

AVIONERO

www.avionero.se



INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER I AVIONERO AB

Teckningsperiod
8 – 29 april 2026

ASLAN PRIME

ADVISORY

VIKTIG INFORMATION

Vissa definitioner

Med "Bolaget" eller "Avionero" avses Avionero AB som är publikt med org.nr 559016-2847.

Med "Memorandumet" avses detta informationsmemorandum. Med "pre-IPO" eller "Erbjudandet" avses erbjudandet att teckna aktier enligt villkoren i Memorandumet. Hänvisning till "SEK" avser svenska kronor, "EUR" avser euro och "USD" avser amerikanska dollar. Med "K" avses tusen och "M" avses miljoner.

Undantag från prospektskyldighet

Memorandumet utgör inte ett prospekt eftersom Emissionen är undantagen från prospektskyldighet då det belopp som tillförs Bolaget genom Emissionen understiger 2,5 MEUR. Med prospekt avses vad som definieras enligt bestämmelserna i Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2017/1129 ("Prospektförordningen"). Memorandumet har följaktligen inte granskats eller godkänts och registrerats av Finansinspektionen i enlighet med Prospektförordningen.

Viktig information till investerare

Distribution av Memorandumet och deltagande i Erbjudandet är i vissa jurisdiktioner föremål för restriktioner enligt tillämpliga lagar och regler. Bolaget har inte vidtagit, och kommer inte att vidta, några åtgärder för att tillåta ett erbjudande till allmänheten i någon annan jurisdiktion än Sverige. Erbjudandet riktar sig inte, vare sig direkt eller indirekt, till personer vars deltagande förutsätter prospekt, ytterligare memorandum, registrering eller andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt. Erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i någon annan jurisdiktion där Memorandumet eller andra handlingar avseende Erbjudandet skulle kräva ytterligare registreringsåtgärder eller andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt. Memorandumet eller andra handlingar avseende Erbjudandet får följaktligen inte distribueras i eller till en jurisdiktion där distribution eller Erbjudandet skulle förutsätta att sådana åtgärder företas eller annars skulle strida mot tillämpliga lagar och regler i sådan jurisdiktion.

En investering i värdepapper är förenad med vissa risker och investerare uppmanas att särskilt läsa avsnittet "Riskfaktorer".

Framåtriktad information

Memorandumet innehåller viss framåtriktad information som återspeglar Bolagets aktuella syn på framtida händelser samt finansiell och operativ utveckling. Ord som "avses", "bedöms", "förväntas", "kan", "planerar", "uppskattar" och andra uttryck som innebär indikationer eller förutsägelser avseende framtida utveckling eller trender, och som inte är grundad på historiska fakta, utgör framåtriktad information. Framåtriktad information är alltid förenad med osäkerhet. Någon försäkran att uttalanden eller bedömningar avseende framtida förhållanden kommer att realiseras lämnas därför inte, varken uttryckligen eller underförstått. Bolaget åtar sig inte att offentliggöra uppdateringar eller revideringar av uttalanden eller bedömningar, utöver vad som följer av tillämplig lagstiftning.

Tvist och tillämplig lag

Memorandumet och Erbjudandet regleras exklusivt av svensk rätt. Tvist i anledning av Erbjudandet eller innehållet i Memorandumet och sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol.

Skattekonsekvenser för investerare

Investerare uppmärksammas på att skattelagstiftningen i Sverige eller i en annan stat som investeraren har sin skattehemvist i kan inverka på hur inkomsterna från värdepapperen beskattas. Investerare bör vid behov söka rådgivning avseende eventuella skattemässiga konsekvenser.

Informationsmemorandumets upprättande

Styrelsen för Avionero, som ansvarar för innehållet i detta Memorandum, försäkras härmed att den har vidtagit alla rimliga försiktighetsåtgärder för att säkerställa att uppgifterna som lämnats i Memorandumet, såvitt de vet, överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingen information har utelämnats som skulle kunna påverka bedömningen av Bolaget.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

VIKTIG INFORMATION	2
ERBJUDANDET I SAMMANDRAG	4
INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER	5
VD HAR ORDET	8
VILLKOR OCH ANVISNINGAR	9
MARKNADSÖVERSIKT	10
VERKSAMHETSBEKRIVNING	12
STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE	17
FINANSIELL ÖVERSIKT	19
AKTIEN, AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDE	20
RISKFÄKTORER	22



ERBJUDANDET I SAMMANDRAG



Typ av transaktion: Publik pre-IPO



Teckningsperiod: 8 – 29 april 2026



Teckningskurs: 28 SEK per aktie



Antal aktier: 285 000



Minsta teckningspost: 225 aktier (6 300 SEK)



Emissionsbelopp: 8 MSEK



Övertilldelningsoption: 4 MSEK



Värdering: 25 MSEK pre-money

LÄS MER OCH TECKNA HÄR:

[EMISSIONSINFO.SE/AVIONERO](https://emissionsinfo.se/avionero)

INBJUDAN TILL TECKNING AV AKTIER

Föreliggande Erbjudande genomförs som en pre-IPO och utgör ett förberedande steg inför en planerad framtida notering. Allmänheten inbjuds härmed att teckna aktier i Bolaget.

