

Pressmeddelande 29 november 2021

## Plexian och Cashbutler ingår avtal för att utveckla kundspecifika digitala valuta-lösningar

**För att ytterligare förfinas erbjudandet på plattformen Edge kommer Plexian tillsammans med Cashbutler AB att utveckla en ny DC-teknologi (Digital Currency). Målet med teknologin, som baseras på blockkedjeteknik, är att kunna "präglade" och ge ut en egen digital valuta (company coins) till partners. Den strategiska avsikten Plexian främst har med DC-teknologin är att integrera den med Edge plattformen. Ambitionen är dock att även kunna leverera teknologin som en fristående tjänst.**

*"Vi har länge sett möjligheterna i att använda en digital valuta som en del av ett lojalitetsprogram i stället för eller som ett komplement till poäng eller motsvarande. Förutsättningarna för att göra detta tillsammans med Cashbutler finns nu och vi har redan märkt av det stora intresse som finns för de lösningar vi håller på att utveckla. Det känns verkligen som att vi tillsammans skapar unika möjligheter, med våra olika spetskompetenser" säger Staffan Mattson VD på Plexian.*

*"Vi ser en enorm potential i utvecklingen av kundspecifika digitala valutor tillsammans med Plexian, vilket kommer att bli den mest attraktiva elektroniska token lösningen. Sammantaget har vi en komplett Fintech lösning med Cashbutlers dynamiska DC system och Plexians Edge plattform. Plexian är en väldigt naturlig och lämplig partner för oss som kan bidra med teknologiskt, kommersiellt och operativt kunnande" säger Jan Lindqvist VD och medgrundare på Cashbutler.*

*"Om vi tittar på tjänstesektorn, specifikt vad avser evenemang, event och konserter, skulle fördelarna och uppsidan vara mycket stor vid användning av teknologin. Vi ser en mycket stor potential eftersom traditionella betalssystem i sammanhang där det under begränsad tid och inom ett avgränsat fysiskt utrymme med många besökare, inte ger den nödvändiga flexibiliteten. Det blir också svårt att etablera den tvåvägskommunikation mellan kund och arrangör som vi skulle kunna tillhandahålla med DC-teknologi" säger Staffan Mattson vidare.*

Digitala valutor är ett begrepp som används flitigt men då oftast i sammanhang kopplade till Bitcoin, Ethereum eller andra typer av "kryptovalutor". Målsättningen Plexian har med sin ambition är dock en helt annan och bygger på säkert användande utan spekulation där en underliggande traditionell valuta ligger till grund för den finansiella tryggheten för användaren. Stablecoins stöds av fiatvalutor såsom till exempel svenska, danska och norska kronor, pund eller euro. Tanken är att till skillnad från kryptovalutor som Bitcoin, så förblir Stablecoins stabila i direkt korrelation med den underliggande fiatvaluta som supporterar dem.

*"Plexian arbetar med hantering och analys av transaktionsdata. Vi är övertygade om att DC-teknologi, som i sin uppbyggnad är säker men extremt flexibel och som kan skräddarsys efter våra partners och användares unika önskemål, kommer att göra det möjligt för oss att göra en ännu bättre leverans. Vår målsättning är som vanligt att skapa lösningar som användaren verkligen vill ha" avslutar Staffan Mattson.*

Samarbetet resulterar initialt i ett samägt bolag i vilket Cashbutlers Europa-patenterade DC-system kommer landa och fortsätta att utvecklas i.

Bolagets Certified Adviser är Eminova Fondkommission AB | 08-684 211 10 | [adviser@eminova.se](mailto:adviser@eminova.se).

**För ytterligare information, kontakta:**

Staffan Mattson, CEO, Plexian  
E-post: [staffan@plexian.se](mailto:staffan@plexian.se)

### **Om Plexian**

Plexian är ett FinTech bolag som grundades under 2017 med ett stort fokus på kunden baserat på affärsmöjligheter skapade genom open banking. Bolaget har utvecklat en transaktionsbaserad lojalitetsplattform - Edge - en försäljningsdrivande lojalitetsplattform som genererar erbjudanden åt kunder som använder det till plattformen hörande Visabetalkortet för sina betalningar. Den data som transaktionerna genererar används i Edge för att ge kunderna skräddarsydda erbjudanden som förbättrar den dagliga konsumtionen och ökar kundlojaliteten.