ANBUDSUNDERLAG

Möjlighet till förvärv av Streamify AB:s verksamhet inom livestreaming

1. Bakgrund

Streamify AB, 559127-1399, försattes den 25 juli 2024 i konkurs av Östersunds tingsrätt varvid advokat Erik Öhrskog vid Lindskog Malmström Advokatbyrå förordnades till konkursförvaltare.

För konkursboets räkning säljs nu den rörelse som bedrivits av Streamify AB (”Streamify”). Konkursboet driver tillsvidare Streamifys verksamhet vidare, parallellt med att rörelsen härmed utbjuds till försäljning.

2. Om bolaget och verksamheten

Streamifys aktier listades i januari 2021 på Spotlight Stock Market och avnoterades i samband med konkursbeslutet i juli 2024

Streamify grundades 2017 och har drivit verksamhet inom livestreaming av sportevenemang genom pay-per-view. Vid årsskiftet 2021/2022 riktades fokus om mot liveshopping för e-handlare.

Bolagets SaaS-tjänst skapar värden för typiskt sett stora som medelstora e-handlare, retailers och andra företag inom andra branscher för försäljning av produkter. Den digitala plattformen är unik och gör det möjligt för försäljning av produkter via ”Live Video Shopping” och Pay-Per-View-biljetter. Visionen är att skapa en så pass enkel och kraftfull streamingplattform att vem som helst ska kunna lyckas med sin liveshopping.

Genom tjänsten kan en idrottsförening exempelvis genomför en livesändning med klubbprofiler och samtidigt skapa en kommunikationskanal med sina supportrar/kunder. I sändningen kan konvertering till försäljning ske momentant, se exempel via https://djurgarden.chandla.se/.

Användningsområdet för produkten är således mycket brett. I huvudsak har tjänst använts av e-handlare som en form av "tv-shop", men även av idrottsföreningar. Plattformen kan användas av i princip vem som helst som har behov av att strömma video, t.ex. inom utbildning, rekrytering, sport, "tv-shop" m.m.

Streamifys verksamhet innefattar för närvarande 17 betalande kunder och en genomsnittlig intäkt om ca 250 000 kr/mån. Bolaget har eller har haft avtalsrelationer med framstående varumärken som ELLE, TNG, Naturkompaniet, Postnord, Akademibokhandeln, Djurgårdens IF och Skistar.

Streamify har kontor i både Östersund (Törnstens gränd 11) och Stockholm (Epicenter, coworking). Vid tidpunkten för konkursbeslutet hade bolaget fem anställda. Mer information avseende bolaget och verksamheten återfinns på hemsidan streamify.io, en videopresentation via https://www.streamify.io/investors/streamify samt i investeringsmemorandum upprättat inför kapitalanskaffningsrunda tidigare under 2024, se bilaga 1[1].

Nettoomsättningen under 2022 uppgick till ca 2,43 mkr, för 2023 till ca 3,5 mkr och för perioden 1 januari-31 maj 2024 till ca 1,1 mkr. För mer information om bolagets resultat och ekonomiska ställning, se bilagd årsredovisning för 2023 (bilaga 2) samt preliminära resultat- och balansrapporter för perioden 1 januari-31 maj 2024 (bilaga 3).

"Live video shopping", eller "live commerce", är ett snabbt växande segment inom e-handelsindustrin. År 2023 värderades den globala live commerce-marknaden till cirka 1,1 miljarder USD och förväntas nå 6,3 miljarder USD år 2032, med en årlig tillväxttakt (CAGR) på 21,5.

3. Rörelsen och dess tillgångar

Konkursboet bjuder nu ut den av bolaget bedrivna rörelsen innefattande bolagets tillgångar. Tillgångarna utgörs primärt av den utvecklade plattformen som är fungerande och i drift idag.

Plattformen är baserad på en mikrotjänstarkitektur där samtliga tjänster är utvecklade i Go, ett så kallat statiskt skrivet, sammanställt programmeringsspråk utformat av Google. Plattformen har utvecklats sedan 2017 och omfattar cirka 600 000 rader kod. Betydande kapitalinvesteringar har gjorts under utvecklingen. Plattformen körs primärt på servrar hostade av Google Cloud Platform där "service discovery" och schemaläggning av tjänster på servrarna hanteras automatiskt i molnet. I bolagets verksamhet nyttjas tjänster som Google Cloud, Google Workspace, Github, Postmark, GlobalDots/Akamai m.m.

Bolagets tillgångar utgörs även av domäner som finns registrerade hos Loopia (.se-domäner), hos Hover (.com-domäner), se bilaga 4, registrerade varumärken (figurmärken och ordmärken), bilaga 5, samt rätten att använda företagsnamn innefattande "Streamify" och liknande.

[1] Investeringsmemorandum upprättat den 10 april 2024 i samband med inbjudan till teckning av aktier i bolagets företrädesemission. Delar av ursprungligt innehåll har utgått i detta anbudsunderlag. Styrelsen i konkursbolaget utgjordes per konkursdagen av Lars Ekström (ordförande), Johan Klitkou (tillika VD), Pontus Hymér och Andreas Eriksson.

I rörelseöverlåtelsen finns möjlighet att inkludera elektronisk utrustning och inventarier i begränsad omfattning, se bilaga 6.

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 all egendomen/rättigheter överlåts främst rätten för köparen att omhänderta dessa. Det åligger förvärvare att självständigt ingå avtal med kunder, leverantörer och andra parter efter tillträde till verksamheten.

Konkursboet har säkerställt att för rörelsen väsentliga tjänster är i drift fram till den tid då överlåtelse är tänkt att ske. Bankmedel, fordringar, värdepapper, bokföringsmaterial ingår ej i överlåtelsen.

4. Anbudsförfarandet

Anbud ska vara skriftligt och skickas per e-post till konkursförvaltaren, advokat Erik Öhrskog via erik.ohrskog@lmlaw.se. Ett första anbud ska vara Erik Öhrskog tillhanda senast onsdagen **den 14 augusti 2024.**

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.

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 andra intressenter som lämnat 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.

5. Förbehåll och försäljningsvillkor

Säljare är ett konkursbo.

Egendomen överlåts 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 immateriella rättigheter och tillgångarnas skick och beskaffenhet. Konkursboet lämnar inte några garantier avseende riktigheten och fullständigheten i de uppgifter som lämnas i detta anbudsunderlag eller i övrigt.

Köpeskilling erläggs som utgångspunkt omgående i samband med avtalsundertecknandet. Betalning sker genom banköverföring till konkursboets konto. Tillträdesdag till rörelsen sker kort efter avtalets undertecknande och som senast den 25 augusti 2024. Äganderätten till rörelsens tillgångar övergår sedan hela köpeskillingen mottagits på konkursboets bankkonto.

Persondata och annan information av känslig natur ska av intressent/budgivare behandlas varsamt och i enlighet med gällande lagstiftningar.

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.

Erik Öhrskog
Advokat/Partner
E: erik.ohrskog@lmlaw.se

Nelly Bahari
Biträdande jurist/Associate
E: nelly.bahari@lmlaw.se

Lindskog Malmström Advokatbyrå, den 7 augusti 2024

Bakgrund och motiv

Streamify har haft en god underliggande tillväxt och har under 2023 uppnått en MRR (månatliga återkommande intäkter) om 244 TSEK. Kundbasen utgörs huvudsakligen av välkända och väletablerade kunder i Sverige och internationellt. Videobaserad shopping i realtid, eller Liveshopping som det oftare kallas, är en fortsatt kraftigt växande marknad både i Europa och USA och förväntas förändra hur landskapet för digital försäljning ser ut. Denna kraftiga ökning förväntas driva tillväxten inom e-handel framöver. I Kina var redan år 2023 över 25% av all e-handel via liveshopping[1].

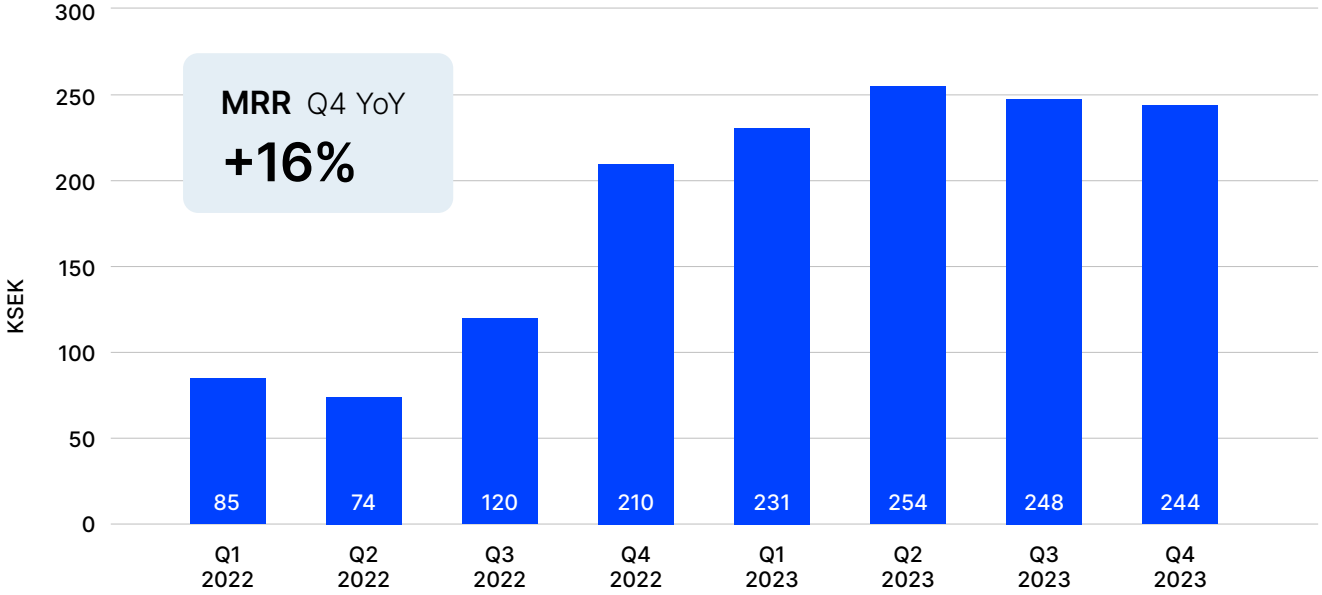
Sammanfattning helåret 2023

MRR*
Q4
244 KSEK **+16%** YoY

Nettoomsättning
Q4
803 KSEK **+18%** YoY

Nettoomsättning
Januari – December
3 514 KSEK **+45%** YoY

Genomsnittlig tillväxt av MRR sedan lanseringen av tjänsten



Exempel på kunder till Streamify

Bolaget har idag avtal med kunder som önskar att fortsätta stärka sitt erbjudande mot konsumenter genom så kallad Liveshopping, däribland ELLE, Naturkompaniet, Akademibokhandeln, Eurosko, 3F Media Group AB, Emma S. AB, Linda JC A, Newhouse Design, Photowall med flera.

