

MenuCard AB: Nulägesrapport efter notering på AktieTorget

Den 6 februari 2017 noterades MenuCard AB ("MenuCard") på AktieTorget. MenuCard är ett B2B-företag i stark tillväxt. Affärsidén är att digitalisera länken mellan företag och kvalitetsrestauranger med fokus på att sänka företags utgifter och öka restaurangers intäkter. Bolaget befinner sig i ett utvecklingsskede i vilket det är av stor vikt att skaffa sig en kritisk användarmassa. MenuCard samarbetar idag med fler än 120 företag som tillsammans har över 400 000 anställda och har en ständigt ökande användarbas. Under april 2017 uppnåddes all-time high gällande bland annat antal restaurangbesök hanterade i appen, omsättning för restauranger såväl som nettoomsättning för MenuCard på månadsbasis. I takt med att antalet användare växer ytterligare ser MenuCard även flera andra intjäningsmöjligheter genom nya tilläggstjänster och partnerskap inom Business-to-Business, vilket utgör MenuCards fokusområde. Bolaget utvärderar kontinuerligt möjligheterna att anskaffa ytterligare kapital i syfte att upprätthålla ett fortsatt högt verksamhetstempo samt för att fortsätta sin plan för att växa internationellt.

Positiv utveckling sedan noteringen

MenuCard är fortfarande i en tidig fas av sin utveckling, men ser tydliga tecken på att kritisk massa uppbyggs i verksamheten vilket är en viktig förutsättning för accelererad tillväxt under kommande kvartal. MenuCard samarbetar idag med fler än 120 företag som tillsammans har över 400 000 anställda. MenuCard har dessutom avtal med fler än 280 kvalitetsrestauranger. Genom att ha ett attraktivt erbjudande för företag och restauranger har bolaget uppnått en ledande ställning i Köpenhamn och andra större städer i Danmark, som är svår för potentiella konkurrenter att hämta in. Bolaget har sedan den 1 april 2017 kunnat fokusera på att teckna nya avtal och uppnådde under april 2017 all-time high gällande flera viktiga parametrar, bland annat antal restaurangbesök hanterade i appen på dags- och veckobasis, omsättning för restauranger på veckobasis såväl som nettoomsättning för MenuCard på månadsbasis. Samtidig har MenuCard stärkt sitt erbjudande på flera nivåer:

- För användarna genom avtal med Copenhagen Concepts och MASH, kommunicerat den 20 mars 2017.
- För företagen genom det avtal som tecknades mellan MenuCard och TakeOut, kommunicerat den 7 april 2017.
- För restaurangerna genom den app som lanserades den 8 maj 2017.

MenuCard ingår avtal med företag och styrelsen upplever att allt fler företag fattar beslut om att alla restaurangbesök som företagets anställda gör i tjänsten ska hanteras genom MenuCards app. MenuCard ingår även avtal med restauranger som därigenom blir tillgängliga i MenuCard-systemet och MenuCard upplever även att allt fler populära restauranger fattar beslut om att företag endast kan erhålla rabatt genom MenuCard.

Förväntning om fortsatt uppskalning och ytterligare kapitalanskaffning

MenuCards styrelse bedömer att det nu har byggts en stark grund för ytterligare tillväxt under andra halvan av 2017 i Köpenhamn och andra danska städer och snarast möjligt även utomlands. I samband med det utvärderar bolaget möjligheter att anskaffa ytterligare kapital som en konsekvens av att bolagets nyemission i samband med notering inte fulltecknades. MenuCard kommer även att introducera ett nyhetsflöde till marknaden under rubriken "Welcome to MenuCard..." där bolaget löpande kommer att hälsa välkommen till de nya bolag, restauranger, partners och användare som ansluter sig till MenuCard och därigenom skapar fortsatt tillväxt.

MenuCard är en "allt-i-ett"-lösning på en stor och öppen marknad

MenuCard är en appbaserad B2B-tjänst, som digitaliserar företagsmarknaden för restaurangbesök på ett internationellt skalbart sätt. MenuCard fokuserar på kvalitetsrestaurang-segmentet, som bara i Danmark omsätter cirka 10 miljarder DKK per år. I appen kan alla delar av restaurangbesöket hanteras, från val av restaurang och bordsbokning till betalning av restaurangbesöket och hanteringen av kvittot till företagets

bokföring. MenuCards teknologi och affärsmodell ersätter existerande och sällan fungerande manuella rabatt-avtal som företagen har med diverse restauranger. Både restauranger, företag och användare har visat stort intresse för de möjligheter och fördelar som MenuCard kan ge.

Fördelar för de anslutna företagen och deras medarbetare

MenuCard förenklar företagens hantering av restaurangbesöken eftersom alla bokningar, betalningar och utlägg görs genom MenuCards system som är kompatibelt med företagens administrativa system, vilket minimerar traditionell kvittohantering och minskar bolagets administrativa kostnader. MenuCard säkrar att de anslutna företagen uppnår sänkta kostnader genom att MenuCard ger en rabatt på upp till 30 procent på restaurangnotan. Systemet kan användas av företagens medarbetare för både representation och som personalförmån om tjänsten används privat. Inom kort kommer företag anslutna till MenuCard även kunna erbjudas utkörning av mat från kvalitetsrestauranger, inom ramarna för det samarbetsavtal som MenuCard har ingått med TakeOut.

