

Delårsrapport januari-juni 2004
Paynova AB (publ.)

paynova®



Delårsrapport januari - juni 2004

Perioden i sammandrag

April - juni 2004

- Nettoomsättningen har ökat med 120 TSEK till 209 TSEK (89), jämfört med kvartal 2, 2003.
- Resultatet efter skatt uppgick till -8 759 TSEK (-5 203).
- Resultat per aktie för kvartal 2, 2004 uppgick till -0,8 SEK (-1,0).
- Bruttotransaktionsvolymen har ökat med 2 887 TSEK till 3 791 TSEK (904). Detta innebär en ökning med 17 procent jämfört med kvartal 1, 2004. Bruttotransaktionsmarginalen uppgick till 4,8 procent (5,0).
- Under perioden har 30 252 (8 900) nya plånböcker öppnats.
- Under kvartalet har avtal skrivits med 118 e-handlare, bland annat TV-shop Europa, spelutvecklingsföretaget Mindark PE, SJ, Fujifilm Sverige, AdLibris, Swebus Express, WM-data, Ryanair (Letter of Intent) och för lansering av Paynovas mobila tjänster har ett tilläggsavtal också tecknats med TV4 Interaktiv.
- De större avtalen tecknades sent under det andra kvartalet och har ännu inte påverkat periodens resultat.
- Under perioden har Paynova genomfört en riktad nyemission om drygt 6 MSEK.
- Under perioden har Paynova bildat ett helägt dotterbolag, Paynova France EURL, för att tillgodose det växande intresset för bolagets betallösningar från den franska e-handeln. Etableringen i Frankrike innebär också att Paynovas påfyllnadskostnad (transaktionskostnader) i Euro blir påtagligt lägre.

Januari - juni 2004

- Nettoomsättningen har ökat med 301 TSEK till 431 TSEK (130), jämfört med perioden 2003.
- Resultatet efter skatt uppgick till -16 619 TSEK (-12 241).
- Resultat per aktie för perioden uppgick till -1,6 SEK (-2,5).
- Bruttotransaktionsvolymen har ökat med 5 557 TSEK till 7 017 TSEK (1 460). Bruttotransaktionsmarginalen uppgick till 4,8 procent (4,8).
- Under perioden har 62 020 nya plånböcker öppnats.
- Under perioden har avtal skrivits med 181 e-handlare, förutom större avtal som tecknats under kvartal 2 har bland annat avtal tecknats med CD WOW och Studentkort i Sverige.
- Partneravtal har tecknats med tyska GZS/Easycash och franska Paybox.
- Under perioden har den nya betaltjänsten Paynova SMS utvecklat och levererats.
- Paynova AB börsnoterades den 26 februari på NGM.
- Bolagets verksamhet har under perioden främst finansierats genom emissioner. Under perioden har Paynova genomfört två riktade nyemissioner. Emissionerna har ökat antalet aktier med 1 300 000 och tillför Paynova drygt 14 MSEK. Under perioden har också 1 273 250 aktier nytecknats i samband med förfall av teckningsoptioner (TO5) i mars, vilket tillfört bolaget knappt 9 MSEK.

Verksamhetens utveckling

Försäljning av produkter och tjänster över Internet kräver väl fungerande och säkra lösningar för hantering och förmedling av betalningar. Det är en service som Paynova har utvecklat, marknadsfört och hittills främst levererat till mindre och medelstora e-handlare. I takt med den internationella marknads-lansering och kundbearbetning som inleddes i samband med börsnoteringen i februari och som successivt därefter har intensifierats har det visat sig att de potentiella användningsområdena för Paynovas ursprungliga betallösning, Paynovaplånbo-ken, är fler och mer omfattande än vad som tidigare preciserats.

Genom en vidareutveckling av den tekniska och administrativa plattformen, betaltjänsterna med olika accessformer och den finansiella infrastrukturen med kopplingar mot banker, kortföretag och betalprocessföretag, kan idag heltäckande, anpassningsbara och konkurrenskraftiga elektroniska betaltjänster erbjudas e-handlare av varierande storlek och marknadsinriktning. Fyra nya betaltjänster eller accessformer har utvecklats och introducerats, vilka ger större tillgänglighet och flexibilitet för både e-handlare och konsumenter.

