

ANBUDSUNDERLAG

Möjlighet till förvärv av utvecklad mjukvara för Digital Sinage (CMS) Adflood.se



Unikt tillfälle att förvärva rörelse och immateriella tillgångar från Floow AB! (AdFloow)

1. Allmänt

För konkursbos räkning säljs nu rörelse och immateriella tillgångar från Floow AB som utvecklat en mjukvara kallad Adflood. Bolaget som är ett Software as a Service (SaaS) bolag tillhandahåller en online-baserad plattform för hantering av digitala skärmar anpassade för den offentliga miljön samt det innehåll som ska visas på dessa skärmar. Plattformen är ett Content Management System (CMS) Marknaden för tjänsterna är stor.

Bolaget försattes i konkurs den 30 oktober 2023 vid Solna tingsrätt varvid advokat Isak Hübinette vid Lindskog Malmström Advokatbyrå har förordnats som konkursförvaltare.

2. Affärsmodell

Floow ABs affärsmodell grundar sig i ett användarvänligt Content Management System (CMS) med möjligheten att tillägga avancerade funktioner och tilläggstjänster utan att addera systemets grundläggande User Experience Design (UX-design). Dessa tjänster är tänkt att köpas av både återförsäljare och slutkunder på plattformen och betalningen sker endast för de funktionaliteter som de anser sig behöva. Denna affärsmodell är anpassad att följa det behov som marknaden efterfrågar utan att det sker en kompromiss av plattformens användarvänlighet. Se Adfloods hemsida adflood.se

Användare av plattformen behöver köpa ett månadsabonnemang till en skärmlicens. Licensen kan endast användas på en skärm och köpet sker i plattformen när skärmen installeras. Abonnemanget löper utan bindningstid. Alternativet är en unik betallösning som innebär att

återförsäljare kan välja att få en kick-back för de licenser som deras kunder använder. Idag kan användare av plattformen hantera sina betallösningar och fakturainformation direkt i plattformen.

Bolagets vision är att erbjuda marknadens användarvänligaste plattform för alla digitala signage-behov och deras mission är att alltid sträva efter att utveckla nya smarta lösningar genom att fokus samt dedikation på användarvänlighet, funktionalitet och anpassningsbarhet.

”Produktägaren på bolaget” är specialist inom digital signage och LED-lösningar och rekryterades för att utveckla digital signage lösningar och produktutbud.

3. Beskrivning av programvarans uppbyggnad och överlåtelse.

Programvaran är fungerande och i drift idag. På förfrågan och vid seriöst intresse kan ytterligare underlag överlämnas och programvaran visas ”demos”.

Programvaran ligger på Amazon Web Services och Hetzner, domännamnet finns hos loopia.

Backend är utvecklad i PHP och frontend är utvecklad i JavaScript, TypeScript och React. Produktutvecklingen har skötts i Jira, Confluence och Bitbucket där all dokumentation över uppbyggnaden finns.

Konkursboet överlåter och försäljer till Köparen den av Bolaget bedrivna Rörelsen och samtliga immateriella rättigheter som konkursboet har rätt att omhänderta och inneha. Då konkursboet inte har omedelbar besittning över egendomen/rättigheterna överläts främst rätten att i möjlig mån omhänderta detta till Köparen.

Konkursboet har säkerställt att Servrar och underliggande tjänster är i drift fram till tiden då överlåtelse är tänkt att ske, samt har säkerställt tillgång till användarnamn och lösenord etc. nödvändiga för övertagande av de immaterialrättsliga tillgångarna.

4. Förbehåll och försäljningsvillkor

Säljare är ett konkursbo.

Egendomen överläts i befintligt skick. Det åligger köpare att genomföra erforderlig besiktning av egendomen i syfte att klarlägga exempelvis egendomens omfattning och att upptäcka eventuella fel och brister. Konkursboet friskriver sig även från ansvar avseende plattformens skick. Konkursboet lämnar inte några garantier avseende riktigheten och fullständigheten i de uppgifter som lämnas i detta anbudsunderlag eller i övrigt.

Köpare ska vid kontraktstecknande kunna erlægga hela köpeskillingen inom maximalt 30 dagar.

5. Anbudsförfarande

Anbud ska innehålla fullständiga kontaktuppgifter till anbudsgivaren inklusive organisationsnummer, kontaktperson, e-postadress och mobilnummer. Anbudet ska även innehålla uppgift om den köpeskilling anbudsgivaren vill betala.

Anbud ska vara skriftligt och skickas per e-post till konkursförvaltaren, advokat Isak Hübinette (isak.hubINETTE@lmlaw.se). Ett första anbud ska vara Isak Hübinette tillhanda senast **den 24 november 2023**.

Det högsta budet kan komma att kommuniceras med övriga budgivare som i så fall kommer att beredas möjlighet att höja sitt bud inom en kortare tidsrymd som bestäms av konkursboet. Konkursboet kommer dock inte att uppge vilka som lagt bud.

