

Frågor och Svar: 2004-02-03

Nedan följer svar på frågor vi fått från våra aktieägare. Frågorna har vi fått via email under de senaste två till fyra veckorna.

Frågorna är besvarade av Roger Blomquist (VD)

1. Som aktieägare undrar jag om Worldspan-avtalet i London sätts i drift före september?

Svar: Vi skall börja med Sverigedelen av Worldspan. Efter utvärdering går vi vidare i London. Processen att koppla upp de svenska Worldspan-agenterna pågår. Driftsättning beräknas kunna ske tidigt Q2.

Att vi är igång i London före september är dock inte troligt. Huvudsakligen p g a att vi vill säkra volymen i Sverige först. Det är viktigt att vi "kvalitetssäkrar" vårt första steg utanför Sverige, annars är det lätt att satsningen blir en motgång istället för en framgång.

2. Är det rimligt att tro att Telia avtalet under 2004 ger högst 5 miljoner i intäkter ?

Svar: Vi har indikerat att TeliaSonera-avtalet är värt ca 15-20 MSEK per år i nettoomsättning för oss.

3. Hur lång tidsperiod anser ni att varje driftsatt system behöver övervakas för att ni ska vidare med nästa?

Svar: Vi behöver inte ta ett avtal i taget. Vi kommer att jobba parallellt, med flera avtal/projekt samtidigt.

Däremot bedömer vi att ett enskilt avtal/projekt har en inkörningsperiod av

1 till 3 månader, där vi successivt ökar bokningsflödet. För att nå full potential i ett enskilt avtal/projekt kan det krävas ytterligare 6 till 9 månader, beroende på vilken typ av organisation vi har att göra med.

4. Driftsättningen av TeliaSonera-avtalet var utsatt att börja den 19 januari. Hur har det gått?

Svar: Driftsättningen gick enligt planerna, faktiskt bättre än vi vågat hoppas på. När väl vårt system var på plats har också bokningsklienter distribuerats till de enskilda resesäljarna, vilket görs av Resebyråns IT-avdelning, i TeliaSoneras fall är detta; CWT (Carlson Wagonlit Travel).

Under vecka 7 startar en kortare utbildning av resesäljare. Start för "skarpa" bokningar är beräknat till den 11/2.

5. När kommer TeliaSoneras resebokningar att generera intäkter till Netrevelation?

Svar: Under andra halvan av februari.

6. Hur kommer avtalet med TeliaSonera att påverka Netrevelations omsättning? Blir det en markant ökning redan från början, eller kommer effekterna av det att synas först i sommar?

Svar: Omsättningen påverkas positivt, såklart. I vilken takt vi lyckas få TeliaSoneras organisation att gå över till det nya systemet återstår att se. Vi kommer att jobba hårt för att det skall gå så snabbt som möjligt.

7. Är Ni med TeliaSonera-avtalet, Marakanda och Worldspan i ryggen, beredda att nu slå fast, att Ni definitivt har vänt trenden från förlust till vinst i rörelsen? (Ni borde kunna säga något om detta, utan att tubba på Er princip att inte ge prognoser!)

Svar: Självklart kommer avtalen, som nu kan driftsättas – och övriga avtal som vi just nu jobbar på – att påverka oss positivt. Att vi trots detta inte lämnar prognoser beror helt enkelt på att det är ny mark vi bryter och att det är svårt att bedöma när i tiden de olika "nivåhöjningarna" inträffar. Att utvecklingen framöver ser positiv ut, kan vi dock säkert slå fast.

8. När driftsätts Marakanda?

Svar: Enligt dagsfärska information rapporterar Marakanda att de i stort sett är klara på sin sida.

Bokningsstart sker dock först då vi är nöjda med hur Resebyråbokningarna fungerar. Förhoppningsvis kan vi "släppa på" Marakanda i mars.

9. Vilken effekt får det avtalet på omsättning och intäkter?

Svar: Vi har tidigare indikerat att avtalet med Marakanda är värt ca 7-10 MSEK i nettoomsättning per år.

10. Kommer samtliga Marakandas kunder att bli nyttjare av Netsys?

Svar: Ja - alla Marakandas kunder kommer att kunna nyttja tjänsterna.

11. Kommer vi att någonsin få se prognoser för omsättningen i Netrevelation, d.v.s funderar Ni på detta?

Svar: Det kan mycket väl bli så. Förutsättningen är dock, att vi kan känna, att vi med tillräcklig precision kan bedöma ett framtida utfall.

12. Ni antyder i nyhetsbrevet att nya avtal är på gång. Är det så?

Svar: Vi har ständigt pågående diskussioner med kundprospekt och aktörer inom distribution av resetjänster. Det vi säger i Nyhetsbrevet (Nr 1-2004) är; ”att vi med tillförsikt ser fram emot 2004 och mot tecknande av fler avtal” – ett uttalande lika aktuellt nu som då.

