



Helsingborg 2003-07-28

Nedan följer svar på frågor vi fått in under de senaste veckorna. Frågorna har vi fått via email och är ställda av våra aktieägare

Frågorna är besvarade av Roger Blomquist, VD

1. Push har flaggat ner sitt innehav med ytterligare ca 6 milj st aktier. Push har suttit med ett tag men successivt minskat sitt innehav. Som aktieägare finns intresse att ta del av aktuell information om ägarbild, inte minst efter denna affär. Kan ni kommentera denna affär då aktieposten är av betydande storlek?

Svar: Som huvudägare kan jag informera att större delen av aktieposten har tagits av en grupp investerare med ett långsiktigt intresse i bolaget.

Push Developments uppgift var att ta Netrevelation till börsen, vilket man också gjorde i samband med omstruktureringen av Core Ventures. Att man nu avvecklar sitt innehav i Netrevelation är i enlighet med grundplanen.

2. Det är inte helt ovanligt vid konvertibelemmission att man går miste om räntan när man konverterar till aktier under de givna perioderna. Stämmer det att Netrevelation har ett upplägg som ger rätt till räntan, trots att man konverterar till aktier?

Svar: Ja - Räntan betalas ut den 31 oktober med början 2004. Perioden för konvertering är mellan 1 november och 15 november. Alltså efter ränteutbetalningen.



3. Worldspan ser inte ut att ta del i konvertibelemissionen men verkar ändå synnerligen entusiastiska över att, tillsammans med er, köra igång Netsys i sitt gigantiska nät med start i London. Hur ser Worldspans engagemang i affärsupplägget ut under kommande månader? Bidrar Worldspan på ett mer aktivt plan i vardagen istället för rent finansiellt?

Svar: Vi planerar ett mycket aktivt deltagande från Worldspans sida. Där Worldspan bl a deltar och uttalar sig i presentationsvideos, informationsträffar, samt annan aktiv bearbetning av befintliga och potentiella kunder och agenter. Inte bara i England – utan på alla de marknader vi skall in på.

För Netrevelation har detta varit det primära målet att uppnå. Inte en finansiell placering av en affärspartner.

*Det är också viktigt att ha i åtanke att vi inte skall komplicera eller fördröja våra möjligheter att så småningom också knyta de övriga *GDS:erna till Netsys.*

*Det finns fyra stora distributörer av reseinformation i världen - Worldspan är en av dom. De kallas alla gemensamt för "GDS" och det står för: "Global Distribution System".

4. Varför presenterar ni nyhetsbrevet väldigt sent på eftermiddagen? Jag är övertygad om att ni har haft tillgång till informationen ett bra tag innan. Varför vänta till sista sekunden.

Svar: Det är ingen medveten strategi att Nyhetsbrevet kommer sent. Orsaken har varit att de produceras sent, oftast klara, från ledningens sida, kvällen före offentliggörandet. På morgonen samma dag skickas de till vår sponsor (Remium, Nya Marknaden) samt vår styrelseordförande: Dessutom kan de skickas till annan part om denne medverkar i Nyhetsbrevet, t ex Marakanda som var med senast.

Offentliggörandet kommer först efter att alla inblandade sagt OK till innehåll och formuleringar, vilket oftast inte klarats av förrän strax efter lunchen. Därför blir de distribuerade på eftermiddagen istället för på förmiddagen.

Vi tycker själva detta är onödigt och skall planera för att kunna gå ut direkt på morgonen samma dag. Det är en målsättning.



5. Skall inte ett avtal presenteras när avtalet skrivs? Varför bakar ni in ett avtal med nyhetsbrevet? Jag kan inte tänka mig att ni skriver avtal eller LOI samma dag som ni presenterar nyhetsbrev. Jag hoppas bara att ni presenterar Telia avtalet för sig och inte med kommande nyhetsbrev.

Svar: Orsaken till att Marakanda bakades in i Nyhetsbrevet är helt enkelt av ekonomiska skäl. Ett pressmeddelande kostar mellan 8-12000 kr, beroende på längd. Marakanda-avtalet tecknades i samband med att Nyhetsbrevet skulle ut och därför ansåg vi det onödigt att ta den extra kostnaden för ett särskilt pressmeddelande samma dag.

6. Det råder delade meningar om vad som menas med följande :

Worldspan har nu som affärs mål att nå mellan 5-10% av affärsresenärerna, vilket i sin tur innebär en marknad på mellan 650-1300 MSEK årligen för Netrevelation.”

Man kan tolka på 2 sätt :

- 1. Att 650 – 1300 Mkr är 5-10%**
- 2. Att marknaden är 650 – 1300 Mkr och av dessa ska ni ta 5-10%**

Svar: Alternativ 1, dvs Att 650-1300 Mkr är 5-10% av marknaden.

7. Jag har förstått att grunden i Er verksamhet är just nu Tågtaxi och Företagstaxi och dessa både är idag det som ger intäkter, dock inte så mycket att Ni klarar av den expansion som Ni föresatt Er, då Ni nyligen tecknat, vad som kan ses som, fina potentiella avtal med både Worldspan, Försvaret och Telia.

Ni har nyligen offentliggjort en konvertiblemission och min första fråga är om denna är tänkt att täcka de initiala kostnaderna som uppkommer för de tre tecknade avtalen?

Svar: Ja. När det gäller Worldspan räknar vi med att kostnaden för att få upp servicen på testmarknaden i London är 5 Msek.

Vad gäller Telia har vi i skrivande stund endast ett Letter of Intent, men avsikten är att även detta projekt skall kunna ingå.



8. Om man läser Era nyhetsbrev känns det som om att det på vissa av avtalen snart borde börja ticka in pengar. Har du någon speciell tidplan för de olika projekten?

Svar: De följer alla den plan vi har får driftsättning av FöretagsTaxi på Netsys, dvs successiv driftsättning under hösten 2003.

9. Avtal tecknades med Telia under Q1 2003. Har detta börjat generera intäkter?

Svar: Vi har ett Letter of Intent med Telia, dock i skrivande stund inget avtal. I vårt Nyhetsbrev nr 13 redovisar vi att vi är i slutskedet av en avtalsprocess.

10. Worldspan skall gå i drift under Q3 2003. Håller denna tidsplan?

Svar: Vår preliminära plan är driftsättning under Q3-Q4 för tester.

11. Försvarsavtalet beräknas starta upp under Q3. Håller denna plan och när beräknas den ge intäkter?

Svar: Pilotfasen beräknas till Q3. Intäkterna kommer efter genomförd pilotfas. Om allt går bra bör detta bli i slutet av Q4 2003.