



BOKSLUTSKOMMUNIKÉ

RÄKENSKAPSÅRET 1 JAN 2020 - 31 DEC 2020

ANDRA HALVÅRET 1 JUL 2020 - 31 DEC 2020

capsek.se

**Northern
CapSek
Ventures**

Bokslutskommuniké räkenskapsåret 1 januari - 31 december 2020 samt delårsrapport 1 juli – 31 december 2020 Northern CapSek Ventures AB (publ)

Northern CapSek Ventures AB (“CapSek” eller “Bolaget”) gör under 2020 en nyemission, noteras på NGM Nordic SME samt fortsätter att bygga upp investeringsportföljen. Bolaget investerar i tre techbolag och redovisar ett positivt nettoresultat för helåret på 1 MSEK. Värdeutvecklingen i portföljen sedan de första investeringarna gjordes i juni 2018 uppgår till 35 procent per år före kostnader (IRR). Efter rapportperiodens slut genomför Northern CapSek Ventures tre investeringar samt planerar en nyemission på upp till 17,9 MSEK som är säkerställd till 70 procent genom teckningsförbindelser och garantiåtaganden. Emissionslikviden ska användas till att fortsätta bygga upp investeringsportföljen.

Sammanfattning för verksamhetsåret 2020-01-01 - 2020-12-31

<i>Belopp i TSEK</i>	2020 6M (juli-dec)	2019 6M (juli-dec)	2020 12M (jan-dec)	2019 12M (jan-dec)
Nettoomsättning	102	0	102	219*
EBITDA	-2 366	-843	-4 304	-1 131*
EBIT	-4 191	-1 385	-7 967	-1 686*
Periodens resultat	4 497	1 535	1 044	1 231*
Resultat per aktie	0,976	0,015	0,227	0,012*
Antal aktier** (i tusental)	4 608	104 393	4 608	104 393*
Genomsnittligt antal aktier** (i tusental)	3 499	37 640	40 236	24 070*
Nettoresultat per aktie (kr)	0,976	0,015	0,227	0,012
Eget kapital	41 674	29 057	41 674	29 057
Soliditet	98,8 %	94,6 %	98,8 %	94,6 %

* Första halvåret 2019 avser den tidigare verksamheten som drevs under bolagsnamnet Freedesk AB

** Beräknat på det faktiska antal aktier som fanns vid respektive periodslut. Under H1 2020 gjordes en sammanläggning av aktierna med 50:1

Väsentliga händelser under verksamhetsåret

- Omsättningen uppgick till 102 TSEK (219 TSEK)
- Resultat per aktie blev 0,227 SEK (0,012 SEK)
- Resultat efter skatt uppgick till 1 044 TSEK (1 231 TSEK)

- Värdeutvecklingen i portföljen sedan de första investeringarna gjordes i juni 2018 uppgår till 35 procent per år före kostnader (IRR). Bolagets mål är en avkastning på 20 procent per år sett över en 5-årsperiod.
- Styrelsen föreslår ingen utdelning
- Bolagets aktie noteras på NGM Nordic SME den 7 juli
- Bolaget gör ny- och följdinvesteringar på totalt 5,7 MSEK fördelat på tre portföljbolag, Arkimera Robotics, PubQ och Appspotr.
- Bolaget tillförs 11,5 MSEK efter emissionskostnader fördelat på 8,5 MSEK i nyemission i samband med noteringen i juli samt 3,0 MSEK i samband med teckningsoptionsförfall under november. Anledningen till kapitalanskaffningen var att ta in kapital för att fortsätta bygga upp investeringsportföljen.
- Bolaget inleder samarbeten med 9 investeringsaktörer, samtliga verksamma i södra Sverige, i syfte att hitta kvalitetssäkrade bolag att investera i samt samarbeta kring bolagsutveckling.
- Bolaget anställer ny VD, Henrik Jerner, med erfarenhet från bland annat Sjätte AP-fonden, Apotea och Ekapaif.

Väsentliga händelser för det andra halvåret

- Omsättningen uppgick till 102 TSEK (0 TSEK)
- Resultatet uppgick till 4 497 TSEK (1 535 TSEK)
- Resultat per aktie blev 0,976 SEK (0,015 SEK)
- Bolaget investerar 2 MSEK i Arkimera Robotics vars självinlärningsalgoritm möjliggör automatisering av datainmatning från digitala dokument.
- Bolaget investerar 1,7 MSEK i PubQ, som har en ny typ av digitalt kassa-/beställningssystem för restaurangbranschen i appformat
- Bolaget inleder samarbete med 1337 Works, en investeringsaktör som investerar i techbolag i tidig fas, främst i södra Sverige.
- Bolaget inleder samarbete med Softhouse Invest, en investeringsaktör som investerar i techbolag.

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Bolaget planerar en nyemission på upp till 17,9 MSEK, varav 70 procent är säkerställt genom teckningsförbindelser och garantiåtaganden. Anledningen till nyemissionen är att ta in kapital för att fortsätta bygga upp investeringsportföljen. Bolaget upptog även i januari och februari bryggån om cirka 7,6 MSEK med anledning av planerade investeringar.
- Bolaget nyttjar teckningsoptioner i Appspotr och gör en följdinvestering på 4 MSEK, som totalt tar in 55 MSEK
- Bolaget investerar 1 MSEK i Itatake, ett bolag som utvecklar och säljer "casual"-spel för mobiler och läsplattor.
- Bolaget gör en strategisk titthålsinvestering på 0,5 MSEK i Tölve, ett bolag som erbjuder kundföretag en CRM-modul som effektiviserar prospektering i säljprocessen.

