

Helsingborg 2003-10-07

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. Att Ni inte förlänger teckningstiden eller möjliggör efterteckning i emissionen, kan tolkas som att de pengar som emissionen redan gett, är fullt tillräckliga för att ge den "flygande start", som Ni tidigare nämnt i Worldspan-projektet. Är detta korrekt uppfattat? Och att de tillförsäkrar en god likviditet i övrigt i rörelsen. Är det rätt uppfattat?**

*Svar: Vi nöjda med utfallet i emissionen. Det tecknade beloppet är också tillräckligt för att stärka Netrevelations rörelsekapital och samtidigt kunna leverera de avtal som ingåtts med affärspartners och kunder.*

*Om vi nått full teckning skulle vi haft ytterligare ca 4 MSEK, vilket självklart skulle stärkt vår kapacitet för ytterligare marknadsföring. Vi har ju som bekant räknat med totalt 15 MSEK.*

*Genom att inte förlänga teckningstiden har vi skaffat oss ett rådrum och en möjlighet att vid ett senare tillfälle fatta beslut om de återstående 4 MSEK – och då utan att vara bundna till rådande villkor. Istället får vi en möjlighet att förhandla utifrån en styrkeposition, vilket blir bättre för företaget och dess aktieägare, än om vi förlängt teckningstiden.*

- 2. Kan Ni med de pengar som Ni fått in, 10,5 mkr, fullfölja etableringen i London och Sverige fullt ut, eller är det några åtgärder Ni måste avstå från, genom att det blev en mindre differens mellan tecknat kapital och erbjudna konvertibler?**

*Svar: Vi fullföljer vår plan. Behöver vi förstärka budgeten så gäller detta endast marknadsföringsbudgeten. (Se punkten 1)*

- 3. När börjar de nya avtalen generera transaktioner i Netsys, och därigenom höja omsättningen? Marakanda, TeliaSonera och Worldspan ( i Sverige och London )?**

*Svar: Vi gör en större driftsättning i Netsys om ca 3 veckor. Den i sin tur möjliggör funktioner avsedda för Marakanda och TeliaSonera, som successivt driftsätts under november och december. Fr o m årsskiftet räknar vi med att allt är uppe och all kraft går till att fylla plattformen med transaktioner.*

- 4. Hur länge har driftsättningen inom Worldspan-avtalet förberetts i dagsläget?**

*Svar: Kalendertiden är ca 9 månader. Tiden är dock inte riktigt relevant, vad beträffar själva projektplaneringen, eftersom en del av perioden ägnats åt att säkerställa finansieringen. Vi är dock klara med den tekniska specifikationen och kommer också inom kort att fastställa hela projektplanen.*

5. **Hur stor är sannolikheten, för att det kommer att fungera som avsett rent tekniskt vid driftsättningen?**

*Svar: Vi bedömer den tekniska risken som låg. Funktionerna är väl förankrade hos kunderna. Vi har också skaffat oss erfarenhet av Netsys i drift genom Tågtaxi – vår första produkt i Netsys.*

6. **Enligt Ert nyhetsbrev av den 22 september låg omsättningen för augusti 2002 på en nivå runt 87 mkr på årsbasis, och omsättningen för samma månad i år 2003 på 94 mkr. Det är en förstärkning med nästan 10%. Är detta i linje med Era egna bedömningar, och kan vi vänta oss en lika tilltalande utveckling för det närmaste året?**

*Svar: Även om en ökning skett, vilket har med Tågtaxi att göra, hade vi förväntat oss en större ökningen för just den produkten. Vi genomför därför förändringar i Tågtaxis prismodell för att råda bot på den långsamma volymutvecklingen och bädda för ett uppfyllande av vårt grundmål – nämligen 200 MSEK per år för Tågtaxi.*

7. **Finns det mot bakgrund av de nya avtalen anledning, att t o m hysa större förhoppningar än så? D v s att omsättningen kan öka mer än 10%/år?**

