

Helsingborg 2004-04-02

Nedan följer svar på frågor vi fått under de senaste tre veckorna. Frågorna har vi fått via email från några av våra aktieägare.

Frågorna är besvarade av VD Roger Blomquist.

1. Avtalet med Jernhuset på 1 miljon kronor ser klen ut i förhållande till avtalet med t ex TeliaSonera. Vilka positiva bieffekter, dvs omsättningshöjande effekter, hoppas Ni få med detta avtal och när kommer i så fall dessa?

Svar: Avtalet innebär att vi skall leverera system för att hantera taxilogistik på de större järnvägsstationerna i Sverige. Därutöver skall vi hjälpa Jernhusen att upphandla taxitransportörer som skall köra i systemen. Vid en första anblick kan det tyckas att avtalet är "klen", men så är det inte.

I vårt pressmeddelande refererar vi till "tjänster", vilket är projektledning i upphandlingsarbetet. Därutöver skall vi leverera teknik med start på STOCKHOLM C. Vi har också rekryterat en projektledare med uppgift att genomföra projektet.

Vi nämnde ingen siffra för tekniken eftersom planering och budgetering för den delen just nu pågår – och då för STOCKHOLM C. Klart är dock att vår intäktsmodell kommer att vara transaktionsbaserad, vilket innebär att vi får en intäkt varje gång en taxibil angör systemet. På STOCKHOLM C sker detta ca 2500 gånger per dygn. Produktionssättning beräknas ske under senhösten 2004.

Att vi engagerar oss i upphandlingsarbetet av transportörer har att göra med att vi vill överföra vårt kunnande och våra metoder för "klassning" av transportörer till Jernhusen. Klassning innebär en slags poängsättning av transportören utifrån parametrar som pris, kvalitet, trafiksäkerhet, samt miljöbelastning. Genom samarbetet får båda parter ett gemensamt verktyg för utveckling och styrning av taxiservicen kring Järnvägsstationerna. För Netrevelation betyder detta förbättrade förutsättningar för Tågtaxis volymutveckling.

2. Den nya prismodellen inom Tågtaxi är väl nu införd, och man undrar över dess effekt på omsättningen i Netrevelation. På vilket sätt påverkar den nya prismodellen omsättningen på kort och lång sikt?

Svar: Den nya prismodellen infördes idag. Vi räknar med att effekten blir att Tågtaxis volym ökar, eftersom prismodellen gör det lättare att jämföra Tågtaxi med andra alternativ. Dessutom har vi rekryterat personal som uteslutande kommer att jobba med aktiviteter mot resebyråsystemet och SJs kanaler för skapa volymtillväxt för Tågtaxi.

- 3. Klarar Netsys av att hantera andra reseslag än taxiresor? Kan man tänka sig en framtid där t ex TeliaSonera administrerar även separata flyg- tåg- och bussresor i Netsys, och skulle det i ett sådant läge kunna uppkomma en marginal för Netrevelation, som driver själva systemet?**

Svar: Med din fråga pekar du på ett troligt utvecklingssteg för Netsys. Systemet kan hantera andra reseslag – och ja – det skulle skapa mervärden som ger Netrevelation en marginal.

- 4. Konjunkturen har gjort att omsättningen rent generellt i resebranschen sjunkit, vilket även syns i Er omsättning på rullande 12 månader. Har Ni på månadsbasis sett några positiva omsättningshöjningar senaste 6 månaderna som inte syns direkt i rullande 12 månader.**

Svar: Rapporter från den årliga resemässan i Göteborg, 25-28/3, redogjorde för att branschen som helhet ser positivare på läget nu än man gjorde för ett år sedan. Några siffror presenterades dock inte.

För vår del handlar det dock om att produktionssätta tecknade avtal och att teckna nya, snarare än att invänta en vändning.

- 5. Avtalet med Worldspan går väl ut på att driftsätta Sverige först och det kommer att ske i vår. Har Ni någon plan på hur lång tid det därefter tar innan Worldspan London installeras och första transaktionen görs där?**

Svar: Vi vill öka volymen i Sverige, inte bara på Worldspan, utan även totalt sett. När detta är gjort tar vi itu med London.

- 6. Jag skulle vilja se en sammanställning över tecknade avtal som Ni arbetar med just nu och vilken tidplan Ni har för driftsättande av dessa.**

Svar: Just nu arbetar vi med Worldspan, Vägverket, Tågtaxi2, samt BTI Nordic. Samtliga med produktionssättning april.

Utöver detta pågår planering av MrOrange och Connex. Tidplan för produktionssättningen är ännu ej fastställd.

*Planering, budgetering och projektledning av Jernhusen pågår
Vi siktar på produktionssättning under senhösten.*

Pilotprojektet för Försvarmakten pågår med design och utveckling av informationsflöden. Produktionssättning ej fastställd.

