



NYHETSBRIV NR 10 – 2004

Helsingborg 2004-10-28

Väsentliga avtal för Netrevelation klara med Amadeus

Ett distributionsavtal och ett utvecklingsavtal har tecknats med Amadeus Scandinavia, marknadsledaren i Sverige och i Skandinavien inom resebokningssystem, sk GDS (Global Distribution System). Amadeus är även störst i Europa och ett världsledande företag på området.

På kort sikt ger avtalen med Amadeus ett direkt mervärde för idag befintliga avtal. I dagsläget uppgår mervärdet, enbart för dessa avtal, till ca 10 MSEK per år för Netrevelation.

Framförallt innebär avtalen att hela den marknadsdel, som är uppkopplad mot Amadeus, nu ligger öppen för Netrevelation. Bl a nästan all sk flygtaxitrafik, som enbart i sig, är värd ca 180 MSEK per år i Sverige.

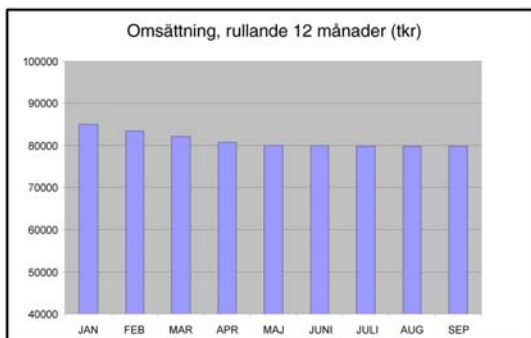
Efter Amadeus-avtalen fortsätter vårt fokus på Sverige. Nu i synnerhet på det marknadssegment där Amadeus är dominerande, dvs affärsresenärerna.

Initiala delen av det rent tekniska samarbetet beräknas vara avklarat inom 3-4 månader (januari-februari), därefter kan nya kunder och agenter driftsättas, allteftersom anslutningsavtalen tecknas.

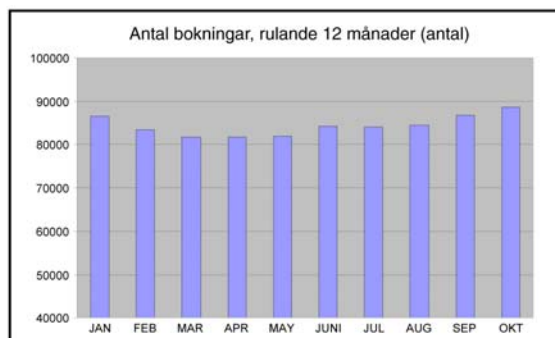
För Netrevelation är det här ett mycket stort och spännande steg. I dagsläget är det svårt att sätta en siffra på vad det kan innebära i slutändan, men potentialen är enorm – säger en påtagligt nöjd Roger Blomquist, VD Netrevelation.

I och med avtalet med Netrevelation så breddar vi vår plattform inom området för marktransporter - säger Markus Pehrsson ansvarig för Provider Sales på Amadeus Scandinavia.

Försäljningen



Visar bokförd omsättning som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden).



Visar antalet bokningar, försäljningen, i Netsys 12 månader bakåt i tiden. Diagrammet visar siffrorna t o m 21/10.

Omsättningen, som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden), är oförändrat fortsatt stabil, se diagram. Detta trots den successiva utfasningen av den gamla produkten Företagstaxi, i huvudsak ersättningstrafiken.

Mottagandet av Netsys (den nya produkten) har alltså varit positivt och ökningen av Netsys andel av omsättningen har gått snabbare än väntat. Idag uppgår Netsys andel till 37 % av total omsättning.

Bokningar i Netsys visar en ökning på 29 % jämfört med motsvarande månad föregående år, presenterat som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden), se diagram.

Övrigt

Påkallande av konvertering

Mellan den 1-15 november är det möjligt att påkalla konvertering av konvertibler genom att fylla i "Anmälningssedel", som kan laddas ner från vår hemsida (www.netrevelation.se). Det går också bra att få "Anmälningssedeln" för påkallande av konvertering genom att kontakta Thenberg & Kinde på telefon: 031- 745 50 00.

Observera att upplupen ränta kommer att utbetalas även om konvertering sker.

Försäljning av konvertibler

2 miljoner av de kvarvarande konvertiblerna, som ligger i vårt dotterbolag, har sålts till externa investerare som tidigare anmält intresse. Konvertiblerna är sålda till samma pris som tidigare, dvs 4 kronor per Unit.

