



Delårsrapport januari – mars 2007

”Bästa kvartalsresultatet i Tickets historia, + 39%”

Första kvartalet 2007

- Försäljning 1 423,4 (962,4) MSEK, +48%, i lokal valuta +51%
- Nettoomsättning 134,3 (89,7) MSEK, +50%, i lokal valuta +53%
- Rörelseresultat 23,7 (17,0) MSEK
- Resultat efter skatt 17,0 (13,1) MSEK
- Resultat per aktie 0,97 (0,75) SEK
- Rörelseresultat/bruttoresultat 19,3 (19,0) %

VD's kommentar

”Första kvartalet 2007 blev det bästa kvartalsresultatet någonsin i Tickets 17-åriga historia. Rörelseresultatet förbättrades med 39% jämfört med föregående år !

Privatresor, men även affärsresor, visar på en positiv utveckling. Extra glädjande är att verksamheten i Norge äntligen visar en klart förbättrad lönsamhet (mer än fördubblat resultat).

Ticket skall förstärka sin distribution och position i Norden och därigenom stärka varumärket och lönsamheten, därför arbetar vi intensivt med vår tillväxtstrategi för att växa både organiskt och genom förvärv” säger VD/koncernchef Lennart Käll.

KONCERNEN I SAMMANFATTNING (MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Jan-Dec 2006
Försäljning	1 423,4	962,4	3 288,9
Nettoomsättning	134,3	89,7	314,7
Bruttoresultat	122,7	89,7	313,7
Bruttoresultat/Försäljning,%	8,6	9,3	9,5
Försäljnings- och administrationskostnader	-99,0	-72,8	-295,0
Rörelseresultat	23,7	17,0	18,9
Rörelsemarginal, %	17,6	19,0	6,0
Rörelseresultat/Bruttoresultat, %	19,3	19,0	6,0
Resultat efter skatt	17,0	13,1	13,8
Resultat per aktie, SEK	0,97	0,75	0,78



RESEMARKNADEN

Resebranschen har gynnats av den goda ekonomiska konjunkturen med starkt affärsklimat och ökade disponibla inkomster. Under första kvartalet i Sverige ökade det totala antalet utrikespassagerare på Luftfartsverkets flygplatser med 5%. I Norge ökade antalet utrikespassagerare på Avinors flygplatser med 12%.

Aktörerna inom resebranschen börjar alltmer likna varandra och konkurrensen om slutkunden mellan flygbolag, arrangörer och resebyråer blir allt tuffare. Det blir allt viktigare för resebyråer att bevisa värdet av ett samlat sortiment, kompetent rådgivning och effektivisering.

Resandet påverkas inte långsiktigt av terrordåd, naturkatastrofer och epidemier. Det blir allt tydligare att kunderna inte avstår från att resa när något sker i världen, utan istället väljer andra resmål.

I takt med att miljömedvetenheten har ökat, har miljö också blivit en allt viktigare faktor i resandet. Allt fler företag har en miljöpolicy som även tar hänsyn till miljöaspekten i resandet. Privatresandet kan också komma att påverkas av ett ökat miljötankande.

Privatresemarknaden

På privatresemarknaden var försäljningen under första kvartalet 2007 starkare jämfört med föregående år. Den främsta orsaken är arrangörernas tidiga släpp av vinterutbudet för säsongen 2007/2008 och den rekordstora efterfrågan på resor till Thailand. För sommarsäsongen är Mallorca och Kreta hittills de mest efterfrågade resmålen.

Det blir allt vanligare att den längre resan görs på vintern och att vi under resten av året reser oftare men tidsmässigt kortare. Semesterperioden sprids alltmer ut över hela året.

Affärsresemarknaden

Affärsresemarknaden har under perioden påverkats positivt av den starka konjunkturen. Globaliseringen gör också att vi reser alltmer i tjänsten. Resor står för en allt större kostnad för företagen.