[1] https://www.statista.com/statistics/1192066/china-share-of-livestreaming-ecommerce-in-online-shopping/

Tillväxtstrategi

Partnerskap

I Bolagets tillväxtstrategi ingår att växa med hjälp av partners. De tidigare kommunicerade partnerskapen med SAS Institute och Shopline förväntas ha stor betydelse för Bolagets tillväxt framöver och ses som ett genombrott i partneraffären. För Streamify möjliggör avtalet en ny typ av kund med högre avtalsvärde än idag. Samarbetet ger också Streamify tillgång till ett globalt nätverk av partners, vilket möjliggör en snabb etablering på nya marknader.

- Streamify ingick i ett partnerskapsavtal med mjukvaruföretaget SAS Institute i oktober 2023. SAS Institute är världens största privatägda mjukvaruföretag specialiserat på analys, AI och statistik. SAS Institute har 12 000 anställda och en omsättning på över 3 miljarder USD. Streamify är SAS första leverantör av liveshopping och syftet är att omvandla realtidsdata från videobaserade konverteringar till intelligens.

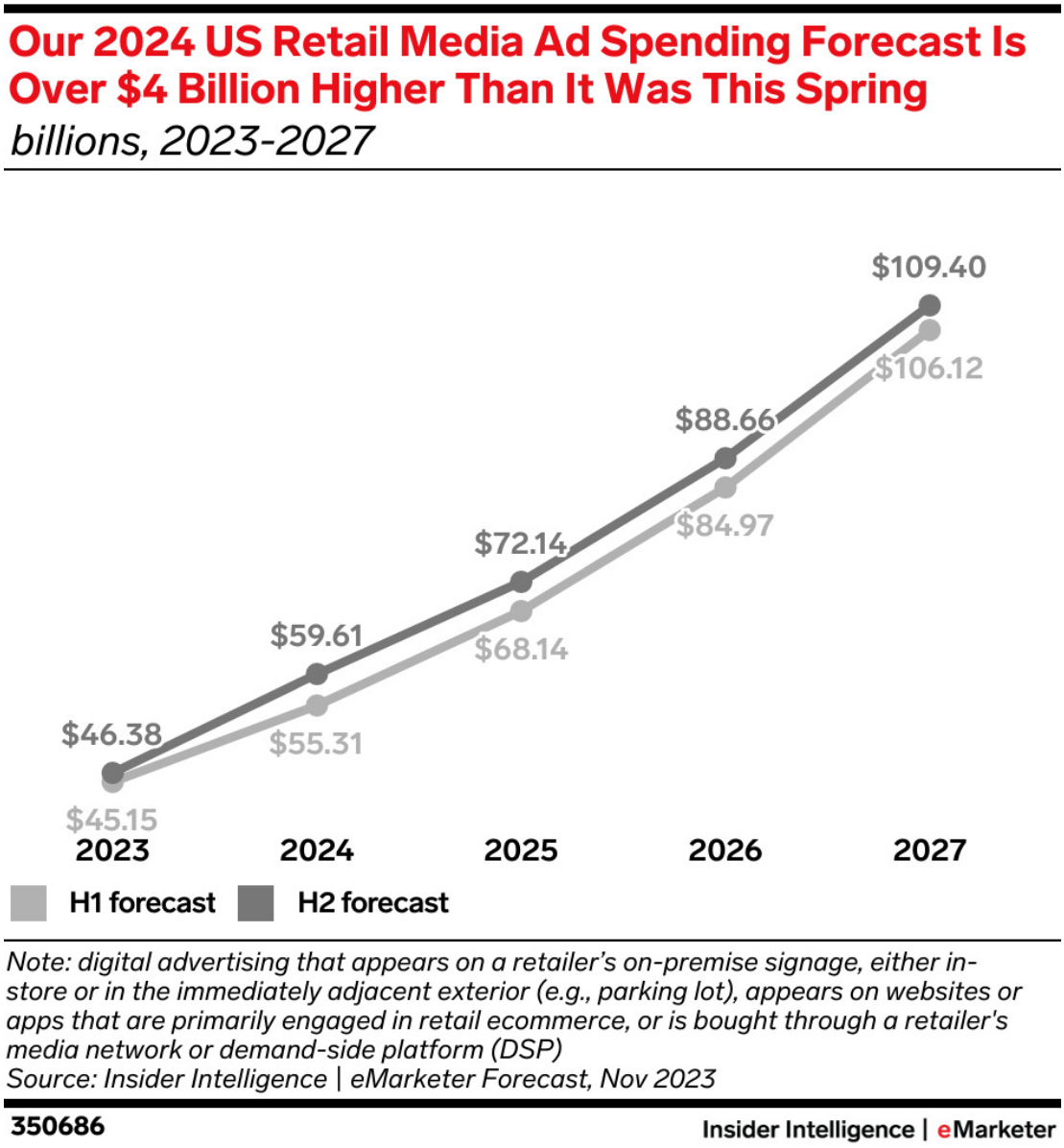
- Streamify ingick i ett partnerskapsavtal med SHOPLINE i november 2023. SHOPLINE är Asiens ledande e-handelsplattform med över 500 000 kunder och över 300 miljoner USD i GMV månadsvis. Streamify är unik leverantör av liveshopping-plattform till SHOPLINE och plattformen marknadsförs främst mot SHOPLINEs Enterprise-kunder.

Bolaget har flera andra befintliga strategiska partnerskap så som de globala tjänsteföretagen Algomine, TD Synnex, Bynder, Geins, Red Dot Live, Comms Boutique London, Awelin, Fleeque (SPA), PopUpSummer (US), Avensia samt Liveshopping- kanalen Chandla.

Retail Media - ett kompletterande affärsområde

Retail media är marknadsföring ämnad för konsumenter vid, eller nära, själva köptillfället. 2023 spenderades USD 46B på denna form av marknadsföring och enligt EMarketer[2] kommer det öka med 20% årligen och överskrida USD 109B år 2027. Denna växande annonskanal låter detaljhandelsföretag, återförsäljare och digitala medier erbjuda annonsplats till varumärken i sina digitala kanaler. Varumärken köper således annonsplats i syfte att finnas top-of-mind vid ett eventuellt köpbeslut.

Prognos spendering på Retail Media, USA 2024 i miljarder USD.



Streamifys Retail Media-lösning är en videospelare som erbjuder varumärken möjligheten att sända liveshopping i återförsäljares och digitala mediers digitala kanaler. Första befintliga kunden att nyttja erbjudandet är ELLE Norge, som sänt liveshopping via Streamifys plattform sedan maj 2022.

Det nya erbjudandet inom Retail Media möjliggör nya intäktsströmmar för Streamify, då tjänsten kan anammas av återförsäljare och digitala medier världen över.

[2] https://www.emarketer.com/content/retail-media-fastest-growing-ad-channel-not-invincible#

Skalbarhet och höga marginaler:

- Skalbar global plattform med över 16 000 genomförda livesändningar.
- Enkel gör-det-själv-lösning med automatisk onboarding av kunder med en attraktiv kundbruttomarginal om 98 procent.

Växande marknad:

- Liveshopping är i USA och Europa en snabbt växande marknad i en tidig fas jämfört med Kina – stor potential för Streamify att ta marknadsandelar på denna marknad med ett konkurrenskraftigt erbjudande riktat till den stora massan e-handlare.
- Generation Z och millenials driver fortsatt denna utveckling – samtidigt växer Liveshopping starkt i alla åldersgrupper.
- Liveshopping hjälper e-handlare att differentiera sig, öka kundinteraktion samt förbättra konverteringsgrad så högt som 30 procent - upp till 10 gånger så hög konvertering jämfört med konventionell e-handel.[3]

Tydliga konkurrensfördelar:

- Bolaget är redo att accelerera marknads- och försäljningsinsatser för att ta marknadsandelar i ett tidigt skede, med en marknadspositionering med fokus på medelstora företag där konkurrenterna huvudsakligen inte har sitt fokus idag
- Konkurrenskraftigt erbjudande skapat för en bredare grupp e-handlare (medelstora kunder), i kraft av en attraktivare affärsmodell än flera konkurrenter.
- Kort och enkel onboarding-process för e-handlare, till en låg kostnad jämfört med konkurrenter.
- Användning av produkten ger Kunderna tillgång till förstahandsdata

Emissionslikvidens användning

Emissionslikviden vid en fulltecknad emission avses användas enligt följande prioritetsordning och fördelning:

Återbetalning brygglånefinansiering	cirka 10 procent
Försäljning och utveckling av partnerskap*	cirka 40 procent
Marknadsföring**	cirka 25 procent
Teknisk utveckling av plattformen***	cirka 25 procent

Emissionslikviden vid en delvis tecknad emission kommer i första hand användas till återbetalning av brygglånefinansiering på 1 MSEK och den likvid som kvarstår efter denna återbetalning avses användas enligt följande prioritetsordning och fördelning:

Försäljning och utveckling av partnerskap*	cirka 50 procent
Marknadsföring**	cirka 25 procent
Teknisk utveckling av plattformen***	cirka 25 procent

För det fall emissionen inte blir fulltecknad kan Bolaget komma behöva minska de marknadsförings-, försäljnings-, och utvecklingsinsatser som Bolaget avser att genomföra vid en fulltecknad emission.

---

[3] McKinsey (2021) It's showtime! How live commerce is transforming the shopping experience

* Bolagets fokus inom försäljning kommer att vara utveckling av de strategiskt mest viktiga partnerskapen, i syfte att accelerera tillväxten utanför Sverige. Bolaget kommer även att fortsätta driva affärsområdet Retail Media, parallellt med huvudaffären för liveshopping.

** Marknadsaktiviteter innefattas av bland annat skriftliga/rörliga inlägg, arrangering av events och webinars.

*** Vidare teknisk utveckling, bl.a. mer fokus på insamling av data som ger kunskap om tittarbeteende och förbättrade analysverktyg för Kunden direkt i plattformen. Här bidrar det nya affärsområdet Retail Media med insikter om köpbeteende, engagemang och konvertering.

Genomförda aktiviteter under 2023 och målsättningar för 2024

Genomförda aktiviteter 2023
MRR (Månatliga återkommande intäkter) på 244 TSEK vid utgången av 2023, en tillväxt om 16% YoY
Ökad snittintäkt per kund med 63% i Q4 2023 jämfört med Q4 2022
Genomförda kostnadsbesparingar om över 20% väntas ge effekt med start från årets sista månad, vilket förbättrar bolagets kassaflöde
Ingått partneravtal med SAS Institute
Flera kunder har förlängt sina avtal efter deras första inledande period samt ytterligare några har utökat med fler licenser, vilket ger belägg för att vår produkt och affärsmodell är attraktiv

Målsättningar 2024
Att nå lönsamhet och ett positivt kassaflöde
Internationell tillväxt genom utveckling av våra strategiskt viktiga partneravtal
Fler större kunder med högre avtalsvärde
Full lansering av ett kompletterande affärsområde, Retail Media, för att öka Bolagets intjäningsförmåga och ytterligare förstärka Bolagets marknadserbjudande

VD har ordet

Under 2023 ökade nettoomsättnings-tillväxten med 45% och vi förbättrade resultatet med 16%. Med en decembermånad som dessutom levererade årets bästa resultat gick vi starka in i 2024 på vår resa mot lönsamhet.

