

Digitaliserer entreprenør- og håndverksbransjen

Kraftig vekst og høy lønnsomhet i SmartCraft

(Oslo, 10. mai 2021) Gjennom kombinasjonen organisk vekst og oppkjøp har programvareselskapet SmartCraft hatt en kraftig vekst de to siste årene. I 2020 hadde selskapene i konsernet driftsinntekter på 219 millioner, hvorav 38 prosent sto igjen som EBITDA. Omsetningen for perioden 2018-2020 økte med 71 prosent årlig.

- Entreprenør og håndverksnæringen er fortsatt i en tidlig fase av digitaliseringen, og vi ser at det fortsatt er masse å hente for svært mange både små og store aktører. Flere og flere oppdager potensialet, og vi opplever kraftig vekst i etterspørselen etter våre løsninger, sier Gustav Line, konsernsjef i SmartCraft.

Selskapet har ledet startet sin historie som leverandør av programvareløsninger til verftsindustrien på Sunnmøre. Etter hvert har selskapet tatt steget inn i rørlegger og VVS-bransjen, elektriker- og malerbransjen.

- Det vi har lyktes med er å levere høyt spesialiserte løsninger tilpasset verdikjedene i de bransjene vi er inne i. Dermed er vi i stand til å effektivisere og raskt skape store merverdier for våre 8.900 kunder, sier Gustav Line.

I dag er selskapet et rendyrket SaaS-selskap med årlige gjentakende inntekter (ARR) på 205 millioner kroner ved utgangen av 2020.

Etter at det svenske investeringsfondet Valedo Partners kom inn som eier i 2017 har SmartCraft, som da het System Konsult, akselerert vekstambisjonene sine, og tatt en aktiv rolle som konsolidator i bransjen. I 2018 og 2019 ble de svenske softwareløsningene Bygglet og EL-VIS kjøpt, og i 2020 kom finske Congrid inn i folden.

- Vi skiftet navn fra Cordel Norden til SmartCraft i år, og det markerer på mange måter at vi legger inn et nytt gir når det gjelder vekstambisjoner. Målet vårt er å bli en ledende leverandør av spesialiserte digitale løsninger for entreprenører og håndverkere ikke bare i Norden, men også i Vest-Europa, sier Gustav Line.



Veksten skal komme fra offensiv satsning på produktutvikling og salg, samt ytterligere oppkjøp.

- Våre analyser viser at markedsmuligheten bare i Norge, Sverige og Finland er rundt 10,5 milliarder kroner. Våre eksisterende produkter har stort potensial for å nå ut til nye kundegrupper, og vi har også gode muligheter for å drive kryssalg på tvers av løsningene. I tillegg kan vi gå inn i nye segmenter gjennom egen teknologiutvikling kombinert med oppkjøp, sier Line.

SmartCraft har i dag 145 ansatte fordelt på 10 kontorer i tre land.

For ytterligere informasjon:

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

Om SmartCraft:

- Ledende nordisk leverandør av virksomhetskritisk, SaaS-basert programvare for entreprenør- og håndverksbransjen.
- 8.900 kunder og 95.500 enkeltbrukere fordelt på Sverige, Norge og Finland. Foruten en mengde små og mellomstore entreprenørbedrifter inkluderer kundelisten store selskaper som PEAB, Bravida, Rambøll, NCC og Brødrene Dahl.
- Selskapet har de siste årene ervervet flere softwareløsninger, inkludert Bygglet i 2018, EL-Vis i 2019 og Rørweb og Congrid i 2020
- SaaS-basert forretningsmodell, med 93 prosent gjentakende inntekter (abonnementsinntekter)
- 71 prosent gjennomsnittlig årlig vekst i driftsinntekter (CAGR) i perioden 2018-2020
- Skiftet navn fra System Konsult til Cordel Norden i 2017. I 2021 fikk konsernet navnet SmartCraft
- Selskapet har 74 aksjonærer. Ansatte og tidligere ansatte har 32,5% andel. Resten er eid av det svenske investeringsselskapet Valedo Partners III AB, som kom inn i 2017.

Driftsinntekter for selskapene i konsernet var 219m i 2020. EBITDA, justert for ekstraordinære kostnader, var 84m. Det gir en EBITDA-margin i 2020 på 38%, som tilsvarer en vekst på 53% vs 2019.

	2020	2019	Endring
Driftsinntekter	196	154	27 %*
EBITDA	77	52	49 %
EBITDA-margin	39 %	34 %	
ARR	205	167	23 %