

CapSeks Bricknode – som ett Windows för finansbranschen

Med vad som bäst beskrivs som ett operativsystem för bolag inom finans går CapSeks senast tillkomna innehav i portföljen, Bricknode, nu till börsen med en rad namnkunniga investerare i ryggen. Systemet möjliggör för både nya och befintliga bolag att ta klivet in på den snabbväxande fintech-marknaden. Efter en grundlig utvecklingsfas och ett internationellt genombrott tar Bricknode nu sikte på fullskalig expansion i Europa och globalt.

Operativsystem för finansbranschen

I samband med att Bricknode noterar sig på First North i november kliver Northern CapSek Ventures in som ankarinvesterare, där CapSeks teckningsåtagande på 4 MSEK kommer översätta till en ägarandel på ca 2% efter fulltecknad emission vid noteringen. Bricknode, som är ett fin- och regtechbolag grundades 2010 efter att grundare och VD Stefan Willebrand, med lång erfarenhet från IT- och finansbranschen, saknade många funktioner i de system han då använde dagligen.

– Jag har under många år jobbat med framsidan av finansbranschen med häftiga tradingapplikationer där mycket fokus har lagts på användarupplevelsen. Jag upplevde att baksidan, alltså back-end-funktionerna, hamnat på efterkälken vilket gör verksamheten oerhört tung att administrera. Där föddes tanken att skapa vad jag brukar jämföra med ett operativsystem för finansbranschen, säger Stefan Willebrand, VD på Bricknode.

Bricknode erbjuder en SaaS-tjänst till egentligen alla bolag som utför någon form av finansiell aktivitet. Systemet innebär ett nytt sätt att hantera finansiella aktiviteter som mäklari, transaktioner, utlåning, fondförvaltning etc. och ska ersätta dagens tunga filöverföringar med en standardiserad administration med hjälp av APler (Application Programming Interface). Systemet är helt automatiserat, där kunden kan beställa en testversion som den sedan väljer att gå vidare med eller inte. Med öppna APler blir integrationen dessutom flexibel och lösningen kan skräddarsys efter kundens behov där andra funktioner också med enkelhet kan integreras.

– Vi ville inte ha för bråttom till marknaden och riskera att bygga något halvdant. Därför tog det några år att utveckla ett system som verkligen fungerar. Systemet är otroligt flexibelt och kan börja användas av våra kunder redan innan de faktiskt blivit kunder. Det tar normalt sett sex till tolv månader att integrera den här typen av lösningar inom finansbranschen, säger Stefan Willebrand.

Business enabler för både nya och gamla bolag

Det Skövdebaserade bolaget har idag 30-talet anställda utspridda på kontor i London, Stockholm och Skövde. Bolagets startade sin säljverksamhet för sex månader sedan och har nu siktet inställt på främst mindre och medelstora fond- och värdepappersbolag i EU och Storbritannien.

– Även om vårt första stora internationella genombrott var med en storbank i Georgien, så är vår plan att etablera oss inom EU och Storbritannien där våra system är helt integrerade med gällande regelverk som exempelvis KYC, AML och MIFID II. Utöver en avlastning från det administrativa arbetet och inbakad compliance, fungerar vi som ett ekosystem och blir en "business enabler", där våra kunder kan mötas och utbyta tjänster med varandra, säger Stefan Willebrand.

Som ett tillägg till sitt SaaS-erbjudande tillhandahåller Bricknode även möjligheter för sina kunder att helt outsourca back-end-organisationen, så att Bricknode sköter hela det administrativa arbetet. Detta gör man tillsammans med flera partners som är experter inom till exempel antipenningtvättsarbete och handelsapplikationer.

– Jag har alltid trott på att om man har en bra produkt ska man även kunna använda den för egen räkning. Därför erbjuder vi utöver SaaS-tjänsten en heltäckande administrationstjänst, så att kunderna helt kan fokusera på det de är experter på, säger Stefan Willebrand.

När Bricknode nu går till börsen gör man det i sällskap med en namnkunnig grupp investerare, som förutom CapSek omfattar bland andra Lena Apler och Claes Hemberg. Emissionslikviden ska användas till att lyfta organisationen med fokus på sälj och marknad.

– Vi tror att detta är framtiden för finansvärlden. Vi hjälper bolag med existerande verksamhet att digitaliseras, och vi möjliggör för många nya bolag att komma igång då det tomrum vi fyller både är tidskrävande och kostsamt. Det känns även väldigt inspirerande att vi har lyckats attrahera ett så rutinerat och duktigt investerargäng när vi nu är redo att växa och skala upp på allvar, säger Stefan Willebrand.

Läs om CapSeks investering i Bricknode här https://www.emergers.se/capsek_p/

För mer information, vänligen kontakta:

Andreas Eriksson

Analytiker och skribent

andreas@emergers.se

Om Emergers

Detta är ett pressmeddelande från Emergers - Analyser, intervjuer och reportage om noterade och onoterade tillväxtbolag.

DISCLAIMER

Information som tillhandahålls från Emergers eller på Emergers webbplats, emergers.se är inte avsedd att vara finansiell rådgivning. Emergers mottar ersättning för att skriva om bolaget ifråga. Bolaget har givits möjlighet att påverka faktapåståenden före publicering, men prognoser, slutsatser och värderingsresonemang är Emergers egna. Analysartiklar skall ej betraktas som en rekommendation eller uppmaning att investera i bolagen som det skrivs om. Emergers kan ej garantera att de slutsatser som presenteras i analysen kommer att uppfyllas. Emergers kan ej hållas ansvariga för vare sig direkta eller indirekta skador som orsakats av beslut fattade på grundval av information i denna analys. Investerare uppmanas att komplettera med ytterligare material och information samt konsultera en finansiell rådgivare inför alla investeringsbeslut.

För mer information och fullständiga villkor läs mer på emergers.se

Bifogade filer

[CapSeks Bricknode – som ett Windows för finansbranschen](#)