



Huddlestock



Bakgrund

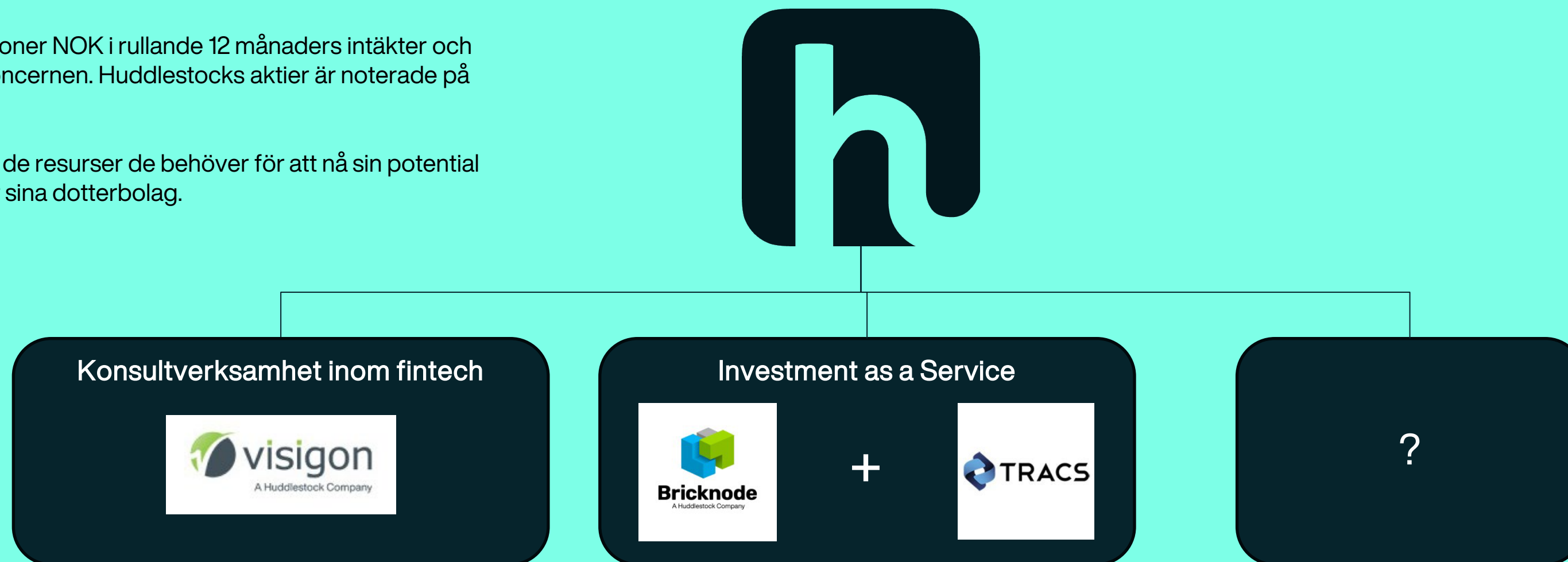


Huddlestock Fintech är ett investeringsbolag som grundades 2014 i Stavanger, Norge. Bolaget har förvärvat och kombinerat ihop företag och tillgångar inom finansiell teknologi och finansiella tjänster.

Huddlestock kombinerar kassaflödesgenererande verksamheter med innovativa satsningar för att agera på möjligheter inom branschen och för att skapa långsiktigt aktieägarvärde genom att generera en attraktiv riskjusterad avkastning.

Företaget har för närvarande cirka 85 miljoner NOK i rullande 12 månaders intäkter och sysselsätter ungefär 65 personer i hela koncernen. Huddlestocks aktier är noterade på Euronext Growth-marknaden i Oslo.

Huddlestock ger entreprenörer och team de resurser de behöver för att nå sin potential genom att agera som ett holdingbolag för sina dotterbolag.



Fintech gruppen



Konsultverksamhet inom fintech

Det första förvärvet som Huddlestock gjorde var Visigon som är ett konsultföretag inom finansiell teknik med en diversifierad kundportfölj.

Visigon grundades 2010 av tre entreprenörer med affärsidén att leverera IT-utveckling genom konsulttjänster till kunder som behövde specialiserad kompetens vid anpassning av finanssystemet Calypso. Calypso är ett globalt mjukvarusystem inom finansbranschen, som vanligtvis används av större banker och finansiella institutioner. Visigon har verksamhet i Sverige och Danmark och har utökat sin tjänsteportfölj till att omfatta fler system än Calypso samt att bygga och drifva skräddarsydda applikationer för kunder.

