

VD-brev och intervju mars 2021

Det har på många sätt varit en mycket intensiv och händelserik period för Bolaget sedan årsskiftet. Dels i den pågående affären avseende EyeonID's ID-skyddsprodukter där vi fortsatt ser en positiv utveckling av marknaden och dels kring vårt arbete med att kommersialisera EyeonTEXT, där arbetet mot en molnbaserad distributionsplattform trappas upp inför planerad lansering under början av 2022. Utöver detta har bolaget per den 15 Mars offentliggjort, genom PM, ett avtal om att köpa 100 % av aktierna i företaget Bolder Sweden AB med tillhörande dotterbolag i Norge. Förvärvet är villkorat beslut vid en extra bolagsstämma som kommer att hållas den 16:e april. I detta brev kommer jag i första hand att ge en uppdatering och komplettering av information om affären med Bolder Sweden AB. Vi kommer även publicera en video i samband med detta via vår kanal på Youtube. [Se videon här](#).

Jag vill börja med att ge en bakgrund till bolagets initiativ att förvärva Bolder Sweden AB samt hur det kommer påverka inriktningen framöver. EyeonID är ett teknikbolag och att utveckla verksamheten och upprätthålla bolagets innovativa förmåga är en viktig del av den långsiktiga strategin. Att bygga vidare på och kapitalisera på den teknik och know-how, som möjliggjort ID-skyddsaffären, skapar förutsättningar för nya affärs- och utvecklingsområden och har varit en strategi som jag förmedlat till marknaden sedan jag kom in i bolaget. EyeonID har satt en tydlig strategi kring att skapa aktieägarvärde genom både organisk tillväxt och strategiska förvärv inom Bolagets verksamhetsvertikaler. Förvärvet av Bolder Sweden AB är EyeonID:s största förvärv hittills. Förvärvet är i linje med Bolagets strategi, att skapa stark position på en internationell marknad, och utgör starten på en resa med fortsatt organisk och förvärvsdriven tillväxt.

Att luta sig enskilt mot en enda affär har risker över tid, inte minst har vi sett hur tex Corona har drabbat många bolag och branscher väldigt hårt. Genom att fortsätta utvecklingen inom ID-skydd, internetsäkerhet och i förlängningen privacy så stärker vi bolaget och tar samtidigt tillvara på möjligheterna med våra tekniska plattformar. Bolder och EyeonID:s tekniska lösningar varken ersätter eller kapitaliserar på varandras möjligheter utan är komplement som ökar konkurrenskraften och skapar öppningar inom nya tillväxtområden. Som exempel vill jag lyfta upp något som jag bedömer kommer att öppna för väldigt stora möjligheter i ett globalt perspektiv. Med rubriken "Make a global Problem your Business" ser vi att våra produkter och tjänster både stöttar företag, organisationer och människor i en allt mer datadriven värld. För företag och organisationer handlar det om det vi kallar Industry 4.0 transition, en övergång från Big Data till Datadriven affärsverksamhet. Många företag och organisationer sitter på stora mängder data men som det många gånger inte går att använda.

För enskilda människor som rör sig på internet varje dag handlar det om att få tillgång till rätt information, kunna känna sig trygga genom att skydda sin identitet och få kontroll över sin egen information och data så att den delas på individens villkor, det vi även kallar Privacy. EyeonID och Bolder delar denna vision och har redan idag produkter och tjänster som kan möta utmaningarna med dessa frågor.

Avtal om förvärv av Bolder Sweden AB

Kommunikationen som skett, genom PM och separat Investor call, så här långt har beskrivit de legala och affärsmässiga delarna samt påverkan på aktier och aktiekapital. Intresset har varit stort, både bland befintliga och nya investerare, att få mer information och klarhet i Bolder och hur bolagen tillsammans ser hur man skapar värde genom såväl tillväxt som för aktieägarna. Vi har samlat ihop frågeställningar och kopplar svaren till dessa enligt nedan.

Vad omfattar affären?

