



ÅRSREDOVISNING

2009



VD:N HAR ORDET

VÅRT BÄSTA ÅR ÄR BARA BÖRJAN

Under 2009 befäste vi vår position som världsledande inom Match-on-Card-teknologi. Vi hade rekordhög omsättning, förbättrad marginal och vann en stor prestigeorder. Med närmare 100 miljoner kontrakterade licenser har vår teknologi blivit ett självklart sätt för många människor att värna sin integritet. Organisationer och företag i hela världen litar på våra lösningar för att skydda information. Vår ledande produktportfölj, globala räckvidd och starka finanser gör oss välpositionerade på en marknad i snabb tillväxt.

Bara början

2009 var Precise Biometrics bästa år någonsin. Nettoomsättningen steg 50 procent till rekordnivån 68,7 mkr och samtidigt stärktes bruttomarginalen till 52 %. Tillväxten accelererade under året och för det fjärde kvartalet ökade omsättningen med 179 procent till 32,1 mkr med positivt rörelseresultat.

Denna framgång är ett resultat av lång tids arbete inom Precise Biometrics. Under flera år har vi drivit framgångsrik teknologitveckling som skyddats med flera patent. Vi har säkerställt att våra produkter passar i sina industriella sammanhang och att de är enkla för slutanvändaren att använda.



Redan 1999 lanserade vi vår första kommersiella produkt. Som pionjärer har vi byggt upp marknadens största användarbas som dagligen ger oss erfarenheter och ny kunskap. Dessa har vidragit nytta av genom att finkalibrera teknologin och öka försprånget. Nu tio år senare pågår marknadens genombrott. Vi har flera stora, namnkunniga kunder och samarbeten med strategiska partners inom områden som har stor potential. Dessutom har vi byggt en organisation som når ut i hela världen.

Tre drivkrafter

Marknaden för våra produkter har tre drivkrafter; människors vilja att värna sin integritet, organisationers behov av att säkra information och nya lagkrav på alla marknader. Att vår teknologi redan är på plats bevisas av våra närmare 100 miljoner kontrakterade användare.

Standarder etableras

Marknaden växer snabbt, och en ytterligare tipping-point uppåt för efterfrågan kommer när nya standarder etablerats. Under året tog vi ett stort steg mot detta i och med att amerikanska myndigheter utvärderar nya standarder. Detta kan göra tekniken enklare att integrera in i den omliggande infrastrukturen, samtidigt som det kan ge ökad konkurrens. Som marknadsledare är Precise Biometrics engagerade i processen och deltar i olika standardiseringsinitiativ.

Skalbar affärsmodell

Vi arbetar för att vår tekniska höjd ska komma våra kunder och er aktieägare till del. Det uppnår vi genom en kombination av skalbar affärsmodell och global räckvidd i försäljningen.

Vår affärsmodell är skalbar genom licensförsäljning och lönsam hårdvaruförsäljning. Via licenser tar vi betalt per användare. Vi bearbetar mindre kunder för att skapa stabilitet i försäljningen, och större kunder för att få full hävstång på våra resurser.

Tydligare inriktning

Under 2010 kommer vi ytterligare att förtydliga vår inriktning. Vi skapar nya affärsområden för att gå från en geografiskt indelad organisation till att ge globalt ansvar fördelade på specifika segment. Det är ett steg i att bli mindre beroende av enskilda projekt och bli mer riktade mot prioriterade områden där vi också kan påverka mer på egen hand.

Syftet är att stärka fokus på applikationsområden med återkommande intäkter och att expandera inom fler tillämpningar. Detta ska ge en ny dimension till Precise Biometrics.

Global räckvidd

Vår teknik återfinns bland annat på fem internationella ID-kort, amerikanska utrikesdepartementets ID-kort för anställda på ambassader och konsulat, SAS incheckningssystem för inrikesflyg i Skandinavien samt på ytterligare ett antal myndigheters och företags ID-kort.

Under året vann vi vår största order någonsin med ett ordervärde på 6 MUSD från amerikanska myndigheter inom ramen för det Cyber Security-program som initierats i landet. Strategiskt var det en mycket viktig order eftersom den ger oss en referenskund och öppnar dörrar men också därför att dess storlek ger oss kritisk massa i vår produktion. Vi utnyttjar nu momentum och för en dialog med andra amerikanska organisationer.

Vår försäljningsorganisation når ut internationellt. Vi är involverade i alla upphandlingar som genomförs av regeringar för nationella ID-kort som specificerar Match-on-Card, och vi når många banker och företag. Men marknaden är större och vi arbetar för att öka vår räckvidd inom prioriterade områden. Därför stärker vi vår försäljningsorganisation ytterligare. Vi arbetar aktivt för att skapa stabil tillväxt, och även om vi kommer fortsätta med en positiv utveckling på årsbasis så kommer vår omsättning också fortsättningsvis att variera mellan kvartalen, på grund av långa ledtider och storlek på kontrakten.

Stort förtroende och starka finanser

Vi har starka finanser. Under fjolåret genomförde vi en nyemission som tillförde bolaget över 50 Mkr, efter emissionskostnader. Att emissionen tecknades, utan garanti, till 178 % visar på stort förtroende. Emissionen ger oss resurser att satsa på försäljning och växa.

Välpositionerade inför 2010

Vi går in i 2010 som världsledande inom vår bransch med närmare 100 miljoner kontrakterade licenser för vår Match-on-Card-teknik. Den sammantagna potentialen i Precise Biometrics är större än någonsin.

Vi arbetar för att sprida vår teknologi till mångdubbelt fler användare inom flera områden. Med dagens förutsättningar har vi kommit en bra bit på vägen. Förra årets framgångar var bara början.

Thomas Marschall

VD, Precise Biometrics

ÅRET I KORTHET

ÅRET I KORTHET

Årets nettoomsättning...

...för koncernen uppgick till 68,7 Mkr (45,9) vid räkenskapsårets slut.

Årets resultatet...

...uppgick till -21,8 Mkr (-54,2) efter skatt.

Resultat per aktie...

...för räkenskapsåret uppgick till -0,19 kr (-0,54).

Likvida medel...

...uppgick vid räkenskapsårets slut till 40,9 Mkr (11,3).

Den största ordern...

...i företagets historia inkom under tredje kvartalet. Ordern på ca 6,0 MUSD kom från amerikanska myndigheter och var relaterad till Precise Match-on-Card™ inom ramen för amerikanska Cyber Security-initiativ. Ordern slutlevereras under första kvartalet 2010.

Nigerianska Interswitch...

...har ingått ett strategiskt partnerskap med Precise Biometrics. Målet är att utveckla bankapplikationer för den västafrikanska marknaden och ett första projekt, värt minst 2 Mkr i licensintäkter, har inletts och fakturerats under året.

En uppföljningsorder...

...på hård- och mjukvara värd 2,1 Mkr inkom från en tidigare myndighetskund i Mellanöstern.

Tillsammans med Gemalto...

...världens största leverantör av smarta kort, presenterade Precise Biometrics Gemalto.NET Bio för inloggning på datorer i Windowsmiljö i april. I november presenterades lösningen för det nya operativsystemet Windows 7 på Cartes i Paris, världens största mässa för smarta kort.

En nyemission ...

...med företrädesrätt för befintliga aktieägare genom vilken bolaget tillförts 50,6 Mkr efter emissionskostnader genomfördes under 2009. Den icke-garanterade emissionen tecknades till 178% och genomfördes för att finansiera fortsatt tillväxt och öka marknadspenetrationen inom prioriterade marknadssegment

Dotterbolaget Precise Biometrics Solutions...

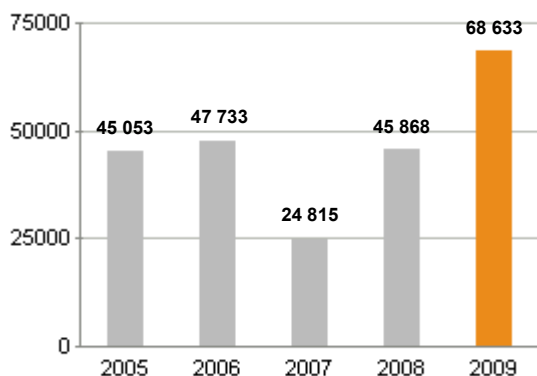
...har omorganiserats på grund av icke uppnådda förväntningar inom flygindustrin. Som en konsekvens av detta har Precise Biometrics AB, under tredje kvartalet, skrivit ned goodwill-värdet på 5,0 Mkr i dotterbolaget.

ÅRET I SIFFROR

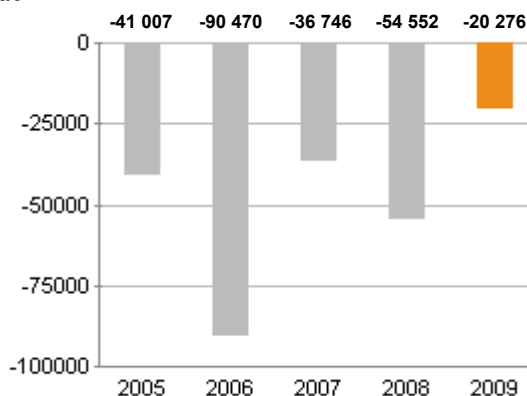
Ekonomisk översikt

	2009	2008	2007
Nettoomsättning, Tkr	68 655	45 868	24 815
Rörelseresultat, Tkr	-20 276	-54 552	-36 746
Bruttomarginal, %	52	49	36
Likvida medel, Tkr	40 884	11 343	32 516
Kassaflöde från den löpande verksamheten, före förändring i rörelsekapital, Tkr	14 276	-24 778	-29 224
Rörelsekapital, Tkr	40 738	5 018	30 417
Kassalikviditet, %	225	113	291
Soliditet, %	62	47	83
Antal anställda vid årets slut	36	44	38
Resultat per aktie, kr	-0,19	-0,54	-0,35
Eget kapital per aktie, kr	0,34	0,16	0,70

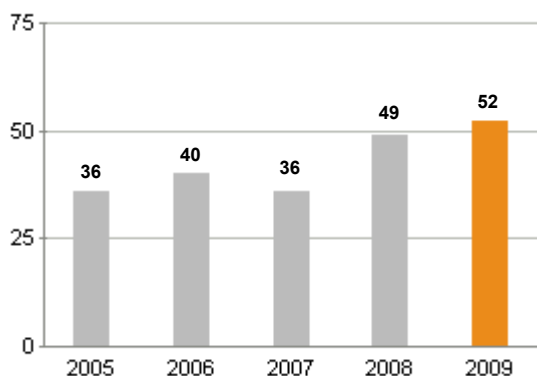
Omsättning TKR



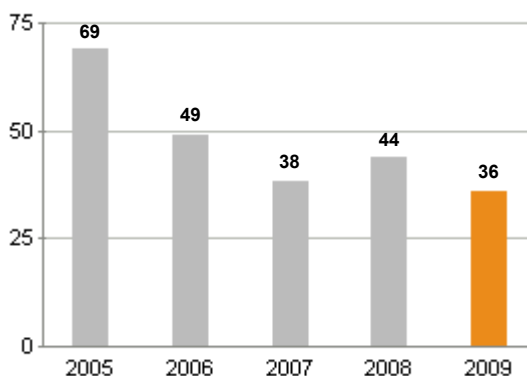
Rörelseresultat TKR



Bruttomarginal PROCENT



Anställda ANTAL





DETTA ÄR PRECISE BIOMETRICS

PRECISE BIOMETRICS PÅ EN MINUT

Precise Biometrics levererar lösningar som snabbt, säkert och tillförlitligt ersätter PIN-koder, lösenord och nycklar med fingeravtrycksigenkänning. Företagets lösningar och avancerade teknik används av såväl företag som myndigheter över hela världen.

Tekniken

Precise Biometrics flaggskepp är Precise Match-on-Card™ som är kontrakterat till närmare 100 miljoner användare. Tekniken gör det möjligt att spara och matcha fingeravtryck på ett smart kort.

Partners

Genom ett starkt nätverk av utvalda partners kan Precise Biometrics på ett effektivt sätt nå ut till olika marknader världen över. Bland företagets partners finns de största smartkorts-tillverkarna, globala systemintegratörer, lokala återförsäljare, samt hårdvaru- och chiptillverkare.



Slutkunder

Precise Biometrics lösningar används av globala företag, myndigheter, länder och organisationer inom en rad olika områden.

Exempel på användningsområden är nationella ID-kort, ID-kort för anställda, in- och utpasseringssystem för byggnader, inloggning på datorer och nätverk samt verifikationsystem för flygindustrin.

Precise Biometrics teknik finns bland annat på fem nationella ID-kort, US Department of States ID-kort för anställda på amerikanska ambassader och konsulat, Scandinavian Airlines incheckningssystem för inrikesflyg i Skandinavien, samt på ytterligare ett flertal myndigheters och företags-ID-kort i Mellanöstern, USA och Europa.

Nätverk och branschorganisationer

Genom att delta i nätverk, evenemang och branschorganisationer skapar Precise Biometrics nya affärskontakter och kontaktytor.

