

Försäljning, marknad och organisation

Bästa aktieägare,

Försäljning, strukturering och rekrytering har legat i fokus sedan hopslagningen av Vopy och Conax. Vi förändrar våra processer, vi har startat en rad nya aktiviteter inom försäljning och marknad, samt rekryterat flera nyckelpositioner för att kunna växa i den takt vi tänkt oss.

Responser från våra kunder är fortsatt över förväntan. Vi har än så länge inte tappat ett enda prospekt och våra potentiella kunder pushar oss att prioritera dem i försäljnings- och implementationsprocesserna då de har bråttom att komma igång. Vi är i långtgående diskussioner och RFQ processer med både små och stora kunder, varav flera med många miljoner användare.

Att vårt erbjudande ligger både rätt i tiden och att vi har något unikt att erbjuda blir mer och mer tydligt för oss varje dag. Baserat på de kundreaktioner vi fått, är det uppenbart att vårt totala erbjudande ger oss ett klart försprång rent konkurrensmässigt. Vissa av de funktioner vi har i systemet, så som "instant ledning", eller vår globala swish lösning där vi kan skicka pengar globalt utan kostnad och utan fördröjning sticker ut extra mycket när det gäller kundernas intresse.

Intressanta marknadsdata pekar på att två av de segment vi riktar oss mot spås en mycket ljus framtid.

- Neobanker förutspås att växa med drygt 45% per år fram till 2026 och då vara en \$400 miljarder stor marknad.
- Embedded Finance innebär att ett företag, kedja, förening eller annat ekosystem erbjuder finansiella tjänster, så som betallosningar, till sina medlemmar eller kunder. Denna marknad beräknas vara värderad till \$7 biljoner, vilket är dubbelt så stort som det kombinerade värdet av världens 30 största banker.

För att ta del i denna enorma marknadsexpansion och utveckling, så räcker det inte att tänka i traditionella banor och bygga organisation och processer på traditionellt vis. Vi måste till stor del automatisera våra processer, skapa attraktion till vårt varumärke och hitta rätt kommunikation för att kunna nå ut fort och brett och bli ett av de stora varumärkena på denna marknad.

Förutom att implementera inbound marketing, ny kommunikation och försäljningsteknik så möjliggör våra automatiserade processer att våra kunder kan erbjuda finansiella tjänster inom loppet av timmar till skillnad mot andra leverantörer som oftast kräver flera månader. Vi har dessutom löst den stora frågan kring "mass-implementation" där vi redan idag kan aktivera kunder med 10-tals miljoner användare inom loppet av timmar. På ytan kommer allt detta arbete resultera i en ny profil och en ny hemsida, men de verkliga förändringarna ligger under ytan och kommer inte att synas, förutom i form av en exceptionell kundupplevelse.

Time to market är bland det viktigaste vi har framför oss just nu. För att kunna springa tillräckligt fort och inte hamna i ett läge av kapitalbrist om vår planerade Pre-IPO runda skulle dra ut på tiden, har vi tagit in 20 miljoner SEK i en bryggfinansiering. Då fler var intresserade har vi utökat bryggfinansieringen till 25 miljoner SEK och räknar med att den blir fulltecknad inom någon vecka från nu. Därmed säkrar vi ytterligare vår finansiella uthållighet.

Rekrytering och organisation

I enlighet med ovan, så kommer även rekryteringsfokus framåt att vara på försäljning, marknad, kommunikation och kundimplementation. Vi har startat flera av dessa rekryteringsprocesser och har ett flertal intressanta medarbetare på väg in. Vi har dessutom redan rekryterat ett antal nyckelpersoner som jag känner mig mycket nöjd med.

Vi har Annika Norin som ny CFO, Richard Berg som ny Chief Legal and Compliance Officer, Luis Izquierdo som ny CTO, samt David Ban inom strategisk försäljning och positionering. Gemensamt är att de alla har en stor internationell erfarenhet, de har exakt den erfarenhet och kompetens som vi behöver framåt och gjort det vi ska



Vopy AB (publ)
559211-2600, Kungsgatan 3, 111 43 Stockholm
www.frontventures.se

göra förut, de har varit med om tidigare börsintroduktioner och strukturerat sina områden utefter detta och kanske viktigast av allt, de har alla en personlighet och "cultural fit" som ligger helt i linje med det vi vill skapa, hur vi vill vara och uppfattas som företag.

Vi har börjat lägga de viktigaste pusselbitarna och vi har nu de flesta personerna av vårt management team på plats och vi har startat det viktiga arbetet kring hur vi vill bedriva försäljning. Jag ser fram emot att hålla er informerade om de framsteg vi gör, hur vi tar marknadsandelar på de ovan nämnda marknader och hur vi expanderar företaget.

Stockholm den 7 maj 2021
Kim Forssell, VD Vopy AB (publ)



Vopy AB (publ)
559211-2600, Kungsgatan 3, 111 43 Stockholm
www.frontventures.se