

Stockpicker intervjuar CapSek

Stockpicker har intervjuat Northern CapSek Ventures ("CapSek" eller "Bolaget") vd Henrik Jerner där han ger några kommentarer om CapSeks portföljutveckling, om CapSeks satsningar i norra Sverige samt om den pågående nyemissionen.

2022 var ett utmanande år för många bolag i start up- och uppskalningsfas. Kan du inledningsvis berätta lite om dina egna iakttagelser från marknaden och hur era portföljbolag utvecklades i fjol?

- CapSek drabbades av det negativa risksentimentet och totalt gjorde vi nedvärderingar i portföljen på 11,5 MSEK under 2022. Största bidragande faktorn var att aktiekurserna för CapSeks fyra noterade innehav gick ner i snitt 68 procent under året. Jag märker att särskilt onoterade bolag i uppstartsfas får svårare att attrahera riskkapital. Samtidigt ser jag att riskaptiten börjar återkomma då aktiemarknaderna till viss del har stabiliserats och onoterade bolag som levererar på plan och växer kan fortsatt attrahera kapital. De av våra onoterade bolag i portföljen som sökt kapital under 2022 har lyckats med sina kapitalanskaffningar. Vi har absolut bidragit till finansieringarna, men det beror inte bara på oss, det beror mycket på att bolagen utvecklas väl, har stor potential samt att de har ett bra nätverk av andra befintliga ägare och nya investerare. De sex onoterade portföljbolagen i scale-up fas i CapSeks portfölj ökar också sin nettoomsättning i genomsnitt med ca 35 procent under perioden juli-december 2022 jämfört med samma period föregående år.

I början av januari kommunicerades att ni ska etablera er i Region Norr. Vad är det som gör Region Norr intressant och hur gick tankarna bakom beslutet?

- Satsningen är helt i linje med CapSeks strategi att genom lokal förankring identifiera tillväxtbolag i tillväxtregioner främst utanför Stockholm. I Region Norr, dvs norra Västerbotten och Norrbotten, råder en Klondyke-liknande situation där det finns ett stort framtida investeringsbehov i växande näringsgrenar inom bland annat gruvnäring, rymdindustri, elektrifiering och energi och regionen tillförs nu kapital från flertalet storbolag. Digitalisering inom dessa växande näringsgrenar skapar förutsättningar för expanderande techbolag. Här finns ett fungerande innovationssystem, men ingen investerare likt CapSek som tillför expansionskapital till bolag i tillväxtfas. Vi ser att CapSek kan fylla en tydlig lucka på marknaden som en lokalt etablerad investerare, med access till bolag som investerare utan lokal förankring inte uppnår.

I samband med etableringen i Region Norr rekryterades även Göran Carlson som Investment Manager. Hur kom ni i kontakt med honom och vad blir hans roll i CapSek?

- Vi kom i kontakt med Göran genom vårt befintliga nätverk av samarbetspartners, i det här fallet var det genom samarbetet med Piteåbaserade konsultfirman Tailorbird, som hjälper bolag med varumärkesbyggande. Göran är baserad i Piteå och har en gedigen investeringserfarenhet som ängelinvesterare i både Sverige och runt om i världen. Göran kommer som Investment Manager på CapSek att ansvara för våra investeringar i Region Norr samtidigt som han blir en viktig del av CapSeks ledningsgrupp och även blir engagerad i CapSeks övriga verksamhet. Vi tror att vi med vår plattform för sourcing och värdeskapande, tillsammans med Görans lokala förankring och etablerade nätverk av spännande potentiella målbolag, lägger grunden för bra investeringar i regionen.

Trots ett utmanande fjolår utvecklades många av era onoterade innehav bra. Finns det några särskilda portföljbolag du vill lyfta fram och där du ser hög potential till uppvärdering det närmsta året?

- Av de sex onoterade bolagen i scale-up fas vill jag särskilt lyfta fram Noda och Arkimera. Noda förhandlar nu om nya större kundavtal samt har fått förfrågningar om tilläggsbeställningar från befintliga kunder. Arkimera har bevisat skalbarheten i sin affär där man nu passerat 10 000 aktiva kunder och uppnått positivt kassaflöde. Fokus är nu att utveckla kunderbjudandet och säljmodellen för att snabbare kunna nå fler segment och därmed accelerera kundtillväxten. Två av portföljbolagen i tidigare fas, AI Medical och E-Go E-Sports, når viktiga milstolpar i sina utvecklingsplaner, där AI Medical just genomfört en studie hos vårdcentraler med bra resultat och E-Go sluter samarbetsavtal som ger förutsättningar för skalbara intäkter.

I Q3/2022 nämnde du att ni fört diskussioner med finansiella- och industriella aktörer om förvärv av en del av era portföljbolag. Då var dialogerna ännu för prematura för att CapSek ska erhålla bud på attraktiva nivåer. Har dessa diskussioner fortsatt eller hur ser situationen ut idag?

- Vissa av dialogerna har fortsatt och det är just nu två bolag som har aktiva dialoger med industriella aktörer. Dock är det för tidigt att säga om värderingarna och övriga villkor hamnar på tillräckligt attraktiva nivåer för att vi tillsammans med övriga ägare i bolagen ska acceptera buden. Jag tror dock särskilt att affärer där man gör en sammanslagning av verksamheterna och där vi (och andra ägare) blir delägare i det sammanslagna bolaget har bäst förutsättningar för att genomföras. I dessa fall blir vi fortsatt delägare i bolaget och kan ta del av den fortsatta tillväxtresan.

Ni genomför för närvarande en företrädesemission. Kan du kort berätta vad likviden ska användas till?

- Vi gör nu en företrädesemission av stamaktier på ca 9,6 MSEK, där 30% är säkerställt genom teckningsåtaganden. Emissionen har dessutom föregåtts av en riktad nyemission på 4,5 MSEK på samma villkor till en grupp lokala investerare i Region Norr. Kapitalet ska användas för att växa verksamheten ytterligare, dvs investeringar i nya bolag samt följdinvesteringar i befintliga portföljbolag. Cirka 70 procent av kapitalet kommer att gå till investeringar i nya techbolag, främst i Region Norr. Utifrån en initial pipeline på ett 30-tal bolag i Norr utvärderar vi nu 10 bolag närmare som samtliga är den typ av bolag vi söker, dvs. lokala, grundarleda, innovativa techbolag med bevisad affärsmodell som söker kapital för att växa snabbare.

För mer information, kontakta:

Henrik Jerner, VD Northern CapSek Ventures AB, telefon +46 761 08 65 44

Om Northern CapSek Ventures AB

Northern CapSek Ventures AB (CapSek) är ett investmentbolag med kontor i Göteborg och Piteå och som investerar i tillväxtbolag, främst techbolag, med skalbara affärsmodeller. Målbolagen återfinns i södra, mellersta och norra Sverige. Investeringar görs när affärsmodellen är bevisad och målbolaget tar in expansionskapital i en så kallad A-runda. Drivkrafter för målbolagens tillväxt är digitaliseringen av samhället, det kan vara verksamheter inom Software as a Service ("SaaS"), Internet of Things ("IoT"), Computer Gaming (datorspel) eller AI/Machine Learning ("AI/ML"). CapSek investerar i både onoterade och noterade bolag. CapSek är noterat på NGM Nordic SME. Bolagets hemsida är <https://capsek.se>

Bolagets Mentor är Mangold Fondkommission AB som nås på ca@mangold.se eller tel: 08-503 015 50.

Bifogade filer

[Stockpicker intervjuar CapSek](#)