

Delårsrapport januari-september 2004

Paynova AB (publ.)

paynova®



Delårsrapport januari - september 2004

Om Paynova

Paynova (noterad på NGM: PAY) är ett **betalprocessföretag** (Payment Service Provider, PSP) med en **komplett transaktionsprocessor** som erbjuder flera tjänster/accessformer för betalningar och andra transfereringar via Internet.

Betaltjänsterna som är inriktade mot främst segmenten **Resor, Media** och **Detaljhandel** är bland annat **Paynovaplånboken, Storkundstjänster, Mobila tjänster, Partnernätverkstjänster och Utbetalningstjänster**. Transaktionerna processas mellan e-handlare, konsumenter, banker och övriga aktörer snabbt, enkelt, säkert och kostnadseffektivt.

Paynovas transaktionsprocessor och betaltjänster kopplas ihop med traditionella banker, kortföretag och andra PSP till en **heltäckande finansiell infrastruktur** med såväl geografisk täckning som möjligheter att minimera transaktionskostnaderna.

I Paynovas **Partnernätverk** ingår väletablerade Internetbanker, kortföretag (VISA, MasterCard m fl), PSP och andra liknande aktörer (GZS/easycash, Paybox, TripleDeal, WM-data m fl). Via VISA och MasterCard kan Paynova ansluta transaktioner globalt med mer än 20 000 banker.

Paynovas nuvarande marknadsfokus är Europa.

Perioden i sammandrag

Januari-september 2004

- Nettoomsättningen har ökat med 520 TSEK till 698 TSEK (178), jämfört med perioden 2003.
- Resultatet efter skatt uppgick till -24 440 TSEK (-18 301).
- Resultat per aktie för perioden uppgick till -2,3 SEK (-3,3).
- Bruttotransaktionsvolymen har ökat med 9 415 TSEK till 12 241 TSEK (2 826). Bruttotransaktionsmarginalen för Plånboken uppgick till 4,7 procent (4,8).
- Under perioden har 78 019 nya plånböcker öppnats. Per sista september har totalt 133 719 plånböcker öppnats.
- Under perioden har avtal skrivits med 266 e-handlare. Per sista september har totalt 741 avtal skrivits med e-handlare. Större avtal som tecknats under perioden är bland annat CD WOW, spelutvecklingsföretaget Mindark PE, SJ, Fujifilm i Sverige AB, AdLibris, Swebus Express, WM-data, och Ryanair efter periodens utgång.
- I syfte att nå ut till e-handlare i framför allt Europa har partneravtal tecknats med tyska GZS/Easycash, franska Paybox, holländska Triple Deal BV. Partneravtal har också tecknats med WM-data och AK-Finans.
- Under perioden har Paynova bildat ett helägt dotterbolag, Paynova France EURL, för att tillgodose det växande intresset för bolagets betallösningar från den franska e-handelsmarknaden. Etableringen i Frankrike innebär också att Paynovas påfyllnadskostnad (transaktionskostnader) i Euro blir påtagligt lägre.
- Paynova AB börsnoterades den 26 februari på NGM.
- Bolagets verksamhet har under perioden främst finansierats genom emissioner. Under perioden har Paynova genomfört tre riktade nyemissioner. Emissionerna har ökat antalet aktier med 1 700 000 och tillfört Paynova 18,9 MSEK. Under perioden har också 1 273 250 aktier nytecknats i samband med förfall av teckningsoptioner (TO5) i mars, vilket tillfört bolaget 8,9 MSEK.

