

SJ väljer Netsys efter genomförd upphandling av ersättningstrafik

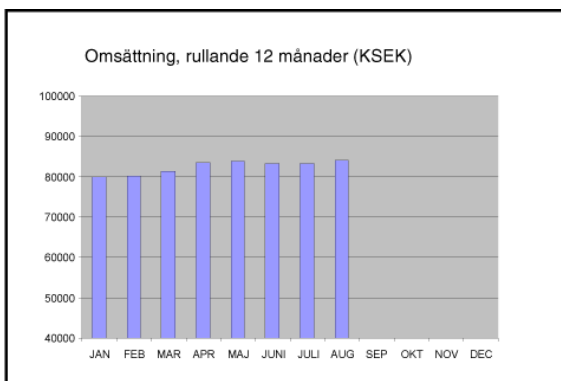
Netrevelation och SJ har tecknat avtal om taxitransporter för ombordpersonal, tjänsteresor, samt taxitransporter vid störningar, sk ersättningstrafik.

SJ valde Netrevelation efter att ha genomfört en upphandling och en utvärdering av anbudsgivare. SJ ställde krav på såväl systemfunktioner för bokning och planering av resa, som på en effektiv administration och uppföljning.

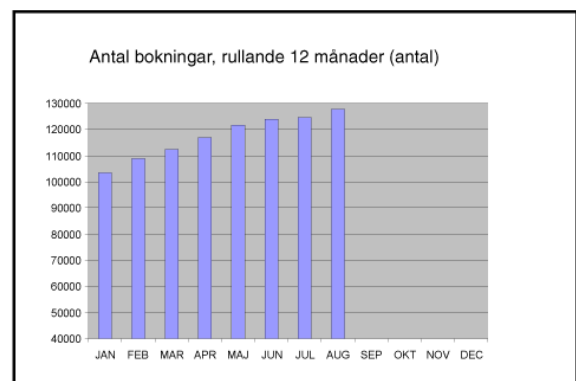
Netrevelation har tidigare levererat ersättningstrafik till SJ för 10-12 MSEK per år, men då baserat på den äldre produkten *Företagstaxi*, som ligger utanför Netsys. Med det nya avtalet kommer dessa leveranser att upphöra och försäljningen istället att gå genom Netsys.

Avtalet är principiellt viktigt eftersom det ger oss ytterligare en stor referenskund i Netsys, men också för att ett fortsatt brett samarbete med SJ säkrar försäljningsvolym, säger Roger Blomquist, VD 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 31 augusti 2005.

Omsättningen var i juli 2.6 (2.5) MSEK och i augusti 7.1 (6.3) MSEK. Netsys andel av omsättningen var i juli 15 (11) % och i augusti 27 (19) %.

Omsättningen, som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden), se diagram, var 84.1 MSEK.

Antalet bokningar i Netsys ökade i augusti med 44 % jämfört med augusti 2004. Presenterat som rullande 12 (12 månader bakåt i tiden), se diagram, 128 000 st.

Övrigt

Avtalet med Intrum Justitia är nu driftsatt och bokningar har börjat komma in enligt plan.

För ytterligare information:

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

Hemsida: www.netrevelation.se



FRÅGOR OCH SVAR (Nyhetsbrev Nr 8-2005)

Frågorna är inskickade av våra aktieägare och besvarade av VD.

1. Hur ser fördelningen ut mellan Netsys (MyCab's) olika bokningskanaler ?

Svar: I dagsläget är Callcenter och resebyråkanalen dominerande. Dock spår vi öknings i självbokningskanaler (Internet) framöver, bl a har FöreningsSparbanken den kanalen som första alternativ.

2. Hur ser bokningstrenden ut inom Tågtaxi? Har den nya funktionen på SJs hemsida slagit väl ut?

Svar: Den har slagit väl ut. I dagsläget får vi ca 10% av Tågtaxibokningarna den vägen.

3. Ni valde att redovisa för positivt Ebitda på månadsbasis i ett av era nyhetsbrev förra året. Kommer så att ske gällande positivt Ebitda / netto resultat när detta inträffar för första gången?

Svar: Formen i våra Nyhetsbrev har utvecklats till att i första hand redovisa bokförd omsättning samt bokningarna i Netsys och därutöver frågor och svar, samt nyheter. Övrig finansiell information redovisas i första hand i våra kvartalsrapporter.

4. Hur många olika kunder/avtalspartners har Netrevelation i dagsläget?

Svar: Större "direkta" kunder är bl a TeliaSonera, Försvarmakten, Intrum Justitia, SJ (ersättningstrafik), ett flertal kommuner, samt FöreningsSparbanken (sistnämnd ligger i startgroparna).

Samarbetspartners är bl a SJ (Tågtaxi), Carlson Wagonlit Travel, Scanworld, Marakanda, samt ett antal mindre resebyråer, Jernhusen, Amadeus och Worldspan (sistnämnd är ej driftsatt)

5. Finns det några direkta kostnader att prata om efter att avtal passerat "igångsättningsfasen" ?

Svar: Nej

6. Det faktum att ni genom Netsys "disponerar" över 12 av landets 14 tusen taxibilar, betyder det att ni "täcker" hela Sverige eller finns det svarta hål på kartan ?

Svar: Vi täcker hela landet och det finns inga "svarta hål". Ofta har vi flera transportörer att välja mellan på en ort.

Dessutom har vi nu investerat i vägdata för Finland och Belgien, vilket är en förberedelse för att kunna leverera våra produkter i Bryssel där staten har ett stort resande, samt i Helsingfors där TeliaSonera reser.

7. Vilka kunder finns kvar i produkten "Företagstaxi" ?

Svar: Efter driftsättning av vårt avtal med SJ, kring ersättningstrafik som redovisats i detta Nyhetsbrev, har vi Försvarmakten, Green Cargo samt ett antal kommuner kvar i den gamla Företagstaxiprodukten.

8. Hur många bokningar gjordes i Netsys under Q1 och Q2 ?

Svar: Under Q1: 36000 och Q2: 35000

9. Netrevelation har som bekant lämnat in ett anbud i den stora statliga upphandlingen av taxiresor värd 3-400 MSEK årligen. Kan ni beskriva effekterna för bolaget för det fall Netrevelation får avtalet, respektive inte får avtalet?

Svar: Om vi vinner avtalet så har vi enkel tillgång till en marknad värd 3-400 MSEK/år. Vi måste dock fortfarande "sälja" till varje myndighet eftersom det rör sig om ett ramavtal och inget tvingande avtal. För att snabba upp säljprocessen kommer vi att lägga in Bryssel i paketet Bryssel är inget krav i upphandlingen, men faktum är att staten, trots detta, har ett stort behov där.

Får vi inte avtalet kommer vi ändå att erbjuda våra tjänster till de statliga myndigheterna. Vi bedömer att vi har det bästa erbjudandet, i synnerhet när vi dessutom erbjuder Bryssel i paketet.