

CapSek: Trading Update med uppdaterad portföljstatus och strategisk inriktning

Northern CapSek Ventures AB presenterar en trading update med en genomgång av portföljbolagens omsättnings- och resultatutveckling samt bolagets reviderade investeringsstrategi. CapSek fokuserar framåt på färre och större investeringar i skalbara nordiska teknikbolag med industrinära tillämpningar. Tyngdpunkten ligger på mer etablerade verksamheter som är lönsamma eller har en tydlig väg till positivt resultat och kassaflöde, där CapSek genom aktivt och långsiktigt ägande kan bidra till fortsatt utveckling.

CapSek har under 2026 reviderat sin investeringsstrategi. Från en tidigare inriktning med flera mindre investeringar i bolag i tidigare tillväxtfaser fokuserar CapSek nu på färre och mer betydande investeringar i mer etablerade bolag. Tyngdpunkten ligger på lönsamma verksamheter. Den nya strategin bygger på ett aktivt och långsiktigt ägande. Nedan sammanfattas CapSeks nya inriktning, konkurrensfördelar och investeringskriterier.

Företagsbeskrivning

Northern CapSek Ventures är ett noterat investmentbolag som investerar i och utvecklar främst onoterade nordiska teknikbolag med industrinära tillämpningar, där mjukvara, AI eller annan egenutvecklad teknik är central för affären.

CapSek söker skalbara verksamheter som är lönsamma eller har en tydlig väg till positivt resultat och kassaflöde. Genom kapital, affärsutveckling, finansieringskompetens, nätverk och styrelsearbete bidrar CapSek till bolagens utveckling. Innehaven kan behållas långsiktigt eller säljas när villkoren är fördelaktiga.

Styrkor och konkurrensfördelar

1. Tillgång till bolag utanför de mest konkurrensutsatta marknaderna

CapSeks nätverk ger tillgång till investeringsmöjligheter som inte alltid når den bredare investerarmarknaden, särskilt utanför Stockholm och i norra Sverige.

2. Förmåga att utveckla och skala bolag

CapSek söker bolag med produkter, kunder och etablerade intäkter där kapital och aktivt ägande kan bidra till fortsatt tillväxt och förbättrad lönsamhet.

3. Flexibelt ägande

Till skillnad från en fond har CapSek ingen bestämd innehavstid. Bolaget kan behålla framgångsrika innehav långsiktigt eller sälja när det ger bättre avkastning.

Investeringskriterier

CapSek fokuserar på bolag som:

- har en skalbar affärsmodell och möjlighet att växa, gärna internationellt,
- är lönsamma eller har en tydlig väg till positivt resultat och kassaflöde,
- har egna produkter, teknik eller andra tydliga konkurrensfördelar,
- har en ledning som kan och vill fortsätta utveckla verksamheten,
- erbjuder en avkastningspotential som motiverar risken i investeringen.

Fokus ligger främst på B2B-bolag inom teknik, AI och mjukvara samt verksamheter med industriell koppling. Branschfokuset är dock inte strikt avgränsat – affärens kvalitet och ekonomiska potential är viktigare än branschetiketten.

CapSek kan investera som minoritets- eller majoritetsägare. Ägarandelen kan ökas över tid och även helägande kan bli aktuellt. Investeringar kan göras genom nyemissioner, köp av befintliga aktier eller en kombination av dessa.

En börsnotering behöver inte vara en del av investeringscaset. Den mest sannolika exitvägen är ofta en försäljning till en industriell aktör, men CapSek väljer den transaktionsform som bedöms ge bäst avkastning.

Utdelningspolicy

CapSeks mål är att i första hand betala upplupen företrädesränta på preferensaktier och därefter kunna dela ut upp till 50 procent av tillgängliga utdelningsbara medel, med hänsyn till bolagets finansiella ställning, investeringsbehov och strategi.

Placeringsportföljen – innehav och prestation

Nedan presenteras Northern CapSek Ventures portföljbolag med ägarandelen i procent.

ARKIMERA ROBOTICS (ca 6 %)

Arkimera Robotis självinlärningsalgoritm möjliggör att automatisera datainmatning från digitala dokument. Arkimeras första produkt AzoraOne erbjuds som en API-tjänst till mjukvarubolag som tillhandahåller redovisnings- och bokföringsapplikationer till små och medelstora bolag.