EyeonID avser genom SPA att förvärva samtliga aktier i moderbolaget Bolder Sweden AB med tillhörande dotterbolag som i sin helhet är norska aktiebolag. Totalt ingår, utöver moderbolaget, 5 st. dotterbolag. Av dessa är 3 st. av mer operativ karaktär, Bolder AS, Bolder Air AS och Bolder Technologies AS, med egna resurser och där övervägande del av avtal, teknologi och patent ligger. Övriga 2 st. dotterbolag, C-Move AS och Haarfager AS, är konstruktioner av bolagsteknisk karaktär som har använts primärt inom större utvecklingsprojekt för säkring av projekt. Samtliga är helägda dotterbolag till Bolder Sweden AB.

I EyeonID:s prognosen för 2021 finns målet att bli kassaflödespositiv för enskild månad under q4. Gäller det även efter förvärvet av Bolder?

- Målet för EyeonID med de förutsättningar som gällt före förvärvet och enskilt för bolaget, exkl. Bolder, kvarstår fortsatt och samma gäller för övriga mål som satts upp för 2021. Bolder kommer att drivas som en egen entitet och mätas utifrån befintliga affärsmål och planer.

- Tillväxten av antal betalande användare i befintliga och nya avtal tillsammans med engångs- och serviceintäkter gör att vi även ser att målet att vara kassaflödespositiva under Q4 för enskild månad kvarstår för 2021. Samt att intäktsmålet för 2021 står fast vid + 20 Miljoner SEK.
- Bolagen kommer efter godkännande på extra bolagsstämma att konsolideras och redovisas som koncern från tillrådet och det kan ske samlat tidigast från Q2 rapporten, som vi bedömer förutsättningarna i nuläget. Skulle det förändras av bokföringstekniska skäl så kommer vi att informera om det. Vi kommer upprätthålla redovisningen för bolagen separata för att kunna följa kostnad och intäktsutveckling.
- Konsolidering av verksamheten kommer att ske löpande och pågå under en period av 3 – 6 månader. Detta innefattar även en samlad strategisk inriktning för koncernen med respektive bolag och som vi kommer att rikta in på perioden 2022 – 2025 initialt.

Förtydligande gällande finansiering, hur långt fram i tiden är Bolder finansierat?

- Som tidigare kommunicerats är förvärvat baserat på att Bolder skall vara rensat för räntebärande skulder, inom koncern kvarstår skulder och fodringar mellan bolagen till viss del som en följd av bolagens olika åtaganden och utbyte av produkter och tjänster. Bolder är finansierat med ett normaliserat rörelsekapital och som täcker verksamhetens behov enligt affärsplan för 2021.
- Finansieringen är baserad på befintliga planer och roadmaps i Bolder samt kopplingen till de särskilda aktiviteter som även ligger som grund för tilläggsköpeskilling som även den kommunicerades i samband med offentliggörandet av avtalet.

Vad för kunder och vilka intäkter har Bolder i dagsläget från dessa? Kan man nämna några av kunderna?

- Dagens kunder som vi tidigare beskrivit finns inom de huvudsakliga segment som Bolder fokuserar mot för sina produkter och tjänster. I första hand Healthcare, Service/Event and Facility management samt inom Smart city.
- Bolder har idag kunder med tecknat samverkansavtal (LOI:er), POC (Proof of Concept) avtal, samt övergripande ramavtal i både Sverige och Norge. Inom dessa affärer finns även olika samarbetspartners med internationella verksamheter. Tjänsteportföljen har två huvudsakliga inriktningsområden Healthcare samt Service/Event- och Facilitet management.
- Bolaget har även genom samarbeten med statliga och myndighetsorganisationer varit delaktiga i utvecklingen av Smart city concept som även delfinansierats med statliga medel.
- Flera av avtalen är sådana att vi i dagsläget inte kan offentliggöra dessa då slutgiltiga kommersiella avtal inte är färdigställda. Samt med beaktande av att affären med EyeonID inte är godkänd av stämman och vi bedömer inte att EyeonID kan gå in och kommunicera sådana avtal som inte är offentliga gjorda sedan tidigare av Bolder.

I tidigare intervjuer har nämnts att Bolders kunder har valt, hälsodata, finansielldata och realtidsdata. Menar man att det finns en existerande affär i dessa områden. D v s kunder som betalar Bolders tjänster och använder de ut mot kund?