För affärsresebyråerna blir det allt viktigare att hjälpa företagen med en effektivisering av hela

reseprocessen, nya reserelaterade tjänster tillkommer löpande. Självbokningssystemen online blir allt vanligare, men också webbaserade tjänster som policyhantering, statistiska underlag, säkerhet etc. Samtidigt som systembehov och automatiseringar ökar, ökar också kraven på personlig service vad gäller kompetens och tillgänglighet.

TICKETS VERKSAMHET

Ticket ska vara det bästa och mest effektiva sättet att både köpa och sälja resor och reserelaterade tjänster. Genom en enda kontakt får kunden överblick över hela marknadens utbud och med Tickets kompetens hjälp att välja rätt resa. Kundföretagen får också en effektivisering av hela reseprocessen med hög personlig service.

Från slutet av 2006 är Ticket verksamt både på privatresemarknaden i Sverige och Norge samt på affärsresemarknaden i Sverige.

Ticket Privat

Försäljning

Försäljningen uppgick under perioden till 1 063,4 (962,4) MSEK vilket motsvarar en ökning med 10% (i lokal valuta 12%). Bruttoresultatet uppgick under perioden till 100,0 (89,7) MSEK vilket motsvarar en ökning med 11% (i lokal valuta 13%). Bruttoresultatet ökade mer än försäljningen under perioden jämfört med föregående år. Det beror huvudsakligen på att högmarginalprodukter utgjorde en större andel av försäljningen. Försäljningen av vinterresor för avresor 2007/2008 har under första kvartalet varit högre än motsvarande period föregående år.

Medelantalet årsanställda uppgick under första kvartalet till 352 (355). Försäljningen per årsanställd ökade med 12% jämfört med föregående år. I Sverige var vid periodens utgång 55 (56) butiker i drift och motsvarande siffror för Norge var 25 (28).

Norge

Norge har haft en bra start och rörelseresultatet uppgick till 4,3 (2,0) MNOK, vilket motsvarar en ökning med 115%. Fokuseringen på intäktsdrivande aktiviteter i Norge har varit framgångsrik, främst vad gäller proaktiv försäljning, förbättringar av säljkompetens och styrning mot högmarginalprodukter. Ticket började i mars även sälja Vings sortiment i Norge, och kan därmed nu erbjuda samtliga större charter-



arrangörer. Försäljningen per årsanställd ökade med 15% i lokal valuta jämfört med motsvarande period föregående år.

Katarina Sjögren Petrini, VD för Ticket Privatesor, verkar även som Administrerande direktör för den norska verksamheten.

Internet

Försäljning genererad via internet (enligt branschpraxis, bokad direkt eller via virtuellt callcenter) ökade under perioden till cirka 13% av Tickets totala försäljning. Föregående år uppgick denna försäljning till cirka 9%. Antalet besökare på ticket.se/ticket.no ökade med cirka 40% under första kvartalet jämfört med föregående år. Ticket fortsätter löpande att utveckla och förbättra funktionaliteten på ticket.se och ticket.no med fokus på att öka antalet besökare och försäljning.

Leverantörer

Ticket i Norge tecknade i mars avtal med Ving och Ticket har nu samtliga ledande charterarrangörer i sitt sortiment även i Norge.

Tickets leverantörer utvärderas kontinuerligt för att säkerställa att de uppfyller de kriterier, såsom finansiell stabilitet, kvalitet och rykte, som Ticket ställer på sina leverantörer. Ticket har cirka 25 paketarrangörer, 100 flygbolag och 28 000 hotell i sitt utbud, fördelat på ca 11 200 destinationer.

Ticket Affärs

Förändringar i förhållande till föregående år som anges nedan är hänförliga till MZ Travels verksamhet under första kvartalet föregående år, det vill säga innan de blev en del av Ticket.

Försäljning

Försäljningen under perioden uppgick till 360,0 MSEK vilket motsvarar en ökning med 34% jämfört med föregående år. Försäljningsökningen var huvudsakligen ett resultat av tecknandet av nya avtal föregående år, som nu börjat ge effekt, samt den goda konjunkturen.