VD har ordet

Nettoreultatet 2020 hamnar på 1 MSEK. Drivande för resultatet är den positiva kursutvecklingen för våra innehav, främst Appspotr. Värdeutvecklingen i portföljen sedan de första investeringarna gjordes i juni 2018 uppgår till 35 procent per år före kostnader (IRR). Det är en glädjande överavkastning då vårt långsiktiga mål är en avkastning på 20 procent per år sett över en 5-årsperiod.

Under första halvåret 2020 lade vi mycket energi på att förbereda nyemission samt notering på NGM Nordic SME. Under andra halvåret har vi kunnat se att vår investeringsmodell fungerar, både genom att våra samarbeten har lett till investeringar i nya målbolag samt att vi, förutom kontant investering, även har förvärvat aktier i målbolag genom att betala med CapSek-aktier.

Den genomförda nyemissionen under året gjorde att vi kunde fortsätta att bygga upp vår investeringsportfölj, där vi på sikt avser ha en portfölj bestående av 15-20 bolag. Kapitalet ger oss samtidigt beredskap att fortsätta stötta våra befintliga innehav. Vi har under 2020 investerat i tre bolag, varav två nya.

Vårt arbete med att bygga vidare på vår plattform för att hitta techbolag som genomför A-rundor fortsätter. Ett flertal viktiga och strategiska samarbeten har inletts under året vilket ger oss en ännu bättre tillgång till intressanta bolag att investera i.

2021 har i skrivande stund (februari) börjat med tre investeringar, varav två i nya målbolag, samt en planerad nyemission på upp till 17,9 MSEK för att fortsätta bygga upp investeringsportföljen. 70 procent av emissionen är säkerställd genom teckningsförbindelser och garantiåtaganden. Vår tillväxtresa fortsätter.

Samarbeten

Vi har under året kontinuerligt träffat och utvärderat nya samarbetspartners, vilket har resulterat i att nya och intressanta samarbeten har etablerats. Genom samarbetena etableras en dialog med ansvariga hos investeringsplattformarna och vi får kunskap om vilka bolag plattformarna är engagerade i. Vi kan därigenom

etablera direktkontakt med ledningen hos potentiella Målbolag och en dialog /utvärdering kan påbörjas i god tid innan det potentiella Målbolaget ska ta in kapital.

Under 2020 har vi ingått samarbetsavtal med fem investeringsplattformar, Ekapaif AB i Göteborg, Starbright Invest i Jönköping, Softhouse Invest i Malmö, Love Lund samt 1337Works i Lund. Vi har även informella samarbeten med ytterligare investeringsplattformar runt om i södra Sverige, såsom Blekinge Business Incubator, Almi Invest Väst, Investera Sydost och Almi Företagspartner Skåne.

Summerat leder våra samarbeten med andra investeringsaktörer till att vår pipeline kontinuerligt består av nya intressanta techbolag som vi utvärderar att investera i.

Investeringsmodellen fungerar

Genom noteringen av CapSek-aktien får nu investerare möjligheten att indirekt investera i spännande techbolag, en investeringsmöjlighet som, enligt min uppfattning, normalt inte är tillgänglig för allmänheten. Genom noteringen ökar också attraktiviteten för vår investeringsmodell, som består av att investera kontant i målbolagens nyemissioner samt genom att förvärva aktier i målbolag från befintliga ägare genom att betala med CapSek-aktier, en s.k. apportemission. Modellen har visat sig fungera väl i de investeringar vi gjorde under hösten.

Investeringsmodellen i kombination med vår modell med samarbeten skapar bra dealflow, flexibilitet och hävstång, och jag vågar påstå att vårt arbetssätt är kostnadseffektivt, unikt och innovativt.

Portföljen

Vi har under året investerat i tre bolag; en följdinvestering i Appspotr på 2 MSEK samt nyinvesteringar i Arkimera Robotics på 2 MSEK och PubQ på 1,7 MSEK. Vid årskiftet har CapSek innehav i fem portföljbolag.

Appspotr är det ena av CapSeks två noterade innehav. Bolaget har under året utvecklats med att etablera nya partners inom både offentlig och privat sektor samt att befintliga avtalskunder går över till den nya plattformen i hög utsträckning. Att omsättningen ökar är

också ett tecken på att bolaget är på rätt väg. Aktiekursen har under året stigit med +217 procent, vilket är absolut största förklaringen till CapSek positiva omvärderingsnetto under 2020 på 8,9 MSEK.

Hoodin är CapSeks andra noterade innehav. Kursutvecklingen för Hoodin har varit negativ under året, -8 procent. Vi ser positivt på Hoodins framtid; bolaget har utvecklat sin partnerstrategi till att inkludera fler olika sorters partners samt ingått avtal med partners på nya geografiska marknader som visar att bolaget verkligen har potential att skala upp sin affär globalt. Drivande är också nytt regelverk inom Medtech som gör Hoodins erbjudande än mer attraktivt.

Arkimera Robotics (onoterat) är en ny investering för året. Bolaget har en mycket skalbar plattform och deras automatiseringstjänst AzoraOne växer snabbt och man attraherar nu mer än 200 nya företagskunder (slutanvändare) i månaden, en tillväxt på väl över 100 procent i årstakt. Tillväxtkapitalet bolaget erhöll under hösten möjliggör en ökad satsning på att växa med nya och befintliga partners i Norden och övriga Europa.

