

Frågor och Svar: 2004-06-07

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.

1. Vad beror omsättningsnedgången på?

Dels p g a den sk "Ersättningstrafiken för tågoperatörer" som minskat kraftigt, men också p g a att vi inte lyckats få Tågtaxi att växa i en försvagad affärsresekonjunktur.

Vad det gäller Ersättningstrafiken beror tappet på att tågoperatörerna, med SJ i spetsen, förbättrat sin kvalitet och förändrat ersättningsreglerna för sina tågresenärer. En utveckling som är logisk och något som tågoperatörerna måste eftersträva.

När det gäller Tågtaxi ser det annorlunda ut. I den första versionen av Tågtaxi, var prismodellen inte optimal. Produkten upplevdes som dyr, vilket i en fallande konjunktur, där många ser sig om efter kostnadsbesparingar, blev negativt för produkten.

Tågtaxi har vi ändrat på. Tågtaxi2, med en förändrad och mer konkurrenskraftig prismodell är sedan april produktionssatt. Vi har dessutom rekryterad personal som bearbetar säljkanaler och kunder med den nya Tågtaxi2. Med förändringarna räknar vi med att Tågtaxi återigen skall börja utvecklas positivt.

2. Behöver företaget omedelbart tillskott av kapital för att kunna genomföra sin affärsplan?

Svar: Nej - inte omedelbart. Vi räknar dock med att kunna utnyttja hela, eller delar av det bemyndigande om 3.8 MSEK vi fick av bolagsstämman. Genom att emittera dessa konvertibler säkerställer vi affärsplanen.

3. Kan man se någon utplanning i omsättningen, eller finns det någon annan omständighet som kan motverka den negativa effekten av intäktsminskningen under det senaste året?

Svar: Vi ser att bokningarna i Netsys ökar. Framst beroende på en positiv utveckling av TeliaSonera avtalet, som gått bra..

Vi har en intressant och efterfrågad produkt, med flera projekt som står i tur för Netsys. Min bedömning blir därför att vi snart kommer att plana ut och att vi får se en ökning igen.

4. Är bruttomarginalmålet 15% fortfarande gällande, eller kan man hoppas på ännu bättre, nu när de nya avtalen körs i Netsys?

Svar: Med ett ökat antal bokningar i Netsys finns också förutsättningen till en ökning av bruttomarginalen från dagens ca 15%. Bakgrunden är att vi kan leverera fler tjänster i Netsys jämfört med vårt äldre system, som endast kan hantera administrativa produkter. Med fler tjänster får vi också bättre betalt.

I dagsläget har vi den mindre andelen av vår omsättning i Netsys. Framöver är det dock i Netsys vår tillväxt kommer att ligga.

5. Räcker det med en mindre ökning av omsättningen än 13 msek, vilket motsvarar nedgången under de senaste åren, för att kompensera detta bortfall, beroende på att de nya affärerna ger en bättre marginal? Dvs kan 8-9 msek i TeliaSonera avtalet värderas till ungefär samma som 13 msek i ersättningstrafiken?

Svar: Det är riktigt att en ökning i Netsys inte behöver vara lika stor för att få tillbaka samma pengar eftersom bruttomarginalen i Netsys är högre jämfört med de "gamla" affärerna.

6. Hur utvecklas TeliaSonera avtalet? När når vi siffror i närheten av omsättningsmålet 15-20 mkr/år? Var ligger vi idag?

Svar: TeliaSonera projektet utvecklas väl. Nuvarande takt motsvarar ca 8-9 MSEK per år, vilket vi tycker är bra efter knappt tre månader.

7. Är det korrekt att runt 80-90% av omsättningen är transportörsersättningar, dvs att runt 10-11 mkr av den minskade omsättningen skulle ha vidarebefordrats till taxiföretagen som utför transportererna?

Svar: JA – det är korrekt. Minskade intäkter innebär också minskade rörliga kostnader, som exempelvis transportörsersättningar.

8. Hur stor är nedgången, föranledd av intäktsminskningen på 13 mkr, i den del som är Netrevelations marginal?

Svar: Ca 1950 Kkr (15% på 13 MSEK)

9. Hur utvecklas marknads- och säljfunktionerna inom bolaget?

Konsulten Ulf Melin har ju valts in i styrelsen, med specifikt uppdrag att vässa dessa funktioner. Har han hunnit påbörja sitt arbete och vilket resultat kan vi förvänta oss från detta?

Svar: Funktionerna utvecklas väl. Ulf har kommit igång och också bidragit med sin kunskap.

Det vi skall förvänta oss är att antalet pågående förhandlingar med tilltänkta kunder kommer att öka framöver.

10. Har Ni fortfarande presumtiva nya kunder på listan, som kan tänkas vara aktuella att ingå avtal med i någorlunda närtid? Utökas listan över tänkbara avtalspartners, eller är antalet konstant?

Svar: Ja, fler presumtiva kunder finns på listan, som dessutom utökas hela tiden.

11. Söker ni aktivt institutionella investerare som kan tänkas gå in som ägare?

Svar: Ja - vi är intresserade av institutionella investerare och vi försöker hitta en eller flera som kan vara lämpliga. Vår högsta prioritering är dock kundprospektering och produktionssättning av nästa kundavtal.

12. Berätta om erfarenheterna från TeliaSonera avtalet hittills. Hur kommer det sig att tillväxten inom detta är större än beräknat? Har det visat sig vara bättre för kunden än väntat, eller var ni blygsamma då ni bedömde potentialen?

Svar: Vår bokningsservice, via callcenter, har utnyttjas i större utsträckning än planerat. Det har att göra med att vi lyckats skapa en produkt som är både lättillgänglig och bekväm för den som reser (och inte bara kostnadseffektiv för företaget). Bl a är det biljettlösa resandet, där resenärer slipper hantering av kvitton och reseräkningar, särskilt uppskattat.