Nettoomsättningen uppgick till 34,3 MSEK. Bruttoresultatet uppgick till 22,7 MSEK, en ökning med 14% jämfört med föregående år. Bruttoresultatet ökade mindre än försäljningen under perioden jämfört med föregående år. Det beror huvudsakligen på att försäljning till kunder

med egen intern resebyrå, där ersättningen är lägre, utgjorde en större andel av försäljningen. Medelantalet årsanställda uppgick under första kvartalet till 106. Försäljningen per årsanställd ökade med 25% jämfört med föregående år. Satsningen på effektivare försäljning fortsätter genom att de interna processerna ses över för att effektivisera hanteringen av varje enskild bokning i kombination med ökad självbokning online.

Kunder

Under perioden har ett samarbete med Svenska Fotbollsförbundet inletts, ett samarbete som blev möjligt tack vare förvärvet av MZ Travel. Samarbetet innebär att MZ Travel kommer att arrangera olika paket kring herrlandslagens alla hemma- och bortamatcher med transport och boende för både grupper och enskilda. Paketerna kommer att erbjudas och säljas både till företag och privatpersoner via Tickets olika kanaler.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

MZ Travel har utvidgat samarbetet med Vattenfall AB till att även omfatta alla bokningstjänster för konferenser. Samarbetet gäller fram till 2009-12-31 och omfattar den nordiska verksamheten.

FRAMTIDSUTSIKTER

Resebranschen gynnas av den goda ekonomiska konjunkturen med starkt affärsklimat och ökade disponibla inkomster. Om ränteläget blir högre kan det dock påverka resandet negativt. Tickets bedömning är dock att resandet har blivit mindre konjunkturkänsligt i takt med globaliseringen och vårt ökade resande. Ticket bedömer marknadsutsikterna för både privat- och affärsresandet som goda.

Årets tidiga försäljning av privatesor med avresa vintern 2007/2008, kan komma att medföra att försäljningen av vinterresor blir lägre under andra kvartalet.

Privatreseförsäljningen är normalt starkast under årets första kvartal och svagast under årets sista kvartal. Affärsreseförsäljningen är normalt svagast under sommarmanaderna och veckorna kring årsskiftet.

Privatresandet har blivit en del av vardagen för allt fler. Vi reser alltmer för att koppla av från



vardagen och få nya upplevelser. De låga flygpriserna har gjort att det ofta inte längre är ett lika stort beslut att åka iväg på exempelvis en weekendresa. Även om flygpriserna skulle öka, har resandet blivit ett sätt att leva.

Mycket tyder på att affärsresandet kommer att fortsätta öka under 2007. Främsta orsaken är högkonjunkturen och den positiva utvecklingen inom näringslivet. I takt med en ökad globalisering reser också människor mer i tjänsten. Att identifiera nya affärsmöjligheter blir ett allt vanligare motiv för resandet.

Bokningen av resor via internet kommer att fortsätta öka. Ticket gör samtidigt bedömningen att de flesta kunder även fortsättningsvis kommer att ha ett stort behov av professionell rådgivning från en aktör som de har förtroende för och som sparar tid i sökprocessen vid val av resa och reserelaterade tjänster.

Överetablering och ökad priskonkurrens gör att lönsamheten skiljer sig mycket mellan olika företag. Kampen om slutkunden är tuffare än någonsin.

Ticket har för avsikt att öka tillväxten såväl organiskt som genom förvärv och därmed ta positionen som en ledande nordisk reseaktör inom affärs- och privatresor.

Tickets lönsamhetsmål är att över en treårsperiod ha ett årligt genomsnittligt rörelseresultat på 7% av bruttoreultatet.

ÅRSSTÄMMA OCH STYRELSE

Vid årsstämman den 18 april 2007 fattades beslut om att till styrelsen för tiden intill slutet av årsstämman 2008 välja Matthias Imsland, Palmi Haraldsson, Jan Rynning, Dag Tveterås (samtliga för omval) samt Lena Wittbjer (nyval). Matthias Imsland omvaldes till styrelsens ordförande. Lena Loodin Axelsson (ordinarie) och Pernilla Sundström (suppleant) ingår i styrelsen som fackliga representanter.

