

quickbit

Ny styrelseordförande i Quickbit

Quickbit höll årsstämma den 30 november 2020. Vid årsstämman fattades bland annat beslut om att för tiden intill slutet av nästa årsstämma välja Mathias Jonsson van Huuksloot som styrelseordförande.

För en närmare presentation av styrelseordförande Mathias Jonsson van Huuksloot, se Quickbits webbplats via denna länk: <https://investor.quickbit.com/sv/bolagsstyrning/styrelse-ledning/>

Kommentar från styrelseordförande Mathias Jonsson van Huuksloot

Jag vill börja med att tacka årsstämman och aktieägarna för deras förtroende att få leda styrelsearbetet och bolaget på dess fortsatta resa. Det har inte undgått någon att det varit en händelserik period inte bara i vår omvärld, utan även för oss som bolag under de cirka ett och ett halvt åren sedan noteringen på NGM.

Jag vill även att tacka de ledamöter som nu lämnat styrelsen för deras hårda arbete. Det framgår inte alltid på andra sidan kulissen vilket arbete som krävs för att outtröttligt representera våra nästan 8 000 aktieägare.

Personligen känner jag att vi valt rätt väg för framtiden och terrängen är inte längre så okänd. Vart är vi som bolag på väg? Det har inte alltid varit klart och tydligt för alla att förstå. Men nu är det uppenbart vilken nivå vi skall lägga ribban på. Vi har alla grundförutsättningar tillgängliga för att fortsätta vårt lagbygge på resan mot det ändamålet vi rimligen kan ha. Vi ska bli marknadsledare i vår bransch. Nummer ETT. Globalt. Det finns inget annat mål.

Den enskilt bästa nyheten den senaste tiden för oss är att PayPal valt att inte längre stå och titta på. Jag noterar att det har kommit en del frågor från aktieägare kring detta. Kryptovaluta som företeelse är här för att stanna och omvärldens syn på vänder succesivt på skeptikernas kappar. PayPals intåg sparkar in många tidigare stängda dörrar. Där skall vi passa på att slinka igenom snabbare och smartare än våra konkurrenter.

Vad är skillnaden mellan Quickbit och våra konkurrenter? De flesta är nischaktörer som erbjuder en tjänst som främst riktar sig till kryptoentusiaster medan Quickbit skapar ett helhetserbjudande som verkligen underlättar den vardagliga användningen av kryptovaluta. En aktör som PayPal är i huvudsak en betaltjänstleverantör. Oavsett hur man väljer att se det anser jag att de är nischaktörer. Bakom kulisserna har vi fullt fokus på att bygga ihop alla våra nischtjänster till en plattform. Vår kryptoplattform kommer att erbjuda en helhet av lösningar inom hela ekosystemet och inte bara inom vissa intäktsgrenar. Det pratas mycket om den kommande lanseringen av vårt kort och vår app. Jag vill bara understryka att tålmod belönas med en bättre produkt och större värde för våra kunder.

De första två åren i bolagets historia präglades av att skapa handelsvolymen på det klassiska sättet, genom låga priser delvis på bekostnad av sämre leverantörsvillkor och därtill onödigt låga marginaler. Det var kanske inte rätt strategi långsiktigt men det har även kommit fördelar ur det valet av strategi. Vi har idag ett enormt antal unika användare i våra system, jag skulle tro att det är fler än de flesta tror. Det är användare som kommer attraheras av att använda vår kryptoplattform eftersom den, till skillnad från våra konkurrenter, kommer innehålla alla tjänster våra kunder behöver. Jag vill återigen poängtera att konkurrenslandskapet är fragmenterat och består av ett stort antal nischaktörer. Även om vissa av dem, exempelvis Wirex, har ett välkänt varumärke så är det min fasta övertygelse att Quickbit kommer att ha ett mer utvecklat kunderbjudande och genomföra fler transaktioner än våra konkurrenter under ett år.

Vi kommer lägga stort fokus på att kommunicera på ett mer lättförståeligt vis framöver. Min bedömning och förhoppning är att vi under perioden fram till årsskiftet kommer att kunna visa tydligare varför jag är övertygad om att vi kommer att bli marknadsledare.

Till sist så vill meddela att vår kundtillväxt är väldigt stabil just nu och kurvorna pekar i rätt riktning. Till dem som innehar teckningsoptioner vill jag påminna om att all likvid från denna kommer att investeras i vår verksamhet. Vi har varit lönsamma från start och har, till skillnad från många av våra konkurrenter, inga skulder att betala av. För att summera – ju högre teckningsgraden är desto snabbare kommer vi att nå vårt mål.