

PRESSMEDDELANDE
2019-11-29

EYEONID GROUP AB (publ): VD-brev november

Det har varit en full höst så här långt med lanseringar, nya affärsdialoger och inte minst det faktum att vi i skrivande stund har en pågående nyemission ute med teckningsperiod från 26:e november till den 10:e december. Jag vill i detta brev uppdatera kring affärsläget rent allmänt och även göra ett förtydligande gällande den pågående avtalsdialogen med den europeiska retailkedjan som kommunicerades den 12:e juli och hur affären kan påverka Eyeonid's affär på ett positivt sätt. Men jag vill även redogöra för hur den har haft en direkt bäring på den rådande insiderförteckning som för närvarande begränsar ledning och styrelse från att teckna i Bolagets nyemission.

Utöver att säkerställa ett bra genomförande av den pågående företrädesemissionen ([mer information finner du här](#)) så är min högsta prioritet just nu att fortsatt fokusera på nya affärer och att driva utvecklingen av pågående dialoger mot kommersiella avtal men även att driva en ökad konvertering i lanserade lösningar.

Fokusområden:

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

Affärsläget/marknaden:

Den 12:e juli offentliggjorde vi ett Letter of Intent ("LOI") med en **europeisk retailkedja**. Under hösten har samarbetet utvecklats på ett positivt sätt och med stort engagemang från bägge parter. Ambitionen att uppnå kommersiell lansering under första halvåret 2020 kvarstår. För att inte äventyra denna lanseringstidpunkt och då det slutliga samarbetsavtalet bedöms finnas inom räckhåll har parterna nu valt att inleda teknisk implementation. De kommersiella såväl som legala aspekterna i samarbetsavtalet är klarlagda, vilket gör att vi nu fokuserar på implementations- och processrelaterade frågor som nu behöver överenskommas innan formellt avtal kan ingås.

Den potentiella affären bedöms kunna få stor påverkan på Eyeonid's framtida intäkter, primärt genom kundens stora räckvidd och position i marknaden. Affärsvärdet kommer i huvudsak vara baserat på kundens förmåga att erbjuda och sälja den överenskomna produktpaketeringen till sina egna kunder, något som vår kund har stora förhoppningar att uppnå.

Att specificera ett faktiskt värde på affären under en kommande flerårig avtalsperiod är ännu för tidigt att göra. Vår bedömning är dock att även låga konverteringstal på mellan 2,5% till 5,0% av kundbasen som retailkedjan har inom relevant produktområde skulle inbringa årliga intäkter som är väsentligt större än vad vi tidigare kunnat uppskatta i andra affärer.

Den potentiella affären bedöms också få betydelse för hur Bolagets framtida tjänsteerbjudande kommer att se ut, med beaktande av att Bolaget i denna affär även kommer innefatta bl.a. betallösning och integration av försäkringslösning. Dessutom planeras tjänsteerbjudandet i affären att paketeras för att passa in i kundens multipla säljkanaler.

Kunden har idag ett stort butiksnät med hundratals butiker såväl som en växande onlineförsäljning. Med en närvaro i flera länder och där Eyeonid's tjänsteerbjudande avses lanseras parallellt, eller kort inpå varandra, planeras även omfattande marknadsföringsaktiviteter från kundens sida. Då kunden är en av de större mediaköparna i de länder och regioner de är aktiva inom ser Eyeonid även stort värde i den marknadsföringsmässiga räckvidd som affären möjliggör.



För kunden är detta en stor satsning på en helt ny typ av affär med egen ambition om att det ska innebära en märkbar ökning av deras framtida intäkter inom tjänsteområdet med goda marginaler. Utvecklingen av affären har lett till att vi mer och mer har gått in i ett gemensamt affärsutvecklingsprojekt med mål att lansera ett nytt tjänsteutbud inom segmentet som idag inte finns hos någon konkurrent till kunden. Därav har parterna beslutat att fortsatt driva projektet parallellt med avtalsutformningen och det visar på bägge parter starka tillit till varandra och gemensamma intention att komma i mål med en bred marknads lansering.

Parterna har haft en gemensam ambition att ingå avtal under hösten 2019. På grund av att affärens omfattning och inriktning utökats har processen kring det slutliga avtalet fördröjts. Vidare har en större IT-relaterad utvecklingsprocess hos kunden även medfört påverkan på avtalets utformning gällande hur integration mellan parterna skall genomföras.

Det kan komma att dröja ytterligare en tid innan vi kan vara färdiga med det slutliga avtalet och med anledning härav och genom detta förtydligande har Bolaget beslutat att stänga den insiderförteckning som funnits gällande denna affär. Då det i dagsläget inte går att i detalj ytterligare fastställa specifik omfattning och ekonomisk påverkan som affären kan komma att generera så bedömer vi att affären – efter vad som presenterats i detta VD-brev – inte heller längre kan betraktas vara insiderbetingad information.