Beslut togs vid årsstämman att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2006 och att till revisor för tiden intill slutet av årsstämman 2011 välja Ernst & Young AB, med Michael Forss som huvudansvarig revisor. Vidare togs beslut om bemyndigande för styrelsen att återköpa respektive överlåta egna aktier för att möjliggöra användning av egna aktier som likvid vid eller

finansiering av förvärv av företag eller verksamhet samt bemyndigande för styrelsen att upptaga lån enligt 11 kap 11 § i aktiebolagslagen.

FINANSIELL UTVECKLING

Försäljning

Jan-Mar 2007

Koncernens försäljning uppgick under första kvartalet till 1 423,4 (962,4) MSEK, en ökning med 48% (i lokal valuta 51%). Ticket Privats försäljning uppgick till 1 063,4 (962,4) MSEK, en ökning med 10% (i lokal valuta 12%). Ticket Affärs försäljning uppgick till 360,0 (-) MSEK.

Nettoomsättning

Jan-Mar 2007

Koncernens nettoomsättning uppgick under första kvartalet till 134,3 (89,7) MSEK, en ökning med 50% (i lokal valuta 53%). Ticket Privats nettoomsättning uppgick till 100,0 (89,7) MSEK, en ökning med 11% (i lokal valuta 13%). Ticket Affärs nettoomsättning uppgick till 34,3 (-) MSEK.

Bruttoresultat

Jan-Mar 2007

Koncernens bruttoreultat uppgick under första kvartalet till 122,7 (89,7) MSEK, en ökning med 37% (i lokal valuta 39%). Ticket Privats bruttoreultat uppgick till 100,0 (89,7) MSEK, en ökning med 11% (i lokal valuta 13%). Ticket Affärs bruttoreultat uppgick till 22,7 (-) MSEK.

Resultat

Jan-Mar 2007

Rörelseresultatet i koncernen uppgick för första kvartalet till 23,7 (17,0) MSEK. Koncernens rörelsemarginal uppgick till 17,6 (19,0) %.

Rörelseresultatet i Ticket Privat uppgick till 25,8 (18,4) MSEK. Rörelseresultatet i Ticket Affärs uppgick till 1,5 (-) MSEK.

Koncernens resultat efter skatt uppgick till 17,0 (13,1) MSEK. I resultatet ingår skatt med -7,1 (-4,2) MSEK. Koncernens bruttoreultat i förhållande till försäljning uppgick till 8,6 (9,3) %. Försäljnings- och administrationskostnaderna i koncernen uppgick till -99,0 (-72,8) MSEK.



FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens kassa och bank uppgick per den 31 mars till 103,7 (89,2) MSEK. Kortfristiga placeringar uppgick till 61,7 (40,1) MSEK. Spärrade medel uppgick vid periodens slut till 61,1 (39,7) MSEK. De spärrade medlen ingår i kortfristiga placeringar. Koncernen har inga räntebärande skulder.

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick till 45,7 (36,1) MSEK. Det förbättrade kassaflödet jämfört med föregående år förklaras av det förbättrade resultatet och av ett ökat positivt kassaflöde från rörelsekapitalet. Kassaflödet från investeringsverksamheten uppgick till -5,9 (-40,4) MSEK. Periodens negativa kassaflöde från investeringsverksamheten förklaras av att 5,2 (39,7) MSEK investerats i kortfristiga placeringar. Kassaflödet från finansieringsverksamheten uppgick till - (-) MSEK. Soliditeten per balansdagen uppgick till 21,2 (26,5)% och koncernens eget kapital uppgick till 114,2 (98,8) MSEK vid periodens slut.

INVESTERINGAR

Koncernens investeringar i anläggningstillgångar uppgick under första kvartalet till 0,7 (0,7) MSEK. Avskrivningar uppgick under perioden till 1,6 (1,2) MSEK.

