



# VOPY AB (PUBL)

NYEMISSION

MAJ 2024

## INNEHÅLL

VD KOMMENTAR.....	3
I KORTHET .....	4
VERKSAMHET I FÖRÄNDRING.....	5
WEALTH MANAGEMENT .....	6
UNIKA KONKURRENSFÖRDELAR .....	7
SAMARBETEN, FÖRVÄRV OCH LEVERANS .....	8
MARKNAD.....	9
KUNDER .....	10
AFFÄRSMODELL .....	11
EKONOMI .....	12
EMISSIONSERBJUDANDE .....	13
ÄGARE OCH AKTIEHISTORIK.....	15
RISKFAKTORER .....	16
LEGAL INFORMATION .....	18

Aktieemissionen ("Erbjudandet" eller "Emissionen") i Vopy sker i enlighet med villkoren i detta informationsmemorandum ("Memot") och riktar sig endast till befintliga aktieägare i Vopy samt till allmänheten inom EU, England och Norge. I Erbjudandet avser "Vopy" och "Bolaget", beroende på sammanhang, antingen Vopy AB (publ) eller koncernen där Vopy AB (publ) är moderbolaget. Aktieemissionen riktar sig inte till personer bosatta i USA, Kanada, Japan, Australien, Hongkong, Nya Zeeland, Schweiz, Singapore, Sydafrika eller i något annat land där deltagande i emissionen skulle kräva ett prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som krävs enligt svensk lag eller skulle vara i strid med reglerna i sådant land.

Följaktligen får Memot, teckningsblanketter och andra dokument relaterade till aktieemissionen inte distribueras i eller till ovan nämnda länder eller andra jurisdiktioner där sådan distribution eller deltagande i aktieemissionen skulle kräva en prospekt, registrering eller andra åtgärder.

Inga aktier eller andra värdepapper emitterade av Vopy har registrerats eller kommer att registreras enligt United States Securities Act of 1933, eller enligt värdepapperslagarna i någon delstat i USA eller någon provinslag i Kanada.

Därför får inga aktier eller andra värdepapper emitterade av Vopy överlåtas eller erbjudas till försäljning i USA eller Kanada annat än i sådana fall som inte kräver registrering. Teckning av aktier i strid med ovanstående kan betraktas som ogiltig och bortses från.

Genom att underteckna teckningsblanketten i Emissionen har investeraren bekräftat att han/hon har läst Memot och förstått de risker som är förknippade med en investering i finansiella instrument.

## VD KOMMENTAR

Kära aktieägare, låt mig ge en kort resumé över de senaste 18 månaderna.

I oktober 2022 bestämde vi att ställa om verksamheten från Embedded finance till Wealth Management, omställningen slutfördes vid årsskiftet 2022/2023.

Bytet till Wealth Management blev ett naturligt resultat när vi ställde om till ett enda fokus, nämligen att skapa dessa unika värden. Inte för bankerna som är våra kunder - utan värden för deras kunder, slutanvändarna.

Återstår därmed att leverera, något som har tagit betydligt mer tid än vi ursprungligen bedömde - och som fortfarande inte är slutfört.

Sedan sommaren 2023 har vi successivt minskat våra kostnader. Sedan årsskiftet betalar vi inte längre några löner och samtlig personal agerar nu utifrån en konsultroll där vi köper tid per timme efter behov. En kostnadsnivå runt 30 000 kr/månad vi haft de senaste månaderna är inte hållbar i längden, istället bedömer vi att 150 000 till 250 000 kr/månad är en hållbar lägsta nivå fram till att intäkterna kommer igång.

Vi har många gånger trott och sagt att vi är igång med intäkter om ca 3 månader. Vi har bistert fått erfara att saker tagit betydligt längre tid än vi tidigare bedömt. Nu har vi löpande intäkter och de ökar successivt, men de räcker inte för att försörja verksamheten.

Vår leveranskedja bygger på samarbete mellan flera externa partners, alla vill samarbeta och alla kommer tjäna pengar på den färdiga lösningen. Integrationsarbetet mellan dessa aktörer tar betydligt längre tid än vi önskar och vi tvingas ödmjukt inse att vi till viss del får anpassa oss till deras interna processer.

**Vi vet att vi har ett starkt erbjudande som är genomförbart. ATT vi klarar detta finns inget tvivel kring. Osäkerheten handlar om NÄR vi är leveransklara.**

För att kunna slutföra leveranskedjan samt ha höjd för fortsatta förseningar, behöver vi minst 2 MSEK i närtid. I detta emissionserbjudande ber vi om upp till 5,5 MSEK, detta för att ha rejäl takhöjd för oförutsedda händelser, ökande kostnader eller annat som kan hända. Vi vill helt enkelt vara säkra på att kunna hantera ytterligare hinder om sådana uppstår.

Bolagsvärderingen har skrivits ned kraftigt, baserat dels på tidigare emissionsutfall, dels på det faktum att vi ännu inte levererat trots upprepade löften. För de som väljer att delta i emissionen finns en möjlighet att radikalt sänka sitt genomsnittliga anskaffningsvärde samt även skapa förutsättningar för en bra framtida avkastning.



Sven Hattenhauer, CEO



*Jag uppmanar dig att lägga några minuter på informationen i detta emissionserbjudande.*

*Då emissionen sker till en mycket låg värdering är sannolikheten stor att värdet av ditt innehav förändras i väsentlig omfattning oavsett du deltar i emissionen eller ej.*

## I KORTHET

2023

Intäktstart

2024

Volymleveranser

Säte i  
**Stockholm**

Med närvaro i Norge,  
Kanada och Pakistan

**MSEK 95**

Investerat kapital från  
2017 till idag

### OM VOPY

Vopy är ett svensk fintech företag. Våra produkter ger **hundratals miljoner invånare i tillväxtländer** tillgång till attraktiva internationella spar- och investeringsmöjligheter.

Vopys kunder är **banker** och **digitala banker i tillväxtländer**. Med våra produkter kan dessa erbjuda sina kunder attraktiva lösningar för **valutasparande, internationella investeringar** samt **sekundsabba** internationella pengaöverföringar.

Vopys produkter förpackas alltid i kundens färg och form (white-label) där **kundens varumärke** och kundunderlag lägger grunden för tillväxt, en **B2B2C** baserad affärsmodell.

Vi ger våra kunder verktyg som **ökar kundlojaliteten**, skapar **högre intäkter** och **kundvärde**, utan att kunderna behöver investera i ny teknik, licenser eller expertis.

### HÖG TILLVÄXTPOTENTIAL

Vopy tjänar pengar genom en marginal på valutaväxlingar, transaktionsavgifter på kortbetalningar, överföringar och tilläggstjänster samt förvaltningsavgifter och i vissa fall marknadsföringstjänster.

En viss del av intäkterna delas med våra kunder i en sk "revenue share" modell. Det är slutanvändaren som betalar för tjänsterna och erhåller värdet av tjänsterna.

- En stor och växande marknad där närmare **90 miljarder USD/år** skickas till våra primära mottagarländer.
- Samma länder har en population över 500 miljoner invånare där en **snabbt ökande andel** söker sätt att investera utanför landets gränser men hindras av tuffa valutarestriktioner.
- **Våra kunder har normalt 10-60 miljoner kunder själva** och kan därmed nå en stor egen marknad till låg kostnad.
- Snabbt ökande intäkter med höga marginaler ger en **EBITDA prognos på 65 MSEK** redan år 2026.
- Skalfördelar och förvärv av egna finansiella licenser medför potential till en **bruttomarginal närmare 70%** över tid.



### Vopy bidrar till ökat välstånd

Vårt mål är att ge invånare i tillväxtländer access till internationella spar- och investeringsmöjligheter, samt att därigenom bidra till deras ökade välstånd.

# VERKSAMHET I FÖRÄNDRING

## FRÅN EMBEDDED FINANCE

I oktober 2022 bestämde vi att ställa om verksamheten från Embedded finance till Wealth Management, omställningen slutfördes vid årsskiftet 2022/2023.

Vi ser idag flera bevis på att den tidigare affärsmodellen inte var bärkraftig, när ledande konkurrerande aktörer tvingats till konkurs (Railair i England) eller sålts med kraftig förlust trots starka ägare i ryggen (Rocker AB).

Vi har under flera år investerat betydande belopp i bygget av en BaaS plattform som varit grunden för vårt Embedded finance erbjudande. Plattformen är mycket kompetent och klar sedan länge, men saknar tillämpningar (applikationer) varför den inte används idag. Vi kommer hitta användning för plattformen längre fram men nu är prioriteten att få igång intäktsflöden så fort som möjligt, till så låg kostnad som möjligt.

## TILL WEALTH MANAGEMENT

Kundvärdet var svårt att hitta i vår tidigare affärsmodell. När vi ställde om till ett enda fokus, nämligen **att leverera unika kundvärden** blev bytet till Wealth Management ett naturligt resultat. Vårt fokus ligger på att skapa unika värden, inte direkt för bankerna som är våra kunder - utan för deras slutanvändare.

Nu återstår att leverera, en process som tyvärr krävt betydligt mer tid än vi initialt förutsåg.



