styrenheten DOMINION. Trådlös kommunikation med dubbla frekvenser möjliggör att NEWTON och DOMINION presterar bra tillsammans även i packade radiofrekvensmiljöer, men det finns också ett alternativ med fjärrkontroll via Ethernet-gränssnitt. DOMINIONS kommunikationsprotokoll möjliggör tredjepartsintegrationer och den kan enkelt utrustas med olika stödenheter.

NEWTON MEDFÖR KORTA STÄLLTIDER, med ett integrerat system för snabbt kamerabyte, automatisk kalibrering och snabbbyte av batterier.

HUVUDEGENSKAPER

- ▶ Robust, vatten- och smuts-avvisande design.
- ▶ Dubbla, pålitliga långdistans-datalänkar eller styrning via kabel.
- ▶ Kompatibel med ett brett utbud av kameror och objektivstyrsystem.
- ▶ Kort ställtid med snabbfästen och snabbbyte av batterier.
- ▶ Monteras hängande, stående eller via konsol.
- ▶ Auto-Horizon och backpan-kompensation.
- ▶ Strömkontakter för video-länk och kameratillbehör.
- ▶ Integrerbar med tredjeparts broadcast- och filmutrustning.
- ▶ Uppgraderbar mjukvara.

KONTAKT

TELEFON +46 13 99 13 990
E-POST SALES@INTUITIVEAERIAL.COM

INTUITIVE AERIAL AB
LOKSTALLSGATAN 8
SE-582 73, LINKÖPING

INTUITIVEAERIAL.COM



NEWTON GYROSTABILISERAT KAMERASTATIV

FYSISKA SPECIFIKATIONER

DIMENSIONER

Max kamerastorlek:
210 x 260 x 210 mm (HxBxD).
Packstorlek:
390 x 170 x 350 mm (HxBxD).

MONTERING

Mitchell-fäste eller cheese-plate-fäste, monterad hängande, stående eller med konsol.

VIKT

6,5 kg tomvikt.
7,2 kg med generiskt kamerafäste.

MAX ROTATIONSHASTIGHET

180 grader/sek.

SKÄRM

2,4" TFT-LCD färg (320 x 240).

MATERIAL

Bearbetad aluminium.

ROTATIONSSPECIFIKATION

Panoreringsrotation: obegränsad.
Tilt (Lutning): +45/-135 grader.
Roll (Vagga): +/-45 grader.

OMGIVNING

SKYDD

Smuts- och vattentålig.

TEMPERATUROMRÅDE

-20°C till +45°C.

STRÖM

INEFFEKT

14-25V DC.

BATTERI

2x BP-U90 (14,4V, 98 kWh).

STRÖMFÖRBRUKNING

Standby: 0,1A.
Genomsnitt: 1,5A.
Max: 10A.

UTEFFEKT

Utgång montering
Ingen spänningsgräns (max 2A).
Utgång kamera
15V (max 100 W).

DATALÄNK

FREKVENS

2,4000-2,4835 GHz hoppande frekvensband.
Alternativt frekvensband tillgängligt.

SIGNALRÄCKVIDD

Upp till 1000 m.

GRÄNSSNITT FÖR KONTROLL VIA KABEL

Ethernet UDP.

INTEGRATION

KAMEROR

RED Epic/Dragon/Weaon.
ARRI Alexa Mini.
Andra alternativ via RT Motion Lens styrning.

OBJEKTIVSTYRNING

Canon Broadcast-objektiv (HJ14ex4.3 och liknande).
Canon Cine-Servo.
Fujinon Broadcast-objektiv.
RT Motion mk3.1.

KONTAKTER PÅ MONTERINGSPLATTAN

2x HD-SDI utgång.
1x Power out.
1x Power in.
1x Ethernet Controller.
1x Ethernet kamerautgång.
CAN BUS (IA-CAN).

SYSTEMGRÄNSSNITT

Ethernet.
CAN Bus (IA-CAN).