PubQ (onoterat) är också en ny investering för året. Bolagets kassasystem för restaurangbranschen i appformat tas emot väl på marknaden med lansering hos flera restaurangkedjor. Bolaget ingick bland annat under hösten ett ramavtal med en global restaurangaktör och utrullning pågår i Sverige på 500 av deras restauranger samt nu även restauranger i Norge och Danmark.

Glase Fintech (onoterat) är en investering som gjordes 2018. Bolagets teknik och dotterbolag såldes under 2019 till en norsk aktör.

Nyckeltal

Värdeutvecklingen i portföljen sedan de första investeringarna gjordes i juni 2018 uppgår till 35,1 procent per år före kostnader (IRR). CapSeks mål är en avkastning på 20 procent per år sett över en 5-årsperiod. Som jämförelse är den årliga tillväxten 0,3 procent för perioden juni 2018 till december 2019. Normalt sett är 2,5 år en alltför kort tid att mäta avkastning på denna typ av investeringsportfölj, främst beroende på trögheten att värdera onoterade inne-

hav. Genom att CapSek har två noterade innehav blir det lite mer relevant att mäta avkastning på denna tidshorisont.

Omvärderingar i portföljen

När vi investerar första gången har portföljbolagen begynnande intäkter men inte i den utsträckning att bolagsvärderingen har skjutit i höjden, vilket innebär att CapSek får relativt stort ägande sett utifrån storleken på investering. I takt med att bolagen verkställer sina expensionsplaner finns det goda förutsättningar för att bolagsvärderingen ökar exponentiellt. Genom bolagens skalbara affärsmodeller är det kortare tid till värdetillväxt jämfört med många andra branscher/affärsmodeller. Vi strävar efter att löpande synliggöra värdeökningar i vår balansräkning samtidigt som vi kan komma att realisera värden om och när portföljbolag blir uppköpta. Samtidigt är det svårt att värdera snabbväxande onoterade bolag och det kommer alltid vara en viss eftersläpning i värderingarna och portföljbolagen är därmed sällan "fullvärderade".

Framtid

Jag ser inte att pandemin slår negativt mot den megatrend i samhället som digitaliseringen innebär. Snarare accelereras utvecklingen vilket också bekräftas av våra portföljbolag. Lönsamheten i bolag hålls också på bra nivåer vilket talar för fortsatta investeringar i nya teknologier.



Vänliga hälsningar,

Henrik Jerner

VD Northern CapSek Ventures

Bolaget i sammandrag

Bakgrund

Northern CapSek Ventures AB ("CapSek") är ett investmentbolag med säte i Göteborg. Bolaget bildades 2015 under namnet Freedesk med annan verksamhetsinriktning. Investeringsverksamheten startades under 2018 då också de första investeringarna gjordes. CapSek noterades på NGM Nordic SME sommaren 2020. Bolaget har två anställda, bestående av VD och arbetande styrelseordförande. Ekonomi och back-office hanteras av externa resurser.

Affärsidé

CapSeks affärsidé är att investera i onoterade och noterade bolag, främst techbolag, som expanderar och tar in tillväxtkapital i storleksordningen 5-30 MSEK. CapSek ska, innan investeringen, ha följt ett potentiellt målbolag under en tid och verifierat målbolagets förmåga att bygga värde avseende leverans, kundkvalitet samt skalbarhet i affärsmodellen. CapSeks aktieägare erbjuds på detta sätt en organiserad modell för att vara med i investeringsfasen i onoterade bolag, som gallrats fram under ett antal år hos etablerade investeringsaktörer.

Marknad

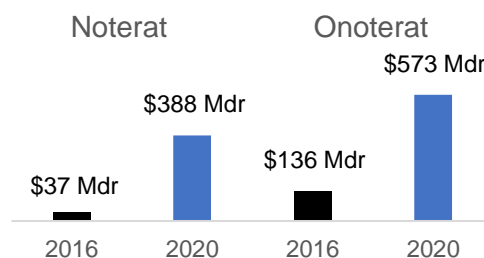
CapSek investerar i onoterade och noterade bolag, främst inom teknologisektorn, som befinner sig i en expansionsfas och har god tillväxtpotential. Investeringar i bolag i expansionsfasen benämns Venture Capital (VC)-marknaden. Inom VC-marknaden inriktar sig investeringarna på att utveckla bolag i faserna uppstart och expansion. Skuldsättning används sällan som hävstång i investeringarna.

Kännetecknade för att investera i bolag på VC-marknaden är även att det krävs mycket arbete för att utveckla bolagens verksamhet och struktur och därmed arbetar investeringarna ofta nära ledningen i bolagen. På VC-marknaden agerar både privata investerare samt svenska och internationella institutionella investerare. Merparten av investeringarna görs av private equity-fonder som hanteras av managementteam.

¹ <https://2020.stateofeuropeantech.com/european-tech-grew-massively-2020/>

² <https://www.venturecapitaljournal.com/vc-finally-on-the-map-in-europe/>

Teknologisektorn fortsätter att växa kraftigt. Totalt uppskattade bolagsvärden för europeiska teknikföretag, grundade efter 2000, uppgår till 961 miljarder dollar 2020, jämfört med 173 miljarder dollar 2016¹.



Sverige och Europa står sig starkt i den globala konkurrensen, 7 av de 10 länder med bäst ekosystem för start-ups är i Europa. Sverige är rankat på 7:e plats i världen ².