Bakgrund

Avionero är ett svenskt teknikbolag som tillhandahåller en AI-baserad jämförelsesite för flyg (flygmetasöksplattform) som är byggd för hur reseplanering faktiskt går till, inte hur gamla system fungerar. Bolagets vision är att skapa nästa generations infrastruktur för reseplanering.

Den globala resemaknaden är en av världens största konsumentmarknader, samtidigt som flygsök i grunden sett likadant ut i över 15 år. Under samma period har konsumentbeteendet förändrats kraftigt, med ökad prismedvetenhet, flexibilitet och inspirationsdrivna sökmönster. Avionero grundades 2015 för att förändra denna ineffektiva struktur genom att utveckla en egen AI-baserad infrastruktur som skiljer sig från de LLM:er som finns idag.

Traditionella flygsök kräver fortfarande exakt datum och destination, trots att reseplanering ofta börjar med ett öppet sinne och en tidsperiod, en budget eller en idé. Avionero möjliggör, utöver sökningar med exakta datum och destinationer likt traditionella jämförelsesiter, väldigt öppna och flexibla sökscenarion över långa tidsperioder, stora geografier och personliga preferenser.

“Ett varmt land med strand i januari”
“Weekend till storstad i Europa nu”
“Två veckor var som helst under våren”

Detta är möjligt eftersom jämförelsesiten är konstruerad för att hantera ett mycket stort antal kombinationer av datum, destinationer och preferenser i realtid. Jämförelsesiten presenterar ett optimerat urval rangordnat efter relevans, där resenärer enkelt väljer vilken resa de vill boka, vilket minskar friktionen i reseplaneringen.

Genom strategiska partneravtal har Avionero tillgång till världens största utbud av flyg. Intäktsmodellen baseras främst på provisionsintäkter från genomförda bokningar och klick. Bolaget har integrerat en modell där 10 procent av intäkten från varje bokning doneras till välgörenhet, där resenären själv väljer mottagare. Modellen stärker varumärkespositionen och skapar en differentierad position i en annars prisdriven marknad, utan att påverka kundens slutpris.

Jämförelsesiten lanserades 2019 och är idag aktiv på 12 marknader. De första åren präglades av pandemi och global osäkerhet, vilket medfört att fokus legat på produktutveckling, teknisk validering och kommersiella partnerskap. Idag har resandet återtagit sin centrala roll i konsumenters prioriteringar och styrelsen bedömer att Bolaget är väl positionerat för accelererad tillväxt och fortsatt internationell expansion. Förestående kapitalanskaffning möjliggör för första gången en stor och offensiv kommersiell skalning.

Motiv

Avionero har positionerat sig i det som kan beskrivas som en differentierad nisch inom den annars hårt konkurrensutsatta marknaden för flygresor. Medan etablerade aktörer i stor utsträckning konkurrerar med pris genom prestationsbaserad marknadsföring och budar upp varandra i jakten på trafik, har Avionero valt en annan strategi. Bolaget bygger varumärke med en jämförelsesite för flyg som är både rationellt konkurrenskraftig och emotionellt differentierad.

Resandet har återtagit sin centrala roll i konsumenternas prioriteringar samtidigt som prismedvetenheten är högre än någonsin. Samtidigt förändrar AI hur människor söker information och fattar beslut och video samt inspirationsdrivet utforskande påverkar resandet tidigt i processen. Marknaden är därför mottaglig för en lösning som är flexibel, träffsäker och lätt att förstå.

Avionero har en bevisad och skalbar affärsmodell samt en tydlig expansionsplan. Bolaget bygger inte en marginellt bättre jämförelsesite för flyg utan utgår från hur människor kommer att upptäcka och boka resor framåt. Bolaget positionerar sig på en global marknad som länge varit stagnerad och erbjuder en AI-baserad infrastruktur byggd för dagens och framtidens beteenden. Med rätt resurser finns möjlighet att ta betydande marknadsandelar över tid.

Styrelsen bedömer sammantaget att Erbjudandet utgör ett naturligt nästa steg i Avioneros utveckling och ett förberedande steg inför en planerad framtida notering. En notering bedöms kunna stärka Avioneros varumärke, skapa förutsättningar för ytterligare kapitalanskaffning och fortsatt internationell expansion. Styrelsen tror också att många användare kan tänka sig vara aktieägare i Bolaget.