Baloise i Belgien lanserade tjänsten i november via deras nät av återförsäljare. De första användarna börjar nu aktivera sig mot vår tjänst. Den mer publika lanseringen kommer att ske under början av december och då kommer marknadsaktiviteter, PR och kommunikation beskriva hur Baloise och Eyeonid tillsammans tar upp kampen mot cyber crime. Det blir en tydlig fokusering från Baloise på hur de kommer kunna göra internetanvändandet till en säkrare upplevelse för sina kunder. Sedan deras första lansering i november har det även blivit tydligt i våra andra kunddialoger att affären med Baloise visar vägen framåt, inte minst inom försäkringsbranschen.

Gällande **Telenor** så beräknar vi avsluta vår leverans av nytt s.k. API och även marknadsportalen som kommer bygga på vår EyeOnPass-tjänst med en inbyggd email-check-funktionalitet. Planen är att sedan löpande migrera kunderna från vår tidiga plattform, Generation 1, till den nya plattformen, Generation 2, som innehåller utökad funktionalitet. Detta sker sedan löpande med start under Q1 2020 och blir klart i Q2 2020. Migreringen medför att vi kommer kunna stänga ner vår gamla plattform i slutet av Q2 och därmed kunna fokusera helt på vidareutveckling av plattformen till Generation 3 som jag ser kommer att få stor betydelse för hur vårt tjänsteutbud ytterligare differentierar sig mot andra aktörer i marknaden.

Partnerskap:

Under november månad har flera intressanta saker hänt kring Enpass, vårt partnerskap som säkerställer tillgång till en marknadsledande s.k. Password Vault tjänst, med ensamrätt för B2B och B2B2C i Europa.

Dels har grundarna av Enpass besökt oss för att vi skall säkerställa integrationen av tjänsten med Eyeonid's ID-monitoreringstjänst samt för att planera och säkerställa gemensam utveckling. Den primära integrationen består av att password-check-funktionaliteten från EyeOnPASS kommer att ingå i den premiumtjänst som vi utvecklar för Eyeonid's kunder. Detta kommer att ge ett tydligt mervärde för kunderna samt förbättra såväl säkerhet som tillförlitlighet i tjänsten.

Tidigare i veckan kom även en artikel ut i tidningen [PC-för alla](#) där Enpass blev utsedd till "BRA VAL" och rankades högst, med 9 av 10 poäng, tillsammans med den idag mer kända tjänsten 1Password. Vi gjorde tidigt en bedömning av Enpass som en innovativ och framtidssäkrad lösning för lösenordshantering och att vi ser att valet var helt rätt för ett bolag som Eyeonid.

Produktutveckling:

Planen för produktutveckling ligger fast i enlighet med vår s.k. Product Roadmap 2020. Vidareutveckling av ID-monitoreringstjänsten går enligt plan och vi ser löpande lanseringar av förbättringar komma under året.

EyeOnText-tjänsten används i flera olika externa projekt däribland exempelvis i tillämpning av textanalys för ett universitetsprojekt ihop med ett av våra sammarbetsföretag Fluid i Nederländerna.



Projektet blev möjligt genom användandet av avancerad textanalys, NLP, från EyeOnTEXT. I en artikel som sammanställts av projektet beskrivs både resultat men även hur EyeOnTEXT's lösning fungerar och vad som gör den så stark för dataanalys. [Läs mer om projektet, resultatet och EyeOnTEXT i den artikel som publicerades av Fontys studenter i Medium.](#)

Marknadskommunikation

I samband med den pågående företrädesemissionen har vi genomfört ett flertal marknads- och annonsaktiviteter i traditionella kanaler såväl som i nya. Jag ser även att vi fortsatt kommer att vilja välja vissa av dessa kanaler i syfte att stärka kommunikationen, både till marknaden i stort och även till våra aktieägare.

Inom kort kommer vi även att lansera en helt ny hemsida för EyeOnTEXT som vi bedömer kommer vara bättre anpassad för målgruppen av användare för forskning inom textanalys och som ytterligare kommer bidra till innovationskraften hos Eyeonid som bolag.

Extra bolagsstämma

Bolaget höll extra bolagsstämma den 7 november där det enhälligt beslutades i enlighet med föreslagna ändringar i bolagsordning gällande kapitalgränser och bemyndigande. Tyvärr var det få aktieägare närvarande på stämman men jag fick möjlighet till bra dialog efter mötet med de som valt att närvara. Inför kommande bolagsstämmor ser jag fram emot att få möjlighet att möta fler av våra aktieägare då jag också ser det som ett bra tillfälle att samtala om övergripande marknadsfrågor såväl som hur vi internt driver operativa och affärsmässiga frågor.

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 grundades 2015 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.

Denna information är sådan information som Eyeonid Group AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 29 november 2019 kl. 13.00 CET.