Juli-september 2004

- Nettoomsättningen har ökat med 181 TSEK till 270 TSEK (89), jämfört med kvartal 3, 2003.
- Resultatet efter skatt uppgick till -7 821 TSEK (-6 059).
- Resultat per aktie för kvartal 3, 2004 uppgick till -0,7 SEK (-0,9).
- Bruttotransaktionsvolymen har ökat med 3 858 TSEK till 5 224 TSEK (1 366). Bruttotransaktionsmarginalen för plånboken uppgick till 4,5 procent (4,8).
- Under perioden har 15 999 (29 200) nya plånböcker öppnats.
- Under kvartalet har avtal skrivits med 85 e-handlare. Efter periodens utgång har avtal träffats med Ryanair. 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. Fler liknande partneravtal är att förvänta innan årets slut. Flera av de stora avtal har ännu inte genererat några intäkter på grund av att implementering och driftsättning inte är slutförd. Detta förväntas ske i slutet av kvartal fyra och början av kvartal ett 2005.
- Under perioden har Paynova genomfört en riktad nyemission om 4,7 MSEK.

Verksamhetens utveckling

Paynovas verksamhet fortsätter att utvecklas enligt plan. Etableringen i Europa fortskrider och ett starkt ökat intresse för Paynovas betaltjänster kan noteras. Det är främst de tecknade avtalen med storkunder som Swebus Express, SJ och Ryanair i det prioriterade resesegmentet som har öppnat nya dörrar. Intresset från nya nätverkspartners, så kallade Payment Service Providers (PSP), har också ökat avsevärt. Paybox i Frankrike och Triple Deal i Holland är två sådana strategiska avtal och fler av samma slag är att vänta.

Paynovas försäljnings- och marknadsbearbetning har under perioden varit koncentrerad mot storkundssegmentet och inriktad mot att fortsätta utvidga det strategiska europeiska partnernätverket. Segmentet resor är ett prioriterat område där nya kontakter har skapas kontinuerligt och där Paynova räknar med att framöver kunna teckna ytterligare värdefulla volymavtal. Större kunder betyder för Paynovas del ökade krav på driftsäkerhet och funktionalitet i produktionssystem och att betalsystemet kan integreras med olika tekniska och administrativa gränssnitt, till exempel med befintligt affärssystem hos kunden. Processen från ett färdigt avtal och driftstart tar därför längre tid än vid en standardlösning.

Storkunds-avtal kräver större tekniska och kommersiella insatser än vad som gällt tidigare när Paynova var inriktad mot mindre och medelstora e-handlare. Installationerna har drabbats av tidsförskjutningar, men å andra sidan har Paynova identifierat större transaktionspotential i flera av avtalen än vad som tidigare bedömdes. I takt med att volymerna kommer ökar också förhandlingskraften mot banker och andra inlösare, vilket på sikt resulterar i lägre direkta produktionskostnader. Nya intäktsmöjligheter följer också när basen av anslutna användare växer och möjligheterna till korsmarknadsföring ökar.

Försäljning av produkter och tjänster över Internet kräver väl fungerande och säkra lösningar för hantering och förmedling av betalningar. I takt med att transaktionsvolymen i e-handeln ökar förändras också marknadens krav. Det gäller såväl handlare som kräver mer kostnadseffektiva och anpassningsbara betalsätt som konsumenter som i allt högre grad prioriterar säkra, lättillgängliga och snabba betalningstransaktioner. Genom en successiv vidareutveckling av den tekniska och administrativa plattformen, betaltjänsterna med olika accessformer och den finansiella infrastrukturen med kopplingar mot banker, kortföretag och betalprocessföretag, erbjuder Paynova idag e-handlare av varierande storlek och marknadsinriktning heltäckande, anpassningsbara och konkurrenskraftiga elektroniska betaltjänster. De betaltjänster som marknadsförs är:

- Standardtjänster - Paynovaplånboken
- Storkundstjänster
- Partnernätverkstjänster
- Mobila tjänster
- Utbetalningstjänster
- Övriga intäkter och tjänster

Standardtjänster - Paynovaplånboken

Paynovaplånboken utgörs av en standardiserad betallosning för e-handel med betalningar via Paynovas plånbok. Betallosningen kräver en målmedveten och uthållig marknadsföringsstrategi. Arbetet med att lansera och sprida plånboken som betalsätt pågår kontinuerligt och kommer att intensifieras också i Europa.

