

Digitalisering av entreprenad- och hantverksbranschen

Kraftig tillväxt och hög lönsamhet i SmartCraft

(Oslo, 2021-05-10) Genom att kombinera organisk tillväxt och förvärv har mjukvaruföretaget SmartCraft haft en stark tillväxt de senaste två åren. År 2020 hade företagen i koncernen rörelseintäkter på 219 miljoner NOK, med en EBITDA på 38 procent. Omsättningen för perioden 2018-2020 ökade med 71 procent årligen.

- Entreprenad- och hantverksindustrin befinner sig fortfarande i en tidig fas av digitalisering och vi ser att det fortfarande finns mycket att vinna för väldigt många, både små och stora aktörer. Fler och fler människor upptäcker potentialen och vi upplever en stark tillväxt i efterfrågan på våra lösningar, säger Gustav Line, koncernchef i SmartCraft.

Företaget han leder, startade sin historia som leverantör av mjukvarulösningar till varvsindustrin på Sunnmøre. Gradvis har företaget tagit steget till rörläggar- och VVS-branschen samt el- och måleribranschen.

- Det vi har lyckats med är att leverera högspecialiserade lösningar anpassade till värdekedjan i de branscher vi befinner oss i. Därmed kan vi effektivisera och snabbt skapa stort mervärde för våra 8 900 kunder, säger Gustav Line.

Idag är företaget ett rent SaaS-bolag med årliga återkommande intäkter (ARR) på 205 miljoner norska kronor i slutet av 2020.

Efter att den svenska investeringsfonden Valedo Partners kom in som ägare 2017 har SmartCraft, tidigare System Konsult, påskyndat sina tillväxtambitioner och tagit en aktiv roll i att samla branschen. Under 2018 och 2019 köptes de svenska mjukvarulösningarna Bygget och EL-VIS, och 2020 kom finska Congrid in i portföljen.

- Vi bytte namn från Cordel Norden till SmartCraft i år, och det markerar på många sätt att vi lägger i en ny växel när det gäller våra tillväxtambitioner. Vårt mål är att bli en ledande



leverantör av specialiserade digitala lösningar för entreprenad- och hantverksbranschen, inte bara i Norden utan också i Västeuropa, säger Gustav Line.

Tillväxten kommer från ett koncentrerat fokus på produktutveckling och försäljning samt ytterligare förvärv.

- Våra analyser visar att marknadspotentialen enbart i Norge, Sverige och Finland är cirka 10,5 miljarder norska kronor. Våra befintliga produkter har stor potential att nå nya kundgrupper och vi har också goda möjligheter för korsförsäljning mellan lösningarna. Dessutom kan vi komma in i nya segment genom vår egen teknikutveckling i kombination med förvärv, säger Line.

SmartCraft har för närvarande 145 anställda på 10 kontor i tre länder.

För ytterligare information

Gustav Line, koncernchef, SmartCraft, mobil: +47 952 67 104,
epost: gustav.line@smartcraft.no

Om SmartCraft:

- Ledande nordisk leverantör av affärskritisk, SaaS-baserad programvara för bygg- och hantverksbranschen.
- 8 900 kunder och 95 500 enskilda användare i Sverige, Norge och Finland. Förutom ett antal små och medelstora byggföretag, omfattar kundlistan stora företag som PEAB, Bravida, Rambøll, NCC och Brødrene Dahl.
- De senaste åren har företaget förvärvat flera mjukvarulösningar, inklusive Bygglet 2018, EL-Vis 2019 samt Rørweb och Congrid 2020.
- SaaS-baserad affärsmodell med 93 procent återkommande intäkter. (abonnemangsintäkter)



- 71 procent genomsnittlig årlig tillväxt i rörelseintäkter (CAGR) under perioden 2018-2020.
- Ändrade namn från System Konsult till Cordel Norden 2017. År 2021 heter gruppen SmartCraft.
- Bolaget har 74 aktieägare. Anställda och tidigare anställda har en andel på 32,5%. Resterande ägs av det svenska investeringsbolaget Valedo Partners III AB, som startade 2017.

Rörelseintäkterna för företagen i koncernen uppgick till 219 miljoner norska kronor år 2020. EBITDA, justerat för extraordinära kostnader, var 84 miljoner kr. Detta ger en EBITDA-marginal 2020 på 38%, vilket motsvarar en tillväxt på 53% jämfört med 2019.

	2020	2019	Förändring
Rörelseintäkter	196	154	27 %*
EBITDA	77	52	49 %
EBITDA-marginal	39 %	34 %	
ARR	205	167	23 %

