

VD Joakim Forssell uppdaterar kring verksamheten

Under sommaren märkte jag ett tydligt ökat intresse för Vopy, både från potentiella kunder och samarbetspartners men även från investerare. Med ett ökat intresse så kommer det många frågor och jag tänkte därför använda detta vd-brev för att förklara vad Vopy är och vilken stark potential det finns i vårt erbjudande.

Den första september lanserade vi vår nya sajt och logotyp. Sajten speglar tydligt det nya Vopy och arbetet med att ta fram bolagets nya profil har pågått med full kraft sedan projektet startades innan sommaren. Syftet är att på ett bättre sätt spegla vad Vopy är och öka tydligheten i budskapen kring vad vi erbjuder våra kunder. Vopys nya utseende är första fasen i en offensiv satsning och kommer, i kombination med ökad tydlighet, att underlätta vår expansion.

Unik marknadsposition som helhetsleverantör

Embedded finance innebär något förenklat att icke-finansiella företag erbjuder sina kunder finansiella tjänster. Vopy är en teknikleverantör för embedded finance och med hjälp av vår molnbaserade plattform kan företag erbjuda finansiella tjänster till sina kunder snabbt och till en mycket låg kostnad, utan att använda den traditionella banksektorn. Genom embedded finance kan bolag därigenom öka kundupplevelsen och kundlojaliteten samt skapa nya intäktsströmmar.

I den tidiga fasen av Vopys utveckling gjordes jämförelser och referenser till neobankerna. Jag vill ta tillfället i akt och förtydliga att Vopy inte är en neobank utan vi levererar istället tekniklösningar till bland annat neobankerna, men framförallt till företag med starka varumärken och stora kundbaser – det vi kallar "trusted brands". Styrkan i Vopy ligger i vårt helhetserbjudande, vi kommer kunna leverera en teknisk plattform för en mängd olika finansiella tjänster – allt inom ramen för embedded finance. Att skapa ett helhetserbjudande är en strategisk prioritering och gör att vi får en tydlig fördel mot våra konkurrenter, en fördel som också verifieras i de kunddialoger vi har. Vår långsiktiga målsättning är att Vopy ska bli globalt marknadsledande inom embedded finance.

Category captain och time to market

Som jag nämnde ovan har Vopy en unik marknadsposition i vårt helhetserbjudande som innebär att vi har fundamentet på plats för att ta positionen som "Category Captain". Med Category Captain menar vi att Vopy ska bli synonymt med Embedded Finance och det självklara valet som teknikleverantör. För att nå den positionen är det avgörande att vi så snabbt och brett som möjligt lanserar hela vårt tjänsteutbud. I första steget fokuserar vi på Norden och Europa för att sedan successivt rulla ut mot Asien och Nordamerika. Positionen som Category Captain handlar om att etablera sig som ledare och växa kraftigt på kort sikt, vilket i sin tur förutsätter kapital. Vi kommer därför under hösten att ta in kapital från nya investerare för att möjliggöra en kraftig och snabb tillväxt. Intresset från investerare har varit mycket stort och vi har idag dialoger med ett flertal institutionella aktörer.

Embedded Finance fungerar för de flesta sektorer

Som jag konstaterade tidigare så är det ofta så kallade "trusted brands" som ser en affärslogik i att använda embedded finance. Viktigt att förstå är dock att det är både finansiella såväl som icke-finansiella företag som efterfrågar lösningar för embedded finance. Exempel på icke-finansiella företag som kan använda embedded finance är biltillverkare som erbjuder leasingupplägg eller finansieringslösningar, flygbolag som finansierar biljettköp samt stora retailföretag som erbjuder sina kunder köp-nu-och-betala-senare lösningar. Två särskilt viktiga sektorer för Vopy är telekombolag och energibolag, sektorer där vi idag har ett flertal aktiva dialoger. Det är väldigt glädjande att vi är i slutförhandlingar kring ett nytt avtal med ett större telekombolag baserat i Centraleuropa. Potentialen i denna kund är enorm då deras kundbas uppgår till över 10 miljoner kunder. Om en sådan typ av kund väljer Vopy som leverantör av embedded finance är det ett bevis på styrkan i vårt erbjudande.

Vi har tidigare kommunicerat att vi har ingått avtal med två kunder – Spotlite och Geni Financial Services. Med båda dessa kunder befinner vi oss i en intensiv integrationsfas och vi kommer uppdatera marknaden när lansering skett.

Förstärkt organisation

Våra tillväxtplaner förutsätter självklart att vi lyckas anställa och förstärka vår organisation. Förutom det stora behovet av teknisk kompetens så behöver vi även till viss del bygga upp nya, och förstärka befintliga, funktioner. Ett led i detta är att vi från och med första september har anställt Joakim Kedbrant i rollen som operativ chef (COO). Med Joakim ombord så har vi en viktig pusselbit på plats för att nå en snabb och kraftig tillväxt. Förutom att fortsätta att skala upp vår utvecklingsavdelning så kommer vi nu även att förstärka vår sälj- och marknadskompetens. Vårt fokus är att teknisk innovation och kommersiellt fokus ska gå hand i hand.

Avslutningsvis vill jag säga att jag ser framför mig en väldigt intensiv avslutning på 2021. Vopy har ett flertal centrala processer i gång, allt ifrån dialoger med kunder, rekryteringsprocesser och tekniska utvecklingsprojekt som ska slutföras. Jag hoppas kunna återkomma inom kort med ytterligare uppdateringar kring vår verksamhet.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

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

Om Vopy

Vopy är ett svenskt fintechbolag som grundades 2017 med visionen att bli en världsledande teknikleverantör inom embedded-finance lösningar. Genom Vopys molnbaserad 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

[VD Joakim Forssell uppdaterar kring verksamheten](#)