

CapSeks Klash ser "för stora tillväxtmöjligheter inom spel för att ställa om till lönsamhet"

Northern CapSek Ventures AB:s ("CapSek" eller "Bolaget") portföljbolag Klash erbjuder en ledande samarbetsplattform för medieproduktioner. Trots framgångar inom film- och tv-segmentet med SVT och BBC på kundlistan erbjuder nu expansionen till spelstudios betydligt större tillväxtmöjligheter. Det berättade Klash nye vd Martin Ekdal vid en presentation för CapSeks aktieägare.

Klash erbjuder en molnplattform för samarbete för medieproducenter. Bolaget har sitt ursprung som leverantör till industrin för film och tv-produktioner, med ett avtal med SVT som sitt stora genombrott. Sedan dess har BBC och flera andra produktionsbolag tillkommit till kundlistan. Bolagets plattform användes bland annat i produktionen av Magnus von Horns *The Girl with the Needle* som tävlade i filmfestivalen i Cannes förra veckan.

Men sedan ett år tillbaka satsar bolaget nu parallellt med att växa inom dataspelsproduktioner.

- Även om film och tv och dataspel har många likheter i hur produktionerna går till så är det stora skillnader också. Spelbranschen är mindre traditionell och mer snabbväxande än tv-branschen. Nu har spelbranschen vuxit om all annan underhållning, och spelstudios idag är oftast betydligt större med fler anställda än tv-produktionsbolag, förklarar Martin Ekdal, vd på Klash.

Just storleken på organisationen hos kunden har stor betydelse för Klash eftersom tjänsten säljs som en SaaS-lösning där kunden betalar en månadsavgift per användare.

Idag är fördelningen mellan film- och tv-segmentet, och dataspel cirka 50/50 arbetsmässigt. Men sett till tillväxt och potential är dataspel betydligt större. Inbrytningen i spel började med att Klash fick in norska Funcom som kund, därefter har flera andra följt. Nyligen signerade Klash ett avtal för cirka 400 användare med ytterligare en ledande spelutvecklare.

- Innan Klash så bestod deras produktionsflöde av Jira, ett hanteringssystem som ofta används inom mjukvaruutveckling, tillsammans med Autodesk's Shotgrid, som är en av våra närmaste konkurrenter. Men dessa två system integrerade dåligt med varandra. Men tack vare vår marknadsledande review and approvalfunktion, som är den enda på marknaden som kan göra det live, och att Klash dessutom djupintegrerar med Jira så kunde vi helt ersätta Shotgrid, vilket är en rejäl fjäder i hatten och en viktig referens för oss.

Idag har Klash runt 2 000 aktiva användare, den nya finska kunden ej medräknad. Alla dessa är dock inte betalande. Nu satsar bolaget på omsättning på fyra miljoner kronor i år, vilket motsvarar en ambitiös tillväxt på 300 procent. Dom tidigare målen på 35 000 användare inom nu två år och 80 000 användare om nu fyra år står sig fortfarande.

- Vi kan växa rejält organiskt närmaste åren, men då behöver vi stärka upp teamet på utveckling och kommersiella roller, få in fler starka referenskunder, komma igång med onlinemarknadsföringen, öka varumärkeskännetecken om oss i vår nisch och fortsätta arbeta direkt mot stora enterprisekunder. Inom fem år är ambitionen att Klash ska vara marknadsledande inom molnplattform för samarbete för medieproducenter, säger Martin Ekdal.

Sett till kostnadssidan siktar Klash på att öka bruttomarginalen något till målet på 80 procent. Hittills har bolaget haft ganska dyra lösningar på serversidan, men med en pågående portering till Amazons AWS så ser man ut att komma ner i kostnad. Det gäller framförallt filkomprimeringen som en av plattformens mest kostsamma funktioner.

För omkring ett år sedan genomförde Klash en övertecknad emission som gav runway för 18 månader. Nu satsar bolaget på att ta in ytterligare åtta miljoner kronor, varav fyra miljoner i nya aktier och fyra miljoner genom ett Almilån, men det är inte helt fastslaget ännu.

CapSek äger ca 19 procent i Klash.

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 annorlunda riskkapitalbolag, som hittar och investerar i spännande techbolag utanför Stockholmsregionen. Bolaget, som är noterat på NGM Nordic SME, är en aktiv ägare och bistår med nätverk, rådgivning, partnerskap och affärsutveckling. Investeringar görs när affärsmodellen är bevisad och målbolaget tar in expansionskapital i en så kallad A-runda. Drivkrafter för investeringarna är digitaliseringen av samhället och nya teknologier på framfart, exempelvis 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 företag. Bolaget har kontor i Göteborg och Piteå. CapSek öppnade kontoret i Piteå i januari 2023 för att vara relevanta som investerare och behjälpliga för små och medelstora techbolag som verkar i Sveriges norra tillväxtkluster. Bolagets hemsida är <https://capsek.se>

Bifogade filer

[CapSeks Klash ser "för stora tillväxtmöjligheter inom spel för att ställa om till lönsamhet"](#)