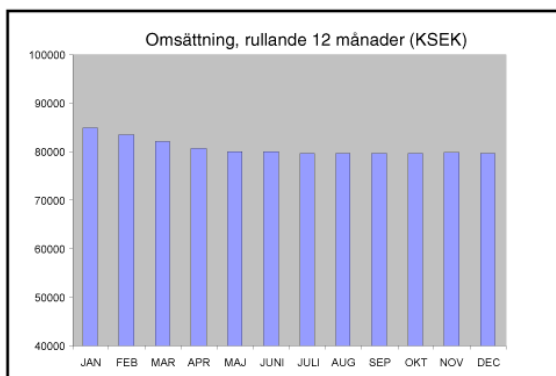


Vattenfall väljer också Netrevelations Netsystemteknik

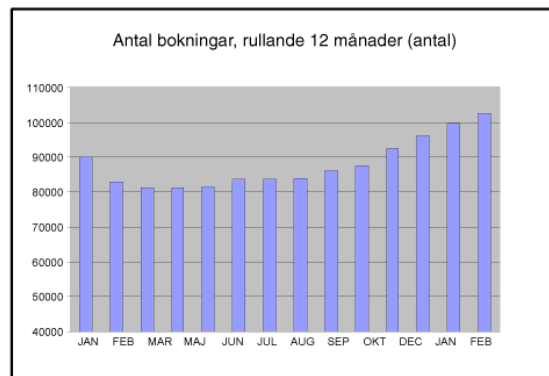
Vattenfall har nyligen genomfört och avslutat en offentlig upphandling avseende Vattenfalls behov av nationella taxitransporter. Upphandlingen omfattade hela Vattenfall-koncernen med ett 30-tal företag. Förutom själva transporten efterfrågar även Vattenfall system för samplanering, effektiv administration och rikstäckande bokningskanaler.

Avtalet har gått till en av landets större beställningscentraler, som också kommer att stå för huvuddelen av antalet transporter i avtalet. Beställningscentralen kommer inte på egen hand att uppfylla avtalet, utan beställningscentralens avtal förutsätter ett avtalsamarbete med Netrevelation, för att få tillgång till nödvändig teknik, samt transportörer på övriga orter. Totalt rör det sig om persontransporter för ca 10-12 MSEK per år. Driftstart är beräknat till andra kvartalet.

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 bokningssiffror t o m 11 februari 2005.

Omsättningen, som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden), se diagram, är oförändrad. Omsättningen totalt var oförändrad i december p g a fortsatt successiv utfasning och konvertering av den äldre produkten Företagstaxi till Netsys-produkter. Netsys andel av omsättningen i december var 39% (25%). I januari ökade antalet bokningar i Netsys med 47% jämfört med januari 2004.

Övrigt

Utvecklingsarbetet i Amadeus-avtalet är nu avslutat och har övergått i en sk acceptanstest, vilken beräknas pågå i ca 2 veckor.

FöreningsSparbanken har inte heller under januari påverkat bokningssiffrorna nämnvärt. Man är fortfarande i uppstarten med intrimning av servicen.

Nästa Nyhetsbrev, nr 3-2005, kommer tisdagen den 15 mars

För ytterligare information:

Roger Blomquist, VD, Netrevelation. **Epost:** roger.blomquist@netrevelation.se

Hemsida: www.netrevelation.se



FRÅGOR OCH SVAR (Nyhetsbrev Nr 2-2005)

Frågorna är inskickade av våra aktieägare och besvarade av VD.

1. Genererar bolagets affärer i nuläget den likviditet som behövs?

Svar: Ja – i nuläget har vi en positiv trend. Kvartal fyra gav ett positivt rörelseresultat (Ebitda) och vi har fortsatta ökningar av antalet bokningar i Netsys.

2. Behöver personalfunktionen inom Netrevelation förstärkas, med anledning av alla de nya avtal som kommer att slutas under året?

Svar: I dagsläget räknar vi med att det inte kommer att behövas.

3. Har några modifieringar måst göras i Netsys, nu när antalet transaktioner i systemet ökar så snabbt?

Svar: Vi förbättrar ständigt våra processer, men antalet bokningar just nu är inget bekymmer. Vi planerar dock för fortsatta ökningar och gör justeringar därefter.

4. Hur ser det system ut som ”de gamla affärerna” hanteras i – IT eller annat.

Svar: Det är ett äldre traditionellt klient/server baserat system, utformat för i huvudsak administration av persontransporter. Innehåller alltså inga funktioner för bokning eller transportplanering.

5. Vilka affärer hör till de gamla?

Svar: Det är administration av persontransporter som bygger på betalning i taxibilen med hjälp av plastkort eller rekvisition. Beställning gör kunden själv direkt hos önskat taxiföretag. Exempel på kund som idag befinner sig i den ”gamla affären” är SJ Ersättningstrafik och Försvarsmakten.

6. Hur kommer dessa att flyttas över till Netsys – och behövs omförhandling med kund?

Svar: Överflyttning sker successivt och föregås av omförhandling vad gäller de större kunderna.

7. När kan man tänka sig att alla transaktioner som Netrevelation hanterar kommer att köras i Netsys?

Svar: Vi räknar med att det mesta skall ha gått över till Netsys under 2005.

8. Vilken typ av avtalspartner finns på ”prospektlistan” – organisationer, koncerner, affärsresebyråer.

Svar: Listan representerar bl a alla de ovanstående typerna av avtalspartners.

9. Ligger fokus i bolaget idag på att driftsätta de redan klara och halvklara (Amadeus) avtalen, eller är det marknadsföring som står i centrum?

Svar: Både och faktiskt. Vi prioriterar driftsättningar, men är lika måna om att upprätthålla en fokuserad kundprospektering.

10. Hur kan man förena dessa aktiviteter med en så relativt liten personal?

Svar: Vi eftersträvar ett modularbete där vi skräddarsyr för varje kund genom konfigurationer. Det går snabbare och är mindre resurskrävande än utveckling för varje kund.

Just nu utökas modulernas funktionalitet för varje ny kund, vilket gör att det kommer att gå lättare och lättare framöver.

11. Förväntar ni er några klara avtal i storlek TS/FSB första kvartalet?

Svar: Ja - i detta Nyhetsbrev har vi bl a informerat om ett upphandlat avtal där vår Netsystemteknik förväntas ta hand om Vattenfalls behov av transportplanering och administration bl a.

12. Har ni några mål/uppskattningar avseende antal resebyråer/omsättning att anslutas till Amadeus-avtalet inom närmaste tiden (kvartalet).

Svar: Vi lämnar inga prognoser på antalet anslutna resebyråer, annat än att vi bearbetar ca 400 resebyråer i Sverige för anslutning till den nya marktransportprodukten.

Avtalet med Amadeus ger bl a tillgång till en marknad som idag omsätter ca 180 MSEK årligen för s k Flygtaxitrafik.