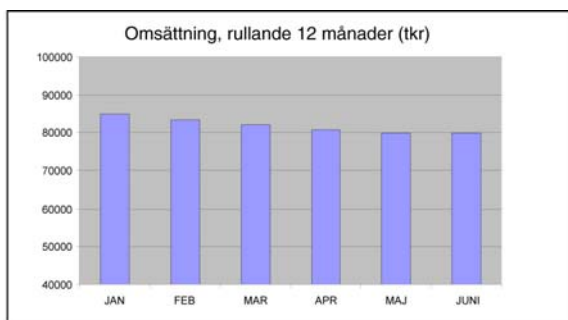


NYHETSBREV NR 7 - 2004

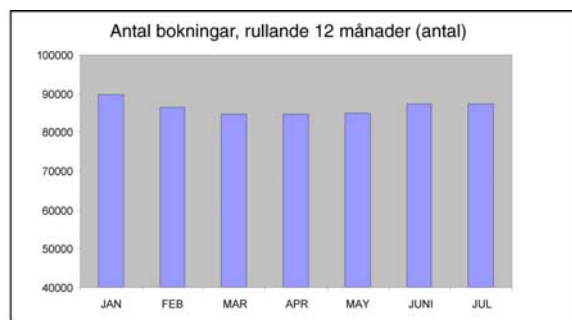
Helsingborg 2004-07-27

Netrevelations bokningar ökar i Netsys

I juli är antalet bokningar, i enlighet med säsongen lågt. Hitintills i juli har vi dock sett en liten ökning, ca 10%, av antalet bokningar jämfört med juli 2003. I Juni blev ökningen större, både jämfört med 2003 och 2002. Bokförd omsättningen för bokningar i Netsys blev för juni 21% bättre jämfört med juni 2003.



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 siffrorna t o m 23/7.

Omsättningen, som rullande 12 månader (12 månader bakåt i tiden), blev i juni oförändrad. Det i sin tur innebär att ökningen i Netsys, under juni, har fullt ut kompenserat för den nedgång vi haft i den äldre produkten Företagstaxi, med bl a Ersättningstrafik till tågoperatörer.

Konvertibelemissionen

Styrelsen i Netrevelation har riktat konvertibelemission till ett helägt dotterbolag. Villkoren är desamma som vid den senaste konvertibelemissionen som var riktad till aktieägarna. Det innebär att konvertibler tecknas i paket om 4 kronor, innehållande två konvertibler med konverteringskurs 0.50 SEK och två konvertibler med konverteringskurs 1.50 SEK. Räntan är 7% och löptiden fyra år.

Till villkoren ovan har hitintills konvertibler för nominellt 815.650 SEK tecknats av externa investerare, som inte tidigare var aktieägare. Kvar i dotterbolaget finns fn konvertibler för 3.051.726 SEK. Totalt är emissionen på 3.867.376 SEK.

Genom att placera konvertiblerna i ett helägt dotterbolag ges möjligheten, att efter behov, successivt tillföra bolaget medel genom att sälja konvertibler (4kr/paket) till investerare.

Frågor och svar

Fr o m detta Nyhetsbrev publicerar vi frågor och svar i anslutning till Nyhetsbrevet (se nästa sida). Frågorna är besvarade av VD och är ställda av våra aktieägare.

Nästa Nyhetsbrev nr 8-2004 kommer torsdagen den 26 augusti.

För ytterligare information:

Roger Blomquist, VD, Netrevelation.

Epost: roger.blomquist@netrevelation.se

Netrevelation Holding AB (publ) är ett affärssystemföretag specialiserat på transportlogistik. Genom att tillföra Netrevelations logistiklösningar skapas nya produkter, tjänster och resurser för kundernas kärnverksamhet. Företaget etablerades 1991 med huvudkontor i Helsingborg. Bland Netrevelations kunder finns SJ, Försvarmakten och Svensk Taxinäring. Netrevelation är noterat på Nya Marknaden vid OM Stockholmsbörsen.