Q3 2023 präglades även av genombrottsavtal inom vår partneraffär. Affärsrelationen har sedan dess fördjupats ytterligare med flera gemensamma aktiviteter som affärsdialoger med presumtiva kunder samt evenemang och nätverksträffar med nyckelpersoner inom respektive bolag. Det gemensamma marknadserbjudandet med vår partner SHOPLINE lanseras i början av Q2 2024, vilket innebär att Streamifys tjänst kommer bli tillgänglig för SHOPLINES kunder inom i första hand segmentet EMEA.

Retail media

Under Q4 2023 adderade vi ett kompletterande affärsområde i form av Retail Media, där ELLE Norge är första kund att nyttja den nya tjänsten. Det nya affärsområdet är resultatet av vår strävan att utvidga begreppet, och skapa mer värde av liveshopping. Retail media hjälper varumärken att nå ut med sitt innehåll via återförsäljare och andra digitala kanaler, vilket skapar en ytterligare inkomstström och bygger vår grundaffär starkare.

Förbättrat rörelseresultat

Under Q4 2023 förbättrade vi vårt rörelseresultat med 25% jämfört med motsvarande kvartal föregående år och 16% för helåret jämfört med föregående år. Detta är ett direkt resultat av ökad omsättning till följd av minskade kostnader. Vi ser fortsatt hur etablerade kundrelationer förlängs, vilket visar på kundernas relation till liveshopping i allmänhet och Streamify som bolag.

Finansiering

Under 2024 fortsätter vi att fokusera på att öka vår intäktsgenerering genom flera kundavtal. För detta behöver vi mer kapital för att driva verksamheten framåt och göra de nödvändiga marknadsinvesteringar som vi planerar under året. Genom riktad emission under Q3 2023 stärktes vår kassa med cirka 3 MSEK före emissionskostnader och ytterligare 1 MSEK i form av aktieägarlån. Teckningsoptioner av serie TO 4, med nyttjandeperiod 3 juni - 14 juni 2024, kan vid fullteckning tillföra Bolaget cirka 3 MSEK. Streamify kommer därutöver behöva tillföras ytterligare likvid under 2024.

Avslutande ord

Streamify är på väg åt rätt håll. Omvärldens utmaningar gör att vi ständigt ser över kostnader och möjligheterna att öka intäkterna på ett kostnadseffektivt sätt. Det syns inte minst i vår satsning på partnerskap och det kompletterande erbjudandet inom Retail Media. Det ökar värdet av liveshopping för slutkund och innebär nya intäkter för Streamify.

Marknaden fortsätter att visa starkt intresse för liveshopping, trots att det initialt förutspåddes vara ett medium som skulle försvinna efter pandemin. Likväl finns en ökad försiktighet vad gäller nya investeringar på marknaden. Jag ser dock att våra tidigare och nuvarande strategier ger resultat. Vår plattform är enkel att använda och erbjuder en attraktiv affärsmodell, vilket gör att vi som bolag presterar effektivare än våra närmaste konkurrenter.

Jag ser positivt på resterande 2024 och gläds åt det fortsatta intresset från våra aktieägare. Det ger oss möjligheten att fortsätta satsa för att uppnå våra ambitiösa mål.

Johan Klitkou,
VD, Streamify AB

Villkor och anvisningar

Företrädesrätt till teckning

Den som på avstämningsdagen den 18 april 2024 var registrerad som aktieägare i Streamify AB äger företrädesrätt att teckna aktier i Bolaget utifrån befintligt aktieinnehav i Bolaget. Två (2) innehavda aktier berättigar till teckning av tre (3) nyemitterade aktier.

Avstämningsdag

Avstämningsdag hos Euroclear för rätt till deltagande i Företrädesemissionen var den 18 april 2024. Sista dag för handel i Bolagets aktie med rätt till deltagande i Företrädesemissionen var den 16 april 2024. Första dag för handel i Bolagets aktie utan rätt till deltagande i Företrädesemissionen var den 17 april 2024.

Teckningsrätter (TR)

Aktieägare i Bolaget erhåller en (1) teckningsrätt för varje innehavd aktie per avstämningsdagen. Det krävs två (2) teckningsrätter för att teckna tre (3) nya aktier.

Teckningskurs

Teckningskursen är 0,20 SEK per ny aktie. Courtage utgår ej.

Teckningstid

Teckning av aktier ska ske från och med den 22 april 2024 till och med den 6 maj 2024. Styrelsen har rätt att förlänga teckningstiden. Efter teckningstidens utgång blir outnyttjade teckningsrätter ogiltiga och förlorar därefter sitt värde. Efter teckningstiden kommer outnyttjade teckningsrätter, utan avisering från Euroclear, att bokas bort från aktieägarnas VP-konton.

Handel med teckningsrätter (TR)

Handel med teckningsrätter kommer att ske på Spotlight Stock Market från och med den 22 april 2024 till och med den 30 april 2024. Aktieägare skall vända sig direkt till sin bank eller annan förvaltare med erforderliga tillstånd för att genomföra köp och försäljning av teckningsrätter. Teckningsrätter som förvärvas under ovan nämnda handelsperiod ger, under teckningstiden, samma rätt att teckna nya aktier som de teckningsrätter aktieägare erhåller baserat på sina innehav i Bolaget på avstämningsdagen.

Ej utnyttjade teckningsrätter

Teckningsrätter som ej sålts senast den 30 april 2024 eller utnyttjats för teckning av aktier senast den 6 maj 2024, kommer att bokas bort från samtliga VP-konton utan ersättning. Ingen särskild avisering sker vid bortbokning av teckningsrätter.

Emissionsredovisning och anmälningssedlar för teckning med stöd av teckningsrätter

Direktregistrerade aktieägare (innehav på VP-konto)

De aktieägare eller företrädare för aktieägare som på avstämningsdagen den 18 april 2024 är registrerade i den av Euroclear för Bolagets räkning förda aktieboken erhåller förtryckt emissionsredovisning med vidhängande inbetalningsavi samt teaser. Fullständigt Memorandum kommer att finnas tillgängligt på Bolagets hemsida streamify.io, Aqurats hemsida aqurat.se samt Spotlights hemsida www.spotlightstockmarket.com för nedladdning. Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken särskilt förda förteckning över panthavare med flera, erhåller inte någon information utan underrättas separat. Registreringen av teckningsrätter på aktieägares VP-konto sker utan särskild avisering från Euroclear.

Förvaltarregistrerade aktieägare (innehav på depå)

Aktieägare vars innehav av aktier i Bolaget är förvaltarregistrerade hos bank eller annan förvaltare erhåller ingen emissionsredovisning från Euroclear, dock utsändes informationsbroschyr innehållande en sammanfattning av villkor för Företrädesemissionen och hänvisning till Memorandum. Teckning och betalning skall ske i enlighet med anvisningar från respektive bank eller förvaltare.

Teckning och betalning av aktier med primär företrädesrätt, direktregistrerade aktieägare

Teckning av aktier med stöd av teckningsrätter kan ske genom kontant betalning under perioden från och med den 22 april 2024 till och med den 6 maj 2024. Observera att det kan ta upp till tre bankdagar för betalningen att nå mottagarkontot. Teckning och betalning ska ske i enlighet med något av nedanstående två alternativ:

1. Emissionsredovisning - förtryckt inbetalningsavi från Euroclear

I det fall samtliga på avstämningsdagen erhållna teckningsrätter utnyttjas för teckning av aktier ska den förtryckta inbetalningsavin från Euroclear användas som underlag för anmälan om teckning genom betalning. Den särskilda anmälningssedeln ska därmed inte användas. Inga tillägg eller ändringar får göras i den på inbetalningsavin förtryckta texten. Anmälan är bindande.

2. Särskild anmälningssedel

I det fall ett annat antal teckningsrätter utnyttjas än vad som framgår av den förtryckta inbetalningsavin från Euroclear ska den särskilda anmälningssedeln användas. Anmälan om teckning genom betalning ska ske i enlighet med de instruktioner som anges på den särskilda anmälningssedeln. Den förtryckta inbetalningsavin från Euroclear ska därmed inte användas. Särskild anmälningssedel kan beställas från Aqurat via telefon eller e-post.

Särskild anmälningssedel ska vara Aqurat tillhanda senast kl. 15.00 den 6 maj 2024. Eventuell anmälningssedel som sänds med post bör därför avsändas i god tid före sista teckningsdagen. Endast en anmälningssedel per person eller juridisk person kommer att beaktas. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den sist inkomna att beaktas. Ofullständig eller felaktigt ifylld särskild anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende. Anmälan är bindande.

Ifylld särskild anmälningssedel skickas eller lämnas till:

Aqurat Fondkommission AB
Ärende: Streamify
Box 7461
103 92 Stockholm

Tfn: 08-684 05 800 Fax: 08-684 05 801

Email: info@aqurat.se (inskannad anmälningssedel)

Aktieägare bosatta i utlandet

Aktieägare bosatta i vissa obehöriga jurisdiktioner

Erbjudandet att teckna aktier i Streamify AB i enlighet med villkoren i detta Memorandum, riktar sig inte till investerare med hemvist i USA, Kanada, Australien, Schweiz, Sydkorea, Singapore, Nya Zeeland, Hongkong, Ryssland, Belarus, Japan eller Sydafrika, eller i något annat land där deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt.

Detta Memorandum, anmälningssedlar och andra till Företrädesemissionen hörande handlingar får följaktligen inte distribueras i eller till ovan nämnda länder eller annan jurisdiktion där sådan distribution eller deltagande i Företrädesemissionen skulle förutsätta ytterligare prospekt, registrering eller andra myndighetstillstånd.

Inga betalda aktier, aktier eller andra värdepapper utgivna av Streamify AB har registrerats eller kommer att registreras enligt United States Securities Act 1933, eller enligt värdepapperslagstiftning i någon delstat i USA eller enligt någon provins-lag i Kanada. Därför får inga betalda aktier, aktier eller andra värdepapper utgivna av Streamify AB överlåtas eller erbjudas till försäljning i USA eller Kanada annat än i sådana undantagsfall som inte kräver registrering. Anmälan om teckning av aktier i strid med ovanstående kan komma att anses vara ogiltig och lämnas utan avseende.

