



PRESSMEDDELANDE

Stockholm den 19:e oktober 2011

Traveas: Delårsrapport juli till september 2011

”Tillväxt om 168 % och positivt rörelseresultat. Det är en milstolpe”

Sammanfattning Delårsrapport Juli-September 2011

- Nettoomsättning, 1 134 tkr (424 tkr) Tillväxt 168 %
- Rörelseresultat efter avskrivningar, 110 tkr (-548 tkr)
- Resultat per aktie efter utspädning, 0,01 kr (-0,03 kr)
- Likvida medel, 188 tkr* (1 077 tkr)

Sammanfattning Delårsrapport Jan-September 2011

- Nettoomsättning, 2 387 tkr (990 tkr) Tillväxt 141%
- Rörelseresultat efter avskrivningar, -1 185 tkr (-2 271 tkr)
- Resultat per aktie efter utspädning, -0,05 kr (-0,11 kr)
- Likvida medel, 188 tkr* (1 077 tkr)

*för mer information se Finansiell ställning
Jämförande tal från 2010 inom parantes.

Väsentliga händelser under det tredje kvartalet och efter periodens utgång

- Ticket Affärsresor lanserar TravelPlanner Mobil under namnet Travel Update. Affären baserar sig på Traveas transaktionsbaserade affärsmodell.
- Storbank förlänger sponsorskap för Traveas SGF bekräftelsemail
- Traveas var talare på Webbdagarna under titeln ”Emailen som förändrat hela resebranschen förändrar nu Idrotts-Sverige”
- Traveas var talare på ”Emerce E-travel Amsterdam”. För att se presentation se <http://bit.ly/nK6ryr>

Läs mer om senaste nytt på <http://www.traveas.com> eller på <http://blog.traveas.com>. Du kan också lära dig mer om vår verksamhet genom ”Traveas the movie” på <http://www.youtube.com/watch?v=zyZGjLbPaQ>

”Det är nu det händer”

Bästa aktieägare!

Det är med stor glädje och stolthet jag kan berätta att Traveas för första gången nått ett positivt kvartalsresultat.

Det är såklart en viktig milstolpe för bolaget, och jag vill passa på att tacka alla som på olika sätt varit med och bidragit: allt ifrån våra kunder, partners och aktieägare som hela tiden trott på oss, givetvis hela Traveas team som jobbat stenhårt för att nå hit, till sist men definitivt inte minst våra familjer som stöttar oss dagligen. Tack alla, utan er hade det inte gått!

Denna milstolpe till trots, att för första gången göra ett positivt kvartalsresultat, det är såklart inget som vi i management nöjer oss med. Tvärtom, vi ser det som ett första steg på vägen. Vår plattform är nu i full drift och vi har ett starkt fokus på att fortsatt fylla den med volymer, knyta intäktsgenererande produktsamarbeten och annonsavtal därmed fortsatt driva intäkter till oss och våra partners.

Vad är det då som tagit oss hit? Det är förstås en rad olika anledningar, men jag vill ändå lyfta fram ett par punkter som sticker ut lite extra:

1. Vår mobila resplan TravelPlanner Mobil går fortsatt bra, med ständig tillströmning av nya kunder och ökade volymer. Tjänsten har nu funnits i mer än två år och går som en klocka i vår skalbara plattform.
2. Vår kompletterande tjänst Email Composer har blivit precis den framgång vi förutspått i tidigare rapporter, och börjar nu skapa tillväxt.

Traveas ser en stor potential att fortsätta skapa nya betydande volymer i resebranschen, genom att knyta upp fler resebyråer, flygbolag och andra operatörer inom tåg och buss. Vi får stor draghjälp inom resesegmentet av den trend som finns inom ancillary services och inte minst tredjepartsprodukter, så kallade 3:rd party ancillary services¹. Långtgående diskussioner pågår med ett flertal aktörer som representerar stora volymer, och alla har börjat förstå kraften i att kunna använda sin befintliga email-kommunikation som ett säljverktyg istället för ett nödvändigt ont. Traveas är mycket väl positionerat inom detta område, så pass väl positionerat att vi blir inbjudna som talare på större event och konferenser i Europa för att tala om vart resebranschen är på väg. Nu senast på Emerge E-travel i Amsterdam samt på Webbdagarna i Göteborg.

