

Helsingborg 2003-11-10

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

Frågorna är besvarade av VD Roger Blomquist och Ekonomichef Anders Nilsson

- 1. Jag arbetar på TeliaSonera och reser ofta i tjänsten. Jag har kollegor som gör likaledes. Och vi är många... Skulle ni kunna kort redogöra för mervärdet i Netrevelations lösningar för mig som resenär. Jag vet att potentialen för företaget är stoor om man t ex kunde administrera taxiresor, något som inte görs idag, halvtomma bilar i skytteltrafik mellan huvudkontoret och tåg/flyg. Men vilka blir mina "vinster" som resenär?**

Svar: Resenärens fördelar blir förenklade och förbättrade bokningskanaler med en mer kvalitetssäkrad transport, dvs förbättrad service och ökad pålitlighet än vad fallet är idag.

För företaget är det, helt riktigt som du nämner, en fråga om att samplanera och att förenkla administrationen, allt i syfte att förbättra produktivitet och kostnadseffektivitet.

- 2. Om jag skulle resa vid enstaka tillfällen ser jag absolut fördelar med ett dörr-till-dörr-system för bokningar. Men nu är det så att det är många som pendlar med årskort på flyget och bokar dessa flygresor själv via SAS, via web eller telefon, och beställer taxiresor antingen via Flygtaxi ism flygbokningen eller via sitt "favoritbolag" på orten, eller: Det är många som anländer till Arlanda på morgonen, tar expressen in och ställer sig i taxikön. Eftersom det är ett stort företag känner man inte alla i kön utan det kommer person efter person som ska till samma ställe, TS:s huvudkontor. Skulle man kunna samordna dessa beställningar på utresan såväl som hemresan finns det miljoner(!) att spara för TS bara på denna rutt! Är det här Netsys kommer in i bilden?**

Svar: Ja – samplaneringen är en av hörnstenarna i konceptet. Vi kallar den för "företagssamåkning" och den kan bli hantera den situation du beskriver.

- 3. "Tågtaxi 2". Är detta samma produkt som "Tågtaxi", med vissa modifieringar? På vad sätt skiljer sig de båda versionerna åt, och vad består förbättringen i?**

Svar: Skillnaden mellan Tågtaxi och Tågtaxi2 ligger i prismodellen.

Det befintliga Tågtaxi tar betalt för sina tjänster, (resegaranti, service, teknik mm), genom att lägga på ett procentuellt påslag på den beräknade transportkostnaden. Detta gör att tjänstedelen ökar, i kronor räknat, ju längre transportsträckan är.

Tågtaxi2 tar alltid samma avgift, oavsett körsträcka. Förändringen innebär att kunden mycket lätt kan se vad som är "Tågtaxivärde" och vad som är taxitransport.

4. Har några nya bokningsmöjligheter tillkommit inom Tågtaxi ?

Svar: Sedan starten har bokningsbara storbilar, ledsagningsprodukter samt Tågplussystemet med nära 1000 stationer tillkommit.

5. Kan Connex-avtalet föra med sig spin-off-effekter, t ex nyttjande av Netsys på deras andra marknader, där de är större än de är i Sverige?

Svar: Det är en möjlighet, även om det inte omfattas av det nuvarande avtalet.

6. Påverkar de besparingar inom personal och administration, som Ni gör på full bredd sedan Q2 - 03, fortfarande det ekonomiska resultatet lika gynnsamt som då de först genomfördes? Kan man säga att besparingar om knappt 2 mkr/år inom personalområdet, påverkar rörelseresultatet lika mycket, som en tillkommande omsättning om drygt 10 mkr? (Det borde göra det med en bruttomarginal om ca 15%)

Svar: Vi har sänkt personalkostnaderna, det är riktigt, men vi har också rekryterat personal, vilket påverkar kostnadsmassan. Exempelvis Tim Åström, projektledare för Worldspan. I övrigt är ditt antagande riktigt.

7. Kan Ni beskriva de olika faser som ligger framför Netrevelation i dagsläget, då man träffat så många nya avtal under de senaste året?