Med anledning härav kommer aktieägare som har sina aktier direktregistrerade på VP-konto med registrerade adresser i USA, Kanada, Australien, Schweiz, Sydkorea, Singapore, Nya Zeeland, Hongkong, Ryssland, Belarus, Japan eller Sydafrika eller någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva ytterligare prospekt, registrerings eller andra myndighetstillstånd inte att erhålla några teckningsrätter på sina respektive VP-konton. De teckningsrätter som annars skulle ha levererats till dessa aktieägare kommer att säljas och försäljningslikviden, med avdrag för kostnader, kommer att utbetalas till sådana aktieägare. Belopp understigande 100 SEK kommer emellertid inte att utbetalas.

Teckningsberättigade direktregistrerade aktieägare bosatta i utlandet

Direktregistrerade aktieägare bosatta utanför Sverige (avser dock ej aktieägare bosatta i USA, Kanada, Australien, Schweiz, Sydkorea, Singapore, Nya Zeeland, Hongkong, Ryssland, Belarus, Japan eller Sydafrika) vilka äger rätt att teckna aktier i Företrädesemissionen och som inte har tillgång till en svensk internetbank kan vända sig till Aqurat Fondkommission på telefon enligt ovan för information om teckning och betalning.

Teckning utan stöd av företrädesrätt, direktregistrerade aktieägare

Teckning av aktier utan stöd av företräde skall ske under perioden 22 april 2024 till och med den 6 maj 2024.

Observera att aktieägare som har sitt innehav förvaltarregistrerat ska anmäla teckning utan företräde till sin förvaltare enligt dennes rutiner. (Detta för att säkerställa att teckning kan ske om depån är kopplad till en kapitalförsäkring eller ett investeringssparkonto (ISK) samt för att kunna åberopa subsidiär företrädesrätt).

För direktregistrerade aktieägare ska anmälan om teckning utan företrädesrätt göras genom att anmälningssedel för teckning utan företräde fylls i, undertecknas och skickas till Aqurat på adress enligt ovan. Någon betalning skall ej ske i samband med anmälan, utan sker i enlighet med vad som anges nedan.

Anmälningssedel för teckning utan företräde skall vara Aqurat tillhanda senast klockan 15.00 den 6 maj 2024. Det är endast tillåtet att insända en (1) anmälningssedel för teckning utan företräde. I det fall fler än en anmälningssedel insändes kommer enbart den sist erhållna att beaktas. Övriga anmälningssedlar kommer således att lämnas utan hänseende. Anmälan är bindande.

Vid teckning av aktier utan företräde samt vid andra företagshändelser där deltagande är frivilligt och tecknaren har ett eget val om deltagande, måste Aqurat hämta in uppgifter från dig som tecknare om medborgarskap och identifikationskoder. Detta följer av det regelverk för värdepappershandel som trädde i kraft den 3 januari 2018 (MiFiD II 2014/65/EU). För fysiska personer måste det nationella ID:t (NID) hämtas in om personen har annat medborgarskap än svenskt eller ytterligare medborgarskap utöver det svenska medborgarskapet. NID skiljer sig från land till land och motsvarar en nationell identifieringskod för landet. För juridiska personer (företag) måste Aqurat ta in ett LEI (Legal Entity Identifyer). Aqurat kan vara förhindrad att utföra transaktionen om inte alla obligatoriska uppgifter inkommer. Genom undertecknande av anmälningssedel i Företrädesemissionen bekräftas att förvärvaren har tagit del av Prospektet, samt förstått riskerna som är förknippade med en investering i de finansiella instrumenten.

Tilldelningsprinciper vid teckning utan stöd av företrädesrätt

För det fall inte samtliga aktier tecknas med stöd av företrädesrätt enligt ovan ska styrelsen besluta om tilldelning inom ramen för Företrädesemissionens högsta belopp. Tilldelning sker på följande grunder:

a) i första hand till de som har tecknat aktier med stöd av teckningsrätter och som önskar teckna ytterligare aktier, (oavsett om dessa var aktieägare på avstämningsdagen eller ej), pro rata deras teckning med stöd av teckningsrätter, och, i den mån detta inte kan ske, genom lottning;

b) i andra hand till övriga som har anmält intresse av att teckna aktier utan stöd av teckningsrätter (och som inte omfattas av punkten a) ovan), pro rata deras anmälda intresse, och, i den mån detta inte kan ske, genom lottning;

c) i tredje hand till de som har lämnat emissionsgarantier avseende teckning av aktier, pro rata deras ställda garantier.

Besked om tilldelning vid teckning utan företrädesrätt

Besked om eventuell tilldelning av aktier tecknade utan företrädesrätt lämnas genom översändande av tilldelningsbesked i form av en avräkningsnota. Betalning ska ske enligt besked på avräkningsnota, dock senast tre dagar efter utsänd avräkningsnota. Något meddelande lämnas ej till den som inte erhållit tilldelning. Aktier som ej betalats i tid kan komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt detta erbjudande, kan den som ursprungligen erhållit tilldelningen av dessa värdepapper komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden.

Betald tecknad aktie (BTA)

Teckning genom betalning registreras hos Euroclear så snart detta kan ske, vilket normalt innebär några bankdagar efter betalning. Därefter erhåller tecknaren en VP-avi med bekräftelse att inbokning av BTA har skett på tecknarens VP-konto. Depåkunder erhåller BTA och information från respektive bank eller förvaltare enligt dennes rutiner.

Handel med betald tecknad aktie (BTA)

Handel med BTA kommer att ske på Spotlight Stock Market från och med den 22 april 2024 fram till dess att Företrädesemissionen registrerats hos Bolagsverket, vilket beräknas ske omkring vecka 21 2024.

Leverans av tecknade aktier

Omkring 7 dagar efter att Företrädesemissionen registrerats hos Bolagsverket, omvandlas BTA till aktier. Omvandling sker utan särskild avisering från Euroclear. För de aktieägare som har sitt aktieinnehav förvaltarregistrerat kommer information från respektive bank eller förvaltare enligt dennes rutiner.

Villkor för Erbjudandets fullföljande

Styrelsen för Streamify AB har inte rätt att avbryta, återkalla eller tillfälligt dra tillbaka erbjudandet att teckna aktier i Streamify AB i enlighet med villkoren i detta Memorandum. Styrelsen i Streamify AB äger rätt att en eller flera gånger förlänga den tid under vilken anmälan om teckning och betalning kan ske. En eventuell förlängning av teckningstiden offentliggörs genom pressmeddelande.

Offentliggörande av utfallet i Företrädesemissionen

Snarast möjligt efter att teckningstiden avslutats kommer Bolaget att offentliggöra utfallet av Företrädesemissionen. Offentliggörande kommer att ske genom pressmeddelande.

Tillämplig lagstiftning

Aktierna ges ut under aktiebolagslagen (2005:551) och regleras av svensk rätt.

Rätt till utdelning

De nya aktierna medför rätt till vinstutdelning första gången på den avstämningsdag för utdelning som infaller närmast efter att de nya aktierna registrerats.

Aktiebok

Bolaget är ett till Euroclear Sweden AB anslutet avstämningsbolag. Bolagets aktiebok med uppgift om aktieägare hanteras och kontoförs av Euroclear Sweden AB med adress Euroclear Sweden AB, Box 191, 101 23 Stockholm.

Aktieägares rättigheter

Aktieägares rättigheter avseende vinstutdelning, rösträtt, företrädesrätt vid nyteckning av aktie med mera styrs dels av Bolagets bolagsordning som finns tillgänglig.

Information om behandling av personuppgifter

Den som tecknar aktier i Företrädesemissionen kommer att lämna uppgifter till Aqurat. Personuppgifter som lämnats till Aqurat kommer att behandlas i datasystem i den utsträckning som behövs för att tillhandahålla tjänster och administrera kundarrangemang. Även personuppgifter som inhämtats från annan än den kund som behandlingen avser kan komma att behandlas. Det kan också förekomma att personuppgifter behandlas i datasystem hos företag eller organisationer med vilka Aqurat samarbetar. Information om behandling av personuppgifter lämnas av Aqurat. Aqurat tar även emot begäran om rättelse av personuppgifter. Adressinformation kan komma att inhämtas av Aqurat genom en automatisk process hos Euroclear.

Övrig information

I händelse av att ett för stort belopp betalats in av en tecknare för de nya aktierna kommer Aqurat att ombesörja att överskjutande belopp återbetalas. Aqurat kommer i sådant fall att ta kontakt med tecknaren för uppgift om ett bankkonto som Aqurat kan återbetala beloppet till. Ingen ränta kommer att utbetalas för överskjutande belopp. En teckning av nya aktier, med eller utan stöd av teckningsrätter, är oåterkallelig och tecknaren kan inte upphäva eller modifiera en teckning av nya aktier.

Ofullständiga eller felaktigt ifyllda anmälningssedlar kan komma att lämnas utan beaktande. Om teckningslikviden inbetalas för sent, är otillräcklig eller betalas på felaktigt sätt kan anmälan om teckning komma att lämnas utan beaktande eller teckning komma att ske med ett lägre belopp. Betald likvid som ej tagits i anspråk kommer i så fall att återbetalas.

Aktier som ej betalats i tid kan komma att överlåtas till annan. Skulle försäljningspriset vid sådan överlåtelse komma att understiga priset enligt detta erbjudande, kan den som ursprungligen erhållit tilldelningen av dessa värdepapper komma att få svara för hela eller delar av mellanskillnaden.

Marknadsöversikt

Informationen i detta avsnitt gällande marknadens storlek, tillväxt, andra särdrag samt Bolagets marknadsställning i förhållande till konkurrenterna är Bolagets egna uppskattningar och bedömningar och uppfattningar baserat på både interna och externa källor. Bolaget har eftersträvat att använda den senast tillgängliga informationen från relevanta källor. Denna information omfattar viss information som har hämtats från tredje part. Informationen har återgivits korrekt och – såvitt Bolaget känner till och kan verifiera genom jämförelse med annan information som offentliggjorts av tredje part – har inga uppgifter utelämnats på ett sätt som skulle göra den återgivna informationen felaktig eller missvisande. Även om Bolaget är av uppfattningen att dessa källor är pålitliga har ingen oberoende verifiering av information gjorts. Läsare av detta Memorandum bör ta i beaktande att eventuella prognoser och/eller framåtblickande uttalanden som återfinns i detta avsnitt inte utgör någon garanti för framtida resultat och att faktiska händelser och omständigheter kan skilja sig betydligt från de nuvarande förväntningarna.