*Svar: Ja det gör det – men trots detta har vi valt att inte lämna prognoser, eftersom vi har svårt att bedöma när en ökning sker i den ena eller andra månaden. Allt är kopplat till driftsättningar och beteendeförändringen hos våra kundföretag.*

8. **Från förra årets omsättningsstatistik kan man utläsa, att omsättningen ökade markant mellan augusti 2002 och mars 2003, från ca 87 mkr till hela 98 mkr ( 12-13% på några månader ). Är det normala säsongsvariationer i resandet som föranledde detta, eller beror det på annan omständighet? Kan vi hoppas på en motsvarande ökning även detta år?**

*Svar: Det finns en säsongsvariation i försäljningsutvecklingen framförallt när det gäller Tågtaxi-konceptet. Generellt gäller att kvartal 4 respektive kvartal 1 är bolagets försäljningsmässigt starkaste kvartal. Ovan nämnda period påverkades även av driftsättningen av Tågtaxi i september/oktober 2001 (rullande 12).*

9. **Gäller detta i så fall oaktat de transaktioner som tillkommer genom Netsys i de nya avtalen, d v s kan man vänta sig ökande omsättning även inom de "gamla avtalen" under den i föregående fråga angivna tiden?**

*Svar: Vi räknar med att de avtal som snart kommer att driftsättas kommer att stå för större delen av ökningen i våra siffror. Vi räknar också med att förbättra vår bruttomarginal på befintliga kunder när dessa successivt börjar använda Netsys.*

10. **Hur ska volymutvecklingen inom Tågtaxi åstadkommas?**

*Svar: Vi skall framförallt ändra prismodellen så att det blir enklare för kunderna att särskilja Tågtaxis tjänster från själva transporten. När detta är genomfört omstartar vi marknadsföringen av Tågtaxi.*

**11. Någonstans har nämnts i Ert informationsmaterial, att övergången till den utvecklade Netsysplattformen, vad gäller redan befintliga avtal inom Företagstaxi, skulle möjliggöra en ökad marginal. Hur kan det åstadkommas och vilken effekt får det för Netrevelations affärer?**

*Svar: Effekten blir att vi tjänar mer pengar på varje omsättningskrona. Vi åstadkommer marginalförbättringen genom att erbjuda fler efterfrågade tjänster i en och samma produkt. Mer för pengarna helt enkelt.*

**12. När i tid kan vi vänta oss överföringen av de "gamla avtalen" till Netsysplattformen?**

*Svar: Det pågår redan. Effekterna är dock kopplade till de funktioner som driftsätts i samband med TeliaSonera, Marakanda etc (se ovan).*

**13. Ni har tidigare meddelat att Ni bearbetar marknaden, för att kunna knyta till Er ytterligare samverkanspartners/nya avtal. Kan man rent allmänt hysa förhoppningar om att fler stora avtal kommer att tecknas?**

*Svar: Ja.*

**14. Kvarstår bedömningen att Londonmarknaden och Sverigemarknaden, vad gäller Netrevelations möjliga andelar, tillsammans är värda mellan 1.650 miljoner/år och 2.300 miljoner/år?**

*Svar: Ja.*

**15. Påverkas Netrevelations affärer i avsevärd mån av förändringar i valutakurser, främst dollarkursen?**

*Svar: Nej, vi har i dagsläget ingen valutaexponering.*

**16. Kvarstår intrycket av "trendbrott" meddelat i ett tidigare nyhetsbrev, d v s att Netrevelation frångår underskott i rörelsen och börjar att generera vinst?**

*Svar: Vi är i stort sätt balanserade i rörelsen, dvs vi rör oss kring noll i rörelsen. Jämfört med 2002 är detta ett trendbrott .*

**17. Kan vi vänta oss oförutsedda tillkommande kostnader vid implementeringen av de nya avtalen, eller följer detta den uppgjorda ekonomiska planen?**

