

PRESSMEDDELANDE
2019-05-03

EYEONID GROUP AB: VD Brev Maj

En månad har nu gått sedan jag tillträdde som VD för EyeonID och jag kan konstatera att intresset för bolaget är mycket stort bland våra aktieägare och marknaden vilket jag tycker är väldigt positivt. Under dessa veckor har mitt fokus legat på att i första hand säkra de olika pågående affärsdialoger som är igång men även bearbeta tidigare prospekts och nya. Tänker denna gång ge en bild av affärsläget och även en del nyheter kring vårt erbjudande och kommande utveckling av tjänsten ID monitorering.

Jag vet att förväntningarna på bolaget och leveransen av nya avtal och affärer är mycket hög och vill förtydliga att det är den även från min sida. Jag gick in i EyeonID för att jag ser och bedömer att bolaget har en stark position samt väldigt goda framtidsutsikter att lyckas inom sitt område. Och efter att ha deltagit aktivt i flera olika dialoger med nya och befintliga kunder samt även insikten om vart vi står med våra produkter så stärks den bilden succesivt hela tiden.

Det finns dock utmaningar i den modell och med typ av kunder som vi arbetar med och en av dessa har varit att bedöma ledtiderna för en affär från ide till leverans. Tekniskt är det inte en så stor utmaning som man kan tro då vi har en stor flexibilitet i vårt erbjudande både genom möjligheten att leverera färdiga turnkey lösningar med white label brandade portaler samt att vi kan erbjuda ett komplett s.k. API för samtliga delar av portföljen.

Det finns två kritiska delar i affären som kräver tid och som man även måste ha stor respekt för.

1. Compliance då vi hanterar mycket känsliga uppgifter men även är en förlängning av våra kunders varumärke och tillit i marknaden så är det helt avgörande att vi kan säkerställa compliance både legalt, säkerhetsmässigt och ur ett Privacy perspektiv. EyeonID har genom både ett gediget säkerhetsarbete kring plattformar och kund-id-hantering säkrat såväl GDPR som PCI-DSS compliance.

2. Generellt kan jag säga att processen med många av våra kunder tar längre tid än vad man tidigare kunde förutspå. Främsta skälet är att den process som våra kunder går igenom med att ta fram och bygga nya erbjudanden samt den Go To Market-planering som ligger med för lansering av nya produkter och tjänster tar lång tid många gånger. Kunderna behöver testa sitt erbjudande i olika piloter och marknadsundersökningar som skall stödja vilket slutligt erbjudande och kombinationer som är bäst i respektive marknad.

Det är primärt inte den tekniska leveransen som är begränsningen eller hindret på vägen. Vi kan normalt leverera på 6-12 veckor medan marknadsplanering och GTM tar uppemot 6-12 månader. Det faktum att det är nya paketeringar som skall fram gör även att mycket av säljarbetet och vårt samarbete med kunder fokuserar kring just erbjudande och marknadsdelen vilket har fördröjt flera affärer.

Pågående Affärer

Den pipeline som har arbetats upp under lång tid har förstärkts med ytterligare nya kunddialoger och som börjar närma sig testfaser och möjliga piloter i lokala marknader. Vi går nu även in i slutfasen kring såväl kommersiella frågor och lanseringar med ett flertal kunder både i och utanför Norden.

Jag vill även poängtera att det som jag ser som viktigast är inte antalet avtal, utan istället att



det är rätt affär med spridning i flera marknader och med hög potentiell marknadspenetration. Det gör även att vi fokuserar mer på några kunder just nu och inte alla samtidigt.

Dock har vi inte tappat någon av de affärer som vi har startat upp och vi kommer allt närmare avslut i flera av dessa. Och jag ser fortsatt positivt på utvecklingen för EyeonID under Q2 som en av våra mest intensiva perioder i bolagets historia.

Produktutveckling

Parallellt pågår ett intensivt och kontinuerligt utvecklingsarbete av EyeonID's plattformar och tjänster. Dels kund- och marknadsdrivet men även drivet av nya tekniska möjligheter och krav.

De plattformar och det som vi benämner som Gen I (Generation 1) av vårt API och portal kommer att ersättas av en ny uppgraderad version Gen II och som idag är klar för leverans. Denna uppdaterade version är det som offereras till kunder just nu men som vi även på sikt kommer att migrera befintliga kunder till.

Vi har även startat upp arbetet med Gen III som kommer med ytterligare utökad funktionalitet, med målsättning om lansering under Q4, både vid nyförsäljning och som möjlig uppgradering.

Med vänlig hälsning

Patrik Ugander

För mer information, kontakta
Patrik Ugander, CEO, Eyeonid Group AB (publ.)
070-544 01 68
patrik.ugander@eyeonid.com
www.eyeonid.com

Eyeonid grundades 2014 och har sedan starten utvecklat en tekniskt komplex och avancerad plattform gällande proaktiva ID-skyddstjänster. Bolagets tjänst bevakar och larmar kunder när känslig, privat och företags digitala information, som t ex inloggningsuppgifter, kreditkortsnummer och personnummer, konstateras på obehöriga platser på internet, varpå kunden kan agera och skydda sig.

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 3 maj 2019.