7. **Står Ni fortfarande fast vid att emissionen som gjordes sist räcker för att driftsätta befintliga avtal och göra så att Ni når ett break-even omsättningsmässigt?**

Svar: Ja

8. **Vad gör Ni för att öka omsättningen i redan driftsatta avtal, t ex Tågtaxi och Flygtaxi?**

Svar: När det gäller Tågtaxi har vi förändrat prismodellen, rekryterat personal på säljsidan, samt tagit fram ett annonskampanjmaterial. När det gäller Flygtaxi är produktionssättning av TeliaSonera viktigt, men också vårt arbete att bearbeta resebyråer för anslutning till Netsys.

9. **Har Ni någon statistik som visar om Er omsättningsminskning ligger i paritet med övriga resebranschen, mindre än övriga resebranschen eller högre än övriga resebranschen. Detta borde vara ett bra mått på att se om Er produkt är attraktiv, dvs om resebranschen generellt minskar, men Ni inte minskar lika mycket borde detta tyda på att en större procentuell andel av resenärerna använder Er tjänst.**

Svar: Vi har inte tappat lika mycket som branschen i övrigt. I vår bokslutskommuniké redovisar vi ett tapp på 6% mot branchen 8-10%.

10. **Omsättningen rullande 12 var ju nu senast drygt 83 miljoner vilket följer mönstret med ett tapp på ca 2 miljoner per månad jämfört med föregående år. Ser ni någon vändning på detta EXKLUSIVE nya avtalen eller kommer nuvarande omsättning fortsätta sjunka i samma takt vilket kommer få till följd att intäkter från nya avtalen bara stabiliserar omsättningen på nuvarande nivå (80-85 miljoner)?**

Svar: Förmodligen utplaning i april.

11. **Teliaavtalet värt ca 15-20 miljoner är det inkl. marakandas 7 miljoner (om jag inte minns fel) eller är det totala värdet 15-20 + 7 miljoner / år?**

Svar: Totalt 15-20 MSEK, dvs inkl Marakanda. Utöver TeliaSonera har Marakanda ett flertal andra kunder också, vilka omfattas av vårt avtal med Marakanda. Bearbetningen av dessa kunder har ännu inte börjat.

12. **Är driftsättning av Worldspan Sverige nära förestående, tidsplan?**

Svar: Vi räknar med att de första resebyråerna skall vara igång i slutet av april.

13. Vad jag förstod av andra personer insatta i Netrevelation så är BTI-avtalet driftsatt, stämmer det och vad bedöms värdet vara för avtalet?

Svar: BTI Nordics resebyrå i Borlänge kommer att börjar boka under april i det nya systemet. Den totala målsättningen, inkl aktiviteter, vad gäller skapandet av volym genom BTI Nordic planeras för tillfället. Det största värdet ligger dock i att det är vårt första "stora" avtal för direktbokning i Netsys via resebyråledet.

14. Målomsättningen inom Tågtaxi, 200 mkr/år, känns inte särskilt näraliggande just i nuläget. Vidhåller Ni fortfarande detta mål, och på vilket sätt kommer avtalet med Jernhusen AB att bidra till att målet nås?

Svar: Ja – potentialen ligger i det området.

Avtalet med Jernhusen gör det möjligt att integrera Netsys direkt i järnvägsstationernas infrastruktur, vilket i sig innebär en synligare produkt, men också möjlighet att hantera flera olika fordonstyper, olika typer av ledsagningsprodukter, erbjuda tillägg som barnstol, kombi etc.

15. Kommer Jernhusen-avtalet möjliggöra, att tågresenärernas anslutningsresor med taxi, kanaliseras till bilar med knytning till Netrevelation?

Svar: Ja – på så sätt att samtliga taxibilar som trafikerar en station och där Netsys sköter logistiken, hanteras av Netrevelation.

16. Kommer detta i så fall att leda till en accelererande ökning av omsättningen inom just Tågtaxisegmentet, eller kommer även andra delar av Netrevelations företagstaxidel att gynnsamt påverkas?

Svar: Även bokningar i systemet som inte är kopplade till tågankomster, dvs Företagstaxi kommer att påverkas positivt.

17. TeliaSoneraavtalet har nivåsatts till 15-20 mkr/år, och Ni uppger att Ni i nuläget uppnått ca 30% av denna nivå. Är det korrekt att därav dra slutsatsen att vi redan efter 3-4 veckors drift, genom endast detta avtal, höjt omsättningsnivån på årsbasis med 6-7 mkr?

Svar: Ja – men 30% motsvarar snarare 5–6 MSEK.

18. Om så är fallet, är detta i linje med Era beräkningar? Jag vill minnas att Ni varit långt mer återhållsamma i Era bedömningar som kommunicerats, när det gäller omsättningstillväxt föranledd av detta avtal.

Svar: Det är bättre än vi räknat med.