Exempel på branschorganisationer som Precise Biometrics varit aktiv i under 2009 inkluderar Silicon Trust och GlobalPlatform. Under 2009 deltog bland annat Precise Biometrics i skapandet av ett white paper på initiativ av GlobalPlatform som behandlar Match-on-Card.

Under 2008 inledde Precise Biometrics deltagande i två EU-finansierade forskningsprojekt, Turbine och BioPass, tillsammans med andra företag och forskningsinstitutioner. Projekten förväntas att avslutas under 2011.

DETTA ÄR PRECISE BIOMETRICS

VISION & MÅL

Vision

Precise Biometrics vision är att vara en världsledande och oberoende leverantör av interoperabla och anpassningsbara lösningar baserade på fingeravtryckningsigenkänning och avsedda för små, säkra plattformar samt mer kompletta, end-to-end lösningar för specifika segment.

Affärsidé

Precise Biometrics affärsidé är att tillsammans med starka samarbetspartners och genom globala nätverk erbjuda länder, myndigheter, företag och organisationer användarvänliga och interoperabla lösningar för att säkerställa individens identitet på ett kostnadseffektivt och tillförlitligt sätt.



Dessa företag och myndigheter sparar därigenom pengar genom minskade kostnader för identitetskontroll och lösenordshantering, identitetsstöld samt -bedrägeri. För användaren är det ett enkelt och integritetsskyddande sätt att identifiera sig.

Mål

Det huvudsakliga målet med Precise Biometrics verksamhet ska vara långsiktig värdetillväxt för bolagets aktieägare. Detta ska uppnås genom långsiktiga och strategiska val av lönsamma affärer samt implementeras genom nedanstående strategier och operationella mål.

Operationella mål

Verksamhet ska generera lönsamma affärer genom att hjälpa kunder och partners att se vilket värde bolagets teknik kan tillföra deras organisationer, samtidigt som bolaget även ska vara drivande i att göra Match-on-Card till standard inom de affärssegment som det är verksamt inom.

Målsättning är att vara världsledande på Match-on-Card för smarkortsmarknaden, inom de identifierade och fokuserade segmenten SIM-kort och bankkort, företagskort och nationella ID-kort. Världsledande i detta sammanhang definieras som att ha den största kontrakterade och utrullade volymen av licenser. Målsättning är att även utvidga leveransen till integrationen av Match-on-Card till applikationer för ökad lönsamhet.

Ett antal nya affärsområden ska skapas efterhand som ett kundbehov identifieras och kan appliceras på en specifik vertikal marknad. För denna vertikal ska en komplett lösning med utgångspunkt i fingeravtrycksteknik för att säkerställa en persons identitet erbjudas. Med en komplett lösning kan Precise Biometrics ta ett helhetsansvar för försäljningen och kunden, och därmed kunna påverka säljcykeln. Målsättningen är att skapa upp till fyra nya lönsamma affärsområden under en tre-årsperiod.

Marknadsstrategi

Precise Biometrics målsättning är att utveckla bolagets världsledande position och utöka marknadsandelarna inom ID-kortssegmenten, till stor del genom redan etablerade partners.

Strategin för den nationella ID-kortsmarknaden som dels växer volymmässigt men också blir mer konkurrensutsatt och prispressad, är att etablera partnerskap med primärt chiptillverkare och även smarkortstillverkare för att få ut tekniken brett för omedelbar eller senare aktivering av biometrifunktionen. En större tillgänglighet av Precise Match-on-Card™-tekniken kommer att kräva färre dedikerade resurser från Precise Biometrics vid införsäljning.

Resurser inom affärsområdet kommer att fokuseras på företags-ID framför allt genom partners som Gemalto och deras försäljningskanaler för .NET-kortet, och ges merförsäljningsmöjligheter genom en

ny produktfamilj av fingeravtrycksläsare som planeras under 2010.

Visst fokus ligger även på att bygga upp partners för inbyggda lösningar, Precise BioMatch™ Embedded.

Precise Biometrics kommer under 2010 och framåt arbeta mycket aktivt med att skapa end-to-end-lösningar för specifika kundbehov. Strategin är att ta fram konceptlösningar och produktifierbara demonstrationer på biometrilösningar som verifierats inom olika vertikala marknadssegment. Drivfaktorer för dessa lösningar är att de adresserar konkreta problem och skapar ett mervärde i form av ökad effektivisering, ökade intäktsmöjligheter eller minskade kostnader för kunden.

Utvalda segment kommer att systematiskt bearbetas genom både redan etablerade nätverk och externa kampanjer med målsättningen att starta pilotinstallationer inom sex månader.

Partnerstrategi

Som del i bolaget strategi väljer Precise Biometrics att etablera samarbeten med de viktigaste och oftast marknadsledande aktörerna inom varje utvalt segment. Exempel på detta är partnerskapet med Gemalto, som är världens största leverantör av smarta kort.

Patentstrategi

Den övergripande patentstrategin fokuserar på Precise Match-on-Card och syftar till att säkerställa rätten till den egna tekniken, att skapa värde för framtida affärer och öka konkurrenskraften.

Patentarbetet går ut på att slutföra aktuella patent-ansökningar samt söka nya, relevanta patent. Företagets framtida patentfokus ligger framför allt på området för mobila tillämpningar av Match-on-Card.



DETTA ÄR PRECISE BIOMETRICS

ORGANISATION

Precise Biometrics huvudkontor ligger vid forskningsbyn Ideon i Lund.

Precise Biometrics AB

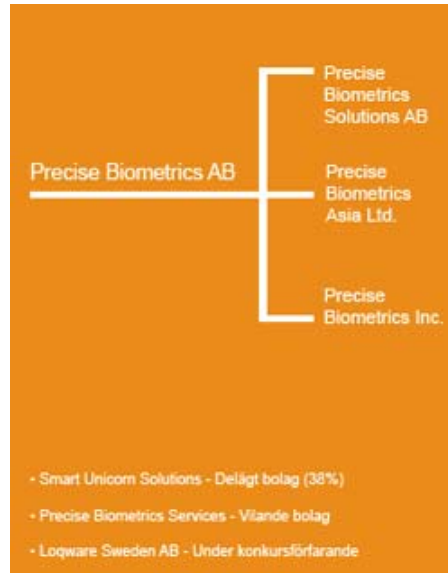
Moderbolaget Precise Biometrics AB är placerat i Lund.

Forskning & Utveckling, administration, marknadsföring, försäljning, logistik samt delar av marknadsarbetet bedrivs från huvudkontoret i Lund. Företagets ledning verkar även ifrån huvudkontoret.

Moderbolaget hade 25 anställda per den 31 december 2009.

Precise Biometrics Solutions AB

Dotterbolaget Precise Biometrics Solutions AB har kontor i Karlstad och är en integrerad del av huvudbolaget. På kontoret i Karlstad bedrivs framförallt utvecklingsarbete för Precise Biometrics räkning, samt en del säljarbete mot framför allt den skandinaviska marknaden. Bolaget har även externa konsultuppdrag.



Under 2009 har verksamheten i Karlstad fokuserats mer mot moderbolagets kärnverksamhet. Detta har lett till viss omorganisation samt minskning i personalstyrkan.

Företaget hade 9 anställda per den 31 december 2009.

Precise Biometrics Asia Ltd.

Sedan 2007 har Precise Biometrics haft lokal närvaro i Asien med dotterbolaget Precise Biometrics Asia Ltd. i Hongkong. Under 2010 kommer Precise Biometrics Asia Ltd. att avvecklas. Precise Biometrics ser fortfarande ljus på möjligheterna på den asiatiska marknaden, men kommer fortsättningsvis att driva marknadsarbetet mot Asien från huvudkontoret i Lund.

Precise Biometrics Inc.

Koncernen har dotterbolag i USA sedan 2000.

Härifrån bedrivs säljaktiviteter för framförallt den nordamerikanska marknaden. Under 2009 har det amerikanska bolaget även tagit över bearbetningen av den latinamerikanska marknaden.

Precise Biometrics Inc. hade 1 anställd per den 31 december 2009.

Smart Unicorn Solutions

Sedan 2006 är Precise Biometrics delägare i det kinesiska bolaget Smart Unicorn Solutions (SUS). Ägarandelen ligger på 38 procent.

Under 2008 skrev Precise Biometrics ner värdet på engagemanget i SUS då förväntningarna på bolaget inte uppnåts.

Övriga bolag

Inom koncernen ingår även det vilande bolaget Precise Biometrics Services samt Loqware Sweden AB som är under konkursförfarande.

DETTA ÄR PRECISE BIOMETRICS

KONKURRENTER

Precise Biometrics har en stark position som världsledande leverantör av Match-on-Card. Företagets teknik och lösningar tangerar dock många olika marknader vilket innebär konkurrenser på olika nivåer och inom flera skilda branscher.

Samarbetspartner – och konkurrent

Biometri tangerar många marknader, allt från standardisering, myndighetskrav och certifieringar till en rad olika integrationsmöjligheter och partnerstrukturer, vilket leder till en komplex marknad. Exempelvis återfinns Precise Biometrics konkurrenser inom biometri både vad gäller licensiering av tekniken för smarta kort, utveckling av algoritmer samt vad gäller hårdvara.

Eftersom bolaget arbetar med partners i olika projekt är det inte ovanligt att företaget ibland samarbetar med företag som kan betraktas som konkurrenser i andra upphandlingslägen.



Konkurrenser inom Match-on-Card

Precise Biometric är en dominerande aktör på området för Match-on-Card, företagets primära marknad. Det finns dock flera konkurrenser på denna expanderande marknad, till exempel franska Sagem.

Huvudsakligen en konkurrent

Precise Biometrics största konkurrent inom Match-on-Card är Sagem, som erbjuder allt från smarta kort och hemelektronik till flyg- och försvarslösningar. Dotterbolaget Sagem Orga erbjuder lösningar för smarta kort och här ingår även deras Match-on-Card-biometri. Andra delar av Sagem-koncernen har lösningar för identifiering och biometri, med fokus mot AFIS-system (dvs. databaslösningar för polisiära system). Match-on-Card utgör endast en liten del av företagets erbjudanden. Företaget knyter tekniken till egna kort och hårdvara, samt systemintegration.

Andra konkurrenser

Det finns även andra företag som har mindre omfattande erbjudanden av Match-on-Card, till exempel Siemens och ID3. Dock har inga av dessa företag någon betydande uttrullning av tekniken.

Merparten av konkurrenternas Match-on-Card-lösningar måste kombineras med specifika smarta kort eller hårdvara, vilket begränsar slutkundens valfrihet.

Hårdvarukonkurrenser

När det gäller hårdvara är Precise Biometrics ett av få företag som erbjuder kombinerade smartkorts- och fingeravtrycksläsare. Dessa läsare är väletablerade på marknaden med ett stort antal installerade enheter.

Asien är en konkurrensutsatt marknad framför allt prismässigt, vilket gör att Precise Biometrics egna fingeravtrycksläsare säljs i mindre volymer i den regionen och ofta till nischade projekt. Därför arbetar bolaget också med hårdvarutillverkare som integrerar företagets teknik, Precise BioMatch™ Embedded, i sina fingeravtrycksläsare.

Trots att Precise Biometrics under de senaste åren har fokuserat på licensförsäljning som ger hög lönsamhet, utgör hårdvaruförsäljningen fortfarande en väsentlig del av företagets omsättning och fokuseras därför på stora volymer.

Hur bemöter man konkurrenter?

Precise Biometrics, som är världsledande inom Match-on-Card, är en tung aktör på marknaden. Genom attraktiva erbjudanden till slutkunder och partners har företaget flest användare av Match-on-Card. Referenskunderna där tekniken är bevisad i stora och säkerhetskrävande projekt är avgörande för trovärdigheten samt för vidare utveckling av företagets verksamhet.

Flexibilitet är nyckeln

Precise Biometrics Match-on-Card-teknik skiljer sig från konkurrenters erbjudanden, framförallt genom dess interoperabilitet och flexibilitet.

Precise Match-on-Card™ är kompatibel med de flesta fingeravtrycksläsare, säkerhetsapplikationer och smarta kort vilket ger slutkunden stor valfrihet att själv välja eller byta ut komponenter efter förutsättningar och krav.

Användarvänliga produkter

Med bolagets unika erfarenhet inom branschen erbjuder företaget produkter som är användarvänliga, både ur slutanvändar- och slutkundperspektiv.

Starka partners ger nya affärsmöjligheter

Genom sitt globala nätverk av starka och utvalda partners finns företaget representerat över hela världen. Dessa goda samarbeten leder vidare till nya affärsmöjligheter och ökad marknadsnärvaro.

Nätverk, events och media

Precise Biometrics bearbetar och bevakar marknaden och konkurrenterna genom ständig närvaro i branschens nyckelorganisationer, evenemang, nyhetskanaler och nätverk.



HISTORIK

1997 – En idé föds

- Ideon-entreprenören Christer Fåhraeus födde idén att kombinera avancerad bildanalys för automatisk igenkänning av fingeravtryck. Tillsammans med Märten Öbrink och Nils Bernhard startade han Precise Biometrics.

