

VD brev

Vi har nu kommit drygt halvvägs in på det nya året och jag tänkte ta tillfället i akt och ge er en inblick i vad som har hänt hittills, vad som händer i bolaget generellt och hur jag ser på perioden fram till årsskiftet, men först en liten kort tillbakablick.

Sedan jag kom in i Eyeonid Group (feb 2016) har en sak alltid varit säkert, området vi är inom kommer växa enormt, frågan är i vilken takt och när. 2016 handlade till stor del om att förbereda samt ta bolaget till börsen, fatta beslutet om att erbjuda produkterna "White label", arbeta utifrån en strategisk plan gällande tekniken (regulatoriskt samt skalbarhet i plattformen) och sluta ett första avtal. Samtliga mål som kommunicerades för 2016 uppnåddes. 2017 handlade till stor del om att sätta grunden för det vi förväntar oss komma skall. Bland annat innefattade det att finna partners som kunde representera och marknadsföra Eyeonid Groups produkter på marknaden samt att lansera tillsammans vår produkt tillsammans med kund/Partner vilket skedde sommaren 2017. Vidare styrkte vi upp bolaget med viktiga förmågor för att framtidsäkra bolagets erbjudande genom ett förvärv av Tirsys (EyeOnTEXT) vilket också var starten i byggandet av vår framtida organisation. Till marknaden kommunicerades ett antal försäljnings- och expansionsmål, samtliga mål för 2017 uppnåddes.

Nu är vi mitt inne i 2018 och det är nog få som inte håller med om att vi har spänt bågen ordentligt vad gäller satta målsättningar. Nu handlar det om att förstå bakgrunden till varför dessa målsättningar är satta som de är. Under de senaste 12 månaderna har vi sett en marknad som nu vaknat till liv där potentiella Partners insett att våra tjänster fyller ett syfte och som passar bra in i deras paketeringar. Responsen från potentiella Partners har gått från "det här är intressant, låt oss hålla en fortsatt kontakt" till "det här är intressant, vi vill gå vidare i processen". Våra utökade försäljnings- och marknadsaktiviteter i kombination med att vi i början av året ökade försäljningsavdelningen med ytterligare två Global Sales Directors har givit goda resultat. Vår "leadpipe" växer stadigt samtidigt som vi driver mängder av parallella processer framåt med potentiella Partners. Att avtalen inte skulle komma in i en jämn takt under året visste vi redan från början då det tar ca 6-18 månader att komma i mål med en Partner, därför förväntar jag mig en extremt spännande höst och vinter. Jag vill vara noggrann med att poängtera att målsättningarna är satta för helåret 2018. Om målsättningarna skulle revideras åt endera håll kommer och skall detta kommuniceras till marknaden.

Eyeonid Group ska ta en ledarposition inom vårt marknadssegment via "White label" och nå den största volymen av användare. Tesen är att på samma sätt som att du har ett antivirus till din dator kommer du troligtvis ha någon form av Privacy/ID-skydd/monitorering av din och din familjs digitala identitet. Detta är inte något bara vi tror på utan vi märker tydligt att även marknaden börjar se samma sak. Jag får ofta frågan om vad vår övergripande strategi är. Kort sagt är vår strategi att:

- A – Hålla en hög expansiv tillväxtstrategi med fokus på att sluta mängder av Partneravtal.
- B – Arbeta nära våra Partners för att få en god inblick i vad marknaden efterfrågar.
- C – Kontinuerligt utveckla våra tjänster och då främst EyeOnID-produkten och det nya konceptet "EyeOnID 360° Modules".

D – Löpande utöka vårt erbjudande till våra Partners med nya moduler för att skapa ytterligare merförsäljning och högre marginaler.

Att bli ledande sker naturligtvis inte över en natt och vårt primära fokus är Europa även fast vi för dialoger i flera andra kontinenter. Jag skulle vilja påstå att det inte finns någon annan aktör på den europeiska marknaden som har lika stor insikt i statusen vad gäller företag som är intresserade samt är på väg att erbjuda tjänster inom vårt marknadssegment. Detta baserar jag på att vi extremt sällan stöter på några konkurrenter och att vi varit väldigt aktiva ute i Europa under året.

För att kunna nå uppsatta mål krävs såväl en organisation stor och strukturerad nog att kunna hantera en mångdubbling av antalet Partners i flera länder samt en tydlig plan framåt vad gäller produktutvecklingen. Detta har lett till att vi bland annat satt samman en ledningsgrupp som ansvarar över olika affärsområden och som kommer presenteras separat senare under hösten. Styrelsen beslutade dessutom tidigare i år om att öppna ytterligare ett kontor i Riga, Lettland. Utöver att vi lättare finner kompetent utvecklingspersonal i Riga är det också ett steg närmare öst som är en intressant marknad för oss. Vi är sedan ca en månad tillbaka igång med personal i Riga och har för avsikt att i takt med att avtalen kommer in kontinuerligt öka antalet anställda där.

Som tidigare kommunicerats är vi i full gång med att bygga ut vår produkt EyeOnID. Vårt nya erbjudande till marknaden är idag ett "full service" erbjudande uppdelat i olika moduler, från proaktiva digitala moduler så som ID-Monitorering, Personlig riskbedömning och Lösenordstest till analoga manuella moduler så som Chatt support, Assistans service och Försäkring. Vi kallar detta "EyeOnID 360° Modules" och konceptet har mottagits väldigt väl av potentiella Partners.

I en expansiv fas som Eyeonid Group för närvarande är i är det alltid en balansgång mellan vilken takt vi skall hålla i vår expansion och när avtalen kommer in. Jag skall villigt erkänna att det är ett stresstest tills dess att vi nått en bra volym av Partners, men samtidigt talar allting för att vi gör rätt och är på rätt väg, vilket jag förväntar mig kunna summera vid årets slut.

Till sist vill jag passa på att önska er en fortsatt trevlig sommar och en spännande andra halva av året.

Bästa Hälsningar,
Daniel Söderberg, VD