Allmänt

Det var lanseringen av Alibabas Taobao Live under 2016 som mångt och mycket lade grunden för vad som idag är känt som Liveshopping. Med Taobao Live möjliggjordes för första gången en direkt uppkoppling online med en e-handelsbutik så att tittarna kunde titta och shoppa samtidigt. Verktyget har sedan dess, främst i Kina och andra delar av Asien, etablerat sig som ett mer allmänt pålitligt digitalt verktyg för att öka kundengagemang och försäljning. Under 2020 genererade de första 30 minuterna av Alibabas Singles Day (en motsvarighet till Black Friday och Cyber Monday) på Taobao Live 7,5 miljarder USD i totalt transaktionsvärde[4]. Zheng Xiang Xiang, en kinesisk livestreamer som bara spenderar 3 sekunder för att marknadsföra varje produkt tjänar över 14 miljoner dollar i veckan. (2023) [5]

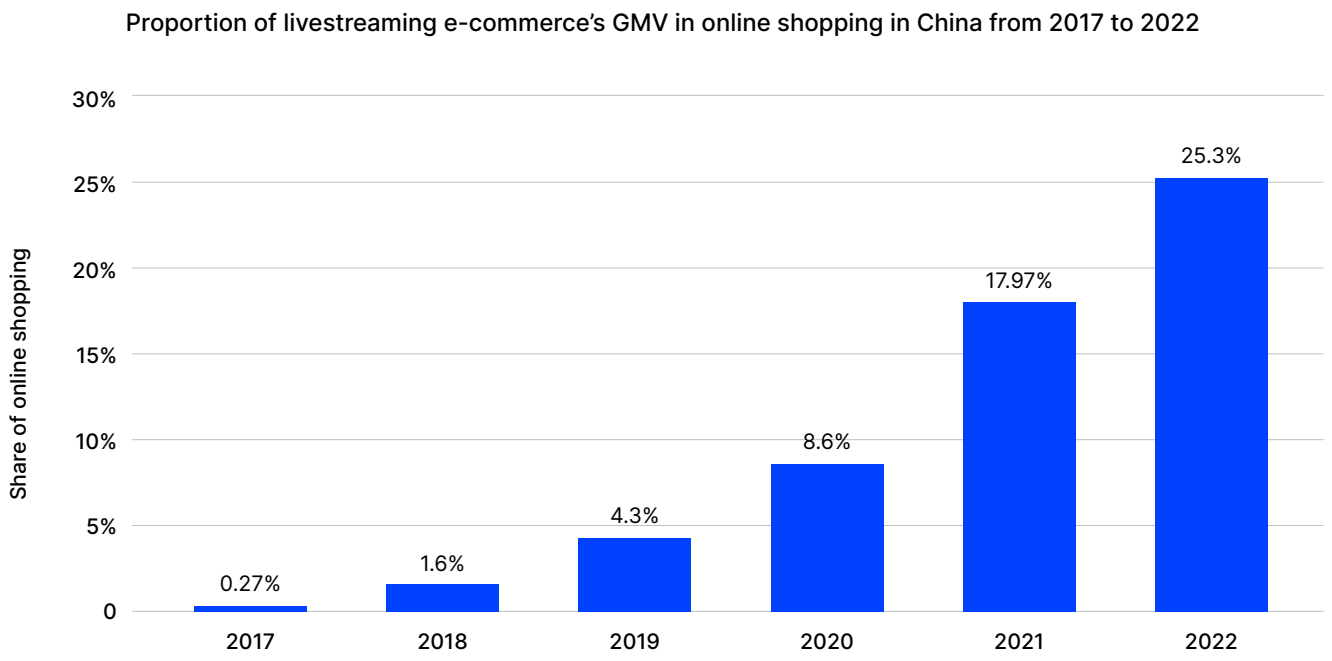
År 2022 stod bruttovaruvärdet för liveshopping i Kina för över 25 procent av den totala onlinehandelns GMV, vilket visar en snabb tillväxt under de senaste åren.[6]

[4] McKinsey (2021) It's showtime! How live commerce is transforming the shopping experience

[5] https://www.unilad.com/news/social-media/live-streamer-makes-14-million-week-396779-20231120

[6] https://www.statista.com/statistics/1192066/china-share-of-livestreaming-ecommerce-in-online-shopping/

Bruttovaruvärdet för liveshopping i Kina i relation till den totala onlinehandelns GMV



Source
100ec.cn
© Statista 2024

Additional Information:
China; 2017 to 2022

Marknaden för e-handel

Den globala marknaden för all e-handel värderades år 2022 till omkring 19 biljoner USD och förväntas växa med en årlig tillväxttakt om cirka 12 procent för att år 2030 värderas till omkring 47,7 biljoner USD[7]. Den föreliggande tillväxten som återfinns inom industrin kan huvudsakligen hänföras till en kraftig ökning av internetanvändning samtidigt som en större del av populationen får tillgång till e-handelsportaler och plattformar via internetstödjande enheter så som mobiltelefoner, datorer och surfplattor. Urbanisering har också varit en stor bidragande faktor till tillväxten som föreligger industrin.

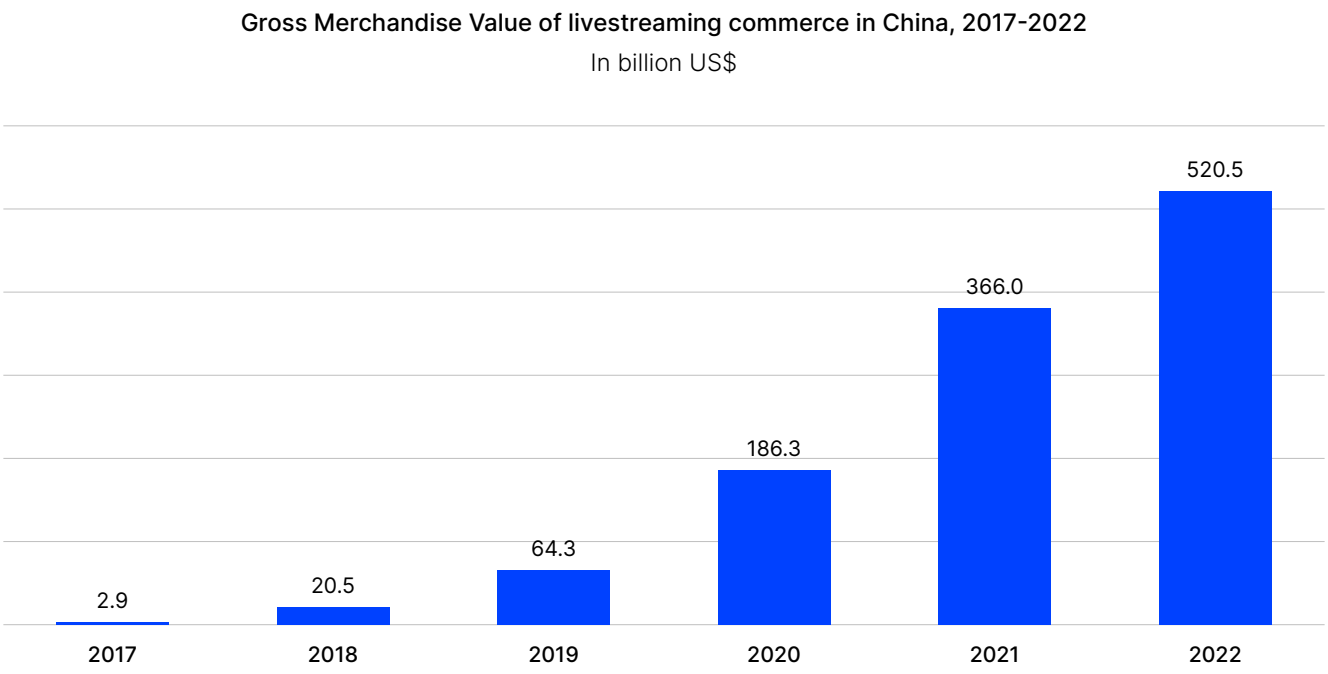
Marknaden för liveshopping

Liveshopping är konceptet som låter konsumenter få en mer interaktiv och stimulerande shoppingupplevelse digitalt vilket resulterat i det föreliggande momentum som återfinns inom den globala marknaden för live-videobaserad sändning. Kina är fortfarande den marknad där liveshopping är störst[8] och där den högsta andelen konsumenter som handlar via liveshopping återfinns. Där har liveshopping på mindre än fem år utvecklats till en innovativ säljkanal.

[4] https://marketingreport.one/retail/global-e-commerce-market-to-reach-47.7-trillion-by-2030-report.html#:~:text=Global%20e%2Dcommerce%20market%20turned,report%20by%20Research%20and%20Markets.

[5] https://www.statista.com/statistics/1341653/live-commerce-adoption-by-country/

GMV för liveshopping i Kina och dess tillväxt[9]



Source
100ec.cn, Statista, exchangerates.org.uk

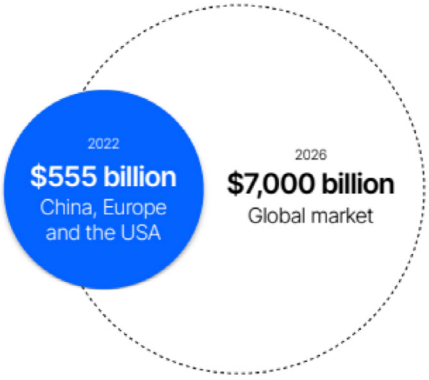
Värdet på Kinas marknad för liveshopping växte med en sammansatt årlig tillväxttakt på mer än 280 procent mellan 2017 och 2020, för att nå cirka 186 miljarder USD 2020[10]. Denna tillväxtspurt intensifierades av COVID-19- pandemin och den kinesiska försäljningen genererade mer än 520 miljarder USD i intäkter år 2022[11], med ungefär 50 000 livesändningar som attraherade runt 260 miljoner tittare dagligen.

Marknaden för liveshopping i Europa och USA

Även i USA växer liveshopping snabbt och genererade där en försäljning på över 17 miljarder USD 2022. I Europa finns inte lika mycket fastställd statistik att tillgå men uppskattningar gör gällande att värdet av liveshopping år 2022 var runt 10 miljarder USD, och växer stadigt. Sammantaget uppskattas den globala marknaden för liveshopping uppgå till över 500 miljarder USD år 2022.

Om utvecklingen i Kina kan ses som någon sorts indikation på utvecklingen för resten av marknaden så kan handel via liveshopping stå för så mycket som 10 till 20 procent av all e-handel år 2026.[12]

Givet ovan nämnda uppskattningar om storleken på den totala e-handelsmarknaden samt andelen av denna som förväntas utgöras av försäljning via liveshopping kan den globala marknaden för just liveshopping uppskattas att växa till runt 7 000 miljarder USD år 2026/2027.

