

Pressmeddelande

23 augusti 2011

DELÅRSRAPPORT JANUARI – JUNI 2011

(Sifferuppgifter inom parentes avser motsvarande period 2010 om inget annat anges.)

JANUARI – JUNI 2011 I SAMMANDRAG

- Transaktionsvolymen under första halvåret uppgick till 2 034 861 KSEK (2 057 671), en minskning med 1 procent jämfört med motsvarande period 2010.
- De transaktionsbaserade intäkterna uppgick för första halvåret till 14 997 KSEK (15 268), en minskning med 2 procent jämfört med motsvarande period 2010.
- Resultatet före avskrivningar förbättrades med 226 KSEK till 953 KSEK (727) under första halvåret, jämfört med motsvarande period föregående år.
- Resultatet efter skatt uppgick till -2 704 KSEK (-2 483), en minskning med 221 KSEK jämfört med första halvåret 2010.
- Resultatet per aktie uppgick till -0,03 SEK (-0,03) jämfört med motsvarande period föregående år.

ANDRA KVARTALET 2011 I SAMMANDRAG

- Under andra kvartalet 2011 uppgick transaktionsvolymen till 1 079 154 KSEK (1 096 742), en minskning med 2 procent jämfört med andra kvartalet föregående år.
- De transaktionsbaserade intäkterna uppgick under kvartalet till 7 713 KSEK (8 086), en minskning med 5 procent jämfört med andra kvartalet 2010.
- Resultatet före avskrivningar uppgick till 339 KSEK (1 264) under andra kvartalet, en minskning med 925 KSEK jämfört med motsvarande period föregående år.
- Resultatet efter skatt uppgick till -1 455 KSEK (-563), en minskning med 892 KSEK jämfört med andra kvartalet 2010.
- Resultatet per aktie uppgick till -0,02 SEK (-0,01) jämfört med motsvarande period föregående år.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER DELÅRSPERIODEN

- Juno Capital Asia Ltd blev ny partner till Paynova och Lison Technology Ltd och delägare i Chinova Asia Development Ltd. Juno Capital är ett privatägt företagsrådgivnings- och investmentbolag med lång erfarenhet av den kinesiska marknaden och av att utveckla och etablera utländska företag i Kina.
- Den av Paynovas intressebolag Chinova utvecklade CUP eMall gick från testläge till operativt läge med handlare, konsumenter och transaktioner.
- På årsstämman den 5 maj 2011 omvaldes Björn Wahlgren, Meg Tivéus samt Yngve Andersson. Björn Wahlgren omvaldes dessutom som arbetande styrelseordförande. Till nya styrelseledamöter invaldes Jan Lundblad och Hans Wirfelt. Ulf Risberg hade undanbett sig omval.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER EFTER ANDRA KVARTALET UTGÅNG

- Paynova har erhållit Finansinspektionens tillstånd att tillhandahålla betaltjänster enligt lagen om Betaltjänster.
- Paynova har avslutat sitt avtal med Mangold Fondkommission AB som likviditetsgarant i handel med Paynovaaktien.

VD – KOMMENTAR

Transaktionsvolymen har efter ett lugnt första kvartal åter tagit fart, och nådde under andra kvartalet den hittills högsta nivån näst efter samma kvartal 2010. Att intäkter och volym som helhet är svagare för första halvåret 2011 än motsvarande period 2010 beror på några samverkande faktorer: i april 2010 påverkade det isländska askmolnet SJ:s transaktionsvolym dramatiskt, vidare hade Paynova en tillfällig stor intäkt i de plånboksavgifter som togs ut när Paynova-plånboken började avvecklas. De nuvarande intäkterna saknar inslag av sådana extraordinära intäkter. Slutligen hade Paynova under första halvåret 2010 inte avvecklat samtliga små kunder som sagts upp. Dessa gav volym men hade ingen positiv effekt på resultatet. Mot bakgrund av detta är 2011 års ”vanliga” intäkter från verksamheten och dess kunder mer upplyftande. Det momentum vi nu arbetat upp i offertstock och nya avtal räknar jag ska ge sådan effekt under årets andra del att helåret totalt sett blir bättre än 2010, rensat för det årets momseffekt.