Utveckling: Arkimera Robotics har vuxit stadigt varje år under perioden. Nettoomsättningen ökade från 3,5 MSEK 2022 till 4,6 MSEK 2023, 5,2 MSEK 2024 och 5,9 MSEK 2025, totalt cirka 69 procent på tre år. Bolaget har varit lönsamt med en EBITDA om 3,3 MSEK 2023, 2,7 MSEK 2024 och 2,3 MSEK 2025. Arkimera Robotics har räkenskapsår september-augusti och siffrorna ovan är omräknade till kalenderår.

Arkimeras teknik används av leverantörer av ekonomi- och redovisningsprogram, däribland Björn Lundén, Hogia, Brillant Ekonomisystem och Briox. Genom dessa kunder och partners når bolaget slutanvändare i Sverige och på andra nordeuropeiska marknader, bland annat Finland och Baltikum.

ARCTIC SPACE TECHNOLOGIES (ca 2 %)

Arctic Space Technologies erbjuder banbrytande lösningar för effektiv hantering av satellitdata i den nya rymderan. Bolagets tjänster används inom såväl den civila rymdsektorn som försvarssektorn och har därmed tydlig dual use-karaktär. Med en stark betoning på hållbarhet, säkerhet och produktivitet förbättrar man leveransförmågan av satellitdata till sina kunder vilket i sin tur bidrar till ökad kommersialisering av rymdindustrin. Med Norra Sverige som bas är man redo att ta ledningen bland markstationer. CapSek investerade första gången 2024. CapSek äger ca 2% i bolaget.

Utveckling: Arctic Space ökade nettoomsättningen kraftigt från 4,8 MSEK 2022 till 35,0 MSEK 2023. Den höga omsättningen 2023 förklaras till stor del av engångsintäkter i samband med att en ny större kund etablerade sina antenner vid anläggningen. Under 2024 uppgick nettoomsättningen till 17,9 MSEK och under 2025 till 19,2 MSEK. EBITDA uppgick till 19,6 MSEK 2023, 4,0 MSEK 2024 och 7,9 MSEK 2025. Bolaget är portföljens största i omsättning och har varit lönsamt samtliga år. Resultatet förbättrades tydligt under 2025. Arctic Space har räkenskapsår juli – juni och siffrorna ovan är omräknade till kalenderår. EBITDA-resultatet 2025 är ett uppskattat resultat efter justering för utvecklingsarbete för antenner.

Arctic Space har kunder inom satellitkommunikation och rymdteknik, däribland satellitoperatörerna Eutelsat OneWeb och Kepler, flyg- och rymdkoncernen Airbus samt den europeiska rymdorganisationen ESA. Kundbasen omfattar därmed både kommersiella aktörer och en central europeisk rymdinstitution.

NODA INTELLIGENT SYSTEMS (ca 11 %)

NODA Intelligent Systems utvecklar och marknadsför AI-baserade lösningar för hållbara energisystem med ett fokus mot termiska system såsom fjärrvärme, fjärrkyla, gas, värmepumpar och geotermi. Kunderna består idag av energibolag, fastighetsägare och aktörer inom automationsbranschen i Europa, Asien och Nordamerika. CapSek gjorde sin första investering 2021. CapSek äger ca 11% i bolaget.

Utveckling: Nodas nettoomsättning uppgick till 7,0 MSEK 2022 och 7,1 MSEK 2023. Därefter mer än fördubblades den till 16,6 MSEK 2024, och under 2025 uppgick den till 15,5 MSEK. Resultatutvecklingen har varit stark. EBITDA förbättrades från minus 7,5 MSEK 2023 till minus 2,0 MSEK 2024 och vände till ett positivt resultat om 0,8 MSEK 2025.

NODA har offentliggjorda kund- och referenscase med energibolag som Göteborg Energi, Krafttringen, Umeå Energi, Engie och C4 Energi. Leveransen till Göteborg Energi sker i samarbete med Kamstrup.

PUBQ (ca 14 %)

PubQ erbjuder ny typ av kassasystem för restaurangbranschen i appformat. I appen kan kroggäster sköta både beställningar och betalningar digitalt, oavsett om de beställer take away eller sitter i restaurangen. Med PubQ:s app får restaurangerna även tillgång till ett lojalitetsprogram, ett bordsbokningssystem och möjligheter till marknadsföring.