Svar: Vi befinner oss i slutskedet av anpassningar och utveckling i Netsys för att klara samtliga av de avtal vi tecknat under året. Nästa fas blir att driftsätta avtalen genom att tillsammans med kunder och partners flytta volymen från befintliga kanaler till Netsys.

8. Kan Ni grovt i tid placera när de olika avtalen, främst Worldspan, Marakanda och TeliaSonera, börjar att ge Netrevelation intäkter?

Svar: 2004

9. Vilken marknadsmässig betydelse har det, att Ni lyckats med att åstadkomma ett avtal, med en tågoperatör utöver jätten SJ?

Svar: Det har stor betydelse. Dels för att det ytterligare är ett bevis på att vi tänkt rätt när det gäller "hela resan produkter" för tåget. Men också att vi härigenom täcker en större del av marknaden.

10. Finns det ytterligare rationaliseringar att göra inom Tågtaxi, t ex vad gäller bokningskanaler?

Svar: Jag tolkar din fråga som att du undrar om Tågtaxi kan komma i fler "självbokningskanaler" - svaret på den frågan är i så fall: Ja.

- 11. Har Ni identifierat en marknad som uppgår till 200 mkr för Tågtaxi, eller har Ni för avsikt att tillsammans med SJ skapa en sådan? Dvs finns resenärerna som kan bli nyttjare av Tågtaxi redan där i den omfattningen, eller måste volymen skapas?**

Svar: Marknaden finns. Den representeras idag av resenärer som nyttjar "vanlig taxitransport" till och från tåget.

- 12. Kommer driftsättningen inom Worldspanavtalet av Netsys, att ta lika lång tid för varje ny marknad/nytt land? Ni har tidigare angivit ställtiden till runt 9 månader för den process som Ni befinner Er i nu, och frågan gäller om denna tid åtgår för varje ny implementering. Eller finns synergieffekter från det arbete som Ni lagt ned under 2003?**

Svar: Vi räknar med synergieffekter och därmed förkortad projekttid för varje kommande marknad

- 13. Vilken bedömning gör Ni av Netrevelations marknadsposition idag och d:o om ett år? Bedömer Ni att Ni då (om ett år) kör transaktioner genom Netsys i väsentligt högre volymer, eller är det fortfarande i testfas hösten 2004?**

Svar: Vi räknar med stärkt position, dvs volymökningar och fler tecknade avtal.

- 14. Varför finns inga uppgifter om t ex de tio största ägarna på er site t ex per halvårsskiftet senast, 030630 ?**

Svar: Vi kommer inom kort att börja publicera ägarstrukturen på vår hemsida och planerar att uppdatera denna information varje kvartal.

- 15. Varför redovisar ni uppgiften som ni kallar bruttomarginal inte som TB (täckningsbidrag) eftersom det är det det är?**

Svar: Vi har valt arbeta med begreppet bruttomarginal och planerar fortsätta med det för att inte försvåra jämförelser mellan åren.

- 16. Varför minskar omsättningen? Faller det ifrån gamla avtal?**

Svar: Det faller inte ifrån gamla avtal. Huvudorsaken är att Tågtaxi står och "stampar" och att FöretagsTaxi, den äldre produkten, minskat med ca 2%, vilket i sin tur beror på en försvagad marknad med ca 10%.

När det gäller Tågtaxi genomför vi förbättringar; Tågtaxi2, för att få fart på ökningen igen. När det gäller FöretagsTaxi sker förbättringar i samband med att uppgraderade versioner driftsätts, TeliaSonera, Marakanda mm.

17. Vad gör Netrevelation unikt tekniskt så att man inte istället blir utkonkurrerade av andra system medan tiden går? Vilka är konkurrenterna?

Svar: Det unika med Netsys är att vi kan hantera hela transportprocessen; Från "Boka" till "Åka" och slutligen "Administrera". Vi tar ett helhetsansvar och levererar även den fysiska transporten vid sidan om IT-teknologien.