*Vårt erbjudande måste kunna skapa unika värden för slutanvändaren, det låter självklart men är inte alltid fallet i en snabbt växande fintech-bransch.*

## BAKGRUND/HISTORIK/NULÄGE

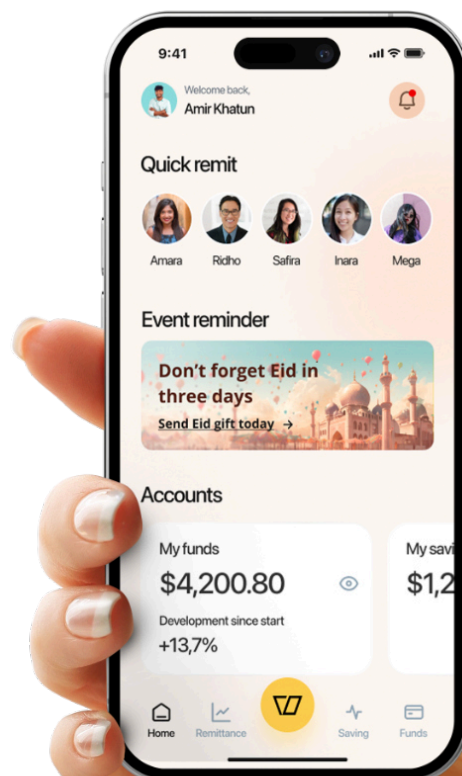
Under de 18 månader som gått sedan Vopy ställt om sin verksamhet från Embedded finance till Wealth Management har ett intensivt arbete pågått.

Vi har sökt ett stort antal alternativa lösningar för att skapa en unik leveransmodell både avseende remittance och fondförvaltning. Vi har breddat antalet kunder vi för dialog med, vi har skapat en hållbar leveransmodell, vi har haft två möten med Statebank of Pakistan (SBP) i syfte att validera vår modell.

Som icke licensierad aktör är vi beroende av samarbeten med rätt partners, som har rätt licens, rätt affärsmodell och rätt resurser på plats. Vi har kysst många grodor och vi tror oss ha hittat våra prinsar.

Dessa prinsar (europeiska banker och finansiella institut) har nu börjat prata med varandra och integrera sina system vilket är ett nödvändigt sista steg för att vår leveranskedja ska komma på plats.

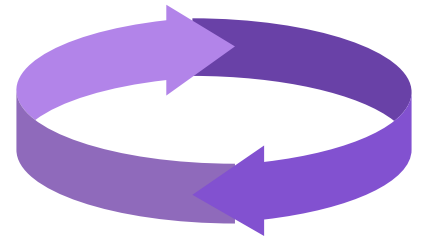
Det är avgörande att de erbjudanden våra kunder skapar till slutanvändarna med vår mjukvara är konkurrenskraftiga.



# WEALTH MANAGEMENT

## CLIP - CLOSED LOOP INVESTMENT PLATFORM

Wealth Management baseras på vår transaktionsplattform **CLIP** (Closed Loop Investment Platform). **CLIP** består av fyra produktområden; **Kortinlösen, Remit Home, Fondsparande, Valutakonton** och skapar konkurrensfördelar (unika kundvärden) i länder med strikta valutarestriktioner, t ex Pakistan, Bangladesh och Filippinerna.



### KORTINLÖSEN

Inlösen av korttransaktioner, sker i samarbete med D2I AB där vi erhåller en volymbaserad provision.

### REMIT HOME

När medborgare från andra länder skickar hem pengar till familj och släkt. Sker idag i stor omfattning digitalt med höga krav på låga transferkostnader samt sekundsnabb leverans till mottagaren. Våra kunder har varumärket och marknadsnärvaron, vi har tekniken och skapar kundanpassade och lokaliserade lösningar.

### FONDSPARANDE

I länder med valutarestriktioner är det svårt eller omöjligt att investera utomlands. Vi erbjuder en europeisk, algoritmstyrd fond som investerar i främst indexbaserade ETF:er. **CLIP** skapar en regulatoriskt korrekt väg för invånare i dessa länder att investera i Fondsparande, därmed kan de valutasäkra sitt sparande och erhålla avkastning baserat på utvecklingen hos amerikanska och europeiska börser.

### VALUTAKONTON

Vi erbjuder även Valutakonton för sparande i olika valutor, speciellt utformade för invånare i länder med valutarestriktioner. Produkten är enklare att förstå än Fondsparande och fungerar som en väg in till framtida fondsparande. Även här kan sparkapitalet valutasäkras i länder med hög inflation och tuffa restriktioner.

### KONKURRENTER

Kortinlösen är en väl etablerad bransch med många aktörer. Volymerna erhålls genom attraktivt pris i kombination med personliga kontakter.

Remit Home levereras av dussinet etablerade volymaktörer. Kännetecknas av höga volymer och låga marginaler. Men även av riktigt dåliga användarupplevelser och avsaknad av lokal anpassning. Det finns en tydlig konkurrensbild och etablerad prisnivå där vi erbjuder pris och transfertider i samma nivå som ledande konkurrenter.

Därutöver har vi ett antal ess i rockärmen som gör att vårt erbjudande upplevs betydligt mer attraktivt, där fler användare (de som skickar hem pengar till släkt och familj) förväntas bli återvändande vilket skapar högre kundlojalitet för våra kunder och långsiktigt högre lönsamhet.

Att spara i utländska tillgångar är i princip omöjligt för målgruppen idag. Med Fondsparande kan vi erbjuda målgruppen en unik möjlighet till investeringar i fonder och aktier i Europa/USA.

Med Valutakonton kan målgruppen spara enkelt i andra valutor som t ex USD. Det finns redan flera möjligheter att skaffa sig annan valuta, men då till risker och dåliga växelkurser. Få andra aktörer erbjuder valutaköp via etablerade och legala kanaler.



# UNIKA KONKURRENSFÖRDELAR

## REMIT HOME

Remittancemarknaden består av ett fåtal stora aktörer med höga volymer och låga marginaler. Överlag är användarupplevelsen dålig och inte anpassad till lokala marknader. Kundlojalitet har ersatts av prisfokus och innovationsbrist.

**Vopy ändrar på spelplanen.** Vi skapar lokalt anpassade appar för olika marknader och kulturer.

- Påminnelser om lokala högtider, helgdagar, sedvänjor **skapar en kulturell koppling** som andra saknar.
- Funktionen att skicka hälsningar och bilder till viktiga privata händelser **förstärker den känslomässiga anknytningen** mellan avsändare och mottagare, något som andra saknar.
- Personliga videohälsningar från lokala kändisar **skapar möjligheter att glädja** och överraska mottagaren, något andra saknar.
- En smidig och enkel användarupplevelse med automatiska påminnelser **skapar ökade volymer**, som andra saknar.
- Både avsändare och mottagare kan dela med sig av sina upplevelser, hälsningar och bilder via sociala media. Våra funktioner är **utformade för att bli virala**, det **skapar ökad kundlojalitet** och inbyggd marknadsföring - som andra saknar.

Kulturell koppling och känslomässigt engagemang är nyckelfaktorer för ökad kundlojalitet. Självklart levererar vi **samma kostnad och snabba leverans** som alla andra på marknaden.

## FONDSPARANDE & VALUTAKONTON

Många tillväxtländer har strikta valutarestriktioner. **Dessa gör det i princip omöjligt för invånarna att föra ut pengar ur landet**, att öppna konton utomlands eller att spara/investera i utländska tillgångar.

Man är instängd och hänvisad till inhemska investeringar, ofta parallellt med ett lågt förtroende för den egna valutan och oroväckande hög inflation.

**Vopys plattform CLIP ger en lösning på detta.**

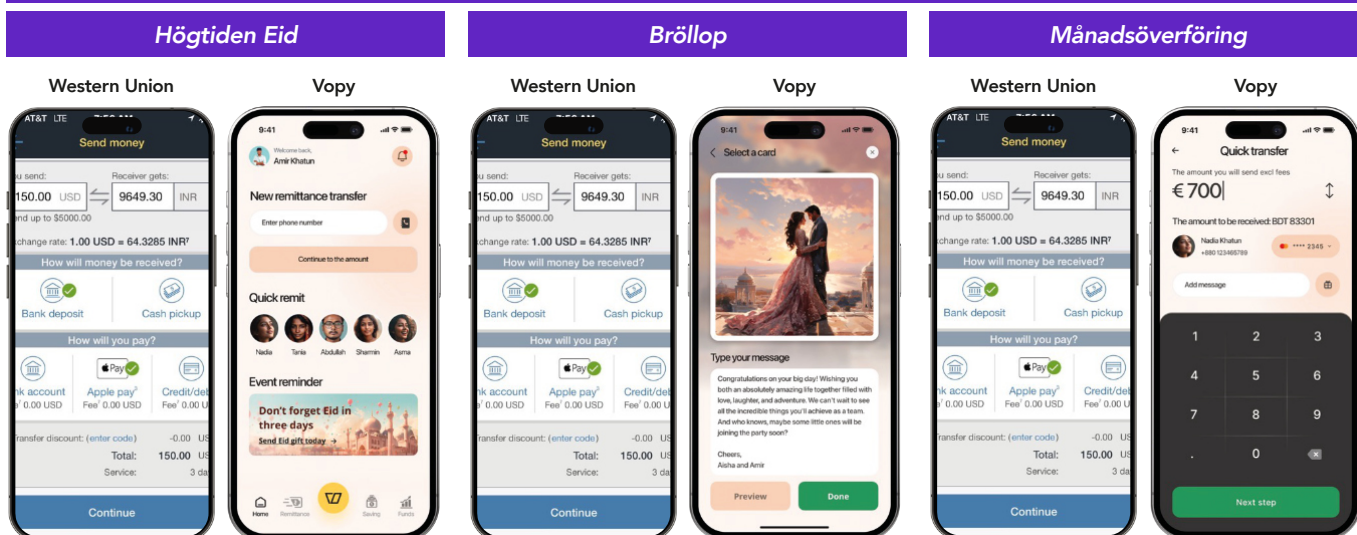
Vi erbjuder enkel tillgång till en algoritm-baserad europeisk fond som fokuserar främst på indexbaserade ETF:er för att ge bra avkastning till låg risk.