De nya vidareförädlade tjänsterna, utöver de befintliga, är:

- **Storkundstjänster** som kan skräddarsys för större företag i olika kombinationer av flera tjänster.
- **Mobila tjänster** som möjliggör betalning via mobila telefoner eller andra mobila terminaler.
- **Partnernätverkstjänster** som är anpassade tjänster och accessformer för att gemensamt attrahera e-handlare och konsumenter på olika marknader.
- **Utbetalningstjänster** för utbetalningar av vinster eller provisioner från företag till konsumenter eller mellan konsumenter.

Under det gångna kvartalet har Paynova gått in i en ny fas, som innebär att de nya anpassade betaltjänsterna kan erbjudas kunder med stora transaktionsvolym. Ett flertal sådana avtal har tecknats under perioden, bland annat med SJ, Swebus Express, och WM-data. Inriktning mot större kunder betyder för Paynovas del ökade krav på driftsäkerhet och funktionalitet i produktions-system och att anpassningar till olika tekniska och administrativa gränssnitt kan ske.

Vidare krävs att den finansiella infrastrukturen, det vill säga metoder och vägar som betalningar kan genomföras på eller via, är flexibel och kan förädlas så att den på ett kostnadseffektivt sätt kan integreras i kundens driftsystem. Processen mellan ett färdigt avtal och driftstart tar därför längre tid än vid en enklare standardlösning. Potentialen i de nämnda avtalen bedöms vara stor med betydande transaktionsvolym som resultat. Driftstart hos SJ och Swebus Express beräknas ske under september. Tillsammans med Ryanair har en teknisk användarstudie genomförts och utvärderats under sommaren och Paynova räknar nu med ett avtal om driftstart för den nordiska marknaden inom de närmaste veckorna. Den utveckling tekniskt, funktionellt och kommersiellt, som successivt har skett innebär att Paynovas elektroniska betaltjänster eller accessformer nu omfattar följande intäktsgenererande tjänster:

- Paynovaplånboken - standardtjänster
- Storkundstjänster
- Mobila tjänster
- Partnernetverkstjänster
- Utbetalningstjänster
- Övriga intäkter och tjänster

De olika tjänsterna, som erbjuds var för sig eller i kombination, genererar intäkter med varierande prissättning, transaktionskostnader, nettomarginaler och övriga kommersiella förutsättningar, men också kraftigt varierande installationstider, drifts- och volymförutsättningar.

Paynovaplånboken

Paynovaplånboken utgörs av en standardiserad betallösning för e-handel med betalningar via Paynovas traditionella plånbok. Bedömningen är att den standardiserade Paynovaplånboken på några års sikt kommer att generera betydande transaktionsflöden och intäkter för Paynova. Betallösningen kräver dock en målmedveten, långsiktig och uthållig marknadsföringsstrategi. Kontrakterade nya spännande e-handelssajter som erbjuder Paynovas betallösning är en förutsättning för att attrahera nya användare, som i sin tur gör att nya e-handlare ser möjligheter att öka sin exponering och försäljning, vilket i sin tur lockar nya användare etc.

Under det andra kvartalet har 30 252 nya plånböcker öppnats, vilket är en ökning med 35 procent jämfört med antalet vid utgången av det första kvartalet. Per den 30 juni uppgick antalet registrerade plånböcker till 117 720. Under perioden har avtal tecknats med 118 nya e-handlare, en ökning med 22 procent och totalt har 656 internetsajter ingått avtal om att erbjuda Paynovaplånboken som ett betalningssätt. Majoriteten av dessa är små eller medelstora e-handlare. Marknadsföringen mot konsument har under kvartalet nästan uteslutande riktats via anslutna sajter och genom samarbetspartner som studentorganisationerna Mecenat och Studentkort i Sverige AB. De sistnämnda ger i kombination med SJ och Swebus Express, reseföretag som Paynova under perioden tecknat avtal med och som har studeranden som en stor kundgrupp, intressanta framtida kombinationsmöjligheter med rabatterbjudande, studentkort m.m.