Användning av emissionslikviden

Nettolikviden avses att användas enligt nedan fördelning:

- Marknadsföring och tillväxtinitiativ – cirka 50 %
- Operativ skalning och affärsutveckling – cirka 20 %
- Produktutveckling – cirka 20 %
- Teknisk infrastruktur, drift och cybersäkerhet – cirka 10 %



**MED AVIONERO KAN DU SÖKA SOM DU TÄNKER:
PERIODER, TEMAN, REGIONER ELLER
VAR SOM HELST**

SOM RESEPLANERING FAKTISKT GÅR TILL



VD HAR ORDET

Jag började min karriär som AI-utvecklare i spelbranschen, där allt kretsar kring användarupplevelsen. Tekniken är ett verktyg för att skapa något intuitivt och friktionsfritt.

När jag kom till resebranschen såg jag motsatsen: flygsök byggdes utifrån interna system, inte hur människor faktiskt planerar resor. De flesta börjar med en idé, en budget eller en period, inte exakta datum och destinationer. Ändå tvingas användare göra upprepade manuella sökningar. Vi ville inte låta tekniken begränsa upplevelsen och byggde därför något helt nytt.

Avionero är en AI-baserad, live-driven jämförelsesite anpassad efter hur människor planerar resor. Vår teknologi hanterar i realtid stora mängder kombinationer av datum, destinationer och preferenser och presenterar relevanta alternativ med färre steg. Det minskar friktionen mellan idé och bokning och ger bättre beslutsstöd i en komplex marknad.

Vi lanserade i december 2019, strax före pandemin. Trots osäkerheten bekräftades en sak: viljan att resa består. När priserna stigit och marknaden blivit mer komplex har behovet av smarta, flexibla sökverktyg ökat. Idag står vi starkare och mer relevanta än någonsin.

Vi har även infört en modell där 10 procent av våra intäkter per bokning doneras till en organisation som användaren väljer, utan att påverka priset. Det tillför en emotionell dimension i en prisdriven marknad och stärker vår differentiering.

Den pågående emissionen ska accelerera tillväxten genom ökad marknadsföring, fortsatt produktutveckling, stärkt säkerhet och selektiva nyckelrekryteringar.

Vi har byggt tekniken och bevisat efterfrågan. Nu skalar vi.



Lars Kristensson
VD, Avionero

VILLKOR OCH ANVISNINGAR

Teckning av aktier

Aqurat Fondkommission AB agerar emissionsinstitut med anledning av aktuellt Erbjudande. Teckning av aktier i Erbjudandet görs genom att fylla i anmälningssedel på Aqurats hemsida www.aqurat.se där det även finns villkor och anvisningar för teckning av aktier.

Tänk på att den som anmäler sig för teckning av aktier måste ha ett VP-konto eller en depå hos bank eller annan förvaltare till vilken leverans av aktier kan ske. Observera att den som har en depå eller konto med specifika regler, exempelvis investeringssparkonto (ISK) eller kapitalförsäkringskonto (KF), måste kontrollera med den bank/förvaltare som för kontot om teckning av värdepapper inom ramen för Erbjudandet är möjligt.

Tilldelning, besked och betalning

Beslut om tilldelning av tecknade aktier ska fattas av styrelsen med målet att uppnå en av styrelsen bedömd lämplig spridning av aktierna inför en eventuell framtida notering. Tilldelningen är inte beroende av när under anmälningssperioden anmälan görs.

Besked om tilldelning

Tilldelning beräknas ske snarast efter avslutad anmälningstid och besked om tilldelning erhålls i form av en avräkningsnota. Information kommer ej skickas till dem som ej tilldelats aktier.

Betalning

Betalning ska ske i enlighet med utsänd avräkningsnota. Likvid ska erläggas senast tre (3) bankdagar efter utfärdandet av avräkningsnotan. Om likvid ej erläggs i rätt tid kan tilldelade aktier komma att överlåtas till annan.

Leverans av tecknade aktier

Så snart emissionen registrerats vid Bolagsverket kommer aktier att levereras till det VP-konto eller den depå hos bank eller annan förvaltare som angivits på anmälningssedeln.

Tillämplig lagstiftning

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

Aktiebok

Bolaget är ett till Euroclear anslutet avstämningsbolag. Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras och kontoförs av Euroclear Sweden AB.

Aktieägares rättigheter

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktier m.m. styrs dels av Bolagets bolagsordning, dels av aktiebolagslagen (2005:551).

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Styrelsen förbehåller sig rätten att förlänga anmälningstiden samt tiden för betalning. Beslut om att förlänga kommer att offentliggöras senast sista dagen i anmälningstiden.