Nästa Nyhetsbrev, nr 11-2004, kommer måndagen den 6 december.

För ytterligare information:

Roger Blomquist, VD, Netrevelation.

Hemsida: www.netrevelation.se www.scs.amadeus.com

Epost: roger.blomquist@netrevelation.se



FRÅGOR OCH SVAR (Nyhetsbrev Nr 10-2004)

Frågorna är inskickade av våra aktieägare och besvarade av VD.

Svar: Ja – vårt arbetet med MyCab är bl a en sådan förberedelse.

1. Ni framhåller att Ni sparar pengar genom omDispositioner inom personalen. Kan man grovt säga, hur stora dessa besparingar just för närvarande är?

Svar: Ca 3-400 Kkr per år.

2. Med en bruttomarginal på 15% så torde en reduktion inom personalkostnaderna med såg 100.000:- för någon vald tidsperiod, motsvara knappa 700.000:- i ökade intäkter. Är det på det hela taget korrekt att räkna så?

Svar: Ja

3. Fortsätter omsättningen inom Företagstaxi/ersättningstrafiken att vika?

Svar: Ja – men mer i form av en successiv utfasning från gammal produkt till ny.

4. Hur kommer varumärket "MyCab" att arbetas in i Er affärsverksamhet? Får vi snart se det och eventuell logotyp på taxibilar på stan?

Svar: Från januari 2005 är hemsidan uppe, samt att det börjar synas på taxibilarna.

5. När ni meddelar nya avtal skulle ni kunna informera om ifall dessa avtal är finansierade vad gäller kostnader för driftsättning eller inte?

Svar: Ja – de två avtal vi informerar om i dagens Nyhetsbrev är självklart redan finansierade. (Vilket de även var före försäljningen av de konvertibler vi också informerat om).

6. Kommer "MyCab" att användas som ett sammanfattande begrepp för Era tjänster enbart inom Sverige? (Varumärket "Flygtaxi" finns ju veterligen bara i Sverige)

Svar: Syftet med MyCab är att få ett varumärke som kan marknadsföras överallt – även utanför Sverige. MyCab blir också ett sammanfattande begrepp för alla våra taxitjänster.

7. Förekommer det någon förberedelse redan nu avseende Worldspan, London? Annars blir det väl en väldigt lång startsträcka om Worldspan Sverige faller väl ut och ni sedan skall gå vidare med England.

8. Vilka aktiviteter bedrivs inom avtalet med Jernhusen AB? Ekonomimedia har uppmärksammat kommande förändringar vid t ex Stockholms Centralstation, vad gäller logistiken kring taxibilarnas anlop.

Svar: Vi agerar konsulter åt fastighetsägaren, Jernhusen. Fn är vi i slutförhandling om de olika transportörsavtal som ligger till grund för trafikeringen på Stockholms Central. Nästa steg blir att fullfölja leverans av ett logistiksystem som hanterar logistiken.

9. Vilken är planen för fortsatt expansion inom Jernhusenavtalet, då prov genomförts vid Stockholms C? Finns visioner för hur det kommer att bli, vid full utbyggnad vid alla Jernhusens etablissemang i Sverige?

Svar: Vid framgångsrik utvärdering av Stockholms Central, är våra möjligheter att få leverera även till Göteborg och övriga orter stora.

10. Har Föreningssparbanken en resebyrå liksom TeliaSonera (Carlson Wagon Lit), som kommer att boka resor inom Ert avtal med dem?

Svar: Nej. I FSB-Avtalet blir huvudkanal för bokningar FSBs Intranet, samt vårt callcenter.

11. Finns det företag eller koncerner i Sverige (såvitt Ni känner till), som har en sådan komplex resandestruktur, att den skulle göra Netsys inaktuellt som logistiksystem för deras resor?

Svar: Nej – därför att ju mer komplex resandestruktur, desto större nytta av Netsys.

12. Kan en investerare med finansiella muskler, svensk eller utländsk, förvärva hela Netrevelation utan medverkan av nuvarande ägare?

Svar: Nej – förutsättningen är att nuvarande huvudägare medverkar.

14. Vad hände med WS London, WS Sverige och om ev andra GDS-bolag ska omfattas för er del i framtiden?

Svar: Worldspan är driftsatt i Sverige och skall "testas av" innan beslut angående aktivitet utanför Sverige aktualiseras. Beträffande övriga GDS-bolag så har vi idag informerat om avtal med Amadeus, vilket ger oss bästa tänkbara utgångsläge i Sverige.