Frågor och svar

Helsingborg 2004-07-27

1. Ska man tolka formuleringen, "har bolaget emitterat totalt 15.000.000 kr i konvertibla skuldebrev" som att den resterande delen av emissionen från i höstas redan är placerad?

Svar: Man skall tolka det som att vi utnyttjar det resterande utrymmet om ca 3.8 MSEK i konvertibelemissionen från i höstas.

Av detta Nyhetsbrev (nr 7) framgår det också att 816.650 SEK är placerat och att resten skall placeras successivt efter behov.

2. Innebär de villkor (identiska för de som gällde förra gången) att även denna emission utgörs av paket om 4 konvertibler, med teckningskurs 1:50 respektive 0:50?

Svar: Ja

3. Innebär detta i så fall också att de investerare som nu ev. tecknat, har betalat/kommer att betala 1:50 resp 0:50 för konvertiblerna?

Svar: Ja

4. Ska man tolka "ett säkerställande av likviditeten till dess att produktionstakten genererar tillräckligt kassaflöde" som om det i nuläget (efter emissionen) inte finns indikationer på, att mer pengar kommer att behövas i rörelsen än vad som genereras i affärerna?

Svar: Ja

5. "Vi ser positivt på möjligheterna för ytterligare driftsättningar av avtal i TeliaSoneras storlek under hösten" låter väldigt hoppningivande efter några år med vikande omsättning. Hur ska denna positivism tolkas - kan vi luttrade småägare nu utgå från, att ett antal stora avtal är så fullgångna att ett undertecknande sker under hösten? Hur mycket substans är det i de positiva perspektiven?

Svar: Bakom uttalandet ligger det faktum att vi får positiv respons från de företag (modell större) vi besöker i vårt försäljningsarbete och att några av dessa företag signalerat att man vill gå vidare i diskussionerna. Dvs konkretisera en affär utifrån en behovsanalys.

6. Bolaget nämner att man räknar med att teckna ett avtal per månad med början 2005. Hur hållfast är denna förhoppning. Kan vi verkligen utgå från att det finns så många intressenter, som är så övertygade om Netsys förträfflighet, att det kan leda till en sådan takt som anges?

Svar: Bakom målsättningen finns erfarenheterna från det pågående försäljningsarbetet. Där upplever vi att våra ideér och produkter gillas av marknaden. Antalet intressenter ser vi därför inte som ett problem. Utmaningen ligger istället i integrationer av den tilltänkta kundens övriga leverantörer, exempelvis resebyråsystem, internetbaserade bokningsportaler, resehanterings- och administrativa system etc.

7. Om vi skulle få 2-3 nya avtal av TeliaSoneras storlek, 15-20 mkr/år, under hösten - hur snabbt kan dessa då driftsättas/produktionssättas och generera intäkter?

Svar: Driftsättningarna går snabbare för varje avtal. TeliaSonera har gått bättre än väntat. Trots detta vill vi än så länge hålla fast vid tidigare tidsangivelser, dvs 6-12 månader för att nå hela potentialen i ett avtal.

8. Är det bolagets uppfattning att en sådan situation, dvs med nya intäkter i Netsys om 40-60 mkr per år, utan reservationer skulle vända de negativa resultaten till vinst?

Svar: Ja

9. Kan vi på goda grunder anta en sådan utveckling i affärerna, eller ska vi ta nyhetsbrevets uppgifter med en nypa salt?

Svar: Vi får gång på gång bekräftelse från vår marknad att vi har rätt idé och rätt systemupplägg, där råder ingen tvekan. Utmaningen ligger istället i integrationen av de system som våra tilltänkta kunder använder, samt den beteendeförändring som krävs av våra tilltänkta kunders användare.

För att få upp antalet transaktioner i systemet och därmed realisera avtalens omsättningspotentialer går det åt kalendertid – och det är den tiden som är svårbedömd.