



2025-01-07

Pressmeddelande

EYEON GROUP AB (publ): Lämnar marknadsuppdatering december

EYEON GROUP AB (publ): Lämnar marknadsuppdatering december

EyeonGroup lämnar marknadsuppdatering om verksamheten från december.

- Under december har arbetet med att hitta potentiella förvärv intensifierats och resulterat i den avsiktsförklaring som meddelades igår den 6 januari. Det potentiella förvärvet avser en online-återförsäljare inom VPN, antivirus och ID-skydd. Det aktuella förvärvet innehar en egenutvecklad VPN-lösning och erbjuder även produkter från andra leverantörer. Återförsäljaren genererar årligen ett kassaflöde och EBITDA om cirka 20 miljoner SEK. Initiala villkor för avsiktsförklaringen är att EyeonGroup betalar en köpeskilling om 6 gånger EBITDA, samt att köpeskillingen erläggs med aktier i Eyeon Group AB motsvarande ett aktievärde om 20 SEK per aktie.
- EyeonGroup är i en stark tillväxttrend med en omsättning på cirka 12 miljoner SEK i fakturerade intäkter under fjärde kvartalet 2024, vilket motsvarar en ökning med 200 % jämfört med samma period 2023.
- Försäljningen B2B nådde cirka 350 vunna affärer i december månad. December har påverkats av omstruktureringar i försäljningskanalerna av B2B som påbörjades under november. December är även en semestermånad med få dagar försäljning. I och med byte av återförsäljare så innebär det lägre antal sålda avtal per dag, men man säkerställer betydligt bättre marginaler på varje såld B2B-affär. Totalt antal avslutade affärer i Bolagets B2B tjänst, Enterprise, har under december månad passerat 6 400 genom egen försäljning och genom återförsäljare.
- I december hade Bolaget totalt cirka 290 200 aktiva abonnemang genom befintliga partners/återförsäljare white label (B2B2C & B2B2B), Protectia (B2C), VPN och försäkringsabonnemang. Detta är en ökning med cirka 2 000 abonnemang jämfört med november. Antalet aktiva abonnemang genom befintliga partners/återförsäljare white label uppgick till cirka 259 600 aktiva abonnemang. Under perioden har en viktig återförsäljare haft tekniska problem vid aktiveringsprocessen i samband med flytt till vår nya Dynamic Matching Plattform. Vi är i aktiv dialog med återförsäljaren för att lösa problemet och under december har en teknisk uppdatering gjorts för att åtgärda problemet. I och med detta har antalet aktiva abonnemang hos återförsäljaren börjat återhämta sig under december. Andra återförsäljare som A1, Sllencio och Yettel går fortsatt starkt. Protectia B2C uppgick till cirka 2 000 aktiva abonnemang, antalet VPN-abonnemang har under december passerat 26 800 abonnemang och försäkringsabonnemang uppgår till 1 800.
- Under december har B2B försäljningen fokuserats mot Norge och Sverige, detta till följd av förändringar i återförsäljarledet som genomfördes under november men som även präglat december.
- Antal säljare i verksamheten har under december varit 20 stycken.
- EyeonGroup har under december lanserat en paketerad B2B-tjänst som kombinerar EyeonGroups befintliga B2B-tjänst Enterprise med trygghetsfokuserade kringtjänster. Den nya paketeringen inkluderar Säkert WiFi (VPN), Cyber security-rådgivning och en Cyber security-försäkring, vilket underlättar för företag att skydda sin verksamhet mot digitala hot. Nuvarande B2B-tjänsten blir genom denna paketering en lättillgänglig och kostnadseffektiv helhetslösning för företagskunder.

- Under december har styrelsen beslutat att dra tillbaka ansökan om notering på Nasdaq First North Growth Market. Beslutet har fattats efter en grundlig utvärdering av bolagets strategi och vilken som är den mest kostnadseffektiva vägen framåt. Utvärderingen visar att nuvarande notering på NGM Nordic SME är det kostnadseffektivaste alternativet för EyeonGroup att fokusera verksamheten på säljkapacitet, produktutveckling och tillväxt. Utöver en löpande lägre listningskostnad innebär beslutet också att EyeonGroup kortsiktigt säkrar intäktsdelning via NGM med cirka 350 TSEK.
- Under december har EyeonGroup och Telenor Danmark fördjupat samarbetet. Detta innebär att Telenor DK uppgraderar sin kundportal till den senaste tekniken Dynamic Matching. Därmed kommer Telenor DK kunna erbjuda sina kunder den senaste intelligenta tekniken inom id-skydd. Teknikskiftet bedöms också öka antalet aktiva slutkunder i tjänsten då onboarding processen blir mer automatiserad. För EyeonGroup innebär uppgraderingen ett viktigt steg för det fortsatta goda samarbetet med Telenor Danmark samt en god möjlighet för båda parter att driva tillväxt av slutanvändare i tjänsten.

För mer information, kontakta

Fredrik Björklund, VD, Eyeon Group AB (publ.)

Telefon: 070-892 35 92

E-post: fredrik.bjorklund@eyeonid.com

Om EyeonGroup

Eyeon 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. Bolaget tillhandahåller affärslösningar inom IT säkerhet, integritetsskyddande tjänster och AI baserade datalösningar. Dessa riktas i första hand mot B2B marknaden i Europa för branscher som t.ex. bank, försäkring, telekom och hosting.