Intäkterna ökar, kassaflödet är positivt och vi ser en uppåtgående trend mot slutet av andra kvartalet. Offertstocken fortsätter att växa och Paynova har under andra kvartalet produktionssatt fler nya kunder än under något tidigare kvartal med den nya affärsmodellen – närmare dubbelt så många jämfört med första kvartalet. Resultatmässigt når vi inte målen, huvudsakligen för att produktionssättningen av några större uppdrag flyttats till hösten.

Kostnaderna bibehålls på en stabil och låg nivå, och tack vare omförhandling på leverantörssidan kommer den totala kostnadsnivån att sjunka något under hösten. Detta trots nyanställningar och ökade investeringar i serviceorganisationen.

Paynova förbereder sig nu för hösten med ännu starkare tjänstepaketering – vi förtydligar serviceerbjudandet till de stora aktörerna och integrerar en nödvändig bredd, där Payzones betalningstjänster för fysiska butiker blir en allt viktigare komponent. Paynova och Payzone samsäljer i en rad projekt, varav flera är större och har långa säljcykler. Samarbetet med Payzone är ett viktigt strategiskt steg, i en marknad där handlarna ständigt kräver större bredd och kompetens. Detta bekräftas också på responsen vid snart sagt varje genomfört säljmöte. Vidare ligger vårt nya samarbete med Retain 24, som levererar helhetslösningar för presentkortshantering, också i linje med detta; de flesta stora handlare och kedjor har behov av effektiva och integrerade lösningar för presentkort. Retain 24 förenklar hela detta flöde och integrerar presentkortshanteringen i fysisk butik med online-handel. Tjänsterna byggs in i Paynovas plattform under hösten. Paynova har även lanserat en tjänst för så kallade MOTO-betalningar under juni, där handlare nu på ett PCI-säkert sätt kan ta emot betalningar via telefon. Detta breddar användningsområdet och intäktsmöjligheterna för Paynovas bedrägeriskydd. Vi ser en ökad efterfrågan på mer intelligenta check out-lösningar, och lanserar därför en helt ny version av Paynovas check out-sidor, allt för att förenkla de sista stegen i köpprocessen på nätet. För att tillgodose ökad efterfrågan på den finska marknaden adderar vi fler finska betalmetoder. Mobila betalningar förväntas utgöra en betydande del av framtiden inom betalningar. För Paynova innebär mobila betalningar en ny möjlighet till ökade transaktionsintäkter i och med vi integrerar de olika mobila lösningarna i Paynovas betalplattform.

Paynova mäter löpande kundnöjdheten och har sett en ökning under året. Handlarna ger Paynova ett snitt på 4,25 (av maximalt 5) vid senaste mätningen. Min bedömning är att det är Paynovas servicekoncept som ger höga och dessutom ökande betyg från kunderna.

Chinovas verksamhet i Kina har börjat visa mätbara transaktionsvolymerna. I april månad syntes de första kinesiska transaktionsvolymerna på China UnionPay eMall, och de har därefter ökat kraftigt. Cross-bordervolymer, där Paynova har en större direkt avkastning, har låtit vänta på sig men bör komma

under senhösten 2011. En positiv effekt är att Paynovas marknadsföringssamverkan med Chinova har gett nya utomnordiska direktkunder till Paynova, bl a i Italien.

I förra kvartalsrapporten nämnde jag den nya Lagen om Betaltjänster, och jag kan nu meddela att Paynova har fått tillstånd av Finansinspektionen att tillhandahålla betaltjänster. Tillståndet är precis det Paynova behöver för att vidareutveckla affären och ger samtidigt vissa konkurrensfördelar, då endast ett fåtal av våra konkurrenter har detta tillstånd.

Med sommarladdade batterier, en starkare paketering och stabil kassa ser jag fram emot en stark höst 2011.

Simon Thaning

Stockholm 23 augusti 2011

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION, KONTAKTA

Simon Thaning, vd Paynova

Telefon: 08 – 517 100 14

Björn Wahlgren, Styrelseordförande Paynova

Telefon: 08 – 517 100 02

OM PAYNOVA

Paynova är en ledande leverantör av betaltjänstlösningar för e-handel. Bolaget erbjuder en bastjänst riktad framförallt till större e-handlare. Därutöver erbjuds en betaltjänst som gör det möjligt för västerländska e-handlare att sälja sina produkter på den kinesiska marknaden. De flesta av kunderna återfinns i de prioriterade marknadsområdena resor och detaljhandel. Företaget är noterat på NGM Equity sedan februari 2004. Mer information finns på www.paynova.com.