



2023-01-10

# Pressmeddelande

EYEONID GROUP AB (publ): Eyeonid går in i en ny fas -  
Marknadsuppdatering

## EYEONID GROUP AB (publ): Eyeonid går in i en ny fas – Marknadsuppdatering

Föregående år genomsyrades av enorm volatilitet. Eyeonid sattes på prov, bolaget behövde bevisa att det inte bara hade det som krävdes för att överleva utan ännu viktigare påvisa tydliga tecken på styrkor som skulle kunna ta det vidare in i framtiden. Stora krav på ett litet bolag som kämpat med att finna sin plats på marknaden över en längre period.

Under året genomgick bolaget ett omfattande turnaround-arbete när det kom till att anpassa sig till rådande förutsättningar samtidigt som arbetet med att sätta grundplåten inför en ny fas behövde fastställas.

Några av årets milstolpar var:

- Utveckling av ny teknologi, "dynamic matches", ger bolaget möjligheten åter hamna i framkant och erbjuder förutsättningar att röra det uppåt i värdekedjan
- Utveckling av en ny så kallad "white label" portal (ett alternativ till ren API-implementation) med dynamic-funktionalitet, som erhöll väldigt positiv respons av test-paneler genomförda av ledande telekomoperatör i Centraleuropa
- Ny kommersiell logik med nya affärsmodeller togs lyckosamt till marknaden vilket resulterade till att bolaget stängde fler avtal än någonsin historiskt
- Säkrandet av en bryggfinansiering för att bära bolaget över sommarperioden
- Förlängning av bolagets enskilt största kund i ett mer omfattande avtal
- Säkrandet av SEK 17.8 miljoner i samband med en unit-runda

Under samma period behövde Eyeonid hantera en situation med Bolder-gruppen som försattes i frivillig konkurs, uppsägningar, ett flertal legala aspekter, tekniska överväganden, nya prioriteringar, etcetera. Milstolparna ovan utgör en liten del av det arbete som utförts, däremot framgår det tydligt att stora framsteg har materialiserats.

Eyeonids börsvärde tog sig ett rejält bad med en börskurs som närmade sig kvotvärdet, vilket är långt ifrån optimalt. Samtidigt noterade bolaget en genomsnittlig kvartalsförbättring av EBITDA om ca 79% och en försäljningstillväxt om ca 24% under konsekutiva kvartal. Oavsett huruvida dessa siffror grundar sig på lägre nivåer så tydliggör de att arbetet som legat bakom har varit lyckosamt.

Kundkonton som inte levererade i par med förväntningar och krävde för mycket underhåll avslutades under året, trots att de bidrog till viss försäljning. Samtidigt som samtliga nya avtal med partners som ingicks under 2022 inte kommit i gång med implementationer vid årsskiftet. Det innebar att merparten av andra halvan av året präglades av insatser som avsåg just kommande kundimplementationer, samtidigt som den nya white label portalen och andra tekniska bitar kring dynamic matches behövde utvecklas jämsides. Det tog däremot inte bort fokus från det aktiva arbetet som gjordes när det kom till att positionera Eyeonid inför framtiden och nästa generationens tjänster.

Viktigt att poängtera är att allt detta skedde med färre resurser än någonsin medan leveranserna och produktiviteten i bolagets "output" aldrig varit högre. Stabila leveranser mot en intensiv roadmap, vilket är en eloge för bolagets personal som arbetat ihärdigt under året.

## **Den kommersiella kalibreringen**

När det kommer till det kommersiella kalibrerandet kring affärsmodelle(r)n(a), så gick bolaget från att erbjuda kundengagemang ("engagement") för lojalitet och reducera kundbortfall ("churn") till att erbjuda en tjänst inom cybersäkerhet som avser id-säkerhet med möjligheter till merförsäljning. Bolaget gick från längre komplexa kunddialoger och skraddarsydda lösningar till förpacketerade lösningar och till att erbjuda Freemium som alternativ – Eyeonid ter sig vara den enda spelaren som erbjuder det på marknaden kommersiellt. Sist men inte minst gick bolaget från att fokusera på enbart stora konton till att experimentera med såväl små som stora kunder inom olika kundsegment, i syfte att kunna skapa sig en bättre bild av vad det skulle innebära när det kommer till såväl implementationstakt som effekten av affärsmodellerna.

