

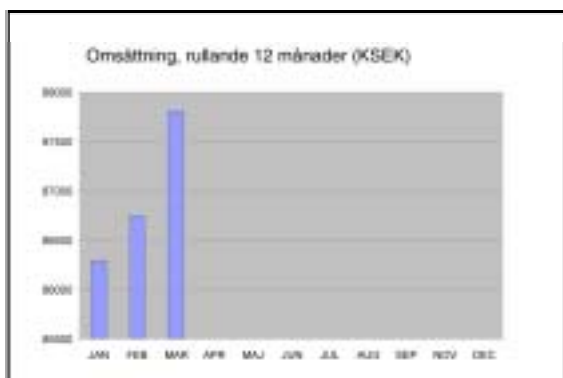
Netrevelation tecknar avtal med American Express Business Travel

Netrevelation tecknar avtal med American Express Business Travel, kring försäljning riktad mot SME-segment (små och medelstora företag), dvs kunder med en total reseomsättning på upp till 30 MSEK per år, vilket för taxidelen betyder upp till 3 MSEK per kund.

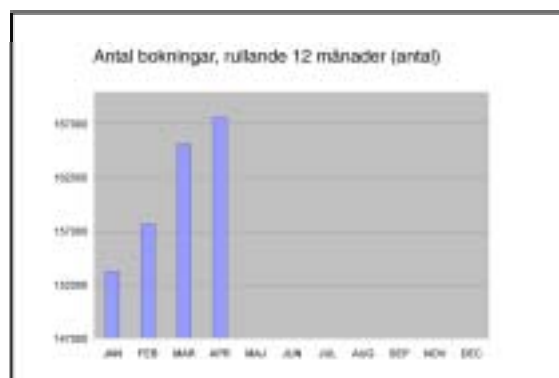
Samarbetet bygger på att American Express Business Travel, aktivt bearbetar SME-segmentet genom en grupp säljare och ingår avtal med intresserade företaget och organisationer. Dessa företag erbjuds ett paket med särskilda erbjudanden och rabatter på en mängd reserelaterade produkter, varav Netrevelations standardprodukt - Mycab med Internetbokning - blir en produkt.

För Netrevelation innebär samarbetet att vi nu fått ett första avtal med Sveriges största resebyråkedja, dock begränsat till SME-segmentet och Internetbokning, vilket ger oss en bra plattform till ett fördjupat samarbete med vår Amadeus integration som bas.

Försäljningen



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



Visar antalet bokningar / Netsys 12 månader bakåt i tiden. Diagrammet visar bokningssiffror i o m 30 april 2006.

Omsättningen var i mars 10,4 (9,4) MSEK, i februari 7,5 (7,0) MSEK och i januari 6,6 (6,4) MSEK . Netsys andel av omsättningen var i mars 50 (35)%, i februari 56 (44)% och i januari 59 (39)%.

Omsättningen, som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden), se diagram, var i mars 87,8 MSEK.

Övrigt

Ett kontor i Stockholm har öppnats och en ny nyckelmedarbetare med ansvar för Account Management, Bengt Hellqvist har anställts. Bengt, som närmast kommer från American Express Business Travel, har lång erfarenhet från reseindustrin och av försäljning av reserelaterade produkter till stora företag.

För ytterligare information:

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

Hemsida: www.netrevelation.se



FRÅGOR OCH SVAR (Nyhetsbrev Nr 2-2006)

Frågorna är inskickade av våra aktieägare och besvarade av VD.

1. Vad menas med att den omsättning som angivits som tänkbar inom Taxi Stockholm, gäller taxiresor i just bara "Stockholm"?

Svar: Med det menas omsättning som sker med Taxi Stockholm som transportör för resor i Stockholm. I planeringen, för kommande releaser, finns även en rikstäckning innebärande att produkten kan bokas för resor utanför Stockholm – till och från alla flygplatser i Sverige. När det sker har omsättningen potential att fördubblas.

2. Det är nu drygt tre år sedan ni ingick avtal med Worldspan. Fortsätter detta att gälla? vad har i så fall hänt?

Svar: Vi har fortfarande ett avtal med Worldspan. Vi har dock valt att avvakta med en integration och lansering i Storbritannien. Istället har vi koncentrerat våra resurser på den svenska marknaden för att nå lönsamhet i Sverige innan vi går vidare.

3. Hur går starten/hur har starten gått, vid driftsättning av avtalet med Taxi Stockholm - håller tidsschemat?

Svar: Avtalet driftsattes på tid den 3 april och bokningar kommer in varje dag. Marknadsföring pågår för att bygga volym och produkten har så här långt fått ett positivt mottagande.

4. Tillhandahåller Netrevelation ersättningstrafik i nuläget för SJ, och i så fall i vilken omfattning?

Svar: Ja, - Men endast via den äldre produkten Företagstaxi. En driftsättning med Ersättningstrafik via Netsys är dock planerad till mitten av juli.

5. Finns det som Ni ser det möjligheter till andra avtal liknande det med Taxi Stockholm? Eller fungerar det bara med de mycket stora taxibolagen?

Svar: Det fungerar endast med de riktigt stora bolagen, men trots detta ser vi positivt på möjligheterna att fler liknande avtal kommer att tecknas.

6. Vad jag förstår finns det enorma stordrifts-fördelar i er affärsmodell. Ser ni det som en möjlighet att sänka transaktionspriserna för att fortare öppna de kritiska transaktionsvolymerna, vilket skulle innebära en minskning av bruttomarginalen mätt i procent men en ökning av bruttovinsten mätt i kronor?

Svar: En generell sänkning av transaktionsavgifterna är inte rätta vägen. Istället är saker som bokningskanaler, policybeslut och förankring i kundföretaget det som betyder mest. Just dessa delarna av vår affärsprocess utvecklar vi mycket just nu.

7. Kvarstår prognosen om ett avtal per månad, eller är detta något ni har reviderat?

Svar: Ett avtal per månad är fortfarande aktuellt. Just nu håller vi dock på med en utveckling och utvidgning av vår affärsprocess – från första kontakt till framgångsrik drift. Ett arbete som bl a skall kvalitetssäkra målsättningen om ett avtal per månad.

8. Hur kommer Netsys att användas inom Taxi Stockholm?

Svar: Taxi Stockholm använder vår teknikplattform, med vars hjälp Taxi Stockholm bygger egna reseprodukter. I ett första steg (som pågår) lanseras en flygtaxi produkt i Stockholm. Nästa steg är att lansera produkten i hela Sverige och med resebyrådistribution baserad på vår integration med Amadeus.

9. Upplever ni en egentlig priskonkurrens mellan er och a) beställningscentraler b) Svetax's bolag, dvs. Flygtaxi och Sverigetaxi?

Svar: Nej.

10. Skulle Netsys fungera t ex i Paris, och förutsätter detta en kostsam etablering i Frankrike?

Svar: Vi har länge planerat för en etablering utanför Sverige – både tekniskt och operationellt. Netsys skulle fungera i Paris - och för övrigt, även i alla andra städer världen över. En etablering, "fjärstyrd" från Sverige kan genomföras med en relativt låg insats.