Marknadsföringen av den standardiserade betaltjänsten kommer, såväl mot e-handlare som konsument, även under det andra halvåret att fokusera på att hitta intressanta kombinationer som kan utnyttjas genom korsmarknadsföring. Här ser Paynova den stora potentialen för den renodlade plånboken. Ett exempel, där initiativ redan tagits och avtal tecknats, är föreningar av olika slag där medlemsavgifter idag oftast hanteras via faktura och girobetalningar.

Bland tecknade kundavtal under perioden kan nämnas AdLibris och FujiFilm. Dessa tillsammans med tidigare ingångna avtal som exempelvis med CD WOW, TV-Shop, Teknikmagasinet m.fl. kommer successivt att tillföra Paynova en ökad bruttotoomsättning.

Storkundstjänster

Storkundstjänster omfattar betaltjänster som anpassas för större e-handlars specifika behov och där icke-standardiserade avtal, ersättningsnivåer m.m. ligger till grund för överenskommelsen. Anpassningen kan innebära en så kallad transparent betallösning där konsumenten genomför en betalning med VISA eller MasterCard med gränssnittet som tillhandahålls av Paynova men där det initialt inte krävs någon Paynovaplånbok för att genomföra betalningen. Genom detta förenklade förfarande räknar Paynova med att väsentligt kunna öka transaktionsvolymen i systemet och på sikt också antalet öppnade och aktiva plånböcker.

Försäljningsarbetet under det andra kvartalet har i huvudsak varit koncentrerat mot e-handlare med stora volymer och där skräddarsydda lösningar är ett starkt konkurrensmedel. Segmentet persontransporter och reserelaterade tjänster, som präglas av många återkommande transaktioner och stora årliga volymer, identifierades tidigt som ett intressant marknadsområde. Genombrottet kom under våren 2004 med avtal med SJ och Swebus Express och med en avsiktsförklaring med Ryanair. Ryanair har som första fokus att säkerställa att Paynovas transaktionsplattform kan kopplas till flygbolagets bokningssystem med avsikt att initialt erbjuda de skandinaviska kunderna detta betalningssätt. Den acceptans som betallösningen har mött ser Paynova som en trygghet för de kommande perioderna vad gäller volymexpansion. Resesektorn genererar stora volymer genom Internet, och det är Paynovas uppgift att styra en del av denna genom bolagets betalsystem, men större volymer innebär också lägre transaktionsintäkter i procent. Men samtidigt ökar dock Paynovas möjligheter att förhandla fram lägre produktionskostnader.

Den första kunden som driftsätter en anpassade betallösning, vilket beräknas ske under september, är Swebus Express. Paynova blir ensam förmedlare av betalningar vid biljettbokningar över internet, en bokningsmöjlighet som Swebus Express inte kunde erbjuda tidigare. I nästa steg ska också de betalningar som förmedlas via terminaler ute hos Swebus Express återförsäljare innefattas i Paynovas system.

Swebus Express har, liksom SJ och AdLibris, en betydande kundgrupp bland studerande, ett segment där Paynova genom tidigare tecknade samarbetsavtal med Mecenat och Studentkortet i Sverige AB har en stark ställning.

Partnernätverkstjänster

Paynovas strategi för att etablera betaltjänsterna på den europeiska e-marknaden är att bygga upp ett nätverk med utvalda betalprocess-företag (PSP). Ett starkt partnernätverk bedöms vara avgörande för att nå de stora volymerna internationellt. Paynovas betaltjänst integreras i betalprocessföretagets gränssnitt mot e-handlare och kan därmed erbjudas som betalningsalternativ till alla de sajter som är anslutna.

