

Capseks PubQ vänder blicken utomlands

Efter vissa utmaningar att attrahera resurser internt som försenat utvecklingen av on-boardingprocessen siktar Northern CapSek Ventures portföljbolag PubQ nu på att flytta delar av verksamheten utomlands för att accelerera utvecklingsarbetet och tydligare kunna positionera sig på marknaden. "Vi ska bli bäst på on-boarding inom digitala beställningar, och växa organiskt snabbare än konkurrenterna", säger vd Henrik Walldén, vd för PubQ i en intervju med Emergers.

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

– När restaurangerna väljer marknadsplatser, som Uber-eats eller Foodora, upplever vi att varumärkesidentiteten försvinner. Därför vänder vi oss mot restauranger som vill undvika att gå samma väg som hotellmarknaden gjort, där en gemensam bokningsplattform helt tagit över relationen från hotellen med kunden, säger vd Henrik Walldén.

Under 2021 har PubQ dock haft svårt att växa enbart genom att försöka attrahera resurser internt. Därför vänder man nu blicken utomlands för att eventuellt flytta delar av teknikutvecklingen utanför Sverige. PubQ vill behålla personer i den svenska verksamheten med utvecklarbakgrund, som har en kompetens att föra teknisk dialog, och ta fram arkitekturdokument för att möjliggöra vidare utveckling genom off-shore bolaget.

– Min tro på marknaden framgent är att de konkurrenter som inte kan positionera sig kommer behöva fusioneras med andra bolag. Vi ska bli bäst på digitala beställningar och on-boarding, och växa organiskt snabbare än konkurrenterna, och på så sätt stå emot konsolideringen av marknaden, säger Henrik Walldén.

Primär satsning på utveckling av mjukvara

Restriktionerna har påverkat restaurangbesöken generellt vilket minskat PubQ:s intäktsmöjligheter, då restaurangerna betalar en transaktionsavgift per beställning via bolagets plattform. Samtidigt har digitaliseringsviljan ökat i samhället, vilket innebär att marknadsdynamiken har förändrats sedan pandemin bröt ut. Under pandemin har bolaget i första hand satsat på att utveckling av mjukvaran för att förbättra produkten och i andra hand med att teckna nya kundavtal.

– Ett stort nytt enterprise-avtal har signerats, men vår utrullning har begränsats av att utvecklingen av on-boarding-tekniken försenats. Vi vill inte vara för tidiga med att exponera oss mot mindre aktörer utan att ha en färdig lösning för on-boarding. Bolaget behöver vara 100% nöjda med implementationen innan vi tar möjligheten att växla upp. Vi har likviditet i bolaget för ett år framåt och behåller kostnaderna i linje med vår plan, vilket gör att vi kan behålla fokus på att utveckla vår produkt, säger vd Henrik Walldén.

PubQ arbetar idag med 270 restauranger och når ut till 320 000 restauranggäster samt bedriver verksamhet i hela Norden exklusive Finland, där bolaget har ett pågående pilotprojekt. Långsiktigt är strategin att ta större marknadsandelar i hela Norden genom organisk tillväxt. Bolagets styrelse har inte kommunicerat ut några specifika målsättningar inför 2022, men bolaget kommer att fortsätta arbeta med att utveckla och förbättra on-boarding processen.

Northern CapSek Ventures

– Vikten av att ha en problemfri on-boardingprocess har blivit tydlig då konkurrenter misslyckats med just den biten. Därför väljer vi att vänta att kommunicera vår målsättning för 2022 för att utvärdera våra chanser att expandera när vi har en produkt som vi känner oss säkra på kommer att leverera.

För mer information, kontakta:

Henrik Jerner, VD Northern CapSek Ventures AB, telefon +46 76 108 65 44, e-post henrik.jerner@capsek.se

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 eller tel: 08-503 015 50.