Under det tredje kvartalet har 15 999 nya plånböcker öppnats, vilket är en ökning med 14 procent jämfört med antalet vid utgången av det andra kvartalet och 140 procent jämfört med antalet vid årsskiftet. Per den 30 september uppgick antalet registrerade plånböcker till 133 719.

Under kvartalet har avtal tecknats med 85 nya e-handlare, en ökning med 13 procent och totalt har 741 internetsajter ingått avtal om att erbjuda Paynovaplånboken som ett betalningssätt.

Storkundstjänster

Storkundstjänster omfattar betaltjänster som anpassas för större e-handlares specifika behov och där icke-standardiserade avtal och ersättningsnivåer ligger till grund för överenskommelsen. Anpassningen kan innebära att konsumenten genomför en betalning 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. Med dessa produkter och lösningar som bas har ett betydligt större intresse bland de riktigt stora e-handlarna kunnat noteras. När samtidigt Paynovas nätverk av samarbetspartner och finansiella institut växer skapar det ytterligare förstärkning av bolagets position som en ledande aktör på den europeiska marknaden.

De marknadssegment som står i fokus för bearbetning är resor, media och detaljhandel. Resesegmentet är av speciellt intresse beroende på de stora årliga volymerna och här fick Paynova sitt genombrott våren 2004 med avtal med SJ och Swebus. Den tekniska implementeringen hos dessa kunder har drabbats av förseningar. Avsikten är att betalsystemen skall vara driftsatta i december respektive januari.

Under perioden slutfördes ett kommersiellt avtal med Europas största lågprisflygbolag Ryanair. Bolaget lanserar initialt Paynovas betaltjänster på marknaderna i Sverige, Danmark, Norge och Finland. Av Ryanair totala omsättning på drygt 1,2 miljarder euro utgör den nordiska marknaden omkring 10 procent. Parternas intension är att i ett senare skede erbjuda Paynovas betalsätt för Ryanairs kunder på andra marknader i Europa. Paynova tillför ett flertal betalsätt som flygbolaget idag inte kan erbjuda, bland annat internetbank, nationella banköverföringar och olika giroalternativ vilket ökar Ryanairs möjligheter till merförsäljning.

Partnernätverkstjänster

Paynovas strategi för att kostnadseffektivt etablera sina betaltjänsterna på den europeiska e-marknaden är att bygga upp ett nätverk med utvalda betalprocessföretag (PSP). Ett starkt partnernätverk är avgörande för att nå de stora volymerna internationellt. Paynovas betaltjänst integreras i betalprocessföretagets gränssnitt mot e-handlare och kan därmed erbjudas som betalningsalternativ till de sajter som är anslutna. Paynova får genom dessa partner en kostnadseffektiv marknadsföringskanal direkt ut mot de e-handlare som är anslutna, vilka i sin tur lanserar plånboken som ett betalalternativ till konsumenterna.

Paynova har under 2004 tecknat avtal med tre, större europeiska PSP - tyska GZS/easycash, franska Paybox och holländska Triple Deal. Diskussioner förs med ytterligare ett antal potentiella samarbetspartner i syfte att utvidga det strategiska nätverket. Under september och oktober har Paynovas betalsystem installerats i de tre betalprocessföretagens tekniska plattformar och marknadsföringen mot anslutna e-handelsajter inletts. Därmed öppnas kommersiella möjligheter för Paynova att ansluta ca 2000 stora och medelstora europeiska e-handlare.

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 internethandelslösningar, inte minst vid uppbyggnaden av den så kallade "24-timmarsmyndigheten".

Mobila tjänster

Mobila tjänster innebär lösningar för mobila betalningar via Internet. Paynova prioriterar för närvarande inte detta tjänsteområde utan ser det som ett komplement som kan användas när det passar in i andra projekt. För evenemangsbiljetter av olika slag och för resebiljetter kan tjänsten exempelvis användas för att sända bokningsbekräftelse som SMS till kunden. I strategin för mobila tjänster ingår att anpassa betalningslösningarna till 3G där utvecklingen av innehållstjänster ökar snabbt.

