

VD brev

Stockholm 2021-07-20

Hej.

Hoppas ni njuter av fantastisk sommarvärme och ledighet. Jag vill skriva några rader om de två senaste pressmeddelandena Transiro skickat ut, sätta lite mera ljus på de två fantastiska möjligheterna för bolaget.

I senaste VD brevet från Q1 rapporten skrev jag att jag känner tillförsikt och att vi har flera stora affärer på gång, och att jag hoppades komma ut med spännande nyheter under Q2. Nu satte vi två avtal i början av juli och de blev mycket bättre än vad jag initialt trott. Båda affärerna öppnar upp mycket spännande affärsmöjligheter för Transiro.

Affären med Transdev har vi jobbat med länge, stora bolag gör grundliga genomlysningar innan de väljer ett system för sin operativa verksamhet. Att Transdev valde oss visar att Transiro har produkter i framkant som stödjer dem i sina processer. Avtalet med Transdev innehåller två delar dels Omnis, ett system för tågersättning samt Klartext, ett planeringssystem för skol-,linje- och beställningstrafik.

Jag fick själv uppleva behovet av Omnis när mitt tåg till Abisko i början av juli blev 12h försenat och sista biten blev med buss. De bussarna bokades via Transiros Omnis-system. Likaså alla gånger T-banan här i Stockholm har problem och ersättningsbussar körs fram är det via Transiros Omnisystem.

Att Klartext är det ledande verktyget för små och medelstora bussbolag i Sverige är ingen nyhet för er aktieägare men i och med det här avtalet gör vi dessutom en inbrytning på ett Europas största transportbolag med verksamhet i flera Europeiska länder. Vi har i avtalet att Transdev Sverige ska vara behjälpliga med hitta ytterligare Transdev-kunder på andra marknader. Det är en fantastisk möjlighet för att påskynda Transiros planer på en Europeisk expansion. Initialt är avtalets värde 6,1 miljoner kronor över 36 månader med en automatisk förlängning därefter på 12 månader i taget med licens-, support- och konsultintäkter.

Jag hade gärna gått ut med namnet på den Butikkedja vi skrev avsiktsförklaring med, det hade blivit mycket enklare kommunicera. I och med att avtalet innebär att avtalspartnern kommer att byta systemleverantör till Transiro behöver de få tid kommunicera med deras tidigare partners i lugn och ro för att säkerställa en bra överlämning till oss. Affären har gått väldigt fort, vi blev uppringda av dem den 20 april med en förfrågan om vi var intresserade förvärva deras mjukvara, kod, alla licenser och affärssystemet till alla kedjans butiker, de estimerade affären till 15-18 miljoner kronor varje år.

Bakgrunden till detta är att Butikkedjan vill fokusera på sin kärnverksamhet och inte bli en leverantör av affärssystem. De vill jobba med en partner som driver produkten framåt och aktivt letar efter fler kedjor att dela kostnaderna med. Butikkedjans affärssystem grundar sig i LS Retail och Microsoft Dynamics, på vilka de sedan har byggt egenutvecklade funktioner, s k extensions. I det arbete som nu följer efter avsiktsförklaringen skall vi tillsammans sätta en plan för övertagandet och affärsmodell.

Transiro kommer att förvärva hela Butikkedjans affärssystem mot revers vid tillträdesdatumet. Exakt vad köpeskillingen kommer att vara återkommer vi med när köpeavtalet är underskrivet. Men jag vill förtydliga en viktig sak, det är att uppgörelsen mellan Transiro och Butikkedjan inte innebär att Transiro ska betala en stor klumpsumma. I

stället kommer vi i licensavtalet upprätta en avbetalningsplan, där en del av Transiros intäkter under de närmsta 10 åren kommer att användas till amortering på reversen. Det är viktigt att förstå att förvärvet inte är en kontantaffär.

För Transiro är detta en unik möjlighet. En av Sveriges största butikkedjor ringer oss och vill ha Transiro som sin framtida IT- och affärspartner, dessutom vill de hjälpa Transiro hitta flera kunder som kan använda samma affärssystem och som grädder på moset tar Transiro intäkterna. Först trodde jag inte det var sant men efter de första mötena med hela deras koncernledning förstod jag att de menar allvar och de anser oss besitta mest branschspecifik kunskap och behöver Transiros hjälp ta över affärssystemet, färdigställa och sedan stå för drift och underhåll.

För Transiro är affären långsiktigt mycket mer värd än de 15-18 MKR som avsiktsförklaringen säger. Vi kommer ingå ett partneravtal med LS Retail och bli återförsäljare av deras system, redan de första kontakterna har resulterat i flera potentiella affärssamtal. Den kunskap vi besitter kring järn, färg och byggbranschen är vad även LS Retail eftersöker i sin expansion. Det blev en väldigt bra match för båda parter.

Transiro har i över 30 år levererat affärssystemet Kassanova och har idag över 180 butiker, vi kommer fortsätta leverera Kassanova till alla de kunder som vill ha ett avancerat mindre system, möjlighet till kund Anpassningar och snabbt komma igång. I och med avsiktsförklaringen öppnas en helt ny möjlighet för Transiro och det är att kunna erbjuda alla butikskedjor en helhetslösning baserat på LS Retail och Microsoft Dynamics.

Jag vill avsluta med att önska er en fortsatt trevlig sommar.

Johan Eriksson, VD Transiro Holding AB

För mer information, vänligen kontakta VD Johan Eriksson på:

E-post: johan.eriksson@transiro.com

Om Transiro

Transiro utvecklar produkter som hjälper företag att stärka sina affärskritiska processer. Bred funktionalitet inklusive stöd för e-commerce och mobila enheter gör att Transiro ersätter behovet av flera olika system. Bolaget har fyra produkter: Kassanova Affärssystem, ett affärsfackhandelssystem för järn-, bygg-, hobby- och färghandel, Klartext Bussbokning som är det marknadsledande planeringssystemet för linje- skol- och beställningstrafik i Sverige, OMNIS för ersättningstrafik samt Wifog mobile, en MVNO i Tre:s nät med möjlighet till reklamfinansierade samtal, sms och surf. Mer information om bolaget finns på www.transiro.com.