Visigon bidrar till Huddlestock med positivt kassaflöde och har synergier med andra koncernprodukter som Bricknode där Visigon kan tillhandahålla specialkonsulttjänster till kunder.

Visigon har årliga intäkter på 46,5 miljoner NOK med 9,2 % positiv vinstmarginal. Som ett kärninnehav i Huddlestock är Visigon inställd på att fortsätta sin lönsamma tillväxtresa både organiskt och genom fusioner och förvärvsaktiviteter.

Investments as a Service

Huddlestock slutförde förvärv av både TRACS Services och Bricknode under 2023. TRACS Services (döptes om till Huddlestock Investor Services "HIS") förvärvades eftersom företaget innehar värdepapperstillstånd hos den norska finansmyndigheten som tillåter företaget att tillhandahålla mäklartjänster och depåttjänster. Genom så kallad passporting kan HIS tillhandahålla sina tjänster till kunder i andra länder utanför Norge inklusive till exempel Sverige, Tyskland mm.

HIS har cirka 11 000 slutkundskonton genom sina B2B- och B2C-kanaler. HIS hade ingen proprietär mjukvaruplattform och skötte sin verksamhet på ett licensierat system från en tredje part.

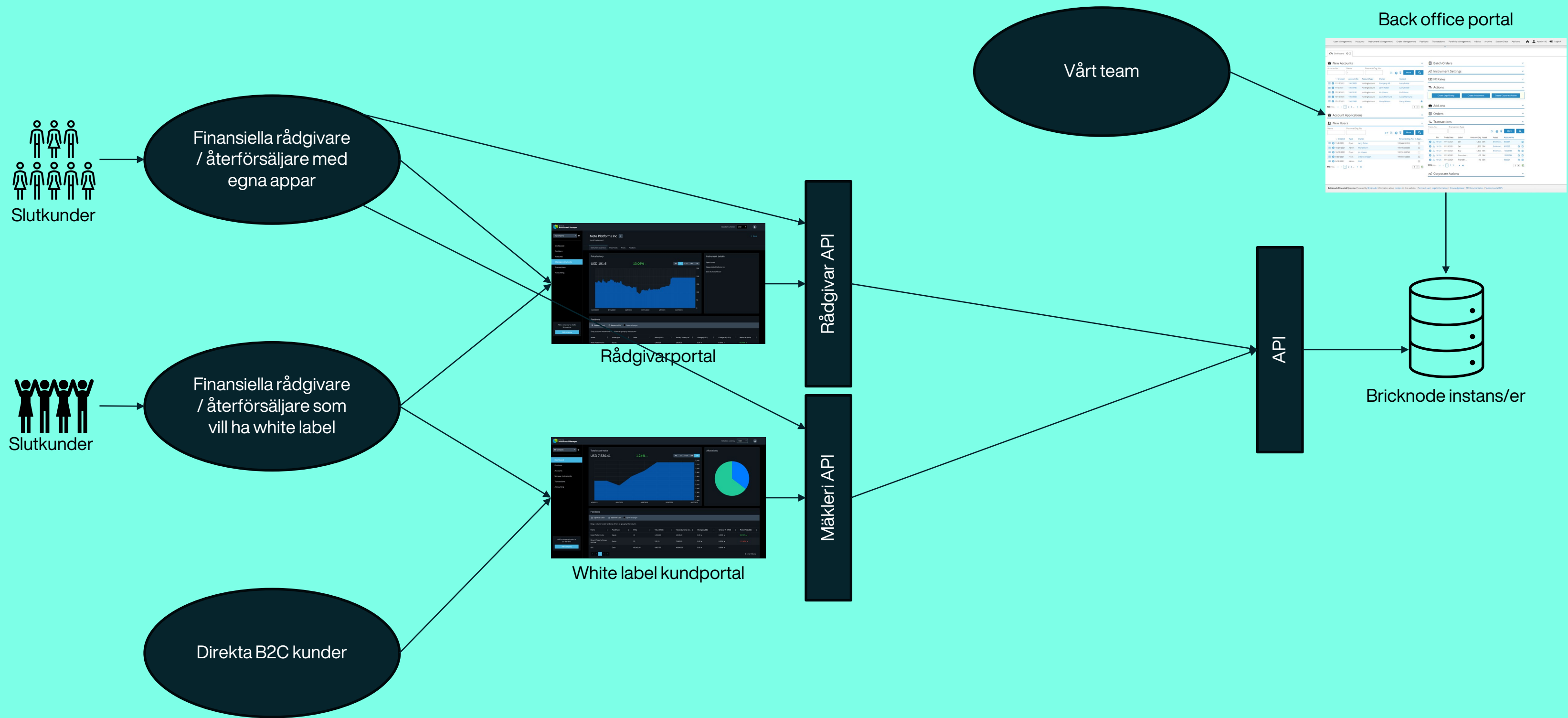
Bricknode grundades 2010 med en vision om att skapa en komplett mjukvaruplattform och ekosystem för att administrera och distribuera tjänster från globala finansiella institutioner. Bricknode planerade att skaffa sina egna regulatoriska tillstånd för att bli förvaringsinstitut efter att först ha utvecklat och finansierat skapandet av sin mjukvara genom en Software as a Service-modell. Vid tidpunkten för förvärvet hade Bricknode 30 B2B-kunder med över 100 000 slutkunder på plattformen.