Utbetalningstjänster

Marknaden för "utbetalningar" har börjat bearbetas och Paynova räknar med att inom kort kunna sluta de första kommersiella avtalen. Stora summor betalas ut från aktiviteter på internet, inte minst från spelföretag, och det sker fortfarande via traditionella utbetalningar till bank eller via giro och postanvisningar. Att hantera utbetalningar är administrativt belastande och kräver oftast kompletterande manuell hantering. Paynovas system lämpar sig väl för alla typer av utbetalningar. Ett spelföretag kan utnyttja transaktionsprocessorn och enkelt göra en insättning på vinnarens plånbok. Mottagaren överför sedan själv sin spelvinst till bankkonto eller använder pengarna för köp på internet.

Övriga intäkter och tjänster

Paynova har under perioden tecknat avtal med AK Finans om samarbete kring betal- och finansieringstjänster för fakturahantering vid e-handel. Faktura är fortfarande ett vanligt betalsätt vid e-handel och genom samarbetet med AK Finans ges konsumenterna möjlighet att betala på detta sätt. E-handlarna uppnår en rationell och kostnadseffektiv administration. Paynova breddar utbudet av betalningsalternativ, ökar konkurrenskraften och får ett intäktsflöde även från detta betalsätt som egentligen konkurrerar med plånbokslösningen. Marknadsbearbetningen inleds under det fjärde kvartalet.

De värden som Paynova skapar för e-handlare och konsumenter kommer att ge möjligheter till alternativa intäkter genom exempelvis en mindre årsavgift från plånboksinnehavarna.

Kundstatus

Nätverkspartner

Franska Paybox, tyska *GZS/easycash*, holländska *Triple Deal* och svenska *WM-data* ingår i det strategiska partnernätverk som Paynova bygger i Europa. Samarbete i denna form ger Paynova möjlighet att kostnads-effektivt bearbeta respektive marknad. För anslutna e-handlare är det ett snabbt och okomplicerat beslut att koppla e-handelsbutiken till Paynova. Lanseringen hos de två förstnämnda har drabbats av ett par månaders förseningar, men sedan oktober är Paynova integrerad i respektive plattform och den gemensamma marknadsbearbetningen mot anslutna e-handlare har inletts och beräknas generera tilltagande transaktionsvolymer under första halvåret 2005. Installation och lansering hos *Triple Deal* skedde under samma månad. Efter deltagande på mässor och seminarium har Paynova noterat ett starkt tilltagande intresse för betaltjänsterna och för det nätverk som byggs upp.

När det gäller *WM-data* är avtalet av en annan karaktär. *WM-data* utvecklar inte egna system för betalningar utan skapar snarare den infrastruktur som krävs för att hantera betalningsflöden för kunder, t ex för 24-timmars myndigheten.

AK Finans är ett av Europas största factoring- och kredithanteringsföretag. Målet med detta samarbetsavtal är att även kunna erbjuda de e-handlare som så önskar en fakturerings- och finansieringsfunktion som ett alternativ till Paynovas betalningslösning. Den tekniska utvecklingen och installationen pågår och beräknas vara slutförd under november.

Marknadsbearbetning inleds snarast därefter, dels mot Paynovas och AK Finans befintliga kunder, dels mot nya potentiella kunder.

Studentkortet i Sverige AB ger ut ett rabattkort till studenter vid landets universitet och högskolor. I samarbete med Studentkortet genomför Paynova informations- och rekryteringskampanjer riktade mot landets studenter.

E-handlare

CD-WOW är en av världens största e-handelsplatser för försäljning av CD- och DVD-skivor. *CD-WOW* är representerad i 14 länder och omsatte 2003 omkring 1,4 miljarder kronor. Paynovaplånboken lanserades som betalmetod på sajten i våras. Under vintern 2004/2005 skall ett flertal kampanjer och erbjudanden riktas till *CD-WOW*'s kunder i Sverige för att därefter erbjudas kunder på skivdistributörens övriga geografiska marknader.

