



## Stark start på årets första vecka med fem nya partners för Hoodin

*Hoodin AB (Publ) meddelar idag att bolaget under årets första vecka under 2021, tecknat avtal med fem nya partners inom Medtech. Varav en av dessa nya partners är den första i Spanien och en av dem är den första på den afrikanska kontinenten.*

Hoodin erbjuder en digital tjänst och plattform för automatiserad bevakning av digital innehåll och erbjuder versioner av tjänsten som är anpassad för olika branscher och dessa branschers unika behov. En väsentlig del av Hoodins marknadsstrategi är att bygga upp ett starkt globalt nätverk av partners, som i sin tur använder Hoodin i sina egna leveranser till kunder eller förmedlar licenser till sina kunder.

Under årets första vecka har Hoodin signerat partneravtal med fem nya partners. Samtliga av dessa partners är aktiva inom Medtech.

*"En härlig start på året med en intensiv och bra vecka. Att vi nu börjar se en allt högre grad av tillströmmande partners inom Medtech bygger både momentum och fundament för att vi ska klara av att adressera och leverera lösningar till en stor del av marknaden för Medtech.*

*Förutom mängden nya partners på en och samma vecka, så är vi även extra glada över den geografiska spridning som dessa partners innebär. De fem nya partners som vi nu har med oss är bolag från Sverige, Danmark, Spanien, Nigeria samt USA. Detta innebär även att vi fått vår första partner i Spanien samt en första partner på den Afrikanska kontinenten."*

Av konkurrensskäl kommenteras inte specifika partneravtal i övrigt. För tillfället anses inte ett nyligen ingånget partneravtal vara av väsentligt finansiellt värde utan är en del av Hoodins fortlöpande och normala verksamhet.

De partners som Hoodin ingår avtal med bedöms ha en framtida potential om att driva försäljning av minst 20 licenser över en 12 månadersperiod. Varje licens har ett årligt intäktsvärde av ca 16 000 kr.

### För mer information vänligen kontakta:

Marcus Emne, verkställande direktör, Hoodin AB (publ)

Tfn: +46 79-335 76 58

E-post: [marcus@hoodin.com](mailto:marcus@hoodin.com)

Hemsida: [www.hoodin.com](http://www.hoodin.com)

### Om Hoodin AB

Hoodin AB utvecklar och säljer en unik tjänst (SaaS) som kan utföra bevakning och inhämtning av digital information. Tjänsten bevakar och hämtar digital information från de källor kunden anser mest relevanta och viktiga för dem. Den automatiska hanteringen gör att Hoodins kunder får full kontroll över den information som kontinuerligt skapas på internet, samtidigt som tjänsten medför stora arbetstids- och kostnadsbesparingar.

Om Hoodins affärsmodell - Hoodins affärsmodell baseras på att partners och kunder betalar en månadslicens. Storleken på månadslicensen är variabel beroende på vilka funktioner som valts för det aktuella projektet samt hur många bevakningar och användarkonton som används. Betalning för licensen sker i förskott om tre månader och Hoodin gör en bedömning att varje projekt inbringar licensintäkter över tre år. En grundlicens har ett månadspris om minst 1250kr.

Om Hoodins partnerprogram - Hoodin når slutkunder och nya användare genom ett nätverk av partners. En partner kan vara verksam inom en viss bransch eller tillhandahålla egen mjukvara där Hoodin ingår som del för att automatisera bevakning och inhämtning av digital innehåll. I och med ingått partnerskap mellan Hoodin och partners, ges partner rätt att sälja och implementera Hoodin hos kund. Affärer med slutkund kan ske omgående efter att partnerskap ingåtts, men utbildning och certifiering av partners anställda sker i regel före de första affärerna registreras. Partners kan utveckla egna erbjudanden baserat på Hoodins plattform,

allt från att de driftar och sköter ett projekt åt slutkund, till att de bistår i utbildning och implementering av ett projekt.