I dagsläget finns inget jämförbart koncept eller system. Som konkurrenter räknar vi därför i första hand olika substitut, dvs transportbehovet löses på annat sätt.

18. Vid avtal med t e x Worldspan, Telia...finns det flera aktörer som säljer samma produkt till dem?

Svar: Nej

19. Har Netrevelation för låga priser så att ingen oms eller vinst skapas?

Svar: Nej

20. När ska företaget sluta sin ovana att skjuta fram sina driftsättningar ?

Svar: Vi är medvetna om att de långa utvecklingstiderna upplevs som märkliga. Att avtal på avtal tecknas, men att det för utomstående verkar som att inget mer händer.

Bakom kulisserna händer dock en hel del. I dagsläget är exempelvis 70% av funktionerna för Worldspan färdigprogrammerade och 90% av funktionerna i TeliaSonera-avtalet. Informationen finns i vår sk "Releasplan", där funktioner grupperas i releaser och möter de behov som finns i de avtal vi tecknar. Releasplanen uppdateras genom att färdiga funktioner kontinuerligt bockas av.

För att ytterligare förbättra vår information till aktieägarna överväger vi att offentliggöra vår releaseplan på Netrevelations hemsida. Informationen är tänkt att uppdateras i samband med att vi släpper vårt månatliga Nyhetsbrev.

Genom den här åtgärden hoppas vi "skingra dimman" runt våra kundavtal och skapa förutsägbarhet när det gäller vad som är klart, driftsatt, eller i test.

21. När ska man sluta gå förlust och börja tjäna pengar ? När ska man sluta den negativa omsättningstrenden ?

Svar: Så snart tecknade avtal är driftsatta och börjar generera transaktioner.

22. När kan vi förvänta oss att London satsningen kommer att generera intäkter?

Svar: Worldspan-projektet beräknas ge intäkter under 2004. Först i Sverige och sen i UK. Vi trycker dock inte på knappen för UK förrän vi är nöjda med utfallet i Sverige.

23. Jag undrar, vilka är de tekniska svårigheterna att föra över företagstaxi på netsys och klarar ni av att lösa dessa utan vidare förseningar , mäktar bolaget med dessa problem eller är de oöverbryggliga och leder till vanvettiga förseningar ?

Svar: Det är inga särskilda tekniska svårigheter. Det "Nya FöretagsTaxi", dvs FöretagsTaxi på Netsys är den produkt som driftsätts i samband med Telia, Marakanda, Worldspan mfl.

Själva överföringen går till så att befintliga kunder får information om de nya produkterna, behoven fastställs och kundernas konton uppgraderas med de nya tjänsterna. En del av det här arbetet pågår just nu.

FöretagsTaxis hemsida kommer också att uppgraderas med ett omfattande multimediamaterial (filmer) som beskriver FöretagsTaxis produkter och tjänster. Syftet är att effektivt marknadsföra tjänsterna på alla nivåer hos våra kundföretag.

24. Hur skall Tim Åström ensam kunna klara av allt i London , här finns risk för oövervinnerliga förseningar på kanske 1 år , skulle man inte kunna projektnställa ett par man för att vara Tim behjälpliga. Tror knappast vi får igång någon verksamhet i London förrän tidigast i det absoluta slutet av 2004 , har jag fel ?

Svar: Tim är projektledare för Worldspan-projektet, vilket inte är detsamma som att han också skall gör allt jobbet – tvärtom.

Vi kommer att ta in de resurser som krävs när vi väl trycker på knappen för UK. Vi vill inte att vårt första steg utanför Sverige skall gå "fort och fel", därför kör vi först den Svenska delen av Worldspan-projektet innan vi trycker på knappen för UK. (se varet under fråga 22).

25. Är Push Development fortfarande aktieägare ?

Svar: Per 2003-09-30 ägde Push Development enlig VPCs ägarstatistik 110 000 aktier.

26. Handen på hjärtat, laddar Netrevelation för fullt med sikte på London , eller kommer en mans showen med Tim Åström att fortsätta i det oändliga ?

