

## Vopy VD Brev december 2021

**2021 har varit intensivt och spännande. Vi har lagt grunden för Vopys format, erbjudande, intäktmodell och organisation. Nu står vi redo för 2022 där vi skalar upp bemanning, användare och intäkter. Här berättar jag om verksamhetens status idag samt hur vi skapar förutsättningarna för en snabb tillväxtresa de kommande åren.**

### **TTM - en tillväxtstrategi**

Time To Market (TTM) är Vopys viktigaste mål på kort sikt. Marknaden för embedded finance växer och förändras mycket fort. Idag finns ingen dominerande leverantör, de flesta tänkbara konkurrenter är mindre startup-företag eller företag med fokus enbart på enskilda funktioner. Med sitt breda erbjudande och fokus på höga volymer har Vopy ett antal unika faktorer som stärker bolagets konkurrenskraft på kort och lång sikt.

Konkurrenssituationen är gynnsam i det korta perspektivet, där det finns ett "öppet fönster" för Vopy att agera inom. Med bra finansiering av verksamheten kan vi på kort tid nå stora volymer och positionera oss rätt på marknaden för att bli "Category Captain" inom embedded finance. Vi ska nu fortsätta växa så snabbt vi kan i syfte att säkerställa vår tillväxtstrategi.

Vår bedömning är att det krävs ca 200 MSEK under 2022 för att finansiera en säkerställd position som "Category Captain". Med detta kapital har vi möjlighet att bli en global och central aktör inom embedded finance. Vi skulle klara oss bra även med mindre kapital, men riskerar då att bli en lokal nischaktör med klart sämre tillväxtpotential.

Det kapital vi tar in under 2022 kommer i första hand användas till rekrytering av fler medarbetare. För 1 år sedan var vi 5 personer. Idag sysselsätter vi 25 personer. I slutet av 2022 behöver vi vara ca 95 personer för att kunna leverera mot den efterfrågan vi ser att vi kommer att ha då. Ungefär 35% kommer arbeta med utveckling, ca 45% med leverans/marknad/sälj (Customer Success) och resterande 20% med compliance, produktutveckling, ekonomi, HR, ledning.

Vi har fullt fokus på att hjälpa våra kunder till framgång med våra produkter. Att skapa lösningar som deras användare verkligen vill ha och vill fortsätta använda. Att hjälpa dem att lansera sitt nya erbjudande till sina användare, att förpacka budskap och innehåll, att ge support och allt annat som krävs, för att våra kunder på ett framgångsrikt sätt ska kunna etablera ett nytt utbud av finansiella tjänster till sina användare. Vi vet vad vi behöver göra för att bli "Category Captain" och vi ser mycket stora tillväxtmöjligheter i den positionen.

### **Finansiering av verksamheten**

Vopy behöver, som jag tidigare beskrivit, ca 200 MSEK under 2022 för att kunna förverkliga sin TTM strategi. Ju förr vi når dit dess snabbare kan vi växa på marknaden. Under december 2021 har vi avslutat en första emission om 20 MSEK riktad till kvalificerade investerare. Emissionen skedde till en pre-money värdering om 572 MSEK eller 2,95 kr/aktie.

Tidigt under 2022 tar vi nästa steg. Vi kommer då via en publik emission ta in ca 40 MSEK till en högre värdering som ett resultat av slutförda kundavtal samt påbörjade kundleveranser. Även här vänder vi oss till kvalificerade investerare där minsta teckningsåtagande kommer vara ca 1 MSEK. Vi kommer informera mer om denna emission via vår hemsida när den blir aktuell.

Som tidigare kommunicerat, siktar vi på att notera Vopy på en svensk marknadsplats och genom en IPO emittera ytterligare ca 160 MSEK till allmänheten. Vi har sedan sommaren 2021 tillsammans med olika rådgivare, arbetat med att förbereda bolaget för en noterad miljö.

### **Värdering av bolagets IP**

Utöver de patent vi innehar (varav ett är pending), har vi även investerat många miljoner i utveckling av vår tekniska plattform. I den ingår bland annat specifika lösningar som AI baserad KYC och Market Place som automatiskt matchar låntagare med långgivare.

Genom sammanslagningen av Conax Group AB och Vopy AB våren 2021, uppstod dels goodwill värden i vår huvudbok, samt dels ett behov av att inventera och värdera våra samlade IP tillgångar.

