

CLOUD INSURANCE OPPLEVER VEKST

Kompisprosjekt ble global forsikringsteknologi

To NHH-studenter ville gjøre det enklere å kjøpe forsikring selv. Ideen er blitt til oppstart-selskapet Cloud Insurance, som nylig signerte avtaler verdt 26 millioner kroner.

■ TORGEIR KVEIM STI
torgeir.sti@finansavisen.no

– Forsikring i dag involverer som oftest en person som skal hente inn eller gjenvinne deg som kunde, mens det er vanskelig å ordne forsikringen selv. Hele denne modellen er i praksis «up for grabs», sier gründer og daglig leder Axel Sjøstedt i Cloud Insurance.

Det norske selskapet Cloud Insurance er en del av den sterkt voksende kategorien forsikringsteknologi, eller «insurtech», som lover å erstatte eksisterende forretningsmodeller med nye.

Selskapet startet som et hobbyprosjekt mens Sjøstedt og Håvard Landrø Nilsen gikk siviløkonomstudiet på NHH, men har de seneste årene utviklet seg til å bli et komplett, nettbasert kjerne-system for forsikringsprodukter.

Løsningen inkluderer salg, administrasjon av forsikringspoliser, skadeoppgjør og rapportering i en nettbasert forsikringsportal. Ved å overlata mer av jobben til sluttkunden, skal alle parter spare tid, ressurser og penger, ifølge gründeren.

Landet avtaler verdt 26 mill.

Selskapet har i dag syv større kunder i Norge, USA og Storbritannia og omsatte i fjor for 6 millioner kroner, med et driftsresultat på 108.000 kroner. Så langt har det meste handlet om teknisk utvikling, men nå skal selskapet gire opp utenlands-satsingen.

– Vi tar nå steget fra startup til scaleup og utvider i nye markeder, sier Sjøstedt.

Nylig signerte oppstartsselskapet to nye kontrakter med en samlet verdi på 26 millioner kroner med Capstone – et holdingselskap for merkevaren Petinsure.ie – og en av Irlands største aktører innen dyreforsikring, samt en avtale verdt 20 millioner med Maiden Life & General, et svensk selskap



Forsikringene er i bruk i 24 land

eid av Nasdaq-noterte Maiden Holdings, som fokuserer på betalingsforsikringer. I tillegg har selskapet gjort nyansettelser, deriblant tidligere salgssjef, Tim Nguyen, fra Evry.

– Kundene vokser kraftig og skal lansere i nye markeder i og utenfor Europa. Vi skal være dem som muliggjør veksten, sier Nguyen.

Selskapets inntekter kommer fra en fast årlig avgift, implementeringstimer av løsningen, og en andel av kundens omsetning.

– Vi satser på å levere standard programvare som tjeneste, som gir gjentagende inntekter og skaper topplinjevekst uten at det krever store mengder utviklingsarbeid, fortsetter han.

Omgår kundenes IT-floke

Årsaken til at kundene velger

Cloud Insurance over konkurrentene, mener Sjøstedt skyldes at selskapets løsning er enkel å implementere.

– Ofte går tid og ressurser med til å løse IT-utfordringer i stedet for å levere nye, bedre løsninger til kundene, sier han.

Muligheten til å koble Cloud Insurance' systemer på eksisterende IT-infrastruktur gjennom et API skal ifølge selskapet gi lavere kostnader enn å bygge opp tjenestene og drifte infrastrukturen selv. Bedre datagrunnlag skal enklere tilpasse forsikringene til kundene.

– Mange sliter med å få nok volum eller å ta produktene ut i markedet i det hele tatt. Vår løsning for å selge online handler om digital distribusjon og smartere distribusjon, som gjør at du kan kjøpe forsikring på farten med mobilen, med et

forslag om dekning som passer kundene bedre og til riktig pris, hevder han.

Satser internasjonalt først
Bak strategien står Ragnar Bø, styreleder og tidligere medgründer i SuperOffice og Mandatum. I dag er han en slags syvende far i huset og styreleder for flere av selskapene som deler lokaler med Cloud Insurance.

– **Min rolle er å sørge for at 80 prosent av selskapets topplinje skal komme fra utlandet, sier han.**
Cloud Insurance er i dag i bruk i 24 land og selskapet satser nå på å utvide i flere markeder. Bø mener det er stor interesse for forsikringsteknologi og at investeringsviljen i selskapene er en indikator. I fjor tiltrakk insurtech-selskaper 15 milliarder kroner i

investeringer, som enten komplementerer eller utfordrer tradisjonelle forsikringsaktører.

– Det er mange som håper at de kan fortsette som før, og Norge er et litt spesielt marked hvor forsikringsaktørene nyter svært gode marginer. Samtidig er Norge et lite land hvor du kan teste ting, og det er et godt klima for innovasjonsmiljøer, sier Bø.

Så langt er det investert 1,1 millioner kroner i Cloud Insurance. Utover dette har selskapet finansiert sin egen vekst. Selskapet planlegger en ny investeringsrunde senere i år.

– Hva er selskapets største utfordring?
– Det er lang salgssyklus med potensielt store kunder og det krever tålmodighet i salgsarbeidet. Oppsiden med det er at vi gifter oss med kundene våre og blir viktige for dem, sier Sjøstedt.

Google rykker opp i hierarkiet

Google Cloud tar innpå Microsoft og Amazon i Gartners siste oversikt over sky infrastrukturmarkedet.

■ TORGEIR KVEIM STI
torgeir.sti@finansavisen.no

Google har lenge haltet etter, men er nå å regne som en av «lederne» i IT analyse-selskapet Gartners siste rangering over de største infrastruktur-aktørene i markedet.

Gartners Magic Quadrant plasserer Google på en tredjeplass, og begrunner det med at selskapets infrastruktur-som-tjeneste (IaaS) blir stadig mer komplett.

Det er særlig Googles forbedrede analyseteknologi som bidrar til at selskapet nærmer seg konkur-

rentene, et marked som er dominert av Amazon Web Services (AWS) på førsteplass og etterfulgt av Microsoft Azure.

Langt ned til resten

Oversikten viser også et enormt gap mellom de tre største og de mindre aktørene Alibaba, IBM og Oracle, som i Gartners oversikt faller inn under kategorien «nisjeaktører».

Amazon er fortsatt klart størst og best rustet for leveranser til storkunder og virksomhetskri-

tiske skalerbare skytjenester. AWS er også leverandøren som dekker flest områder, ifølge analyse-selskapet. Det negative, ifølge Gartner, er at AWS selger tjenestene sine dyrt og har ikke kuttet prisene siden 2014.

Microsofts styrke ligger i integrasjonen av selskapets programvare, som Office-produktene, med skytjenesten, og gjør det enklere for kundene å bygge hybride applikasjoner. Selskapet har imidlertid slitt med nedetid de seneste månedene.

Googles skytjenester blir bedre, men møter fortsatt utfordringer, deriblant å utvikle bedre prosesser for å håndtere storkunder, outsourcing av IT-infrastruktur (MSP) og salg, ifølge Gartner.

PLUG & PLAY: Cloud Insurance utvikler og selger skybasert forsikringsteknologi til kunder de aldri har møtt. Nå vil gründer Axel Sjøstedt (i midten), salgssjef Tim Nguyen (t.v.) og styreleder Ragnar Bø gire opp utenlands-satsingen.

FOTO: TORGEIR KVEIM STI

