



Helsingborg 2003-02-10

Nedan följer svar på de frågor vi fått in i samband med Wordspan-affären.
Frågorna har vi fått via email och är ställda av våra aktieägare.

Frågorna är besvarade av Roger Blomquist, VD.

- 1. Är det konvertibla lånet garanterat av storägarna? Dvs. kommer de största ägarna att teckna de överblivna konvertiblerna om så skulle bli fallet?**

Svar: Konvertibellånet är inte i dagsläget garanterat. Vi kommer dock att försöka få det garanterat när vi väl fattar beslutet att emittera konvertiblerna.

- 2. Vilka investeringar behövs för att knyta samman NETSYS med WORLDSPANS bokningsystem ?**

Svar: De tekniska anpassningarna bedöms som relativt låga. Vi har dock bedömt att en komplett "setup", dvs teknisk anpassning, vägdata samt fungerande trafikledning för London kostar ca 5 MSEK.

- 3. På vilket sätt ämnas marknadsföringen av tåg- och flygtaxi med WORLDSPAN samordnas/delas med WORLDSPAN ?**

Svar: I första hand genom Worldspans kanaler, dvs aktivt informera/marknadsföra tjänsten till alla resebyråer och företag anslutna till Worldspans system.

- 4. Hur många personer i Netrevelation har i uppdrag att förhandla och försöka skapa nya LOI och avtal för Netrevelation ?**

Svar: På den nivån har vi 1 person, nämligen VD.



5. Vad kan man uppskatta värdet av flyg- och tågtaxi London och Stockholm?

Svar: Vi bedömer nettoomsättningssiffror. Vi har dock inga bra siffror för städerna separat. För Sverige är dock siffran ca 4-500 MSEK. För UK en bra bit över 1 miljard. Det är dock mycket svårt att bedöma siffrorna eftersom någon liknande produkt inte finns i UK.

London är naturligtvis den viktigaste lokala marknaden i UK. Min bedömning är att bara London kan omsätta lika mycket som hela Sverige. Förutsättningen är dock att marknadsföring och inarbetning av produkterna blir framgångsrik.

6. Styrelsen har minskat till 4 personer. Ämnar Netrevelation att utöka styrelsen under den ordinarie bolagsstämman ?

Svar: Vi diskuterar frågan. Kan mycket väl bli så.

7. Mha av era vägdatabaser kan ni erbjuda kunden ett fast pris för taxiresan. Finns det befintliga vägdatabaser i London som ni kan använda er av? Eller måste Netrevelation bygga upp nya ifrån grunden? Är det inte så att köer i London gör det mycket svårt att uppskatta restiden för varje taxiresa och därmed priset för resan som skall handlas upp av taxibolaget?

Svar: Det finns befintligt vägdata som Netsys kan använda, vi behöver inte bygga eget data. Inköpet av vägdata över London är en del av den sk "Setup" som blir vår miniminivå i projektet (se svaret på fråga 2 ovan).

När det gäller köbildning och annat i London handlar det huvudsakligen om att beräkna det vi kallar bromsfaktorer. Det görs inledningsvis med hjälp av referenskörningar som utförs vid olika tidpunkter. Därefter förbättras och förfinas beräkningarna successivt allteftersom verkligt utfall på transporter kan följas upp och analyseras.



- 8. Tror ledningen i Netrevelation att det var en engångsföreteelse att ett såpass stort företag som Telia väljer att samordna sina taxitransporter mha Netrevelation och NETSYS ? Eller har ni förhoppningar om att flera storföretag i Sverige följer efter ?**

Svar: Nej. Absolut ingen engångsföreteelse. Vi tror på att fler stora koncerner är intresserade av att åstadkomma samma effektivisering som Telia.

- 9. Har Netrevelation fortfarande ambitioner att växa organiskt i t.ex. Danmark och Norden?**

Svar: Ja!

- 10. I samband med flytaxiaffären angav Netrevelation att man tänkte lansera en egen produkt? Har Netr. Fortfarande denna ambitionen ? Eftersom WORLDSPAN har liten marknadsandel i Norden innebär ju detta annars att ni inte har någon produkt som täcker flygtaxi i Norden.**

Svar: Ja. Det är en och samma produkt.

Tillsammans med Worldspan bygger vi flygtaxi med FöretagsTaxi (se www.foretagstaxi.se) som grund. Distribution kommer att ske via Worldspan i Sverige. Men också via andra kanaler, t ex via självbokningskanaler som Internet.

Tack vare konceptet räknar Worldspan med att utöka sina marknadsandelar i Sverige.



11. Finns det anledning att tro att Netrevelation kommer att växa inom lösningar till Näthandeln, dvs plattformen Nethandeling ?

Svar: Ja. Men inte just nu.

12. Kommer Worldspan att dela den ekonomiska risken med Netrevelation, i den satsning på global etablering inom Worldspans system, som ska bekostas bl a av konverteringslån om 20 mkr? Dvs skjuter Worldspan till några pengar för marknadsföringen?

Svar: I vårt avtal med Wolrdspan förbinder sig Worldspan att aktivt marknadsföra tjänsten till sina användare. Exakt på vilket sätt och i vilken omfattning beslutas av en särskild styrgrupp vi tillsammans sätter upp i varje land där tjänsten skall rulla ut. Med andra ord är svaret JA - omfattningen beslutas dock efter hand och beroende på land.

13. Kommer alla som tecknar konverteringslånandelar att få IDENTISKT lika villkor? Dvs är villkoren exakt desamma för t ex den enskilde aktieägaren som för den "strategiska partnern", som kommer att teckna sig för 5 mkr? Så måste det bli om man ser det från den lilla aktieägarens perspektiv, annars kommer en ny diskussion igång om huruvida Netrevelations ledning är korrekta och rättvisa! (vilket jag i och för sig tror att de är - men vi småtomtar måste bevaka vår rätt!)

Svar: Ja, villkoren blir desamma på båda lånen

14. Kommer bemyndigandet på stämman rörande konverteringslånet att vara förknippat med minimi- och maximinivåer vad gäller teckningskurs, max utspädningseffekt eller kommer det att innebära "carte blanche" för styrelsen att enligt eget gottfinnande formulera villkoren.

Svar: Bemyndigandet ger inga riktlinjer vad gäller villkoren, dvs löptid, ränta och konverteringskurs. Styrelsen har dock inställningen att villkoren skall vara marknadsmässiga och fördelaktiga för aktieägarna.