

## Northern CapSek Ventures portföljbolag Tölve laddar för expansion i Skandinavien

Efter två utmanande år har Northern CapSek Ventures AB:s ("CapSek") portföljbolag Tölves ledning nyrekryterat för att lyfta försäljningen. Nu siktar man på snabb avkastning på försäljningsarbetet och laddar för en expansion i Skandinavien under 2023.

Tölve erbjuder ett plattformsbaserat prospekteringsverktyg som förenklar och förkortar arbetet för B2B-säljare att hitta rätt företag och rätt beslutsfattare att kontakta. Bolagets slogan "Från sök till sälj på tre minuter" beskriver kärnan i affärsidén väl. Idag lägger en försäljare i genomsnitt 2–3 timmar på prospektering för att hitta rätt företag och rätt beslutsfattare att approacha. Men genom att använda plattformens användaranpassade filter kan säljaren hitta kontaktuppgifter och starta sin försäljningsprocess på tre minuter.

Plattformen omfattar en betydande databas med 1,8 miljoner företag och 60 000 direktnummer till beslutsfattare men växer konstant och uppdateras löpande. För användaren, säljaren, kompletteras plattformen kontinuerligt med interaktionsdata med potentiella kunder.

Bolaget grundades utav Azra Rahmonovic och hennes partner 2016 men har haft en utmanande resa sedan de senaste två åren. Efter försäljningsrekordet Q1 2020 slog pandemin till och efterfrågan i marknaden stagnerade. I december 2021 gjordes internrekryteringen av Helene Haglund till VD-posten samt tillsättningen av säljchefen Kristoffer Ahlmark för att ge bolaget rätt förutsättningar att växla upp efter pandemin.

- Med emissionen i början av året som tillförde bolaget finansiella muskler skapas nya möjligheter att fortsätta effektivisera säljprocessen. Marknaden växer idag med 8% CAGR och vi har stor tilltro till vår plattform. Tölve erbjuder en större bredd och bättre användarvänlighet jämfört med våra konkurrenter. På användarvänlighet, skulle jag säga att vi är den främsta aktören på marknaden, säger Helene Haglund, vd Tölve.

Idag har Tölve ett team på plats bestående av sju medarbetare. Fokus sedan årsskiftet har varit på att effektivisera försäljningsprocessen. Konverteringsgraden ligger idag på 20% från möte till kund och man räknar med att växa kraftigt jämfört med fjolåret.

- Med fokus på försäljning och kunddriven utveckling har vi som mål att vara kassaflödespositiva Q1 2023, säger Helene Haglund.

Bolaget arbetar även med integration med Hubspot och andra CRM-system, vilket förväntas vara viktiga triggers för tillväxt framöver.

- Vi räknar med att expandera utanför Sveriges gränser redan i början av nästa år, där siktet först är inställt på Norge. Vi har full tilltro till vårt utvecklingsteam och ser inga hinder för att insamlingen av kontaktuppgifter inte ska kunna ske på bara några få månader, säger Stefan Johansson, styrelseordförande Tölve.

Capsek investerade i Tölve först 2021 och har en ägarandel på ca 2 %.

### För mer information, kontakta:

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

# Northern CapSek Ventures

## 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 (dataspel) 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.