

(NGM: PAY)

Paynova lanserar ny funktionalitet för online-spel-segmentet

Paynova har lanserat tilläggstjänsten one2one på Austin GameDevelopers Conference i Austin, Texas. Paynovas betaltjänst är en av ett fåtal på marknaden som stöder spelindustrins båda dominerande affärsmodeller; betalning via prenumeration och microbetalningar via "pay-per-component". Online-spelmarknaden domineras idag av betalningar via prenumeration, men det är "pay-per-component" som växer snabbast. Paynova är därför väl positionerat i den pågående marknadsutvecklingen, något som bekräftades av det stora intresse som fanns för bolaget i Austin.

Paynova har under september varit på plats vid Austin GameDevelopers Conference, en av världens främsta mässor med inriktning på online-spelindustrin. Syftet har varit att lansera bolagets nya tilläggstjänst one2one, samt att möta de ledande bolagen inom segmentet för att träffa avtal om partnersamarbeten.

ONE2ONE – STÄRKER PAYNOVA I ONLINE-SPEL-SEGMENTET

Paynovas tilläggstjänst one2one är utvecklad med inriktning på online-spel-segmentet, ett av Paynovas prioriterade segment.

Med Paynovas betaltjänst kan ett online-spelbolag hantera alla betalningar, såväl utanför som inne i spelet. one2one är en av få betaltjänster som stöder spelindustrins två dominerande affärsmodeller; betalning via prenumeration och betalning via "pay-per-component". Oberoende av vilken affärsmodell eller kombination av dem som används så möjliggör one2one för spelarna att genomföra transaktioner inne i spelet. Därtill kan one2one reducera bedrägerier till mycket låga nivåer.

Fördelarna med Paynovas betaltjänst är flera. Med Paynova kan online-spelbolagen öka andelen nya spelare som fortsätter att spela (genom att tillämpa pay-per-component), och dessutom stärka spelets attraktionskraft genom en förbättrad spelupplevelse. Därtill kan spelbolagen minska sina kostnader för hantering av (flera) betalningslösningar, reducera eller eliminera betalningsbedrägerier och helt slippa kostnader för egen PCI-certifiering (krävs för hantering av Visa och MasterCard).

Intresset för Paynovas betaltjänst och tilläggstjänsten one2one var stort på Austin GameDevelopers Conference och förhandlingar med ett antal online-spelbolag pågår.

MARKNADSUTVECKLINGEN TALAR FÖR PAYNOVAS BETALTJÄNST

Online-spelmarknaden domineras idag av betalningar via prenumeration, men det är "pay-per-component" som växer snabbast. "Pay-per-component" innebär att spelaren betalar löpande vartefter man tar position i spelet. Denna trend bekräftades i de kontakter med ledande spelbolag som Paynova haft under Austin GameDevelopers Conference. Utvecklingen innebär sammantaget att efterfrågan för den typ av betaltjänst som Paynova erbjuder kommer att öka. Lanseringen av tilläggstjänsten one2one stärker Paynovas position i segmentet ytterligare.

ETABLERAD POSITION INOM ONLINE-SPEL

Online-spel är ett av Paynovas prioriterade segment. Paynovas kontobaserade betaltjänst är mycket väl anpassad för denna typ av applikationer och det finns en betydande volympotential i segmentet. Det finns flera konkurrenter till Paynova i detta segment, framförallt PSP:er, men det finns ännu inte någon enskild leverantör som tagit en betydande marknadsandel.

Paynovas marknadsposition inom online-spel grundas framförallt på bolagets etablerade relationer med tre spelbolag som vart och ett har ledande marknadspositioner inom sina respektive nischer. Mindarks Entropia Universe är en av marknadens första MMOG (massive multiplayer online game)/virtuell värld med en riktig kontant ekonomi i spelet. Sulake Oy driver ungdomssajten/virtuella världen Habbo Hotel i ett stort antal länder och King.com erbjuder lättare underhållningsspel (casual games) med familjer som målgrupp.

KRAFTIG TILLVÄXT PÅ ONLINE-SPELMARKNADEN

Marknadstillväxten för MMOG-spel för PC för Europa beräknas uppgå till 35 procent per år fram till 2011. Under 2006 var den globala betaltvolymen över 30 miljarder SEK, och denna marknad beräknas till över 80 miljarder SEK 2010. Marknaden i Asien (exklusive Japan) stod under 2006 för cirka 15 miljarder SEK vilket var ungefär dubbelt så mycket som den nordamerikanska marknaden, vilken i sin tur var dubbelt så stor som den europeiska marknaden. Karaktäristiskt för MMOG-segmentet är att spelbolagen söker en bred internationell närvaro. Asiatiska spelbolag satsar på att etablera sig i väst och vice versa. Affärsmodellen och betallösningen har en nyckelroll i denna utveckling. Paynova har genom partnersamarbeten i Europa och Kina positionerat sig för att kunna dra nytta av denna utveckling.

FÖR YTTERLIGARE INFORMATION, VÄNLIGEN KONTAKTA:

Karl Alberts, Marknadschef
Telefon: 070-33 55 326

OM PAYNOVA

Paynova erbjuder en internationell, kontobaserad helhetstjänst för betalningar via Internet. Med Paynova som enda motpart kan e-handlare få en betalningsgaranti för 21 betalningsalternativ med såväl kredit- och betalkort som Internetbanker, på 11 språk med 8 valutor i ett säkerhetscertifierat gränssnitt (PCI). Konsumenter kan gratis öppna ett online-konto, en Paynova-plånbok, för att göra säkra och enkla köp samt sköta sina överföringar mellan familj, vänner och bekanta. Paynova har avtal med cirka 1 600 e-handlare. De flesta återfinns i de prioriterade segmenten: resor, detaljhandel samt media/nätverksspel. Företaget är noterat på NGM Equity sedan februari 2004. För mer information: www.paynova.com