

## Full effekt, ny webborder och dubblat antal snittkvitton för CapSeks PubQ under 2023

**Northern CapSek Ventures ABs ("CapSek") portföljbolag PubQ erbjuder restauranger ett digitalt restaurangsystem som kan öka snittkvittot med 14 procent, minska svinnet och öka kundlojaliteten jämfört med traditionella lösningar. På en aktieägarträff online berättar dels grundare och tidigare vd Henrik Walldén om hur PubQ nu får ut full effekt på alla kompetenser med en ny vd, och dels nyttillträdde vd Christoffer Lilja om hur bolaget siktar på att rulla ut nya webborderlösningen, dubbla antalet kvitton per restaurang och ansluta 2-3 enterprisekunder under 2023.**

PubQ erbjuder restauranger ett system för bordsbokning, beställningar och betalningar direkt mot restaurangens kassasystem, via en applikation eller hemsida som sammankopplar verksamhetens olika delar. PubQs plattform omfattar också en white labelad SaaS-lösning, där restaurangerna själva kan bestämma grafisk profil och med hjälp av olika lojalitetsprogram kan förstärka varumärkesidentiteten och kontakten med kunderna.

I oktober rekryterades Christoffer Lilja som vd för att ersätta grundare Henrik Walldén på posten.

- Hela poängen med att rekrytera vd är att få ut full effekt. Med min kompetens inom teknik och plattform så var det naturligt att jag går mot en CTO-roll och att vi tog in en ny vd för att driva verksamheten och kontakten med våra små och stora enterprisekunder. Så nu får vi full gas på alla fronter, säger Henrik Walldén.

Med en bakgrund från besöksindustrin, på Branäs och Astrid Lindgrens Värld samt ett kortare inlägg i padelindustrin, upplever Christoffer Lilja att han fått en stark start på PubQ.

- Vi har en produkt med stor potential, vi har en väldigt flexibel och stark bas med vår första enterprisekund. Samtidigt som vi satsar på att utveckla kontakten med nya enterprisekunder ska vi också bli bättre på att möta de mindre kundernas önskemål med webborder, säger Christoffer Lilja.

Med avseende på utvecklingen och beslutet att använda utvecklare utomlands så har det börjat landa ganska bra, menar Henrik Walldén, med kodseder och annat. Dessutom finns möjligheter att öka hastigheten och skala upp utvecklingen om och när det kan behövas, utan några trösklar.

Nu fokuserar Christoffer Lilja på tre så kallade måltavlor. Dessa är dels pizzerian, den lilla enskilda restaurangen eller food trucks, dels enterprisekunder med flera hundra enheter och dels caféer, juicebarer och foodcourts.

För att nå ut och skala upp verksamheten med dessa kundgrupper har PubQ starkt fokus på uttrullningen av bolagets webborderlösning som är en digital och helt automatisk onboarding för kunderna.

- Dem ska vi nå digitalt med nya webborder-lösningen. Samtidigt är de stora drakarna inom restaurangsystem inte lika flexibla med att lösa utmaningar för enskilda kunder på samma sätt som vi. Så vi ser en stor efterfrågan på vår typ av system, inte bara i Sverige. Nu siktar vi på release av webborderlösningen i december. Då kommer den finnas tillgänglig för att börja släppa in kunder, men eftersom de flesta fokuserar på julbord, nyår och juledighet nu, så det blir bättre tajming att börja marknadsföra efter nyår, säger Christoffer Lilja.

I dagsläget har PubQ omkring 370 restauranger som har produkten, men alla är inte aktiva. Snittkvittot uppgår till 10,4 kvitton per enhet och dag. Målet är att dubbla det under 2023, samt att addera 2-3 enterprisekunder.

- Vi omsätter nästan en halv miljon kronor om dagen i kundledet på vår plattform idag. Vi ser hur mycket gästerna handlar för per kvitto. Vår lösning ger 14 procent högre snittkvitton än en traditionell lösning och kunderna får också lägre svinn. Just nu sitter vi och utvärderar prismodellen och hur vi ska få bra marginaler på tjänsten. Med allt det vi har på gång så kommer 2023 blir väldigt spännande, säger Christoffer Lilja.

**För mer information, kontakta:**

Henrik Jerner, VD Northern CapSek Ventures AB, telefon +46 761 08 65 44

**Om Northern CapSek Ventures AB**

Northern CapSek Ventures AB (CapSek) är ett investmentbolag med säte i Göteborg och som investerar i tillväxtbolag, främst techbolag, med skalbara affärsmodeller. Målbolagen återfinns i södra och mellersta Sverige. Investeringar görs när affärsmodellen är bevisad och målbolaget tar in expansionskapital i en så kallad A-runda. Drivkrafter för målbolagens tillväxt är digitaliseringen av samhället, det kan vara verksamheter inom Software as a Service ("SaaS"), Internet of Things ("IoT"), Computer Gaming (datorspel) eller AI/Machine Learning ("AI/ML"). CapSek investerar i både onoterade och noterade bolag. Bolagets hemsida är <https://capsek.se>

Bolagets Mentor är Mangold Fondkommission AB som nås på [ca@mangold.se](mailto:ca@mangold.se) eller tel: 08-503 015 50.

**Bifogade filer**

[Full effekt, ny webborder och dubblat antal snittkvitton för CapSeks PubQ under 2023](#)