

PRESSMEDDELANDE
2020-11-11

VD Patrik Ugander kommenterar TO6 och lämnar prognos för 2020 och 2021

Eyeonid Group AB:s VD Patrik Ugander lämnar en uppdatering om nuläge samt prognos för perioden 2020/2021, inför den kommande teckningsperioden i TO6.

[Se vidare intervju med Patrik Ugander på Youtubekanalen för EyeOnID.](#)

Innovativ teknologi i kombination med ett attraktivt erbjudande

EyeOnID är idag en av marknaden främsta tekniska plattformar för ID-monitorering som genom ständig utveckling säkerställer att den kommer leva upp till både dagens och morgondagens krav på kvalitet, funktionalitet och säkerhet.

Bolagets strategiska inriktning bygger på en sälj- och distributionsmodell genom kvalificerade samarbetspartners med starka kundbaser (B2B2C). Idag är våra viktigaste branschsegment Bank/Finans, Telekom, Försäkring och Retail, med Europa som vår hemmamarknad. Gemensamt för dessa marknadssegment är att de alla har ett starkt fokus på att utveckla och sälja mervärdestjänster mot sina befintliga kundsegment. Det är i linje med detta som vår ID-skyddslösning som VAS (Value Added Services) kan skapa en mängd positiva synergier, t.ex. genom ökade intäkter, stärkta marginaler men inte minst kundengagemang och ökad relevans i befintliga erbjudanden. Ett tydligt tecken på detta är att våra samarbetspartners i allt högre utsträckning kan se en ökad kundnöjdhet och lojalitet. Detta i kombination med att vår produkt har en nettomarginal på mellan 60 – 80 % gör vår VAS-paketering väldigt attraktiv.

Goda förutsättningar att uppnå maximal marknadspenetration

En stor del av EyeOnID:s vinnande koncept är att vi följer våra samarbetspartners hela vägen från idéstadiet till säljstadiet, vilket gör oss väldigt attraktiva inte bara för att vi kan leverera en efterfrågad produkt men även för att vi kan erbjuda goda förutsättningar för ROI. Vårt koncept har resulterat i att vi i dagsläget har ett flertal samarbetspartners och aktiva affärer i Norden och Europa som utgörs av totalt sju tecknade avtal. Av dessa har inte mindre än sex lanserats tillsammans med välkända och starka varumärken som t.ex. Telenor, ERGO, ETVAS och Elkjöpskoncernen. Baserat på våra samarbetspartners nuvarande kundbaser ger detta oss potentialen att nå ut till 68 miljoner slutanvändare (per oktober 2020). Vi bedömer att den basen genom nya avtal och expansion i nya marknader kommer kunna leda till närmast en dubbling av adresserbar marknad under 2021.

Etablerade samarbeten med välkända och starka varumärken kommer vara en stor konkurrensfördel i takt med att marknaden mognar och vi ser en ökad efterfrågan av ID-skyddstjänster. Den växande andelen förfrågningar för ID-skyddstjänster och EyeOnID:s goda rykte inom vår nisch gör att vi estimerar att dubblera antalet tecknade avtal och lanseringar till 2021. Kombinationen av samarbeten med starka och etablerade varumärken och en produkt på frammarsch gör att vi har en stark tillförlitlighet till att kunna maximera marknadspenetrationen på den europeiska marknaden där vi är aktiva i takt med att efterfrågan ökar.

Transformationsarbetet har redan börjat ge resultat

Bolaget startade redan under 2019 ett omfattande transformationsarbete som syftade till att gå från ett teknik- och produktfokus till ett starkare kund- och affärsfokus, i synnerhet inom sälj och marknad. I enlighet med planen - och i takt med att antalet samarbetspartners har ökat - så har



EyeOnID strukturerat om och stärkt upp organisationen för att bättre kunna svara upp till det strategiska fokuset mot ökad kommersialisering. Som ett resultat av detta så kan vi redan nu se en allt starkare tillväxt av betalande kunder/användare där merparten av intäkterna kommer från återkommande månadsbetalande användare. Detta kompletteras i sin tur av engångsintäkter och löpande drift- och serviceintäkter.

EyeOnID har inte bara sett en positiv utveckling på det affärsstrategiska planet, även vårt huvuderbjudande som i dagsläget består av vårt proaktiva ID-skyddskoncept har stärkts med olika tilläggs- och servicetjänster. Detta gör att vi idag levererar end-to-end-ansvar och nyckelfärdiga lösningar vilket stödjer branschspecifika såväl som marknadsmässiga behov hos våra samarbetspartners. Det utökade erbjudandet inkluderar försäkring och support/assistans genom försäkringsbolaget HELP samt betallösningar genom ARVATO Finans. Vi har dessutom tagit fram färdiga marknadskoncept, bl.a. genom tjänsten EyeOnMarket, som möjliggör för våra samarbetspartners att driva ökad trafik och konvertering mot slutkund.

Nytt strategiskt fokus och nya tillväxtinitiativ

Bolaget går succesivt in i en mer expansiv fas från ett startup till ett allt mer fokuserat och industriellt drivet tillväxtbolag. Detta har även föranlett att bolaget under hösten succesivt sett anledning att revidera strategin på kort och längre sikt. Vi har genom ett systematiskt effektiviseringsarbete nu skapat förutsättningar att succesivt skala befintlig affär inom ID-skydd i takt med att vi tar in nya partners och når fler europeiska marknader.