- I dag finns kunderna och utvecklingspartners inom respektive vertikal och med olika typer av avtal. Avtalen har olika mål, syfte och omfattning men inkluderar även framtida licensbaserade intäktsflöden.
- Bolder står nu inför att lansera och i större omfattning ta ut sina produkter och tjänster i marknaden. Under senare år har bolaget haft intäkter främst av engångskaraktär, av typen uppstarts kostnader eller konsultinsatser, som delar av PoC - lösningar för kunder och partners samt i gemensamma projekt bland annat kopplat till Bolder Air som är ett Live lab.
- Bolaget har genom sina partnerskap även delat kostnader för RnD löpande i olika projekt som en del av finansieringen av teknikutveckling. Vilka inkluderar såväl kamerateknik med tillhörande integration samt den Peer to Peer lösning för hantering av data som gör att användaren genom en app. kan styra över sina egna data och dela den som man själv känner, en av kärnkomponenterna i Bolders Privacy plattform.

Bolagens affärsmodeller och marknad.

- EyeonID är ett värdeskapande tillväxtbolag inom online privacy, med en attraktiv B2B2C verksamhet. Affärsmodell är baserad på motståndskraftiga tjänste- och licensieringsintäkter, positionerat till att kunna utnyttja tillväxten i attraktiva underliggande trender. Jag har tidigare kommunicerat att vi avser att bredda ID-skydds affären genom både ett B2B erbjudande under året samt att under året säkerställa kommersialisering av EyeonTEXT som jag tror har en stor tillväxtpotential i en egen affär.
- Marknaden för Bolders tjänster baserar sig på samma princip som för EyeonID där marknadens behov är resultat av globala problem och utmaningar. Produkter och tjänster fungerar på samma sätt oavsett marknad och det som kräver anpassning är framförallt språkstöd samt anpassning till lokala affärs och

konsumentbeteenden. Något som EyeonID har arbetat med under långt tid och kommer kunna överföra på Bolder i kommande expansioner i nya marknader.

Har Bolder uteslutande en B2B inriktning? Dvs att andra bolag bygger tjänster på Bolders plattform?

- Bolders nuvarande modell och den som i dagsläget bedöms som mest skalbar och har förutsättningar att nå flest marknader är en B2B affär. Där kunder och partners kan utveckla egna tjänster, stärka eller komplettera såväl befintlig som ny affär. Vi bedömer att Bolder och tillsammans med lösningar från EyeonID även kommer kunna skapa helt nya affärsmöjligheter för flera branschsegment. Bägge bolagen har byggt upp en flexibilitet kring sina plattformar att dessa, samt ersättningsmodeller, kan anpassas utifrån olika kundbehov och krav. Affären är en lösningsdriven modell som tar fasta på hur värdeskapande i affären för kunden ser ut, som incitament för betalningsvilja snarare än pris per komponent eller funktion, även kallat value based business solutions.
- Vi bedömer även att kombinationer av bolagens plattformar kommer kunna stärka utvecklingen även för framtida B2B2C affärer framför allt i EyeonID:s nuvarande affärssegment.
- Intäkterna framöver kommer att vara baserade på såväl engångs- som löpande licens- och serviceintäkter både i paketerade produkter till främst B2B kunder men även för licensavgifter avseende tekniskt know-how från bl.a. patent och unika IP's.

Det pratas om patent. Vad är det för patent och vad innebär de? Hur länge gäller de?

- Bolder har patent både godkända och patent pending som är kopplade till den teknik som Bolder utvecklat i synnerhet för att integrera data från tredje parts devices. Patenten omfattar flera olika geografiska marknader. Dels handlar patenten om utformning av och hur olika typer av sensorer kan integreras i annan tredjeparts utrustning vilket möjliggör för helt nya typer av tillämpningar.
- Det finns även patent som bygger på hur man med hjälp av sensorer och kamerateknik kan mäta och registrera rörelser i ett avgränsat fysisk rum både inom- och utomhus.

När får vi bokslutet för 2020 för Bolder?

- Boksluten kommer att bli tillgängliga efter hand som dessa dels har godkänts på ordinarie stämma i respektive Bolders bolag samt har offentliggjorts genom registrering hos berörd lokal myndighet vilket i huvudsak är i Norge. EyeonID har inte möjlighet att före slutlig registrering möjlighet att offentlig göra dessa men så snart så har skett kommer det att tillgängliggöras.