Paynovas får genom dessa partner en kostnadseffektiv marknads-föringskanal direkt ut mot de e-handlare som är anslutna. Avtal finns idag med tre, större europeiska PSP - tyska GZS/easycash, franska Paybox och holländska Triple Deal. Paynova för diskus-sioner med ytterligare ett antal europeiska PSP-företag. Målsättnin-gen är att under det andra halvåret utöka nätverket och därmed öka förutsättningarna för att nå en lönsam transaktionsvolym.

Paynovas Europasatsning har intensifierats under kvartalet och förhandlingar pågår med ett stort antal större potentiella kunder. Ett helägt dotterbolag i Frankrike har etablerats, Paynova France EURL. Den franska e-handelsmarknaden växer snabbt, men för att nå framgång krävs lokal närvaro. Det är en förutsättning för att få tillgång till det franska banksystemet för inlösen av korttransak-tioner i euro. Paynova får när det gäller transaktioner i den europeiska valutan därmed ytterligare en konkurrensfördel. Kostnaderna för betalningstransaktioner i euro är betydligt lägre hos franska banker än om motsvarande inlösen sker i andra europeiska länder. De franska bank- och PSP-avtalen kan följaktligen användas för betalningstransaktioner via Paynova i den gemensamma valutan inom Frankrike men också i och mellan andra länder i EMU. Det är en kostnadsfördel som har betydelse för den fortsatta marknadsbearbetningen och som bedöms vara en förutsättning för att kunna ansluta större europeiska kunder. Efter vissa förseningar är Paynovas betalsystem nu installerad och testkörd hos den franska samarbetspartnern Paybox och i septem-ber inleds marknadsbearbetningen mot de internetsajter som är anslutna. Samma tidsplan gäller för tyska GZS och den i juli anslutna holländska partnern Triple Deal.

Samarbetsavtalet med IT-konsultföretaget WM-data som tecknades under det gångna kvartalet faller också inom ramen för strategiska partnerskap. Genom WM-data kommer Paynovas betaltjänster kunna byggas in redan vid konstruktionen av internethandelslös-ningar, inte minst vid uppbyggnaden av den så kallade "24-timmarsmyndigheten".

Mobila tjänster

Mobila tjänster innebär lösningar för mobila betalningar via Internet. Med Paynova SMS genomförs betalningar via mobiltele-fon på ett säkert sätt i en enda sekvens redan när tjänsten aktiveras första gången. Tjänsten lanserades i maj och avtal har tecknats med TV4 Interactive.

Utbetalningstjänster

Området utbetalningar har identifierats i samband med kontakter med bl a spelföretag- och så kallade MLM-företag (Multi Level Marketing) och bedöms på ett par års sikt kunna tillföra Paynova betydliga betalflöden. Spelföretag ska inte bara ta emot insatser från spelarna utan också hantera utbetalningar. Att betala ut pengar från systemet är administrativt belastande och kräver oftast kompletterande manuell hantering. Genom att utnyttja Paynovas transaktionsprocessor och plånbok kan utbetalningspro-cessen förenklas betydligt. Paynova för diskussioner med ett flertal spel- och MLM-företag.

Paynovas betalsystem under utveckling

Paynovas betalväxel utgörs av en transaktionsprocessor som hanterar ett flertal elektroniska betaltjänster eller accessformer som alla har sina olika tekniska, funktionella och kommersiella förutsättningar. Transaktionsprocessorn är i sin tur integrerad med en finansiell infrastruktur bestående av befintliga banker, kortföretag och andra betalprocessföretag (PSP). Den geografiska tillgängligheten är hög med möjlighet till såväl nationella som internationella transaktioner i olika valutor och med ett antal olika in- och utbetalningsmöjligheter.

De betaltjänster som Paynova har utvecklat marknadsförs mot e-handlare och konsumenter. Marknadsbearbetningen sker dels direkt, dels indirekt via partnernätverk där betalprocessföretag som Paybox, GZS och Triple Deal ingår, liksom konsultföretag som till exempel WM-data och virtuella operatörer som Netsize.

Det som skapar förutsättningarna för Paynovas kommersiella framgång är en långt driven horisontell och vertikal integration av betalningsprocessen. Kapacitet, flexibilitet och funktionalitet är unik och har varit förutsättningar för avtal med kunder som SJ och Swebus Express.