Erbjudandet är villkorat av att inga omständigheter inträffar som kan medföra att tidpunkten för erbjudandets genomförande bedöms som olämplig. Sådana omständigheter kan exempelvis vara av ekonomisk, finansiell eller politisk art eller att intresset för att delta i Erbjudandet bedöms som otillräckligt. Styrelsen kommer i sådana fall inte att fullfölja Erbjudandet.

MARKNADSÖVERSIKT



Introduktion till Bolagets marknad

Avionero är verksamt på den globala flygmetasökmarknaden (jämförelse av flyg), vilken utgör en central del av den bredare resemetasökmarknaden. Jämförelsesiter för flyg jämför flygpriser och tillgänglighet i realtid och dirigerar trafik (resenärer) vidare till bokningssiter och flygbolag för bokning. Affärsmodellen är huvudsakligen prestationsbaserad med provisionsintäkter för både bokningar och klick.

Marknaden präglas av höga trafikvolymmer, en stark digital närvaro och betydande investeringar i prestationsbaserad marknadsföring samtidigt som produktinnovation historiskt har varit begränsad. Global flygpassagerartrafik fortsätter att växa stabilt med flera procent årlig ökning i efterfrågan under 2025 och 2026^{1,2}.

Marknadsstorlek

Den totala adresserbara marknaden ("TAM") för Bolaget utgörs av den globala flygmetasökmarknaden. Marknaden uppskattades till 4–5 miljarder USD år 2024. Uppskattningen baseras på marknadsrapporter som anger att den totala resemetasökmarknaden uppgick till 7–9 miljarder USD år 2024, där flyg utgjorde den största vertikalen med en andel om 50–65 procent.

Marknaden bedöms växa i linje med den bredare digitala reseindustrin, med en genomsnittlig årlig tillväxttakt (CAGR) om 5-6 procent⁵. Detta motsvarar en uppskattad marknadsstorlek om 6-7 miljarder USD år 2030. Europa och Nordamerika representerar en betydande andel av de globala intäkterna, samtidigt som Asien uppvisar den snabbaste tillväxten³.

TAM

4–5 miljarder USD

CAGR

5-6 %

Resandet ligger idag på 110-112 % av nivån före pandemin

Europa och Nordamerika betydande andel
Asien snabbast tillväxt

Viktiga drivkrafter och trender på marknaden

Starka trafikvolymerna och återhämtning efter pandemin

Global passagerartrafik har fortsatt återhämta sig efter pandemin med tillväxt i global efterfrågan 2025 jämfört med 2024, vilket resulterat i rekordhög beläggningsnivåer med betydligt fler fullbokade flygplan⁴.

Ökad digitalisering och mobil användning

Allt fler resenärer söker och bokar sina resor digitalt, vilket driver betydande trafik till jämförelsesiter för flyg.

Prisfokus och konsumentbeteenden

Resenärers vilja att resa är fortfarande stark, men makroekonomiska faktorer som inflation har ökat resenärers prismedvetenhet.

Inspirationsdriven sökning och flexibilitet

Resenärer söker i allt större utsträckning flexibilitet och inspiration snarare än exakta rutter och datum, vilket skapar efterfrågan på mer intuitiva och beteendedrivna sökflöden.

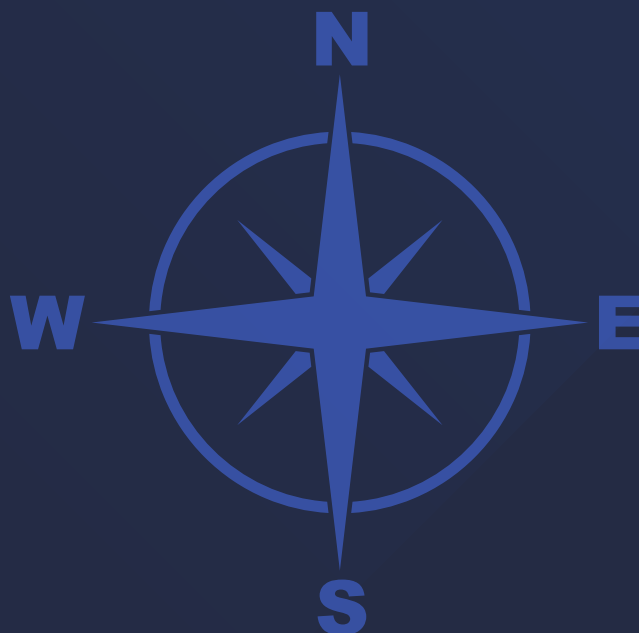
AI och beteendedata som konkurrensfördel

Utvecklingen inom AI möjliggör mer relevanta och personifierade sökresultat. Samtidigt är många etablerade aktörer bundna av äldre systemarkitektur, vilket begränsar snabb innovation.