Intressanta affärsmodeller och tekniker

CapSek investerar i techbolag vars tillväxt drivs av digitaliseringen av samhället. CapSek begränsar sig inte till investeringar i särskilda branscher eller verksamhetsområden, utan det är främst affärsmodellen och tekniken som är det intressanta. Fokus är på svenska företag.

Software as a service (SaaS)

SaaS är en mjukvara som levereras över internet och inte behöver lokal installation. SaaS-bolag skiljer sig från den traditionella licensbaserade modellen för mjukvaruförsäljning genom att i stället erbjuda en abonnemangsmodell. På så sätt får bolaget återkommande intäkter. SaaS-modellen har vuxit kraftigt de senaste tio åren och den globala marknaden uppskattas vara värd 226 miljarder dollar 2020 och förväntas visa en tillväxt på 14 procent per år fram till 2023 ³.

Internet of things (IoT)

IoT är ett samlingsnamn för vardagsföremål som, med inbyggd elektronik och internetuppkoppling, kan styras samt utbyta data över internet. IoT gör att den fysiska världen integreras med datasystem vilket kan leda till högre effektivitet, exakthet och ekonomiska fördelar. Marknaden för IoT var värd 250 miljarder dollar 2019. Marknaden väntas växa med 25 procent

³ <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/software-as-a-service-saas-global-market-report>

i snitt per år (CAGR) fram till 2027. Det skulle innebära att marknaden uppgår till 1 463 miljarder dollar 2027⁴.

Gaming

Datorspel och gaming är världens största underhållningsindustri. Marknaden är större än både filmindustrin och musikindustrin. Den delas ofta in i segment beroende på vilket verktyg som används vid spelandet; konsolspel, mobila spel (mobiltelefoner och läsplattor) samt datorspel. 2020 finns det globalt 2,8 miljarder spelare som årligen spenderar 175 miljarder dollar, en tillväxt med cirka 20 procent jämfört med 2019. Mobila spel står för största delen av marknaden (cirka 50 procent). Värdet på denna marknad väntas uppgå till närmare 220 miljarder dollar 2023, en tillväxt om 8 procent i snitt per år (CAGR)⁵.

Artificiell intelligens (AI)

AI är en samlingsterm för datasystem som kan känna av sin omgivning, tänka, lära sig och vidta åtgärder som svar på vad de känner och vilka mål de har. AI utgör en lösning på komplexa affärskritiska processer. Integration mellan AI och SaaS har visat sig möjliggöra effektivare dataanvändning genom automatisering av tjänster, ökad hastighet samt förbättrad säkerhet. Värdet på den globala marknaden för AI uppgick till cirka 40 miljarder dollar 2019. Marknaden väntas växa med 42 procent i snitt per år (CAGR) fram till 2027⁶.

Strategi

CapSek investerar när det finns tydliga tecken på att ett Målbolags affärsmodell fungerar och Målbolaget tar in kapital för att accelerera tillväxt. Kapitalanskaffningarna är främst i storleksordningen 10 - 30 MSEK, en så kallad A-runda, ibland är kapitalanskaffningen något lägre, runt 5-10 MSEK, en så kallad pre A-runda. CapSek är en långsiktig ägare och har inga avyttringsplaner för sina investeringar. Avyttringar av innehav kan dock i enstaka fall komma att ske till industriella aktörer som expanderar genom förvärv av andra bolag eller i samband med börsnotering. Vid tillfället för

CapSek första investering i ett Målbolag är strategin att Målbolaget ska vara onoterat, men i det fall Målbolaget väljer att noteras är det inget hinder för Bolagets fortsatta ägande.

Genom att bidra med kapital, strategiarbete, inspirera till förändring samt verka genom styrelsearbete, är det CapSeks målsättning att fungera som en katalysator för Målbolagens fortsatta utveckling, expansion och värdetillväxt. CapSek är en aktiv ägare som arbetar nära Målbolagens respektive ledningsgrupper och som samtidigt värnar om att bevara Målbolagens självständighet och det lokala entreprenörskapet.

Investeringsmodell

När CapSek tecknar aktier i en nyemission i ett målbolag sker betalning med likvida medel. Betalning med likvida medel sker även när Bolaget deltar i ett konvertibellån som senare konverteras till aktier i målbolaget. Utöver konstant investering kan Bolaget förvärva ytterligare aktier i målbolaget genom en apportemission. Ett apportemissionsförfarande innebär fördelar för både CapSek och för befintliga ägare i målbolaget; CapSek minimerar kapitalbehovet vid investering och tidigare ägare i målbolaget erhåller möjlighet till likviditet i form av aktier i ett noterat investmentbolag. Eftersom investeringsmodellen delvis baseras på betalning med CapSek-aktier blir erbjudandet för mottagaren av CapSek-aktierna mer attraktivt om aktien är noterad på en marknadsplats.

CapSek samarbetar aktivt med andra investerare som kan investera i målbolag parallellt med CapSek, det vill säga syndikeringspartners, för att på så sätt sprida risker och samordna kompetens. Syndikeringspartnern uppnår samma fördelar som CapSek och kan samtidigt dra fördelar av CapSeks sourcingmodell. CapSeks syndikeringspartners kan både vara industriella och finansiella investerare. CapSeks styrelse och ledning har ett extensivt finansiellt nätverk och bedömer att det finns goda möjligheter att attrahera syndikeringspartners vid flertalet investeringstillfällen. CapSeks styrelse bedömer också att man kan

⁴ <https://www.fortunebusinessinsights.com/industry-reports/internet-of-things-iot-market-100307>

⁵ <https://newzoo.com/insights/articles/game-engagement-during-covid-pandemic-adds-15-billion-to-global-games-market-revenue-forecast/>

⁶ <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/artificial-intelligence-ai-market>

attrahera kapital från investeringsplattformarnas unika investerarnätverk, då varje plattform ofta har ett antal lokala investerare och affärsänglar i sitt nätverk som kan vara intresserade av att investera i målbolaget.