KAMERAKONTAKTER

2x HD-SDI utgång.
1x Ethernet-utgång.
1x Power out.
CAN BUS (IA-CAN).

MJUKVARUUPPGRADERING

Via CAN Bus (IA-CAN)
(Mac OS X, Windows).

STYRENHETEN DOMINION

DIMENSIONER

396 x 209 x 115 mm.

MONTERING/FÄSTEN

Integrerad 100 mm NATO-tillbehörsskena.
Stativfäste.
Fästskena för halsrem och sele.

VIKT MED BATTERI

3,3 kg.

SKÄRM

5" TFT-LCD färg (800x480).

MATERIAL

Bearbetad aluminium.

KONTAKTER

2x IA-CAN portar.
2x Power out.
1x Power in.
1x SD-kort.
1x USB.
1x Ethernet.

Styrelse och ledande befattningshavare

STYRELSE OCH VD



Peter Ahlgren
Styrelseordförande
Peter Ahlgren (f. 1950) är Senior Executive Advisor vid Magnusson Advokatbyrå, Stockholm. Vidare är Ahlgren styrelseledamot i Kentima Holding AB (publ), Senior Advisor i Retention Group, Malmö och Shanghai, Kina samt Senior Advisor i Asia Business Research, Stockholm och

Beijing, Kina. Ahlgren har haft ledande befattningar inom Alfa Laval, Cardo och Gambro. På Gambro har Ahlgren arbetat med internationell affärsutveckling i över tio år och var under de avslutande fyra åren chef för Gambro Asia Pacific i Hong Kong. Peter Ahlgren är civilingenjör i Maskinteknik, inriktning Industriell ekonomi, från Lunds Tekniska Högskola. Ahlgren är oberoende i förhållande till Bolaget och dess ledning. Peter Ahlgren äger (privat och via bolag) 50 000 aktier samt 15 000 teckningsoptioner TO 2 och 10 000 TO 3.



Robin Kahlbom
Vd
Robin Kahlbom (f. 1987) har 10 års erfarenhet inom civil luftfart både på ledningspositioner och som pilot. Kahlbom har tidigare grundat och drivit ett uppstarts företag inom mjukvara. Robin Kahlbom är utbildad trafikpilot vid Swedish Aviation Academy. Kahlbom är anställd sedan

2013 och vd från 2014. Robin Kahlbom äger (privat och via bolag) 89 050 aktier samt 50 000 teckningsoptioner TO 2.



Leif Erlandsson
Ledamot
Leif Erlandsson (f. 1958) är vd i Woodeye och har tidigare varit vd och/eller delägare i ett flertal globalt verksamma teknikföretag. Erlandsson har dessutom verkat som affärscoach vid inkubatorerna LEAD och Wahlink i Linköping. Leif Erlandsson är civilekonom i Internationell ekonomi

vid Linköpings Universitet. Leif Erlandsson äger (privat och via bolag) 181 120 aktier samt 15 000 teckningsoptioner TO 2 och 14 400 TO 3.



Rolf Schytt
Ledamot
Rolf Schytt (f. 1960) har i många år haft ledande befattningar inom främst produktutveckling och produktion. Schytt har varit vd för CybAero AB (obemannade helikoptrar), som är listat på First North. Tidigare har Schytt varit operativ chef på Ocean Modules Sweden AB (obemannade

ubåtar) samt vd på Expander Systems AB och Animex AB. Schytt är civilingenjör i Industriell ekonomi från Tekniska Högskolan i Linköping. Rolf Schytt äger 28 800 aktier samt 14 400 teckningsoptioner TO 3.

Affärsidé och organisation

AFFÄRSIDÉ

Intuitive Aerial skall vara den ledande innovatören och tillverkaren av förstklassiga fjärrstyrda gyrostabiliserade kamerastativ och flygande kamerariggar för professionella film- och broadcastföretag världen över.