Invånare i tillväxtländer som Bangladesh och Pakistan kan enkelt investera i fonden via vår app hos sin befintliga bank, i sitt hemland och med sin lokala valuta. Med **CLIP** hanterar vi valutaväxling, cross-border transaktioner samt investering direkt i vår fond.

**Användaren får ett unikt sätt att investera i internationella aktier, vid exit sker utbetalning direkt till användarens lokala konto i lokal valuta.**

*Etablerade aktörer inom remittance erbjuder en enda lösning för allt. Oavsett varifrån pengar skickas eller till vilket land de skickas, oavsett i vilket syfte eller sammanhang så ser det likadant ut. Ofta teknokratiskt och strikt utseende men sällan en behaglig upplevelse för användaren.*

*Vopy erbjuder unika gränssnitt och funktioner för varje marknad i syfte att knyta användaren närmare både kulturellt och känslomässigt.*



# SAMARBETEN, FÖRVÄRV OCH LEVERANS

## SAMARBETEN OCH FÖRVÄRV

Vi har tidigare annonserat två olika förvärv. Dels den norska AI utvecklaren Niuton, dels svenska D2I som är en betalförmedlare licensierad hos FI. Ingen av dessa affärer har per dags datum genomförts beroende på följande orsaker:

### NIUTON

Bolaget har en mycket intressant teknik men är också i behov av omedelbar finansiering för att hålla verksamheten igång. Under månader av samarbete har vi blivit övertygade om förträffligheten i deras teknik, men också insett att time-to-market tar betydligt mer tid än vi initialt bedömt.

Avtalet som tecknades med Niuton innebar att Vopy skulle förvärva 20% av Niuton med egna aktier, samt under ett år erlægga 5 MSEK i kontanter för att finansiera Niuton operativt. Givet Vopys ansträngda ekonomi och otillräckliga finansiering under 2023 har det inte varit möjligt att genomföra avtalet varför det har avbrutits från Vopys sida.

### D2I

Vi är kunder och nära samarbetspartner till D2I idag. Sedan starten har vi tillsammans etablerat flertalet kundrelationer som nu bringar intäkter både till Vopy och D2I.

Det Memorandum of Understanding bolagen har tecknat innehåller ett antal ömsesidiga krav på varandra, där varken Vopy eller D2I per idag har levt upp till kraven. Fram tills att så sker fortsätter vi därför att samarbeta mycket nära och i bästa samförstånd där vi ser en möjlighet att genomföra förvärvet de närmaste 6 månaderna.

## LEVERANS AV VÅRA PRODUKTER

Att färdigställa vår leveranskedja har visat sig vara en mer tidskrävande uppgift än vi initialt uppskattade.

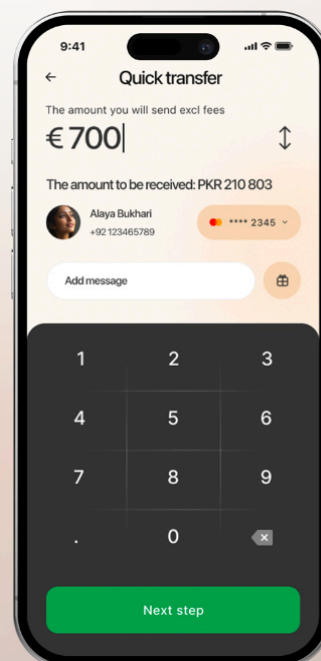
I brist på en direkt licens från Finansinspektionen har vi tvingats söka alternativa vägar genom samarbeten med andra aktörer för att etablera den leveranskedja som vår plattform **CLIP** behöver. Dessa aktörer behöver integrera sina system och vi behöver därefter integrera vår app till deras API:er.

Arbetet har visat sig betydligt mer komplext och tidsödande än vad vi förutsåg för drygt 1 år sedan. En förväntad produktionstid på ca 3 månader har nu blivit 15 månader och vi är inte riktigt klara än.

Remit Home ska vara igång i juni/juli enligt starka önskemål från vår första kund i Bangladesh, för närvarande fokuserar vi på att slutföra nödvändig integration mellan de olika aktörerna i leveranskedjan.

Vi är beroende av att två olika leverantörer (finansinstitut i Europa) gör sin del av arbetet på utsatt tid, därmed har vi inte full kontroll på alla moment i arbetet.

Det är inte kunderna som ger oss huvudvärk utan istället vår egen leveransprocess. Kunderna väntar just nu på oss, inte tvärtom. Det finns betydligt fler kunder att kontakta där vi redan nu har en större efterfrågan än vad vi kan leverera.





## MARKNAD

### STOR POTENTIAL

Varje år skickar utländska arbetare från Pakistan, Bangladesh och Filippinerna hem 88,65 miljarder USD till släkt och familj. Ca 70% av denna gigantiska volym skickas från Storbritannien, EU, Förenade arabemiraten samt Saudiarabien.

Våra mottagarländer består av drygt 500 miljoner invånare, länder där medelklass och BNP/capita växer mycket snabbt. I takt med ett ökande välstånd ökar även sparandet. Dessa länder brottas med kraftig inflation och invånare med mycket lågt förtroende för den egna valutan. Efterfrågan vad gäller möjligheter att valutasäkra besparingar samt investera i utländska tillgångar är mycket stor - medan tuffa valutarestriktioner gör att tillgången är obefintlig.

Med vår plattform **CLIP** har vi skapat en modell som möjliggör investering i utländska tillgångar på ett "regulatory-friendly" sätt. Marknaden är stor och växer snabbt.

### ETABLERINGSTAKT

Remit Home lanserar först i England för att sedan fortsätta till övriga Europa och slutligen efter ca 1 år, till Dubai och Saudiarabien. Ordningen skapar en kostnadseffektiv leverans.

Marknadsföringen sker i första hand via sociala media och lokala nätverk, och hanteras av en digital marknadsbyrå i London.

1. Storbritannien (mitten 2024)
2. EU inkl Norge (slutet av 2024)
3. Förenade arabemiraten (mitten 2025)
4. Saudiarabien (mitten 2025)

När våra kunder når 2% marknadsandel så motsvarar det 1,77 miljarder USD motsvarande 150-200 MSEK i intäkt till Vopy.

### FONDSPARANDE / VALUTAKONTON

Fonder och valutakonton erbjuds först via våra etablerade bankkunder i Pakistan, med start vid årsskiftet 2024/2025. Lansering i Bangladesh sker kort därefter medan Filippinerna bedöms gå igång under senare delen av 2025.

Internationella investeringar är en enorm, orörd marknad där invånare i tillväxtländer efterfrågar pålitliga internationella investeringsprodukter i snabbt ökande takt redan idag.

2,5

Miljarder människor globalt saknar tillgång till bankkonto och/eller pålitliga investeringsalternativ

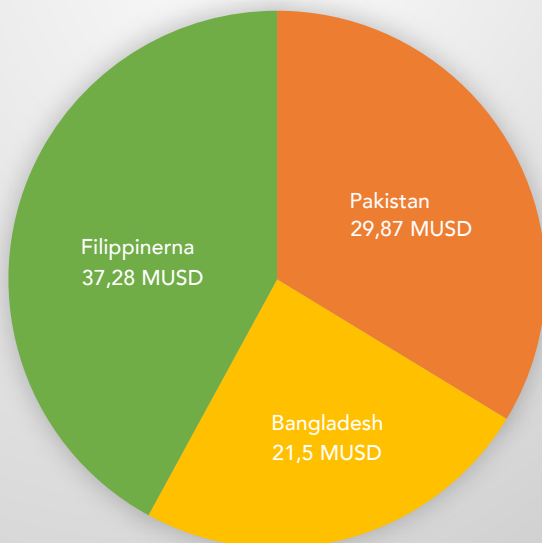
1,0

Miljarder digitala plånböcker i tillväxtländer erbjuder inte moderna spar- eller investeringslösningar.

