

”Preferensaktie med TO till rabatt ger investerare en extra morot” | Läs sammandrag från infoträff med CapSeks vd

Efter omkring en fördubbling sett till både investerat kapital och antal bolag efter förvärvet av Nordic Tech Funds (”NTF”) portfölj, har Northern CapSek Ventures AB (”CapSek” eller ”Bolaget”) nu fullt fokus på att stötta portföljbolagen med deras fortsatta tillväxt. Därför utvärderar CapSek nu en företrädesemission av preferensaktier. Vid en informationsträff online berättade vd Henrik Jerner om huvuddragen i rapporten för Q2, hur kombinationen av en preferensaktie och en teckningsoption ger investerare en särskilt attraktiv ränta, och om CapSeks fokus framöver.

Techbolag i utvecklings- och uppskalningsfas generellt har sett värderingarna pressas kraftigt under första halvåret 2022. Det har påverkat även CapSeks portfölj, som rapporterade ett negativt omvärderingsresultat i andra kvartalet på 5 Mkr. Samtidigt rapporterar flera av bolagen om operativa framgångar, och totalt sett ser CapSek goda skäl att förvänta sig att dessa omvärderingar ska vända tillbaka framöver.

Som CapSek rapporterat om i separata pressmeddelanden tidigare har NODA Intelligent Systems, som erbjuder en algoritm för energibesparing i termiska system gynnats av det ökade intresset för att säkra energiförsörjningen som nu präglar hela Europa efter Rysslands invasion i Ukraina och de efterföljande sanktionerna mot bland annat rysk gasexport. Det har för [NODAs del inneburit utökade affärer i Tyskland](#).

Även Arkimera Robotics, vars AI-tjänst kan plocka fram data ur låsta dokument för exempelvis fakturatolkning har nu [tecknat avtal med sin femte kund](#), som har stor andel av sin verksamhet utomlands, vilket visar att tjänsten även fungerar på andra språk. Av de nytilkomna bolagen i portföljen, har E-GO Sports som erbjuder en plattform för e-sport [knutit avtal för att leverera sin teknik](#) till en stor aktör inom e-sport.

Vad gäller vilka bolag som är mest tongivande i portföljen just nu så har CapSek ökat sitt engagemang betydligt i Itatake, där man efter övertagandet från NTF nu nästan äger cirka 10 procent av Itatake. Andra innehav där CapSek nu är en stor ägare är Klash, som erbjuder en samarbetsplattform för mediebolag, där CapSek äger cirka 26 procent. Ett annat bolag där CapSek är stor ägare är Hoodin, där man ökat sitt deläggande från cirka åtta till cirka 17 procent.

På frågan om i vilka bolag han ser störst potential framhåller vd Henrik Jerner dock att det har en tendens att förändra sig över tid.

Emission av preferensaktier för att stödja bolagens fortsatta tillväxt

Medan de noterade innehaven i portföljen har separata processer räknar CapSek att fyra till fem av bolagets onoterade innehav planerar att ta in mer expansionskapital och nämner PubQ, Arkimera och Itatake som exempel. För att kunna fortsätta stötta den växande portföljen samt för att investera i nya techbolag har man därför annonserat en nyemission av preferensaktier på cirka 25 Mkr.

Preferensaktien ger en årlig utdelningsrätt på 7 procent fram till år 2030, som ackumuleras de år det inte sker någon utdelning. Från 2025 har man som preferensaktieägare rätt att lösa in sina preferensaktier och stämpla om dessa till stamaktier. Det görs genom en teckningsoption där man kan teckna stamaktier med en rabatt på 20 procent år 2025, en rabatt som sedan ökar med fem procentenheter per år fram till 2030.

Northern CapSek Ventures

- CapSek och framförallt våra portföljbolag är ju tillväxtbolag och inga utdelningscase egentligen, men vi räknar med att vi kommer göra exits i portföljen framöver och då kan CapSek göra utdelningar. Strukturen påminner mycket om ett konvertibellån, men vi har valt kombinationen av en preferensaktie med utdelning som kan konverteras till stamaktie genom en teckningsoption. Genom att det är preferensaktier slipper vi den skuldpost i balansräkning som man annars skulle få med ett konvertibellån. Med kombinationen med en teckningsoption så ger vi en extra morot till investerarna, eftersom kombinationen med en överväxling till stamaktien till rabatt gör att räntan blir ännu bättre, säger Henrik Jerner.

Vid sidan av att fullborda preferensaktieemissionen ligger fokus framåt för bolaget i första hand på att stötta portföljbolagen, både operativt och med finansiering. CapSek räknar med att lägga 75 procent av tiden och 75 procent av kapitalet på det, och resterande delar på fortsatt expansion av portföljen.

För mer information, kontakta:

Henrik Jerner, VD Northern CapSek Ventures AB, telefon +46 76 108 65 44, e-post henrik.jerner@capsek.se

Om Northern CapSek Ventures AB

Northern CapSek Ventures AB (CapSek) är ett investmentbolag med säte i Göteborg och som investerar i tillväxtbolag, främst techbolag, med skalbara affärsmodeller. Målbolagen återfinns i södra och mellersta 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. Bolagets hemsida är <https://capsek.se>

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