

PRESSMEDDELANDE
2020-04-27

EYEONID GROUP AB (publ): ETVAS GmbH lanserar EyeOnID's tjänster mot företagsmarknaden i Tyskland

Tyska Evas GmbH har idag genomfört en första lansering under eget varumärke av EyeOnID's ID-monitoreringstjänst för försäljning i den tyska marknaden. Detta är en tidigareläggning av lansering baserat på deras egenutvecklade distributionsplattform för mervärdestjänster.

Bakgrund

Som tidigare aviserats, per den 27 februari 2020, tecknades avtal med Evas GmbH ("Evas") såsom ny distributör avseende ID-monitoreringstjänster och produkten "EyeOnID 360° Modules". Evas ska därmed agera distributör av mervärdestjänster mot de tyska, österrikiska och franska marknaderna. Mot bakgrund av Corona och förändrat beteende kring internetanvändande har Evas med kort varsel beslutat att omgående lansera en tjänst mot SME-marknaden (small- and medium-sized enterprises) under eget varumärke i Tyskland. Lanseringen har möjliggjorts genom att vi med korta ledtider från avtalstecknande kunnat bygga och leverera en lösning som mycket flexibelt kan anpassas till olika marknader och målgrupper.

Beskrivning av Evas

I oktober 2018 ingick EyeOnID och Sören Timm ett agentavtal för försäljning på den tyska marknaden mot bakgrund av hans kunnande inom ID-stöldsmarknaden i Tyskland. Sören Timm har sedan dess vidareutvecklat VAS-plattformen mot försäkringsbolag, banker och e-handelsbolag i den europeiska marknaden under sitt varumärke Evas. I februari tecknades nytt avtal med EyeOnID för löpande lansering mot olika marknader och partners. Idag genomför Evas sin första lansering av ID-skyddstjänster tillsammans med EyeOnID.

Parternas intention med affären

Evas har integrerat EyeOnID's plattform genom en s.k. API-integration och utvecklar egna kund- och affärsprocesser i egen regi eller tillsammans med sina partners. Syftet är att göra mervärdestjänster tillgängliga på ett enkelt sätt och agera som distributionsplattform för dessa. Tjänsterna kommer dels att kunna skapa nya intäktsmöjligheter och dels driva kundrelationer och interaktioner med olika slutanvändare som därmed skapar ökad lokalisering. För EyeOnID stärker detta positionen i Europa i allmänhet och i Tyskland i synnerhet. ETVAS kommer tydligt lyfta fram EyeOnID som varumärke i sin kommunikation och därmed stödja etableringen av EyeOnID som ett av marknadens trovärdigaste varumärken inom ID-skyddsområdet.

Innebörden av affären

Erbjudandet kommer säljas direkt till SME-marknaden i Tyskland med attraktiva instegsmodeller för slutkund. Dels kommer Evas erbjuda 1 000 fria licenser varefter övriga nya kunder erbjuds en prismodell motsvarande 0.90 Euro per månad under en period, för att stödja SME-marknaden och den påverkan Covid-19 har för dessa bolag. För EyeOnID betyder affären att vi nu kommer kunna etablera våra produkter mot företagsmarknaden för första gången och snabbt kunna nå fäste i en annars utmanande marknad som den tyska.

Hur skapar vi en attraktiv tjänst

Evas lanserar sin tjänst till marknaden som en skarp lansering med olika erbjudanden till attraktiva kampanjpriser. Med planerade kampanjer via Facebook och Google kommer Evas kunna nå stora målgrupper för det initiala erbjudandet som i startläget är begränsat i omfattning. Över tid kommer fler funktioner och tjänster att byggas på från EyeOnID vilket möjliggör för differentiering av erbjudanden med olika prisnivåer och modeller. Parallellt pågår utveckling för distributionspartners inom främst



försäkring i Tyskland, Österrike och Frankrike. Genom EyeOnID's API kan vi snabbt och enkelt anpassa lösningar för olika affärs- och försäljningsmodeller vilket ger en ökad affärsnytta för våra kunder.

Vidare kommer EyeOnID att tillhandahålla stödtjänster för marknadsföring och kommunikation. Under året kommer lansering med flera erbjudanden mot olika kanaler och marknader att ske men först under andra halvåret 2020 beräknar vi att se volymökningar i affären i takt med att nya distributionspartners knyts upp av Etnas.

Resultateffekten

Affären påverkar EyeOnID på flera sätt. Dels stärker den vår position i Tyskland men än mer intressant är att vi nu för första gången ser erbjudanden direkt mot företagsmarknaden. Etnas visar även på vilken trovärdighet man lägger i EyeOnID som leverantör genom att tydligt lyfta fram oss och vårt varumärke som tillförlitliga experter och leverantörer av proaktivt ID-skydd. Affären är en del av avtalet med Etnas med löpande lanseringar mot olika målgrupper och partners. Beräknade intäkter under de första 6 månaderna är kopplade till startavgifter och löpande serviceavgifter samt licensintäkter i takt med egen försäljning av sitt erbjudande. EyeOnID's prisbild är inte kopplad till enskilda erbjudanden och kampanjer från Etnas sida utan följer en volymbaserad försäljnings- och prismodell. Vi bedömer att intäkterna kan ge resultateffekt under innevarande år.

Avtalslängd och tidplan

Affären följer avtalstiden för huvudavtalet och lansering sker omgående och löper på rullande med tillhörande kampanjer.

"Det är väldigt roligt att vi nu ser den första lanseringen ur ett avtal som vi tecknade så sent om i februari i år. Det visar på vår styrka både i försäljningsmodellen men även vår leveransförmåga som bygger på en hög automatiseringsgrad i processer och plattformar, där kunden snabbt kan anpassa sig till nya förutsättningar och gå till marknaden väldigt snabbt. Att vi på kort tid nu lanserat flera affärer i Tyskland visar på trovärdighet för vårt kunnande och våra tjänster som jag gläds mycket åt. Jag gläds dessutom att vi nu ser första steget mot en företagsaffär vilket är något som jag tror vi kommer se mer av framöver." säger Patrik Ugander CEO för EyeOnID Group AB (publ).

För mer information, kontakta

Patrik Ugander, CEO, Eyeonid Group AB (publ.)

Tfn: 070-544 01 68

E-post: patrik.ugander@eyeonid.com

www.eyeonid.com

Eyeonid Group AB (publ) grundades 2015 och är en SaaS-leverantör som genom egenutvecklad teknologi för insamling, analys och paketering av data, utvecklar och säljer smarta lösningar som gör livet på internet enklare och tryggare för människor, företag och organisationer. Genom helhetslösningar som kompletteras med försäkring, betalningslösningar och assistanstjänster samt försäljnings- och marknadsstöd för branscher som t.ex. bank, försäkring, telekom och retail, skapar EyeOnID lösningar för nya affärsmöjligheter hos sina kunder.