1999 – Första produkterna

- De första produkterna lanseras på marknaden. Bland annat världens minsta fingeravtrycks-läsare och världens första kombinerade smartkorts- och fingeravtrycksläsare finns i utbudet.

2000 – Notering på börsen

- Bolaget noterades på Stockhombörsens O-lista, som senare har ersatts av Nasdaq OMX Nordic där företaget nu är listat på Small Cap-listan.
- Det första patentet registreras i USA och gäller matchning av fingeravtryck på PC. Idag har företaget 74 patent.

2002 – Stor genombrott i USA

- Det första riktiga genombrottet sker på den amerikanska marknaden med kunder såsom US Department of Defense och US Department of Treasury.

2003 – Nya verktyg

- Genom att släppa nya verktyg för Precise Match-on-Card-integration kan tekniken nu appliceras på i princip alla smarta kort.

2004 – Stororder

- Den första ordern från US Department of State. Idag, 2008, använder 29 000 anställda på amerikanska ambassader och konsulat över hela världen Precise Match-on-Card för att logga in på sina datorer.
- Gymkedjan Fitness24Seven beslutar sig för att använda Precise Biometrics biometriska lösning för att ge sina medlemmar tillgång till träningslokalerna. Med biometrisk inpassering kan gymmen hålla öppna dygnet runt utan personal.

2005 – Dags att växa

- Precise Biometrics köper Fyrplus Teknik i Karlstad. Det nyblivna dotterbolaget ändrar namn till Precise Biometrics Solutions under 2007.
- Thailand är första landet i världen som integrerar Precise Match-on-Card på sina nya nationella ID-kort.

2006 – Ny VD

- Precise Biometrics blir delägare i det kinesiska bolaget Smart Unicorn Solutions.
- SAS påbörjar arbetat med att implementera biometrisk incheckning från Precise Biometrics på alla svenska inrikesflyg.
- Nuvarande VD Thomas Marschall tar över ledningen av Precise Biometrics.

2007 – Ny organisation

- Ett gediget arbete med att sälj- och marknadsanpassa verksamheten påbörjas. Antalet anställda minskas och säljorganisationen delas upp i fem geografiska områden.
- Ett licensavtal signeras med kretstillverkaren OKI Electric Industry Co. Ltd i Japan. Avtalet innebär att Precise BioMatch-tekniken integreras i delar av ett nytt produktprogram från OKI.

2008 – Prisbelönad Biometri

- Analysföretaget Frost & Sullivan utser Precise Biometrics som nyckelspelare i biometribranschen Stark marknadstillväxt, innovation och utomordentlig kundservice anges som motivering.
- Positivt resultat redovisas för första gången under företagets historia i tredje kvartalsrapporten.
- Ett femte nationellt ID-kortsprojekt erhöles, denna gång från Venezuela. Nu uppgår antalet kontrakterade licenser för Precise Match-on-Card till mer än 80 miljoner.

2009 –Den största ordern

- Den största orden i bolagets historia! Den tidigare kunden, US Department of State beställde framförallt fingeravtrycksläsare för cirka 6 miljoner dollar.
- Precise Biometrics extraktör uppvisade det bästa resultatet i Ongoing MINEX av till alla bidrag som någonsin lämnats in. Ongoing MINEX, är ett amerikanskt standardiseringsinitiativ.

PRECISE MATCH-ON-CARD - EN VINNARE

Precise Biometrics flaggskepp Precise Match-on-Card™ har sålts i närmare 100 miljoner licenser. Anledningarna är flera och det faktum att företaget har vunnit alla upphandlingar för nationella ID-kort med Match-on-Card sedan 2005, talar sitt tydliga språk. Med sina användarvänliga, kostnadsbesparande och integritetsbevarande kvaliteter erbjuder Precise Match-on-Card stora fördelar.

Vad är Match-on-Card?

Enkelt uttryckt är Precise Match-on-Card en teknik som matchar och sparar ett fingeravtryck på ett smartkort. Lagringen och matchningen sker på kortet vilket innebär att det varken behövs databas eller nätverksuppkoppling.

Fingeravtrycksinformationen lämnar aldrig kortet, och på så vis skyddas kortägarens integritet. Han eller hon bär själv med sig kortet och har därför full kontroll över informationen.



Marknaden för smartkort växer

Smartkortsbranschen växer för varje år och tekniken används för en rad olika ändamål: SIM-kort, nationella ID-kort, ID-kort hos myndigheter och företag, samt lojalitets- och medlemskort.

Enligt beräkningar från branschorganisationen Eurosmart säljs det idag närmare fyra miljarder smarta kort per år. Omkring 80 procent av dessa är SIM-kort, medan bankkort utgör omkring 17 procent.

I Eurosmarts indelning tillhör nationella ID-kort kategorin Government/Healthcare. Med sina 15 procent i tillväxt tillhörde Government/Healthcare ett av de segmenten med störst tillväxt mellan 2008 och 2009.

Eurosmart beräknar även, i publikationen "Vision Paper 2020", att det finns 4 miljarder mobiltelefonanvändare år 2020 samt lika många innehavare av elektroniska ID-handlingar. Dessa till stor del baserade på smartkortsteknik.

Ökade krav på svaga länkar

I takt med att smartkortsbranschen växer och omfattar allt fler användningsområden ökar kraven på säkerhet. Att obehöriga inte kan komma åt information eller använda en annan persons kort blir allt viktigare för såväl kortutgivare som kortanvändare. Och eftersom PIN-koder och lösenord är svaga länkar i en säkerhetslösning – de glöms bort, skrivs ned eller lånas ut – ökar behoven ytterligare. Precise Match-on-Card möter säkerhetskraven väl. Genom att endast kortinnehavaren kan använda kortet med sitt eget fingeravtryck garanteras en säker verifiering.

Flexibilitet sparar pengar

Flexibiliteten är stor med Precise Match-on-Card som kan användas tillsammans med olika applikationer och lösningar, som exempel de flesta fingeravtrycksläsare och majoriteten av marknadens smarta kort. Slutkunden knyter inte upp sig till en specifik leverantör utan kan välja eller byta ut komponenter i exempelvis en ID-kortlösning i takt med att krav, specifikationer och förutsättningar ändras. Detta innebär stora besparingar i stora och omfattande projekt.

Kunder världen över

Att Precise Match-on-Card är en stark produkt är de många kunderna ett tydligt bevis för. Företaget har som exempel vunnit alla upphandlingar för nationella ID-kort som specificerat Match-on-Card som krav sedan 2005.

Bland länderna som valt att lägga Precise Match-on-Card på sina ID-kort finns exempelvis Portugal, Venezuela och Thailand. Andra kunder är till exempel amerikanska utrikesdepartementet, banker, samt ett flertal myndigheter i Mellanöstern och USA.

FORSKNING & UTVECKLING – FRAMTIDEN

Att utveckla världsledande teknik kräver stora insatser, spetskompetens och engagerade människor därför lägger Precise Biometrics stor vikt vid sin forsknings- och utveckling. Det är här den nya generationens fingeravtryckslösningar skapas, och nya lösningar och produkter utvecklas och paketeras.

Forskning en förutsättning

Precise Biometrics forskning är viktig. Utan den är det omöjligt att vara konkurrenskraftig i en bransch som ständigt utvecklas.

Fokus för forskningsteamet är huvudsakligen att vidareutveckla fingeravtrycksalgoritmerna som företagets produkter bygger på. Arbetet sker i såväl interna forskningsprojekt som i externa EU-finansierade projekt.

I forskningsteamets uppgifter ingår bland annat att utveckla standardiserade biometriska lösningar. Under 2009 lämnade Precise Biometrics in ett bidrag till amerikanska standardiseringsmyndigheten NIST inom ramen för interoperabilitetsprogrammet Ongoing MINEX. Det inlämnade bidraget, Precise Biometrics fingeravtrycksextraktor, visade det bästa resultatet av alla de 43 bidrag som någonsin lämnats in till Ongoing MINEX.



Flera spännande EU-projekt

Under 2009 har forskningsavdelningen bland annat arbetat i två EU-projekt; Turbine och BioPass.

Turbine syftar till att utveckla en avancerad lösning för identitetshantering som kombinerar fingeravtrycksbiometri och sofistikerad kryptografi. Projektet som inleddes 2008, kommer att pågå i tre år.

Målet med BioPass är att ta fram en lösning för fingeravtrycksbehandling och matchning på ett smart kort. Projektet påbörjades under 2008 och beräknas pågå i drygt två år.

Utveckling

Det är på utvecklingsavdelningen som Precise Biometrics produkter och tjänster utvecklas och paketeras. Även support och konsulttjänster ingår i teamets arbetsuppgifter.

Utvecklingsavdelningen arbetar både i kundspecifika projekt och interna utvecklingsprojekt relaterade till företagets produkter och erbjudanden.

Utöver arbetet med specifika kundprojekt har bolaget under 2009 lagt kraft på att bland annat anpassa bolagets produkter för Microsofts nya operativsystem Windows 7.

En viktig nyhet för biometribranschen är introduktionen av Windows Biometric Framework (WBF) som ska underlätta installation och användning av fingeravtryckslösningar i Windows-miljö. Exempelvis är Gemalto .NET Bio nu kompatibelt med Windows 7 och WBF. Produkten är en biometrisk inloggningslösning för företag som Precise Biometrics lanserade med Gemalto redan 2008. I november demonstrerades lösningen för Windows 7 på Cartes i Paris, världens största branchmässa för smarta kort.

Även Precise BioMatch™ Flex, bolagets mjukvara som möjliggör implementation och användning av Precise Match-on-Card™, anpassades för det nya operativsystemet Windows 7 under 2009. Även prestandan har förbättrats under året.

Patent

Precise Biometrics arbetar aktivt med att stärka skyddet kring företagets produkter, framförallt med fokus på att skydda flaggskeppet Precise Match-on-Card.

Patentportföljen har successivt stärkts sedan 2001 och omfattar, i slutet av 2009, 73 patent och 32 patentansökningar inom 21 olika patentfamiljer. 13 patentfamiljer avser Precise Match-on-Card.

PRODUKTPORTFÖLJ & LÖSNINGAR

Precise Biometrics erbjuder kunder och partners en avancerad produktportfölj av mjukvara, hårdvara och tjänster. Med tolv års erfarenhet på marknaden möter företagets erbjudande väl kundernas behov, samtidigt som det är under ständig utveckling och förbättring.

Precise BioMatch™ – kärntekniken

Alla Precise Biometrics enskilda produkter bygger på företagets algoritmer som går under samlingsnamnet Precise BioMatch, vilket därför räknas som bolagets kärnteknik.

Algoritmerna i Precise BioMatch möjliggör matchning av fingeravtryck på framför allt små plattformar.



Precise Match-on-Card™ – mjukvaruerbjudandet

Precise Match-on-Card omfattar hela mjukvaruerbjudandet som kunden behöver för att matcha och spara fingeravtryck på ett smartkort. I detta inkluderas olika mjukvaruprodukter för dator och smartkort.

Mjukvaran för datorn, Precise BioMatch Flex, är en produkt som omfattar både ett utvecklingsverktyg för integration av Precise Match-on-Card (Precise BioMatch Flex Toolkit), och en användarlicens (Precise BioMatch Flex Runtime). I normalfallet köper kunden en licens för utvecklingsverktyget Precise BioMatch Flex Toolkit, samt en licens för Precise BioMatch Flex Runtime för varje användare i systemet.

Mjukvaran för smartkortet möjliggör lagring och matchning på kortet och finns tillgänglig för flera olika kortplattformar. Precise Biometrics erbjuder mjukvara för alla smartkortsplattformar såsom Java, Multos och .NET.

Hårdvara – fingeravtrycks- och smartkortsläsare

I ett Match-on-Card-system behövs, utöver mjukvaran, även fingeravtrycks- och smartkortsläsare. Som ett komplement till mjukvaruprodukterna erbjuder Precise Biometrics därför olika slags hårdvara – bland annat marknads mest etablerade kombinerade fingeravtrycks- och smartkortsläsare, Precise 200 MC samt Precise 250 MC.

Försäljningen av Precise Match-on-Card leder ofta till merförsäljning av bolagets hårdvara. Därför utgör hårdvaruförsäljningen fortfarande en väsentlig del av försäljningssiffrorna. Detta trots att företaget i försäljningsarbetet fokuserar på framförallt licensförsäljningen av Match-on-Card.

För biometrisk in- och utpasseringskontroll erbjuder Precise Biometrics dessutom läsaren Precise BioAccess 200. Den används tillsammans med kontaktlösa kort och fingeravtrycken matchas i läsaren. Precise BioAccess 200 använder i standardutförandet inte Match-on-Card.

Under 2010 planerar bolaget att lansera en ny produktfamilj av kostnadseffektiva läsare för att möta nya krav från marknaden.

Embedded – för partners hårdvara

Precise BioMatch Embedded gör det möjligt för en partner eller kund att integrera företagets teknik i hårdvaruprodukter där man inte har tillgång till en PC, såsom betalningsterminaler och passersystem.