Mindark/Projekt Entropia är en stor aktör inom online-spel. Det handlar om spel där äran är belöningen och där spelare över hela världen mäter sin förmåga mot andra. Spelarna kan bland annat uppgradera sin spelkaraktärer mot en mindre avgift. I samarbete *Project Entropia* har Paynova utvecklat ett avancerat betalsystem för spel i realtid.

Fujifilm i Sverige har tillsammans med Paynova utvecklat en betaltjänst för förskottsbetalning av framkallning av digitalbilder. Marknaden expanderar snabbt och i takt med försäljningen av digitala kameror. Den tekniska installationen beräknas vara slutförd i november med omedelbar lansering inför helgerna.

AdLibris är en av landets största nätbokhandel. En stor kundgrupp för *AdLibris* är studenter, vilket gör samarbetet speciellt intressant bland annat i kombination med studentkortsorganisationerna. Plånboken introducerades under augusti på *AdLibris* hemsida och har nu börjat generera transaktionsvolymer.

SJ genomför för närvarande en större förändring av sin plattform för bokning och betalning av biljetter på Internet. Arbetet med den nya plattformen har varit mer omfattande och tidskrävande än vad som tidigare förväntades. Kunderna kommer att erbjudas möjligheten att betala sina biljetter med internetbank, ett alternativ som hittills inte funnit i *SJ*'s system. Paynovas betaltjänster lanseras i början av nästa år. Intentionen är att öka den totala biljettförsäljningen över internet, vilket innebär att potentialen kan vara avsevärt större än vad som initialt prognostiserats.

Swebus Express tog i våras beslut om att lansera en helt ny internetbaserad tjänst för biljettköp och betalning. Paynova blir, förutom när det gäller kontant betalning på bussarna, den enda betalningsadministratören, även vid bokningar via *Swebus Express* 25 återförsäljare. Eftersom hela bokningssystemet måste byggas upp från grunden har arbetet varit tidskrävande. Avsikten är att systemet skall var driftsatt före årsskiftet.

Ryanair är det ledande lågprisflygbolaget i Europa. Mer än 95 procent av flygbiljetterna bokas och betalas via *Ryanairs* internettjänst. Likt *SJ* kommer *Ryanair* initialt att erbjuda sina kunder i Skandinavien att betala sina flygbiljetter med internetbank via Paynova. Idag utgör den skandinaviska marknaden, som Paynova inledningsvis når, omkring 10 procent av *Ryanairs* totala omsättning på drygt 1,2 miljarder euro. *Ryanair* har intentionen att expandera Paynovas betaltjänsterna till övriga länder i Europa. En integration av Paynovas betaltjänster i bokningssystemet har påbörjats och målsättningen är att lansering kan ske i början av nästa år.

Operativa nyckeltal-Paynovaplånboken	KV 3, 2003	KV 4, 2003	KV 1, 2004	KV 2, 2004	KV 3, 2004
Bruttotransaktionsvolym, KSEK	1,366	2,280	3,226	3,791	5,224
Bruttotransaktionsmarginal, %	4.8	4.5	4.9	4.8	4.5
Nettotransaktionsmarginal exkl transaktionsförluster, %	1.8	2.0	2.0	1.9	1.9
Andel transaktionsförluster, %	0.9	0.5	0.2	0.2	0.2
Nettotransaktionsmarginal, %	0.8	1.5	1.8	1.7	1.7
Anslutna e-handlare, Paynovaplånboken st	401	475	538	656	741
Avskilda redovisningsmedel, KSEK	1,298	1,920	2,294	2,950	3,726
Antal öppnade Paynovaplånböcker, st	35,900	55,700	87,468	117,720	133,719

Ekonomi

Omsättnings- och resultatutveckling

Januari-september

Koncernens omsättning uppgick under årets första nio månader till 703 (218) TSEK, varav transaktionsintäkter 698 TSEK. Resultatet uppgick till -24 440 (-18 301) TSEK. Bruttotransaktionsvolymen var 12 241 (2 826) TSEK och bruttotransaktionsmarginalen blev 4,7 (4,8) %.