Konkursboet förbehåller sig fri prövningsrätt av mottagna anbud samt rätt att förlänga anbudstiden. Konkursboet förbehåller sig också rätten att löpande uppdatera och justera anbudsunderlaget.

6. Övrigt

Informationen i detta anbudsunderlag och får inte spridas utan uttryckligt medgivande från konkursförvaltaren.

Förfrågningar kring egendomen, anbudsförfarandet eller i annat avseende besvaras av konkursförvaltningen via kontaktuppgifterna nedan. En första kontakt föredras via e-post.

Isak Hübinette

Advokat/Partner

E: isak.hubINETTE@lmlaw.se

Nelly Bahari

Biträdande jurist/Associate

E: nelly.bahari@lmlaw.se

Lindskog Malmström Advokatbyrå, den 6 november 2023



Gör digital signage enklare



Investeringsmöjlighet

Bli en del av den snabbt växande digital signage branschen

Vi är glada att kunna presentera en spännande investeringsmöjlighet inom det snabbt växande området digital signage. Med spridningen av digital teknik i ett stort antal branscher har digital signage tagit plats som ett mycket kraftfullt kommunikationsverktyg.

I denna pitch deck får ni en snabb beskrivning om vår resa, vilka problem vi löser, hur branschen ser ut, teamet, vårt erbjudande samt möjligheterna framåt.

Vänliga hälsningar
Floow AB



Vår resa

Idén om Adfloow startade när en insikt växte fram

Utvecklingen av Adfloow startade 2020 av företaget Mediaformat Sweden AB.

Mediaformat är en helhetsleverantör inom skyltbranschen och upplevde ökad efterfrågan av digitala skärmlösningar. 2019 valde därför bolaget att utöka sin produktportfolio och en digital signage specialist rekryterades.

Under perioden som följde växte en insikt fram.

Ett användarvänlig plattform för hantering av digital signage utvecklat för att växa i en marknad med snabb teknisk innovation existerar inte.

Insikten resulterade i att dotterbolaget M2U registrerades med uppgift att utveckla en användarvänlig plattform utformad för att följa dagens snabba tekniska utveckling. I samband med det tog bolaget in en ny investerare och styrelseordförande. 2021 tog bolaget in ännu en investerare och styrelsemedlem.

I slutet av 2021 gick Adfloow live med en betaversion och den första betalande slutkunden.

I Augusti 2022 anställdes bolagets första VD och i januari 2023 lanserade vi den första färdiga versionen av Adfloow offentligt.

Idag har Adfloow 2 återförsäljare, 12st digital signage leverantörer som befinner sig i teststadiet samt 3 slutkunder.

Problemet



Bindningstid

Bindningstid tvingar återförsäljare och slutkunder att betala för licenser som inte längre används och låser dem i en snabbt föränderlig marknad.



Komplicerade gränssnitt

Digital signage marknaden består av plattformar med krångliga gränssnitt som blir värre varje gång de utvecklar ny funktionalitet. Det resulterar i frustrerade användare, missförstånd och onödiga fel.



Krångliga betallösningar

Med ett stort antal kunder som har olika bindningstid och priser för olika licenser blir dagens betallösningar väldigt komplicerade.

Lösningen



Noll bindningstid

Utan bindningstid erbjuder Floow ett unikt upplägg som möjliggör för våra kunder att spara kapital och arbeta mer agilt.



Enkelt gränssnitt

Vi har marknadens användarvänligaste gränssnitt. Vårt plattform är även skapad för att vidareutvecklas utan att kompromissa med användarvänligheten



Smarta betallosningar

Med vårt kickback-alternativ slipper kunden hantera fakturering. Vi sköter det administrativa och de får betalt månadsvis. Vill man ändå köpa licenser är det möjligt att betala med både kort och faktura och en tydlig orderspecifikation finns tillgänglig i plattformen.

Varför nu

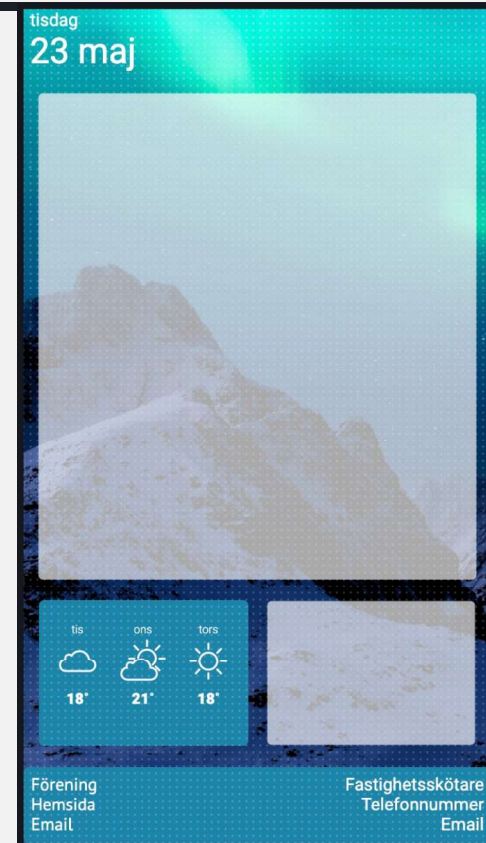
Flexibla abonnemangstjänster

Vi ser att det pågår ett marknadsskifte mot kortare bindningstider och mer flexibla abonnemangstjänster.