Sourcing och gallringsprocess

Nya målbolag identifieras på två sätt; dels genom ledningens och styrelsens egna nätverk, dels genom samarbeten med andra investeringsaktörer. Potentiella målbolag utvärderas därefter utifrån ett flertal parametrar såsom exempelvis ledningens förmåga att uppnå satta mål, teknisk kompetens, ordning och reda, marknadstillväxt och marknadspotential. Merparten av CapSeks nya målbolag kommer att ingå i ekosystemet hos etablerade investeringsaktörer, så kallade investeringsplattformar. CapSek ingår löpande samarbeten med investeringsplattformar för att på så sätt få information om, och kontakt med, potentiella målbolag. Genom detta förfarande kommer potentiella målbolag att ha följts, analyserats och utvärderats på nära håll under en längre tid under vilken det krävs att målbolaget uppvisar god tillväxtpotential och fungerande affärsmodell.

Investeringskriterier

Följande investeringskriterier är avgörande för om CapSek ska investera:

- Vid första investeringstillfället är Målbolaget onoterat
- Marknaden för Målbolagets produkt eller tjänst är stor eller har potential att bli det
- Målbolagets ledning innehar nödvändig kompetens för den expansion Målbolaget befinner sig i
- Affärsmodellen är bevisad, främst genom begynnande skalbara intäkter.

Målsättningar

CapSek har som målsättning att göra upp till fyra investeringar per år med ett långsiktigt mål att bygga upp portfölj bestående av 15–20 bolag. Målbilden på sikt är att nå en ägarandel på som mest 30 procent i respektive portföljbolag. Potentiella investeringar bedöms och utvärderas efter målbolagets potential att skapa avkastning i form av framtida värdetillväxt. Vid tillfället för första investeringen be-

döms målbolagets bolagsvärden ligga i intervallet 30–80 MSEK. Målsättningen är att målbolagets tillväxt löpande resulterar i avkastning i form av ökade marknadsvärderingar i CapSeks balansräkning. CapSek är en långsiktig ägare och har inga avyttringsplaner för sina investeringar, hel- eller delavyttringar av innehav kan dock ske i form av försäljning till industriella köpare eller i samband med att målbolag börsnoteras. CapSeks avkastningsmål är en avkastning på 20 procent per år före kostnader (Internal Rate of Return, IRR) mätt över en 5-årsperiod.

Konkurrensfördelar

CapSeks konkurrenter är primärt Venture Capital-fonder ("VC-fonder") samt familjeägda investeringsbolag som också investerar i bolag i expansionsfas. VC-fonder har normalt en livslängd på 7–10 år där investerare skjuter till kapital de första åren och utdelning sker i takt med att fonden avyttrar innehav. Fondandelarna är inte likvida utan investerarna måste räkna med att investerat kapital är låst under ett antal år.

Kännetecknande VC-fonder i allmänhet är att deras fonder har ökat betydligt i storlek de senaste 5-10 åren, vilket har lett till att varje enskild investering också blir större. Det i sin tur har inneburit att Målbolagen har kommit längre i sin utveckling, Målbolagens kapitalrundor är ofta på 50–100 MSEK. CapSek investerar när Målbolagen har kapitalbehov på 10–30 MSEK. I detta segment är relativt få VC-fonder verksamma och Bolaget konkurrerar därför främst med mindre familjeägda investeringsbolag.

På grund av sin storlek har VC-fonder ofta ett geografiskt fokus som täcker stora delar av Europa och ibland även USA, med egen representation i flera huvudstäder. De har därmed inte samma närvaro i regionerna kring Göteborg och Malmö som Bolaget har. En annan skillnad mellan VC-fonder och Bolaget är att VC-fonder tar ut förvaltningsarvodet, vilket CapSek inte gör då Bolaget är ett investmentbolag med egna driftskostnader i form av löner och administrationsomkostnader.

CapSeks värdetillväxt grundar sig på en utveckling och tillväxt av Målbolagens verksamhet vilket i sin tur resulterar i ökade marknadsvärden i Bolagets balansräkning. Skillnaden mellan att investera i CapSek och en onoterad VC-fond är att en investerare i CapSek kan

avyttra sin investering direkt över marknaden, då Bolaget är börsnoterat, medan en VC-investerare bara kan återfå sin investering med ränta om fonden har avyttrat sina innehav enligt plan. VC-fonder har således en uttalad exitstrategi, vilket skiljer sig från CapSek.

Portföljen

Vid årsskiftet 2020/2021 består portföljen av innehav i fem portföljbolag; Appspotr, Arkimera Robotics, Glase Fintech, Hoodin och PubQ.