Genom att kombinera Bricknode med HIS agerade Huddlestock omedelbart på möjligheten att bli en global B2B- och B2C-fokuserad onlinemäklare och som en mycket skalbar Software as a Service-leverantör till finansiella institut.

Genom att ersätta tredjepartsleverantören av mjukvara för HIS kan både kostnadsbesparingar och en avsevärt högre grad av automatisering och skalbarhet uppnås. Mänskliga resurser kan användas för att växa verksamheten istället för att upprätthålla verksamheten. Administrativ personal kan bli skalbar genom att arbeta med ingenjörsteamerna för att träna maskininlärningsmodeller (AI) för att automatisera uppgifter.

Det kombinerade erbjudandet av HIS och Bricknode, där teknikdriven onlinemäkleri erbjuds till B2B- och B2C-kunder, är en snabbare tillväxtaffär som kommer att komplettera den långsammare, men stabila, tillväxten av SaaS-erbjudandet. Försäljningscyklerna är mycket snabbare eftersom både B2B- och B2C-kunder öppnar sina konton online. B2B-kunder kan välja att erbjuda white label kundportaler åt sina slutkunder och använda white label rådgivningsportaler eller integrera sina egna applikationer med Bricknodes API:er.

Mål: Självstartande partners



Framtida förvärv



Att lansera och driva finansiella tjänster kräver många saker, inklusive kunskap om reglering och efterlevnad, kunskap om finansiella domäner kombinerat med teknikkunskap och effektiv riskhantering. När möjligheter kommer och går snabbare och snabbare blir "time-to-market" för både nya och etablerade finansiella institutioner allt viktigare.

Som investmentbolag kan Huddlestock Fintech erbjuda många verktyg och synergier till företag och team vilket gör det till ett idealiskt hem. Huddlestock kan både förvärva hela företag eller ta andelar i företag som skulle tjäna på att gå med i gruppen.

Huddlestock Fintech kan utgöra management för sina koncernbolag inklusive:

- Skaffa kapital och allokera kapital
- Varumärkesbyggande och marknadskommunikation
- Investerarrelationer
- Kapitalincitament för teammedlemmar som optioner etc.
- Övergripande finansiell hantering
- Övervaka och hjälpa till med strategiskt arbete och andra förvaltningstjänster

Huddlestock Fintech har omfattande tillgångar inklusive:

- Teknologi
- Regulatoriska tillstånd
- Verksamhetskunskap och ramverk
- Domänkunnande
- Nätverk av kunder och partners

Dessa tillgångar, tillsammans med kapital, kan användas för att förvärva hela företag eller andelar i företag inom fintech som ligger i linje med Huddlestock Fintechs vision.

Till exempel betalade Microsoft OpenAI med credits för att använda Microsofts molntjänst Azure för att få 49 % av aktierna i OpenAI. Huddlestock skulle kunna göra liknande affärer med prospekt/kunder för att öka den potentiella uppsidan och få fler kunder. Att delta i marknaden och communityn med Huddlestock-tjänsterna fungerar som en motor för att hitta potentiella M&A-möjligheter.



Investment as a Service

?

Organisation

