

Netrevelation tecknar avtal med Carlson Wagonlit Travel i Sverige

Netrevelation och Carlson Wagonlit Travel tecknar avtal om samarbete och distribution av flygtaxi – taxitransporter kopplat till flyg med 2000 talets teknologi.

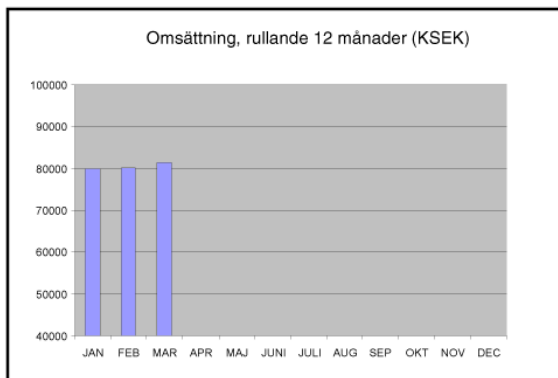
Avtalet är det första större avtalet baserat på integrationen med Amadeus. Parterna beräknar ordervärdet för distributionsavtalet till ca 5-8 MSEK årligen. Driftsättning planeras före sommaren. Netrevelation räknar dock med att transaktionsvolymen i avtalet kommer först till hösten.

Utöver ett distributionsavtal har parterna också tecknat avtal om samarbete kring marknadsföring av anpassade taxitjänster, utöver befintliga marktransporter, riktade till Carlson Wagonlit Travels större företagskunder.

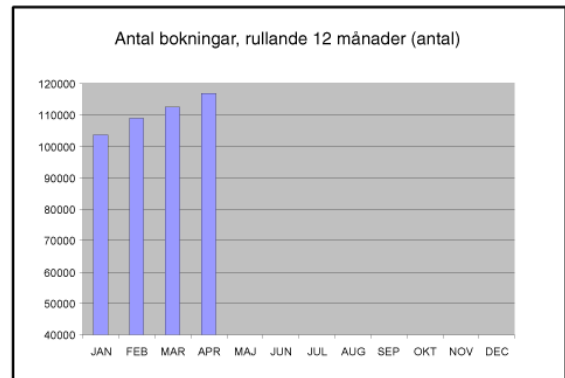
Carlson Wagonlit Travel är ett modernt travel management företag som generellt ser till helhetslösningar snarare än att begränsa tjänsten till bokningar av flyg och hotell. Företaget ligger i framkant vad det gäller tjänster för att underlätta och effektivisera affärsreseprocessen.

- *Samarbetet med Netrevelation är ett naturligt led i vår strävan att kontinuerligt erbjuda våra kunder de mest effektiva helhetslösningarna, säger Jakob Ladenstedt, Director of Operations för Carlson Wagonlit Travel i Sverige.*
- *Carlson Wagonlit Travel är en mycket stark partner för Netrevelation, både genom deras position på den Svenska marknaden och genom Carlson Wagonlit Travels internationella nätverk, säger Tim Åström, Chef Affärsutveckling på Netrevelation.*

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 30 april 2005.

Omsättningen var i mars 9.4 (7,9) MSEK. Netsys andel av omsättningen i mars var 38% (35%).

Omsättningen, som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden), se diagram, var 81.0 MSEK.

Antalet bokningar i Netsys i april ökade med 50% jämfört med april 2004. Presenterat som rullande 12 (12 månader bakåt i tiden), se diagram, var det 117 000 st.

För ytterligare information:

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

Hemsida: www.netrevelation.se



FRÅGOR OCH SVAR (Nyhetsbrev Nr 5-2005)

Frågorna är inskickade av våra aktieägare och besvarade av VD.

1. Vad menas med att trenden är fortsatt positiv vad gäller affärsverksamheten?

Svar: Det betyder att vi ser en fortsatt ökning i antalet bokningar och omsättning, men också att vi bedömer avtalsläget som positivt.