Det resulterade till att göra bolaget snabbare i kunddialoger, snabbare på att ingå avtal, och säkrade en betydligt kortare säljcykel som historiskt har visat sig vara något av en flaskhals. Samtidigt uppmärksammades det att bara för att Eyeonid blev snabbare, enklare, tydligare, blev inte motparter snabbare med sina implementationer. Det verkade dessutom inte göra någon skillnad huruvida det rörde sig om en större telekomoperatör eller en mindre tekniskt avancerat fintechbolag. Självfallet kan påstås att massan inte är statistiskt signifikant, men bolaget verkar under förutsättningar där beslut behöver tas på betydligt mindre information än önskat. Dock något som bolaget har kunnat göra med bra fingertoppskänsla.

Observera att Eyeonids id-säkerhetstjänst i sig ter sig vara en ytterst lönsam affär. Vid en markant nedskalning av verksamheten skulle bolaget kunna nå positiva siffror. Dessa skulle däremot varken positionera bolaget inför framtiden eller skapa någon större attraktion på aktiemarknaden över tid. Eventuell mer relevant i en mindre privat miljö, vilken dock Eyeonid inte verkar inom.

Detta vänder blickarna framåt och på vad som kommer säkerställa att Eyeonid tar sin rätta plats och agerar utifrån förutsättningar som skapar betydligt större aktieägarvärde framöver.

## **Domänbevakning & relaterade tjänster – nästa generationens tjänster**

Domänbevakning är först i led när det kommer till Eyeonids nästa steg. Det avser en ny typ av tjänst, en företagstjänst (B2B), som till viss del följer liknande logik som Eyeonids id-säkerhetstjänst, dock modifierad och exekverad väldigt annorlunda.

Flera undersökningar visar att en av de vanligaste orsakerna till ransomware mot företag är att anställdas e-post och lösenord läckt. Samtidigt investerar företag och organisationer primärt i säkerhetslösningar mot intrång som ligger på nätverksnivå. Det är också i princip den enda typen av säkerhetstjänster som erbjuds på marknaden, samtidigt som tillgång till användarnamn och lösenord lämnar en öppen dörr för hackare.

Nu kan företag och organisationer skydda sig mot intrångshotet av läckta inloggningsuppgifter. Eyeonids "Domain Surveillance", baserad på teknologin Dynamic Matches, ger möjligheten att hitta läckt skadlig information kopplad till företagets domän(er) och e-postadresser.

Genom att söka på ett företags domän i Eyeonids Intelligence-plattform kan Eyeonid identifiera hur många av företagets e-postadresser som läckt, i vilka fall lösenord läckt samtidigt som e-postadressen, och eventuellt även från vilket kontor e-postinnehavaren läckt informationen. Lösningen är helt förenlig med GDPR och ger inte företaget någon möjlighet att få ut personlig information om anställda eller andra individer.

Den aggregerade informationen ger ett företags säkerhetsavdelning möjligheten att skapa sig en bild av exempelvis hur utsatt företaget är för eventuell ransomware, om det finns riskutsatta webbsidor/onlinetjänster som anställda frekvent besöker med sin företags e-post som användarnamn, samt i vilken region eller på vilka kontor problemen är störst. Med informationen kan en säkerhetsavdelning bedöma om problemet bottnar i exempelvis brister i företagets säkerhetspolicys, mönster i anställdas beteenden, lokala problem eller brister i den interna utbildningen. I nästa steg är det därmed möjligt för ett företaget att göra riktade insatser för att höja säkerheten. Resultatet är avsevärt ökat skydd mot ransomware och andra typer av intrång och en noterbar kostnadsreducering för övergripande interna säkerhetsinsatser.