13. Vilken omsättningsökning kan Worldspan ge Netrevelation, i den del som kör igång först (dvs i Sverige) ?

Svar: Svårt att bedöma, dels beroende på att Netrevelation tillför en helt ny tjänst till Worldspan, men också att det inte finns några historiska siffror att luta sig mot. Worldspan är dessutom små i Sverige. Vår bedömning är i alla fall ca 7 MSEK på årsbasis.

14. Hur går marknadsföringsaktiviteterna? Gäller fortfarande att Netsys efterfrågas av en stor potentiell marknad?

Svar: När det gäller kundprospektering planerar vi utökad kapacitet, genom rekrytering av ytterligare Account Managers. Vad gäller efterfrågan upplever vi fortsatt stor potential.

15. Hur ser likviditetssituationen ut i bolaget?

Svar: God - med en balans mellan omsättningstillgångar och kortfristiga skulder.

16. Hur kommer denna att påverkas av de avtal som körs igång under våren?

Svar: Positivt

17. Vilken effekt kommer en förbättrad likviditet att få för expansionsmöjligheterna?

Svar: Det kommer att underlätta för oss.

18. Klarar ni att med nuvarande likviditet, och med den förbättring som borde följa av driftsättningarna under kvartal 1 -04, driftsätta alla ingångna avtal?

Svar: Ja

19. Finns pengar till Worldspan starten i London?

Svar: För att leverera funktionalitet i avtalet – svar Ja. Marknadsföringen kan dock komma att behöva resursförstärkning.

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 går vidare.

20. Jag skulle vilja fråga vad ett avtal med Telia innebär. Innebär avtalet att när anställda på Telia ska nyttja taxitransporter i sin tjänst, att dessa kan/får enbart nyttja antingen Tågtaxi, Företagstaxi och Flygtaxi tjänsterna? Att dessa inte får ringa en "vanlig" taxi?

Svar: TeliaSonerars taxipolicy är klar på den punkten, nämligen att man gör det här för att åstadkomma en förbättring, både vad gäller service, kostnadskontroll och möjlighet till uppföljning. Man är också tydlig när det gäller att kommunicera vad man förväntar sig av den enskilde resenären, nämligen att de skall använda de erbjudna produkterna.

21. Netrevelation fick in cirka 11,1 mkr från konvertibelemissionen - räcker dessa tills verksamheten ger överskott?

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 har vi nu en möjlighet att förhandla utifrån en styrkeposition, vilket blir bättre för företaget och dess aktieägare, än om vi förlängt teckningstiden.

22. Hur mycket har satts av till marknadsföring för Worldspan?

Svar: Vi har tidigare indikerat nivån; minst 5 MSEK, för Worldspan (UK).

23. Har det gjorts någon kostnadsberäkning för driftsättning av TeliaSonera, Marakanda, Worldspan?

Svar: Ja

24. Kan man räkna med minskade kostnader för varje ny driftsättning?

Svar: Ja

**25. Behöver man utnyttja reserven på 4 mkr från konvertibelemissionen?
Behöver man ytterligare kapitaltillskott?**

Svar: Jag tolkar din fråga som om du undrar om vi tänker utnyttja möjligheten till att emittera ytterligare 4 MSEK, dvs den del som saknades i konvertibelemissionen. Svaret är i så fall - Vi måste inte. Däremot har vi beredskap för att, om och när, vi vill öka kapaciteten för ytterligare marknadsföring också kunna genomföra den kompletterande emissionen.

26. Är utvecklingen av Netsys till 100 % klar? Har uppstarten gått bra eller bättre än förväntat?

Svar: Så här lång har driftsättningen gått bättre än vi räknat med.

Vad det gäller utvecklingsdelen är den klar. Vi har idag en mycket stark teknisk position på området. Vi behåller dock kapaciteten på vår utvecklingsavdelning för att också i fortsättningen behålla den positionen.

27. När beräknas man ha nått 25, 50, 75, resp 100% av TeliaSoneras förväntade transaktionsvolym?

Svar: Vår plan är att nå en takt motsvarande 100% inom 12 månader.

28. Kommer "nya" Netsys med TågTaxi, FlygTaxi och FöretagsTaxi att ta över alla transaktioner och i så fall när?

Svar: Ja - förmodligen under 2004.

29. På vilket sätt blir det effektivare än "gamla" Netsys i och med att man gjort det till ett generellt system?

Svar: Det gamla Netsys hanterade endast en av totalt tre delprocesser inom reseområdet, nämligen: "Administrationn". Det nya Netsys hanterar samtliga tre processer: Boka, Åka, Administrera.

Konkret innebär detta att vi får fler tjänster, med ett högre värde, att erbjuda våra kunder.

30. Gäller fortfarande 100 - 110 mkr i oms som break even för Netrevelation?

Svar: Ja

31. När är det prognostiserat att Netrevelation ger ett positivt rörelseresultat?

Svar: Vi lämnar inga prognoser. Istället kommunicerar vi "tätt" med bl a en månatligt Nyhetsbrev, där vi som stående punkt redovisar nettoomsättning som "rullande tolv" (tolv månader bakåt i tiden).