

Helsingborg 2003-09-03

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

Frågorna är besvarade av VD Roger Blomquist och Ekonomichef Anders Nilsson

- 1. När jag idag (samma dag som avtalet offentliggjordes) ringde till TeliaSonera för att få en kommentar till avtalet, så hamnade jag hos nå't som heter Carlsson Wagonlite Telia resebyrå. Där presenterade jag mig för en resesäljare och frågade om hon kände till Netrevelation och Ert avtal med TeliaSonera. Hon kunde direkt redogöra för möjligheterna till Internet/intranät-bokning genom Netrevelations system och kände till bolaget och dess tjänster.**

Hur kommer det sig att en enskild resesäljare hos TeliaSonera, redan från dag 1 känner till de möjligheter som Netsys ger? Är det en effekt av att avtalet i sig har föregåtts av information till alla led, eller kan det bero på att Netrevelation nu börjar att bli så kända inom reselogistiken, att kunskap om bolaget är "var mans egendom" inom resebranschen?

Svar: Att CWT Travel känner till oss väl, beror säkerligen en hel del på att de varit inblandade i förstudien till avtalet. Vad gäller den allmänna kännedomen så ökar den alltmer.

- 2. Resesäljaren berättade att de på entreprenad hade hand om hela TeliaSonerakoncernens resande, och att så många som 25 personer var sysselsatta med bokningar av TeliaSonerapersonalens resor. Detta indikerar att det nya avtalet har helt andra dimensioner än de tidigare. Hur många personers resande omfattar avtalet med TeliaSonera, och vilka belopp kan man vänta sig att dessa resor kommer att omsätta?**

Svar: Vi bedömer att avtalet är värt minst 15-20 MSEK årligen i omsättning för Netrevelation. Men eftersom det omfattar ca 12 000 personer och innehåller en heltäckande transportprodukt, kan det mycket väl visa sig vara betydligt mer.

- 3. Ni skriver att avtalet med TeliaSonera har stor betydelse för Er utomlands. Menar Ni att det även finns en marknad för denna typ av avtal utanför Sverige, som Netrevelation kan operera på?**

Svar: TeliaSonera är välkänt utanför Sverige och är även internationellt ett bra referensavtal. Dessutom har TeliaSonera ett internationellt resande, med volymer på de marknader vi skall in på, t ex London, Bryssel etc.

- 4. Förutsätter detta etablering utomlands rent fysiskt eller kan verksamheten drivas från Sverige?**

Svar: Vi kommer att inleda vår internationella expansion "hemifrån", så småningom, med ökade volymer skall vi ha lokal bearbetning och drift.

5. **Vilken betydelse har det redan ingångna avtalet med Worldspan för Netrevelation i ett internationellt perspektiv? Ökar detta möjligheterna att etablera sig i nya länder och träffa nya avtal som det med TeliaSonera?**

Svar: För att teckna internationella avtal med företag i klass med TeliaSonera, eller ännu större företag, krävs att det finns en distribution av produkterna i de länder som omfattas. Det är där Worldspan kommer in, det ena ger det andra så att säga.

6. **Är det en förutsättning att en kommande avtalspartner har verksamhet i Sverige, eller kan Netrevelation bli en spelare på den riktigt stora arenan och stå s.a.s på egna ben, med en partner utan koppling till Sverige?**

Svar: Kopplingen till Sverige är inte en förutsättning

7. **Hur påverkar det i så fall omfattningen av tillgängliga marknader för Netsys?**

Svar: Vi ser en global användning för våra produkter

8. **När kommer TeliaSoneraavtalet att påverka omsättningen och därmed också rörelseresultatet?**

Svar: Konceptet skall successivt tas i drift under hösten 2003, för att fullt ut kunna börja användas under första kvartalet 2004.

9. **Hur mycket kommer TeliaSoneraavtalet att addera till omsättningen på årsbasis då driftsättningen är fullt genomförd?**

Svar: Avtalet bedöms omfatta taxitransporter för ca 15-20 MSEK på årsbasis exklusive volymtillväxt.

10. **Vågar Ni Er på att ha någon uppfattning om vilken sida om 100 mkr i årsomsättning Ni landar på för helåret 2003?**

Svar: Vi lämnar inga prognoser om omsättningsutvecklingen. Istället kommunicerar vi löpande genom bl a våra nyhetsbrev där vi löpande redovisar omsättningsutvecklingen som rullande 12-månader (12 månader bakåt i tiden).

11. **Är det så att varje nytt avtal direkt leder till en förbättring av förmågan, att nå break-even och vidare till att generera vinst?**

Svar: Ja, i det längre perspektivet. Efterhand som fler storkundsavtal tecknas kommer ledtiden, från nytt avtal till bidrag till resultat och omsättning, att förkortas.

12. **Finns det några synergieffekter som positivt påverkar Netrevelations affärer, som ökar med varje tillkommande avtal?**

Svar: Ja, vi kan inom ramen för nuvarande kostnadsmassa hantera en betydligt större volymer.

13. Behövs ytterligare nya avtal, utöver de som redan givits offentlighet åt, för att ett positivt rörelseresultat ska kunna nås?

Svar: Nej

14. För ett år sedan meddelade Netrevelation att man bearbetade 2-3 stora presumtiva avtalspartners. Är det dessa vi ser nu i avtal med Netrevelation?

Svar: Ja

15. Är läget detsamma fortfarande, d.v.s. att en handfull presumtiva avtalspartners bearbetas i nuläget, eller står Ni vid vägs ände med de som redan skrivit avtal?

Svar: Kontakter, diskussioner och förhandlingar pågår hela tiden med presumtiva avtalspartners. Intresset för vårt koncept är stort och fler avtal kommer att tecknas.

16. Har Ni varit för nitiska i Er strävan att reducera kostnaderna i verksamheten, till förmån för ett positivt rörelseresultat, eller är företaget fortfarande fähigt att i sin slimmade kostym hantera nya stora avtal?

Svar: Nej, det tycker vi inte. Det har i stora delar varit naturliga steg i övergången från utvecklingsfasen till försäljningsfasen för företaget. Däremot värderar vi hela tiden olika alternativ till att effektivare bedriva verksamheten och är måna om att använda tillgängliga resurser så effektivt som möjligt. Vi är enligt vår bedömning definitivt fähiga att hantera stora nya avtal.

17. Jag måste med hänsyn till all tillgänglig hittills publicerad information dra slutsatsen, att Netrevelation under nästa år (om inte redan under innevarande år) kommer att redovisa ett positivt rörelseresultat/vinst. Finns det i dagsläget någon säker indikation, som otvetydigt visar att jag har fel?

Svar: Vi lämnar inga prognoser om resultatutvecklingen. Istället kommunicerar vi löpande genom bl a våra nyhetsbrev där vi löpande redovisar verksamhetens utvecklingen.

18. Hej, vi går nu in i dom sista dagarna att teckna på sig konvertibler i Netrevelation. För oss små aktieägare som ska gå in med sitt kapital vore det skönt att veta utifall storägarna har / kommer att teckna de överblivna konvertiblerna vilket kommer säkerligen att öka på konvertiblernas intresse. Vilket kommer att göra oss små aktieägare mycket stolta som delaktiga ägare.

Svar: Vi har informerat om att ägare motsvarande ca 40% av antalet aktier ställt sig positiva till konvertibelerbudandet. VD och huvudägaren Roger Blomquist kommer att teckna så mycket han mäktar med - vilket är konvertibler för 1 200 000 SEK. Resterande av hans teckningsrätter har erbjudits personalen, av vilka ett flertal har tecknat.