**19. Kommer den negativa omsättningstrenden att brytas under kvartal 2?
Dvs finns det skäl att tro att TeliaSoneraavtalets omsättningsökning,
kommer att vara minst i samma storlek, som den konjunkturbetingade
minskningen framgent?**

Svar: Ja -vi siktar på det

**20. Vad händer med MrOrange? När driftsätts det avtalet och när kommer
det att generera intäktsökningar?**

*Svar: Vi avvaktar just nu MrOrange egen planering. På vår sida är tekniken
klar.*

**21. Hur ser läget ut just för tillfället inom BTI-avtalet? När kan vi vänta
driftsättning och intäkter från detta?**

Svar: Under april

**22. Flygtaxi har förlorat en stor del av sin omsättning, kanske runt 30%,
vilket kan röra sig om ca 60 mkr på årsbasis. Har detta resande
upphört/nedgått pga den vikande konjunkturen för affärsresor, eller
har dessa volymer hamnat i något annat system?**

Svar: Min bedömning är att det är vikande passagerarsiffror bakom detta

**23. Nyman & Schultz är Sveriges största affärsresebyrå. Skulle de enligt Er
uppfattning ha nytta av ett avtal med Netrevelation, och kan det vara
aktuellt att ingå ett sådant?**

*Svar: Vår bedömning är att de skulle ha nytta av Netsys. Vi försöker också
intressera Nyman & Schultz på samma sätt som vi bearbetar övriga aktörer
inom reseområdet.*

**24. Skulle Ni själva vilja betrakta Ert företag som expansivt, och vilken är
i sådant fall grunden för denna uppfattning?**

*Svart: Vi har en efterfrågad affärsidé, med få eller inga konkurrenter. Vi har
dessutom klarat av en lång utvecklingsfas och fokuserar nu alltmer på
försäljning och marknadsföring.*

25. Innebär formuleringen i nyhetsbrevet "ser vi positivt på utvecklingen framöver" att Ni väntar Er en ökande omsättning, eller att Ni bara förutser en avmattning i minskningen? Dvs är en succesiv minskning av omsättningen något som vi kommer att få dras med under resten av året?

Svar: Med Positivt menar vi våra möjligheter att själva påverka tillkomsten av nya avtal och produktionssättning av redan tecknade avtal.

Det vi inte kan påverka och inte heller riktigt bedöma, är utvecklingen på resemarknaden och hur det påverkar vår befintliga volym.

26. Bedömer Ni att Netrevelation har utsikter att om 1 år ytterligare ha befäst sin marknadsposition, och skrivit avtal med flera nya betydande kunder/samverkanspartners?

Svar: Ja - utsikterna att ytterligare befästa marknadspositionen är goda

27. Är det korrekt uppfattat att Netsys är en applikation som kan implementeras i de större resebokningssystemen t ex Amadeus och Galileo eller i Nyman&Sultz internetapplikation NTI?

Svar: Ja

28. Då BTI använder sig av Amadeus vid bokning av t ex flygtaxi, kommer Netsys att ligga som en fristående bokningskanal?

Svar: Ja

29. Hur fortlöper Försvarmaktens utvärdering av Netsys andra användningsområden? Vad jag förstår så är de redan kund hos er via Företagstaxi.

Svar: Behovet, som är mycket komplext, är mer eller mindre kartlagt. Vi har också kunnat konstatera att Netsys kan täcka behovet. Pilotfas med "skarpa" bokningar i en specialkonfiguration planeras. Datum för start är ännu inte fastslaget.

30. Som jag har förstått så tar ni betalt per transaktion som görs i systemet. Hur prissätts dem, eller hur mycket är en transaktion värd för er?

Svar: En transaktion är i genomsnitt värd ca 15% av biljettpriset.

31. Hur fungerar det med Worldspan, har de taxiföretag anslutna till sig eller är det här nytt för dem så att taxiföretag måste anslutas? Om det är så, kostar det er någonting? Hur lång tid tar det i såfall att ansluta dem?

Svar: Worldspan är ett bokningssystem för flyg i första hand och har inga taxibilar anslutna. Den saken är det meningen att vi skall ta hand om. Till Netsys är ca 12000 taxibilar anslutna i Sverige.

32. Ni kommunicerar att Telia-avtalet är värt runt 15 – 20 Mkr. Är dessa intäkter utöver det som redan Telia skapar i gamla Netsys, eller kan man anta att några miljoner av dessa är redan intäktsförs på gamla Netsys?

Svar: 15-20 MSEK är ”nya” omsättningskronor

33. Skulle inte en uppdatering av releaseplanen i samband med det måntagliga nyhetsbrevet. skingra dimman (dina ord) runt kundavtal och skapa förutsägbarheten när det gäller vad som klart, driftsatt eller i test komma att offentliggöras med dom måntagliga nyhetsbreven ??

Svar: Jo - det tror vi också. Vi har bara inte formen riktigt klart för oss. Tills vidare informerar vi fortlöpande kring avtalen via de kanaler vi etablerat, nämligen Nyhetsbrev och Frågor&Svar.