

Lansering av ny SaaS-tjänst öppnar dörren till nya marknader för CapSeks Bricknode

Med en helt ny SaaS-tjänst för automatiserad och enkel övervakning av portföljer för professionella investerare och finansiella aktörer, expanderar nu Northern CapSek Ventures ("CapSek") portföljbolag Bricknode in på nya marknader i stort behov av effektivisering. Samtidigt visar en analys att över 94 procent av Bricknodes intäkter senaste året utgjordes av återkommande intäkter vilket bekräftar att både produkt och affärsmodell är efterfrågade på en finansmarknad i omvandling.

Bricknode erbjuder en SaaS-tjänst till alla bolag som utför någon form av finansiell aktivitet. Tjänsten 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 öppna API:er (Application Programming Interface).

Fram tills nyligen har Bricknode haft två olika prenumerationstjänster att erbjuda sina kunder, Bricknode Broker och Bricknode Lending. Men lanseringen av Bricknode Investment Manager erbjuds nu investerare att hantera sina placeringar hos olika mäklare, banker och plattformar på ett automatiserat och enkelt sätt, och därmed få en bättre överblick.

Stefan Willebrand, grundare och vd på Bricknode, har själv lång erfarenhet både som förvaltare av en hedgefond och som entreprenör inom fintech, och kan vittna om hur den här sortens arbete idag, typiskt sett på många mindre investeringsfirmor, görs med hjälp av kalkylark i excel vilket kräver en hel del manuellt arbete.

94 procent återkommande intäkter

En analys av Bricknodes intäkter under Q2 2021 – Q1 2022 visar också att hela 94 procent av bolagets intäkter utgjordes av återkommande intäkter under perioden, där 75 procent kom från prenumerationer av Bricknode Broker, 20 procent från Bricknode Lending och 5 procent från support och service. Ytterligare ett system, Bricknode Deposits & Savings, befinner sig i sent utvecklingsstadium.

- Bricknode Investment Manager öppnar upp en helt ny marknad för Bricknode, en marknad som vi ser en stor potential i och där Bricknode erbjuder en lösning på ett stort effektivitetsproblem för användarna. Samtidigt är den höga andelen återkommande intäkter en bekräftelse på att Bricknode verkligen är ett renodlat SaaS-bolag med ett fungerande erbjudande, säger Henrik Jerner, vd på CapSek.

CapSek gjorde sin första investering i Bricknode under 2021 och äger cirka 2 procent.

För mer information, kontakta:

Henrik Jerner, VD Northern CapSek Ventures AB, telefon +46 76 108 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.