Konkurrens

Flygmetasöksområdet domineras främst av stora globala aktörer såsom Google Flights, Skyscanner, Kayak och Momondo. Konkurrensen präglas av betydande investeringar i prestationsbaserad marknadsföring där aktörerna i stor utsträckning konkurrerar om pris. Dessa aktörer har etablerade varumärken och omfattande trafik, men de är ofta bundna av tekniska begränsningar och äldre system som gör strukturell innovation utmanande.

Avionero skiljer sig genom att fokusera på beteendedrivna och flexibla sökflöden genom sin AI-baserade jämförelsesite med en affärsmodell som erbjuder inte bara de bästa priserna utan också en emotionell differentiering via välgörenhet, vilket stärker både kundlojalitet och ger en stark varumärkesposition.



¹ IATA, Air Passenger Market Analysis – Full Year 2025 Results, 2026.

² IATA, Global Outlook for Air Transport 2025–2026, 2025.

³ Phocuswright, Global Online Travel Market Forecast 2024–2028.

⁴ IATA, Air Passenger Market Analysis – Full Year 2025 Results, 2026.

⁵ IATA, Sustainability and Economics Q4 2025.

VERKSAMHETSBEKRIVNING

Översikt

Avionero tillhandahåller en AI-baserad jämförelsesite för flyg som är byggd för hur reseplanering faktiskt går till, inte hur gamla system fungerar. Till skillnad från traditionella jämförelsesiter för flyg, som utgår från exakta datum och fördefinierade rutter, möjliggör Bolaget sökning baserad på flexibla tidsperioder, breda destinationer och preferensbaserade intentioner. Jämförelsesiten kombinerar ett omfattande globalt flygutbud med funktioner som förenklar beslutsprocessen, minskar antalet repetitiva sökningar och reducerar kraftigt antalet klick från idé till bokning.

Bolagets jämförelsesite ska på sikt även inkludera hotell, aktiviteter och upplevelser för att tillhandahålla allt som är relevant för resor.

Kundvärdet skapas genom att minska manuella moment och presentera ett optimerat urval av alternativ som är rangordnade efter relevans. I stället för att visa en statisk lista med alternativ sorterar och prioriterar plattformen de alternativ som sammantaget ger högst värde för användaren. Tekniskt är jämförelsesiten egenutvecklad med en sök- och rankningsstruktur som hanterar komplexa pris- och tillgänglighetsrum i realtid. Detta utgör grunden för nästa generations infrastruktur för reseplanering.

Bolagets organisation består av VD Lars Kristensson tillsammans med ett mindre kärnteam och internationella konsulter. Organisationsstrukturen är medvetet slimmad och fokuserad, med kärnkompetens inom teknikutveckling, produkt och affärsutveckling för flexibilitet och kostnadseffektivitet.



Historik

Idén till Avionero föddes 2015 när grundaren Lars Kristensson, med bakgrund inom spelindustrin där användarupplevelse och beteendedesign står i centrum, identifierade ett tydligt strukturellt gap på flygmetasökmärknaden.

Under perioden 2015–2019 låg fokus på att bygga en egen sök- och rankningsinfrastruktur från grunden. Detta inkluderade utveckling av en flexibel sökarkitektur som möjliggör öppna sökscenarion, integration mot globala distributionssystem samt etablering av kommersiella partneravtal för bred inventarietäckning.

Den offentliga versionen 1.0 lanserades i december 2019. Kort därefter präglades marknaden av pandemin, följt av geopolitisk oro och inflation. Trots dessa externa störningar fortsatte bolaget att vidareutveckla jämförelsesiten, stärka partnerrelationer och iterera jämförelsesiten baserat på användardata.

Affärsidé

Avioneros affärsidé är att vara nästa generations AI-baserad jämförelsesite för flyg som möter hur människor söker och bokar resor – byggd på hur reseplanering faktiskt går till, inte hur gamla system fungerar.

Vision

Avioneros vision är att vara den ledande jämförelsesiten för reseplanering byggd på nästa generations AI-baserade infrastruktur där flyg, boende och aktiviteter successivt integreras i ett sammanhängande ekosystem.

Produkt och funktioner

Avioneros AI-baserade jämförelsesite för flyg med flera unika funktioner.

Flexibla datum

Jämförelsesiten möjliggör sökning över mycket långa tidsperioder i stället för enskilda datum. Detta minskar behovet av upprepade manuella sökningar och gör det möjligt att identifiera potentiella resor över ett bredare datumintervall.

Tema- och preferensbaserat

Resor kan filtreras utifrån tema och preferenser såsom strand, värme, kyla eller romantik. Detta flyttar söklogiken från begränsning till intention.

Breda destinationer

Användaren kan söka på land, region, kontinent eller var som helst. Funktionen speglar hur många resor planeras, med en öppen intention snarare än en låst destination.