Tredje kvartalet

Omsättningen under tredje kvartalet var 272 (89) TSEK. Resultatet uppgick till -7 821 (-6 059) TSEK. Bruttotransaktionsvolymen uppgick till 5 224 (1 366) TSEK. Bruttotransaktionsmarginalen blev 4,5 (4,8) %.

Kassaflöde och finansiell ställning

Nettoskulden uppgick per den 30 september till 766 (10 686) TSEK och de likvida tillgångarna var vid samma tillfälle 2 533 (165) TSEK. Eget kapital uppgick till 9 280 (3 462) TSEK och soliditeten var 64 (18) procent. Den immateriella tillgången är en egenutvecklad elektronisk betalningslösning vilken marknadsförs under namnet Paynovaplånboken. Inga utgifter för utvecklingsprojekt har balanserats under 2004. Utvecklingskostnader som balanserats skrivs av linjärt på 5 år. I posten kortfristiga räntebärande- och övriga finansiella skulder, vilka per den 30 juni uppgick till 1 736 TSEK, ingår ett konvertibelt förlagslån om 1 693 TSEK, som löper utan ränta.

Avskilda redovisningsmedel uppgick vid periodens slut till 3 726 TSEK.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under årets första nio månader till -23 773 TSEK. Under perioden uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till 24 083 TSEK.

Under perioden har investeringar i materiella anläggningstillgångar om sammanlagt 307 TSEK gjorts.

Bolagets verksamhet har under perioden främst finansierats via emissioner. Under perioden har Paynova genomfört tre nyemissioner med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Ett av bolagets fyra utestående optionsprogram löpte ut 31 mars 2004. Totalt under perioden har detta inneburit att antalet aktier ökat 2 973 250 samt att bolaget tillförs drygt 27,8 MSEK före emissionskostnader. Efter amortering av skulder, emissionskostnader samt justering för tecknat men ej betalt kapital per 31 december 2003, uppgick kassaflödet från finansieringsverksamheten till 24,1 MSEK.

Medarbetare

Vid utgången av september hade Paynova 21 (15) anställda, varav 6 (3) kvinnor. Efter september har ytterligare 2 medarbetare anställts, varav 1 i det franska dotterbolaget. Sjukfrånvaron har varit låg under första halvåret.

Väsentliga händelser efter delårsperiodens slut

Paynovas styrelse har genomfört en riktad nyemission om cirka 11 miljoner kronor. Antalet aktier ökar med 8,4 procent till 12,9 miljoner. Bolagets finansieringsstrategi är att genom marknadsmässiga bryggfinansieringar minimera utspädning innan positivt kassaflöde uppnåtts.

Utestående optionsprogram och konvertibelt förlagslån

Paynova har vid periodens slut 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. Paynova har vid periodens slut 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.

Moderbolaget

Moderbolagets omsättning uppgick till 698 TSEK (178). Resultat efter finansiella poster uppgick till -24 431 TSEK (-18 301). Moderbolagets disponibla likvida medel uppgick till 2 502 TSEK (165). Investeringar under perioden uppgick till 376 TSE (129).