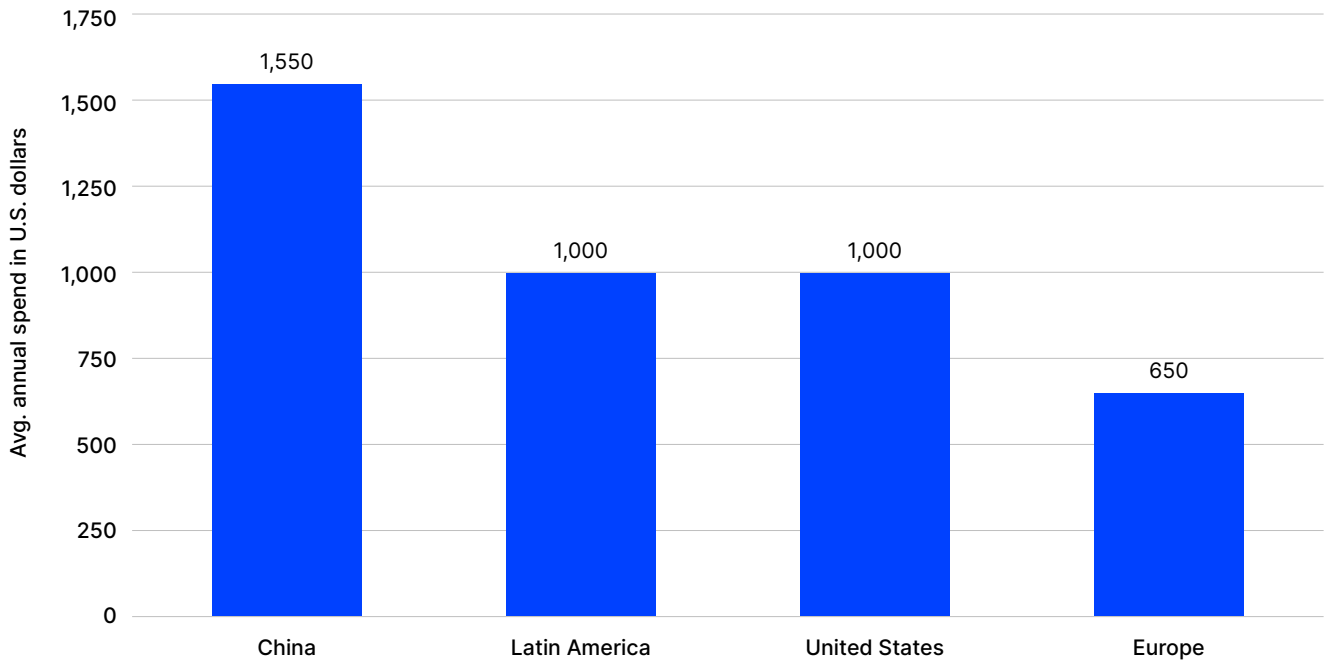


[9] McKinsey (2021) It's showtime! How live commerce is transforming the shopping experience.
[10] McKinsey (2021) It's showtime! How live commerce is transforming the shopping experience.
[11] https://ecommercedb.com/insights/livestream-commerce-in-china-taobao-leads-but-its-dominance-fades/4598
[12] Ibid.

År 2022 spenderades i snitt 1 000 US-dollar per person på liveshopping i både Latinamerika och USA. I Europa spenderades i genomsnitt 650 dollar, medan siffran i Kina mer än fördubblades och nådde 1 550 dollar.[13]

Bild visar den genomsnittliga årliga summan som spenderades på liveshopping av frekventa användare av liveshopping över hela världen 2022, uppdelat per region[14]

Average annual spending by frequent live commerce users worldwide in 2022, by region (in U.S. dollars)

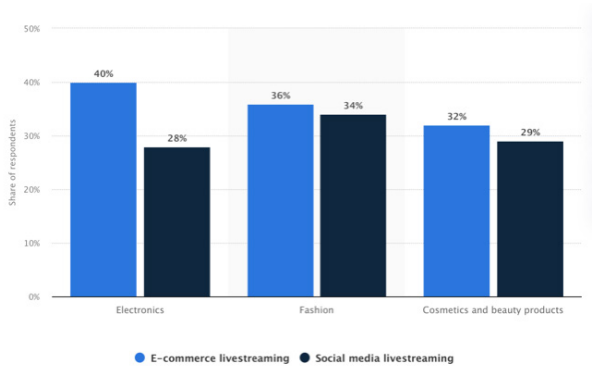


Source
McKinsey & Company
© Statista 2024

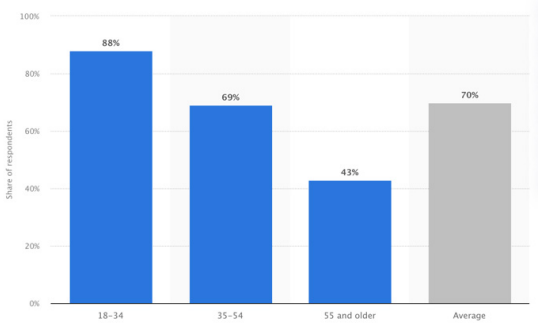
Additional Information:
Worldwide; August to September 2022

Konsumentintresse av liveshopping

Intresse av att köpa utvalda produktkategorier vid livesändningar på e-handel- och sociala medieplattformar i Europa 2020

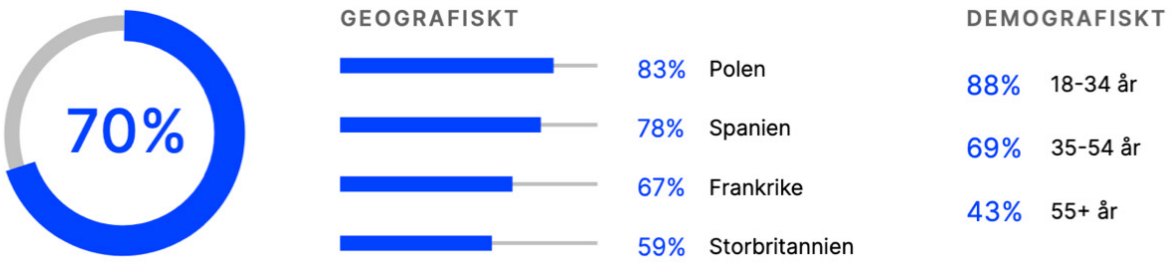


Andel konsumenter med intresse för shoppingunderhållning i Europa 2020, uppdelad i åldersspann



Enligt den senaste stora undersökningen för Liveshopping i Europa som genomfördes 2021 (uppdatering är planerad till 2024) så presenterade man bland annat konsumentens intresse för liveshopping.

Bild visar kunder som är intresserade av Live Video Shopping som en del av underhållning[15]

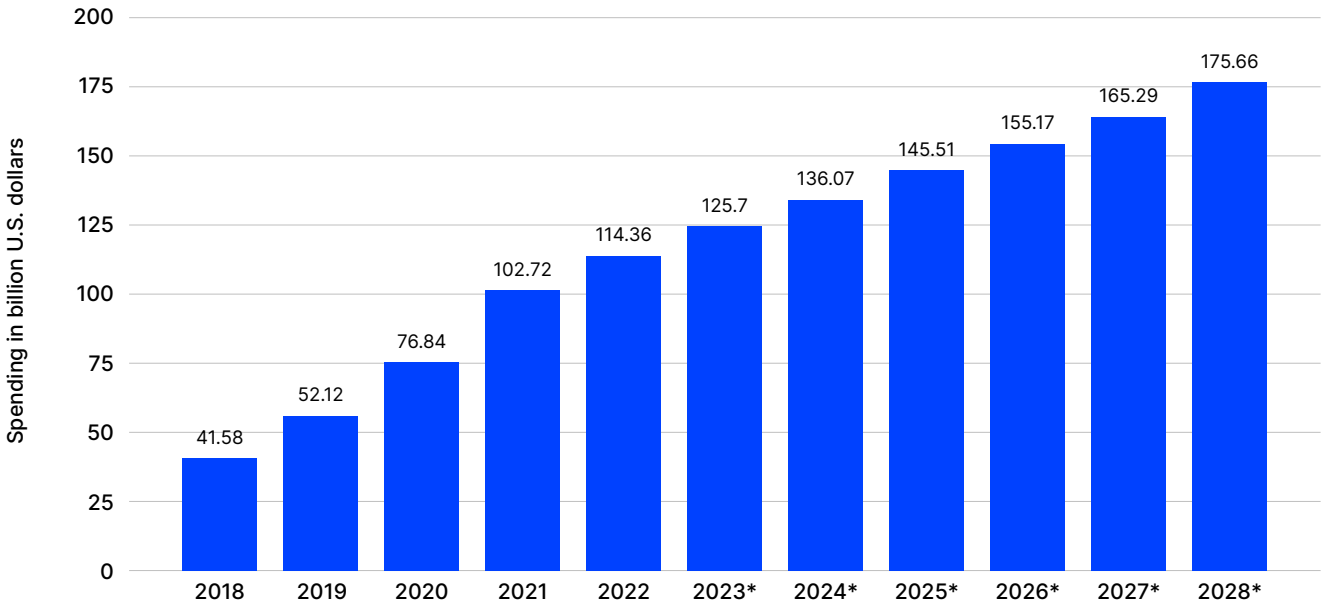


Den senaste undersökningen visade bland annat att 70 procent av européer är öppna för liveshopping och en av varje tre mode/skönhetsmärken erbjöd liveshopping-evenemang[16]. De flesta liveshopping-evenemang (cirka 70 procent) hölls på företagens webbplatser i Europa.

Marknaden för Retail Media

Streamifys kompletterande affärsområde Retail Media erbjuder varumärken möjligheten att sända liveshopping i återförsäljares och digitala mediers digitala kanaler.

Retail media är en av de största och snabbast växande annonsmarknaderna i USA. Det tog bara fem år – från 2016 till 2021 – för att öka från 1 miljard dollar till 30 miljarder dollar. Det är i nivå med mobil (också fem år) och betydligt snabbare än video (9 år), sociala nätverk (11 år) och sökning (minst 15 år)[17]



Source: Worldwide; GroupM; 2018 to 2022

Retail media är det näst snabbast växande stora annonsformatet i USA, nära traditionell TV (CTV). Om de nuvarande trenderna håller i sig kommer annonsutgifterna i detaljhandeln att överträffa traditionell TV i mitten av decenniet.[18]

[15] https://alizila.oss-us-west-1.aliyuncs.com/uploads/2021/02/Shoppertainment-Is-Landing-In-Europe1.pdf

[16] https://ecommercenews.eu/70-of-europeans-are-open-to-live-shopping/

[17] What Marketers Should Know About This Advertising Juggernaut

[18] https://www.statista.com/statistics/1319752/retail-media-ad-spend-worldwide/

Intresse från investerare

Kraften och potentialen i liveshopping syns även i det stora intresset från investerare i bolag som verkar inom segmentet och som, liksom Streamify, är tidiga på marknaden. Några större investeringar som har gjorts inom liveshopping-segmentet och som är värt att nämna är; Klarna AB köpte Hero Towers Ltd för USD 160M (2021), Boozt AB investerade 30% i Liveshopper ApS (2022), Firework erhöll kapital om USD 150M (2022) samt Giosq som köpte Whisbi för en okänd summa (2023).

Streamifys marknadsposition och konkurrenssituation

Streamifys marknadsposition och konkurrenssituation förklaras bäst genom att sätta bolaget i en kontext utifrån dess positionering på marknaden tillsammans med en jämförelse med de befintliga konkurrenterna.