Appspotr utvecklar, säljer och marknadsför mjukvarulösningar för utveckling av mobila appar med fokus på Low Code som innebär att användaren kan skapa mobila appar utan förkunskaper inom kodning. Via bolagets plattform Appspotr 3 erbjuds tjänster relaterade till formgivning, innehåll och publikation som innebär snabbare, effektivare produktion av appar till en väsentligt lägre kostnad. Kunderna återfinns bland annat inom IT-bolag, webbutvecklare och andra företag vilka utvecklar mobila applösningar till slutkund samt inom företag och organisationer med behov av apputveckling inom organisationen. Försäljning sker dels genom direktförsäljning till organisationer som levererar appar till sina kunder internt eller externt, dels genom integrationer och samarbeten med systemleverantörer och dels genom partnerförsäljning till partners på en viss marknad eller inom en viss branschvertikal. I Appspotr koncernen ingår Appsales som är en återförsäljare och agerar likt en sådan men tillför också sälj och marknadskunskap till Appspotr för att bygga upp återförsäljaraffären.

Arkimera Robotics har tagit fram en självinlärningsalgoritm som kan nyttjas i olika mjukvaruapplikationer för att automatisera datainmatning från digitala dokument. Algoritmen kräver mycket lite data för att lära sig hur en användare vill plocka ut information från ett inkommande underlag. Den bidrar också till att lösa de utmaningar som förknippas med maskininlärningsmodeller som är byggda i ramverk från exempelvis Google, Amazon och Microsoft. Arkimeras första produkt AzoraOne erbjuds som en API-tjänst till mjukvarubolag som tillhandahåller redovisnings- och bokföringsapplikationer till små och medelstora företag. På Arkimeras pilotmarknad (Sverige) utgör AzoraOne ryggraden i senaste generationens automatiseringstjänster hos programvaruleverantörer som exempelvis Björn Lundén, Brilljant Ekonomisystem och Hogia.

Glase Fintech är ett mjukvaruföretag som under 2017 förvärvade rättigheterna till en mobil betalningstjänst. Tjänsten gör det möjligt för alla med en smartphone att betala i butik, antingen kontaktlöst eller med QR-koder. Vidare kan användare överföra pengar utan kostnad, spara sina kvitton digitalt och spara pengar genom att dra nytta av erbjudanden och kampanjer direkt kopplade till appen. Under 2019 såldes teknik och dotterbolag till en norsk aktör. Transaktionen innebar ett traditionellt upplägg med en summa som erlades up-front samt en tilläggsköpeskilling som aktiveras i funktion av kundreaktivering över tid.

Hoodin utvecklar och säljer en unik tjänst (SaaS) som kan utföra bevakning och inhämtning av digital information. Tjänsten bevakar och hämtar digital information från de källor kunden anser mest relevanta och viktiga för dem. Den automatiska hanteringen gör att Hoodins kunder får full kontroll över den information som kontinuerligt skapas på internet, samtidigt som tjänsten medför stora arbetstids- och kostnadsbesparingar. Hoodin når slutkunder och nya användare genom ett nätverk av partners. En partner kan vara verksam inom en viss bransch eller tillhandahålla egen mjukvara där Hoodin ingår som del för att automatisera bevakning och inhämtning av digitalt innehåll. I och med ingått partnerskap mellan Hoodin och partners, ges partner rätt att sälja och implementera Hoodin hos kund. Hoodins affärsmodell baseras på att partners och kunder betalar en månadslicens.

PubQ:s affärsidé är ett digitalt kassasystem i appformat för restaurangbranschen. PubQ erbjuder en white label-app där restaurangens varumärke exponeras. I appen kan kroggäster sköta både beställningar och betalningar helt digitalt, oavsett om de beställer take away eller äter i restaurangen. Med PubQ:s app får restaurangerna även tillgång till ett lojalitetsprogram, ett bordsbokningssystem och möjligheter till marknadsföring. Kunden ansvarar för marknadsföring och systemet integrerar med restaurangernas bokföringssystem och befintliga kassasystem. Appen vänder sig restauranger som vill undvika att gå samma väg som hotellmarknaden gjort, där dominerande bokningsmotorer helt tagit över den digitala relationen med kunden. För många krögare blir PubQ:s app ett enkelt sätt att öka sin digitala närvaro. Bland de nuvarande kunderna finns en av de största restaurangaktörerna på marknaden.

Ekonomisk översikt

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020 6M (juli-dec)	2019 6M (juli-dec)	2020 12M (jan-dec)	2019 12M (jan-dec)
Nettoomsättning	102	0	102	219*
EBITDA	-2 366	-843	-4 304	-1 131*
EBIT	-4 191	-1 385	-7 967	-1 686*
Periodens resultat	4 497	1 535	1 044	1 231*
Resultat per aktie	0,976	0,015	0,227	0,012*
Antal aktier** (i tusental)	4 608	104 393	4 608	104 393*
Genomsnittligt antal aktier** (i tusental)	3 499	37 640	40 236	24 070*

*Första halvåret 2019 avser den tidigare verksamheten som bedrevs under bolagsnamnet Freedesk AB.

**Beräknat på det faktiska antal aktier som fanns vid respektive periodbokslut.
Under H1 2020 gjordes en sammanläggning av aktierna med 50:1.