Framtida utveckling och finansiering

Paynova lämnar ingen finansiell prognos mot bakgrund av bolagets korta historik och att marknaden som bolaget verkar på är under stark tillväxt. Baserat på utvecklingen under perioden och på händelser efter rapportperioden konstaterar bolaget att tidigare angivna målsättningar på medellång- och lång sikt i huvudsak ligger fast med följande tillägg:

- Det starkt ökande antalet storkundstjänster som är under implementation och avtalsförhandling bedöms generera påtagligt större affärsvolym än vad som tidigare förutsatts.
- Den totala affärsaktiviteten i form av kundkontakter, offerter och avtalsförhandlingar har efter semesterperioden i Europa varit hög och bedöms leda till ett flertal betydande avtal under de närmaste månaderna med påtagliga resultateffekter från tilltagande transaktionsvolym under första halvåret 2005.
- De säsongsmissiga effekterna har inneburit att tempot i implementationer och tecknade avtal varit lägre än planerat under senaste kvartalet.
- Storkundstjänsterna är mer tids- och resurskrävande att kundanpassa och implementera än standardtjänsterna och genererar något lägre marginaler.

Sammantaget innebär detta att affärskraften i bolagets verksamhet och avtal nu är större än vad som tidigare antagits. Några av de underliggande kortsiktiga delmålen har därmed minskat i betydelse och senarelagts.

Det tidigare angivna övergripande målet att nå positivt kassaflöde på månadsbasis under det andra kvartalet 2005 ligger fast, liksom reservationen att detta kan komma att uppnås 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 att emittera 2 000 000 aktier. Under juni och juli genomfördes nyemissioner omfattande 1 000 000 aktier. Efter periodens slut har bemyndigandet för de resterande 1 000 000 aktierna utnyttjats i ytterligare en riktad nyemission. Dessa finansiering, tillsammans med teckning av upp till 852 000 aktier (8,5 miljoner kr) som kan ske via optioner (TO3) under december 2004, bedöms komma tillgodose bolagets kapitalbehov för två till tre kvartal framåt.

Stockholm den 11 november 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 – 5171 0007
Mobil: 0701 – 810 110
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 11 november 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.

Förberedelser för övergång till International Financial Reporting Standards (IFRS)

Förberedelsearbetet för övergång till IFRS fortsätter under 2004 och bolagets bedömning är att övergången skall kunna ske problemfritt.

Finansiella rapporter 2005

Helårsresultatet kommer att publiceras den 17 februari 2005.

Delårsrapport för perioden 1 januari - 31 mars 2005 kommer att publiceras 12 maj 2005.

Definitioner

Bruttotransaktionsvolym

Summan av de betalningar som konsumenter erlägger 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.

Koncernens resultaträkning i sammandrag, KSEK	KV3, 2004	KV 3, 2003	9 mån, 2004	9 mån, 2003	Helår, 2003
Nettoomsättning, not 1	270	89	698	178	306
Övriga intäkter	1	0	5	40	32
Summa intäkter	272	89	703	218	338
Rörelsens kostnader	-7,260	-5,083	-22,323	-15,454	-25,572
Rörelseresultat före avskrivningar	-6,988	-4,995	-21,621	-15,235	-25,234
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-91	-72	-253	-213	-289
Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar	-747	-747	-2,242	-2,242	-2,989
Rörelseresultat efter avskrivningar	-7,827	-5,814	-24,115	-17,690	-28,511
Resultat från finansiella investeringar	5	-245	-325	-610	-843
Resultat efter finansiella poster	-7,821	-6,059	-24,440	-18,301	-29,355
Periodens resultat	-7,821	-6,059	-24,440	-18,301	-29,355

Data per aktie					
Antal aktier vid periodens slut	11,930,970	6,869,730	11,930,970	6,869,730	8,957,720
Antal aktier vid periodens slut, efter full utspädning	13,618,042	9,522,782	13,618,042	9,361,253	10,685,371
Genomsnittligt antal aktier under perioden	11,913,388	6,869,730	10,820,008	5,561,825	6,322,733
Genomsnittligt antal aktier under perioden, efter full utspädning	11,913,388	955,076	1,274,200	7,920,998	7,352,807
Resultat per aktie, SEK	-0.7	-0.9	-2.3	-3.3	-4.6
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	-0.7	-0.9	-2.3	-3.3	-4.6
Eget kapital per aktie, SEK	0.8	0.5	0.8	0.5	0.7
Eget kapital per aktie full utspädning, SEK	0.7	0.4	0.7	0.4	0.6