Live-väderintegration

Genom integration av väderdata kan användaren söka baserat på klimatförhållanden två veckor fram i tiden, vilket möjliggör träffsäkra väderbaserade sökningar i närtid.

CO₂-visualisering

Plattformen visualiserar klimatpåverkan per flyg, vilket ger användaren ett ytterligare informationslager i beslutsprocessen.

Ytterligare användningsområden

Idag fokuserar jämförelsesiten på flyg men i viss utsträckning möjliggörs hotellbokning direkt vid sökningsresultaten. Hotell, aktiviteter och upplevelser ska integreras på jämförelsesiten i större utsträckning längre fram för att slutligen bli en ledande jämförelsesite för reseplanering och inkludera allt som en resenär behöver boka vid en resa.



Affärsmodell

Affärsmodellen bygger på partneravtal och intäktsfördelning där Bolaget behåller 40–80% av intäkterna (normalt i branschen är 20–40%). Avionero har tillgång till världens största utbud av flyg. Avioneros användare genomför sök på jämförelsesiten och leds därefter vidare till bokningspartner där transaktionen slutförs. Intäktsmodellen är huvudsakligen prestationsbaserad med provisionsintäkter för bokningar och klick. Affärsmodellen är globalt skalbar och bygger på att förbättrad relevans och konvertering driver ökade intäkter utan motsvarande ökning av fasta kostnader.

Styrkor och konkurrensfördelar

Egenutvecklade och AI-baserade

Tekniskt är jämförelsesiten egenutvecklad AI-first från grunden, med en datadriven sök- och rankningsarkitektur som hanterar komplexa realtidsdrivna pris- och tillgänglighetsrum. Detta möjliggör hantering av miljarder kombinationer och öppna sökscenarion som traditionella system har svårt att stödja.

Största flygutbudet

Genom partneravtal har bolaget tillgång till världens största utbud av flyg. Detta gör att jämförelsesiten i genomsnitt presenterar billigare priser för sina användare än konkurrenterna.

Akkumulerad optimerings- och beteendedata

Jämförelsesiten förbättras konstant med hjälp av AI allt eftersom användare söker efter flyg. Flera års iteration och beteendedata möjliggör den mest optimala rangordningen av sökresultat och skapar en inlärningseffekt som är svår och tidskrävande att replikera.

Varumärkespositionering

Bolaget har integrerat en välgörenhetsmodell där 10 % av bolagets intäkt från en bokning doneras till en organisation som användaren väljer. Detta ger Bolaget en unik varumärkespositionering som skapar emotionell differentiering i en annars strikt prisdriven marknad och bidrar till lojalitet.

Strukturella inträdesbarriärer

Kombinationen av avancerad teknik, djup branschkunskap, partneravtal och ackumulerad optimerings- och beteendedata innebär att en ny aktör behöver flera års uppbyggnad för att nå motsvarande kapacitet. Etablerade aktörer är samtidigt bundna av äldre system och organisatoriska incitament som gör ombyggnad riskfylld, vilket historiskt ofta har lett till förvärv snarare än intern omstrukturering.





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 ragnordning



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



SOM DET SKA GÅ TILL

Förenklad reseplanering med mindre friktion från idé → bokning

Strategi för tillväxt

Bolagets tillväxtstrategi är att driva snabb och lönsam expansion genom skalbar och datadriven marknadsföring, med målet att ta en tydlig marknadsledande position inom flygsök i Sverige. Hemmamarknaden fungerar som test- och optimeringsmiljö där marknadsföringsmodellen, konvertering och monetisering finjusteras till stabil lönsamhet.

När en stark och lönsam position har etablerats i Sverige skalas modellen till utvalda europeiska kärnmarknader med liknande konsumentbeteenden och konkurrensstruktur. Expansionen sker stegvis, med fokus på marknader där bolaget snabbt kan nå kritisk massa och positiv enhetsekonomi.

Efter att ha byggt en stabil närvaro i dessa länder breddas expansionen till övriga Europa. Den bevisade modellen möjliggör effektiv kapitalallokering och kontrollerad risk.

På längre sikt är ambitionen att etablera verksamheten i USA, världens största resemarknad. Den europeiska expansionen skapar då finansiell styrka, varumärkesposition och operativ erfarenhet som minskar risk och möjliggör ett strukturerat marknadsinträde.



STYRELSE OCH LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE



Lars Kristensson
Styrelseledamot och VD

Grundare av Avionero med över 30 års erfarenhet av mjukvaruutveckling, inklusive 15 år som mjukvaru- och dataarkitekt inom flygsökbranschen. Särskilt intresse för datavetenskap, AI och användarupplevelse.