Utveckling: PubQ ökade nettoomsättningen från 4,0 MSEK 2022 till 6,1 MSEK 2023 och vidare till 8,3 MSEK 2024. Under 2025 uppgick nettoomsättningen till 6,1 MSEK. Bolaget har varit lönsamt med en EBITDA om 1,4 MSEK 2023, 3,1 MSEK 2024 och 0,9 MSEK 2025.

PubQ:s kunder är bla restaurangerna Sobi och Rice & Noodles. PubQ:s lösningar används även inom verksamheter hos en större global aktör med närvaro på ett flertal marknader.

ROCKSIGMA (ca 5 %)

RockSigma gör underjordsgruvor säkrare och mer effektiva genom övervakning samt analys och prognoser av seismisk aktivitet. Lösningen är byggd på deras världsledande metoder för att omvandla massiva mängder uppmätta akustiska signaler till värdefulla dataprodukter som beskriver bergmassan. Idag använder LKAB tekniken och bolaget har också några av världens största internationella gruvor som kunder.

Utveckling: RockSigmas nettoomsättning uppgick till 4,6 MSEK 2022, 3,6 MSEK 2023 och 3,5 MSEK 2024. Under 2025 ökade den till 4,0 MSEK, en tillväxt på cirka 14 procent. EBITDA uppgick till minus 0,3 MSEK 2023, minus 1,4 MSEK 2024 och minus 0,5 MSEK 2025. Bolaget närmade sig därmed break even under 2025.

RockSigma har kunder bland stora internationella gruvaktörer, däribland LKAB, PT Freeport Indonesia och Rio Tinto/Oyu Tolgoi.

AI MEDICAL TECHNOLOGY (4%)

AI Medical Technology AIM (onoterat) utvecklar en teknik som kan känna igen elakartade hudförändringar och hjälpa patienter och sjukvården till mer träffsäkra och snabbare diagnoser. Hudcancer är ett växande problem och en av de vanligaste cancerformerna i världen. Bolaget verkar inom ett område där AI kommer få stor betydelse i framtiden. Att använda en AI, som har tränats på hundratusentalsbilder som ett första steg i en diagnostisering är ett bra exempel på hur AI kan användas i sjukvården.

Utveckling: AI Medical befinner sig i en utvecklingsfas och redovisade ingen omsättning 2022 eller 2023. Nettoomsättningen uppgick till 0,7 MSEK 2024 och 0,2 MSEK 2025. EBITDA uppgick till minus 4,6 MSEK 2023, minus 5,7 MSEK 2024 och minus 8,4 MSEK 2025, vilket speglar ökade investeringar i bolagets utveckling.

AI Medical befinner sig i en tidig kommersialiseringsfas med klinikavtal i liten skala. Sand Clinic i Stockholm är den första offentligt kommunicerade kunden. Bolaget arbetar med att bredda kundbasen bland europeiska vårdgivare och partners.

ITATAKE (ca 10 %)

Spelstudio som producerar och marknadsför "casualspel" för läsplattor och smartphones (casualspel är mindre spel som främst riktar sig till mer tillfälliga spelanvändare). Bolaget har fått flera prestigefyllda utmärkelser för sina innovativa spel och har hittills lanserat nio spel, spelet "Gumslinger" har hittills nått ca 15 miljoner nedladdningar.

Utveckling: Itatakes nettoomsättning uppgick till 3,3 MSEK 2022 och minskade till 1,7 MSEK 2023. Därefter har bolaget vuxit snabbt, till 4,1 MSEK 2024 och 6,7 MSEK 2025, en ökning med cirka 63 procent det senaste året. EBITDA förbättrades från minus 1,0 MSEK 2023 och minus 0,9 MSEK 2024 till ett positivt resultat om 2,0 MSEK 2025. Itatake har räkenskapsår april-mars och siffrorna ovan är omräknade till kalenderår.