Finansiella nyckeltal	KV3, 2004	KV 3, 2003	9 mån, 2004	9 mån, 2003	Helår, 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	9,280	3,462	9,280	3,462	6,649
Nettoskuld, KSEK	766	-10,686	766	-10,686	-4,984
Soliditet, %	64%	18%	64%	18%	33%
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	0.1	-3.1	0.1	-3.1	-0.8
Medelantal anställda	21	15	21	15	15
Investeringar, KSEK	279	29	307	129	214

Koncernens balansräkning i sammandrag, KSEK	2004-09-30	2003-09-30	2003-12-31
Immateriella anläggningstillgångar	9,714	12,703	11,956
Materiella anläggningstillgångar	812	748	757
Finansiella anläggningstillgångar	-	-	-
Tecknat ej betalt kapital	-	4,252	2,818
Omsättningstillgångar	1,550	985	1,962
Kassa och bank	2,533	165	2,530
Summa tillgångar	14,609	18,854	20,023
Eget kapital	9,280	3,462	6,649
Kortfristiga räntebärande- och övriga finansiella skulder	1,736	10,852	7,514
Kortfristiga ej räntebärande skulder	3,593	4,540	5,859
Summa eget kapital och skulder	14,609	18,854	20,023
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga
Ställda säkerheter, KSEK	Inga	6 700	6,700

Förändring i eget kapital	2004	2003
Ingående eget kapital 1/1	6,649	10,970
Inregistrering av aktiekapital	506	135
Emmissionskostnader	-752	-1,357
Nyemission	27,317	3,180
Pågående nyemission	-	8,835
Periodens resultat	-24,440	-18,301
Utgående eget kapital 30/9	9,280	3,462

Koncernens kassaflödesanalys i sammandrag, KSEK	9 mån, 2004	9 mån, 2003	Helår, 2003
Kassaflöde före förändringar i rörelsekapital	-22,049	-15,555	-26,204
Förändring i rörelsekapital	-1,723	115	-1,943
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-23,773	-15,440	-28,147
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-307	-129	-214
Kassaflöde efter investeringsverksamheten	-24,080	-15,569	-28,361
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	24,083	14,969	30,126
Periodens kassaflöde	3	-600	1,765

Not 1, KSEK	KV3, 2004	KV 3, 2003	9 mån, 2004	9 mån, 2003	Helår, 2003
Transaktionsintäkter	270	89	698	178	304
Ränteintäkter på avskilda redovisningsmedel	2	0	5	0	2
Övriga intäkter	-0	0	-0	40	32
Summa intäkter	272	89	703	218	338
Transaktionsintäkter	270	89	698	178	304
Transaktionskostnader	-157	-63	-431	-145	-217
Transaktionsnetto	114	26	266	33	88
- varav Paynovaplånboken	87	12	213	12	50

Nyckeltal	31 jan 2000-30 juni 2001	1 juli 2001-31 dec 2002	1 jan 2003-31 dec 2003
Bruttotransaktionsvolym, KSEK	-	2,544	5,106
Transaktionsnetto, KSEK	-	30	88
Periodens resultat, KSEK	-526	-16,138	-29,355
Immateriella anläggningstillgångar, KSEK	9,295	14,945	11,956
Räntebärande skulder, KSEK	0	2,423	7,514
Kassa och bank, KSEK	1,320	765	2,530
Tecknat ej betalt belopp, KSEK	2,416	54	2,818
Eget kapital, KSEK	6,212	10,970	6,649
Balansomslutning	14,220	17,396	20,023
Medeltal antal anställda	7	11	15
Soliditet, %	44	63	33
Nettskuldsättningsgrad, ggr	-0.2	0.2	0.8
Kassaflöde från den löpande verksamheten, KSEK	4,629	-17,644	-28,147



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