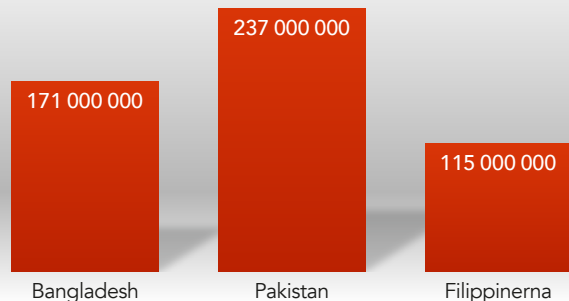
2028

Beräknas en substantiell dessa människor ha nått 5 000 USD i BNP/capita, en aktiveringspunkt där sparande och investeringar bedöms ta fart på allvar.

### 88,65 MILJARDER USD 2022



### POPULATION 2022



## KUNDER

*Våra kunder är etablerade banker och digitala banker i främst Pakistan och Bangladesh där fler länder adderas senare. Vi har varit i dialog med de flesta i över 1 år nu. Vi har besökt dem på plats och har frekventa möten med de flesta. I något fall har vi skrivit MOU, i andra fall väntar de tålmodigt på att vi ska återkomma med ett fullständigt kommersiellt upplägg innan avtal skrivs.*

Vår kontaktyta baseras på omfattande personliga relationer på ledningsnivå med flertalet banker i dessa länder. Vi upplever en mycket stark efterfrågan där kunderna just nu väntar på oss, på att vi ska kunna börja leverera.

Kunderna är relativt stora organisationer, ibland med tusentals anställda och över 10 miljoner användare (vår första kund har över 60 miljoner aktiva digitala plånböcker). Kunderna har muskler att marknadsföra sig med, och de har en stor kundbas att utgå ifrån.

Denna storlek medför utmaningar då kundernas interna processer ofta är betydligt långsammare än vad både vi och de skulle föredra. Ibland får vi vänta på enkla förändringar i månader i stället för dagar vilket skapar frustration och gör det svårt att avgöra när intäkter kommer igång.

### STATEBANK OF PAKISTAN (SBP)

SBP är den instans som godkänner nya finansiella lösningar och de arbetar enbart mot pakistanska banker. Vi har fått två möten med relevanta beslutsfattare på SBP - att överhuvudtaget få komma dit som utländsk leverantör är ovanligt.

De ansvariga vi träffat på SBP har inte sett någon annan lösning som liknar vår, och de är positiva till lösningen. Här återstår att lämna in en formell ansökan samt få den godkänd, ett arbete som görs i samband med den Pakistanska bank där vi först räknar med att etablera Fondsparande.

Återkopplingen och agerandet från SBP ger oss styrka i att vår lösning är konkurrenskraftig samt har potential att snabbt bli godkänd av reglerande myndighet i Pakistan.

Den första Remit Home kunden förväntar sig att vi är igång med transaktioner i juni, detta är även vår interna målsättning.

Gemensamt för kunderna är att de ger sig in i en ny marknad. De är stora på hemmaplan, nu ska de expandera för att nå invånare som jobbar utomlands och skickar hem pengar regelbundet.

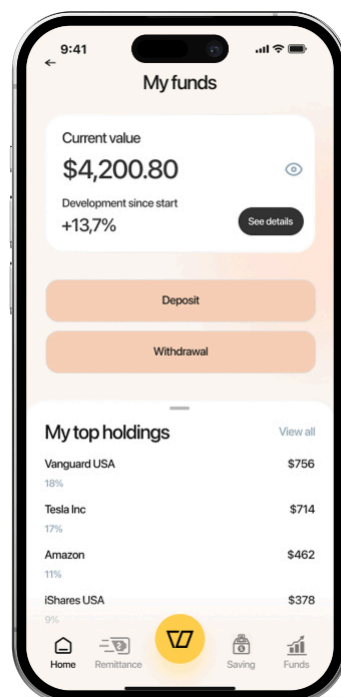
Den kund som startar först är den mest etablerade digitala banken i Bangladesh - med inte mindre än ca 60 miljoner användare. Deras varumärke är mycket starkt, tillsammans med de unika tjänster och mervärden vi bygger, kan de skapa ett mycket starkt erbjudande till denna nya målgrupp.

Avseende Pakistan arbetar vi på samma sätt med både den största och näst största digitala banken där dessa ligger 1-3 månader efter avseende lansering. Även där kommer vi börja med att nå pakistanska medborgare som bor i England, därefter övriga Europa och sedan Dubai och Saudi Arabien.

För Remit Home räknar vi med att starta upp 4 kunder i år, för Fondsparande/Valutakonton räknar vi med ytterligare 3 kunder som går igång i början av 2025.

Avseende Fondsparande och Valutakonton har vi i samarbete med Pakistans nästa största privata bank med ca 11 miljoner kunder, etablerat grunden för att kunna erbjuda invånare i Pakistan möjligheten att investera i internationella aktier via vår fondplattform.

Detta sker i samarbete med SBP som behöver ge sitt godkännande först, varför Fondsparande beräknas lanseras i slutet av detta år.



## AFFÄRSMODELL

Vi erbjuder infrastruktur för transaktionshantering samt mjukvara (appar) förpackad i kundens namn, färg och form.

Våra kunder marknadsför sedan tjänsten till sina kunder - vi är därför intresserade av stora kunder med ett etablerat varumärke. I samarbete med väl etablerade digitala marknadsbyråer, erbjuder vi även kvalificerade tjänster inom marknadsföring.

Våra kunder betalar en blygsam startavgift till oss, därefter tjänar både kunderna och Vopy pengar på varje transaktion som görs. Den som betalar för detta är avsändaren av transaktionen, dvs slutkunden.

### KORTINLÖSEN

Från Kortinlösen erhåller vi en provision på varje inlöst transaktion, ju högre volym dess större intäkt för oss. Här har vi inga produktionskostnader utan enbart intäkter, men volymen är begränsad jämfört med övriga produkter.

### REMIT HOME

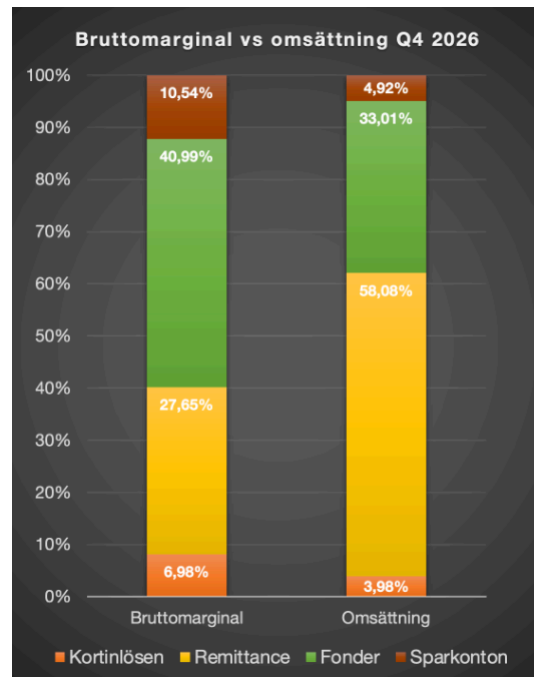
När någon skickar hem pengar till familjen i vår app så uppstår dels en kortbetalning, dels en valutaväxling. Kortbetalningen löses in av vår bank, inlösenkostnaden belastar oss. Vi erbjuder en konkurrenskraftig växelkurs till användaren och erhåller en viss procentuell marginal på varje växling. Denna marginal täcker våra kostnader för inlösen och bankavgifter samt lämnar en del kvar vilket är vår bruttovinst per transaktion.

Därutöver erbjuder vi ett antal tilläggstjänster som avsändaren kan välja till där intäkten fördelas mellan oss och vår kund.

Vi räknar med att behålla 0,7 till 1% (efter vinstdelning) av den totala volymen. Remit Home har en lägre marginal än övriga produkter, dock finns en potential till högre framtida marginaler i takt med att skalfördelar uppnås.

### VALUTAKONTON

Vid sparande i Valutakonton sker en valutaväxling som vi erhåller en marginal på. Här finns inga övriga intäkter för oss, våra kunder däremot har en mycket fördelaktig ränteintäkt i sin lokala valuta. Valutakonton är en tekniskt enklare produkt än Fondsparande vilket medför nästan obefintliga driftskostnader.



### FONDSPARANDE

För Fondsparande medför varje investering en valutaväxling, vi tjänar då en del pengar på själva överföringen till fonden. Huvuddelen av intäkten kommer från förvaltningsavgifter som är betydligt högre än vi är vana vid i Europa, vi räknar med att behålla 2,5% eller mer av förvaltad kapital efter vinstdelning till kunder. Slutligen debiterar vi en separat procentuell avgift om användaren tar ut sin investering tidigare än 1 år från insättning.

Till skillnad från Remit Home, genererar Fondsparande stabila intäkter från en och samma användare under många år.

Fondsparande och Valutakonton kräver tillstånd från centralbankerna i Pakistan och Bangladesh, en tillståndsansökan måste göras av oss tillsammans med en bank i respektive land. Detta tar tid och kostar pengar varför vi ser att Fondsparande kan starta ca 6 månader efter Remit Home.

## EKONOMI

Prognosen utgår ifrån att den första Remit Home kunden kommer igång senast juli 2024 samt att fondprodukter startar upp 6 månader senare medan Valutakonton startar ytterligare 1 månad därefter. Vi har utgått ifrån en försiktig tillväxttakt inom respektive produktområde både avseende kundtillväxt och volymtillväxt.

