

## Verksamhetsuppdatering april 2022

**Vintern har varit intensiv. Vi har anställt nya medarbetare och tecknat flera nya kundavtal. Men också drabbats av en bankpartner som inte kunnat leverera vilket medfört merarbete och förseningar i vår leverans. Samtidigt har vi höjt vår kompetens samt utvecklat en ny och förbättrad front-end app. Låt mig berätta mer detaljerat om vårt nuläge och hur vi ser på fortsättningen av året.**

Ett flertal faktorer har bidragit till en oväntad och oönskad försening av våra leveranser.

I juni 2021 beslutade vi att byta processor, vilket fördröjde vår starten med ca 3 månader. I november stod det klart att vår bankpartner inte kunde leverera enligt det avtal vi hade. Konsekvensen blev att våra användare inte kunde sätta in pengar på sina konton varför vi sköt upp våra leveranser i väntan på en alternativ lösning, något som krävde mer tid och arbete än vi först bedömde.

Idag, efter 5 månader, har vi efter kontakt med ca 50 aktörer hittat en perfekt lösning som vi känner oss långsiktigt trygga med. Vi återkommer senare med fler detaljer kring detta och de nya möjligheter lösningen medför. Nu återstår att bygga om integrationerna till den nya bankpartnern vilket tar ytterligare några månader.

Det uppstår alltid hinder i en nystartad verksamhet och det blir aldrig helt som man tänkt. Vi har haft allvarliga förseningar men vi har använt tiden väl och samtidigt förbättrat och förfinat vår erbjudande. Vi har slutfört en helt ny app, förstärkt vår back-end och vi har nu en helt färdig och uppdaterad produkt där vi endast ska integrera den nya bankpartnern. Nu ser vi fram emot kommande leveranser med start i Q3.

### **Vi har lämnat vår position i Reltime**

Vår tidigare investering i Reltime byggde på en lösning där Reltime använder vår plattform och där vi i förlängningen skulle kunna integrera Reltimes miljö i vår produkt. Givet de förändringar vi nu gjort med ny bankpartner samt med utveckling av fler moduler, så finns inte längre förutsättningarna på plats för att genomföra tidigare scenario.

Vi har därför kommit överens med Reltime om att fortsätta respektive verksamheters utveckling var för sig, varför Reltimes huvudägare köpt tillbaka aktieposten av oss i en kontantaffär.

### **Vad innebär en leveransstart och vad händer då?**

Leverans är när våra första kunder börjar aktivera wallets/kort till sina användare, det är då vi kan börja debitera löpande wallets per månad enligt vår SaaS-modell. Vår affärsmodell bygger på en fast ersättning per användare vilket innebär att vi fakturerar våra kunder oavsett i vilken grad deras användare genererar transaktioner.

Den första kunden som startar upp är Spotlite, som väntat troget på oss sedan augusti 2021. Spotlite har använt tiden väl och under året som gått utvecklat sin produkt samt byggt upp ett mycket stort intresse från marknaden. Vi räknar därefter med att i snabb takt starta upp fler kunder under hösten.

Var och en av de kunder vi hittills skrivit avtal med har ett stort antal användare vilket ger oss en stor potentiell bas att växa i. Vi räknar med en blygsam tillväxt under Q3 då vi vill gasa försiktigt i början och hinna med både utvärdering och kvalitetssäkring innan vi släpper på större volymer.

Baserat på våra tecknade avtal samt deras underliggande efterfrågan så ser vi en snabbt stigande tillväxt i antal användare under Q4, vi hoppas kunna passera 1 miljon användare tidigt under 2023.

### **Finansiering och utveckling i närtid**

Jag har glädjen att få arbeta med ytterst kompetenta personer som har hög kapacitet, men de behöver mer än min uppskattning. Nu behöver vi växla upp med ett antal nyckelrekryteringar för att kunna hantera de utökade kapacitetskrav som en närstående leveransstart medför.

Under kommande höst, så fort vi visat på stabila och ökande leveranser, behöver vi påbörja vår "Time-to-market" strategi. Helt enkelt att så snabbt som möjligt öka vår kapacitet, starta upp fler kunder samt samtidigt hjälpa våra kunder att öka antalet aktiva användare. "Time-to-market" kräver mer kapital men är också helt avgörande för våra planer att bli en av de största globala aktörerna inom embedded finance.

Nu under våren tar vi in 20 MSEK i en sista sådd-finansiering. Pengarna räcker till att rekrytera de personer vi behöver samt täcka verksamhetens kostnader fram tills vi drar igång "Time-to-market" under hösten 2022.

Under hösten planerar vi att ta in 200 MSEK vilket täcker en mer aggressiv expansion av verksamheten fram tills vi når break-even någon gång vid årsskiftet 2023/2024. Med bevisad leverans och påvisad tillväxt räknar vi med en betydligt högre värdering i höstens runda jämfört med idag.

Vi har tidigare nämnt våra planer på en IPO, men under vintern har världen förändrats. Vi ser fortfarande en IPO som ett möjligt och önskat spår för att ta in ovan nämnda 200 MSEK, men på grund av en osäker omvärld och därmed osäkert IPO-klimat sonderar vi även andra alternativ. Vi har redan nu dialog med flertalet aktörer som antingen själva kan investera i Vopy, eller som hjälper oss att hitta andra som kan/vill investera i vår tillväxtresa.

I nuläget vet vi helt enkelt inte om en IPO är möjlig under hösten. Om den inte blir av nu så kommer vi ta in kapital från annat håll och istället flytta en IPO 1-2 år framåt i tiden, vi uppdaterar självklart våra ägare om hur processen utvecklar sig.

## Jag önskar er en Glad Påsk

Jag kommer fortsätta att uppdatera er i takt med verksamhetens utveckling. Ibland blir det glest mellan uppdateringen, ibland sker de mer frekvent. Så som läget är just nu, så räknar jag med en period av mer frekventa uppdateringar då vi förväntar oss flera större affärshändelser i närtid.

Nu tar vi några dagar ledigt. Jag vill avsluta med att tacka våra kompetenta och hängivna medarbetare för det fina arbete de utför varje dag – de gör det till en förmån att vara VD för Vopy.

## 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](https://vopy.com)

## Bifogade filer

[Verksamhetsuppdatering april 2022](#)