

Vopy VD brev juni 2022

Vopy är en fintech startup med ett attraktivt embedded finance erbjudande baserat på en B2B2C affärsmodell. Då vi bryter ny mark med nytänkande lösningar så har vi även fått vår beskärda del av motgångar. Vi har hanterat dessa, vi har hittat nya vägar och vi är om några veckor klara att leverera.

Operativt mår vi utmärkt där samtliga medarbetare gör ett fantastiskt arbete med att färdigställa våra produkter för kundleveranser under Q3 så som tidigare kommunicerat.

Vi har utan att bedriva utåtriktad försäljning, byggt en pipeline med drygt 50 prospects, dessa har kommit till oss via vårt kontaktnät samt via vår hemsida. Antalet potentiella användare i vår pipeline är stort och om alla skulle skriva avtal med oss så har vi redan nu användare via dessa kunder som överstiger våra långsiktiga mål – vår pipeline innehåller således många större företag med stora kundunderlag.

Flera leveransavtal har signerats med både kunder och partners - som i sin tur har kundcase som de kommer att implementera vår lösning på. Därutöver har vi skrivit ett antal MOU med flera företag där vi nu arbetar för att slutföra avtal. Den starka säljsituationen stärker oss i vår övertygelse om hur bra vårt kunderbjudande fungerar.

Vår första kund är också en startup vilket har föranlett oss att bedriva ett kontinuerligt arbete med att identifiera risker i kundens erbjudande. Detta arbete har nu påvisat allvarliga leveransproblem hos kunden varför vi pausar allt arbete med kunden tills de har åtgärdat sina problem. Även om våra prognoser i det korta perspektivet till stor del vilat på just denna kunds snabba acceleration så har vi ett stort intresse från våra andra kunder att påbörja användandet av våra lösningar. Då även nästföljande kund i vår utrullningsplan ingår i samma koncern, så genomför vi de närmaste veckorna en validering av deras leveranskapacitet innan fortsatt integrationsarbete utförs gentemot denna kund.

Vi växlar nu fokus och ställer om leveransarbetet samt integrationer till de närmast efterföljande kunderna med målsättningen att driftsätta dessa snabbare, vi ser goda möjligheter att påskynda integrationsarbetet med dessa då vi nu frigör interna resurser från det pausade arbetet med ovan nämnda kund.

Utvecklingen med vår europeiska telekomoperatörskund, som har över 20 miljoner abonnenter, fortgår enligt plan och vi skickar den första fakturan till telekomoperatören nu i veckan. Vi har även dialog med telekomoperatören i syfte att skynda på utrullningen hos dem under hösten.

Vår bedömning är att detta kundbortfall medför några månaders försening avseende intäktstart. Vi räknar även med väsentligt minskad användartillväxt under de första 12-18 månaderna, det är idag för tidigt att bedöma hur stor minskningen blir.

Att en för oss viktig kund inte kan leverera är frustrerande. Att få detta besked mitt i pågående emission är beklagligt och ställer krav på korrekt agerande från bolagets sida. De prognoser som har presenterats i nuvarande emission påverkas väsentligt av kundbortfallet. Då vi i nuläget inte kan överblicka hur stor förändring detta medför, har styrelsen i samråd med vårt juridiska ombud Synch Advokat, beslutat att avbryta pågående emission i väntan på en mer utförlig analys och uppdaterade prognoser.

Styrelsen har för avsikt att påbörja en ny emission i augusti. Emissionen kommer erbjudas till en bredare allmänhet utan de krav på 1 064 000 SEK per teckningspost som gällt i den nu avbrutna emissionen. Villkor samt verksamhetsbeskrivning i nästa emission kommer att återspegla och beskriva effekten av de förändringar vi ser avseende kundtillströmning samt leveransplaner för nya och befintliga kunder.

Vi är en fintech startup som bryter ny mark. Även om vi har en del motvind med förseningar, leverantörer som brister och nu en kund som har problem med sina egna produkter, så vill jag lyfta fram kompetens vår personal besitter och, kanske framför allt, för att de är flexibla, kund- och lösningsorienterade.

Ännu en gång är jag imponerad av hela organisationens kapacitet och förmåga att hantera många projekt samtidigt och snabbt ställa om till nya förutsättningar. Gång på gång visar vi att vår arbetskapacitet är hög och att vi kan hantera stort som smått och inte låter några affärsmöjligheter gå oss förbi.

I början av augusti har vi gjort analysen och etablerat nya processer med våra kunder. Då kan vi presentera ett nytt emissionserbjudande som till fullo återspeglar ett uppdaterat nuläge. Till dess önskar jag er en bra sommar och tackar för det förtroende ni ger oss.

Om Vopy

Vopy är ett svenskt fintech-bolag med målsättningen att bli världsledande inom embedded finance. Vopys molnbaserade B2B2C-lösningar ger företag möjlighet att erbjuda sina användare finansiella tjänster, som bl.a digitala plånböcker, realtidsbetalningar, krediter och betalkort – under kundens egna varumärke. Företagen kan utan större investeringar öka sin kundlojalitet, lönsamhet per användare och sin konkurrenskraft. Tillsammans med våra kunder förändrar Vopy det digitala betalandskapet och ger användare en enklare ekonomisk vardag.

Vopy sysselsätter ca 20 personer, huvudkontoret finns i Stockholm, med dotterbolag i Norge samt närvaro i Kanada och Pakistan.

Läs mer på vopy.com

Pressmeddelande
23 juni 2022 13:00:00 CEST



För ytterligare information, vänligen kontakta:

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

Bifogade filer

[Vopy VD brev juni 2022](#)