

CapSeks Bricknode högt skalbar B2B fintech SaaS-affär på tröskeln till lönsamhet

Efter att ha undgått att förvandlas till ett konsultbolag inom fintech har Northern CapSek Ventures ("CapSek") portföljbolag Bricknode Holding ("Bricknode") byggt upp en skalbar plattform av backend-tjänster för en mängd olika sorters finansbolag. Vid en informationsträff anordnad av CapSek berättade Bricknodes vd Stefan Willebrand om känsligheten för en börsnedgång, hur Bricknode ska nå lönsamhet och viktigaste prioriteringarna framöver.

CapSeks portföljbolag Bricknode erbjuder en plattform för finansbolag att bygga sina tjänster på. Plattformen hanterar den kostsamma baksidan av finansiella system, såsom kontohantering och regulatorisk rapportering bland annat. Allt det som inte syns men som kostar ett till två år i utveckling att bygga för den som börjar från noll. Efter ett gediget utvecklingsarbete erbjuder Bricknode nu sitt system för finansiell infrastruktur till kunder på den globala marknaden.

Plattformen har fler olika vertikaler och tillämpningsområden, men kärnan utgörs av Bricknode Broker som gör det möjligt för kunden att lansera anpassade användargränssnitt, webbplatser för rådgivare och externa partners samt en komplett backoffice-sajt.

Andra tjänster på plattformen är Investment Manager som hjälper investerare som investerar i bolagsform att följa och hantera alla sina innehav. Med Investment Managers vänder sig Bricknode till en betydligt större marknad sett till antal aktörer, men intäkten per kund är mindre för denna tjänst. En annan vertikal är Bricknode Lending som vänder sig till lånebolag och banker.

- Mindre uppstickare och fintech startups har av naturliga skäl närmare till att anamma ny teknik och bygga sina tjänster på vår lösning. Men det finns även fall där en storbank, som sitter fast i något förlegat system, vill lansera någon ny tjänst och då behöver ett backend för just den tjänsten, och då passar Bricknode också bra, säger Stefan Willebrand, grundare och vd på Bricknode.

Bricknode har klarat av att bygga en skalbar SaaS-B2B-plattform av tjänster utan att gravitera in i att bli ett konsultbolag eller underleverantör till en enskild storkund. Idag är 95 procent av bolagets abonnemangsinträder med hög "stickyness", och resterande fem procent intäcker från kundspecifika projekt, som bolaget räknar med att kunna använda för utveckling av nya tjänster.

Bricknode annonserade nyligen ett samarbete med NayaOne, som är en marknadsplats för API:er inom fintech. Det ger Bricknode en distributionskanal till de utvecklare som arbetar med fintech, vid rätt tidpunkt i utvecklingen.

Med avseende på hur känsligt Bricknode är för en börsnedgång så menar Stefan Willebrand att man har väldigt olika typer av verksamheter som kunder. Medan exempelvis en fondförvaltares tillgångar under förvaltning går ner, så påverkas antal konton normalt inte av nedgångar på börsen. Däremot blir säljcyklerna längre för de flesta typer av kunder under perioder med en negativ börs. Men det hoppas man på att kunna motverka med flera olika vertikaler av produkter.

Bricknode gjorde nyligen en del neddragningar av personalstyrkan, framförallt inom utveckling, medan man behåller kapaciteten på sälj- och marknadssidan.

Northern CapSek Ventures

- För ett och ett halvt år sedan var vi 1,5 personer som arbetade med sälj, men nu är vi fyra till fem personer. Nu sänker vi vår burnrate avsevärt under de närmaste månaderna från dagens dryga 2 miljoner. Vi räknar med att vi kan ligga på 25–30 procents tillväxt, men det blir inte 90+ procents tillväxt. Nyligen säkrade vi ett lån på 5 miljoner kronor. Det är det vi behöver för att komma till positiva siffror. Samtidigt har vi de kunder vi behöver i vår pipeline, så det räcker med ett par affärer för att nå plus, säger Stefan Willebrand.

Med avseende på blockkedjetekniken, som ofta påstås kunna revolutionera bland annat finanssektorn, ser Willebrand det som ett jättespännande område, men med liten praktisk användning för Bricknode just nu.

- Vi får en del förfrågningar, om blockkedjor och tokens, men trots allt måste man ju ändå hantera de riktiga aktierna och det kommer ta tid innan det får effekt på baksidan. På exempelvis fondsidan sker förvånande mycket affärer och hantering av bekräftelser osv. fortfarande på fax. I ett större regulatoriskt perspektiv så kunde EU-direktivet MIFID2 inte samsas om något enkelt filformat, så en eventuell övergång till blockkedjan kommer att ta tid.

Nu är den viktigaste prioriteringen för Stefan Willebrand att nå lönsamhet. Delmålen för att nå dit handlar om att samla den nya, lite mindre organisationen runt de nya förutsättningarna, få ut produkter och höja kunskapen om Bricknode.

CapSek gjorde sin första investering i Bricknode 2021, inför Bricknodes notering på First North och CapSek äger ca 2 procent i bolaget.

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.