Resultaträkning

	1 juli-31 dec 2020 6M	1 juli-31 dec 2019 6M	1 jan-31 dec 2020 12M	1 jan-31 dec 2019 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>				
Rörelsens intäkter				
Nettoomsättning	102	0	102	219
Övriga rörelseintäkter	0	0	0	95
Summa intäkter	102	0	102	314
Rörelsens kostnader				
Råvaror och förnödenheter	-0	5	0	-250
Övriga externa kostnader	-1 307	-476	-3 042	-781
Personalkostnader	-1 161	-372	-1 364	-349
Av- och nedskrivningar	-1 825	-542	-3 663	-555
Övriga rörelsekostnader	0	0	0	-65
Summa kostnader	-4 293	-1 385	-8 069	-2 000
Rörelseresultat	-4 191	-1 385	-7 967	-1 686
Finansnetto	8 688	2 920	9 011	2 917
	8 688	2 920	9 011	2 917
Resultat efter finansiella poster	4 497	1 535	1 044	1 231
Skatt på periodens resultat	0	0	0	0
Periodens resultat	4 497	1 535	1 044	1 231

Balansräkning

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-12-31	2019-12-31
TILLGÅNGAR		
Tecknat, ej inbetalt aktiekapital	0	1 513
Anläggningstillgångar		
Immateriella anläggningstillgångar	14 109	17 771
Materiella anläggningstillgångar	0	0
Andelar övriga företag	22 020	7 819
Andra långfristiga fordringar	932	0
Summa anläggningstillgångar	37 061	25 590
Omsättningstillgångar		
Kundfordringar	26	0
Övriga fordringar	91	94
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	223	0
Summa omsättningstillgångar	340	94
Likvida medel	4 793	3 507
Summa omsättningstillgångar	5 133	3 601
SUMMA TILLGÅNGAR	42 194	30 704

Balansräkning, forts.

<i>Alla belopp i TSEK</i>	2020-12-31	2019-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital		
Bundet eget kapital	14 976	8 299
Fritt eget kapital	26 698	20 758
Summa eget kapital	41 674	29 057
Långfristiga skulder		
Långfristiga lån	0	0
Övriga långfristiga skulder	0	0
Summa långfristiga skulder	0	0
Kortfristiga skulder		
Leverantörsskulder	50	35
Skatteskulder	0	21
Övriga kortfristiga skulder	353	597
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	117	994
Summa kortfristiga skulder	520	1 647
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	42 194	30 704

Förändring i eget kapital

	Aktiekapital	Ej registrerat aktiekapital	Reserv- fond	Överkurs- fond	Balanserat resultat	Summa
<i>Alla belopp i TSEK</i>						
Ingående eget kapital 2019-01-01	678		0	13 350	-14 219	-191
Periodens resultat jan - juni 2019					-304	-304
Nyemission	6 108	1 513		20 396		28 017
Periodens resultat juli - dec 2019					1 535	1 535
Utgående eget kapital 2019-12-31	6 786	1 513	0	33 747	-12 988	29 057
Ingående eget kapital 2020-01-01	6 786	1 513	0	33 747	-12 988	29 057
Periodens resultat jan - juni 2020					-3 453	-3 453
Nyemission	8 191	-1 513		4 895		11 573
Periodens resultat juli - dec 2020					4 497	4 497
Utgående eget kapital 2020-12-31	14 977	0	0	38 642	-11 944	41 674
Ingående eget kapital 2021-01-01	14 977	0	0	38 642	-11 944	41 674

Kassaflödesanalys - moderbolaget

	1 juli-31 dec 2020 6M	1 juli-31 dec 2019 6M	1 jan-31 dec 2020 12M	1 jan-31 dec 2019 12M
<i>Alla belopp i TSEK</i>				
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	-4 191	-1 385	-7 967	-1 686
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	1 941	4 143	3 654	4 339
Erlagd ränta	-167	-799	-340	-802
Betald skatt	12	-40	8	-40
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital	-2 405	1 919	-4 645	1 811
Minskning(+)/Ökning(-) av övriga fordringar	1 654	257	1 267	258
Minskning(-)/Ökning(+) av övriga kortfristiga skulder	-2 781	930	-1 126	952
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-3 532	3 106	-4 504	3 021
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	0	-18 313	0	-18 313
Investeringar i finansiella anläggningstillgångar	-3 733	-7 819	-5 733	-7 819
Övriga finansiella anläggningstillgångar	-50	0	-50	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-3 783	-26 132	-5 783	-26 132
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	11 573	26 504	11 573	26 504
Koncernbidrag	-	-	-	-
Förändring räntebärande skulder	0	0	0	-46
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	11 573	26 504	11 573	26 458
Förändring likvida medel	4 258	3 478	1 286	3 347
Likvida medel vid periodens början	535	29	3 507	160
Likvida medel vid periodens slut	4 793	3 507	4 793	3 507

Innehav i portföljbolag

Investeringar

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan – 31 dec 2020	1 jan – 31 dec 2019	Totalt
Appspotr	2 000	610	4 110
Arkimera Robotics	2 000	-	2 000
Glase Fintech	-	-	1 500
Hoodin	-	3 178	5 709
PubQ	1 733	-	1 733
Totalt	5 733	3 788	15 052

Värdeförändringar

<i>Alla belopp i TSEK</i>	1 jan-31 dec 2020 12M	1 jan-31 dec 2019 12M
Ingående balans	8 234	4 031
Investeringar	5 733	3 788
Avyttringar	0	0
Ränta/utdelning	0	0
Omvärderingar*	8 935	415
Utgående balans	22 902	8 234

* Omvärderingar: I bokslutet 19-12-31 värderades samtliga innehav i portföljbolag till anskaffningsvärde. Om innehaven hade värderats till verkligt värde (marknadsvärde) hade resultatet för omvärderingar under 2020 uppgått till 8 005 TSEK och för 2019 till 1 345 TSEK.

