

## EYEONID GROUP AB: VD-brev juni

Efter två mycket händelserika månader som VD för EyeonID så känner jag en allt större tillförsikt kring bolagets framtid. Jag känner att jag nu även börjar få ännu bättre koll på verksamheten, dess potential och utmaningar. Intresset för bolaget är fortsatt mycket stort och jag värdesätter den dialog som finns med kunder, aktieägare och marknaden. Jag vill med detta VD-brev ge en kort tillbakablick på händelser under perioden samt även på läget framåt både gällande affärer men även hur jag ser att vi kommer att stärka EyeonID ytterligare ur ett verksamhetsperspektiv.

Enligt tidigare kommunikation har jag haft 3 huvudsakliga fokusområden och dessa kvarstår och vi har även nu börjat arbeta med ett 4:e område vilket är att säkra den operativa uthålligheten.

Fokusområden:

1. Win New Business, att säkra pågående affärsdialoger och ta tydligare ägarskap över processen med kunderna.
2. Vidareutveckla våra samarbeten med olika partners samt hitta nya för ökad markandsnärvaro och stärka vår distributionskapacitet.
3. Driva hållbar och långsiktig affärs- och produktutveckling.
4. Säkra långsiktig uthållighet samt att stärka upp våra processer och arbetssätt som möter marknadens och våra kunders behov.

### Affärsläget:

Under maj har vi tecknat 2 nya avtal som jag tycker visar på stark trovärdighet för EyeonID's produktportfölj "360 Modules" både inom telekom- och försäkringsbranschen.

Avtalet med Telenor Norge är en förlängning samt utökning av befintligt avtal där parterna efter ett års utvärdering av tjänsten nu har anpassat och optimerat erbjudandet både tekniskt samt affärsmässigt för de lokala marknadsbehov som man möter i Norge. Jag värdesätter det faktum att Telenor ser oss som en långsiktig partner och där vi anses vara både lyhörda och har god förståelse för deras affärsbehov. Telenor fortsätter lägga stort fokus på vårt erbjudande och de har stora förväntningar på de kommande åren inom vår domän.

Avtalet med den internationella försäkringskoncernen där vi under hösten kommer rulla ut de första erbjudandena i marknaden är ytterligare ett bevis på vår förmåga att möta upp affärsbehov även inom försäkringsbranschen och i stora koncerner. Efter en lyckad lansering i det första landet är som sagt planen att rulla ut liknande lösning i flera andra länder.

Som tidigare nämnts pågår flera dialoger på internationell nivå med aktörer inom våra tre huvudbranscher Telecom, Bank/Finans och Försäkring men vi etablerar oss även succesivt inom Retail som en ny affärspartner vilket jag tycker ligger helt i linje med vår strategi att finnas inom branscher med stora kundbaser.

Det blir allt tydligare att vår samlade branscherfarenhet inom bolaget blir en allt viktigare del i affärsförhandlingar med kunderna. Att vi har en stark teknisk och funktionell plattform är inte ifrågasatt av någon utan utmaningen ligger i hur våra kunder skall hitta rätt paketering och erbjudandelogistik i sina marknader. Jag känner dock att Eyeonid, trots att vi är ett relativt



sett litet bolag, kan möta både krav och förväntningar från stora bolag samt har kapacitet och förmåga att leverera affärlösningar till dem.

### **Partnerskap:**

Vi har stärkt upp vårt partnerskap med WillisTowersWatson som en internationellt stark försäkrings- och affinity partner. Under maj har vi påbörjat samarbetet på internationell nivå för att etablera oss i deras distributionsplattform för försäkring och VAS-tjänster (Value Added Services) samt bygga relationer med deras globala verksamhet. Detta ser jag kommer att stärka oss ytterligare inom Telecom-, Retail- och Bank/Finanssektorn.

Tillsammans med vår partner Tieto kommer vi att påbörja integrationen mot deras plattform "Insurance-in-a-Box" för att skapa ett gemensamt tydligt erbjudande till Försäkrings- och Bank/Finansbranschen.