Företaget erbjuder även Precise BioCore®, en kompilerad version av Precise BioMatch, anpassad för mikroprocessorer. Genom att integrera Precise BioCore kan en chip-tillverkare erbjuda färdiga mikroprocessorer för biometrisk verifiering, som hanterar bildbehandling och matchning utan PC, till hårdvarutillverkare.

Support och övriga tjänster

Med många års erfarenhet av biometribranschen har Precise Biometrics betydande kunskap om implementering av biometriprojekt. Företaget erbjuder flera olika tjänster till kunder och partners, bland annat systemintegration, integrationsstöd, test & utvärdering, systemdesign, uppgraderingsstöd och utbildning.

Med Precise Biometrics tjänster kan slutkunder och partners få bästa möjliga biometriska prestanda och dessutom snabbt lansera sina produkter eller lösningar.

GEOGRAFISKA MARKNADER

Precise Biometrics har kunder i fem geografiska regioner. De olika marknaderna har skilda förutsättningar och arbetet bedrivs därefter. Den största ordern i bolagets historia kom i juli från återkommande kunder hos amerikanska myndigheter. På det stora hela har året bjudit på flera uppföljningsordrar och merförsäljning till existerande och nöjda kunder.

Fem regioner

Precise Biometrics säljorganisation har under 2009 varit indelad i fem geografiska områden. Regionerna befinner sig i olika faser – vissa är under uppbyggnad medan andra är väletablerade med flertalet återkommande kunder.

[Europa](#)

[Nordamerika](#)

[Asien](#)

[Mellanöstern & Afrika](#)

[Latinamerika](#)



Läs mer under respektive regionsavsnitt.



GEOGRAFISKA MARKNADER

EUROPA - FÖRETAGETS FÖRSTA MARKNAD

Verksamhet och marknad

Europa var bolagets första etablerade marknad och här finns många upparbetade partners och kontakter. De flesta stora smartkortsföretag har huvudkontor i regionen. Precise Biometrics Europaförsäljningen sköts från huvudkontoret i Lund med många resor i regionen. Delar av den skandinaviska försäljningen, framför allt av kundspecifika lösningar, sker med hjälp av Precise Biometrics Solutions i Karlstad.

Verksamhet karaktäriseras av ett stort antal mindre affärer samt aktivt deltagande i regionens branschevents.

”...tryggt och
uppmuntrande
inför framtiden”

Christina Behle
Director, Regional Sales Europe

Trender

Flera pilotprojekt initieras för närvarande i regionen. Detta har bland annat drivits på av exempelvis olika EU-initiativ för effektiv e-förvaltning.

Stora delar av Östeuropa har fått upp ögonen för biometriska lösningar och intresset för Precise Biometrics teknik har varit stort under året.

Året som gått

Största delen av regionens omsättning under året kommer från ett flertal order. Utöver löpande utrullning och intäkter från pågående projekt karaktäriserats 2009 av flera pilotprojekt, med bland annat myndigheter i regionen, samt ett hälsokortprojekt i Västeuropa.

Under året har Precise Biometrics inlett ett samarbete med det polska bolaget PWPW som är den största aktören när det gäller utställande av ID-kort och pass i Polen och Östeuropa. [Läs intervju Martin Simka från PWPW](#)

Under året har Precise Biometrics deltagit i flera events. Bland annat deltog – och vann – bolaget den globala SIMagine-tävlingen, som årligen hålls på GSMA Mobile World Congress, världens största evenemang för mobil kommunikation. Den vinnande lösningen riktar sig mot flygindustrin och är baserad på Precise Match-on-SIM™. Tekniken möjliggör fast-lane service med hjälp av fingeravtryck och mobiltelefon. Konceptet som bygger på erfarenheter från flygindustrin, är utvecklat i dialog med SAS.

Utrullningen av Portugals ID-kort löper på enligt plan. Den totala utrullningen av 14 miljoner kort planeras att vara klar 2012. Idag är 4 miljoner portugisiska medborgare utrustade med biometriska ID-kort.

Fitness24Seven har fortsatt sin expansion av gym med biimetrisk inpasseringskontroll under året. Kedjan hade vid årsskiftet omkring 35 gym och över 30 000 medlemmar. Med sitt ständigt växande medlemsantal, ökar Precise Biometrics licensförsäljning av kort till gymkedjan

Slutkunder

Fitness24Seven
Portugal Citizen ID
Scandinavian Airlines
Swisscom

Partners

BioXS International
Gemalto
Partnerdata
Zetes Burótica

Kommentar

"Aldrig har projekten som presenteras i Europa varit så konkreta och välspecificerade som idag. Även om finanskrisen inneburit att vissa projekt ställts in eller skjutits fram så har det även lett till att kunderna är väldigt specifika och målmedvetna. Detta innebär att pipeline för regionen aldrig tidigare har varit så definierad, vilket känns väldigt tryggt och uppmuntrande."

Christina Behle, Regional Sales Director, Europe



GEOGRAFISKA MARKNADER

MÅNGA PRESTIGE KUNDER I NORDAMERIKA

Verksamhet och marknad

Precise Biometrics har funnits på den amerikanska marknaden sedan början av 2000-talet och har etablerat sig väl. Verksamheten sköts från företagets dotterbolag i Washington, DC.

Precise Biometrics varumärke är starkt i regionen, vilket är ett resultat av företagets slutkunder som i många fall är starka, namnkunniga företag och myndigheter.

”Den amerikanska
Cyber Security
-satsningen öppnar
upp för oss.”

Michael Harris
Director, Regional Sales North America

Trender

Intresset för biometri har mognat i USA och marknaden har konsoliderats. Bland annat har intresset för hälsokort och statliga ID-kort med biometri ökat kraftigt under de senaste åren.

Som ett resultat av ett ökat fokus på Cyber Security i USA har även intresset för biometriska lösningar, kombinerade med logisk access och smarta kort ökat. Cyber Security-satsningen sker på nationell nivå med syfte att minska risken för intrång i system med information av samhällskritisk karaktär.

Match-on-Card-marknaden i USA genomsyras av flera standardiseringsinitiativ, framför allt genom den amerikanska statliga standardiseringsmyndigheten, NIST. Viljan att standardisera Match-on-Card genom MINEX II-initiativet ses som ett erkännande av tekniken. Under 2009 deltog Precise Biometrics i Ongoing MINEX, ett interoperabilitetsprogram som initierats av NIST. Precise Biometrics fingeravtrycksextraktör visade det bästa resultatet av alla de 43 bidrag som någonsin lämnats in till Ongoing MINEX.

På grund av den finansiella krisen har flera projekt initierats i regionen som fokuserar på de kostnadsbesparande fördelarna som Match-on-Card ger.

Året som gått

Årets tredje kvartal inleddes med stororder till amerikanska myndigheter – ordervärdet som var över 6 miljoner dollar, är bolagets största order någonsin. Leveranser gjordes under andra halvan av 2009 och kommer att slutlevereras under första kvartalet 2010. Bakgrunden till storordern är den amerikanska satsningen på Cyber Security där man investerar stort för skydd av bland annat IT kring samhällskritisk infrastruktur. Ordern domineras av leverans till en specifik myndighet men det sammanlagda ordervärdet omfattar leveranser även till andra myndigheter, också relaterade till Cyber Security.

Precise Biometrics medverkade i RSA Conference i San Francisco i april. RSA-konferensen är IT-säkerhetsbranschens största och viktigaste årliga marknadsevent. I anslutning till konferensen hålls även en mäsas. Precise Biometrics deltog i Gemaltos och Microsofts utställningsmontrar med en Match-on-Card-lösning för Microsoft Windows.

Slutkunder

AXA Equitable
Department of State
FAA
NASA
Northrop Grumman

Partners

ActivIdentity
CSC
Gemalto
SafeNet
Unisys

Kommentar

“Jag är otroligt glad över storordern som inkom i somras. Det är sannerligen ett bevis för att vår teknik ger stora fördelar till våra slutkunder. Och jag ser fram de nya möjligheter som detta och den amerikanska Cyber Security-satsningen öppnar upp för oss.”

Michael Harris, Regional Sales Director, Nordamerika



GEOGRAFISKA MARKNADER

STARK STÄLLNING I MELLANÖSTERN & AFRIKA

Verksamhet och marknad

Marknaden för Mellanöstern och Afrika hanteras från huvudkontoret i Lund med mycket besök i regionen. I regionen arbetar Precise Biometrics med starka partners med stort lokalt inflytande.

Arbetet i regionen syftar framförallt till att marknadsföra fördelarna med Precise Match-on-Card™. Företaget har en stark ställning inom segmentet för nationella ID-kort i Mellanöstern efter att ha vunnit två nationella ID-kort med Match-on-Card i regionen: Bahrain och Qatar.

”En så stark partner gör det enklare”

Mads Rønnebro

Director, Regional Sales Middle East, Africa & Asia

Trender

Mellanöstern & Afrika kommer att vara bland de mest expansiva marknaderna för biometriprodukter under de kommande åren. Detta bekräftas både av marknadsundersökningar samt av att förfrågningarna har ökat i regionen under de senaste åren.

Mellanöstern är en aktiv region när det gäller upphandlingar av nationella ID-kort. Inom ett par år förväntas fler länder i regionen ta beslut om biometriska ID-kort men upphandlingstiderna för dessa är ofta långa. Precise Biometrics ihärdiga arbete med att marknadsföra Match-on-Card har resulterat i att flera länder i regionen numera specificerar Match-on-Card som krav vid ID-kortsupphandling.

I Afrika är banksegmentet på frammarsch och drivs på av att allt fler aktörer väljer säkrare smarta kort med chip istället för kort med magnetremsa. Genom att tillföra biometri kan allt fler personer, till exempel de med läs- och skrivsvårigheter, ges tillgång till bankkonton och finansiella tjänster.

Året som gått

Under det andra kvartalet lade en myndighet i Mellanöstern ytterligare en order på framförallt hårdvara. Ordervärdet uppgick till ca 2,1 miljoner kronor. Myndigheten är en kund till Precise Biometrics sedan 2004 och har under åren lagt flera uppföljningsordrar i syfte att expandera sitt ID-kortsprogram med Match-on-Card för inloggning på datorer till fler anställda.

Under det tredje kvartalet inledde Precise Biometrics ett samarbete med det nigerianska företaget Interswitch. Företaget är en lösningsleverantör för banksegmentet i Västafrika och den dominerande aktören i Nigeria. Interswitch och Precise Biometrics har inlett ett gemensamt pilotprojekt, till ett värde av 2 miljoner kronor, under 2009. Interswitch är även, precis som Precise Biometrics, partner med Gemalto, samt leverantör till det nigerianska ID-kortet. [Läs en intervju med Akeem Laval på Interswitch.](#)

Slutkunder

Bahrain National ID
Qatar National ID

Partners

Athena
Gemalto
Interswitch

Kommentar

”Det mest spännande med 2009 är vår ingång på den afrikanska bankmarknaden. Tillsammans med en sådan intresserad och marknadsdominerande samarbetspartner som Interswitch blir det sannolikt enklare för oss att integrera Match-on-Card på västafrikanska bankkort.”

Mads Rønnebro, Regional Sales Director, Middle East & Africa



GEOGRAFISKA MARKNADER

FÅ MEN STORA PROJEKT I ASIEN

Verksamhet

Precise Biometrics verksamhet i regionen har sköts av dotterbolaget Precise Biometrics Asia Ltd. i Hong Kong. Eftersom bolaget inte uppnådde förväntningarna beslöt Precise Biometrics att stänga kontoret under det tredje kvartalet. Därefter har försäljningsarbetet skett från huvudkontoret i Lund.

Arbetet har framförallt fokuserats på ett fåtal ID-kortsprojekt av omfattande karaktär.

”Det största kortprojektet i världen med Match-on-Card”

Mads Ronnebro
Director, Regional Sales Middle East, Africa & Asia

Marknad och trender

Regionen är en etablerad marknad för biometrilösningar. Enklare inloggningslösningar samt lösningar för in- och utpasseringskontroll efterfrågas särskilt. Då Asien är dominerande när det gäller produktion av fingeravtrycksläsare och annan biometrisk hårdvara, är det en konkurrensutsatt region. Utmaningen är därför dels den stora konkurrensen med lokala aktörer, dels att regionen är så omfattande.

Under de kommande åren förväntas även ett flertal asiatiska länder ta beslut om nationella ID-kort. Match-on-Card som teknik övervägs i flera fall.

Året som gått

Utrullningen av Thailands ID-kort rullar på och vid årsskiftet var över 20 miljoner thailändare utrustade med det nya biometriska ID-kortet.

Under året påbörjade den japanska chiptillverkaren OKI tillverkningen av ett nytt sorts chip med fingeravtrycksteknik från Precise Biometrics. Chipet är stort som ett frimärke och erbjuder kostnadseffektiv fingeravtrycksigenkänning, som är lätt att implementera i batteridriven hårdvara. Tekniken möjliggör för hårdvarutillverkare att integrera fingeravtrycksigenkänning i sina produkter utan att själv behöva utveckla biometri.