Itatake utvecklar både egna spel för konsumentmarknaden och spel åt andra gamingbolag, vilket breddar intäktbasen. Flaggskippspelet Gumslinger har passerat 20 miljoner nedladdningar globalt. Uppföljaren Gumslinger 2 lanserades i januari 2026 med ett genomsnittligt betyg på 4,5 och initiala nyckeltal som var 2–3 gånger starkare än föregångarens i motsvarande lanseringsfas.

KLASH (ca 19 %)

Klash erbjuder en global och säker molnbaserad plattform där aktörer inom produktion av tv-serier, film och datorspel kan samarbeta kring granskning och hantering av mediafiler. Kunder är TV-och filmbolag samt spelutvecklare. På kundlistan finns bland andra SVT. CapSek investerade första gången 2022.

Utveckling: Klash har ökat nettoomsättningen varje år, från 0,4 MSEK 2022 till 0,7 MSEK 2023, 1,3 MSEK 2024 och 2,6 MSEK 2025. Omsättningen har därmed fördubblats två år i rad. Bolaget befinner sig i en expansionsfas, och EBITDA uppgick till minus 2,4 MSEK 2023, minus 3,9 MSEK 2024 och minus 4,6 MSEK 2025.

Klash har kunder inom både tv och gaming, däribland SVT, BBC Studios, Remedy Entertainment, Funcom och Behaviour Interactive

HOODIN (ca 4 %)

Hoodins plattform möjliggör mediabevakning åt företag och organisationer som annars inte är möjlig i dagens mångfacetterade mediasamhälle. Hoodins molnbaserade SaaS-plattform automatiserar hela processen från bevakning och hantering av digitalt innehåll från ett stort antal datakällor, såsom databaser, hemsidor, sociala medier. Hoodin är noterat på Spotlight.

Utveckling: Hoodins nettoomsättning uppgick till 0,8 MSEK 2022, 1,0 MSEK 2023, 1,0 MSEK 2024 och 1,1 MSEK 2025. EBITDA uppgick till minus 6,3 MSEK 2023, minus 3,8 MSEK 2024 och minus 4,3 MSEK 2025.

Hoodin har kunder inom medicinteknik och läkemedelsområdet, bland annat en stor europeisk medicinteknikaktör och en global leverantör av förpackningslösningar och läkemedelsleveranssystem.

SAMMANSTÄLLNING – ONOTERAD PORTFÖLJ

Den onoterade portföljen består av åtta bolag: Arkimera, Arctic Space, Noda, PubQ, RockSigma, AI Medical, Itatake och Klash.

Bolagen hade en sammanlagd nettoomsättning om 27,6 MSEK 2022, 58,8 MSEK 2023, 57,6 MSEK 2024 och 60,2 MSEK 2025. Omsättningen har därmed mer än fördubblats sedan 2022. Sammanlagd EBITDA uppgick till 8,5 MSEK 2023, minus 4,1 MSEK 2024 och 0,4 MSEK 2025.

Under 2025 redovisade fem av de åtta bolagen ett positivt EBITDA-resultat: Arctic Space, Arkimera, Itatake, PubQ och Noda. Noda och Itatake vände båda från negativt till positivt EBITDA-resultat under året.

SAMMANSTÄLLNING – NOTERAD PORTFÖLJ

Den noterade portföljen består av Hoodin, där Northern CapSek Ventures äger cirka 4 procent. Hoodin hade en nettoomsättning om 0,8 MSEK 2022, 1,0 MSEK 2023, 1,0 MSEK 2024 och 1,1 MSEK 2025. EBITDA uppgick till minus 6,3 MSEK 2023, minus 3,8 MSEK 2024 och minus 4,3 MSEK 2025.

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 är ett noterat investmentbolag med fokus på nordiska industrinära teknikbolag. Genom aktivt ägande, investeringar och förvärv skapar Bolaget långsiktigt värde i bolag med positivt kassaflöde eller en tydlig väg till lönsamhet. Som en del av den nya strategin kommer CapSek successivt att renodla sin portfölj och återinvestera kapital i nya värdeskapande investeringar. Bolaget är noterat på NGM Nordic SME och har kontor i Göteborg och Piteå, vilket ger närhet till entreprenörer, innovationsmiljöer och industrikluster i både södra och norra Sverige. Bolagets hemsida är <https://capsek.se>

Bifogade filer

[CapSek: Trading Update med uppdaterad portföljstatus och strategisk inriktning](#)