Marginalen för Remit Home är lägre än övriga produkter, medan volymen beräknas bli klart högre. Intäkterna förväntas bli högre än kostnaderna med positivt kassaflöde som följd någon gång under Q4, 2024 (tabell 1). Marginalerna förväntas öka i takt med att vi uppnår skalfördelar vid högre överföringsvolymmer.

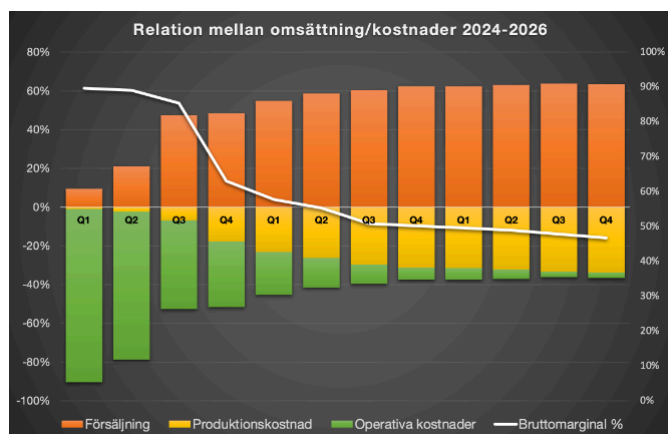
Tabell 2 visar hur stor del av intäkten som kommer från respektive produktområde över tid.

De operativa kostnaderna består till ca 50% av tillväxtkostnader, dessa inträffar endast när intäkterna har kommit igång. Förseningar i intäkter eller lägre tillväxttakt än förväntat, medför även betydligt lägre operativa kostnader. Vopys baskostnad (som alltid finns oavsett intäkter) uppgår till strax under 175 tkr/månad i nuläget för att senare under 2024 öka till ca 220 tkr/månad.

Kassaflödet från finansiering och skulder omfattar en slutförd emission om 5 MSEK samt emissionskostnader om ca 7% och reglering av nödlidande leverantörsskulder om 650 TSEK. Företaget har idag räntebärande skulder till Front Ventures AB, dessa kommer att kvittas (inkl 25% ränta) till aktier i den nu aktuella emissionen, kvittningen tillkommer utöver de efterfrågade 5 MSEK i kontanttillskott.

### PROGNOSAVVIKELSER/RISKER

- De operativa kostnaderna kan visa en snabbare ökningstakt när intäkterna kommer igång, här finns en osäkerhet kring hur snabbt fler resurser behövs
- Varukostnader riskerar att uppstå innan intäkterna kommer oss till del med likviditetsbelastning som följd
- Start av intäkter kan bli senare än förväntat baserat på historik samt hur snabbt externa aktörer arbetar



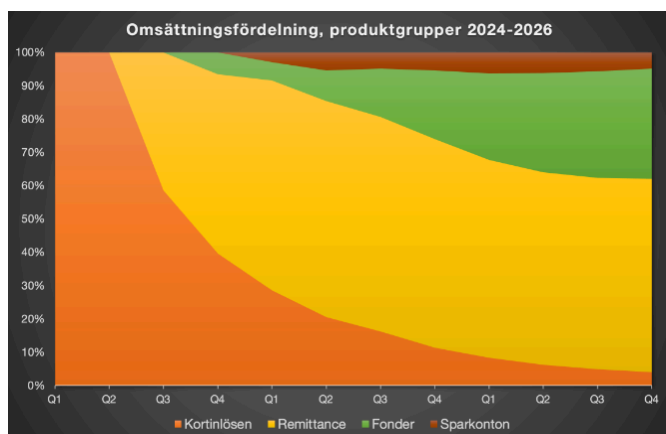
Tabell 1

### PROGNOS 2024 - 2026 (KSEK)

RESULTAT	2024	2025	2026
Intäkter	4 064	45 168	154 939
Varukostnader	-1 171	-21 605	-80 613
Bruttoresultat	2 892	23 563	74 325
Operativa kostnader	-4 721	-8 245	-9 377
EBITDA	-1 829	15 318	64 948

KASSAFLÖDE	2024	2025	2026
EBITDA	-1 829	15 318	64 948
Finansiering och skulder	3 960	0	0
Årligt kassaflöde exkl skatt	2 131	15 318	64 948
Ingående kassa	50	2 181	17 499
Utgående kassa	2 181	17 499	82 447

NYCKELTAL	2024	2025	2026
Bruttomarginal	71%	52%	48%
EBITDA marginal	-45%	34%	42%
Sysselsatta genomsnitt	3	5	8
Aktiva kunder inkl Kortinlösen	20	55	67
Aktiva användare (tusental)	20	352	1 020



Tabell 2

# EMISSIONSERBJUDANDE

## BAKGRUND TILL EMISSIONEN

Styrelsens bedömning är att det inte är möjligt att ta in nödvändigt kapital till tidigare värderingsnivåer, dels på grund av rådande marknad, dels på grund av bolagets emissionshistorik i kombination med uteblivna resultat enligt tidigare löften.

De senaste 3 årens verksamhet har skapat stor ödmjukhet hos oss inför de svårigheter som finns inbyggda i vad vi nu skapar. Vi har lärt oss mycket, bland annat att saker tar längre tid än vi trott.

Så varför skulle vi lyckas få ihop allting just denna gång? Svaret är att vi inte vet eller kan garantera att det blir så.

Vi har kysst så många grodor att vi börjar känna igen vilka som har prinspotential och inte. Med alla motgångar vi haft, alla minor vi hanterat så tror vi oss nu ha hittat en laguppställning som fungerar.

Det finns fortfarande en investeringsrisk även om risken är mindre än tidigare. För att balansera risken har vi vidtagit ett antal åtgärder:

- Emission till kraftigt sänkt värdering. Vår övertygelse är att Vopy är ett mycket bra investeringscase som kommer generera stora vinster i snabb takt efter intäxtsstart. De som tidigare har investerat i bolaget till höga värderingar har haft en tuff resa vad gäller värdeutveckling. Samtidigt ger vi nu möjligheten att kompensera tidigare höga värderingar med en emission till unikt låg värdering.
- Vi emitterar maximalt 9 MSEK till en pre-money värdering om 8,1 MSEK, dvs 10% av värdet i närmast föregående emission. De som deltar nu tar en risk, men har samtidigt chansen att erhålla en mycket attraktiv avkastning.
- Förfallna leverantörsskulder om ca 650 TSEK måste hanteras, resterande del av kapitalet används till att slutföra leveransprocessen samt påbörja transaktionsflöden hos våra kunder. Slutligen ingår en reserv på 2-3 MSEK i emissionsbeloppet.
- Totalt bedöms emissionen vara tillräcklig för att ta bolaget till positivt kassaflöde samt erbjuda viktiga reserver.

## AKTUELLT FINANSIELLT LÄGE

Bolagets likvida medel är snart förbrukade, därmed finns inte längre resurser att arbeta effektivt med leveranser och försäljning. Detta skapar en ond cirkel där kapitalbristen medför ytterligare förseningar pga resursbrister.

Tidigare anställda har övergått i konsulttjänst där vi framöver köper tid i mån av behov. Vi anpassar kostnadsnivån bättre till faktiska förutsättningar, om t ex leveransprocessen fördröjs ytterligare så köper vi heller inga konsulttimmar.

Vi har successivt krympt vår kostnads massa, idag gör vi av med ca 175 000 kr/månad vilket behöver ökas något för att kunna driva verksamheten framåt.

Vi skiljer på baskostnader och tillväxtkostnader där baskostnaden kommer ligga under 250 000 kr/månad fram tills intäkter har kommit igång.

Resultatet blir en väsentligt bättre finansiell uthållighet samtidigt som vi kan agera snabbt när så behövs.

Vår förhoppning att Remit Home kommer igång i juni men det finns risk för fortsatta förseningar, dels på grund av fördröjningar i att sätta upp leveranskedjan, dels på grund av att vår första kund inte alltid agerar lika snabbt som de kommunicerar att de ska göra.

Under tiden växer intäkterna från Kortinlösen, dessa kräver relativt små resurser från oss men har även en begränsad potential. I ett worst-case scenario räknar vi med att intäkterna från kortinlösen vid årsskiftet har ökat så pass att de kan försörja våra baskostnader.

## ÄNDRAT ANTAL AKTIER OCH AKTIEKAPITAL

Enligt stämmobeslutet den 3 april 2024, minskas antalet aktier till 1/10 del i en omvänd split. Från och med den 26 april 2024 är nytt antal aktier 23 635 799 st. Aktiekapitalet minskas på samma sätt till 1/10 del. Nytt aktiekapital är 2 363 579,9 SEK.

Senaste emission i december 2023 skedde till en pre-money värdering om 78 MSEK, motsvarande 3,50 per aktie räknat efter att den omvända spliten har genomförts.

## EMISSIONSVILLKOR

Styrelsen i Vopy AB har den 15 april 2024 med bemyndigande från bolagsstämman den 30 juni 2023, beslutat att genomföra en nyemission riktad till befintliga aktieägare och allmänheten inom EU, England och Norge.

