

Stockpicker intervjuar CapSek

Northern CapSek Ventures ("CapSek" eller "Bolaget") publicerade nyligen sin bokslutskommuniké för 2021. Stockpicker har intervjuat CapSeks vd Henrik Jerner där han ger några snabba kommentarer om CapSeks portföljutveckling.

Värderingarna av tech- och tillväxtbolag har sjunkit i rask takt på sistone. Hur upplever du att det har påverkat förväntningarna i den onoterade miljön? Kan det till och med vara positivt för CapSek på kort sikt?

- Än så länge har vi inte märkt att värderingarna av onoterade bolag har påverkats nämnvärt av kursnedgångar av noterade techbolag. Det brukar vara en viss fördröjning innan det slår igenom på onoterat, men det är bara en tidsfråga tills vi ser lägre värderingar även av onoterade bolag. Eftersom vi bygger upp vår investeringsportfölj så är vi på köparsidan, så vi gynnas av lägre värderingar då vi allt annat lika får ett större ägande för samma investerade belopp.

Ni skriver i bokslutskommunikén att det finns just nu upp till 5 bolag som kan vara intressanta att investera i. Hur nära är ni ett eventuellt avslut och vilka branscher är bolagen aktiva i?

- De 10-tal bolag vi utvärderar närmare har vi kommit olika långt med. Några av dessa har vi utvärderat ett tag redan och förutsatt att utvärderingar och förhandlingar faller väl ut kan vi göra avslut inom några månader. De andra bolagen ligger lite senare i processen, men avslut lär oavsett kunna göras under 2022. Det är inom lite olika branscher, för att nämna några exempel så tittar vi på bolag verksamma inom cybersäkerhet, energieffektivisering och bokningsplattform för tjänster.

Den operationella trenden i Noda imponerar och bolaget har vunnit ett flertal intressanta avtal de senaste månaderna. Finns det planer och möjligheter att utöka er ägarandel i bolaget?

- Ja, det händer mycket i och kring Noda just nu, energibranschen börjar verkligen få upp ögonen för digitalisering och Noda är bra positionerade. I samband med att Noda tog in expensionskapital förra året lades en plan för de kommande åren. I nuläget är planen fullfinansierad så det lär inte bli någon ny finansiering i det närmaste. I ett senare läge är det troligt att bolaget tar in mer kapital för att accelerera ytterligare. Ser det bra ut då är vår ambition att öka vårt ägande och det anser jag att finns det goda förutsättningar för.

Substansvärdet tyngs framför allt av en svag kursutveckling i de noterade innehaven AppSpotr och Hoodin. Bortsett från den generella turbulensen på börsen, hur ser du på trenden i dessa bolag? Finns det milstolpar de måste uppnå de kommande kvartalen så att de får vara kvar i portföljen?

- Vi är långsiktiga ägare och har inte satt någon tidshorisont för ägandet. Både Appspotr och Hoodin har innovativa erbjudanden riktade till växande marknader, men de har haft utmaningar att nå ut på marknaden. Jag tycker att de nu gör rätt saker och anpassar sina respektive säljmodeller. Appspotr fokuserar initialt på fullserviceaffären för att bevisa kundnytta och på sikt kommer självserviceaffären bli mer i fokus, nyligen lanserades självregistrering och onlinebetalning. Hoodin har byggt upp en stor pipeline av potentiella kunder och man prioriterar nu att konvertera dem till betalande kunder, både genom att bearbeta befintliga partners samt genom aktiv kundkontakt i egen regi.

Ni rapporterar att era fem onoterade innehav har ökat med 1,4 Mkr i värde hittills. Var kommer den största ökningen ifrån och var ser du störst potential för ytterligare uppvärdering de kommande 12 månader?

Northern CapSek Ventures

- Av konkurrensmässiga skäl kommunicerar vi inte värderingar på enskilda onoterade innehav. Av de onoterade bolagen är det Noda och PubQ som utvecklas bäst just nu. Samtidigt pågår det många bra initiativ inom de andra bolagen så jag ser goda förutsättningar för framtida uppvärderingar i den onoterade portföljen som helhet.

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 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