

Stockholm
2017-10-10

TargetEveryones har skapat handlingskraft för att genomföra sin vision **- oförändrad EBITDA-prognos för 2017**

Med 84,5 millioner NOK från försäljningen av norska ViaNett har TargetEveryone lagt grunden för vad styrelsen anser vara nödvändigt inför nästa steg i bolagets globala vision om en omfattande satsning på 1 to 1 Marketing.

Världsmarknaden för 1 to 1 Marketing förväntas öka exponentiellt för TargetEveryones lösningar. Framför allt växer efterfrågan av olika kundlojalitetsprogram där kunskap om kundernas beteende samlas, bearbetas och segmenteras på ett enkelt sätt, för att sedan som relevant budskap kommuniceras ut i en lämplig kanal och vid en anpassad tidpunkt.

För den norska marknaden har TargetEveryone AS sett en snabb tillväxt med intäkter som fördubblats under första halvåret 2017 och som bedöms dubblas ytterligare en gång under andra halvåret. Det återspeglas även på koncernens resultat där vi under sex kvartal i rad har uppvisat ett förbättrat EBITDA-resultat och gått från som sämst -5,3 MSEK till 2,3 MSEK

TargetEveryone har därmed bevisat att affärsmodellen fungerar och styrelsen har beslutat att gå vidare och genomföra bolagets globala strategi där kundtillväxt kommer att ske genom partners och onlineförsäljning samt via licenstagare.

Partnermodellen ska i första hand fokusera på stora mobiloperatörer som letar efter nya intäktsflöden och med ett stort antal existerande företagskunder. Förebilden är här det redan existerande partneravtalen med norska Telenor och portugisiska AR Telecom.

Dialoger pågår med operatörer i USA, Afrika och Asien och bedömningen är att nya partnerskap kommer att etableras innan årets slut.

«All världens mobiloperatörer söker aktivt efter nya intäktskällor och digitala cloudtjänster har visat sig vara något som växer snabbt. TargetEveryones certifierade lösning passar perfekt in i mobiloperatörernas digitala produktportfölj», säger Fredric Forsman, styrelseordförande i TargetEveryone.

I TargetEveryones renodlade globala partnerstrategi med en satsning på den egna kärnprodukten, ingår inte den traditionella SMS-verksamheten. ViaNett bedömdes vara och förbli ett bolag med alltför stark lokal profil och med pressade bruttomarginaler. Detta, tillsammans med ett attraktivt erbjudande från Link Mobility, var de främsta skälen till avyttringen.

Trots intäktsbortfallet från ViaNett så väljer styrelsen, med hänsyn tagen till reavinsten från dotterbolagsförsäljningen, att bibehålla EBITDA-prognosen för helåret 2017 på 15 MSEK.

Stockholm 2017-10-10

För mer information, kontakta

Fredric Forsman, styrelseordförande, fredric@targeteveryone.com, +46 73 978 78 44

Denna information är sådan information som TargetEveryone AB (publ) är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades för offentliggörande den 10 oktober 2017 kl 13.15.

Om TargetEveryone

TargetEveryone är noterat på Nasdaq First North Sweden och startade för tio år sedan i den nordiska mobila entreprenörmiljön. Numera har TargetEveryone kunder och partners i över 80 länder och 45 medarbetare på kontor i Sverige, Norge, Holland, Portugal, Indien och USA.

www.targeteveryone.com

Certified Adviser

Mangold Fondkommission AB (556585-1267)

Box 55 691

102 15 Stockholm

Telefon: +46 8 503 015 50

www.mangold.se