Svar: Med handen på hjärtat kan vi säga att vi laddar för att Netrevelation skall bli så framgångsrikt som vi alla känner och ser att vi har potential till. Inte bara på Londonmarknaden, utan på alla marknader.

Tims uppgift är att vara projektledare för Worldspan-projektet, vilket inte är detsamma som att han också skall göra allt arbete – tvärtom.

Vi kommer att ta in de resurser som krävs när vi väl trycker på knappen för UK. Vi vill dock inte att vårt första steg utanför Sverige skall gå "fort och fel", därför kör vi först den Svenska delen av Worldspan-projektet innan vi trycker på knappen för UK.

27. När är det dags att ta klivet över till O-listan , hur många år måste vi vänta ?

Svar: Det finns fn inga planer på att byta lista. När det gäller O-listan är vi i dagsläget för små, med ett marknadsvärde fn på ca 95 Mkr.

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

28. Varför göres det inga kursvårdande uttalanden till gagn för oss aktieägare?

Svar: De instrument vi använder för att fortlöpande informera aktieägarna om företaget är, förutom kvartalsrapporterna, ett månatligt Nyhetsbrev, samt publicering av "frågor och svar" på företagets hemsida.

När det gäller prognoser, har vi avstått från att lämna sådana. Orsaken är att vi i dagsläget har svårt att bedöma när en ökning av transaktionerna sker. Att en ökning kommer att ske är helt klart, men det är tidpunkten som är svår att avgöra.

29. Varför lämnar ni inga prognoser, avseende resultat och omsättning?

Svar: Se svaret under fråga 28.

30. När kommer konvertiblerna att bli noterade på börsen?

Svar: Notering skedde den 31 oktober 2003.

31. Med anledning av nedgången i omsättningen i de senaste Nyhetsbrevens är vi flera som blir oroade över utvecklingen. Vad kan anledningen vara till nedgången och vilken del i Netrevelations verksamhet är mest drabbad?

Svar: Se vårt svar under fråga: 16

Under okt, nov och dec år 2002 ökade omsättningen påtagligt, ser det ut som om utvecklingen blir densamma i år?

Svar: Q4 (och Q1) är generellt sätt de bästa kvartalen. Det vi kan överblicka just nu är den situation vi beskriver under fråga 16.

Går det att nämna när projekten för TeliaSonera, Marakanda och Worldspan driftsätts och när dessa börjar generera intäkter.

Svar: Se vårt svar under fråga: 7 och 8.

Går det också att säga något om eventuella förseningar samt storleken på intäkterna är det ännu bättre.

Svar: Se vårt svar under fråga: 20, 21 och 22

Hur ser planerna ut för Vägverket, GTM, Connex och andra aktuella kunder?

Svar: Se vårt svar under fråga: 7

När det gäller GTM har vi fortfarande status: LOI. Vi "väntar in" GTM. De befinner sig fortfarande i ett utvecklingsskede och får själva bestämma när de är mogna att koppla upp sig mot oss.

Tidigare har det nämnts om ett stockholmskontor. Hur långt har planerna på ett sådant avancerat?

Svar: Tim är stationerad i Stockholm. Sälj och marknadsorganisationen kommer att expanderas med Stockholm som bas. I dagsläget har vi dock inget " eget " kontor i Stockholm, det kommer vi att ha så snart vi anser att det behövs.

32. Som aktieägare sedan ca: 1,5-2 år, följer jag bolaget med stort intresse. Ser fram emot varje nyhetsbrev med stor entusiasm. En fråga som jag dock vill ställa, inga siffror eller exakta tal, är :

Vad ser du personligen som mest lovande och vilket avtal blir det som kan generera störst omsättningsökning för 2004?

Svar: Det vi tycker är mest lovande just nu är marknadens intresse för Netsys.

När det gäller vilket eller vilka avtal som först ger mest, har vi flera kandidater. TeliaSonera-avtalet är dock en stark kandidat.