Fördelar för de anslutna restaurangerna och deras medarbetare

För de anslutna restaurangernas del medför systemet ökade intäkter för restaurangen då samarbetet med MenuCard medför ett ökat antal attraktiva företagskunder. MenuCards kunder betalar i genomsnitt över 1 200 SEK per transaktion efter rabatt. Dessutom medför systemet viktiga fördelar eftersom det väsentligt förenklar restaurangens hantering av rabattavtal med olika företagskunder genom att alla MenuCard-ansluta företag hanteras i samma system och genom ett enda avtal med MenuCard, istället för separata manuella avtal med de olika företagen. Sist men inte minst erbjuds restaurangerna en ytterligare fördel genom den app för restaurangpersonal som lanserades den 8 maj 2017, vilken gör att restaurangerna kan använda MenuCard för hantering av personalrabatter.

Kim Lykke Sommer, VD för MenuCard, berättar mer:

"Det har varit en aktiv och spännande tid för MenuCard sedan bolaget noterades i februari i år. Vi har under den tid som gått sedan noteringen framförallt hållit fokus på att ingå avtal med företag och efterfrågade restauranger för att därigenom ytterligare stärka vårt erbjudande gentemot våra företagskunder. Genom detta arbete har vi ytterligare stärkt vår position som den ledande B2B-aktören för digital hantering av restaurangbesök i Köpenhamnsområdet och andra större städer i Danmark. Trots att vår nyemission inför noteringen på AktieTorget inte fulltecknades har vi kunnat hålla ett högt tempo i vår utveckling och leverera nya avtal med till exempel Copenhagen Concepts, TakeOut och även lansera vår nya app för restaurangpersonal.

MenuCard är främst en B2B-tjänst, med huvudfokus på stora företag. Vi jobbar nu hårt med att ingå nya avtal med stora bolag som användare av MenuCard-systemet och dessutom med att knyta till oss fler kvalitetsrestauranger. Vår målsättning med detta arbete är att uppnå ett kontinuerligt växande antal MenuCard-anslutna företag, användare och restauranger som blir så stort att varken företag eller restauranger har råd att stå utanför – vilket vi kallar kritisk massa. Vi upplever från flera håll tecken på att denna målsättning är på väg att realiseras. Vi ser stora restaurangkedjor som nu konsekvent hänvisar till MenuCard när företag efterfrågar rabattavtal. Likaledes är det en rad av Danmarks största företag som hänvisar till MenuCard som exklusiv samarbetspartner när restauranger kontaktar företagen om rabattavtal.

Vårt huvudfokus just nu är, som nämns ovan, B2B i Köpenhamnsområdet och andra större danska städer och det är detta segment som är MenuCards primära målgrupp. Vi har även ambition att framöver expandera internationellt. Vi för löpande dialog med våra samarbetspartners och nya potentiella kunder och utvärderar kontinuerligt expansionsmöjligheterna för att nå ut till nya marknader då vi upplever en efterfrågan från våra kunder om möjligheter att expandera i nya städer. Vår bedömning är att Danmark internationellt ses som en innovatör inom mobila betalningslösningar och att många länder följer vårt exempel, vilket vi är övertygade om kommer medföra goda expansionsmöjligheter utomlands för MenuCard, initialt i Norden och norra Europa. Utöver våra expansionsplaner ser vi dessutom framtida möjligheter att stärka och bredda MenuCards produkt och relevans för kunderna. Detta inkluderar bland annat att bygga en VIP-version av systemet för premiumkunder och att göra en internationell expansion i en franchise-modell. Jag bedömer att vår affärsmodell och plattform är

skalbar på många olika sätt och genom flera vertikaler vilket medför ytterligare framtida expansionsmöjligheter för bolaget.

Vi har en mycket stark tilltro till MenuCard, den affärsmodell vi valt att tillämpa och den marknad vi är verksamma på. Vår kostnadsbild är låg vilket gör att MenuCard kan uppnå ett positivt kassaflöde enbart på den danska B2B-marknaden. Vi utvärderar dock olika finansieringslösningar för de satsningar i och utanför Danmark som vi vill göra. Vårt huvudsakliga fokus just nu är att fortsätta bygga värde i bolaget, genom avtal med företag och restauranger och aktivering av användare för att på så sätt kunna uppnå den kritiska massa vi behöver för att driva MenuCard till positivt kassaflöde”, avslutar Kim Lykke Sommer, VD för MenuCard.

Summering av MenuCards nyheter sedan noteringen

➤ **Anslutna restauranger med Michelin-stjärnor och Bib Gourmand-utmärkelser**

Den 22 februari tillkännagav MenuCard att de fem MenuCard-anslutna restaurangerna i Danmark med Michelin-stjärnor behåller sina stjärnor det kommande året. Dessutom har fem ytterligare MenuCard-anslutna restauranger i Danmark erhållit så kallade Bib Gourmand-utmärkelser.