*Svar: Det vi kan överblicka idag ser bra ut.*

**18. Påverkas bruttomarginalen negativt av några etableringskostnader uppkomna i samband med de nya avtalen, eller är de redan kalkylerade i den tidigare kommunicerade marginalen om 15%?**

*Svar: Vi räknar med 15%.*

**19. Har man flyttat över transaktionerna från det "gamla" Netsys till det "nya" Netsys? Om inte, när kommer detta att ske?**

*Svar: Se svaret på fråga 12.*

**20. Vart ligger bolaget i förhandlingarna med att skriva avtal med GTM?**

*Svar: Vi "väntar in" GTM och låter de bestämma takten. De befinner sig fortfarande i ett utvecklingskede och får själva bestämma när de är mogna att koppla upp sig mot oss.*

**21. Är ni nöjda med 94 Mkr rullande 12 månader i augusti? Om inte, hur kommer ni att agera att denna höjs?**

*Svar: Vi är inställda på expansion. Vårt fokus är att leverera alla de avtal som tecknats och därigenom skapa förutsättningen för en vidare expansion.*

**22. När dom nytecknade avtalen driftsätts, kommer dessa att synas i den rullande 12-månaders redan under Q4 2003?**

*Svar: Vi räknar inte med att driftsättningarna syns omedelbart i rullande 12. Det tar ett tag att få alla inblandade att byta "kanal" för sina resebokningar. Hur lång tid det tar är svårt att bedöma.*

*Genom våra månadsrapporteringar, med "rullande tolv" kan våra aktieägare kan följa utvecklingen månad för månad.*

**23. Att Netrevelation inte har några A eller B aktier är det något som ligger Netrevelation till fördel eller nackdel.**

*Svar: Vi tolkar din fråga som att du undrar om det är bra eller dåligt att vi har samma röstvärde på alla våra aktier i Netrevelation.*

*Med den nuvarande fördelning av aktieägare och innehav skulle det inte spelat någon roll om vi haft fler aktieslag. För framtiden bedöms nog rådande situation med ett aktieslag vara en fördel.*

**24. Jag passade på att nyttja Flygtaxi när jag landade på Bromma och skulle till Årsta häromveckan. Jag betalade 550 kronor tur och retur. "Vanlig Taxi" kostar för motsvarande resa ca 380 kronor. Det var inga köer och sådant som borde föranlett ett högre pris.**

*Nu vet jag att du och Netrevelation inte har något med Flygtaxi att göra, men själv blev jag förvånad över priset och kopplade genast ihop detta med Er tjänst.*

*Ligger Era priser på motsvarande nivå eller har Ni ett mer konkurrenskraftigt pris när Er tjänst erbjuds. Jag har nämligen mycket svårt att förstå varför jag nästa gång skall boka Flygtaxi.*

*Svar: Tågtaxi, som är det enda jämförbara i sammanhanget, kostar också mer än substitutet, dvs att själv ordna med taxitransport. För dessa extra slantar får också kunden mervärden i form av förenklad administration, fasta avgångs- och ankomsttider, resegarantier etc.*

*Det viktiga – och där skiljer vi oss åt – är att kunden skall kunna veta vad som är det ena och vad som är det andra. Vad betalar jag för tjänsten? och vad betalar jag för transporten? Först då blir det möjligt att avgöra om priset är rätt eller fel.*

*Tågtaxi genomför inom kort en förändringen som ger just dessa möjligheter. Kunden vet alltid vad Tågtaxis tjänst kostar. Ett fast belopp oavsett lång eller kort ressträcka. Transporten redovisas separat och den blir fullt jämförbar med att själv ordna med transport.*

## **25. När kommer konvertiblerna att bli noterade på börsen?**

*Svar: Innan konvertiblerna kan noteras måste emissionen registreras hos Patent- och registreringsverket vilket beräknas ske i slutet av oktober. Därefter kan notering ske relativt snabbt. Vi återkommer med mer exakt svar i nästa nyhetsbrev som publiceras den 22 oktober.*