Nyemissionen kommer genomföras utan företrädesrätt för befintliga aktieägare i syfte att även attrahera nya ägare. Styrelsen har rätt att förlänga teckningsperioden.

Nyemission, SEK, max	9 000 005
Pris per aktie, SEK	0,35
Antal aktier före emissionen*	23 635 799
Maximalt antal emitterade aktier	25 714 300
Pre-money värdering, SEK	8 272 530
Minsta teckningsvolym	14 000
Minsta teckningsbelopp	4 900
Tecknings period till och med	28 maj 2024

## LÄGSTA EMISSIONSBELOPP

För att kunna genomföra emissionen och därmed driva verksamheten vidare krävs ett lägsta totalt teckningsbelopp om minst 2 000 000 SEK.

## TECKNINGSA TAGANDEN

Front Ventures AB (publ) är Vopys mest framstående aktieägare. Bolaget har över tid vid flera tillfällen, erbjudit Vopy lån vars totalbelopp nu uppgår till 3 562 500 SEK inkl upplupen ränta om 25%. Förutsatt att det lägsta emissionsbeloppet är uppfyllt, åtar sig Front Ventures AB att kvitta hela lånebeloppet till aktier i den nu aktuella emissionen.



## SKÅL ATT INVESTERA I VOPY

### SIGNIFIKANT POTENTIAL FÖR SKALBARHET

- Bruttomarginal på ca 70% initialt, med potential att stiga med högre volymer och skaleffekter.
- OPEX/intäkt förväntas minska med högre volymer vilket ger potential för höjd EBITDA marginal.
- Positivt EBITDA och operativt kassaflöde på månadsbasis förväntas kring årsskiftet 2024/2025.

### UNIK POSITION

- Transaktionsplattformen **CLIP** ger en unik lösning för att föra ut kapital från länder med strikta valutarestriktioner - utan att bryta mot lokala regleringar.
- Kapitalet investeras i de fonder Vopy tillhandahåller. Fonderna får tillgång till nya kapitalflöden och privatpersoner i avsändarländerna får tillgång till nya attraktiva investeringsmöjligheter.

### EXPONENTIELL OMSÄTTNINGSTILLVÅXT

- Stark pipeline med stora kunder, långsiktig (3-5 år) intäktpotential överstigande 250 MSEK.
- Intäktsprognos 45 MSEK år 2025, 155 MSEK år 2026, med betydligt högre framtida potential.

### STOR OCH SNABBT VÅXANDE MARKNAD

- Flera faktorer inom marknad, teknik och regleringar, påskyndar en snabb tillväxt av en redan stor marknad.
- Den globala marknaden för "Wealth Management" ökar exponentiellt i takt med ökat välstånd och ökad medelklass.
- Internationella investeringsprodukter efterfrågas av en snabbt växande andel av befolkningen i tillväxtländer som ofta har hårda valutarestriktioner.

# ÄGARE OCH AKTIEHISTORIK

HUVUDÄGARE*	RÖSTER/KAPITAL %
Julo AS	14,91
Front Ventures AB	14,88
Marlene Julo	7,76
Toman Invest AS	7,63
Treveta Invest AB	4,55
Alpcot AB	4,45
Per Öberg	2,34
Abelco Investment Group AB	2,33
Sven Hattenhauer	2,29
Tom Olsen Invest AS	2,13
<b>TOTALT</b>	<b>63,27</b>

\*Per 26 april 2024, ca. 615 aktieägare med totalt 23 635 799 aktier

## EMISSIONSHISTORIK

Totalt har ca 95 MSEK investerats i huvudsakligen mjukvaruutveckling sedan bolaget grundades år 2017.

SENAST UTFÖRDA EMISSIONER	BELOPP (MSEK)	PRIS (SEK)	VÄRDERING* (SEK)
Höst 2020, emission som Conax Group AB**	20	1,50	116
Mars 2021, förvärv av Vopy AB***	130	1,50	260
Maj 2021	28	2,50	453
December 2021	20	2,95	572
December 2022	13,3	0,75	151
December 2023	4,2	0,35	78

\*Värderingar är pre-money utom förvärvet av Vopy som är post-money.

\*\*Conax Group omfattade vid tiden innan förvärvet av Vopy 2021, endast en teknisk plattform samt IP rättigheter inom fintech.

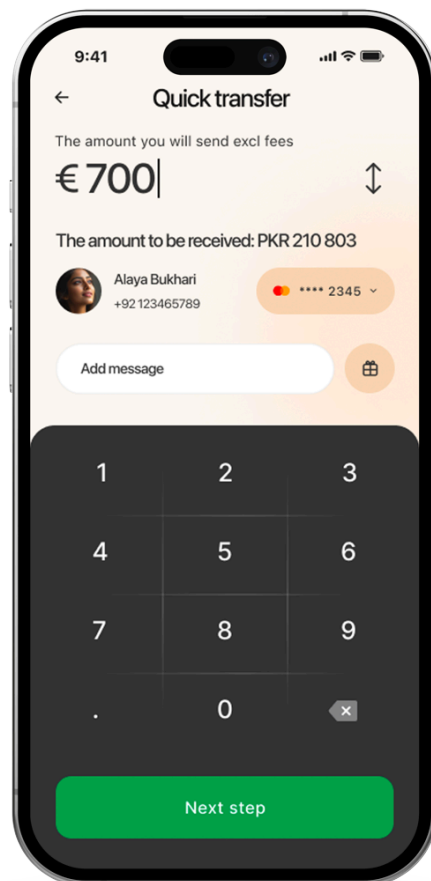
\*\*\*När Conax förvärvade Vopy, värderades bägge bolagen till lika värde. Conax hade mjukvaruplattform IP, medan Vopy hade front-end applikationer samt marknadskontakten inkl alla kundrelationer.

## ANTAL AKTIER

ANTAL AKTIER/OPTIONER	
Totalt antal aktier	23 635 799
Tidigare utfärdade optioner*	7 800 000
<b>TOTAL</b>	<b>31 435 799</b>

\*Varje option ger rätt att teckna en aktie

STYRELSENS MEDLEMMAR	AKTIER
Sven Hattenhauer	541 142
Johan Lund	242 960
Tommy Sunesson	126 649
Gunnar Bylund	8 103
<b>TOTAL</b>	<b>918 854</b>



# RISKFAKTORER

En investering i Vopy är förenad med risker. De riskfaktorer som presenteras nedan är begränsade till sådana risker som är specifika och väsentliga för Bolaget och dess värdepapper, enligt Bolagets bedömning. Riskerna presenteras i ett begränsat antal kategorier. För varje kategori identifieras de mest väsentliga riskerna enligt Bolagets bedömning, med beaktande av de negativa effekterna på Bolaget och sannolikheten för att de materialiseras. Riskfaktorerna inkluderar en bedömning av sannolikheten för att risken ska inträffa på en låg, medelhög och hög nivå samt en bedömning av omfattningen av riskens negativa inverkan på bolaget.

## BRANSCHRISKER OCH OPERATIVA RISKER

### Risker relaterade till utvecklingen av Vopys plattform och bolagets produktutveckling

Vopy erbjuder en plattform för finansiella tjänster inklusive, men inte begränsat till, finansiella transaktioner till företag i reglerade branscher där kundkontroll och efterlevnad är av yttersta vikt. För att upprätthålla en konkurrenskraftig standard kräver plattformen kontinuerlig teknisk utveckling och bolaget fokuserar på att utveckla ett brett utbud av standardiserade lösningar för finansiella tjänster relaterade till digitala betalningar som är skräddarsydda för företag och deras kunder. Arbetet med teknisk utveckling är resurskrävande och det finns en risk att bolaget kan behöva avsätta mer resurser än planerat för att uppnå de planerade utvecklingsresultaten, eller att bolaget inte uppnår nödvändiga resultat i sin FoU. Det finns också en risk för nya krav i framtiden som kan öka utvecklings- och integrationskostnaderna samt orsaka förseningar. Vidare kan förseningar i utvecklingsarbetet leda till minskad konkurrenskraft kan påverka bolagets förmåga att behålla befintliga kunder, öka försäljningen till befintliga kunder och attrahera nya kunder. I det fall ovanstående risker inträffar kan bolagets tillväxt, nettoomsättning och resultat påverkas negativt.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken skall inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den materialiseras, skulle ha en medelstor påverkan på bolaget.**

### Risker relaterade till driftsstörningar och cybersäkerhet

Bolagets verksamhet är beroende av att plattformen fungerar effektivt och utan avbrott. Omfattande störningar, både interna och externa, kan påverka förmågan att bedriva verksamhet och leverera full funktionalitet i bolagets tjänster till kunderna. Bolaget är också i hög grad beroende av olika tredjepartstjänster för att upprätthålla driften av sina respektive tjänster. Det finns också en risk för externa cyberattacker mot bolaget eller mot tredjepartstjänster som kan leda till att bolagets tjänster går offline och inte är tillgängliga för kunderna. I händelse av att Bolaget misslyckas i sin leverans till kunder och slutanvändare kan Bolaget få missnöjda kunder och ett dåligt rykte, samt tvingas ta ökade kostnader. I det fall ovanstående risker inträffar kan bolagets tillväxt, nettoomsättning och resultat påverkas negativt.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken skall inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den materialiseras, skulle ha en hög påverkan på bolaget.**