Slutkunder

Aeon Bank i Hongkong
Thailands Nationella ID-kortet

Partners

CDG
OKI

Kommentar

”Det thailändska ID-kortet är det största kortprojektet i världen med Match-on-Card. Det gör det både utmanande och roligt eftersom andra stora asiatiska länder utvärderar Match-on-Card för sina nya nationella ID-kort”

Mads Rønnebro, Regional Sales Director, Asia



GEOGRAFISKA MARKNADER

STORA KORTPROJEKT I FOKUS I LATINAMERIKA

Verksamhet och marknad

Precise Biometrics verksamhet i Latinamerika är under uppbyggnad med fokus uteslutande på större kortprojekt.

Arbetet administreras från det amerikanska dotterbolaget Precise Biometrics Inc. i USA men majoriteten av den faktiska marknadsbearbetningen sköts av lokala och globala partners.

” Vi är bra positionerande i regionen ”

Michael Harris
Director, Regional Sales Latin America

Trender

Trots att implementeringen av smartkortssystem hittills har varit begränsad ser Precise Biometrics regionen som en potentiellt expanderande marknad under de kommande åren.

Intresset för fingeravtrycksbiometri är starkt, framför allt när det gäller ID-kort för myndigheter samt nationella ID-kort. Många länder specificerar Match-on-Card som krav i sina upphandlingar. Kunskapen om och erfarenheten av biometriska system är god i regionen, baserat på existerande AFIS och civil-AFIS (databas) system.

Året som gått

Precise Biometrics har idag fem länder kontrakterade för Match-on-Card till nationella ID-kort. Det femte landet som valde Precise Match-on-Card™ för sina ID-kort var konfidentiellt när det meddelades marknaden 2008. Under 2009 har Precise Biometric kunnat avslöja att det gällt Venezuela. Licenser för ID-kortet har kontinuerligt köpts in och kommer att fortsätta köpas in löpande.

Latinamerika är en marknad som fortfarande är under uppbyggnad och därför har arbetet i regionen till största delen handlat om utrullningen av Venezuelas ID-kort samt bearbetning av nya potentiella kunder.

Slutkunder

Notarius Publicus i Mexiko och Guatemala.
Venezuelas nationella ID-kort

Partners

Gemalto
Seguridata

Kommentar

“Intresset har ökat i Latinamerika. Många ID-kortsupphandlingar på myndighetsnivå kräver Match-on-Card. Med en stor installation som Venezuelas nationella ID-kort så är vi mycket bra positionerade för kommande upphandlingar i regionen”

Michael Harris, Regional Sales Director, Latin America

MARKNADSSEGMENT

FEM HÖGINTRESSANTA MARKNADSSEGMENT

Under 2009 har Precise Biometrics arbetat mot olika identifierade affärssegment. Majoriteten av segmenten fokuserar på licensförsäljning av Precise Match-on-Card.

Inom vissa av marknadssegmenten är Precise Biometrics redan väletablerat med många starka referenser, såsom exempelvis företags-ID och nationella ID-kort.

Andra marknader är under uppbyggnad och arbetet mot dessa segment kommer under de närmaste åren att röra sig om marknadsbearbetning som kan leda till kommersiellt genombrott tidigast om ett par år.

Följande marknadssegment bedöms som intressanta och lönsamma för Precise Biometrics eftersom aktörer inom dessa kan dra nytta av bolagets teknik för att bli mer kostnadseffektiva.

[Nationella ID-kort](#)

[Företags-ID](#)

[Bankkort](#)

[SIM-kort](#)

[Embedded](#)



Precise Biometrics målgrupp i det första ledet är olika typer av partners som når ut till integratörer och slutkunder inom de respektive marknadssegmenten. Målgrupperna i andra och ibland tredje ledet är dessa slutkunder. Precise Biometrics primära målgrupp – partners - presenteras under respektive marknadssegment.

Du kan läsa mer om de enskilda marknadssegmenten under respektive rubrik.

NATIONELLA ID-KORT

Marknaden och vårt erbjudande

Många länder specificerar idag Match-on-Card som krav när de upphandlar ID-kort. Precise Match-on-Card erbjuder många fördelar när det gäller säkerhet, flexibilitet, personlig integritet och enkel implementering.

Ett närliggande applikationsområde är körkort, som drar nytta av samma fördelar som ett nationellt ID-kort, det vill säga snabb och säker verifiering av en person, utan behov av nätverksuppkoppling.

Även hälso- eller patientkort ligger nära i relation till utfärdandet av nationella ID-kort. Med patientkort kan myndigheter, försäkrings- bolag och sjukhus minska risken för bedrägeri, felaktigheter och tung administration kring en patients identitet.



Referenser

Precise Biometrics har idag fem nationella ID-kort på sin referenslista med Thailand, Portugal, Bahrain, Qatar samt Venezuela. Bolaget har vunnit alla upphandlingar för nationella ID-kort med Match-on-Card sedan 2005.

Segmentet kommer att vara ett fortsatt prioriterat område för Precise Biometrics, medan de växande marknaderna inom den privata sektorn mognar.

Marknadspotential

De kommande fem åren uppskattas det att mer än en miljard nationella ID-kort baserat på smartkortsteknik kommer att kontrakteras. En mycket stor del av dessa förväntas specificera Match-on-Card. Det kan jämföras med de drygt 100 miljoner licenser som hittills sålts på global basis, varav Precise Biometrics stått för den stora merparten. Därmed är Precise Biometrics idag den dominerande leverantören. Standardisering på området gör att konkurrensen och prispressen hårdnar, men bekräftar också att det finns en intressant marknadspotential. En väsentlig marknadsandel för Precise Biometrics på 5-års sikt är en rimlig ambitionsnivå i takt med att volymerna ökar kraftigt.

Marknaderna för biometriska patientkort och körkort har volympotential men befinner sig i ett tidigt skede. Implementeringen av dessa kort omfattas av komplexitet och långa upphandlingsprocesser varpå de därmed ligger längre in i framtiden.

Partners

Partner inom segmentet är chiptillverkare, de stora kortleverantörerna, till exempel Gemalto, samt systemintegratörer både på global och på lokal nivå.

FÖRETAGS-ID

Marknaden och vårt erbjudande

Oavsett om det gäller anställda på myndigheter eller företag så erbjuder företagskort med Match-on-Card flertalet möjligheter till ökad säkerhet och minskade kostnader.

Den främsta anledningen till att företag eller myndigheter inför företags-ID med Match-on-Card beror på kostnadsbesparingar på grund av att man eliminerar komplicerade och dyra lösenordssystem.

Ett potentiellt lönsamt område inom segmentet för Företags-ID är hälsovården i framförallt USA. Genom att utfärda ID-kort till läkare och annan hälsovårdspersonal effektiviserar åtkomsten till exempelvis journaler och medicinsk information. Patienten kan på så sätt känna sig säker med att endast auktoriserad personal kan komma åt deras information.

Referenser

ID-kort med Precise Match-on-Card™ används idag över hela världen för inloggning på datorer och nätverk för att skapa spårbarhet i IT-system, sänka kostnader och göra det enkelt för användarna. De främsta kunderna är större företag och myndigheter.

De anställda i AXA Technology Services, en del av den globala AXA-koncernen, använder Precise Match-on-Card i en smartkortbaserad lösning med .NET-kort från Gemalto för att logga in på sina datorer. Systemet inkluderar tusentals användare och är ett utmärkt exempel på vilka kostnadseffektiva och användarvänliga fördelar som Match-on-Card erbjuder.

Marknadspotential

Tillsammans med Gemalto har Precise Biometrics utvecklat en Match-on-Card-lösning som är mycket välintegrerad med Microsofts Windows-miljö och bygger på .NET-kort. Denna lösning baseras på den teknik som utvecklades för AXA och är ett helt unikt erbjudande till marknaden som bedöms ha stor potential. Lösningen lanserades under 2009 och under slutet av året även med stöd för Windows 7, och uppskattas få betydande tillväxt de följande åren i samband med uppgraderingar av operativsystem.

Även om konkurrensen ökar inom detta segment, är ambitionen att bibehålla nuvarande marknadsledande ställning och inneha en väsentlig marknadsandel.

Partners

Partner inom segmentet är, förutom Gemalto, applikationspartners, systemintegratörer och återförsäljningskanaler.



BANKKORT

Marknaden och vårt erbjudande

Genom att kombinera Precise Match-on-Card™ med bankkort och betalningstjänster minskar man stora risker med Pinkoder som lätt glöms bort, skrivs ner, stjäls eller lånas ut. I de delar av världen där en stor del av befolkningen inte är läs- och skrivkunniga är Match-on-Card ett utmärkt komplement till bankkort.

Precise Match-on-Card är kompatibelt med den internationella EMV- standarden (Europay, MasterCard, VISA) som dagens bankkorts-system bygger på.

Referenser

Segmentet Bankkort är under uppbyggnad. Under 2009 inledde Precise Biometrics ett samarbete med det Interswitch som är den ledande leverantören av banklösningar i Nigeria, det största landet i Afrika.

Samarbetet syftar till att ta fram bank- och betalningslösningar för den växande Västafrikanska marknaden. Ett inledande projekt värt ca 2 miljoner kronor har fakturerats.

Marknadspotential

Precise Biometrics ser potential de kommande åren, framför allt på tillväxtmarknader, som till exempel Afrika, Latinamerika och delar av Asien. I nuläget är det för tidigt att göra en bedömning av marknadspotentialen inom Bankkortsområdet. Precise Biometrics ambition är att bli marknadsledande.

Partner

Samarbetspartner är både tunga bankkortsaktörer och mer lokala systemintegratörer.



SIM-KORT

Marknaden och vårt erbjudande

När allt fler tjänster läggs till våra mobiltelefoner ökar även behovet av säker identifikation av mobilinnehavaren.

Precise Match-on-Card™ förs enkelt över till SIM-kort. Genom kontaktlös teknik såsom NFC (Near Field Communication) finns stora möjligheter att använda mobiltelefonen för bland annat betalning och resande med hjälp av fingeravtrycksigenkänning.

SIM-kortssegmentet utgör runt 80 procent av smartkortsmarknaden, motsvarande en volym på över 3 miljarder kort årligen.

Referenser

Segmentet är under uppbyggnad och under 2009 har Precise Biometrics fortsatt dialog med intressanta aktörer och börjat definiera proof-of-concepts för mobilindustrin.

Under 2009 vann Precise Biometrics SIMagine, en internationell tävling för innovativa idéer för SIM-kortsmarknaden. Tävlingsbidraget var en lösning som kombinerade SIM-kort, kontaktlös NFC-teknik samt Precise Match-on-Card, dvs. Precise Match-on-SIM™ i en resapplikation för mobiler.

Marknadspotential

Detta marknadssegment är under uppbyggnad. Det är för tidigt att uppskatta marknadsstorleken för Match-on-SIM idag men att döma av volymerna av SIM-kortsförsäljning, vilken också är ständigt ökande, torde det vara volymer som vida överskrider alla andra segment företaget är verksamt inom. Marknaden förväntas utvecklas under 2010 med piloter och testinstallationer, för att därefter ta fart.

En bedömning från marknaden är att under 2011 kommer sensorer börja göra inträdande i mobiltelefoner, för att ta fart i volym under 2012.

Partners

Tänkbara partners inom området är primärt, teleoperatörer och systemintegratörer men även smartkortsleverantörer.



EMBEDDED

Marknaden och vårt erbjudande

Precise Biometrics algoritmer för fingeravtrycksigenkänning är optimerade för att enkelt kunna integreras på kretsar för inbyggda lösningar.

Igenkänning av fingeravtryck för inbyggda lösningar används till exempel när man inte kan använda en PC för bildbehandling.

Att det finns produkter med inbyggda fingeravtrycksläsare, oavsett om det är datorer eller fingeravtrycksläsare i olika utformning, är en förutsättning för en bred användning av biometri i alla våra övriga segment.

Därmed är embedded-lösningar ett mycket intressant område för Precise Biometrics och ligger helt i linje med den spjutspetskompetens företaget har för fingeravtrycksteknik för väldigt små, säkra plattformar.

Referenser

Det japanska företaget OKI har integrerat Precise Biometrics fingeravtrycksteknik på vissa av sina chip. Chipen erbjuder hög kostnadseffektivitet för de företag som vill integrera fingeravtrycksteknik i sina produkter och kan användas i exempelvis konsumentelektronik eller låssystem.

Marknadspotential

Marknaden för fingeravtryckssensorer i laptops är fortfarande en volymmarknad, trots att datorbranschen haft ett utmanande år under 2009. Marknaden visar tecken på återhämtning - volymen av sålda laptops ökar igen och i genomsnitt har 20 procent av alla nya laptops en integrerad fingeravtryckssensor.

Under de närmaste åren räknar man dessutom med att mobila enheter så som mobiltelefoner kommer att börja integrera sensorer, vilket förväntas komma att synas i volymer under 2012.

Partners

Samarbetspartner är sensor- och kretstillverkare.



KUNDER

NYA KUNDER PÅ TILLVÄXTMARKNADER

Precise Biometrics har inlett strategiskt intressanta samarbeten i Afrika och Östeuropa, två av de regioner där marknaden för biometri förväntas öka under de kommande åren.