”Att ha denna typ av premiumrestauranger anslutna till MenuCards system är viktigt för oss eftersom företagskunderna, som är MenuCards viktigaste kundsegment, efterfrågar högkvalitativa och unika restaurangupplevelser. Michelinstjärnor och Bib Gourmand-utmärkelser är mycket starka kvalitetsstämplar för restauranger och att ha sådana restauranger anslutna till vårt system stärker vårt business case och vår relevans gentemot företagskunder”, säger Kim Lykke Sommer, VD för MenuCard.

➤ **Avtalet med Copenhagen Concepts**

Den 20 mars meddelade MenuCard att bolaget ingått ett samarbete med Copenhagen Concepts, en ledande restauranggrupp med flera välkända restauranger och restaurangkedjor i Danmark. Bland dessa kan särskilt Le Sommelier, Umami och MASH nämnas. Dessa restauranger hör till de mest populära bland MenuCards användare. Avtalet innebär att Copenhagen Concepts samtliga företagsavtal kommer hanteras genom MenuCards system.

”Jag är väldigt stolt över avtalet med Copenhagen Concepts, eftersom det stärker MenuCards position som den ledande partnern i Danmark för restauranger som vill hantera sina företagskunder på ett enkelt och strukturerat sätt. Jag är särskilt glad för samarbetet eftersom MASH, en av restaurangkedjorna som ingår i Copenhagen Concepts, var den restaurangkedja som flest av våra kunder önskade skulle ingå i MenuCard”, säger Kim Lykke Sommer, VD för MenuCard, om samarbetet med Copenhagen Concepts.

➤ **Avtalet med TakeOut**

Den 7 april meddelade MenuCard att bolaget ingått ett strategiskt och kommersiellt samarbetsavtal med TAKEOUT, ett marknadsledande företag specialiserat på utkörning av mat från kvalitetsrestauranger till företag och dess medarbetare. Samarbetet syftar till att erbjuda TakeOut's utkörningstjänster direkt i MenuCards app. TAKEOUT är genom delägda partners verksamma i ett antal länder och parterna är eniga om att snarast möjligt utnyttja denna möjlighet att expandera samarbetet internationellt.

”Våra kunder kommer att kunna erbjudas en möjlighet att få mat från premiumrestauranger utkörd direkt till sina arbetsplatser och TakeOut's kunder kommer att ges tillgång till alla de fördelar som vårt system ger. Vi bedömer att detta samarbete förbättrar vår service till företag och deras medarbetare markant, genom ett breddat erbjudande från MenuCard. Vi ser goda synergieffekter i samarbetet och vi bedömer att det faktum att både vi och TakeOut har ett stort antal kunder gör att medvetenheten om MenuCard och vårt erbjudande kommer att öka väsentligt”, säger Kim Lykke Sommer, VD för MenuCard, om samarbetet med TakeOut.

➤ **Lansering av app för restaurangpersonal**

Den 8 maj 2017 meddelade MenuCard att bolaget lanserar en app för restaurangpersonal. Appen är snarlik MenuCards ordinarie app men anpassad för att användas av restaurangens personal när de äter på restaurangen med personalrabatt. Utöver att appen förenklar restaurangernas hantering av bespisning för personalen bedömer även styrelsen att appen kommer öka kunskapen om appen bland restaurangernas personal. I samband med detta meddelade även bolaget att avtal ingåtts med restaurangerna Sans Souci, Sult och Bistro Avenue om implementering av appen.

"Restaurangpersonalens kunskap om MenuCard-systemet är avgörande för våra kunders upplevelse av MenuCard. Med vår nya app kan vi bli mer top-of-mind hos restaurangpersonalen och dessutom ge restaurangen ett smidigare sätt att hantera sina personalrabatter. Genom detta blir vårt samarbete med restaurangen ännu starkare", säger Kim Lykke Sommer, VD för MenuCard, om lanseringen av den nya appen

För mer information om MenuCard, vänligen kontakta:

Kim Lykke Sommer, VD MenuCard AB

Telefon: +45 23 83 20 25

E-post: kim@menucard.dk

<https://menucard.dk/>

Denna information är sådan information som MenuCard AB är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersons försorg, för offentliggörande den 9 maj 2017.

MenuCard grundades i Danmark och digitaliserar restaurangbesöket på ett internationellt skalbart sätt. MenuCard är en app-baserad tjänst som vänder sig till företag och deras anställda. Via appen kan medarbetaren hantera allt från att få inspiration och att boka bord till mobilbetalning med 10 - 30 procents rabatt och en redovisning av restaurangbesöket som passar in i företagets administrativa system. MenuCard grundades i Danmark och samarbetar med fler än 100 företag som har över 300 000 anställda. MenuCard har även avtal med fler än 250 kvalitetsrestauranger. MenuCard erhåller en transaktionsavgift som baseras på hur mycket restauranggästen spenderar vid besöket och betaltjänsten är godkänd av danska Finanstilsynet, motsvarigheten till den svenska Finansinspektionen.