MODERBOLAGET

Nettoomsättningen uppgick under första kvartalet till 10,5 (11,3) MSEK och avser endast koncernintern fakturering av tjänster. Rörelseresultatet uppgick till -3,7 (-0,2) MSEK. Resultatet efter skatt uppgick till -4,9 (-0,3) MSEK. Investeringarna uppgick under perioden till - (0,1) MSEK och avskrivningarna till 0,5 (0,6) MSEK.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna delårsrapport för koncernen är upprättad enligt IAS 34 Delårsrapportering, vilket är i enlighet med de krav som ställs i Redovisningsrådets rekommendation RR 31 Delårsrapportering för koncerner.

De redovisningsprinciper som tillämpas i denna delårsrapport är de som beskrivs i årsredovisningen för år 2006, not 1.

*Nacka den 24 april 2007
Ticket Travel Group AB (publ)
Styrelsen*

Rapporten har inte varit föremål för granskning av bolagets revisorer.



YTTERLIGARE INFORMATION

För vidare information och frågor, vänligen kontakta:

Koncernchef/VD Lennart Käll
Tel 08-702 66 10, 070-573 85 08
lennart.kall@ticket.se

Finansdirektör Thomas Ådén
Tel 08-702 66 56, 070-847 09 14
thomas.aden@ticket.se
Fax 08-642 20 80

Ticket Travel Group AB (publ)

Organisationsnummer 556445-4170
Värmdövägen 84, Box 151, 131 08 Nacka
E-post: ticket@ticket.se
Hemsida: www.ticket.se

KOMMANDE RAPPORTTILLFÄLLEN

Rapporter för 2007 lämnas enligt följande:

- Delårsrapport för januari – juni den 25 juli 2007
- Delårsrapport för januari – september den 25 oktober 2007
- Bokslutskommuniké för januari – december 2007 den 5 februari 2008

TICKET TRAVEL GROUP

Ticket är den största privat- och affärsresebyrån i Sverige. Verksamheten bedrivs även i Norge. Företagets mål är att bli den ledande reseaktören i Norden. Försäljningen i Norden sker från cirka 90 butiker/kontor, via telefon och internet. Tickets försäljning uppgår till cirka 4,2 miljarder SEK på årsbasis och koncernen har cirka 440 årsanställda. Ticketaktien är noterad på Stockholmsbörsen, den Nordiska listan, Small Cap. Läs mer på www.ticket.se.

INFORMATION PER VERKSAMHETSOMRÅDE

Försäljning (MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Förändring, % ¹⁾	Jan-Dec 2006
Privatresor	1 063,4	962,4	10 (12)	3 252,7
Affärsresor	360,0	-		36,2
Övrigt ²⁾	-	-		-
Koncernen	1 423,4	962,4	48 (51)	3 288,9
Nettoomsättning (MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Förändring, % ¹⁾	Jan-Dec 2006
Privatresor	100,0	89,7	11 (13)	310,9
Affärsresor	34,3	-		3,8
Övrigt ²⁾	-	-		-
Koncernen	134,3	89,7	50 (53)	314,7
Bruttoresultat (MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Förändring, % ¹⁾	Jan-Dec 2006
Privatresor	100,0	89,7	11 (13)	310,9
Affärsresor	22,7	-		2,8
Övrigt ²⁾	-	-		-
Koncernen	122,7	89,7	37 (39)	313,7
Rörelseresultat (MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006		Jan-Dec 2006
Privatresor	25,8	18,4		27,2
Affärsresor	1,5	-		-1,1
Övrigt ²⁾	-3,6	-1,4		-7,2
Koncernen	23,7	17,0		18,9
Resultat efter skatt (MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006		Jan-Dec 2006
Privatresor	19,8	14,5		21,7
Affärsresor	0,8	-		-0,7
Övrigt ²⁾	-3,6	-1,4		-7,2
Koncernen	17,0	13,1		13,8