Den tekniska transaktionsplattformen erbjuder mer än vad ett betalprocessföretag (PSP) vanligtvis gör. En traditionell PSP har i regel bara två transaktionsvägar, en mot anslutna e-handlare (för "settlement" av erhållna betalningar) och en mot banknätverket (för inlösen av betalningar). Paynova har ytterligare tre kontakty-tor. Mot konsumenter direkt genom olika former för att få tillgång till plånboken och för uttag till eget bankkonto, mot andra konsumenter genom att pengar kan överföras mellan plånböcker och mot diverse "creditors" (för utbetalningar av pengar eller värdekuponger).

Ekonomi

Omsättnings- och resultatutveckling

Omsättningen för andra kvartalet blev 209 (89) TSEK.
Omsättningen för första halvåret var 431 (130) TSEK. Periodens resultat uppgick under andra kvartalet till -8 759 (-5 203) TSEK. Motsvarande resultat för första halvåret var -16 619 (-12 241) TSEK.

Bolagets verksamhet har under första halvåret främst finansierats via emissioner. Under första halvåret har Paynova genomfört två nyemissioner med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Ett av bolagets fyra utestående optionsprogram löpte ut 31 mars 2004. Totalt under första halvåret har antalet aktier ökat med 2 573 250 samt att bolaget tillförts drygt 23 063 MSEK före emissionskostnader.

Operativa nyckeltal - Paynovaplånboken	KV 2, 2003	KV 3, 2003	KV 4, 2003	KV 1, 2004	KV 2, 2004
Bruttotransaktionsvolym, KSEK	904	1 366	2 280	3 226	3 791
Bruttotransaktionsmarginal, %	5,0	4,8	4,5	4,9	4,8
Nettotransaktionsmarginal exkl transaktionsförluster, %	1,5	1,8	2,0	2,0	1,9
Andel transaktionsförluster, %	2,5	0,9	0,5	0,2	0,2
Nettotransaktionsmarginal, %	-1,0	0,8	1,5	1,8	1,7
Anslutna e-handlare, Paynovaplånboken st (vid periodens utgång)	319	401	475	538	656
Avskilda redovisningsmedel, KSEK	782	1 298	1 920	2 294	2 950
Antal öppnade Paynovaplånböcker, st (vid periodens utgång)	29 200	35 900	55 700	87 468	117 720

Bruttotransaktionsvolymen uppgick under första halvåret till 7 017 (1 460) TSEK. Bruttotransaktionsmarginalen för första halvåret blev 4,8 (4,8) %.

Efter amortering av skulder, emissionskostnader samt justering för tecknat men ej betalt belopp per 30 juni uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till 14 825 TSEK.

Rörelsens kostnader uppgick under första halvåret till 15 063 (10 370) TSEK, varav personalkostnader 6 934 (5 668) TSEK. Under första halvåret har Paynova noterats på NGM Equity och genomfört insatser för en fortsatt internationell expansion. Detta har inneburit ”engångskostnader” på cirka 2 000 TSEK. Avskrivningarna för första halvåret uppgick till 1 657 (1 636) TSEK. Av dessa avser 1 495 (1 495) TSEK avskrivningar av bolagets immateriella anläggningstillgångar. Finansiella kostnader uppgick till 340 (367) TSEK och avser främst räntekostnader för inlåning från aktieägare.

Medarbetare

Vid halvårsskiftet hade Paynova 19 (15) anställda, varav 6 (3) kvinnor. Efter halvårsskiftet har ytterligare 3 medarbetare anställts, varav 1 st i det franska dotterbolaget. Sjukfrånvaron har varit låg under första halvåret.