Man nämner att tilläggsköpeskillingen är baserad på kommersialiseringar av produkter/tjänster. Kan ni förtydliga dessa? Finns det direkta intäkter kopplade till en sådan kommersialisering?

- Tilläggsköpeskillingen är ett sätt att både säkerställa att fokus enligt befintlig affärsplan hålls samt att dessa affärsmässiga mål skall utgöra incitament för säljande part att säkerställa genomförande av väsentliga affärsaktiviteter och mål avseende kundavtal, affärs och produktlanseringar.
- Dessa är kopplade till genomförande av riktade affärer inom de primära affärsvertikalerna med tydligt fastställda kommersiella och intäktsbaserade mål. Men även att säkerställa försäljning och distribution genom avtalspartners för att bredda affären utanför Norden i första hand mot Europa och i en förlängning även andra marknader. Vidare innehåller de även mål för säkerställande av integration mot bolagens tekniska plattformar för lansering av dessa mot riktade kunder och marknader. Tex avseende den kamerateknik som Bolder utvecklat med tillhörande algoritmer för att processa och paketera data. Teknologin kan både implementeras med den av Bolder utvecklade kameralösningen som med andra tillverkares produkter.
- Dessa kan både ses som bevis på att produkter och tjänster håller för marknaden men att det även driver på affärsavtal från dagens mer projektbaserade avtal till fullt kommersiella avtal med definierade intäktsströmmar och kundengagemang.
- Målet för dessa aktiviteter är att de skall ge såväl engångs- som löpande intäkter samt utgöra grunden för flera affärer med dessa som utgångspunkt.

Vad är Bolder?

Bolder är en banbrytande start-up som utvecklat en peer-to-peer plattform med fokus på data privacy, som transformerar olika informationsflöden som personlig data, IoT- och tredjeparts data som därmed ger ägarskap och kontroll av data till individen. Bolder-gruppen möter nu en tillväxtfas baserat på redan tidigare ingångna avtal och partnerskap som står inför kommande kommersialiseringar. Bolders team består av totalt 26 personer och finns etablerad med verksamhet i Sverige och Norge med utveckling i Sverige, Norge, Indien, Polen och Singapore.

Bolder:s plattform är innovativ och innehåller både tekniska färdiga tjänster och innovativa lösningar, som passar in i EyeOnID:s kunderbjudande. Bolders teknik har möjlighet att ta itu med flera datakällor och analysera och strukturera sådana data till kommersiella erbjudanden. Plattformen med sin unika IP-struktur innehåller även patentskyddade komponenter inom bl.a. kamerateknik och algoritmer för bildanalys.

Påverkan på EyeonID

Utspädningen i EyeonID sker baserat på antalet nya aktier som tillförs i relation till tidigare antal utställda aktier. Detta oavsett om aktierna under en period är behäftade med en begräsning för handel i form av en Lock-Up eller ej. I den samlade affären så är den initiala utspädningen 25% kopplad till nyemission av aktier för köpeskillingen om drygt 50 MSEK. I förlängningen kan ytterligare utspädningen bli aktuell då tilläggsköpeskillingen är fastställd samt i samband med inlösen av optioner utställda till Weitraub AS.

Totalt kan en ytterligare utspädning ske till maximalt 32%

I förekommande fall så är utspädningen en teknisk konsekvens av att EyeonID har valt att betala förvärvet av Bolder, samt att tilläggsersättningar och optioner inom ramen för affären, med egna aktier genom nyemission. Till skillnad från när en sådan emission har gjorts i syfte att skaffa kapital till bolaget så är denna affär ett förvärv av tillgångar och bedömda framtida intäkter vilket motsvarar ett värde som i dagsläget ligger i paritet med köpeskillning och ersättningar. Kursen om motsvarande 1,15 SEK är bedömd av styrelsen som marknadsmässig utifrån rådande kurs vid tecknandet av avtalet

Över tid ser vi att förvärvet av Bolder stärker och diversifierar också bolagets nuvarande verksamhet. Den bredare verksamheten gör att vi kan rikta våra erbjudanden till marknader med fler kunder, mognadsprofiler, affärsmodeller och geografier samt öka intäkterna för bolaget och generera en snabbare och starkare tillväxt än vad som varit fallet om vi fortsatt med en enskild affär i portföljen.

Patrik Ugander

VD