Liveshopping-marknaden har här delats in i tre segment för att beskriva de olika kundbehov som finns samt vilka leverantörer, tillika konkurrenter, som verkar inom de olika segmenten. Streamify verkar på den europeiska marknaden och är idag väl positionerat som ett konkurrenskraftigt alternativ i det segment som benämns mittensegmentet, bestående av medelstora företag. De andra, redan väletablerade, större konkurrenter som finns på marknaden har haft siktet inställt på de övriga två segmenten, varför det finns stora möjligheter för Streamify att öka sina marknadsandelar i Mittensegmentet.

Enterprisesegmentet består av stora globala företag, ofta med en omsättning över 1 000 MSEK, med stora resurser både i form av pengar och människor för genomförande. Dessa företag satsar ofta stort och det krävs mycket resurser för att komma igång med deras liveshopping, även från liveshopping-leverantören. Här ser vi ofta konkurrenter som Bambuser och Firework som leverantörer. Prisbilden är generellt sett hög och mer komplex och ställer också stora krav på leverantören.

Urval av konkurrenter som verkar i segmentet för Enterpriseföretag: Bambuser, Firework

I segmentet för mindre företag återfinns privatpersoner och mindre företag, omsättning upp till ca 200 MSEK, som antingen vill prova på eller använda sig regelbundet av liveshopping men där den gemensamma nämnaren är att de har begränsat med resurser att lägga på det. De största konkurrenterna inom detta segment är sociala medieplattformar så som Instagram Facebook, Tik Tok etc. Liveshopping-tjänsterna levereras gratis eller för en låg kostnad. Nackdelen för kunderna till dessa leverantörer är dock att sändningarna ägs av leverantören och ingen förstahandsdata erhålls.

Urval av konkurrenter som verkar i segmentet för Mindre företag: Facebook, Instagram, Tik Tok, YouTube, andra sociala medieplattformar

I mittensegmentet är Streamify väl positionerat som en konkurrenskraftig leverantör med ett erbjudande som passar medelstora företag, med en omsättning mellan ca 200 MSEK – 1 000 MSEK. Kunderna i detta segment har förutsättningar att betala ett bra pris för liveshopping-tjänsten samt är också tillräckligt välorganiserade och försedda med de resurser som det krävs för att lyckas. Streamifys erbjudande med en liveshopping-plattform som är mycket enkel att komma igång med på egen webbsida och dessutom till ett billigare och mer förutsägbart pris än de större leverantörerna har visat att många kunder i detta segment därför föredrar Streamify framför de större leverantörerna. Gentemot de billigare konkurrenterna i form av sociala medieplattformar har även där Streamify flera fördelar, vilket gör att kunderna i detta segment många gånger föredrar Streamify framför en betydligt billigare tjänst. Streamifys konkurrensfördel gentemot dessa konkurrenter handlar till stor del om den förstahandsdata som Streamifys plattform kan ge kunden, vilket är mycket viktigt för ett företag som vill samla in kunskap om och lära sig om sina kunders beteenden.

Urval av konkurrenter som verkar i segmentet för Medelstora företag: Sprii, Hero, Onbaz

Sammanfattningsvis är Streamifys enkla liveshopping-plattform och affärsmodell väl lämpad för och anpassad till det stora segment av mellanstora företag världen över som önskar en användarvänlig och enkel produkt som kan användas från egen websida med förstahandsdata, till ett rimligt pris.

De största konkurrensfördelarna kan därmed sammanfattas med nedanstående punkter och där det unika för Streamify är att Bolaget besitter samtliga:

- Förutsägbar affärsmodell vilket ger kunden möjlighet att kunna räkna på och veta när de får avkastning på sin liveshopping-satsning
- Snabb och enkel onboarding Förstahandsdata erhålls av kunden

	Streamify	Bambuser och Firework	Sociala medier-plattformar som Instagram, Facebook, TikTok
Produkt/service	På kunds e-handelsplats med direkt checkout.	På kunds e-handelsplats med direkt checkout.	Livestreaming på socialt nätverk med externa länkar till kunds e-handelsplats
Komplexitet	Enkel	Mer komplex	Enkel
Marknadsgeografi	Europa	Globalt	Globalt
Kundfokus	Medium till Large Enterprise (30 – 300 MEUR)	Globala företag	Mindre företag eller privatpersoner
Prisstruktur	Fast pris	Variabelt pris	Gratis eller låg kostnad
Förstahandsdata	Ja	Ja	Nej
Styrkor	Gör-det-själv produkt med enkel prisbild gör att kund snabbt når ROI	Starkt varumärke, first-mover advantage	Enkelt och billigt att komma igång
Svagheter	Litet företag med små resurser	Komplex prisbild och mer komplext att komma igång	Ingen förstahandsdata, målgrupp med sämre engagemang och kvalitet

Konkurrenter inom livestreaming

Inom livestreaming-segmentet återfinns ett par av Streamifys konkurrenter vilka listas nedan:

LiveStream – är ett konkurrerande bolag som ger användaren möjligheten att ansluta företagets livestreamingstjänst direkt till kundens webbplats eller andra sociala plattformar. LiveStream har en implementerad licensdriven affärsmodell, varpå licensavgiftens storlek baseras på livestreamingens kapacitet, antal tittare och kundens lagring.

Dacast – har en egenutvecklad plattform vilken erbjuder kunderna möjligheten att arrangera live- och on-demand innehåll på ett enkelt och smidigt sätt. Dacast har en implementerad licensdriven affärsmodell, varpå licensavgiftens storlek baseras på livestreamingens kapacitet, antal tittare och kundens lagring.

Twitch – en konkurrent inom livestreaming men som har sin niche inom gaming- segmentet. Twitch har en egenutvecklad plattform där all strömning sker och Twitchs affärsmodell utgörs huvudsakligen av reklamintäkter. Vad som gjort denna plattform så populär inom gaming-världen är att Twitch varken tar betalt från de som strömmar innehåll eller från dem som tittar. De som strömmar innehåll i realtid via Twitch får sina intäkter via donationer från deras tittare. Streamifys affärsmodell vilken utgörs av en intäktsdelningsmodell, uppmuntrar strömmare av lägre popularitet att starta en digital sändning eftersom dessa inte behöver förlita sig på donationer från dess tittare enkom.

Mavshack – är ett globalt mjukvaruföretag som är specialiserat på streaming. Mavshacks primära produkt är en egenutvecklad och molnbaserad plattform för liveshopping med vilken varumärken kan producera direktsänt och interaktivt videoinnehåll i marknadsföringssyfte. Plattformen gör det möjligt för företag att erbjuda digitala shoppingupplevelser som kan distribueras via webbplatser, sociala medier och andra digitala kanaler.

Youtube – är en indirekt konkurrent med sina alternativa lösningar inom streaming- segmentet. YouTube är som störst inom video-on-demand där deras intäkter till stor del härrör sig från reklam. Plattformen är enkel att använda, går snabbt att komma igång med och är därtill även lättintegrerad med andra plattformar. Den enkla och snabba åtkomsten gör dock att vem som helst har möjlighet att ladda upp och titta på videor utan några väsentliga hinder, vilket kan leda till upphovsrättsliga utmaningar. Youtube har på några testmarknader lanserat sin variant av Liveshopping.

TikTok – är en socialmedieplattform för att skapa, dela och upptäcka korta videor. Appen används av unga människor som ett utlopp för att uttrycka sig genom sång, dans, komedi och läppsynkronisering, och låter användare skapa videor och dela dem i en community. TikTok experimenterar med och har lanserat Liveshopping på vissa marknader.

Facebook och Instagram – experimenterar med Liveshopping på flera marknader.

Konkurrenter inom E-handel

Inom e-handelssegmentet återfinns ett par av Streamifys konkurrenter vilka listas nedan:

Bambuser – är en konkurrent som utvecklat en mjukvaruplattform specialiserad på interaktiv liveströmning. Bambusers huvudsakliga produkt, Liveshopping är en molnbaserad mjukvarulösning som används av globala varumärken och e-handlare för att erbjuda direktsända shoppingupplevelser på webbplatser, mobilapplikationer och sociala medier. Bambusers styrka är möjligheten till både direktsänd och privat interaktion mellan säljare och strömmare samt köpare och tittare.

Qbrick – tillhandahåller system för streaming av video, ljud och applikationer över internet. Bolaget levererar en molnbaserad teknisk plattform med vilken företag och organisationer kan filma, redigera, bearbeta, lagra och distribuera live-video och förinspelade videoklipp. Plattformen möjliggör för företag och organisationer att skapa och hantera kundspecifika videos som till exempel interaktiv videoshopping.

Onbaz – tillhandahåller en teknisk plattform som gör det enkelt för företag att jobba med liveshopping. Visionen bakom företaget är det ska vara gratis för kunder att komma igång och att man inte ska behöva dyr utrustning för att framgångsrikt lyckas inom liveshopping.

Taobao – är en plattform i China för e-handel med integrerad Liveshopping.

Firework – är en plattform för korta webb berättelser som låter en livestreama med köpbar video på kundernas egna webbplats.

Whatnot – är en marknadsplats för Liveshopping i USA.

Showroom – är en marknadsplats för Liveshopping i Sverige.

Caast – är en fransk teknisk lösning för Liveshopping för e-handlare och varumärken.

Emplifi – hjälper varumärken att optimera upplevelsen vid varje kontaktpunkt, interaktion och ögonblick under kundresan.

Smartzer – är en Liveshopping plattform från UK som har integration med Shopify. Popshop Live – är en marknadsplats för Liveshopping i USA

Livescale – gör Liveshopping möjligt för alla varumärken, återförsäljare, influencers med integration till e-handelsverktyg.

Sprii – Liveshopping på Facebook enbart, från Danmark.

Amazon Liveshopping – är en plattform för köp och sälj som experimenterar med Liveshopping

Buywith – är en plattform från USA för att integrera Liveshopping på sin egen hemsida.

Thentwrk – är en marknadsplats för Liveshopping i USA

Streams.live – är en plattform från USA för att integrera Liveshopping på sin egen hemsida.

Hero – är en plattform för Liveshopping som ägs av Klarna.

Whisbi – är en spansk plattform för Liveshopping för integration på egen hemsida.

Verksamhetsbeskrivning

Bakgrund

Bolaget grundades 2017 med syftet att erbjuda en bättre lösning för framtidens livesändningar. 2019 lanserades plattformen Streamify. Bolaget fokuserade då på livestreaming av sportevenemang genom pay-per-view. Under 2021 pivoterade bolaget, för att vid årsskiftet 2021/2022 lansera marknadserbjudandet liveshopping. Sedan dess har Bolaget lagt sitt fulla fokus på liveshopping-affären. Streamifys lösning för liveshopping gör det möjligt för e-handlare att sälja produkter, öka kundengagemang och erbjuda en mer stimulerande och interaktiv kundupplevelse av den egna webbshopen. Erbjudandet är en skalbar SaaS-tjänst som riktar sig till massmarknaden bestående av medelstora och stora e-handlare inom flera olika branschsegment.