Kassaflöde och finansiell ställning

Nettoskulden uppgick per den 30 juni 2 161 (9 291) TSEK och de likvida tillgångarna var vid samma tillfälle 1 575 (2 530) TSEK. Eget kapital uppgick till 12 266 (1 429) TSEK och soliditeten var 58 (9) procent. Övriga fordringar består av tecknat ej betalt kapital om 6 450 TSEK och avser fordringar hänförliga till emissioner genomförda per 30 juni 2004. Fordran är reglerad i juli. I posten kortfristiga räntebärande- och övriga finansiella skulder, vilka per den 30 juni uppgick till 3 736 TSEK, ingår ett konvertibelt förlagslån om 1 693 TSEK, som löper utan ränta. Bolagets skuld till Triaxis Trust AG uppgår till 2 000 TSEK och förfaller till betalning 31 augusti.

Väsentliga händelser efter halvårsperiodens slut

- Paynova har erhållit ytterligare finansiering genom en riktad nyemission om 4 700 TSEK.
- I juli har Paynova ingått ett samarbetsavtal med en av de största oberoende aktörerna för betalningar på internet i Nederländerna, Triple Deal BV. Paynovas betalningslösning kommer att integreras i Triple Deals plattform och bli tillgänglig för e-handlare i BeNeLux och deras kunder.
- Den tekniska utvärderingen av förutsättningarna för Paynova att leverera betalningslösningen till Ryanair är genomförd. Utvärderingen visar att det finns en teknisk lösning som båda parter är överens om. Nästa fas är att sluta ett kommersiellt avtal.
- Paynova har förstärkt medarbetarkompetensen genom rekrytering och avtal med tre erfarna nyckelpersoner.

Avskilda redovisningsmedel uppgick vid periodens slut till 2 950 TSEK.

Optionsprogram och konvertibelt förlagslån

Paynova har vid halvårsskiftet 2004 tre utestående serier av optionsrätter. Utestående optionsrätter berättigar till nyteckning av sammanlagt 3 739 990 aktier. Om samtliga optionsrätter utnyttjas ökar aktiekapitalet med 374 TSEK genom emission av 3 739 990 nya aktier, varvid bolaget tillförs 33 824 TSEK.

Under första halvåret har investeringar i materiella anläggningstillgångar om sammanlagt 240 TSEK gjorts. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under första halvåret till -15 539 TSEK. Under perioden uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till 14 825 TSEK.

Paynova har vid halvårsskiftet ett konvertibelt förlagslån om nominellt 1 693 TSEK. Förlagslånet, vilket löper utan ränta, förfaller till betalning den 31 december 2004. Förlagslånet representeras av 1 764 konvertibla skuldebrev. Varje skuldebrev berättigar till konvertering till 160 nya aktier i Paynova. Om lånet i sin helhet konverteras kommer 282 240 nya aktier att emitteras, varvid bolaget ökar eget kapital med 1 693 TSEK.

Framtida utveckling och finansiering

Mot bakgrund av Paynovas korta historik och att marknaden som bolaget verkar på är under stark tillväxt och kraftfull dynamik lämnar bolaget ingen finansiell prognos. Baserat på utvecklingen under perioden och på händelser efter rapportperioden konstaterar bolaget att tidigare angivna målsättningar ligger fast med följande tillägg:

- Det ökande antalet storkundstjänster bedöms generera påtagligt större affärsvolymmer framöver, vilket dock sker till lägre marginaler än vad som tidigare förutsatts.
- De mer omfattande kundanpassningarna för storkundstjänsterna är mer tidskrävande att implementera än standardtjänsterna.

Med den kraftfulla marknadsdynamik som råder gör bolaget bedömningen att det tidigare angivna målet att nå positivt kassaflöde på månadsbasis under det andra kvartalet 2005 kan komma att uppnås såväl tidigare som något senare.

Paynovas verksamhet har främst finansierats genom nyemissioner och lån från aktieägare. Nytt kapital har successivt tillförts efter uppnådda mål. Vid bolagsstämman den 6 maj 2004 erhöll Paynovas styrelse ett bemyndigande. Inom bemyndigandet återstår att utnyttja 1 miljon aktier i riktade nyemissioner. Syftet är: "Att kunna utnyttja uppkomna möjligheter till att stärka bolaget finansiellt. Investeringar från industriella/finansiella institutioner eller andra investerare som visar bolaget intresse, skulle öka möjligheterna till snabb internationell etablering och samtidigt kunna medföra affärssamarbeten".

