

Vopy VD brev september 2024

Kära aktieägare, välkomna tillbaka efter sommaren, förhoppningsvis är ni lika laddade som vi är inför hösten.

För Vopys del har sommaren inneburit en del städarbete, kombinerat med semestertider både hos oss och hos våra leverantörer. Vi har därmed kunna lägga mer tid på administration och på att slutföra vår årsredovisning och räknar med leverans av ÅR under september med ordinarie årsstämma under oktober.

Resultat av emissionen, likvida medel, runway och burnrate

Emissionen i maj inbringade totalt 10,86 MSEK varav 5,3 MSEK avser kvittningar av lån och leverantörsskulder, samt 5,56 MSEK i likvida medel. Utöver att vi kraftigt minskat våra skulder, så har vi nu även kapital nog för hålla verksamheten igång under överskådlig framtid.

Balansgången framöver handlar om att hålla kostnaderna på lägsta möjliga nivå utan att äventyra eller menligt försena framtida intäkter.

Befintliga intäkter från inlösen, prognos framåt

Vopy erhåller idag löpande intäkter avseende kortinlösen, övriga verksamhetsområden ger ännu inga intäkter.

Löpande debiteringsnivåer låg per juni runt 200 tkr/månad där vi förväntar en viss ökning under hösten för att hamna på ca 400 tkr/månad i slutet av året. Detta avser bruttointäkter där marginalen är strax under 50%, vi räknar därmed att enbart intäkterna från kortinlösen ger kostnadstäckning för verksamheten i slutet av 2024.

Intäkter från Remittance är inte ingång ännu varför vi heller inte tar några väsentliga kostnader vad gäller bemanning eller konsulter. Remittance-marknaden är enorm och våra kunder har tydliga mål vad gäller marknadsandelar – för Vopy är detta en solid möjlighet att snabbt nå stora volymer. Även om det tar lång tid att bygga solida leveranser så är det värt att vänta på. Tack vare den lyckade emissionen i våras har vi uthålligheten som krävs för att få detta i mål.

Remittance, vad händer med leveranserna och hur är status

Remittance är när privatpersoner bosatta i ett annat land skickar hem pengar till familj eller vänner. Att skapa effektiva korridorer mellan Europa och Bangladesh samt Europa och Pakistan är förknippat med flera regulatoriska utmaningar. Tekniskt är vi klara och kan med hjälp av våra leverantörer göra överföring hela vägen till mottagaren på några minuter, regulatoriskt är vi inte i mål ännu.

Då det är Vopy som tillhandahåller möjligheten för avsändaren att sätta in och skicka pengar till en mottagare, så är det även vi som är regulatoriskt ansvariga för överföringen. Eftersom vi saknar ett eget tillstånd för Betalinstitut eller motsvarande, så är vi beroende av att göra överföringen via någon annan aktörs tillstånd, en mellanhand.

De två mellanhänder vi arbetat med under våren har visat sig inte hålla måttet, varken tekniskt eller vad gäller affärsvillkoren. Samtidigt har vi kommit närmare vår huvudleverantör (som inte kan teckna avtal direkt med oss då vi saknar giltig regulatorisk licens). De har hjälpt oss vidare till bättre mellanhänder och även öppnat upp för att ge oss avtalsstatus som teknisk partner utan rätt att hantera pengar. Därmed får vi direktaccess till deras API vilket väsentligt underlättar både integrationer och transaktionsflöden.

I förra veckan erhöll vi en överenskommelse regulatoriskt och tekniskt med en ny mellanhänder som vi upplever som vettig, med både teknik och tillstånd på plats. Vi är i onboarding process just nu och hoppas ha ett avtal med dem på plats redan nästa vecka, denna gång med rimliga affärsvillkor. Ett sådant avtal innebär att vi för första gången är klara för leverans ur ett regulatoriskt och tekniskt perspektiv.

På sikt behöver vi sedan åstadkomma en mer hållbar lösning än att arbeta med ett fördyrande mellanled.

Ansökan om tillstånd för Betalinstitut

För att själva kunna hantera de betalflöden som utgörs av remittance, samt även framtida fondinvesteringar, krävs att vi har tillstånd från Finansinspektionen att bedriva verksamhet som Betalinstitut. Ett sådant tillstånd gör att vi slipper förlita oss på mellanhänder, tillståndet medför även att vi får möjlighet att teckna avtal och arbeta med en helt annan nivå av aktörer vilket på sikt ytterligare bidrar till lägre kostnader samt effektivare produktionsflöden.

Vi har i dagarna initierat ett förberedande arbete för att få klarhet i vad som krävs i organisation, kostnader och tid för att erhålla tillstånd som Betalinstitut. Den totala kostnaden för en slutförd ansökan inkl arvoden till olika externa konsulter samt krav på rekrytering av viss nyckelkompetens, bedöms hamna på 1,5 till 2,0 MSEK. Ett tillstånd gräver således hål i vår begränsade kassa men ger även stora möjligheter för att snabbare få igång remittance verksamheten med högre lönsamhet än i tidigare kalkyler.

Ett erhållet tillstånd skapar ett betydligt högre bolagsvärde. Som investering är ett erhållet tillstånd positivt men vi behöver även säkerställa att vi klarar detta operativt och likviditetsmässigt. Detta är en balansgång där vi väntar så länge som möjligt med en ansökan i syfte att säkerställa fortsatt stabil likviditet. Med hög sannolikhet kommer vi dock lämna in en ansökan till FI någon gång under innevarande år.

Fokus under hösten

För resten av året har vi några tydliga mål att leverera på:

1. Påbörja intäkter från Remittance
 1. Slutföra leveransprocessen regulatoriskt/tekniskt
 2. Göra de sista integrationerna med de två första kunderna
 3. Lansera tjänsten i England (som är den första delmarknaden) tillsammans med våra kunder
2. Öka intäktflödet från kortinlösen
3. Ansöka om tillstånd att driva verksamhet som betalinstitut till Finansinspektionen.

Nu kör vi vidare och jagar våra leverantörer samt slutför årsredovisningen. Vi hörs igen under hösten!

Bästa hälsningar

Sven Hattenhauer

För ytterligare information, vänligen kontakta:

Sven Hattenhauer, VD, Vopy AB (publ.)

sven@vopy.com

+46 72 303 71 00

Om Vopy

Vopy är ett svenskt fintech bolag. Vopys produkter ger hundratals miljoner invånare i tillväxtländer tillgång till attraktiva internationella spar- och investeringsmöjligheter. Vopys kunder är banker och digitala banker i tillväxtländer. Med Vopys produkter kan dessa erbjuda sina kunder attraktiva lösningar för valutasparande, internationella investeringar samt sekundsnabba internationella pengaöverföringar. Vopys produkter förpackas i kundens färg och form (white label) där kundens varumärke och kundunderlag lägger grunden för tillväxt - en B2B2C baserad affärsmodell.

Vopy ger sina kunder verktyg som ökar kundlojaliteten, skapar högre intäkter och kundvärde, utan att kunderna behöver investera i ny teknik, licenser eller expertis. Med Vopys produkter kan företag driva ekonomisk integration och därigenom skapa inkludering för hundratals miljoner människor över hela världen.

Vopys huvudkontor finns i Stockholm, med närvaro i Norge, Kanada och Pakistan.

Läs mer på vopy.com

Bifogade filer

[Vopy VD brev september 2024](#)