

Våruppdatering från Vopy

Här kommer en uppdatering från vår verksamhet samt ett erbjudande riktat till dig som aktieägare i Vopy.

Ägarinformationen från Vopy har varit eftersatt det senaste halvåret vilket vi beklagar. Vi har haft fullt fokus på kunddialog och leveransarbete, där de senaste 6 månaderna har medfört fortsatt intensivt arbete.

I vår plattform CLIP (Closed Loop Investment Platform) ingår bland annat produkterna Remit Home samt Fondsparande. Det finns en tydlig och omfattande efterfrågan från våra kunder avseende bägge produkter.

Kunder och marknad

Remit Home efterfrågas i första hand från nya digitala banker som har etablerat sig i Bangladesh och Pakistan de senaste åren. De är snabbfotade, agila och har stora användarbaser på mellan 15-60 miljoner aktiva användare beroende på företag. Gemensamt för dem är att de nu vill expandera sitt erbjudande till nya marknader där utlandsarbetande befolkning är en viktig målgrupp. Vår tekniska lösning passar som hand-i-handske för många aktörer och vi har en nära dialog med de fyra största digitala bankerna.

Den första (och största) aktören har ett uttalat önskemål att vara igång i juni och de väntar nu på att vi ska bli klara med vår leverans. Övriga aktörer kommer starta upp strax därefter, vi räknar med att ha igång tre digitala banker under hösten. Samtliga dessa har en ambition att ta 5 % av remittance-marknaden inom 3 år - och den marknaden är oerhört stor. Under 2022 tog Bangladesh och Pakistan tillsammans emot drygt 50 miljarder USD från invånare bosatta utomlands. Vår nåbara marknad är 70 % av detta vilket skulle ge ca 19 miljarder SEK i överförd volym till oss eller runt 200 miljoner SEK i bruttomarginal. Vi kanske inte når hela vägen dit men siffrorna illustrerar hur stor marknaden är - och hur stora våra kunder är.

Vad gäller fondsparande så finns marknaden i länder som Bangladesh och Pakistan, efterfrågan är störst från etablerade, traditionella banker i dessa länder. CLIP löser de problem som dagens hårda valutarestriktioner medför, där vi parerar dessa på ett regulatoriskt korrekt sätt och ger bankkunderna en hett efterfrågad möjlighet att investera i amerikanska och europeiska aktier via de fonder vi erbjuder. Marknadsstorleken är mer svårbedömd men den första banken vi startar upp har drygt 11 miljoner bankkunder idag som de kan marknadsföra tjänsten till. Lönsamheten för vår del är betydligt högre än för Remit Home varför vi är angelägna att få igång fonderna till nästa årsskifte.

Sedan slutet av 2023 har vi så smått börjat generera intäkter via kortinlösen. Idag rör det sig om mindre belopp men intäkterna ökar stadigt och beräknas bli mer substantiella i slutet av sommaren.

Kvarstående utmaningar

Egentligen har vi bara två utmaningar kvar - vi är inte klara med vår leveranskedja ännu och våra likvida tillgångar riskerar att ta slut innan vi hinner leverera.

Leveranskedjan omfattar tre externa aktörer där vi nu arbetar tillsammans med dessa för att slutföra nödvändiga integrationer.

Nyemission

Vi har minskat vår kostnads massa till ett minimum men beräknar ändå ca 200 000 kr/månad för att kunna slutföra leveranserna och få igång de första kunderna inom Remit Home. För att finansiera bolaget och komma till leveransklart läge behöver vi minst 2 MSEK. Eftersom förseningar och hinder fortsatt kan uppstå behöver vi reserver varför vi nu tar in upp till 5,5 MSEK i en emission som pågår till den 28 maj 2024.

Senaste emissionen slutfördes i december 2023 till en pre-money värdering om 78 MSEK (35 öre /aktie), det visade sig vara mycket svårt att ta in kapital till den värderingen bl a på grund av det omvärldsläge vi har. Styrelsen har därför beslutat att vi denna gång sänker pre-money värderingen kraftigt till 8,2 MSEK. Eftersom vi har minskat antalet aktier till 1/10 del av tidigare, blir priset per aktie fortfarande 35 öre där minsta investeringsbelopp är satt till 4 900 kr.

Vår bedömning är att denna låga värderingsnivå är nödvändig för att motivera det kapital vi söker. Med nuvarande låga kostnadsnivå skapar vi en rejäl uthållighet och kan fokusera på att bygga verksamheten istället för att söka kapital. Så fort intäkterna kommer igång räknar både vi och våra kunder med en snabb tillväxt vilket snabbt bygger lönsamhet och betydande bolagsvärde. Den låga värderingen är en möjlighet att komma in billigt och ta del av vad vi jobbar för att ska bli en attraktiv tillväxtresa.

Ett fullständigt emissionsprospekt med utförlig status kring verksamheten finns att ladda ned på <https://www.vopy.com/invest> där du även finner en teckningssedel som signeras med Bank ID.

Investerarmöten

Med start den 7 maj kommer vi erbjuda ett antal investerarmöten online. Vårt syfte är att tydligt informera om förutsättningarna för verksamheten och den aktuella emissionen. Dessutom får vi möjlighet att besvara dina frågor direkt i mötet. Exakta datum och tider för dessa möten kommer kommuniceras inom 1-2 veckor.

Välkommen in på vår hemsida för att ta del av [emissionsprospektet](#) för att erhålla bättre förståelse kring vår nuvarande verksamhet.

Tack för att du är aktieägare i Vopy och jag hoppas att du fortsatt vill vara en del i att möjliggöra vår framgång!

Med 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 Wealth Management bolag. Vi hjälper banker och fintechbolag på tillväxtmarknader att erbjuda sina kunder internationella spar- och investeringsprodukter. Allt i en lättanvänd app under kundens egna varumärke.

Våra kunder kan utan större investeringar öka sin kundlojalitet, lönsamhet per användare och sin konkurrenskraft. Tillsammans med kunderna förändrar Vopy det digitala betallandskapet och ger användare en enklare ekonomisk vardag. Vårt huvudkontor finns i Stockholm, med närvaro i Norge, Kanada och Pakistan.

Läs mer på vopy.com

Bifogade filer

[Våruppdatering från Vopy](#)