Intresset för biometri är etablerat i till exempel Nordamerika och Västeuropa. Detta till skillnad från Afrika och Östeuropa där intresset är relativt nytt och där det förväntas öka kraftigt under de kommande åren. Precise Biometrics har inlett två strategiska samarbeten i regionerna – med Interswitch i Nigeria och med PWPW i Polen.



Interswitch är marknadsledande i Nigeria på bank- och betalningslösningar. För sju år sedan fanns 26 uttagsautomater i landet, nu finns det runt 10 000. Interswitch har möjliggjort expansionen och vill använda biometri för att expandera ännu mer.
[Läs intervjun med Akeem Laval på Interswitch.](#)

PWPW är den ledande leverantören av säkra dokument som till exempel pass och ID-kort i Polen. Företaget inledde ett samarbete med Precise Biometrics 2009.
[Läs intervju med Martin Simka från PWPW](#)

KUNDER

"MATCH-ON-CARD ÄR EN HÖRNSTEN I VÅRT ERBJUDANDE"

Betalningssektorn i Afrika växer – eller snarare exploderar menar somliga. För sju år sedan fanns det 26 bankomater i Nigeria, i dag finns det över 10 000 – detta tack vare det nigerianska företaget Interswitch. Nu har Interswitch planer på att använda Match-on-Card-teknik från Precise Biometrics för att fortsätta utveckla användandet av bankomater och sitt koncept över hela Afrika.

Imponerande utveckling

Trots att Nigerias betalningssektor fortfarande är under utveckling, är en sak redan säker: det rör sig om en sann framgångshistoria. Speciellt om man ser till den enorma tillväxthastigheten och till utvecklingen av finansiell infrastruktur under de senaste åren.

Under 2009 meddelade Precise Biometrics att de skulle ingå partnerskap med Interswitch, som är den ledande leverantören av finansiella tjänster i Nigeria och som står bakom denna framgångsaga. Akeem Laval är Chief Technology & Operations Officer på Interswitch.



Akeem Laval
Chief Technology & Operations Officer

- För sju år sedan, när vi kom in på marknaden, fanns det i stort sett ingen finansiell infrastruktur över huvudet taget i Nigeria. 26 bankomater och 150 000 bankkort. Det var det hela. I ett land med 150 miljoner invånare, berättar Akeem Laval.

Framgångsfaktorn

Interswitch kom fram till att det främsta problemet var att det inte fanns vare sig switch eller nätverk mellan bankerna. Varje bank fungerade då som en separat enhet och utfärdade kort som bara var anslutna till den egna banken.

- Vi ordnade de tekniska förutsättningarna för switching mellan bankerna, så att det gick att använda korten i olika bankomater. Det var förutsättningen för framgången och huvudskälet till att det i dag finns 30 miljoner bankkort utfärdade och 10 000 bankomater i bruk över hela Nigeria.

Dominerande företaget i Nigeria

Interswitch är den helt dominerande aktören på den nigerianska marknaden för betalningstjänster och samarbetar med företag som Gemalto, världens största leverantör av smarta kort. Det var också Gemalto som sammanförde Precise Biometrics med Interswitch.

- Vi undersökte möjligheterna att lägga till biometrifunktioner på korten, så att de skulle kunna bli mer användbara i områden med läs- och skrivsvårigheter. Gemalto föreslog Precise Biometrics som partner, och idén med Match-on-Card verkade passa perfekt för våra behov.

Match-on-Card löser flera problem

Genom att lägga till Precise Match-on-Card™ till sina betalkort kan Interswitch omedelbart lösa två problem.

- Förutom att finansiella tjänster blev tillgängliga för människor som inte är vana vid att använda pin-koder eller lösenord kan implementationen genomföras utan några större infrastrukturförändringar, eftersom verifieringen görs endast mellan kortet och bankomaten. Dessutom ger lösningen en tillfredställande säkerhetsnivå till en låg kostnad.

Ett pan-afrikansk kort?

2008 lanserade Interswitch sitt eget bankkort under märket Verve, och 2009 lade de till Match-on-Card-funktionen från Precise Biometrics. Planen är att expandera över hela Afrika, och göra Verve-kortet med Match-on-Card till ett kort som används i hela Afrika.

- Vi insåg att det finns ett behov av ett kort med biometri som kunde fungera i flera afrikanska länder. Verve-kortet kan utfärdas av banker eller myndigheter som ett kreditkort, ett betalkort eller ett kontantkort.

Många användningsområden

Trots att mer infrastruktur måste byggas upp innan biometrifunktionen kan utnyttjas fullt ut används Verve-kortet och Precise Match-on-Card i några pilotprojekt i Nigeria redan i dag. Akeem Laval ser många användningsområden för tekniken.

- Match-on-Card kommer till sin rätt när det används som identifieringsmetod och autentisering för kortinnehavaren i kombination med betalkort från banker och stater för att säkra skattebetalningar och att människor får tillgång till de bidrag och ekonomiska sociala tjänster de har rätt till. Men det finns många fler användningsområden; bland annat Internetbanktjänster och användning på försäljningsställen.

Match-on-Card avgörande för betalningsindustrins framtid i Afrika

Enligt Smart Payment Association växte betalningssektorn i Afrika med över 65 procent 2008. Och enligt Akeem Laval växer den fortfarande med imponerande hastighet. Han ser en ljus framtid för den afrikanska betalningsbranschen, och menar dessutom att biometri – särskilt Match-on-Card – kommer att spela en avgörande roll i utvecklingen.

- Jag ser inget annat än tillväxt. Vi planerar att utnyttja våra framgångar i Nigeria och gå vidare till andra afrikanska länder i motsvarande situation. Vi har redan verksamhet i nio afrikanska länder. Match-on-Card är en hörnsten i vårt erbjudande och en viktig faktor för en framgångsrik utveckling av den afrikanska betalningsbranschen.

KUNDER

"MATCH-ON-CARD SPELAR EN VIKTIG ROLL"

Under de senaste åren har efterfrågan på biometriska system ökat på den växande östeuropeiska marknaden. Polen är ett av områdets mest aktiva länder, och 2009 inledde Precise Biometrics ett samarbete med PWPW (Polish Security Printing Works), den ledande leverantören av säkra handlingar på den polska marknaden.

Ledande i Polen

Efterfrågan på lösningar som bygger på igenkänning av fingeravtryck har ökat i Östeuropa under de senaste två åren. PWPW är den ledande leverantören av säkra handlingar i Polen. Martin Šimka är Cryptography Consultant hos PWPW.

- PWPW har en lång tradition när det gäller säkra handlingar – över 90 år. Nyligen skrev vi avtal som ger oss en ledande ställning inom förar- och fordonshandlingar i Polen under de kommande tio åren, berättar Martin Šimka.



Martin Šimka
Crythography Consultant

Bred verksamhet

PWPW levererar de polska ID-korten. Men företaget erbjuder dessutom ett brett urval av säkra handlingar och expanderar kontinuerligt sin verksamhet till nya marknader.

- Vi levererar hela paketet, med framställning och utfärdande av många olika typer av säkra handlingar: sedlar, frimärken, pass, ID-kort och olika typer av licenskort. Vi har mest verksamhet i Polen, men vi har projekt på gång både i hela Central- och Östeuropa och i Asien.

Ökat intresse för biometri i Östeuropa

Martin håller med om att intresset för biometri har ökat i Östeuropa under de senaste åren.

- Vi ser definitivt en ökning av efterfrågan på biometriska lösningar, även om acceptansen för dem varierar mellan olika länder. I det avseendet spelar Match-on-Card en viktig roll, eftersom tekniken kan användas för att matcha och lagra fingeravtryck i korten och på så sätt skyddar kortinnehavarens integritet.

Biometrisk arenalösning

2009 inledde PWPW och Precise Biometrics ett samarbete.

- Vi sökte en leverantör av Match-on-Card-teknik och valet var lätt eftersom Precise Biometrics är ledande på området.

PWPW vill använda Match-on-Card för en lösning för arenor som gör att besökare till exempelvis sportevenemang kan identifieras.

- Det finns en ny lag i Polen som kräver att alla besökare på stora evenemang, till exempel matcher i högsta ligan i fotboll, ska identifieras. Det gav oss idén att skapa ett sportpass för förregistrerade besökare med hjälp av Match-on-Card.

SportPass är i ett tidigt utvecklingsstadium, men med tio stora arenor på gång i Polen har det framtidspotential.

Framtiden ligger för Match-on-Card

Martin menar att det är naturligt att styra utvecklingen mot Match-on-Card-lösningar och tror att vi inom en nära framtid kommer att se en ökning av Match-on-Card-relaterade projekt, särskilt inom företagssektorn.

- Behovet av lösningar som är både säkrare och kostnadseffektiva ökar hela tiden, och tidsramarna är ofta snävare för företagsprojekt än för statliga projekt. Därför tror jag att företagen kommer att ligga bakom den första stora vågen av biometritillämpningar som nu är på väg i Polen och Östeuropa.



RÖSTER FRÅN INDUSTRIEN

RÖSTER FRÅN INDUSTRIEN

” Gemalto och Precise Biometrics har gjort ett fantastiskt jobb med att integrera smartkort och biometri i operativsystemet Windows säkerhetslager.”

Dustin Ingalls, Microsoft, om lanseringen av Gemalto .NET Bio för Windows.

” Både Gemalto och Precise Biometrics är bättre positionerade på marknaden för företags-ID nu. Enligt min mening var detta ett projekt som var fördelaktigt för båda företagen.”

Pedro Martínez, Director of Product Marketing & Product Management for Gemalto's IAM group, om samarbetet mellan Precise Biometrics och Gemalto vid lanseringen av Gemalto .NET Bio för Windows

” Precise Match-on-Card är den bästa och säkraste verifikationsmetoden för vår Telepas-lösning. Det ger patienterna tillgång till sin medicinska information på ett tillförlitligt sätt.”

Henk Gijzen, TelePass, om implementationen av Match-on-Card i en hälsokortslösning i Nederländerna.

” Precise Biometrics var den enda biometrilieferantör som kunde leverera en sådan välbeprövad och pålitlig Match-on-Card-teknik.”

André Vasconcelos, AMA, om valet av Precise Biometrics som leverantör av Match-on-Card till Portugals nationella ID-kort

” Under upphandlingen stod det dock klart att Precise Biometrics var den enda leverantören som kunde erbjuda oss en bra helhetslösning.”

Peter Söderlund, SAS, om att välja Precise Biometrics som leverantör av ett biometriskt incheckningsystem för bagageinlämning.

FÖRETAGETS VIKTIGASTE TILLGÅNG

I ett teknik- och kunskapsföretag som Precise Biometrics är medarbetarna avgörande för företagets utveckling och framgång. Det är medarbetarnas relationer till omvärlden, deras kunskaper och engagemang som skapar förutsättningarna för bra och långsiktiga affärer.

Välutbildade och drivna medarbetare

Precise Biometrics erbjuder en spännande arbetsmiljö i en ständigt utvecklande bransch. De anställda erbjuds en rad förmåner som företagshälsovård, optionsprogram och resultatbaserade bonusprogram.

Läs våra medarbetares egna berättelser under rubrikerna till vänster.



Medarbetare i siffror

- Antalet medarbetare inom koncernen uppgick vid årets slut till 36 (44), varav 9 i Karlstad, 1 i USA och 1 i Hong Kong.
- Antalet anställda i dotterbolaget i Precise Biometrics Solutions i Karlstad har minskat under 2009. Detta som ett resultat av en omstrukturering med målet att fokusera mer mot moderbolagets verksamhet.
- Av det totala antalet anställda vid utgången av året var 26 (34) män och 10 (10) kvinnor.
- Bolaget har en hög andel medarbetare med akademisk utbildning: 91 procent har en akademisk utbildning.
- Företaget har låg sjukfrånvaro, under 2009 låg den på 1,7 procent (0,8).
- Personalomsättningen i koncernen var 21,1 procent (19,5) och den genomsnittliga åldern var 38 år (37).
- Under året uppgick löner och andra ersättningar till personalen, exklusive sociala avgifter, till 28,2 Mkr (27,4).

MEDARBETARE

HELEN FIRAR TIO ÅR

Ekonomiassistenten Helen Larsson har jobbat på Precise Biometrics i snart tio år. Flexibiliteten och att ingen dag är den andre lik är det hon värderar högst med sitt jobb. Och så kollegerna förstås.

Vad gör en ekonomiassistent?

- Jag hanterar bland annat våra leverantörsfakturor och arbetar med boksluten. Även om det finns vissa ramar så är ingen dag den andra lik. Det är viktigt, tycker jag. Variationen håller motivationen uppe och gör uppgifterna roliga i längden.

Du har tidigare jobbat inom staten. Hur skiljer det sig från att det här jobbet?

- Där var ju tyglarna mycket stramare och arbetet mer monotont. På ett mindre bolag som Precise Biometrics är möjligheten större till bredare arbetsuppgifter. Dessutom är arbetet lite mer flexibelt, något som är uppskattat när man är småbarnsförälder.



Hur länge har du arbetet på företaget?

