

VD-brev juni 2021

Det är några månader sedan jag tillträdde som VD för Vopy och efter att ha ägnat den första tiden till att sätta mig in i verksamheten har jag nu en mycket djupare förståelse för bolagets framtidspotential. Det som framför allt har slagit mig är den starka attraktionskraften i vårt erbjudande. Potentialen är enorm och för att kunna kapitalisera på den fullt ut krävs att vi fortsätter att hålla det positiva momentum som vi byggt upp. Sedan mitt förra VD-brev har ett antal nyckelhändelser inträffat där de viktigaste är att våra första kunder snart går live och att vi inleder en teknisk omställning som kommer att ge oss stora fördelar i framtiden.

De första kunderna går live

En av Vopys första kunder är **Spotlite** (gospotlite.com). Spotlite är ett amerikanskt bolag som erbjuder miljoner barn och tonåringar tillgång till en community via en app. Genom appen kan de, på sina egna villkor och på ett säkert sätt, lära sig att använda sociala medier i en miljö som är trevlig och inbjudande. Spotlite utökar nu sitt erbjudande med finansiella tjänster och ett betalkort som kommer att distribueras till samtliga användare genom deras app.

Vopy erbjuder den tekniska infrastrukturen som gör det möjligt att ge de barn och tonåringar som använder Spotlite ett betalkort som kontrolleras av föräldrarna. I praktiken blir föräldrarna den egentliga användaren som styr insättningar och följer samtliga korttransaktioner. Trots att Spotlite fortfarande är i integrationsfas har Vopy redan erhållit de första intäkterna. Potentialen i denna kundrelation är väldigt stark och bedömningen är att cirka 1,5 miljoner användare kommer att aktivera sin Vopy-baserade wallet.

Geni Financial Services är ytterligare en ny kund som kommer att gå live under hösten. Geni Financial Services är en start-up som grundades av den brittiska advokatbyrån Legal UK Services Ltd. Affärsidén bygger på att bistå låntagare med juridisk hjälp i tvister med långgivare, exempelvis där långgivaren brustit i sin kreditkontroll. En låntagare har starka rättigheter enligt den brittiska lagstiftningen. Verksamheten växer kraftigt varför den nu flyttas till Geni Financial Services.

Kunder till Geni får en rabatt på det juridiska arvodet om de väljer att ta emot eventuella skadestånd direkt i Genis app. Vopy levererar tekniska komponenter till Geni för hantering av wallets och transaktioner. Genis app lanseras under hösten 2021 och enligt våra prognoser kommer kundtillväxten att uppgå till cirka 5000 nya kunder per månad under de första tolv månaderna, för att därefter öka. Samarbetet med Spotlite erbjuder potentiellt sett fler unika användare medan den genomsnittliga intäkten per användare är väsentligen högre från de som använder Genis app.

Tydligare profilering och marknadskommunikation

I syfte att skapa bästa möjliga förutsättningar för en snabb internationell expansion tar vi nu ett helhetsgrepp om vår marknadskommunikation. Basen i detta är en helt ny, och tydligare, profilering som resulterar i ny hemsida, nytt grafiskt språk, uppdaterat utseende på vår app samt ny retorik i våra budskap. Samtidigt skapar vi en marknadsplattform som ökar effektiviteten i vår marknadsföring där hemsidan blir en del av ett större sammanhängande system. Förändringarna blir synliga när vår nya hemsida lanseras efter sommaren.

Förstärkt organisation

Den senaste tiden har vi slutfört ytterligare ett antal viktiga rekryteringar som samtliga kommer att vara på plats direkt efter sommaren. Det rör sig om utvecklare, en projektledare med ansvar för integrationsprocessen hos våra kunder samt en person som ansvarar för digital marknadsföring. Förutom dessa roller har vi rekryterat Joakim Kedbrant som ska ansvara för att bygga vår organisation och interna kultur, vilket gör att jag kan öka mitt fokus på marknads- och kundexpansion.

Enligt de tillväxtplaner vi har på kort sikt räknar vi med att, under hösten, vara 13 anställda och konsulter i organisationen utöver den utvecklingsorganisation vi redan har på plats i Kanada. Merparten av dessa 13 personer är engagerade i försäljning, marknadsföring och produktutveckling i syfte att skapa maximala intäkter på kortast möjliga tid. Time to market är fortsatt avgörande för oss i syfte att kunna behålla det försprång vi har jämfört med våra konkurrenter.

Teknisk omställning för framtiden

Våra nuvarande samarbeten med underleverantörer ingicks för cirka tre år sedan. Idag är Vopy ett annat bolag med andra förutsättningar och framtidspotential. Med de stora transaktionsvolymerna och antalet användare vi ser framför oss riskerar nuvarande avtal att bli för dyra och därmed påverka vår lönsamhet negativt. Vi inleder därför ett projekt att under hösten byta två av våra mest centrala tekniska underleverantörer. En av underleverantörerna är en så kallad processor, alltså ett företag som erbjuder oss de mest populära betalmetoderna såsom exempelvis VISA, MasterCard och Apple Pay. Den andra underleverantören skapar så kallade BIN-nummer (Bank Identification Number), vilket är det unika nummer som varje betalkort måste ha och krävs vid utgivning av betalkort. Vi räknar med att bytet av båda dessa leverantörer kommer att ta cirka fyra månader att genomföra och den positiva effekten blir att kostnaden för varje transaktion minskar radikalt.

Jag vill avsluta med att önska er alla en härlig sommar. Vi på Vopy kommer också att njuta av sommaren men vi fortsätter att hålla tempot uppe och ser fram emot en otroligt spännande och händelserik höst. Fortsätt att ta hand om er så hörs vi igen efter sommaresemestern.

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 aktör inom så kallade embedded-finance lösningar. Idag erbjuder Vopy en molnbaserad infrastruktur för att integrera finansiella tjänster i kunders affärsmodeller. Vopys lösning baseras på blockkedjeteknik och möjliggör för företag att exempelvis erbjuda sina kunder omedelbara, säkra och kostnadsfria betalningar samt finansieringslösningar och betalkort.

Vopys marknadsledande erbjudande baserar sig på mer än tio års forskning samt centrala patent och riktar sig främst till globala företag och organisationer med starka varumärken och stora kundbaser. Huvudkontoret finns i Stockholm och bolaget har även lokala försäljningskontor på flera kontinenter.

Läs mer på vopy.com

Bifogade filer

[VD-brev juni 2021](#)