Med framväxandet av on-demand-tjänster och streamingplattformar som Netflix och Spotify har kunderna vant sig med en större frihet och kontroll över sina abonnemang. Detta har skapat förväntningar om mer flexibilitet och valmöjligheter även inom andra branscher.

Regleringar och konsumenträttigheter som skyddar konsumenternas intressen och ger dem rättigheter att säga upp abonnemang har också spelat en roll i att driva förändringen.

Genom våra unika betallosningar ligger Floow i framkant av utvecklingen inom vår bransch och kan ta marknadsandelar av företag som är kvar i gamla prisstrategier.



Mall som kan återanvändas

Affärsmodell

Floow utvecklar en mjukvara kallad Adfloow

Floow är ett SaaS-bolag som erbjuder en online-baserad plattform där användarna kan hantera digitala skärmar anpassade för den offentliga miljön samt det innehåll som ska spelas på dem.

Att skapa konto samt all basfunktionalitet i plattformen är gratis men för att publicera innehåll till en skärm måste användaren köpa ett månadsabonnemang till en skärmlicens. Licensen kan endast användas på en skärm och köpet sker i plattformen när skärmen installeras.

Floow kommer även att erbjuda tilläggstjänster på månadsabonnemang. Tilläggstjänsterna kommer innehålla utökad funktionalitet och köps i plattformen.



Scen uppdelat i olika sektioner

Marknaden

Enorm möjlighet inom fastighetssektorn

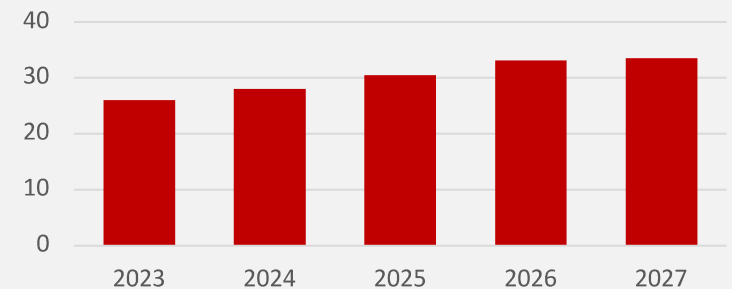
Den globala digital signage marknaden omsatte 2021 ca 23 miljarder USD och beräknas växa med 11,7 miljarder till 2028.

Sveriges omsättning 2021 var ca 1,4 miljarder SEK.

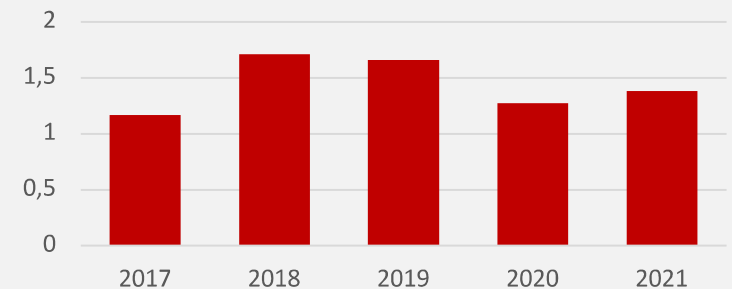
Här ser vi en enorm möjlighet med digitala anslagstavlor inom fastighetssektorn. En sektor utan stora krav på avancerade lösningar.

Enbart i Stockholm finns 24.000 trappuppgångar tillhörande bostadsrättsföreningar.

Förväntade värdet på den globala marknaden i miljarder USD



Omsättning baserat på 48 svenska digital signage företag



Konkurrens

De svenska plattformarna kan delas upp i två grupper

De som utvecklas av en helhetsleverantör av digital signage

En helhetsleverantören erbjuder, hårdvara, mjukvara, installation och service.

De äger och utvecklar även sin mjukvara själva. Deras kunder använder endast deras plattform och de har svårt att sälja plattformen till andra helhetsleverantörer på grund av konkurrenssituationen.

De som utvecklas av ett mjukvaruföretag

Dessa företag är renodlade SaaS-bolag.

De äger och utvecklar en plattform de erbjuder slutkunder och/eller helhetsleverantörer som inte har en egen. Det är i detta segment Floow existerar.

Inom vårt segment är de tre största svenska plattformarna. Smartsign, Playipp och Dise.

Tillväxten i dessa företag är stadig vilket visar på en marknad som växer. Plattformarna har däremot problem med komplicerade gränssnitt och gamla betalmetoder vilket resulterar i en allt mer frustrerad kundbas.