- Ja, man räknas väl snart till inventarierna (skratt). Jag har varit här sedan 2000. Det är ju framförallt alla trevliga kollegor som hållit mig kvar under åren. Personligen har det varit utvecklande när jag tittar på var jag var då och var jag är nu. Ansvaret har ökat med åren.

Hur upplever du att företaget har utvecklats under åren?

- Idag är organisationen mycket mer fokuserad på sälj. I början var det mycket mer teknikfokus. Det har varit en spännande resa och jag har träffat många intressanta och duktiga människor under åren.

Hur är det att arbeta på Precise Biometrics?

- Jag trivs jättebra. Hade jag inte gjort det hade jag inte stannat i alla dessa år.

MEDARBETARE

OLA TRIVS MED RESANDET

Ola Randerz, Global Sales Support, trivs med arbetet som innebär resande över hela världen. Att ena veckan träffa amerikanska myndigheter för att nästa vara på kundbesök i Asien är stimulerande, även om lite lugnare veckor på kontoret också kan vara skönt ibland.

Vad gör en Global Sales Support?

- Jag tillhör säljavdelningen och jobbar med de stora smartkortprojekten. Jag stöttar ofta säljarna i tekniska frågor och ser till att kunden känner sig trygg i den delen av projekten. Min roll handlar även om att uppmuntra kunderna till att bredda användning av biometri i de olika ID-kortsprojekten.

Du har varit på Precise Biometrics sedan 2004. Vad är det bästa från åren som gått?

- När vi vann det nationella ID-kortet i Thailand 2005! Det var en stor händelse eftersom det var vårt första nationella ID-kort och det var verkligen en viktig affär för oss. Det gav oss ett stort försprång på marknaden. Därefter följde Portugal, sedan Qatar, Bahrain och nu senast Venezuela.



Vad gör ditt jobb intressant?

- Alla häftiga kunder och partners som man träffar från hela världen. Att ena vecka träffa en myndighet i USA och nästa vecka befinna sig hos en partner i Asien. Resorna är ju spännande men framförallt är de viktiga. Det ger oss en inblick i kundens miljö och deras förutsättningar. De är viktiga att förstå när man ska införa ett biometriskt system. Man utvecklas enormt genom alla dessa möten i olika miljöer. Även om det ibland är skönt med vanligt nio-till-fem-jobb på kontoret.

Mest spännande under 2009?

- Personligen tycker jag att vår ingång på den afrikanska bankmarknaden genom avtalet med nigerianska Interswitch är spännande. Jag har gjort ett par resor till Nigeria och det är intressant att se potentialen och vilka utmaningar som Interswitch möter och, i de flesta fall, har övervunnit i sin lyckade satsning i Nigeria.

Och hur ser du på framtiden för Precise Biometrics?

- Tummen upp. Jag ser fram emot 2010. Jag hoppas på ännu bättre avkastning på vårt hårda arbete och att vi kan bygga vidare på de framgångar som vi har.

MEDARBETARE

ANDERS GILLAR EN INTERNATIONELL MILJÖ

När Precise Biometrics för fyra år sedan köpte dåvarande Fyrplus AB i Karlstad blev det dotterbolaget Precise Biometrics Solutions AB. Anders Rosén, Director, Technical Sales i Karlstad har varit med från början och trivs med utvecklingen från konsult- till lösningsföretag.

Vad innebär ditt arbete?

- Jag jobbar mest mot våra kunder i olika projekt och med marknads- och säljinsatser. Jag har en teknisk bakgrund vilket är en fördel när man skall förstå kundernas behov och specifika projekt. Men i min roll ingår ju även ett ansvar för Precise Biometrics kontor i Karlstad, vilket innebär en del administration samt personalfrågor kring det totala antalet personer som är anställda här.

Hur har företaget utvecklats sedan Precise Biometrics köpte det för fyra år sedan?

- Då var vi ett renodlat konsultföretag med konsulter inom varierande branscher. Idag är vi en naturlig del av utvecklingsavdelningen i Lund och jobbar nästan uteslutande med biometriprojekt. Vi har gått från konsult- till lösningsföretag, vilket innebär att arbeta i en internationell miljö med en bunt nya skånska, danska och amerikanska kollegor och ett fokus på en ganska het teknik.



Het teknik?

- Ja, men det får man väl ändå säga att fingeravtrycksteknik är? Vi har till exempel jobbat mycket med SAS-projektet – alltså att alla som flyger med SAS inrikes med bagage, checkar in med fingeravtrycksteknik. Det är spännande när resultatet av arbetet blir så synligt. När man ska förklara vad vi sysslar med så känner folk till exempel ofta till just fingeravtrycks-incheckningen med SAS.

Hur är det att arbeta på precise Biometrics?

- Jag trivs väldigt bra. Det är högt i tak, en spännande miljö och fantastiska kollegor. Det låter ju torrt och klyschigt men det stämmer verkligen.

HÅLLBARHET

LÅNGSIKTIGT HÅLLBART FÖRETAGANDE

Precise Biometrics verksamhet ska vara långsiktigt hållbar vilket inkluderar lönsamma affärer, kostnadskontroll, riskkontroll samt ansvarsfullt uppträdande i allt vi gör. Företaget har infört en uppförandekod för att säkerställa ansvarsfullt uppträdande i alla sammanhang samtidigt som företaget skapar värde för sina aktieägare kunder, anställda, leverantörer och andra intressenter.

Uppförandekod

Uppförandekoden betonar de grundläggande principer enligt vilka Precise Biometrics bedriver sin verksamhet och är ett stöd till företagets anställda i relationerna med partners och andra intressenter. Till grund för Precise Biometrics uppförandekod ligger:

- FNs allmänna förklaring om de mänskliga rättigheterna.
- FNs initiativ Global Compact vars syfte är att främja ett socialt och miljömedvetet ansvarstagande hos internationellt verksamma företag.
- ILO-deklarationen om grundläggande principer och rättigheter på arbetet.



Alla anställda förväntas stödja och upprätthålla företagets värderingar och ansvar. Precise Biometrics uppmanar även sina leverantörer och andra affärspartners att följa dessa principer. Till uppförandekoden hör en struktur av policys som hjälper företagets anställda att handla och fatta beslut i enlighet med koden.

Etik - Säkerställd identitet med bevarad integritet

Syftet med Precise Biometrics lösningar är att öka säkerheten vid personlig identifiering samtidigt som den personliga integriteten bibehålls eller stärks. Världen över använder dagligen individer, företag och myndigheter Precise Biometrics system för att säkerställa identiteter och integritetsskydd. Rätten att känna sig trygg och säker är en av de viktigaste grundprinciperna i samhället. Det är viktigt att betona att detta innebär rätten att kunna identifiera sig och skydda sin integritet och egendom. Detta är grundförutsättningar i ett väl fungerande samhälle.

FÖRDELAR MED PRECISE BIOMETRICS TEKNIK UR ETT INTEGRITETSPERSPEKTIV:

- I många länder är det ett problem för individer att de inte kan identifiera sig vid exempelvis bank- och myndighetskontakter. Genom att matcha personers fingeravtryck med information lagrad på ett smarkort kan personer identifiera sig på ett tryggt sätt utan att det behövs elektronisk uppkoppling mot centrala databaser. Därmed kan till exempel bank- och sjukvårdskontakter i utvecklingsländer förenklas.
- Skyddar äganderätten.
- Minskar risken för identitetsstöld.
- Minskar behovet av lagring av identitetsuppgifter i databaser vilket i sin tur minskar riskerna för att känsliga personuppgifter kan stjälas eller missbrukas.
- Minskar risken för att obehöriga personer skaffar sig tillträde till skyddade områden som flygplatser, kraftverk, kontor, mm.
- Minskar risken för dataintrång.

RISKER MED PRECISE BIOMETRICS TEKNIK UR ETT INTEGRITETSPERSPEKTIV:

- Med all teknisk utrustning finns en potentiell risk för missbruk från användarnas sida.
- Produkter som ökar säkerhet kan missbrukas för att - av fel anledningar - begränsa personers rörlighet.
- Handhavandefel kan potentiellt skapa problem för den individ som blir drabbad. Därför är det av stor vikt att Precise Biometrics lösningar implementeras och används på ett korrekt sätt.

PRECISE BIOMETRICS ANSVAR:

Företagets försäljning riktar sig främst mot globala och väletablerade partners och sällan direkt mot slutkund och slutanvändare. Företaget sätter tilltro till de processer och policys som dess partners har vad gäller att göra analyser av de länder och organisationer som använder produkterna samt de risker/brott som användningen skulle kunna utgöra mot Precise Biometrics uppförandekod eller nationell lagstiftning. Precise Biometrics utför dessutom egna riskanalyser vid etablering på nya marknader eller vid ingående av nya samarbetsavtal i de fall och den omfattning som företaget bedömer nödvändigt. Företagets underleverantörer ska följa avtalade riktlinjer som upprättats i leverantörskontrakt. Arbetet med att ta fram en särskild leverantörspolicy kommer att initieras under 2010. Företaget är opolitiskt och stödjer inga särintressen. Precise Biometrics upprätthåller en hög affärsetik och alla medarbetare uppmanas att rapportera eventuella avvikelser från uppförandekoden till sin närmaste chef.

Miljö

Precise Biometrics kärnprodukter består av immateriella tillgångar som mjukvara och algoritmer vilka säljs i form av användarlicenser. I anslutning till detta tillhandahåller företaget också utvecklingsverktyg och andra användargränssnitt för fingeravtrycksavläsning. I användningen har företagets produkter ingen eller försumbar miljöpåverkan. Produkterna skulle dessutom kunna användas för att minska användning av papper då signaturer kan göras helt digitala med hjälp av fingeravtryck istället för en fysisk signatur på ett utskrivet dokument.

Precise Biometrics har ingen egen tillverkning av fysiska produkter men köper elektroniska komponenter av olika leverantörer för montering hos partnertillverkare. Precise Biometrics väljer välkända och etablerade leverantörer som undertecknat leverantörskontrakt.

I möjligaste mån ska återvinningsbara och giffria material och komponenter användas. Underleverantörerna har ansvar för att instruktioner om hantering vid kassation medföljer produkterna. Precise Biometrics uppfyller EUs RoHS-direktiv om begränsning av farliga ämnen i elektriska produkter samt WEEE-direktiv om insamling och återvinning.

Precise Biometrics strävar också efter att minimera antalet resor och välja så miljömässigt skonsamma resesätt som möjligt. Vid inköp till företagets kontor ingår återvinningsbarhet och energieffektivitet i beslutsunderlaget.

Medarbetare

Precise Biometrics ska vara en säker och utvecklande arbetsplats. Alla former av diskriminering är oacceptabla, vilket regleras i företagets HR-policy. Alla medarbetare har rätt till ett årligt utvecklingssamtal med sin närmaste chef samt personlig utvecklingsplan. Medarbetare har fri associationsrätt. Frågor gällande arbetsmiljö, hälsa och säkerhet hanteras inom ramen för svensk lagstiftning.



AKTIEN & ÄGARE

AKTIEN & ÄGARE

Historik

Precise Biometrics aktie introducerades på Stockholms Fondbörs den 3 oktober 2000 till en noteringskurs om 63,19 kr.

Den 31 december 2009 hade bolaget 134 960 800 aktier noterade på den Nasdaq OMX Nordics Small Cap-lista. En handelspost uppgår till 1 aktie. Kortnamn är PREC och ISIN-koden SE0001823303.

Kursutveckling

Under 2009 har det omsatts totalt 318 921 639 PREC-aktier, vilket innebär en genomsnittlig omsättning på 1 328 840 aktier per börsdag. Sista betalkurs den 30 december 2009 var 2,25 kr. Noteringen har under året varierat mellan 0,50 kr och 3,72 kr.

Ägarförhållanden

Antalet aktieägare var vid årets slut 8 362 (6 553). Andelen utländska ägare var 18,7 procent (27,3). Se tabell, som visar ägarförhållanden per den 31 december 2009.

Optionsprogram

Företaget har två utstående optionsprogram.

Det första är riktat till samtliga anställda och lanserades 2007 och löper ut i maj 2010. Programmet innefattar totalt 3 500 000 optioner.

Det andra optionsprogrammet är riktat till ledningsgruppen och lanserades 2008 och löper ut i maj 2011. Programmet innefattar totalt 2 500 000 optioner.