ORGANISATION

Styrelsen för Intuitive Aerial har sedan verksamheten inleddes strävat efter att Bolaget skall ha en så liten och kostnadseffektiv organisation som möjligt. Bolaget har ett team med personer med spetskompetens inom ett stort antal specialområden, bland dessa finns specialister inom elektronikdesign, reglerteknik, mjukvaruutveckling, maskin- och konstruktionsteknik, verksamhetsutvecklare samt logistik- och produktionsutvecklare. För närvarande uppgår antalet anställda till femton personer.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE



Malin Danckwardt-Lillieström
Operativ chef

Malin Danckwardt-Lillieström (f. 1978) har varit engagerad i bolaget sedan augusti 2017. Danckwardt-Lillieström har över 10 års erfarenhet av strategiskt och operativt ledningsgruppsarbete i Sverige och Tyskland. Hon har främst verkat i energibranschen och var avdelningschef och satt med i GDF SUEZ Energie Deutschlands operativa ledningsgrupp i Berlin, Tyskland under många år. Malin har erfarenhet av att utveckla och implementera effektiva och tydliga arbetssätt och främja samarbete och kommunikation mellan olika delar inom företaget. Malin har studerat vid Linköpings Universitet och Technische Universität Berlin och är civilingenjör inom Industriell Ekonomi. Malin Danckwardt-Lillieström äger 1 099 aktier i Intuitive Aerial.



Mårten Svanfeldt
Grundare och teknikchef

Mårten Svanfeldt (f. 1984) har lång erfarenhet av stora mjukvaruprojekt inom bland annat datorspel och realtidssystem i dynamiska team tillsammans med djupa kunskaper i modern elektronikkonstruktion. Mårten Svanfeldt har de senaste fem åren varit ledande för Bolagets tekniska utveckling inom samtliga områden. Svanfeldt har god insyn och kontakter inom inköp och komponentförsörjning i Östasien. Mårten Svanfeldt är civilingenjör i Teknisk Fysik och Elektroteknik vid Linköpings Universitet. Mårten Svanfeldt äger (privat och via bolag) 331 025 aktier samt 15 000 teckningsoptioner TO 2.



Anna-Lena Rahm
Ekonomichef

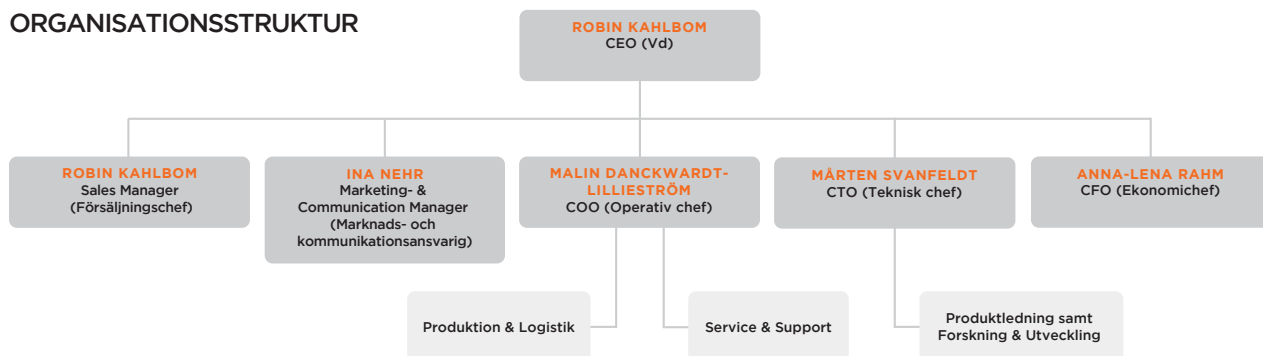
Anna-Lena Rahm (f. 1970) är ekonomichef i Intuitive Aerial sedan 2016. Rahm har lång erfarenhet som ekonomichef från ett flertal globalt verksamma teknikbolag. Anna-Lena Rahm är gymnasieekonom. Anna-Lena Rahm äger inga aktier eller teckningsoptioner i Intuitive Aerial.



