

«Backoffice-robot» snur opp ned på avtaleforvaltning

Fintech-selskapet Quantik kombinerer egenskaper fra blockchain med mer kommersielle teknologier. Målet er å forenkle forvaltningen av kontrakter.

BJØRN HENNING GRANDAL
bhg@finansavisen.no

– Når man driver forretning oppstår det en del manuelle prosesser som bokføring, betaling, tinglysing, finansiering og lignende. Ved å kombinere egenskapene fra blockchain med mer kommersielle programmeringsspråk klarer vi å forenkle og automatisere flere av disse prosessene i forbindelse med milepælsbaserte avtaler, sier Aleksander Meidell-Hagewick i Quantik

Han hevder at selskapets kontrakts-sentriske tilnærming gjør at Quantik ikke konkurrerer med ERP, bank eller andre systemer i bedriftenes økosystem.

– Vi legger oss midt mellom alle og får ting til å skje effektivt og til avtalt tid, som en slags backoffice-robot.

Nordisk utrulling

Quantik har ifølge Meidell-Hagewick allerede mange hundre B2B-kunder på plattformen og har inngått en forhandleravtale med Amesto om å benytte løsningen på deres kunder i Norden. Gründerne opplever god respons fra markedet, og en foreløpig studie viser en besparelse på opp mot 80 prosent av tidsbruken ved behandling av kontrakter.

Selskapet har i dag bygget en løsning for signering av avtaler, men gründerne mener

dette bare er begynnelsen på mange nyvinninger som vil endre måten man driver forretning.

– Det er allerede gjort vesentlige investeringer for å videreutvikle og skalere løsningen. I 2020 utviklet Quantik et «Proof of Concept» for betaling og bokføring, og i andre kvartal starter kommersialisering av betalingstjenester i EU, før selskapet ved årsskiftet skal kommersialisere modul for automatisering av bokføring, sier Ørjan Lønning i Amesto.

Skalering og internasjonalisering

Allerede dette året skalerer Quantik opp

Norge ligger langt fremme når det kommer til bruk av nasjonal ID.

ALEKSANDER MEIDELL-HAGEWICK, QUANTIK





for å gå internasjonalt, og her kommer ifølge Meidell-Hagewick også et mer sosialt ansvar inn.

– Sett fra et internasjonalt perspektiv, ligger Norge langt fremme når det kommer til bruk av nasjonal ID. I Norge har vi bankID, men det er ikke alle land som har. Noen land har flere enn én nasjonal ID, men med manglende tillit fra befolkningen hva angår sikkerhet. Derfor har vi bygget vår egen signeringsløsning som kan brukes til å inngå og forvalte avtaler digitalt i hele verden, sier han.

Sammen med partnere vil Quantik i første omgang skalere løsningen ut i EU,

men selskapet har også tro på at app-en kan bidra til å myndiggjøre befolkningen i de deler av verden som ikke har tilgang på PC, printer og nasjonal ID.

– Man skal ikke lengre enn til EU for å finne land som ikke har god infrastruktur for digital signering med nasjonal ID. Og ser man på eksempelvis Afrika, hvor oppunder 50 prosent av befolkningen har smarttelefon, oppdager man et enormt potensial for løsninger som Quantik, sier Ørjan Lønning.

Intraprenørskap

Amesto har i flere år valgt å satse hardt

på en intraprenørstrategi. Det innebærer ifølge konsernleder i Amesto Accounthouse, Siri Nilssen at gründere kan konsentrere seg om å jobbe frem sin forretningside, mens konsernets støttefunksjoner hjelper til med alt rundt.

– **Vi har jo i mange år støttet gründere gjennom vårt intraprenørprogram, og da Quantik kom på banen med en teknologi som går rett inn i kjernen for hvordan vi driver konsernet var det naturlig å se nærmere på konseptet som automatiserer tidkrevende prosesser både for oss og kundene våre, sier Nilssen.**



HÅND I HANSKE: Quantik har en teknologi som går rett inn i kjernen for hvordan vi driver konsernet, sier Siri Nilssen i Amesto
FOTO: AMESTO