I slutet av juni kommer EyeonID tillsammans med Tieto närvara på DIA-mässan i Amsterdam där vi för första gången kommer att visa exempel på hur vi integrerar olika funktioner i plattformen. Jag kommer även att presentera var EyeonID står idag och hur våra tjänster för marknaden inom ID-monitorering ser ut och är på väg. Konferensen är mellan den 25:e – 27:e juni i Amsterdam och vi kommer göra vår presentation under den andra dagen den 26:e juni. Vår erfarenhet från DIA i Amsterdam är mycket positiv och det var även här som det första mötet med den internationella försäkringskoncernen påbörjades.

### **Produktutveckling:**

Under våren har vi nu lanserat generation II av EyeonID's plattform och produkten "360 Modules" vilken är det som idag offereras till samtliga kunder och i pågående dialoger. Det som framför allt är den viktigaste delen är integrationen med vår NLP-teknologi (Natural Language Processing) genom EyeonText™ som innebär att kvalitén och vår förmåga att göra analyser av den data som vi kontinuerligt samlar in blir avsevärt mycket bättre. För slutanvändare innebär det att vi ger en högre grad av personalisering av resultaten från olika läckor och hur dessa direkt påverkar användaren men även hur den ger ökad tydlighet i vilka åtgärder som kan tas för att minska riskerna för en person som utsatts för en läcka.

Jag ser även att vår NLP-teknologi har genererat ett starkt intresse inom olika communitys och teknikretsar där man vill få tillgång till mjukvaran för forsknings- och utvecklingssyften. Det har även gjorts olika tredjepartsutvärderingar mellan vår plattform och marknadsledande NLP-lösningar från bl.a SAP och IBM-Watson där resultaten har varit mycket positiva. Denna feedback ser jag som ett tydligt bevis för att vi har både kvalitet och funktionalitet på marknadsledande nivå.

Som ett led i att stärka vårt eget innovationskapital låter vi olika forsknings- och utvecklingscommunitys samt utvalda data- och IT-avdelningar inom olika branscher få tillgång till mjukvaran (SDK). Vi ser detta som en naturlig del i vår ambition att driva innovation och utveckling samt att det ger oss tillgång till extern kompetens och utvecklingserfarenhet för NLP.

### **Operativ uthållighet**

På bolagsstämman som hölls den 16:e maj mötte vi fler aktieägare än vanligt vilket var positivt och jag fick även möjlighet att samtala med flera av dem vilket jag tycker var mycket värdefullt. Stämman godkände även den nya styrelse som nu har börjat komma in mer och mer i sina uppdrag och har haft flera möten där framförallt kunskapsöverföring pågår för att ge styrelsen bästa tänkbara förutsättningar för att agera och stödja bolaget.

Bolaget har under maj lånat upp rörelsekapital om 15 miljoner som skall stödja och säkra arbetet med våra kommande kundleveranser och säkerställa utvecklingsbehoven för pågående affärdialoger. Vi kommer fortsatt ha tydligt kundfokus men även att ha utökad kontroll på kostnader med rätt prioritering av affärer och utveckling.



Vi har genomfört och förnyat vårt årliga PCI-DSS certifikat vilket är en central del av vår compliancestrategi vilket betyder att vi säkrar vårt compliancearbete framåt.

Jag ser fortsatt resterande del av Q2 som en ytterst viktig period med starkt fokus på att driva kunddialoger och säkra intäktsflödet för bolaget i långsiktiga affärer.

Med vänlig hälsning

Patrik Ugander

För mer information, kontakta

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

Tfn: 070-544 01 68

E-post: [patrik.ugander@eyeonid.com](mailto:patrik.ugander@eyeonid.com)

Hemsida: [www.eyeonid.com](http://www.eyeonid.com)

*Eyeonid grundades 2014 och har sedan starten utvecklat en tekniskt komplex och avancerad plattform gällande proaktiva ID-skyddstjänster. Bolagets tjänst bevakar och larmar kunder när känslig, privat och företags digitala information, som t ex inloggningsuppgifter, kreditkortsnummer och personnummer, konstateras på obehöriga platser på internet, varpå kunden kan agera och skydda sig.*