Flera internationella företag har tagit kontakt med Paynova för att diskutera möjligheter och förutsättningar för ett industriellt och finansiellt samarbete/partnerskap.

För att bäst möjligt utnyttja de dynamiska marknadsförutsättningarna och kunna intensifiera den pågående europeiska marknads-lanseringen diskuterar nu styrelsen med flera institutioner och företag om partnerskap och samarbeten. Styrelsens avsikt är att snarast under hösten presentera ett industriellt/finansiellt affärsupplägg.

Stockholm den 26 augusti 2004

Paynova AB (publ.)

Styrelsen

Denna delårsrapport har ej varit föremål för granskning av bolagets revisorer.

För ytterligare information kontakta:

Pelle Hjortblad, VD

Telefon: 08 – 517 100 07

Mobil: 070 – 181 01 10

E-post: pelle.hjortblad@paynova.com

Mats Jonnerhag, informationschef

Telefon: 0708-754 920

E-post: mats.jonnerhag@paynova.com

Övrigt

Delårsrapport

Delårsrapporten kommer att finnas tillgänglig på bolagets kontor och hemsida, www.paynova.com, från och med 26 augusti 2004.

Redovisningsprinciper

Denna rapport har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 20, Delårsrapporter. Delårsrapporten följer redovisningsprinciper och beräkningsmetoder som använts i den senaste årsredovisningen. Det nystartade dotterbolaget Paynova France EURL bildades i april 2004. Det franska dotterbolaget har inte konsoliderats.

Finansiella rapporter 2004

Delårsrapport 1 juli - 30 september: 11 november, 2004

Definitioner

Bruttotransaktionsvolym

Summan av de betalningar som konsumenter erlägger till e-handlaren vid köp via Paynovaplånboken.

Bruttotransaktionsmarginal

Periodens transaktionsintäkter från Paynovaplånboken i procent av bruttotransaktionsvolymen.

Transaktionsnetto

Periodens transaktionsintäkter reducerade med transaktionskostnader och eventuella transaktionsförluster. Transaktionsnetto kan beroende på sammanhanget avse Paynovaplånboken, Paynova KortDirekt eller Bolaget som helhet.

Nettotransaktionsmarginal

Periodens transaktionsnetto från Paynovaplånboken i procent av bruttotransaktionsvolymen.

I denna rapport lämnar Paynova viss framtidsinriktad information. Varje uttalande som inte uteslutande är historiska fakta är framtidsinriktad information. Uttalanden om prognoser och framtidsutsikter är baserade på nuvarande marknadsförhållanden samt i övrigt rådande omvärldsfaktorer. Ifrågavarande uttalanden är väl genomarbetade, men läsaren bör vara uppmärksam på att dessa, som alla framtidsbedömningar, är förenade med osäkerhet.

Resultaträkning i sammandrag, KSEK	KV 2, 2004	KV 2, 2003	KV 1-2, 2004	KV 1-2, 2003	2003
Nettoomsättning, not 1	208	89	427	130	306
Övriga intäkter	1	0	4	0	32
Summa intäkter	209	89	431	130	338
Rörelsens kostnader	-7 996	-4 244	-15 063	-10 370	-25 572
Rörelseresultat före avskrivningar	-7 788	-4 154	-14 632	-10 241	-25 234
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-83	-72	-162	-141	-289
Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar	-747	-747	-1 495	-1 495	-2 989
Rörelseresultat efter avskrivningar	-8 618	-4 973	-16 289	-11 876	-28 511
Resultat från finansiella investeringar	-141	-230	-330	-365	-843
Resultat efter finansiella poster	-8 759	-5 203	-16 619	-12 241	-29 355
Periodens resultat	-8 759	-5 203	-16 619	-12 241	-29 355