¹⁾ Samtliga förändringar som omnämns inom parentes är beräknade i lokal valuta

²⁾ Koncerngemensamma funktioner samt koncernposter

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

(MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Förändring, %	Jan-Dec 2006
Försäljning	1 423,4	962,4	48	3 288,9
Nettoomsättning ¹⁾	134,3	89,7	50	314,7
Biljett- och arrangemangskostnad	-11,6	-		-1,0
Bruttoresultat	122,7	89,7	37	313,7
Försäljnings- och administrationskostnader ²⁾	-99,0	-72,8	36	-295,0
Övriga rörelseintäkter och -kostnader	-0,0	0,1		0,2
Rörelseresultat	23,7	17,0		18,9
Finansnetto	0,4	0,3		2,5
Resultat efter finansiella poster	24,1	17,3		21,4
Skatt på årets resultat ³⁾	-7,1	-4,2		-7,6
Resultat efter skatt	17,0	13,1		13,8
Eget kapital per aktie ⁴⁾ , SEK	6,50	5,62		5,28
Resultat per aktie ⁴⁾ , SEK	0,97	0,75		0,78
Antal aktier	17 571 180	17 571 180		17 571 180
Genomsnittligt antal aktier	17 571 180	17 571 180		17 571 180

KONCERNENS BALANSRÄKNING

(MSEK)	31 Mar 2007	31 Mar 2006	31 Dec 2006
Tillgångar			
Goodwill	162,0	96,7	157,5
Övriga immateriella anläggningstillgångar	9,7	0,2	10,0
Materiella anläggningstillgångar	8,2	8,7	8,7
Övriga anläggningstillgångar	23,0	22,1	23,4
Övriga omsättningstillgångar	171,0	115,6	121,3
Kortfristiga placeringar	61,7	40,1	56,0
Kassa och bank	103,7	89,2	63,2
Summa tillgångar	539,3	372,6	440,1
Eget kapital och skulder			
Eget kapital	114,2	98,8	92,8
Långfristiga skulder	5,1	1,3	5,0
Kortfristiga skulder	420,0	272,5	342,3
Summa eget kapital och skulder	539,3	372,6	440,1

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

(MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Jan-Dec 2006
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	17,0	17,5	24,0
Förändringar i rörelsekapital	28,7	18,6	31,4
Kassaflöde från den löpande verksamheten	45,7	36,1	55,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-5,9	-40,4	-84,6
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-	-	-
Årets kassaflöde	39,8	-4,3	-29,2
Valutakursdifferens i likvida medel	0,7	-	-1,1
Förändring likvida medel	40,5	-4,3	-30,3

KONCERNENS FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

(MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Jan-Dec 2006
Ingående balans	92,8	85,0	85,0
Årets resultat	17,0	13,1	13,8
Förändring verkligt värde reserv	0,4	0,4	-
Förändring omräkningsreserv	4,0	0,3	-6,0
Utgående balans	114,2	98,8	92,8

NYCKELTAL

(Procent)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Jan-Dec 2006
Bruttoresultat/Försäljning	8,6	9,3	9,5
Rörelsemarginal	17,6	19,0	6,0
Rörelseresultat/Bruttoresultat	19,3	19,0	6,0
Vinstmarginal	17,9	19,3	6,8
Sysselsatt kapital (MSEK)	114,2	98,8	92,8
Avkastning på sysselsatt kapital	26,6	23,8	24,3
Avkastning på eget kapital	16,7	14,2	15,5
Soliditet	21,2	26,5	21,1

DEFINITIONER

Bruttoresultat/Försäljning:	Bruttoresultat i förhållande till försäljning
Rörelsemarginal:	Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning
Rörelseresultat/Bruttoresultat:	Rörelseresultat i förhållande till bruttoresultat
Vinstmarginal:	Resultat efter finansiella poster i förhållande till nettoomsättning
Sysselsatt kapital:	Balansomslutning minus icke räntebärande skulder, inklusive uppskjuten skatteskuld
Avkastning på sysselsatt kapital:	Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader, uppräknat på årsbasis, i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital
Avkastning på eget kapital:	Resultat efter skatt, uppräknat på årsbasis, i förhållande till genomsnittligt eget kapital
Soliditet:	Eget kapital i förhållande till balansomslutning
Eget kapital per aktie:	Eget kapital i förhållande till antal aktier på balansdagen
Resultat per aktie:	Resultat efter skatt i förhållande till genomsnittligt antal aktier