### Risker kopplade till Vopys partnerstrategi

En hörnsten i Vopys tillväxtstrategi är att stärka sitt kombinerade erbjudande till kunderna och sin position på marknaden i allmänhet genom att samarbeta med företag på leverantörssidan avseende FoU och viktiga tjänster inom bank, compliance och transaktioner. Partnerna är till en väsentlig del strategiskt viktiga. Tillväxtstrategin innefattar samarbete med även framtida ytterligare partners. Det finns en risk att bolagets partnerstrategi inte får önskat utfall. Riskerna inkluderar svårigheter att identifiera partners som uppfyller Vopys kriterier. När en partner väl har identifierats finns det en risk att det inte är möjligt att inleda ett samarbete med partnern på fördelaktiga villkor. Dessutom finns det en risk att partners som Vopy samarbetar med inte

uppfyller bolagets kvalitets- och/eller volymkriterier och/eller levererar för sent och/eller till för höga kostnader, vilket för Vopy kan resultera i förlorade intäkter, högre kostnader och/eller ett försämrat rykte. Partners kan också besluta att lämna samarbetet med Vopy, vilket kan leda till förlorade intäkter och/eller högre kostnader samt förlust av tempo och dessutom en tids- och kostnadskrävande process i varierande grad för att hitta en ny partner. Om ovanstående risker realiserar kan det få en negativ inverkan på bolagets omsättning, resultat och finansiella ställning.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken skall inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den materialiseras, skulle ha en medelstor påverkan på bolaget.**

### Risker kopplade till konkurrenter

För att Vopy ska lyckas med sina tillväxt- och expansionsplaner är bolaget beroende av att kunna hantera en ökad konkurrens som kan leda till prispress och ökade utvecklingskostnader. Om bolaget inte lyckas hantera en ökad konkurrens kan detta minska bolagets marknadsandelar och därmed negativt påverka bolagets nettoomsättning och resultat.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken skall inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den materialiseras, skulle ha en medelstor påverkan på bolaget.**

### Risker kopplade till expansion på nya marknader

Vopy planerar att expandera under de kommande åren, inte minst genom att introducera sina finansiella tjänster på nya geografiska marknader och nya marknadssegment. Expansion till nya länder, regioner och marknadssegment kan leda till problem och risker som är svåra att förutse. Vidare kan expansionen försenas och därmed leda till intäktsbortfall. Expansion till nya marknader kan öka marknadspotentialen och samtidigt kräva ytterligare resurser från bolaget. Vopy kan också vara mindre framgångsrikt i introduktionsfasen på en ny marknad, och därefter, vilket kan ha en negativ inverkan på bolagets verksamhet och resultat. Snabb tillväxt på nya marknader kan också orsaka problem på organisationsnivå och bolaget kan behöva öka antalet anställda. Det kan vara svårt att rekrytera rätt personal och det kan finnas svårigheter att framgångsrikt integrera ny personal i organisationen. Ovan nämnda risker kan ha en negativ inverkan på nettoomsättning och resultat.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken inträffar som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den materialiseras, skulle ha en medelstor påverkan på bolaget.**

### Risker kopplade till anställda och nyckelpersoner

Bolaget är beroende av arbetsinsats, ledning, kunskap, erfarenhet och engagemang hos såväl nyckelpersoner som övriga anställda. Bolaget är känsligt för förlust av nyckelpersoner, särskilt ledande befattningshavare. Det är viktigt att bolaget kan rekrytera och behålla kvalificerad personal med rätt erfarenhet och kompetens. Det finns en risk att bolaget inte kommer att lyckas rekrytera kvalificerad personal i tid eller i den omfattning som krävs. Vidare kan rekryteringar bli mer kostsamma än förväntat. Dessutom kan bolagets verksamhet drabbas av förseningar eller avbrott om någon av bolagets nuvarande eller framtida nyckelpersoner skulle lämna bolaget eller av andra skäl vara oförmögen att arbeta, eller om bolaget misslyckas med att rekrytera nya medarbetare när behov uppstår. Om Bolaget skulle förlora en eller flera nyckelpersoner skulle det ha en negativ inverkan på Bolagets konkurrenskraft. Ovanstående risker kan ha en negativ inverkan på nettoomsättning och resultat.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken skall inträffa som medelhög. Bolaget bedömer att risken, om den materialiseras, skulle ha en medelstor påverkan på bolaget.**



## LEGALA OCH REGULATORISKA RISKER

### Risker kopplade till hantering av personuppgifter

Bolaget samlar in och behandlar personuppgifter i sin verksamhet genom olika KYC och verifieringsmetoder. Vid behandling av personuppgifter är det av stor vikt att detta sker i enlighet med tillämplig personuppgiftslagstiftning. Vopy har fastställt rutiner som uppfyller de krav som ställs i gällande lagar och förordningar. Exempelvis krävs att den registrerade informeras om behandlingen av personuppgifter och att den sker på ett sätt som inte är oförenligt med det ändamål som gällde när personuppgifterna samlades in. Om Bolaget brister i sin personuppgiftsbehandling eller om Bolaget blir föremål för intrång eller annars av misstag bryter mot lag, riskerar Bolaget bland annat anspråk på skadestånd för den skada och kränkning som uppkommer därav. Dataskyddsförordningen (Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/679) ("GDPR") är direkt tillämplig i Sverige och övriga medlemsstater i EU. Dataskyddsförordningen ställer höga krav på företag som behandlar personuppgifter. Företag som inte agerar i enlighet med GDPR kan bli föremål för administrativa avgifter på upp till 20 miljoner euro eller 4 procent av sin globala årsomsättning av tillsynsmyndigheten. Det finns en risk att de åtgärder som Bolaget vidtar, och har vidtagit, för att säkerställa och upprätthålla sekretess och integritet avseende personuppgifter visar sig vara otillräckliga eller i övrigt inte är förenliga med tillämplig lagstiftning. Det finns även en risk att de åtgärder som Bolaget vidtar för att säkerställa efterlevnad av tillämplig lagstiftning är otillräckliga, vilket kan medföra betydande kostnader för Bolaget. Det finns även en risk för hårdare krav från ansvariga tillsynsmyndigheter, vilket i sin tur kan leda till högre kostnader och kräva mer resurser från Bolagets ledning. Ovanstående risker kan ha en negativ inverkan på nettoomsättning och resultat.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken ska inträffa som låg. Bolaget bedömer att risken, om den materialiseras, skulle ha en låg påverkan på bolaget.**

## FINANSIELLA RISKER

### Risker relaterade till framtida kapitalbehov

Utvecklingen av Bolagets tjänster och plattform samt dess expansion är resurskrävande. Bolaget kan därför behöva anskaffa ytterligare kapital i framtiden. Det finns en risk att bolaget inte kan anskaffa kapital när behovet uppstår eller att det inte kan anskaffas på för bolaget fördelaktiga villkor, vilket kan ha en negativ inverkan på bolagets finansiella ställning, expansion, omsättning, resultat och verksamhet som helhet.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken ska inträffa som hög. Bolaget bedömer att risken, om den materialiseras, skulle ha en stor påverkan på bolaget.**

## RISKER RELATERADE TILL VÄRDEPAPPAREN OCH ERBJUDANDET

### Risker att Vopys aktier inte kommer att noteras och att priset på de för närvarande onoterade aktierna kan vara volatilt

Eftersom en aktieinvestering både kan öka och minska i värde finns det en risk att investerare inte kommer att få tillbaka det investerade kapitalet. Ett investeringsbeslut i Vopys aktier bör därför föregås av en noggrann analys. Utvecklingen av bolagets aktiekurs beror på ett flertal faktorer, såsom utvecklingen av bolagets verksamhet som helhet och tjänsteutbud samt tekniska nivå, förändringar i bolagets resultat och finansiella ställning, förändringar i marknadens förväntningar på resultat, framtida utdelningar, utbud och efterfrågan på bolagets aktier samt allmänna ekonomiska förhållanden.

Vopys aktier är inte noterade. Det finns dock en "grå" marknad för aktierna. Transaktionsfrekvensen och handelsvolymerna varierar över tiden och är naturligtvis lägre än de skulle ha varit i en noterad miljö, och det finns en uppenbar risk att likviditeten i bolagets aktier inte upprätthålls och ibland är mycket låg eller till och med obefintlig. Följaktligen finns det en risk att det inte kommer att finnas några köpare om investerare vill sälja aktier i bolaget vid en viss tidpunkt eller att en försäljning måste ske till ett lägre pris än förväntat.

Priset på Bolagets aktier kan vara volatilt och aktiekursen kan falla betydligt utan att Bolaget meddelar några nyheter och följaktligen kan investerare förlora stora värden. Sedan utbrottet av Covid-19, inledningen av räntehöjningar och invasionen av Ukraina har aktiemarknaden varit mycket volatilt och aktiekurserna för flera företag har fallit kraftigt. Det finns således en risk att priset på Vopys aktie kommer att följa den allmänna marknadsvolatiliteten, oavsett bolagets försäljning, resultat och utveckling etc., och minska i värde. Nyemissioner kan också genomföras till ett rabatterat pris jämfört med marknadspriset på bolagets aktier, vilket kan ha en negativ inverkan på utvecklingen av marknadspriset.