Tjänsten testades av Eyeonid före årsskiftet och resultaten var i allra högsta grad överväldigande. Domänbevakning kommer färdigpaketeras under första kvartalet 2023 och avser vara föremål för implementationer under andra kvartalet.

## **Vägen uppåt i värdekedjan**

Domänbevakning utgör grunderbudandet av den nya generationens B2B-tjänster. Den möjliggör i sin tur en rad nya tjänster som kan ta väldigt olika former beroende på typer av implementationer. Exempel på dessa är:

- Security as a Service (SECaaS) tjänster för försäkringsbranschen som syftar till att minska och förebygga försäkringsskador inom cybersecurityförsäkringar. Där försäkringsgivare erhåller ytterligare ett informationslager från Eyeonid för bättre beslutsunderlag i sina utvärderingar av kunder och därmed premier. Denna tjänst utvecklas parallellt med domänbevakning i dagsläget.
- API-micro-tjänster, vilka som namnet antyder är rena API-integrationer för delar av vad domänbevakning kan leverera vilka kan kopplas på utan någon teknisk insats från Eyeonid, samt;
- SME-tjänster kring id-säkerhet med en central administratör på företagssidan.

Tidigare nämndes att under föregående år säkerställdes en betydligt kortare säljcykel. Domänbevakning avser reducera denna säljcykel markant. Vidare vänder sig tjänsterna till en annan typ av köpare som motpart, beslutsfattare med större möjlighet att fatta egna beslut och större benägenhet att spendera för tjänste(r)n(a). Sist men inte minst ger Eyeonids nya

erbjudanden bolaget en betydligt starkare förhandlingsstyrka i diskussioner med potentiella partners.

## **Rätt förutsättningar**

Eyeonid verkar inom en marknad som kännetecknas av stark tillväxt, inte minst med tanke på att cyberhoten förökar sig i en aldrig tidigare skådad takt.

Att betraktas som en legitim spelare med tydlig position förutsätter att man också kan påvisa att man lyckats lösa ett flertal komplexa tekniska aspekter. Normalt kräver det två primära saker, stora investeringar och tillräckligt med tid i syfte att hinna utveckla all nödvändig teknik. Förutsatt att ambitionen är att utveckla egen infrastruktur och inte bara applikationer på befintlig infrastruktur tillgänglig på marknaden.

Eyeonid sitter på sin egen teknik som bolaget äger och kontrollerar, två kraftfulla plattformar utan några tredjepartsberoenden, och sin egen data. Det, om något, skapar de bästa förutsättningarna när det kommer till att kunna ta större kliv på en betydligt kortare tidsperiod än andra aktörer, och därmed snabbare ta nödvändiga kliv uppåt i värdekedjan.

Men dessa kliv måste göras i rätt riktning, i synnerhet då bolaget varken sitter på en stor stridskassa eller har tiden på sin sida. Satsningen på nästa fas måste också vara rätt satsning. Den satsningen för Eyeonid är Domänbevakningsspåret.

## **För mer information, kontakta**

Georg Tsaros, VD, Eyeonid Group AB (publ.)

Telefon: 070 882 68 28

E-post: [georg.tsaros@eyeonid.com](mailto:georg.tsaros@eyeonid.com)

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

## **Om EyeonID**

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. 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 och telekom. I koncernen ingår affärsområdena EyeonID och EyeonTEXT.

**EYEON** id

Eyeonid Group AB (publ)  
Blasieholmsgatan 4 4TR  
11148 Stockholm

[ir@eyeonid.com](mailto:ir@eyeonid.com)  
[www.eyeonid.com](http://www.eyeonid.com)  
Org. nr. 559005-9415