

Bokningstrenden fortsatt positiv under sommaren

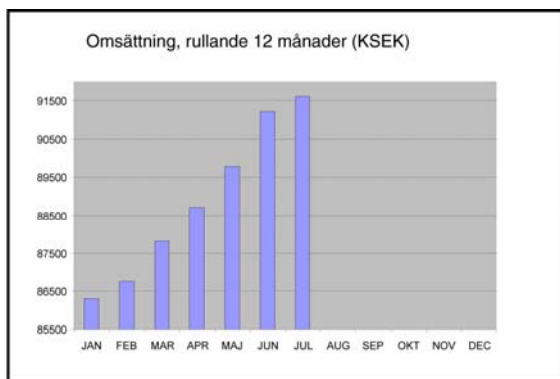
Den positiva trenden för Netrevelation, med ökad omsättning och ett ökat antal bokningar i Netsys fortsatte under sommaren. Årstakten i antalet bokningar var vid utgången av augusti 178 751 (127 669) bokningar.

Den 22 september godkände extra bolagsstämma styrelsens beslut om att genomföra företrädesemission om ca 28 MSEK, samt att erbjuda innehavare av konvertibla skuldebrev en extra möjlighet att konvertera till aktier och därmed erhålla teckningsrätter för de nya aktierna i den kommande emissionen.

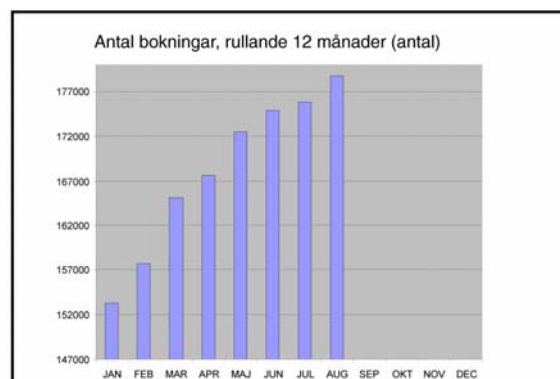
Totalt konverterades konvertibler för 4 MSEK, vilket stärker bolagets eget kapital med motsvarande belopp, samt sänker bolagets räntekostnader med ca 280 KSEK per år. Nyemissionen beräknas därmed totalt tillföra Netrevelation 29,3 MSEK före emissionskostnader.

Under september har Netrevelation inlett ett samarbete med Taxi Göteborg där Netrevelation levererar teknikplattform för samplanering av transporter till och från flyget.

Försäljningen



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



Visar antalet bokningar i Netsys 12 månader bakåt i tiden. Diagrammet visar bokningssiffror t o m 31 augusti 2006.

Omsättningen var i maj 8,6 (7,5) MSEK. Netsys andel av omsättningen 59 (48)%.

I juni var omsättningen 7,3 (5,9) MSEK. Netsys andel av omsättningen 45 (44)%.

I juli var omsättningen 3,0 (2,6) MSEK. Netsys andel av omsättningen 31 (15)%.

Omsättningen, som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden), se diagram, var i juli 91,6 (83,2) MSEK.

Antalet bokningar i Netsys presenterat som rullande 12 (12 månader bakåt i tiden), se diagram, var i augusti 178 694 st.

För ytterligare information:

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

Anders Holst, arbetande styrelseledamot. Epost: anders.holst@netrevelation.se

Hemsida: www.netrevelation.se



FRÅGOR OCH SVAR (Nyhetsbrev Nr 4-2006)

Frågorna är inskickade av våra aktieägare och besvarade av bolagets ledning

1. Ert mål är 25%/år under de närmaste 5 åren när det gäller ökning av omsättningen, vilket blir en bra bit över 300 mkr år 5 om man når 100 mkr utgångsåret. Hur realistiskt är målet och hur ska man i konkret nå dit?

Svar: Målet är realistiskt med tanke på att vi endast har ca 100 MSEK av en marknad på 5000 MSEK med en begränsad konkurrens. Konkret når vi dit genom att öka takten och resurserna i vår försäljning och marknadsbearbetning. Det är bl a det som vår förestående emission kommer att användas till.

2. Kommer Ni att delta med anbud i upphandlingen av statens taxiverksamhet, och hur bedömer Ni chansen att kunna ta hem avtalet med staten?

Svar: Vi kommer att lägga ett anbud och hoppas givetvis att upphandlaren kommer att tycka att vårt erbjudande är attraktivt.

3. På extrastämman i Stockholm nyligen offentliggjordes att Ni kommer att marknadsföra Er hårt mot stora kunder, nu när Ni har en mycket bra likviditets- och kassasituation. Hur kommer denna marknadsföring att organiseras?

Svar: Vi kommer dels att använda oss av mycket erfarna och dokumenterat skickliga personer på försäljning inom reseindustrin - och dels att satsa på PR och viss övrig "institutionell" marknadsföring.

4. Hur går uppstarten inom AstraZeneca-avtalet - när kommer intäkterna?

Svar: Projektet pågår och följer vår plan. Vi vill dock i enlighet med vår nya informationspolicy inte kommentera utvecklingen med enskilda kunder.

5. Vilka erfarenheter finns från Ert engagemang vid Göteborgs centralstation, och när får vi se motsvarande arrangemang vid Stockholm C?

Svar: Erfarenheterna är goda med en tydlig ökning av antalet taxikunder jämfört med före ombyggnaden. Vår pilotfas fortgår där vi justerar rutinerna och systemet för att fungera i de olika trafiktopparna Jernhusens plan för Stockholm C är f n ombyggnad och driftsättning första halvåret 2007.

6. Det har talats om utökning av TeliaSonera-avtalets geografiska område - Helsingfors, Oslo och Köpenhamn har nämnts. Vad finns att säga om detta?

Svar: Flera av våra nuvarande och potentiella kunder har verksamhet också i våra nordiska grannländer. Vi planerar för att inom kort kunna erbjuda dessa kunder vår produkt i första hand i Finland och Norge.

Ett utökat trafikområde ger också vårt totala erbjudande ett högre värde, vilket i sin tur underlättar i nykundbearbetningen.

7. Vid hittillsvarande omsättningsökning under det senaste året, har de tillförda intäkterna inte såvårst mycket givit ett bättre resultat. Vad beror det på?

Svar: Vår historiska omsättningsökning har ju varit relativt blygsam. Dock har den hjälpt oss till ett positivt kassaflöde och ett positivt resultat före räntor och avskrivningar. Vi har också i viss mån offensivt utnyttjat "utrymmet" som skapats till att utveckla vår marknadsbearbetning och våra processer för leverans.

8. På extrastämman meddelades att man från bolaget sida kommer att förstärka och höja kvaliteten på informationen till marknaden och presumtiva kunder. Hur ska detta åstadkommas?

Svar: Inom kort lanserar vi en förbättrad och mer användarvänlig hemsida där bl a aktieägar-informationen blir mer lättöverskådlig. Dessutom planerar vi att bli betydligt mer offensiva vad gäller PR-aktiviteter. Vi utarbetar också en ny informationspolicy som bland annat kommer att innebära att vi fokuserar mer på att ge en heltäckande information i samband med rapporttillfällen och i mindre grad kommunicera enskilda avtal av olika karaktär.

9. Har Ni fortfarande aktiva kontakter med Amadeus och Worldspan, och vad kan vi i så fall vänta oss från dessa? I vilket tidsperspektiv?

Svar: Vad det gäller Amadeus arbetar vi aktivt med bland annat integrering i deras självbokningssystem. Vad det gäller Worldspan, så har vi ett avtal, men är inte f n aktiva..