Özkan Ego
Styrelseordförande

Över 20 års erfarenhet som entreprenör och riskkapitalinvestering. 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

Stark erfarenhet av strategisk rådgivning och internationella projekt. Bakgrund inom internationell politisk ekonomi från The University of Manchester och har arbetat med komplexa transformationer för offentliga och privata aktörer. Director och managementkonsult på PwC Dubai.

***MED AVIONERO KAN DU PLANERA, SÖKA
OCH BOKA DIN RESA SNABBT OCH ENKELT***

VART VILL DU RESA NÄSTA GÅNG?



FINANSIELL ÖVERSIKT

Avionero har en låg fast kostnadsbas och har som ambition att skapa exponentiellt högre avkastning över tid snarare än omedelbar ROI.

Bolaget beräknas nå break-even under 2027. Därefter genererar varje ny bokning en positiv effekt på kassaflödet, vilket möjliggör lönsam tillväxt.

SEK	2025	2026	2027	2028
Intäkter				
Flyg	213 000	671 000	9 181 000	15 170 000
Boende och annat	49 000	7 000	182 000	303 000
Omsättning	262 000	678 000	9 363 000	15 473 000
Aktiverat arbete	1 190 000	1 184 000	1 722 000	2 471 000
Totala intäkter	1 452 000	1 862 000	11 085 000	17 944 000
Utgifter				
Management, administration och ekonomi	-1 656 000	-5 313 000	-1 876 000	-1 696 000
Utveckling	-923 000	-1 115 000	-1 980 000	-3 050 000
Marknadsföring, arbete	-207 000	-857 000	-1 080 000	-750 000
Marknadsföring, media	-777 000	-3 948 000	-21 220 000	-5 520 000
Servrar, IT och drift	-837 000	-988 000	-1 450 000	-1 800 000
Annat	-126 000	-137 000	-1 008 000	-1 619 000
Totala utgifter	-4 526 000	-12 358 000	-28 614 000	-14 435 000
EBITDA	-3 074 000	-10 496 000	-17 529 000	3 509 000
Avskrivningar	-1 825 000	-1 535 000	-1 550 000	-1 440 000
EBIT	-4 899 000	-12 031 000	-19 079 000	2 069 000
Finansiella poster	-586 000	-123 000	-20 000	0
Resultat	-5 485 000	-12 154 000	-19 099 000	2 069 000

AKTIEN, AKTIEKAPITAL & ÄGARFÖRHÅLLANDE



Allmän bolagsinformation

Avionero AB är ett svenskt publikt aktiebolag med säte i Malmö, Sverige. Bolaget registrerades hos Bolagsverket den 24 mars 2015 med organisationsnummer 559016–2847.

Aktier och aktiekapital

Enligt Bolagets bolagsordning ska aktiekapitalet uppgå till lägst 500 000 SEK och högst 2 000 000 SEK, och antalet aktier ska uppgå till lägst 500 000 och högst 2 000 000. Bolagets aktiekapital uppgår per dagen för detta Memorandum till 898 634 SEK fördelat på totalt 898 634 aktier. Aktierna i Bolaget är av samma aktieslag och har lika rätt. Samtliga aktier är fullt betalda och fritt överlåtbara.

Finansiering

Bolaget har sedan grundandet huvudsakligen finansierats genom nyemissioner till befintliga och nya aktieägare samt i begränsad omfattning genom extern lånefinansiering. Sedan start har Bolaget tillförts cirka 52 MSEK genom nyemissioner, motsvarande cirka 95 % av Bolagets totala finansiering.

Ägarstruktur

Nedan redovisas Bolagets tio största aktieägare per dagen för detta Memorandum. Dessa aktieägare representerar tillsammans 88,25 % av kapital och röster i Bolaget. Styrelse och VD representerar tillsammans 69,90 % av kapital och röster i Bolaget.

Aktieägare	Antal aktier	Röster och kapital (%)
Barego Holdings AB	301 411	33,54%
FAW Technologies AB	262 595	29,22%
Conequity AB	41 026	4,57%
Rothenthurm Holding AB	37 530	4,18%
Anton Tyulenev	37 000	4,12%
Özkan Ego	34 000	3,78%
Konsolidatorgruppen KG AB	26 294	2,93%
E-handel i norr AB	22 115	2,46%
Multibrands Digital CY LTD	20 795	2,31%
David Rodrigo Leon Mauricio	10 256	1,14%
Övriga aktieägare	105 612	11,75%
Total	898 634	100,00%

Central värdepappersförvaring

Bolagets aktier är anslutna till Euroclear Sweden AB:s kontobaserade värdepapperssystem och registreras i ett avstämningsregister som förs av Euroclear Sweden AB.

