

Bokslutskommuniké 2009

(NGM: PAY)

2009 I SAMMANDRAG

- Transaktionsvolymen under 2009 uppgick till 3 089 871 KSEK (646 496), en ökning med 378 procent jämfört med föregående år.
- De transaktionsbaserade intäkterna för 2009 uppgick till 31 308 KSEK (17 188), vilket motsvarar en ökning med 82 procent jämfört med 2008.
- Rörelseresultatet före avskrivningar förbättrades med 25 MSEK till -12 983 KSEK (-37 895) jämfört med föregående år.

OKTOBER – DECEMBER 2009 I SAMMANDRAG

- Transaktionsvolymen under fjärde kvartalet uppgick till 1 007 415 KSEK (193 850), en ökning med 420 procent jämfört med motsvarande period föregående år.
- De transaktionsbaserade intäkterna uppgick för fjärde kvartalet till 9 263 KSEK (4 935), en ökning med 88 procent jämfört med motsvarande period föregående år.
- Rörelseresultatet före avskrivningar förbättrades med 11 MSEK till -498 KSEK (-11 521) jämfört med fjärde kvartalet 2008.

VÄSENTLIGA HÄNDELSER UNDER 2009

- Paynovas omarbetade affärsmodell skapade nya försäljningsmöjligheter vilket bland annat resulterade i en volymökning på över 400 procent i det andra kvartalet jämfört med första kvartalet.
- Det genomförda effektiviseringsarbetet medförde en betydande minskning av kostnadsmassan från och med det tredje kvartalet.
- Effekterna av den omarbetade affärsmodellen och effektiviseringsprocessen har resulterat i ett positivt operativt kassaflöde från september.
- Uppbyggnaden av verksamheten i intressebolaget Chinova påbörjades under andra halvåret. Chinova beräknas generera ett positivt resultat från det tredje kvartalet 2010 och därmed också en betydande resultateffekt för Paynova från och med 2011.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE EFTER ÅRETS UTGÅNG

- Som en följd av etableringen av verksamheten i Kina anordnade Paynova och Chinova i januari 2010 ett uppskattat seminarium där möjligheterna för e-handlare att nå den attraktiva kinesiska marknaden presenterades. I korthet redogjordes även för delar av Chinovas affärsplan.
- Paynova har sedan december 2009 en vakans i styrelsen då en av ledamöterna på egen begäran lämnade styrelsen på grund av utlandsflytt. I januari 2010 beslutade valberedningen i samråd med styrelsen att vakansen skall ersättas på årsstämman den 20 maj 2010.

VD HAR ORDET

Paynovas höga volymtillväxt under 2009 är ett tydligt bevis på att omställningen av affärsmodellen varit lyckosam. Den genomförda effektiviseringsprocessen kombinerat med vår nya affärsmodell ger oss goda förutsättningar att nå vårt finansiella mål om lönsamhet under 2010. Vår offerstock har förstärkts väsentligt under 2009 vilket talar för att volymtillväxten fortsätter. Att ställa om bolagets affärsmodell tog större delen av 2009 i anspråk och även om vi själva relativt snabbt tillägnade oss en ny vision, så tar det tid för befintliga och potentiella kunder att göra samma anpassning. Sedan sommaren har vår försäljningsorganisation varit anpassad för våra nya tjänster och under senare delen av året började detta göra avtryck hos de handlare vi riktar oss till. Vår bransch blir ständigt mer komplex och säljcyklerna är ibland långa - varje ny affär har en startsträcka innan volymerna kommer verksamheten till godo. Det är därför viktigt att Paynova ansluter nya kunder i en god takt. I förhållande till vår stadigt växande offerstock och vår lyhördhet i dialogen med nya handlare så är det min bedömning att försäljningen kommer gå enligt plan under kommande år. Att Paynova dessutom bidragit till etablering av en unik verksamhet i Kina stärker vårt självförtroende ytterligare.

Några ord om Chinova. Chinova erbjuder en trygg väg för e-handlare i väst att dra nytta av den stora potential som finns på den kinesiska marknaden. För att på bästa sätt hantera den kinesiska marknadens omfattning paketerar Chinova både betalningslösningar och trafikdrivande tjänster i ett enda helhetserbjudande. Chinovas tjänster blir ett viktigt stöd för de handlare som har för avsikt att etablera sig på den kinesiska marknaden. Paynova har under året lagt ner mycket arbete och investerat ca 6 MSEK för att bygga grundstenen i Chinovas verksamhet. Chinova ansvarar nu själva för den fortsatta uppbyggnaden av den operativa verksamheten och framtida kapitalanskaffning. Detta leder till att vi nu kan fokusera på att samverka i operativa försäljningsaktiviteter som kommer att ge Paynova ekonomiska tillskott i form



av transaktionsintäkter under 2010. Lika viktigt är att Paynova nu frigör resurser för att ännu mer bearbeta hemmamarknaden i Europa och Skandinavien.

Jag har tidigare talat om nya samarbeten som ska förstärka vårt erbjudande – flera av dessa projekt kommer att slutföras under första kvartalet 2010 och därmed bidra till att Paynovas erbjudande blir ett av marknadens mest kompletta. En tydlig stjärna bland våra produkter är vårt bedrägeriskydd, det märker vi på att våra kunder uppskattar det och även på att fler banker anlitar vår expertis inom området. Utöver utvecklingen av vårt erbjudande uppgraderar vi under våren även vår infrastruktur inklusive vårt produktionssystem. Resultatet blir en maximal driftssäkerhet men också fler möjligheter för de framsynta e-handlare som inte bryr sig så mycket om landsgränser utan vill nå kunder utanför sitt redan etablerade kundområde.

Jag vill avslutningsvis passa på att berömma Paynovas medarbetare som med stort engagemang och på kort tid gjort det möjligt att lyfta verksamheten, kvaliteten och ambitionerna så avsevärt.

Stockholm den 18 februari 2010
Paynova AB (publ)

Simon Thaning
VD Paynova

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION, VÄNLIGEN KONTAKTA

Simon Thaning, vd Paynova
Telefon: 08 – 517 00 14
Mobil: 070 – 787 19 70

Björn Wahlgren, styrelseordförande Paynova
Telefon: 08 – 517 100 02
Mobil: 070 – 728 74 40

OMPAYNOVA

Paynova är en ledande leverantör av internetbaserade betaltjänster. Bolaget erbjuder tre grundtjänster, riktade framförallt till större e-handlare: Paynova Sales Partner, Paynova Processing och Paynova Account. Därutöver erbjuds en betaltjänst som gör det möjligt för västerländska e-handlare att sälja sina produkter på den kinesiska marknaden och en version av Paynova Account som är speciellt anpassad för online-spelbolag, Paynova InGame. De flesta av kunderna återfinns i de prioriterade marknadsområdena: resor, detaljhandel samt media/nätverksspel. Företaget är noterat på NGM Equity sedan februari 2004. Mer information finns på www.paynova.com.