Teknik är till stor del en färskvara och kräver löpande utveckling och underhåll för att hållas konkurrenskraftig över tid. Vi har därför tagit initiativet till att starta upp tre projekt där marknadsfönstret beräknas etableras inom ramen av 3 - 18 månader.

- Utveckla B2B erbjudanden som riktar sig till volymsegmenten inom SME (Small Medium Enterprises), samt mot Large Enterprises med marknadsanpassat administrationsstöd för B2B och B2B2B. Beräknat marknadsfönster: 3 - 6 månader respektive 6 - 9 månader.
- Säkerställa sälj- och marknadsmodeller för externa partners i nya marknader utanför Europa med tillhörande teknik och affärssupport för lokal etablering genom distributörspartners. Beräknat marknadsfönster 6-18 månader.
- Utveckla en ny kommersiell modell för dotterbolaget EyeOnTEXT som sitter på teknologi i framkant i form av en egenutvecklad AI-baserad textanalys. En teknologi som öppnar upp möjligheten till egengenerad tillväxt i form av en helt ny distributionsplattform som idag inte existerar på marknaden. Beräknat marknadsfönster: 12 - 15 månader.

Prognos för 2020 och de närmast kommande åren

Enligt våra estimat så kommer mängden betalande kunder under 2020 totalt att ha ökat med motsvarande 200%. Tillväxten från idag lanserade avtal beräknas påverka faktureringen under andra halvåret med närmare en dubbling jämfört med första halvåret i år.

Vi ser även väldigt positivt på 2021 med en ökning av nya avtal och lanseringar, där vi förväntar oss en ökningstakt avseende betalande kunder på mellan 10 – 15% månad för månad. Licensintäkterna beräknas under kommande år uppgå till minst 20 MSEK och bolaget beräknas vara kassaflödespositivt för enskild månad från Q4 2021.

Genom samarbeten med olika partners bygger vi innovationskapital för utveckling av nya tjänster och funktioner där vi kapitaliserar på de investeringar och stöd som finns i våra tekniska plattformar. Vi har idag utvecklat en mycket skalbar och kostnadseffektiv plattform som med hjälp av våra flexibla API:er möjliggör för integration mot olika tredjepartslösningar. I en benchmark mot andra motsvarande bolag som är på väg in i en tillväxtfas har vi en verkningsgrad avseende kostnader och investeringar på drygt 60%. Detta är ett bättre resultat än normen som ligger på mellan 35% – 60%, vilket är en tydlig signal om att vi nyttjar våra resurser på ett effektivt sätt ställt mot affärens omfattning och komplexitet. I takt med att antalet aktiva användare ökar och vi får in fler nya partners



så sjunker vår snittproduktionskostnad per licens. Vår produktionsmodell är även en garant för att intäktsökningen ska generera en tydlig marginalpåverkan över tid.

Vi bedömer att marknaden för ID-skyddstjänster är mycket god och att det finns en stor tillväxtpotential under de kommande åren för vår befintliga affärsmodell (B2B2C) såväl som inom B2B. Samtidigt ser vi stora möjligheter att växa inom andra affärslösningar där vi kan skapa skalfördelar baserat på befintlig teknik och existerande plattformar. På kort sikt kommer vi med befintliga resurser fokusera på att öka tillväxt och driva konvertering och expansion inom ID-skydd enligt B2B2C samt driva produktutveckling och tillvalstjänster vilket vi ser att vi kommer kunna göra med befintligt kapital samt löpande ökade intäkter. Parallellt bedömer vi att med riktade investeringar på längre sikt, inom nya affärslösningar, kunna bredda bolagets affär och därmed minska långsiktig risk med en potentiellt för snäv produktportfölj.

Vägen framåt och TO6

Bolagets nya strategi tar fasta på den underliggande struktur och de tekniska innovationslösningar som byggts upp under senaste åren, vilka baserar sig på principen: samla in ostrukturerad data, analysera denna och paketera den till kvalitativa resultat. Grunden till den nya strategin baseras på omfattande marknads- och omvärldsanalys samt benchmarking av bolagets olika IP-tillgångar. Sett från vår analys så är det tydligt att kärnan - där bl.a. EyeOnText:s mjukvara kommer spela en viktig roll - kommer ge bolaget en betydande marknadsfördel i vår ambition mot att ta en ledande position inom dataanalys mot olika industri- och marknadssegment som idag inte finns på marknaden. Detta kommer ge oss som bolag verktygen att kunna utmana bilden av vad som utgör kvalitativ och kvalificerad dataanalys samt erbjuda en mer tillgänglig och kostnadseffektiv modell för ledande leverantörer inom detta segment.

Kapitaltillskottet från teckningsoptioner av serie 6, "TO6", kommer att spela en nyckelroll för att kunna genomföra bolagets nya utvecklingsstrategi. Investeringen kommer att fördela sig mellan:

- Utökning av tekniska resurser för EyeOnText:s banbrytande teknologi.
- Distributionslösningar, kommersialisering och lansering av nya tjänster.
- Investering i varumärken kopplade till EyeOnID som kommer ligga till grund för att bygga logik som stödjer nya affärsmodeller och bolaget som en konkurrenskraftig affärspartner i marknaden.

Varmt välkommen att investera i ett expansivt och framåtblickande Eyeonid Group AB (publ).

Patrik Ugander
Verkställande direktör

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.



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 11 november 2020 kl. 08:00 CET.