Data per aktie					
Antal aktier vid periodens slut	11 530 970	6 869 730	11 530 970	6 869 730	8 957 720
Antal aktier vid periodens slut, efter full utspädning	13 355 913	7 284 887	13 355 913	7 284 887	10 685 371
Genomsnittligt antal aktier under perioden	10 937 563	5 004 940	10 266 371	4 893 340	6 322 733
Genomsnittligt antal aktier under perioden, efter full utspädning	11 872 168	5 419 343	11 573 304	5 313 723	7 352 807
Resultat per aktie, SEK	-0,8	-1,0	-1,6	-2,5	-4,6
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	-0,8	-1,0	-1,6	-2,5	-4,6
Eget kapital per aktie, SEK	1,1	0,2	1,1	0,2	0,7
Eget kapital per aktie full utspädning, SEK	0,9	0,2	0,9	0,2	0,6

Finansiella nyckeltal	KV 2, 2004	KV 2, 2003	KV 1-2, 2004	KV 1-2, 2003	2003
Rörelsemarginal, %	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Vinstmarginal, %	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Räntabilitet på operativt kapital, %	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Räntabilitet på eget kapital, %	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Eget kapital, KSEK	12 266	1 429	12 266	1 429	6 649
Nettoskuld, KSEK	2 161	9 291	2 161	9 291	4 984
Soliditet, %	58%	9%	58%	9%	33%
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	0,2	6,5	0,2	6,5	0,7
Räntetäckningsgrad, ggr	-60	-22	-48	-32	-33
Medelantal anställda	19	16	17	15	15
Investeringar, KSEK	184	56	240	100	214

Balansräkning i sammandrag, KSEK	2004-06-30	2003-06-30	2003-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	10 462	13 451	11 956
Materiella anläggningstillgångar	767	791	757
Finansiella anläggningstillgångar	69	-	-
Tecknat ej betalt kapital	6 450	-	2 818
Omsättningstillgångar	1 793	926	1 962
Kassa och bank	1 575	20	2 530
Summa tillgångar	21 115	15 188	20 023
Eget kapital, not 2	12 266	1 429	6 649
Kortfristiga räntebärande- och övriga finansiella skulder	3 736	9 311	7 514
Kortfristiga ej räntebärande skulder	5 114	4 449	5 859
Summa eget kapital och skulder	21 115	15 188	20 023
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga
Ställda säkerheter, KSEK	2 000	6 700	6 700

Förändring i eget kapital	2004	2003
Ingående eget kapital 1/1	6 649	10 970
Inregistrering av aktiekapital	406	135
Emissionskostnader	-828	-510
Nyemission	16 207	-
Pågående nyemission	6 450	3 075
Periodens resultat	-16 619	-12 241
Utgående eget kapital 30/6	12 266	1 429

Kassaflödesanalys	2004-01-01- 2004-06-30	2003-01-01- 2003-06-30	2003-01-01- 2003-12-31
Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital	-15 051	-10 492	-26 204
Förändring i rörelsekapital	-490	259	-1 943
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-15 539	-10 233	-28 147
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-241	-100	-214
Kassaflöde efter investeringsverksamheten	-15 780	-10 333	-28 361
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	14 825	9 588	30 126
Periodens kassaflöde	-955	-745	1 765

Not 1, KSEK	KV 2, 2004	KV 2, 2003	KV 1-2, 2004	KV 1-2, 2003	2003
Transaktionsintäkter, Paynovaplånboken	208	89	427	130	304
Ränteintäkter på avskilda redovisningsmedel	1	0	0	0	2
Nettoomsättning	209	89	427	130	306
Transaktionsintäkter	207	62	427	90	304
Transaktionskostnader (ingår i rörelsens kostnader)	-140	-69	-264	-82	-217
Transaktionsnetto	68	-6	163	8	88
- varav Paynovaplånboken	65	-13	123	1	50

Paynova AB (publ.)
Organisationsnummer: 556584-5889
Box 30107, 104 25 Stockholm
Besöksadress: Warfvingesväg 24, Stockholm
Tel: 08-517 100 00, Fax: 08-517 100 10
Hemsida: www.paynova.com