Ina Nehr
Marknad- och Kommunikationsansvarig

Ina Nehr (f. 1972) har varit engagerad i bolaget sedan juni 2016. Tidigare verkade hon som Ansvarig för Kommunikation och PR (2002–2015) vid Specialfastigheter Sverige AB. Ina Nehr har lång erfarenhet av kommunikativt arbete och ledarskap från bland annat Saab Combitech DocEye, tidigare WM-data och Innovativ Vision AB. Ina Nehr äger 1 520 aktier i Intuitive Aerial.

ORGANISATIONSSTRUKTUR



Finansiell översikt

UTVALD FINANSIELL INFORMATION

I detta avsnitt presenteras utvald finansiell information för Intuitive Aerial avseende räkenskapsåren 2016 och 2015 samt perioden 1 januari 2017 – 30 juni 2017 med jämförelsesiffror för samma period 2016. Informationen för räkenskapsåren 2016 och 2015 har hämtats från Bolagets reviderade årsredovisningar. Uppgifter för perioden 1 januari – 30 juni 2017 med jämförelsesiffror för motsvarande period 2016 har hämtats från Bolagets oreviderade delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2017. Såväl de reviderade årsredovisningarna samt den oreviderade delårsrapporten är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3)

KONCERNRESULTATRÄKNING	1 jan – 30 juni		1 jan – 31 dec	
	2017	2016	2016	2015
Belopp i tkr				
Rörelsens intäkter mm				
Nettoomsättning	2 801	5 015	9 580	4 818
Förändring av lagervaror under tillverkning, färdiga varor och pågående arbete för annans räkning	-385	-363	2 230	367
Aktiverat arbete för egen räkning	784	415	889	1 051
Övriga rörelseintäkter	-113	4	684	14
Summa intäkter mm	3 088	5 797	13 384	6 251
Rörelsens kostnader				
Råvaror och förnödenheter	-1 007	-3 217	-6 774	-4 503
Övriga externa kostnader	-2 863	-4 356	-6 421	-6 869
Personalkostnader	-3 458	-3 874	-7 434	-6 086
Övriga rörelsekostnader	0	0	-340	0
Summa rörelsens kostnader exkl avskrivningar	-7 328	-9 525	-20 969	-17 458
Resultat före avskrivningar (EBITDA)	-4 240	-5 082	-7 585	-11 207
Av/hedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-726	-624	-1 230	-893
Summa rörelsens kostnader	-8 054	-12 072	-22 199	-18 351
Rörelseresultat (EBIT)	-4 966	-6 274	-8 816	-12 100
Finansiella poster				
Ränteintäkter	144	0	252	1
Räntekostnader och liknande resultatposter	-416	64	-283	-216
Summa finansiella poster	-272	64	-31	-215
Resultat efter finansiella poster	-5 238	-6 210	-8 846	-12 315
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
PERIODENS RESULTAT	-5 238	-6 210	-8 846	-12 315

NYCKELTAL (KONCERNEN)	1 jan – 30 juni		1 jan – 31 dec	
	2017	2016	2016	2015
Antal anställda	15	12	12	11
Soliditet (%)	40	53	30	23
Avkastning på totalt kapital (%)	Neg	Neg	Neg	Neg
Avkastning på eget kapital (%)	Neg	Neg	Neg	Neg
Antal aktier vid periodens slut, st	10 024 527	6 539 031	6 539 031	4 466 094
Genomsnittligt antal aktier, st	8 790 702	5 848 052	6 072 620	4 326 559
Resultat per genomsnittligt antal aktier, kr	-0,60	-1,06	-1,46	-2,85

DEFINITIONER

Antal anställda

Medelantal anställda under perioden.

Soliditet (%)

Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent av balansomslutning. Nyckeltalet syftar till att tydliggöra Bolagets finansiella ställning genom att visa hur stor andel av Bolagets tillgångar som finansierats med eget kapital.