Vopy planerar att notera sina aktier när lönsamhet och tillräcklig tillväxt har uppnåtts. Det finns en risk att denna plan ändras på grund av interna parametrar i bolaget, externa förhållanden på Vopys marknad, allmänna ekonomiska förhållanden och förhållanden på kapitalmarknaden.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken inträffar som medelhög.**

### Risk för utspädning vid framtida nyemissioner

Bolaget planerar att växa snabbt och har en stark kundpipeline med målet att även stärka sitt produktutbud. En sådan expansion kan innebära att Bolaget i framtiden genomför nyemissioner av aktier och aktierelaterade instrument för att anskaffa kapital från både befintliga ägare och nya investerare i syfte att påskynda eller underlätta expansionen. Om emissioner genomförs till andra investerare än befintliga ägare, kommer deras proportionella ägande, rösträtt i Bolaget och vinst per aktie att spädas ut. Om emissionerna genomförs till en låg teckningskurs, till exempel på grund av ogynnsamma marknadsförhållanden, eller uppgår till stora belopp, kan sådan utspädning bli betydande.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken ska inträffa som medelhög.**

### Ej säkerställda teckningsförbindelser

Bolaget har från investerare erhållit teckningsförbindelser om 3,56 mkr, vilket motsvarar 39,5% av Erbjudandet. Bolaget har inte erhållit eller begärt säkerheter från de parter som har åtagit sig att teckna aktier i Erbjudandet med stöd av teckningsåtaganden. Dessa teckningsåtaganden utgör legalt bindande förpliktelser gentemot Bolaget men är inte säkerställda genom bankgaranti, pantsättning, deposition eller liknande arrangemang. Dessa åtaganden är även villkorade av att ytterligare minst 2,0 mkr tecknas i Erbjudandet. Det finns därför en risk att parter som ingått teckningsåtaganden inte kommer att fullgöra sina åtaganden gentemot Bolaget.

**Vopy bedömer sannolikheten för att risken ska inträffa som medelhög.**

# LEGAL INFORMATION

Styrelsen för Vopy AB - styrelseordförande Johan Lund samt styrelseledamöterna Sven Hattenhauer, Tommy Sunesson och Gunnar Bylund - är ansvarig för informationen i detta Informationsmemorandum. Såvitt styrelsen känner till överensstämmer den information som lämnas i Informationsmemorandumet med de faktiska förhållandena och inga uppgifter som skulle kunna påverka dess innebörd har utelämnats.

## Bolagsinformation och legal koncernstruktur

Vopy AB är ett svenskt publikt aktiebolag, bildat i Sverige enligt svensk lag och vars verksamhet bedrivs i enlighet med svensk lag, inklusive aktiebolagslagen (2005:551). Bolagets firma är Vopy AB (publ), dess organisationsnummer är 559211-2600 och dess identifieringskod för juridiska personer, LEI-kod, är 894500SYUQJMU0V9N239. Vopy bildades i Sverige den 16 april 2019 och registrerades hos Bolagsverket den 2 juli 2019. Styrelsen har sitt säte i Stockholms kommun. Adressen till Vopys huvudkontor är Sibyllegatan 9, 114 42 Stockholm, Sverige, dess webbplats är <https://vopy.com>. Vopy AB är per dagen för Informationsmemorandumet moderbolag i en koncern, bestående av det helägda svenska dotterbolaget Vopy Services AB med organisationsnummer 559229-3830.

## Allmän information om aktier och aktiekapital

Enligt Vopys bolagsordning ska aktiekapitalet vara lägst 2 000 000 kronor och högst 8 000 000 kronor, och antalet aktier ska vara lägst 20 000 000 och högst 80 000 000 aktier. Per den 26 april 2024 uppgick aktiekapitalet till 2 363 579,9 SEK, fördelat på 23 635 799 aktier. Det finns 7 800 000 utestående teckningsoptioner (1 teckningsoption = 1 aktie).

Aktierna är denominerade i SEK och fullt betalda och varje aktie har ett kvotvärde om 0,1 SEK. Aktierna har emitterats i enlighet med svensk lag, inklusive aktiebolagslagen (2005:551). Samtliga emitterade aktier är rätt överlåtbara. Vopy har endast aktier av serie A (stamaktier).

Varje aktie berättigar innehavaren till en röst på bolagsstämman, där varje röstberättigad får rösta för samtliga aktier som aktieägaren innehar. Samtliga aktier ger lika rätt till utdelning samt till Vopys tillgångar och eventuella överskott i händelse av likvidation.

Aktierna i Vopy är registrerade i ett avstämningsregister som förs av Euroclear Sweden AB.

Årsstämman den 30 juni 2023 beslutade att bemyndiga styrelsen att, vid ett eller flera tillfällen under tiden fram till nästa årsstämma, fatta beslut om nyemission av aktier, teckningsoptioner eller konvertibler.

Såvitt styrelsen känner till finns det inga aktieägaravtal, aktieägarföreningar eller andra överenskommelser mellan Vopys aktieägare som syftar till ett gemensamt inflytande över Vopy. Vopys styrelse känner inte heller till några avtal eller motsvarande överenskommelser som skulle kunna leda till en förändring av kontrollen över Vopy.

## Verksamhetslicenser och tillstånd

För att bedriva verksamhet inom den finansiella sektorn krävs ofta tillstånd. Vopy följer de lagar och förordningar, tillstånd och licenser som gäller för verksamheten. De tillstånd och licenser - som Vopy behöver för att dess kunder ska kunna erbjuda finansiella tjänster baserade på den tekniska mjukvaruplattform som Vopy tillhandahåller - tillhandahålls av Vopys bankpartners och inte av Vopy självt som är ett mjukvaruföretag.

## Immateriella rättigheter

Vopy marknadsför sig under varumärket Vopy med tillhörande logotyp. Vopy är innehavare av det registrerade EU-varumärket "Vopy" och domännamnet vopy.com. Inga immateriella rättigheter i Vopy är föremål för pantsättning eller annan typ av in-teckning. Vopy har ingen kännedom om något intrång, begränsning eller liknande omständighet som skulle kunna påverka någon väsentlig immateriell rättighet och har inte heller mottagit några krav avseende intrång i tredje parts rättigheter.

## Försäkring

Vopy har en för branschen sedvanlig företagsförsäkring som täcker risker relaterade till Vopys verksamhet samt styrelseledamöternas och verkställande direktörens ansvar. Vopy anser att försäkringskyddet är tillräckligt med hänsyn till verksamhetens art och omfattning och i linje med marknadspraxis.

## Intressen och intressekonflikter

Det föreligger inga intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter mellan styrelseledamöternas och de ledande befattningshavarnas åtaganden gentemot Vopy. Det föreligger inte heller några intressekonflikter eller potentiella intressekonflikter, varigenom styrelseledamöters och ledande befattningshavares privata intressen och/eller andra åtaganden eller uppdrag skulle stå i strid med Vopys intressen. Ett antal styrelseledamöter och ledande befattningshavare har ekonomiska intressen i Vopy genom direkt eller indirekt innehav av aktier i Vopy. Ingen styrelseledamot eller ledande befattningshavare har valts eller utsetts till följd av arrangemang eller avtal med aktieägare, kunder, leverantörer eller andra parter.

## Tvister

Vopy är inte, och har inte under de senaste tolv månaderna varit, inblandat i några myndighets-, rätts- eller skiljeförfaranden (inklusive ännu icke avgjorda ärenden eller sådana som Vopy är medvetet om kan uppkomma), som nyligen haft eller skulle kunna få betydande effekter på Vopys finansiella ställning eller lönsamhet. Vopy och dess styrelse känner inte heller till att några sådana myndighets-, domstols- eller skiljeförfaranden skulle kunna uppkomma.

## Väsentliga avtal

Vopy har inte ingått några väsentliga avtal utanför ramen för den löpande verksamheten. Vopys avtal är upprättade på marknadsmässiga villkor.

## Bransch- och marknadsinformation

Informationsmemorandumet innehåller viss historisk marknadsinformation. För det fall information har inhämtats från tredje part ansvarar Vopy för att informationen har återgivits korrekt. Såvitt Vopy känner till har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande i förhållande till de ursprungliga källorna. Bolaget har inte gjort någon oberoende verifiering av den information som tillhandahålls av tredje part, varför fullständigheten eller riktigheten i den information som presenteras i Informationsmemorandumet inte kan garanteras. Ingen tredje part som beskrivs ovan har, såvitt Vopy känner till, ett väsentligt intresse i Vopy.



## IMAGINE A WORLD WHERE...

The financial system is more **open, connected, and transparent**

Everyone in the world has **access to basic financial services**

Transactions are **frictionless, instant** and globally accessible

People in any country can **increase their financial freedom** without restrictions, for instance, savings and international investments

Vopy can make this a reality – together with your favorite bank

## KONTAKTUPPGIFTER

Sven Hattenhauer, CEO  
sven@vopy.com  
+46 72 303 71 00

Johan Lund, Styrelseordförande  
Johan.lund@frontventures.se  
+46 705 56 53 54