Under oktober 2021 gick uppdraget till Bergensträhle & Partners, en fullservicebyrå specialiserad på hantering och värdering av immateriella tillgångar. Utöver värderingen av själva IP-tillgången gjordes även en värdering av bolaget som helhet. Den värderingen beskriver hur värdet på bolaget och dess IP utvecklas över tid, helt baserat på att vi efterlever de prognoser vi lämnat till Bergensträhle & Partners som underlag.

Av en total värdering för bolaget idag på 5,49 miljarder SEK består den rena IP-värderingen av 1,03 miljarder SEK. Vi ser den höga värderingen som ett kvitto på vår potential och närmar oss våra högt ställda affärs mål med ödmjukhet – och med stor beslutsamhet.

### **Försäljning**

Någon gång under våren började vi få positiva signaler från marknaden. Nya företag hörde av sig med intresse för våra tjänster. Detta har fortsatt i allt högre takt under hösten. Idag är vi i den lyckosamma situationen att försäljningen inte är ett problem, vi har nu en lång lista med pågående säljprocesser. Vi har ca 15 kunder där vi är överens om affärsvillkoren och där vi arbetar för att avtal ska skrivas. Därutöver har vi 5 kunder med påskrivna avtal där vi nu planerar för leveransstart.

Faktiska intäkter uppstår med viss fördröjning. Vi kommer att ha driftstarter redan under Q1 2022 men intäkter från dessa tror vi inte uppstår förrän Q2 2022.

### **Utveckling, leverans och rekrytering**

Bytet av de centrala leverantörer, som vi kommunicerat i tidigare vd brev, har tagit längre tid än vi initialt beräknade. Därutöver har en nyckelleverantör inte kunnat leverera kritiska funktioner som utlovat vilket medfört ytterligare förseningar.

Leveranser har inte påbörjats än och vi har en tydlig bild av de få moment som återstår. Baserat på höstens erfarenheter planerar vi nu för leveransstart under Q1 2022. Senare än vi önskat men inom ramen för vår budget och våra arbetsmodeller.

Vi är ett mjukvaruföretag, delar av det vi utvecklar har inte gjorts av någon tidigare. Vi arbetar fokuserat tillsammans med våra kunder för att påbörja leveranser till deras användare. Vi vet att det alltid finns gupp och hinder att hantera på vägen vilket inte är ovanligt i vår bransch. Vi ogillar förseningar men på sikt gör de att vi blir bättre och de är till viss del förväntade.

Den oväntat höga efterfrågan har medfört resursbrister avseende affärsjuridik, implementationsprojektledare samt resurser för drift och kommande support. Kort sagt hinner vi idag inte med att möta den efterfrågan vi har. Ett kärt problem måhända, men samtidigt ett högst verkligt problem som vi strävar efter att lösa genom större rekryteringsinsatser. Samtidigt är det kapitaltillskott vår planerade emission medför nödvändigt för att finansiera den utökade organisationen.

För att hantera vårt snabbt ökande resursbehov har vi valt att arbeta med två olika rekryteringsfirmor. Dessa kompletterar varandra och tillför ett effektivt inflöde av kandidater i den takt vi behöver. Vissa befattningar är mer krävande att tillsätta varför vi där budgeterar med längre processtid än övriga.

### **Förväntningar på 2022**

Aktiviteten i Vopy har varit mycket hög under 2021 och kommer att fortsätta så under 2022. Vi kommer att fortsätta uppdatera våra aktieägare löpande, kanske inte exakt varje månad men alltid när större affärshändelser äger rum.

Under Q1 ser vi framför allt fram emot leveransstarter, fortsatt rekrytering av roller som projektledare (implementationer), säljare, legal, CFO, CSO samt ett par utvecklingsresurser. Vi hälsar även vår nya Head of Compliance, Anilla Lone Brännström (börjar 3 januari) samt vår Customer Implementation Manager, Thomas Schiffer (börjar 1 februari) välkomna till Vopy.

För att finansiera den snabba tillväxten av teamet, räknar vi även med att påbörja nästa finansieringsrunda under Q1.

Under 2022 handlar det om att växla upp resurser och organisation i samma takt som leveransbehovet ökar. Vi ska nå en kritisk massa av slutanvändare så fort som möjligt, detta medför ökad kännedom hos marknaden samt stadigt ökande intäkter. Parallellt arbetar vi med vår IPO process och jag tror att vi i slutet av 2022 har satt upp bolaget för att kunna skapa en mycket kraftig kundtillväxt.

Slutligen vill jag önska samtliga aktieägare ett givande 2022 och tacka för det förtroende ni ger oss.

---

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

**Bifogade filer**

---

[Vopy VD Brev december 2021](#)