Avkastning på totalt kapital (%)

Rörelseresultat plus finansiella intäkter i procent av balansomslutningen. Nyckeltalet syftar till att tydliggöra vilken avkastning som Bolaget uppnått på det totala kapitalet som Bolaget haft tillgång till, oavsett hur detta totala kapital finansierats.

Avkastning på eget kapital (%)

Resultat efter finansiella poster i procent av justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt). Nyckeltalet syftar till tydliggöra vilken lönsamhet som finns i rörelsen i förhållande till det kapital som investerats i bolaget av aktieägarna.

Antal aktier vid periodens slut, st

Antalet aktier som var registrerade vid periodens slut.

Genomsnittligt antal aktier, st

Genomsnittligt antal registrerade aktier under perioden.

Resultat per genomsnittligt antal aktier, kr

Periodens resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier. Nyckeltalet syftar till att ge en bättre bild av Bolagets lönsamhet i förhållande till aktiekursen, då det anger resultatet per aktie.

KONCERNBALANSRÄKNING	30 juni		31 dec	
	2017	2016	2016	2015
Belopp i tkr				
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	3 649	3 536	3 472	3 655
Summa immateriella anläggningstillgångar	3 649	3 536	3 472	3 655
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>				
Inventarier verktyg och installationer	1 235	1 120	1 158	751
Summa materiella anläggningstillgångar	1 235	1 120	1 158	751
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>				
Depositioner	112	106	111	110
Summa finansiella anläggningstillgångar	112	106	111	110
Summa anläggningstillgångar	4 995	4 761	4 741	4 515
Omsättningstillgångar				
<i>Varulager mm</i>				
Råvaror och förnödenheter	4 267	3 358	4 653	2 404
Varor under tillverkning	304	134	304	153
Förskott till leverantör	0	161	310	856
Summa varulager mm	4 571	3 653	5 267	3 413
<i>Kortfristiga fordringar</i>				
Kundfordringar	662	1 860	2 225	1 426
Övriga kortfristiga fordringar	876	468	327	687
Summa kortfristiga fordringar	1 538	2 328	2 552	2 113
<i>Likvida medel</i>				
Kassa och bank	2 360	1 341	-63	1 014
Summa likvida medel	2 360	1 341	-63	1 014
Summa omsättningstillgångar	8 469	7 322	7 756	6 540
SUMMA TILLGÅNGAR	13 464	12 083	12 497	11 056
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital				
<i>Bundet eget kapital</i>				
Aktiekapital	1 804	1 177	1 177	804
Fond för utvecklingskostnader	893	0	893	0
Summa bundet eget kapital	2 697	1 177	2 070	804
<i>Fritt eget kapital</i>				
Överkursfond	36 893	30 690	30 690	20 987
Balanserad vinst eller förlust	-28 946	-19 280	-20 172	-19 280
Periodens resultat	-5 238	-6 210	-8 846	0
Summa fritt eget kapital	2 709	5 200	1 671	1 707
Summa eget kapital	5 405	6 377	3 741	2 511
Skulder				
<i>Avsättningar</i>				
Garantiskulder	155	337	263	300
Summa avsättningar	155	337	263	300
<i>Långfristiga skulder</i>				
Övriga långfristiga skulder	4 076	620	4 617	664
Summa långfristiga skulder	4 076	620	4 617	664
<i>Kortfristiga skulder</i>				
Skulder till kreditinstitut	1 266	318	1 086	496
Leverantörsskulder	1 137	1 043	1 055	1 941
Övriga kortfristiga skulder	537	2 454	828	4 490
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	888	933	907	654
Summa kortfristiga skulder	3 827	4 749	3 876	7 581
Summa skulder	8 058	5 706	8 756	8 545
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	13 464	12 083	12 497	11 056
Ställda säkerheter	7 800	1 200	7 800	1 200
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga	Inga



INTUITIVE AERIAL AB

Lokstallsgatan 8
582 73 Linköping

www.intuitiveaerial.com