

Verksamhetsuppdatering 3 maj 2022

April har varit en händelserik månad hos oss på Vopy, en sådan där period när det känns som att bitarna faller på plats, när man får känslan av att vi är vid en "tipping point" – precis innan vi startar upp leveranserna. Här kommer en uppdatering av de viktigaste händelserna i april.

Vårt avtal med en ledande europeisk mobiloperatör

Under det senaste året har vi haft förmånen att tillsammans med denna ledande mobiloperatör arbeta fram grunderna för en ny plattform av mobila finansiella tjänster. Samarbetet har resulterat i det avtal vi beskrev tidigare i april. Mobiloperatören ser stora fördelar i de lösningar vi nu ska leverera - där ökad kundlojalitet, ett nytt utbud av tjänster som engagerar användarna samt möjligheten att aktivera sin överskottslikviditet är drivande faktorer.

Mobiloperatören har strävat efter liknande lösningar över en tid, den mjukvara Vopy erbjuder har visat sig bli en viktig pusselbit i att komplettera deras befintliga app med ett lager av finansiella tjänster.

I många europeiska länder används kontanter fortfarande i hög utsträckning, där digitalisering och direktöverföring av pengar (som t ex Swish) är relativt okända begrepp. Marknaden för mobila finansiella tjänster, överföringar, betalningar och krediter anses vara både stor och relativt oexploaterad. Vår kund ser en möjlighet till ökad konkurrenskraft och vill av naturliga skäl inte omnämnas i detta tidiga skede.

Den övergripande målsättningen är att kunna erbjuda mobiloperatörens användare korta konsumentkrediter men även Vopys övriga utbud av tjänster som vår wallet, peer-to-peer betalningar samt olika slags betalkort.

I ett första steg implementerar vi vår "credit-scoring"-modell åt vår kund, syftet är att minska graden av kreditförluster till nytta både för låntagare och långivare. Bland annat baserat på användarnas betalmonster av sina mobilräkningar, kommer vi göra en kreditbedömning och under en testperiod utvärdera i vilken mån denna kan skapa en förbättrad "default-rate" vad avser kundens kreditgivning.

I följande steg är avsikten att påbörja kreditgivning till en utvald testmarknad varefter vi tillsammans med vår kund kommer utvärdera resultaten innan storskaliga leveranser påbörjas. Vår tro är att en storskalig utrollning av krediter och finansiella tjänster kan påbörjas under våren 2023.

Ny bankpartner signerad och integrationer påbörjade

Vi är mycket glada över att ha etablerat ett samarbete med en progressiv europeisk bankpartner som förstår vår verksamhet. Genom detta samarbete får vi tillgång till alla de banktjänster vi behöver avseende den europeiska marknaden.

Vi kommer nu kunna erbjuda våra kunders användare ännu fler tjänster, även om inte allt är på plats än. Sedan tidigare erbjuder vi bland annat KYC/AML/PEP, dvs on-boarding av användare, direktöverföringar person till person (P2P instant payments), krediter, fysiska och virtuella kort samt sedvanliga wallet-tjänster.

Framöver kommer vi kunna leverera ett ännu bredare utbud av kreditprodukter samt olika sparkonton, överföringar till lönekonton, hantering/betalning av räkningar, dvs fler grundläggande banktjänster. Vi ser stora möjligheter att tillsammans med vår bankpartner erbjuda konkurrenskraftiga lösningar som skapar långsiktigt värde för våra kunders användare.

Med vår nya bankpartner förändras vår roll och vår strategiska position. Enkelt uttryckt blir vi mer av en mjukvaruleverantör medan bankpartnern tar ansvar för de funktioner och banktjänster som kräver regulatorisk hänsyn och organisation. Vi kan väsentligt korta vår "time-to-market" samtidigt som vi inte längre behöver en tung regulatorisk organisation på plats.

Integrationen av bankpartners system har påbörjats och beräknas vara tekniskt slutförd under sommaren.

Finansiering av vår marknadsintroduktion

Leveransprojekten till de första kunderna pågår för fullt, parallellt med integrationen av bankpartners system. Även om vi är tekniskt klara under sommaren så tar det troligen ytterligare några veckor innan leveranserna är igång, beroende på testkörningar och slutimplementering hos kunderna.

Så fort vi och berörda kunder är trygga med leveranskvaliteten så kommer vi släppa på användare i rask takt. De två första kunderna har användare i kö, varför det endast är vår egen kvalitetssäkring som hindrar en snabb uppskalning till större volymer. I vårt huvudscenario räknar vi med ett substantiellt antal aktiva användare i slutet av september, allt beroende på de resultat vi erhåller vid leveransstart.

En snabb uppskalning medför även snabbt ökande kostnader för Vopy. Utöver befintlig organisation behöver vi öka med 2-3 nyckeltjänster i syfte att kunna erbjuda rätt support åt våra kunder, det gäller handhavande såväl som implementation och teknisk support.

För att finansiera marknadsintroduktion och uppskalning av antal användare så behöver bolaget ta in mer kapital.

Vi påbörjar nu en nyemission om totalt 20 MSEK vilket är tillräckligt för att finansiera verksamheten fram till nästa expansionssteg i höst. Emissionen sker till 3,50 kr per aktie vilket ger en pre-money värdering om ca 700 MSEK. Minsta teckningspost är 1 062 000 kr och emissionen sker i Units där varje Unit innehåller 2 aktier och 3 optioner.

Vid intresse erbjuder vi utökad information om emissionen, kontakta oss på ir@vopy.com.

Under Q4 planerar vi för att ta in ytterligare kapital som ett sista finansieringssteg innan vi når break-even vilket beräknas ske sent 2023. Kapitalet ska användas till att snabbt bygga upp vårt team till de knappt 150 personer vi behöver vara för att kunna producera riktigt stora volymer till ett växande antal kunder. Som tidigare nämnt ser vi att detta steg kan ske via en IPO. Givet den geopolitiska situationen är det möjligt att vi istället tar in det efterfrågade kapitalet på annan väg, vilket då medför att en IPO flyttas fram 1-2 år i tiden.

Nu fortsätter vi integrationsarbetet och förbereder för en intensiv höst med snabbt eskalerande användartillväxt. Under vintern och nästa vår räknar vi med att kunna rulla ut de riktigt stora volymerna som vi till stor del redan har tillgång till hos våra kontrakterade kunder.

Tills vi hörs igen,

Kim Forssell, VD

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Joakim Forssell, vd Vopy AB (publ.)
kim@vopy.com
+46 72 308 58 35

Om Vopy

Vopy är ett svenskt fintechbolag med visionen att bli en världsledande teknikleverantör inom embedded-finance lösningar. Genom Vopys molnbaserade infrastruktur kan företag erbjuda sina kunder omedelbara, säkra och kostnadsfria transaktioner samt betalkort, finansieringslösningar och lojalitetsprogram.

Vopys lösningar är en del i att skapa framtidens finansiella tjänster. Allt från stora globala företag till mindre start-ups kan använda Vopys lösningar för att erbjuda sina kunder finansiella tjänster – utan större investeringar. Huvudkontoret finns i Stockholm och Vopy har även etablering i Norge, Kanada, Ukraina och Indien.

Läs mer på vopy.com

Bifogade filer

[Verksamhetsuppdatering 3 maj 2022](#)