



Helsingborg 2003-05-02

Nedan följer svar på allmänna frågor vi fått in i samband med vårt Nyhetsbrev i mars (nr 10). Frågorna har vi fått via email och är ställda av våra aktieägare.

Frågorna är besvarade av Roger Blomquist, VD

1. Hur genereras intäkter till Netrevelation genom ett avtal med GTM?

Svar: Genom transaktioner, vilket är vår standardmodell. Vi höjer värdet på erbjudandet och tar ut värdeökningen i form av en transaktionsavgift.

2. Opererar GTM globalt som namnet indikerar, eller är det en liten ny aktör på endast den svenska marknaden? Är företaget noterat?

Svar: GTM är i första hand koncentrerade på att lansera sitt system på den svenska marknaden. GTM är inte börsnoterat.

3. Hur ser GTM:s nuvarande marknads-situation/-position ut?

Svar: GTM befinner sig i ett nytt och växande marknadssegment inom Travel Management. De är en av två huvudaktörer på denna marknad och säljer sina tjänster i första hand till företagskunden genom en partner – resebyrå. I den nischen är GTM ensamma.

4. Kan man se en ny applikation för Netsys i denna nya nisch, eller är det i princip samma applikation som inom Företagstaxi?

Svar: Det vi erbjuder är ett sk API (Application Program Interface). Det betyder att vi erbjuder en distribution av taxitjänster. Själva bokningsdialogen och designutförandet bygger GTM själva in i sitt system med hjälp av APIet från Netsys.

APIet levererar tjänsten FöretagsTaxi och den är densamma överallt. Att paketera tjänsten i ett API är däremot en ny produkt för oss.



- 5. Telia har meddelat att man är i fas att ingå avtal med Netrevelation, som en följd av LOI. Är det även Netrevelations bedömning att ett sådant är nära förestående?**

Svar: Ja - vi följer planen att ingå avtal som en följd av LOI. Orsaken till att Telia tar längre tid från LOI till avtal, än t ex Worldspan, är att avtalen med bl a Worldspan gäller distribution av våra tjänster medan avtalen med Telia m fl, därutöver också avser funktioner som skall anpassas och testköras för att sedan avtalas. Grovt förenklat kan man säga att det ena gäller distributionsavtal med befintlig funktionalitet och det andra gäller funktionsavtal där även nya funktioner skall ingå. Det senare tar längre tid innan de kan tillföras och komma på pränt i avtalsform.

- 6. Hur stor är den %-uella omsättningsökningen mellan februari och mars -03? Finns det anledning att bedöma att denna kommer att fortsätta i ungefär samma takt?**

Svar: I vårt Nyhetsbrev mars (nr 10) visar vi omsättningen 12 månader bakåt i tiden (rullande 12 månader) - och den visar att vi nu har en årstakt på knappt 99 MSEK, samt att vi i februari låg på ca 97 MSEK, vilket är en ökning. Tågtaxidelen ökade med ca 20%.

Det finns anledning att anta att den uppåtgående trenden kommer att fortsätta. När det gäller takten kommer den att öka så snart de nya tjänsterna på FöretagsTaxi, med tillhörande kunder, kan driftsättas under kvartal 3 och 4, 2003.

- 7. Hur påverkas en förväntad/kommande nettomarginal i uppskattade siffror, då vinst börjar att redovisas, av en omsättningsökning lik den som vi sett det senaste året?**

Svar: Vår kapacitet, vad gäller transaktioner/omsättning, är betydligt högre än dagens omsättningsnivå. Vi kan alltså med befintliga produktionskostnader producera fler transaktioner, än vad vi gör idag. Med en bruttomarginal på ca 15%, där rörliga kostnader är tagna, blir vinsten (nettomarginalen) i stort sett lika med bruttomarginalen på varje krona över omsättningsnivån för break-even.



- 8. Tidigare uppgift från Netrevelation om break-even vid ca 110 mkr, torde väl påverkas nedåt, av den mer restriktiva redovisningsprincip som infördes fr o m Q4 -02? Eller har nya ingångsvärden tillkommit som motverkar denna sannolika sänkning?**

Svar: Break-even, före avskrivningar, ligger kring 100-110 Mkr.

- 9. Var ligger break-even relaterat till omsättningen för helåret 2003? 100mkr? Lägre eller högre?**

Svar: Se ovan (8)

- 10. Kan GTM-avtalet få spin off-effekt bestående i att man kan bredda marknaden för Netsys och öka antalet presumtiva samverkanspartners? I Sverige och internationellt/globalt?**

Svar: JA, vad avser API-Produkten. (se 4)

- 11. SAS omstrukturerar och fokuserar på sin kärnverksamhet, vilket kan innebära att man frånträder sin ägarpost i Flygtaxi. Kan det bli aktuellt för Netrevelation att aktualisera förvärv av hälften (SAS del) eller hela företaget (SAS + Swetax)? Det torde, sett mot Netrevelations mycket positiva utveckling, under tiden som gått från de senaste tillfället då förvärv diskuterades, vara en mycket tilltalande affär för främst SAS. I synnerhet som Netrevelations värdetillväxt nu oomtvistligt tagit kraft och fart.**

Svar: Vi har ingen information, eller tecken, på ett intresse från deras sida i dagsläget. Men om vi får det, är vi beredda till en förutsättningslös och konstruktiv diskussion för att utveckla Flygtaxi-konceptet.



12. Netr är med på Nya Marknaden som är en liten lista och är därmed inte kvalificerad att vara med i olika analysprogram t ex Nordnets. Ekonomiska tidskrifter behandlar inte alltid aktier på denna lista med den respekt den förtjänar. Bara ett byte till en bättre ansedd lista skulle öka uppmärksamheten och genomlysningen men också värdet på aktien.

Därför blir frågan; finns det planer på att gå över till någon annan lista framöver. Hur ser dessa planer ut? Om inte, är det av kostnadsskäl man avstår eller är det företagets storlek som är avgörande?

Svar: Det finns fn inga planer på att byta lista. När det gäller O-listan är vi i dagsläget för små, med ett marknadsvärde på ca 60 Mkr.

Däremot anser undertecknad, att vi så småningom bör ”byta upp oss”, när vi i takt med realiserade framgångar får ett allt högre marknadsvärde.

13. Flera LOI har presenterats, andra – Tågtaxi, FöretagsTaxi m fl – är igång men kräver underhåll och Worldspan har sin plan för året. Det ser ut som det blir trångt med tester, installationer och implementeringar på andra sidan sommaren. Hur klarar Netr av det med de personella resurser man har till förfogande?

Svar: Genom att vi effektiviserar processen genom att alla (projekten) följs åt i projekterings olika led, oavsett enskilda kunders olika behovsprofil. Det är med andra ord i grunden samma kärnfunktionalitet som alla projekten bygger på.

14. Vi kan följa intäkterna ”Försäljning, Rullande 12 månader” för 03.01-03.03, finns det intäkter utöver dessa i kommande resultatrapport eller kan man helt sonika lägga ihop dessa intäkter för att få fram de totala för Q1?

Svar: Nej - Rullande 12 månader innehåller våra totala intäkter, vilket innebär att vi varje månad kan visa vilken årstakt vi ligger på, 12 månader bakåt i tiden. Det är framförallt ett bra sätt att se en pågående trend.



15. Kostnadsbesparingar har aviserats vara genomförda fullt ut under Q2 kommer dessa till någon del att slå igenom redan under Q1.

Svar: Redovisas i vår kommande delårsrapport för första kvartalet, den 12 maj.