

## Fortsatt starkt momentum för både CapSek och dess portföljbolag

**Efter en stark utveckling för Northern CapSek Ventures AB ("CapSek") under 2020 har den positiva operativa utvecklingen fortsatt under våren, med flera uppmuntrande nyheter inte minst i de onoterade innehaven. Med stärkta finanser ligger fokus nu på fortsatt utveckling av portföljen samt bolagets interna processer.**

Northern CapSek Ventures avslutade förra året med en värdeutveckling på 35 procent per år sedan starten 2018 och början på 2021 visar att den positiva trenden håller i sig. CapSek har hittills under 2021 investerat i fyra portföljbolag: Nyinvesteringar i Itatake och Tölve samt följdinvesteringar i Appspotr och PubQ.

– Fokus nu är att leta vidare efter nya spännande bolag att investera i med stöd av våra samarbetspartners. Hittills har vi gjort sju investeringar och vi räknar med att bygga en portfölj på 20 bolag. Samtidigt jobbar vi med att hjälpa de bolag vi har att växa i snabb takt, säger Henrik Jerner, VD på CapSek.

Sett till kursutvecklingen har de noterade innehaven Hoodin och Appspotr haft motvind under början på året, efter kraftiga uppgångar under framför allt fjärde kvartalet 2020.

**Hoodin** som erbjuder automatiserad innehållsbevakning har fortsatt gynnas av en fortsatt ökande regleringsbörda för Hoodins kundföretag, inte minst införandet av MDR (Medical Device Regulation) i maj 2021 som drivit ett inflöde av kunder inom pharma och framför allt Medtech. Bolagets pipeline av licenser och kunder ökade med över 200% under första kvartalet vilket ger en bra grund att stå på för resten av året, och CapSek fortsätter se positivt på sitt innehav i Hoodin.

**Appspotr** som erbjuder en low-code-plattform för produktion av företagsappar har fortsatt sin omställning mot repetitiva intäkter och Annual Recurring Revenue (ARR) uppgår nu till 5,5 MSEK i årstakt. Bolaget tillfördes 55 MSEK genom teckningsoptionerna TO1 i mars och med lanseringen av ett flertal nya funktioner i Appspotr 3, onlineförsäljning av appar mot SME-marknaden och stark tillväxt framförallt inom offentlig sektor och fastighetsbranschen ser CapSek ljus på Appspotrs möjlighet att på sikt bli en av de ledande low-code-plattformarna globalt.

### Starkt positivt momentum i den onoterade portföljen

Portföljbolaget **PubQ** som erbjuder ett kassasystem för restauranger i appformat har fortsatt utvecklas starkt. Nyligen slöts ett ramavtal med en stor global kund där man nu håller på att implementera PubQs lösning på en stor del av kedjans 1700 restauranger i Norden. Detta bidrog till att antal restauranger där PubQs lösning är implementerad ökade åttafalt under 2020 (från låga nivåer) och har ökat med cirka 70% under första kvartalet 2021. PubQ ser positivt på framtiden då flertalet av de restauranger som varit stängda på grund av pandemin räknar med att öppna i sommar eller i höst. I sommar lanseras också tjänsten Weborder, som innebär att gäster kan beställa och betala mat via mobiltelefon med hjälp av en QR-kod eller länk. Restauranger kan därmed utforska PubQs lösning som en SaaS-tjänst där man enkelt kommer igång.

Även **Arkimera Robotics** som erbjuder en självinlärningsalgoritm som möjliggör automatiserad inläsning av digitala dokument, framför allt inom bokföring, har haft en stark utveckling. Med tre affärssystem som integrerat Arkimeras självinlärningsalgoritm har Arkimera nu verifierat tjänsten på den svenska marknaden och i april processades 210 000 bokföringsunderlag av algoritmen. 4 500 företag nyttjar nu självinlärningsalgoritmen i sin löpande bokföring och antalet nya kunder (och därmed också prenumerationsintäkterna) ökar nu med 7% på månadsbasis. Nu är nästa steg internationell expansion. Särskilt uppmuntrande är att Arkimera nyligen uppmärksammades på tech-sajten Breakits lista över Sveriges 30 mest lovande doldisbolag.

# Northern CapSek Ventures

För spelstudion **Itatake** har framgångarna med spelet Gumslinger fortsatt och enbart Gumslinger har nu nått sex miljoner nedladdningar. Itatake har hittills släppt ett tiotal mobilspel. Efter en fulltecknad nyemission på 10 MSEK ökar nu bolaget sina marknadsföringsinsatser med fokus på USA, Sydkorea, Ryssland samt en handfull länder i Europa och Sydamerika. Ett samarbete har även inletts för lansering i Kina strax efter halvårsskiftet. Tidigare under året mottog Gumslinger en nominering till Mobile Game of the Year i Pocket Gamer Awards, och ingår nu även bland Game Developer World Championships speciellt utvalda spel för 2020. Framgångarna syns också i siffrorna där antalet nedladdningar av bolagets olika spel ökade med 364% under 2020 och nu ligger bolagets nästkommande titel i pipeline för lansering under hösten.

**Tölve** som erbjuder en plattform för proaktiv prospektering för B2B-säljare har flera viktiga kundavtal, bland annat ett unikt partneravtal med ett branschledande affärssystem för bemanningsbolag. Omsättningen har också växt markant under det gångna året och Tövlens marknad signalerar nu att efterfrågan är tillbaka. Kunderna efterfrågar säljstöd på ett helt annat sätt än förut och nykundsbearbetning är högt prioriterat hos många.

## **Stärkta finanser för att både utveckla portföljen och CapSeks processer**

Samtidigt som flera av de onoterade bolagen visar stark tillväxt väntas de behöva mer kapital för att fortsätta sin expansion. Närmast på listan bedöms PubQ och Arkimera vara att göra större finansieringsrundor inom kort.

Under mars 2021 genomförde CapSek självt en företrädesemission av units. Emissionen tecknades till total 136,4 procent och inbringade 17,9 MSEK till bolaget före emissionskostnader. Så mycket som 94,6 procent tecknades med företräde vilket vittnar om ett förtroende från bolagets befintliga aktieägare.

Vid sidan av att utvärdera nya bolag och arbeta med de befintliga bolagen pågår ett arbete med att definiera bolagets hållbarhetsstrategi.

– Vi tittar på hur vi ska koppla bolagets hållbarhetstänk till de investeringskriterier vi har när vi går in i nya bolag, eftersom vi tycker det är viktigt att bidra till ett hållbart samhälle genom det vi gör. Vi räknar med att kommunicera mer om det här inom kort, säger Henrik Jerner.

## **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