Ägande och marknadsvärde

<i>Alla belopp i TSEK</i>	31 dec 2020 Ägarandel	31 dec 2020 Marknadsvärde
Appspotr*	6,41%	9 795
Hoodin	8,41%	7 421
Övriga innehav		5 687
Utgående balans		22 902

* Under 2020 har 700 000 aktier i Appspotr lånats ut till Mangold Fondkommission

Kommentarer till de finansiella rapporterna

Siffror i parentes avser helåret januari-december 2019

Försäljning och resultat

Nettoomsättningen under 2020 uppgick till 102 TSEK (219). Det redovisade resultatet för året uppgick till 1 044 TSEK (1 231). Övriga externa kostnader och personalkostnader uppgår under året till TSEK 4 406, vilket i all väsentlighet är i linje med budget och plan.

Resultatet per aktie uppgick till 0,227 SEK (0,012) under året, antal aktier är dock inte jämförbart med 2019 då Bolaget har gjort en sammanläggning av aktierna 50:1.

Väsentliga engångshändelser

Inga

Investeringar

Bolagets investeringar i finansiella anläggningstillgångar under året uppgick till 5 733 TSEK (3 788). Investeringarna avser investeringar i portföljbolagen Appspotr, Arkimera Robotics och PubQ.

Avskrivningar

Resultatet året har belastats med 3 663 TSEK (555) i avskrivningar. Posterna avser avskrivningar på immateriella anläggningstillgångar (goodwill).

Finansnetto

Finansnetto för året uppgick till TSEK 9 011 (2 917). Finansnettot avser främst ej realiserad värdeuppgång avseende finansiella tillgångar på TSEK 8 935.

Likviditet och finansiering

Bolaget hade vid periodens utgång 4 793 TSEK (3 507) i likvida medel. Per rapportdatumet hade bolaget räntebärande skulder om TSEK 0 (0). Soliditeten var 98,8 procent (88,0).

Eget kapital, aktiekapital och antal aktier

Per den 31 december 2020 uppgick CapSeks egna kapital till 41 674 TSEK (29 057). Bolaget genomförde under 2020 en nyemission där bolaget tillfördes 11 504 TSEK efter emissionskostnader fördelat på 8 499 TSEK i nyemission i samband med noteringen på NGM Nordic SME i juli samt 3 005 TSEK i samband med teckningsoptionsförfall under november 2020. Aktiekapitalet är per 31 december 2020 fördelat på 4 608 140 aktier med ett kvotvärde om SEK 3,25. Samtliga aktier utgörs av samma serie och äger samma rätt till röst och vinst i bolaget.

Aktien

Bolagets aktier handlas från 7 juli 2020 på NGM Nordic SME under symbolen CAPS och innehar ISIN-kod SE0014452942.

Anställda

Per den 31 december hade CapSek två anställda, båda män och med placering på Bolagets kontor i Göteborg. Det är bolagets långsiktiga ambition att ha jämn fördelning mellan kvinnor och män bland de anställda.

Transaktioner med närstående

Inga transaktioner med närstående har förekommit under rapportperioden.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Denna finansiella rapport innehåller uttalanden som är framåtblickande. Faktiska framtida resultat kan skilja sig väsentligt från de förutsedda. Faktorer som kan påverka bolagets resultat utgörs av bland annat av utvecklingen för ekonomin i sin helhet, konkurrenssituationen, teknisk utveckling, valutakurs- och räntefluktuationer samt politiska risker.

Redovisningsprinciper

Denna delårsrapport är upprättad i enlighet med BFNAR 2012:1 Årsredovisning enligt K3. Bolagets tillgångar och skulder upptas till anskaffningsvärdet respektive nominellt värde om ej annat framgår. Bolaget värderar finansiella anläggningstillgångar (andelar övriga företag) enligt verkligt värde (marknadsvärde). Detta gäller såväl noterade som onoterade innehav. Noterade innehav är bokförda till balansdagens aktiekurs. Onoterade innehav marknadsvärderas årsvis i samband med årsbokslut.

Övrig information

Finansiell kalender

- Extra bolagsstämma genomförs 10 mars 2021
- Årsredovisning 2020 publiceras den 19 mars 2021
- Årsstämma genomförs 21 april 2021
- Delårsrapporten för H1 2021, perioden januari-juni, publiceras den 20 juli 2021

Ägardata

Antalet aktier vid periodens slut, den 31 december 2020, uppgick till 4 608 140 stycken och de 10 största ägarna var då enligt nedan.

Namn	Antal	Andel, %
Ekapaif AB	1 250 702	27,14
Jonas Sjöberg	418 690	9,09
Avanza Pension	324 794	7,05
Lennart Bergström	250 295	5,43
Dan Renholm	226 772	4,92
Jan Sjöblom	194 530	4,22
KEHL Invest AB	177 487	3,85
Axator Energy AB	98 000	2,13
Henrik Walldén	85 013	1,84
Anton Westbergh	73 904	1,60
Övriga aktieägare	1 507 953	32,73
Totalt	4 608 140	100,00

Granskning

Denna rapport har inte varit föremål för granskning av bolagets revisor.

Mentor

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

Göteborg den 26 februari 2021

Northern CapSek Ventures AB (publ)

Peter Wendel
Styrelseordförande

Lennart Bergström
Styrelseledamot

Cecilia Hollerup
Styrelseledamot

Göran Wolff
Styrelseledamot



Northern CapSek Ventures

NORTHERN CAPSEK VENTURES AB (PUBL)
BESÖKSADRESS: VALLGATAN 27
POSTADRESS: BOX 111 57, 404 24 GÖTEBORG

TELEFON: +46 31 20 90 00
E-POST: INFO@CAPSEK.SE
HEMSIDA: WWW.CAPSEK.SE