Aktieägaravtal

För Bolagets aktier föreligger ett aktieägaravtal mellan majoriteten av befintliga aktieägare. Aktieägaravtalet är under upphörande och avses vara helt avvecklat före en framtida notering av Bolagets aktier. Nya aktieägare som tillkommer genom föreliggande Erbjudande kommer inte att omfattas av aktieägaravtalet.

Bemyndigande

Vid extra bolagsstämma den 11 mars 2026 bemyndigades styrelsen att, intill nästa årsstämma, besluta om nyemission av aktier, teckningsoptioner och/eller konvertibler med eller utan företrädesrätt för befintliga aktieägare, inom de gränser som anges i Bolagets bolagsordning. Bemyndigandet får utnyttjas vid ett eller flera tillfällen.

Incitamentsprogram

Per dagen för detta Memorandum har VD 21 000 teckningsoptioner av serie 01/2024 som kan utnyttjas för teckning av lika många aktier fram till och med 31 december 2027. Teckningskursen uppgår till 50 SEK per aktie. VD har per dagen för detta Memorandum inte för avsikt att utnyttja sina återstående teckningsoptioner. Inför en framtida notering av Bolagets aktier avser styrelsen att se över befintlig incitamentsstruktur och föreslå ett nytt marknadsmässigt incitamentsprogram anpassat för en noterad miljö.

Konvertibler

Bolaget har per dagen för detta Memorandum inga utestående konvertibler.

Övriga lån

Bolaget har ett tillväxtlån från Almi om totalt 1 054 000 SEK jämte ränta och lånet amorteras månadsvis med 10 000 SEK. Bolaget har också tre mindre lån om totalt 95 000 EUR som är ränte- och amorteringsfria.

Övrig information

Bolaget har upprättat en kontrollbalansräkning enligt aktiebolagslagen med anledning av att det egna kapitalet understigit hälften av det registrerade aktiekapitalet. Kontrollbalansräkningen behandlades vid första kontrollstämman den 9 oktober 2025, varvid stämman beslutade att Bolaget ska drivas vidare. En andra kontrollbalansräkning har upprättats per den 11 mars 2026 som visade att det egna kapitalet överstiger aktiekapitalet. En andra kontrollstämma planeras att hållas den 16 april 2026 i enlighet med aktiebolagslagens bestämmelser.



RISKFAKTORER

Marknadsrisk

Efterfrågan på flyg påverkas av makroekonomiska faktorer såsom konjunkturutveckling, inflation, räntor, geopolitik, pandemier och förändrade konsumentbeteenden. Betydande nedgång i globalt resande kan leda till minskad trafik och lägre intäkter för Bolaget.

Konkurrensrisk

Flygmetasökmarknaden domineras av resursstarka aktörer med etablerade varumärken och betydande marknadsföringsbudgetar. Konkurrenter kan öka budnivåer i prestationsbaserad marknadsföring, pressa marginaler eller utveckla liknande funktioner. Ökad konkurrens kan påverka marknadsföringskostnader, konvertering och lönsamhet.

Partner- och tredjepartsrisk

Bolagets affärsmodell är beroende av partneravtal för tillgång till flyginventarie och intäktsgenerering. Förändrade avtalsvillkor, uppsägning av avtal eller försämrade kommersiella villkor kan påverka intäkter och konkurrenskraft.

Operativ risk och nyckelpersonsberoende

Bolagets tekniska kompetens och strategiska utveckling är knuten till nyckelpersoner. Förlust av nyckelpersoner eller svårigheter att rekrytera kvalificerad personal kan påverka utvecklingstakt och operativ stabilitet.

Teknologi- och cybersäkerhetsrisk

Bolagets verksamhet är beroende av stabil och säker teknisk infrastruktur. Driftstörningar, systemfel, cyberattacker eller dataintrång kan påverka tillgänglighet, varumärke och finansiellt utfall.

Finansiell risk

Bolaget är i tillväxtfas och genererar i nuläget inte stabil lönsamhet. Avvikelse från planerade intäkts- eller kostnadsantaganden kan innebära behov av ytterligare kapitalanskaffning. Tillgång till extern finansiering kan påverkas av marknadsförhållanden.

Regulatorisk risk

Bolagets verksamhet påverkas av nationella och internationella regelverk, inklusive konsumentskydd, dataskydd (exempelvis GDPR), marknadsföring, konkurrensrätt samt framtida reglering av digitala plattformar och AI. Förändringar i lagstiftning eller bristande efterlevnad kan medföra ökade kostnader, sanktioner eller begränsningar i verksamheten.

Valutarisk

Bolaget verkar internationellt och kan ha intäkter och kostnader i olika valutor. Förändringar i valutakurser kan påverka intäkter, kostnadsnivå och resultat.



AVIONERO

Kontaktuppgifter
Avionero AB
Baltzarsgatan 18
211 36 Malmö

+46 70 - 888 04 75
hello@avionero.com
www.avionero.se