Email Composer har verkligen tagit fart tack vare vårt samarbete med Svenska Golfförbundet, och de berikade bokningsbekräftelser vi under året skickat till alla aktiva golfare på väg till golfbanan. Vi har idag vuxit till att bli Sveriges största, och i särklass mest träffsäkra golfmedia, och statistiken talar sitt tydliga språk. Under golfåret 2011 har vi skickat ca 8 miljoner email till aktiva golfare. Dessa email har haft en hög öppningsfrekvens vilket genererar direkta intäkter till bolaget via sk "display-ads". Därtill kommer intäkter från både klick och säljprovisioner (CPC och CPO). Värt att notera är att 6% av alla klick i de berikade bokningsbekräftelserna för golf genererar direkta intäkter. Genomsnittspriset per klick ligger på ca 4 kr, och toppnoteringen för de mest populära kategorierna är uppe på 8 kr.

Svenska Golfförbundet är nöjda med utfallet under detta första "test-år" och har redan aviserat både en fortsättning och utveckling av samarbetet. Även några av våra största annonsörer under året har låtit meddela att de vill ta ett än större grepp om målgruppen golfare inför 2012 via denna kanal. Utifrån annonsintäkts-perspektivet bådär detta såklart gott inför kommande golfsäsong.

Med detta som bakgrund ser Traveas en stor potential i att fortsätta bearbeta idrotts-sverige för att kunna nå samma framgångar som nåtts inom golf. Ett antal spännande dialoger är redan igång, något vi hoppas kunna berätta mer om inom kort.

Om vi lyfter blicken och summerar våra erfarenheter av den senaste tidens utveckling av bolaget så kan vi

¹ <http://www.amadeus.com/amadeus/x194189.html>

konstatera några saker.

- Det ena är att bolaget utvecklats helt enligt styrelsens fastlagda strategi om att gå från en mobil aktör i resebranschen till att i det närmaste bli ett mediabolag med idag två primära vertikaler: Resor och Golf (Sport).
- Det andra är att bolagets teknologi lagt grunden för att skapa en för marknaden ny och helt unik mediakanal: berikade och lönsamma transaktionsmail. Av alla andra aktörer i branschen såsom mediahus, annonsnätverk, bolag inom e-postmarknadsföring etc så finns det ingen som tagit ett grepp om denna nisch. Det har Traveas!

Kära aktieägare, det är nu det händer!

Gustaf Karling
Verkställande Direktör
Traveas AB (publ)

TRAVEAS OMSÄTTNING, RESULTAT OCH FINANSIELLA STÄLLNING UNDER JULI TILL SEPTEMBER 2011

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under perioden juli till september växte med 168 %, till 1 134 tkr kr (424 tkr).

Rörelseresultat

Rörelseresultatet efter avskrivningar under perioden blev 110 tkr (-547 tkr).

Kassaflöde

Kassaflödet uppgick under perioden till 62 tkr (-75 tkr).

Eget kapital och soliditet

Vid utgången av perioden har Traveas ett eget kapital om 595 tkr och en soliditet om 28 %.

Finansiell ställning

Bolaget har likvida medel om 188 tkr och kundfordringar om 798 tkr.

Bolaget har ett eget kapital om 595 tkr i förhållande till aktiekapitalet om 1 046 tkr. Styrelsen är medveten om att eget kapital är lågt. Styrelsen bedömer dock för stunden att bolaget har så många intressanta spår för att inte behöva initiera några åtgärder för att stärka eget kapital. Om eventuella förseningar skulle uppstå, som därmed skulle förändra förutsättningarna, har ledningen och styrelsen en utarbetad plan för hur man hanterar det.

Traveas – Bookings Enriched

Traveas is a company specialized in maximizing sales and boosting revenue for companies in the travel- and event business. Traveas was founded in 2007, with headquarters in Stockholm and is listed at Aktietorget since 2009. Traveas services are TravelPlanner Mobile, Email Composer. Traveas services is represented by travel agencies in Sweden, Norway, Denmark, Finland, UK, Germany, France and the Netherlands, and is used by travellers all over the world.