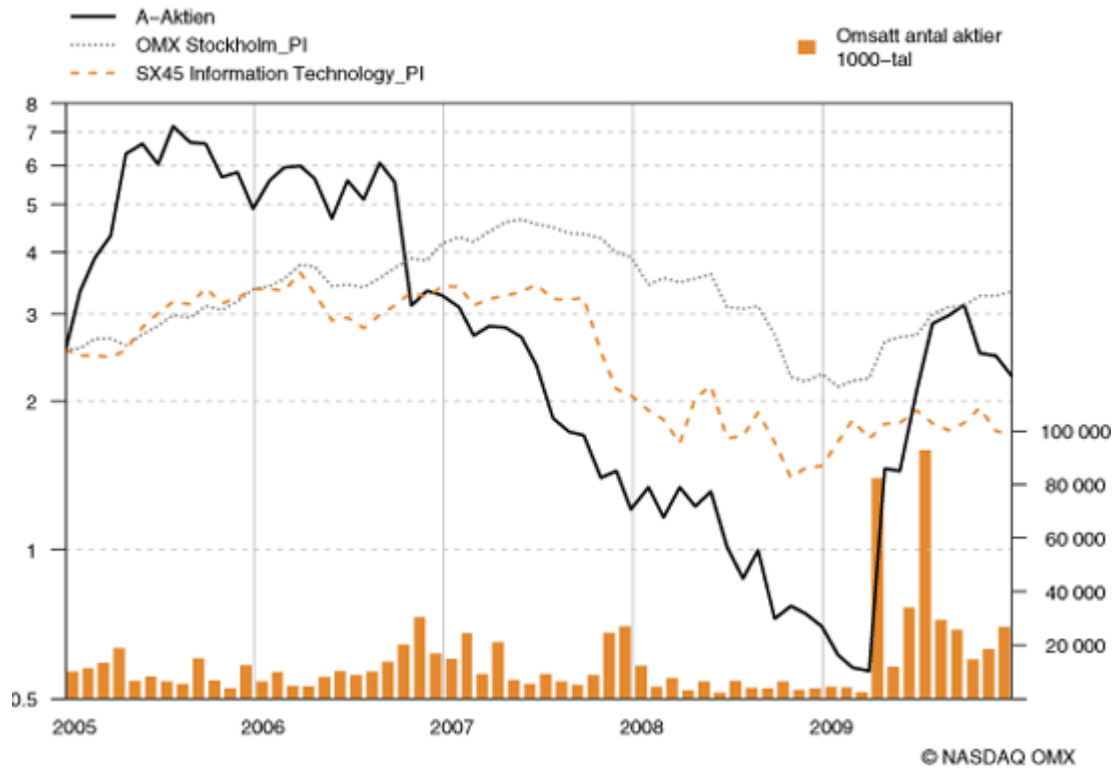
Se även [not 19](#) för ytterligare information.

Aktieägarinformation

Tidigare tryckta årsredovisningar, delårsrapporter eller annan information finns på www.precisebiometrics.com. Det går även att ringa och beställa information på 046-31 11 00.

Frågor kan ställas direkt till bolaget via e-post investor@precisebiometrics.com.

KURSENTVECKLING & OMSÄTTNING



AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

	Ökning av antalet aktier	Totalt antal aktier	Ökning av aktiekapitalet, kr	Totalt aktiekapital, kr	Kvotvärde, kr
1997 - Bolaget registreras	1 000	1 000	100 000	100 000	100
1997 - Nyemission	220	1 220	22 000	122 000	100
1998 - Split	1 218 780	1 220 000	-	122 000	0,1
1998 - Nyemission	180 000	1 400 000	18 000	140 000	0,1
1998 - Nyemission	223 700	1 623 700	22 370	162 370	0,1
1999 - Fondemission	-	1 623 700	487 110	649 480	0,4
1999 - Nyemission	720 000	2 343 700	288 000	937 480	0,4
2000 - Nyemission ¹	250 000	2 593 700	100 000	1 037 480	0,4
2000 - Lösen teckningsoptioner	74 000	2 667 700	29 600	1 067 080	0,4
2000 - Nyemission ²	600 000	3 267 700	240 000	1 307 080	0,4
2000 - Lösen teckningsoptioner	204 500	3 472 200	81 800	1 388 880	0,4
2001 - Lösen teckningsoptioner	54 500	3 526 700	21 800	1 410 680	0,4
2002 - Nyemission ³	350 000	3 876 700	140 000	1 550 680	0,4
2002 - Lösen teckningsoptioner	80 000	3 956 700	32 000	1 582 680	0,4
2002 - Nyemission ⁴	7 913 400	11 870 100	3 165 360	4 748 040	0,4
2003 - Nyemission ⁵	23 740 200	35 610 300	9 496 080	14 244 120	0,4
2004 - Nyemission ⁶	5 000 000	40 610 300	2 000 000	16 244 120	0,4
2004 - Nyemission ⁷	20 305 150	60 915 450	8 122 060	24 366 180	0,4
2005 - Nyemission ⁸	105 000	61 965 450	420 000	24 786 180	0,4
2005 - Nyemission ⁹	1 053 750	63 019 200	421 500	25 207 680	0,4
2005 - Nyemission ¹⁰	8 700 000	71 719 200	3 480 000	28 687 680	0,4
2005 - Nyemission ¹¹	71 250	71 790 450	28 500	28 716 180	0,4
2006 - Nyemission ¹²	1 125 000	72 915 450	450 000	29 166 180	0,4
2006 - Nyemission ¹³	24 305 150	97 220 600	9 722 060	38 888 240	0,4
2007 - Nyemission ¹⁴	4 000 000	101 220 600	1 600 000	40 488 240	0,4
2009- Nyemission ¹⁵	33 740 200	134 960 800	13 496 080	53 984 320	0,4

1) Emission riktad till institutionella placerare. Teckningskursen uppgick till 160 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 40 Mkr. 2) Emission riktad till institutionella placerare. Teckningskursen uppgick till 225 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 135,3 Mkr. 3) Emission riktad till institutionella placerare samt ett fåtal större privata investerare. Teckningskursen uppgick till 87 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 30,5 Mkr. 4) Emission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 4 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 31,7 Mkr. 5) Emission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 1,70 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 40,4 Mkr. 6) Emission riktad till institutionella placerare samt ett fåtal större privata investerare. Teckningskursen uppgick till 3,10 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 15,5 Mkr. 7) Emission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 2,25 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 45,7 Mkr. 8) Emission riktad mot den japanska partnern Silex technology Inc. Teckningskursen uppgick till 7,04 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om drygt 7 Mkr. 9) Emission riktad mot Loqware Sweden ABs huvudägare för förvärv av bolaget till ett värde av 8,3Mkr. 10) Emission riktad till europeiska institutionella investerare. Teckningskursen uppgick till 7,25 kr och Precise Biometrics tillfördes cirka 63 Mkr före avdrag för apportemissionskostnader. 11) Emission för förvärvande av resterande aktier i Loqware Sweden AB. Precise Biometrics tillfördes cirka 580 000 kronor. 12) Apportemission utförd för förvärv av 30 procent av Smart Unicorn Solutions. 13) Emission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 3,50 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 85 Mkr. 14) Apportemission utförd för förvärv av 8 procentenheter av Smart Unicorn Solutions. 15) Emission med företrädesrätt för befintliga aktieägare. Teckningskursen uppgick till 1,60 kr och Precise Biometrics erhöll en emissionslikvid om 54 Mkr.



AKTIEN & ÄGARE

AKTIEÄGARSTATISTIK

Aktieägarförteckning

	<i>Antal aktier</i>	<i>Andel i procent av kapital och röster</i>
Avanza Pension Försäkring AB	7 575 624	5.6%
Swedbank Robur fonder	5 315 932	3.9%
Storebrand fonder	4 326 090	3.2%
Nordnet Pensionsförsäkring AB	2 686 959	2.0%
HJ Byggkonsulter AB	2 320 000	1.7%
Marc Chatel	1 663 079	1.2%
Nils Bernhard o bolag	1 535 307	1.1%
Swedbank Försäkring AB	887 586	0.7%
Johnny Ludvigsson	827 000	0.6%
Sorcab Consulting ApS	680 000	0.5%
Övriga	107 143 223	79.5%
Summa	134 960 800	100.0%

Aktiägarfördelning

	<i>Antal aktier</i>	<i>Andel i procent</i>
Utländska ägare	25 258 565	18,7%
Svenska ägare	109 702 235	81,3%
varav Institutioner		9,3%
Aktiefonder		4,1%
Privatpersoner		67,9%

Aktieägarspridning

	<i>Andel i procent</i>
10 största ägarna	20,6%
25 största ägarna	26,6%
100 största ägarna	38,1%

Geografisk fördelning av aktieägandet i procent

	<i>Andel i procent</i>
Sverige	81,1%
Danmark	4,0%
Norge	3,7%
Schweiz	2,7%
Luxemburg	2,1%
Storbritannien	2,0%
Irland	1,4%
Kina	0,5%
Finland	0,5%
Cypern	0,4%
USA	0,4%
Övriga	1,2%

Aktiägarstatistik

	<i>Antal aktieägare</i>	<i>Andel ägare procent</i>	<i>Antal aktier</i>	<i>Andel av röster</i>
1-2 000	3 549	42.4%	3 078 807	2.3%
2 001-10 000	2 895	34.6%	14 713 571	10.9%
10 001-100 000	1 742	20.8%	50 675 628	37.5%
100 001-1 000 000	167	2.0%	38 591 200	28.6%
1 000 001-5 000 000	9	0.2%	27 901 594	20.7%
Summa	8 362	100.0%	134 960 800	100.0%

RISKER

RISKER

Precise Biometrics utsätts för risker från både interna och externa håll, som till stor del ligger utanför bolagets räckhåll och påverkan. Dessa risker beskrivs nedan. För en utförlig rapport om risker se [not 31](#).

Teknologiutveckling

Marknaden som bolaget verkar på präglas av snabba förändringar. Ny teknologi och nya aktörer tillkommer ständigt. Bolagets teknologi måste därför i stor utsträckning accepteras av ledande marknadsaktörer, både bland leverantörer och kunder. Marknaden måste vara mogen för att förstå och ta till sig den nya teknologi som bolaget tillför.

Marknadsutveckling

I takt med att marknaden på vilken bolaget verkar växer och antalet aktörer ökar finns det risk för att alternativa tekniker utvecklas och att priset på jämförbara produkter därmed sjunker. Detta kan innebära att större investeringar i marknadsföring och försäljning krävs för att nå förväntade försäljningsvolymmer.

Produktionskapacitet

Bolaget är beroende av extern produktionskapacitet. Om efterfrågan på komponenter och produktionskapacitet skulle öka, kommer även tillverkningskostnaderna på bolagets produkter att öka. En annan konsekvens av ökad efterfrågan på komponenter kan vara leveransförseningar, vilket kan medföra intäktsförskjutningar.

Personal

Inom bolaget finns ett antal nyckelpersoner, som är viktiga för verksamheten och som besitter unik kompetens. Skulle någon, eller några, av dessa nyckelpersoner lämna bolaget kan det, på kort sikt, ha en negativ inverkan på verksamheten. Det är också en risk att rekrytering av ny personal till dessa positioner kan ta tid och medföra kostnader för bolaget.

Partners

Bolaget har idag samarbeten med ett antal partners. Bland dessa ingår systemintegratörer, smartkortstillverkare, chiptillverkare samt leverantörer av applikationer. Bolaget är beroende av dessa samarbeten för att kunna erbjuda slutkunderna kompletta säkerhetslösningar. Det finns en risk att något eller några av dessa partnersamarbeten avslutas eller inte når förväntat resultat, med följden att den förväntade framtida intäkten uteblir.

Patent och immateriella rättigheter

Det är viktigt för bolaget att skydda sin teknologi genom patent eller andra immateriella rättigheter, för att på så sätt behålla sitt teknikförsprång och skapa möjligheter för framtida licensintäkter. Bolaget arbetar därför med en aktiv patentstrategi som innebär att man söker patent för strategiskt viktiga uppfinningar i de länder som bedöms relevanta.

Konkurrenter

Bolaget är verksamt på marknaden för biometri och konkurrensen på denna marknad är hård. De konkurrerande företagen kan ha betydligt större finansiella och industriella resurser till sitt förfogande än bolaget. Det kan inte uteslutas att konkurrensen från denna typ av aktörer kan leda till minskad marknadsandel och/eller sämre lönsamhet för Precise Biometrics.

Prognossäkerhet

Bolaget verkar på en marknad som befinner sig i ett tidigt skede och som karakteriseras av långa införsäljningar vilket medför en prognossäkerhet. En tidigare eller senareläggning av ordrar kan innebära en avsevärd påverkan på årsomsättningen och resultatet.

Kassaflöde

Bolaget arbetar hårt för att minimera den tid bolaget idag binder kapital, bland annat lager och kundfordringar. För att minska den risk som en sådan kapitalbindning kan innebära, har bolaget aktivt

arbetat med att förbättra den interna processen för prognostisering och produktionsplanering. Bolaget arbetar också för att de i tiden långa ID-kortsprojekten inte ska bli en alltför stor belastning vad gäller kassaflödet.

I det finansiella klimat som rått under de sista 18 månaderna så har fokus legat på likviditetsflöden och rådande betalningsvillkor. Detta har medfört att Precise Biometrics har skärpt till betalningsvillkoren mot kunder.

Valutarisk

En stor del av bolagets omkostnader är i svenska kronor, medan en väsentlig del av intäkter och produktionskostnader genereras i utländsk valuta (huvudsakligen USD), vilket ökar bolagets valutaexponering. Bolaget har antagit en valutariskpolicy i syfte att minimera valutariskexponering i verksamheten.

Kreditrisk

Bolaget har riktlinjer för kreditgivning till kunder. Det är bolagets uppfattning att det inte föreligger någon betydande kreditriskkoncentration i förhållande till någon viss kund eller motpart.