KOMMENTARER TILL FINANSIELL INFORMATION

En resebyrå kan uppträda som förmedlare för researrangörer och reseproducenter såväl som för kunder, men också i eget namn som researrangör. För att underlätta jämförelser med andra företag inom branschen och för möjligheten att bedöma verksamheten är information om den försäljning som genereras i företaget väsentlig. Med försäljning avses försäljning till kund, det vill säga det kunden betalar för resan. Försäljning till kund är även grunden vid mätning och bedömning av marknadsandelar. Även relationen mellan bruttoresultat och försäljning är betydelsefull vid jämförelser med andra företag.

Tickets verksamhet påverkas främst av:

- förändringar i försäljning
- höjda/sänkta ersättningar från researrangörer, reseproducenter och kunder

Försäljning

Tickets försäljning utgörs dels av förmedlad försäljning som agent där Ticket utför en boknings- och reservationstjänst för kundens räkning, dels försäljning i eget namn som arrangör. Försäljningen avser det kunden betalar för resan och kan delas upp i följande grupper:

Förmedlad försäljning som agent

Egen fakturering till kund

Vid egen fakturering till kund erhåller kunden biljetter och färdhandlingar från Ticket. Kunden betalar den förmedlade resan till Ticket och Ticket betalar i sin tur researrangören eller reseproducenten mot erhållen leverantörsfaktura där avtalad ersättning är avdragen.

Fakturering till kund direkt från researrangör eller reseproducent

Vid denna typ av försäljning, som främst omfattar charterförsäljning, erhåller kunden biljetter och färdhandlingar direkt från researrangören eller reseproducenten. Kunden betalar vanligtvis den förmedlade resan direkt till researrangören eller reseproducenten. I de fall kunden betalar till Ticket förmedlar Ticket beloppet oavkortat vidare till researrangören eller reseproducenten. Ticket erhåller avtalad ersättning från researrangören eller reseproducenten.



Försäljning i eget namn som arrangör

Fakturering i eget namn som arrangör

Vid denna typ av försäljning arrangerar Ticket grupp- och konferensresor för kundens räkning. Ofta är dessa arrangemang sammansatta av ett flertal olika resetjänster som till exempel transport, logi och restaurangtjänster. Kunden betalar för arrangemanget till Ticket som i sin tur betalar reseproducenterna.

Specifikation av försäljning

(MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Jan-Dec 2006
Förmedlad försäljning som agent:			
Egen fakturering till kund	639,5	252,0	1 089,1
Fakturering till kund direkt från researrangör eller reseproducent	770,4	710,4	2 198,7
Försäljning i eget namn som arrangör:			
Fakturering i eget namn som arrangör	13,5	-	1,1
Försäljning	1 423,4	962,4	3 288,9

¹⁾ Nettoomsättning

Tickets nettoomsättning utgörs av ersättningar från leverantörer och/eller kunder för utfört försäljningsarbete som förmedlare. Ticket agerar agent dels för leverantörer (researrangörer och reseproducenter) genom att sälja deras produkter, dels för kunder genom att utföra boknings- och reservationstjänster. Nettoomsättningen inkluderar även ersättningar från kunder när Ticket uppträder som arrangör avseende grupp- och konferensresor. Samtliga ersättningar redovisas i resultaträkningen som nettoomsättning.

²⁾ Avskrivningar

I försäljnings- och administrationskostnader ingår avskrivningar enligt nedan:

(MSEK)	Jan-Mar 2007	Jan-Mar 2006	Jan-Dec 2006
Avskrivningar	-1,6	-1,2	-4,5
Totalt avskrivningar	-1,6	-1,2	-4,5

³⁾ Skatt på årets resultat

Avser skattekostnad beräknad som 28% på bedömt beskattningsbart resultat i de verksamheter som genererar överskott.

⁴⁾ Utspädning

Ingen utspädningseffekt föreligger.