2. Posterna i bolagets rapporter, för kortfristiga skulder och kortfristiga fordringar, varierar mycket mellan de olika rapporttillfällena. Vad kommer sig detta?

Svar: Det beror på hur vi ligger i förhållande till redovisade samt fakturerade transporter på rapportdagen. Dagarna då t ex transportöravräkningar fastställs respektive betalas kan variera och påverkar därför denna balanspost relativt mycket. Även ökad omsättning påverkar.

3. Vad innebär det för bolaget, att likviditeten stärks (3,7 mkr i disponibla medel 05-03-31) på det sätt som framgår av kvartalsrapporten?

Svar: Det påverkar inte så mycket som det faktum att vi haft ett positivt Ebitda. Positivt Ebitda visar att rörelsen inte förbrukar likviditet, utan tillför likviditet istället.

4. Var står vi idag när det gäller Föreningssparbanken – har några transaktioner hanterats i Netsys ännu?

Svar: Bokningar sker, numera dagligen, men det är ändå relativt små volymer. En större informationskampanj är planerad i samband med att övriga reseproducenter är klara för FSBs Intranet-bokningar. Tidsplanen ligger utanför Netrevelations kontroll.

5. Hur går det med varumärket MyCab – när kommer vi att få se det i offentligheten?

Svar: Vi arbetar redan med varumärket Mycab, när vi bearbetar de stora företagen. Hemsidan är klar. Vi avvaktar dock lite till med den ”publika lanseringen” därför att det skulle ta resurser som vi just nu vill använda till de stora företagen.

6. Vilka är erfarenheterna idag från TeliaSonera-avtalet inom Netrevelation?

Svar: Bra – därför att vi får bevis på att vår modell fungerar. Vi kan spara stora belopp åt våra kunder,

samtidigt som service och kvalitet förbättras. TeliaSonera är en mycket viktig referenskund för oss.

7. Hur tror Ni att Tågtaxi kommer att påverkas av avtalet med Jernhusen?

Svar: Mycket positivt. Det ger Tågtaxi en förbättrad plattform.

8. Bedömer Ni att över hälften av omsättningen i bolaget kommer att köras i Netsys under helåret 2005?

Svar: Det är rimligt att det blir så.

9. Tror Ni att marknaden för Era produkter kommer att vidgas, när Ni nu har lagt fler tjänster (t ex konsulttjänster åt Jernhusen) till Ert utbud?

Svar: Ja – men inte p g a konsulttjänster, vilket tillhör ovanligheterna, utan p g a att vår infrastruktur förbättras och att vi kommer att teckna fler avtal.

10. Vilka konkreta kompetenser tillför de nya styrelsemedlemmarna?

Svar: Erfarenhet och kontaktnät inom resemarknad, och inom finansmarknaden.

11. Vi små aktieägare är känsliga för om det kommer nyheter. Vi tror ju på Netrevelation och förväntar oss en bra uppgång på våra satsade slantar.

Nu har kursen gått ner en längre tid och stämningen är minst sagt i botten bland Internet-aktörerna.

Kunde ni inte frångå er princip och komma ut med någon nyhet på vanligt sätt genom en pressrelease eller nyhet. Skulle säkert ge en välbehövlig skjuts åt aktiekursen, och det är väl inget fel i det.

Svar: Tolkar din fråga som att du vill att vi skall gå tillbaka till att meddela datum för distribution av våra Nyhetsbrev.

Den enda förändring vi gör är att inte meddela datumet för nästkommande Nyhetsbrev. Vi kommer, som tidigare, att i formen Nyhetsbrev, publicera boknings- och omsättningssiffror en gång i månaden.

Att inte meddela datum för nästa Nyhetsbrev gör det lättare för oss att informera om tecknade avtal, utan att justera meddelad rapportdag. Vi bedömer också att den spekulation vi haft kring utgivningsdagen kommer att minska.