Liveshopping som värdeskapare

Liveshopping erbjuder främst två möjligheter till företag och organisationer.

1. **Ökade intäkter** genom, bland annat, högre konverteringsgrad och ökat snittordervärde. Konverteringsgraden kan uppgå till 30%, vilket är upp till tio gånger högre jämfört med konventionell e-handel.
2. **Ökad kundlojalitet** och goda möjligheter att stärka sitt varumärkescommunity.

Ökade intäkter

Liveshopping tillför en underhållande och stimulerande aspekt som fångar tittarnas intresse. Det innebär högre deltagande och engagemang såväl som potentiell merförsäljning. Om försäljningsaktören implementerar ett tidsbegränsat erbjudande eller förser tittarna med rabattkoder i samband med liveshopping-sändning skapas en behovskänsla hos konsumenterna. Ökad kunskap om produkter och deras användning kan likaledes öka konverteringsgraden. Enligt en marknadsanalys (McKinsey 2021) påvisar liveshopping en 30-100% högre omvandlingsfrekvens än konventionell e- handel.[19]

Nedan är några utvalda exempel från Streamifys kunder som illustrerar hur liveshopping kan leda till ökade intäkter.

[19] McKinsey (2021) It's showtime! How live commerce is transforming the shopping experience

Ökad kundlojalitet

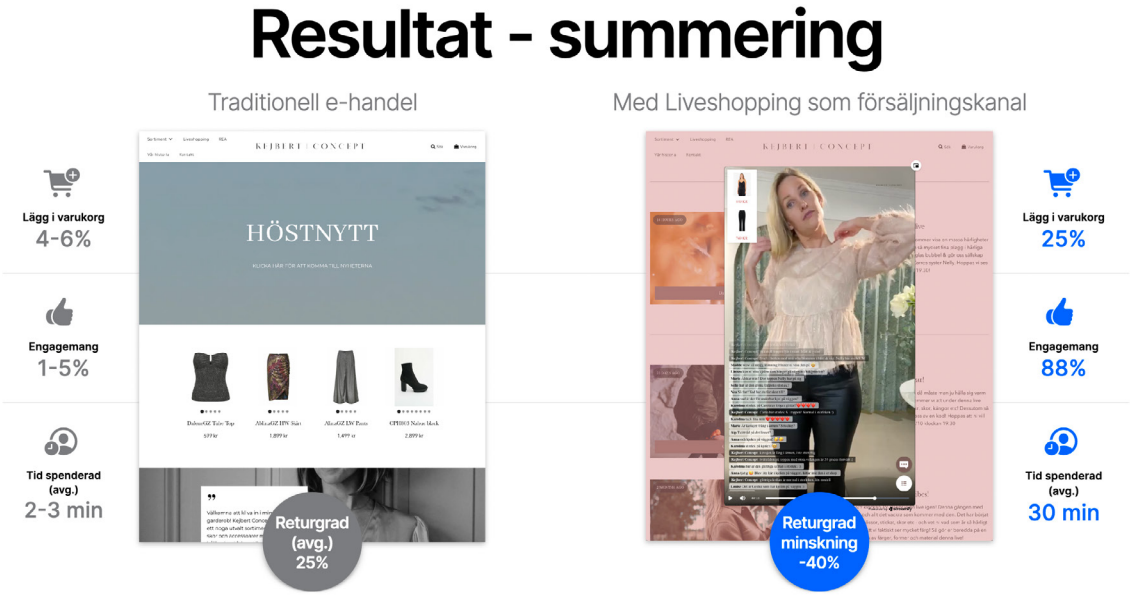
Liveshopping påvisar även ökad varumärkeskännedom och ökad trafik till webben. Detta kan i sin tur stärka positioneringen bland såväl konkurrenter som befintliga och potentiella kunder – inte minst yngre målgrupper som är intresserade av innovativa shoppinformat och upplevelser. En del företag ser andelen yngre målgrupper öka med upp till 20 %.

Nedan är några utvalda exempel från Streamifys kunder som illustrerar hur liveshopping kan öka kundlojalitet och engagemang hos slutkunderna.

Summering: Liveshopping som värdeskapare

Liveshopping kan bidra till att förbättra de viktigaste nyckeltalen för e-handlare, såsom add-to-cart (ATC), engagemang, tid spenderad på webbsida samt returneringsgrad. Det skapar värde för Streamifys kunder.

Nedan visas hur nyckeltal kan förbättras genom liveshopping på den egna e-handels- sidan, jämfört med samma sida utan liveshopping.



Jämförelse traditionell e-handel och Streamifys kunders e-handel vid användning av Streamifys tjänst Liveshopping.

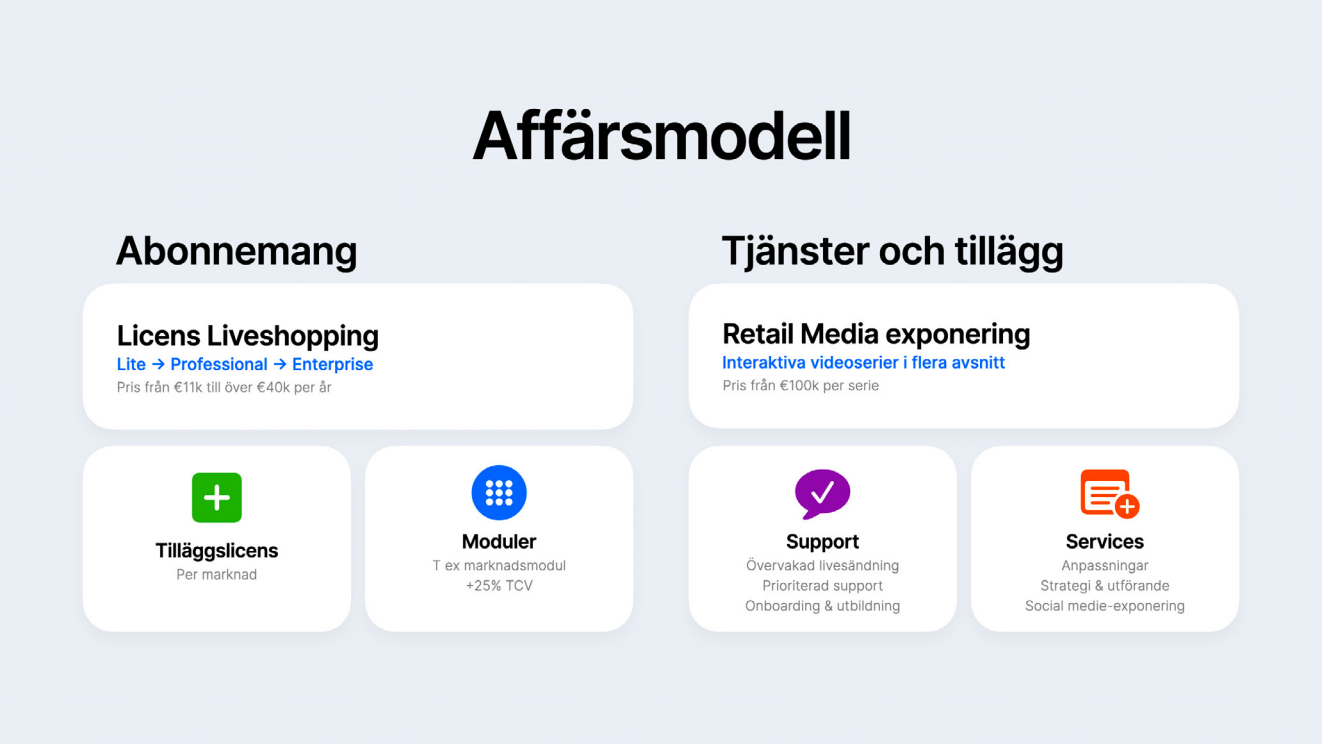
Intäktsmodell

Aktörer som använder Streamifys tjänst väljer mellan tre olika paket, beroende på behov. Pris per år varierar mellan 166 TSEK och över 440 TSEK. Med ett konkurrenskraftigt pris för majoriteten av e-handlare kan Streamify, enligt Bolagets bedömning, vinna kunder från andra väsentligt dyrare aktörer.

Därtill ser Bolaget en uppenbar skalbarhet i affärsmodellen, som dessutom kan få ett internationellt genomslag. Bolaget har etablerat tjänsten som en renodlad SaaS-tjänst, vilket innebär ett mindre behov av engagemang och kundtjänst, och därmed lägre kostnader för Bolaget.

Streamify har goda möjligheter att växa tillsammans med sina kunder. När kunder utökar sitt engagemang och vill nyttja liveshopping på fler marknader, kan Streamify utöka antalet licenser för en enskild kund. Utöver antalet licenser kan även fler moduler kopplas på i takt med att kundens behov växer, vilket kan ge Streamify ungefär 25% i utökad avtalsvärde.

Genom Streamifys satsning på partnerskap erbjuder Bolaget även kringliggande tjänster utöver själva liveshopping-plattformen. Det gäller till exempel utökat onboardingstöd, strategiworkshops, innehållsproduktion, samt tillhandahållande av influencer eller annan programledare. Dessa tjänster riktar sig främst till Enterprise- kunder och tillhandahålls kunder med hjälp av Streamifys partners.



Fler försäljningskanaler

Med en konkurrenskraftig liveshopping-lösning avser Streamify att skapa förutsättningar för e-handlare att på ett effektivt sätt addera liveshopping till deras erbjudande och mediamix. Streamify åstadkommer detta på två sätt. Dels genom att Bolaget tillhandahåller en enkel och kraftfull gör-det-själv-lösning för e-handlare. Dels genom att Streamify säljer sin liveshopping-lösning med hjälp av samarbetspartners och återförsäljare som har ett intresse för att inkludera Streamifys marknadserbjudande i deras verksamhet.

Streamify har ingått samarbeten med flera strategiskt viktiga partners och dessa kan delas in i tre olika typer, baserat på inriktining och de affärsmöjligheter samarbetet kan resultera i.

I oktober 2023 kommunicerades ett partnerskap inom Enterprise-segmentet i form av SAS Institute ("SAS"). Detta partnerskap ses av Streamify som ett genombrott inom partneraffären för bolaget. SAS är världens största privatägda mjukvaruföretag specialiserat på analys, AI och statistik. SAS har en omsättning på över $3 miljarder och cirka 12 000 anställda.

Grunden för partnerskapet är att Streamifys tjänster för liveshopping, och andra videobaserade konverteringar, genererar insikter, försäljning och viktiga nyckeltal. Tillsammans skapas en affärsmässig fördel för retail-segmentet (detaljhandeln) när realtidsdata omvandlas till intelligens. Streamify är SAS Institutes första leverantör av liveshopping och inom kort levereras erbjudandet till en första gemensam kund.

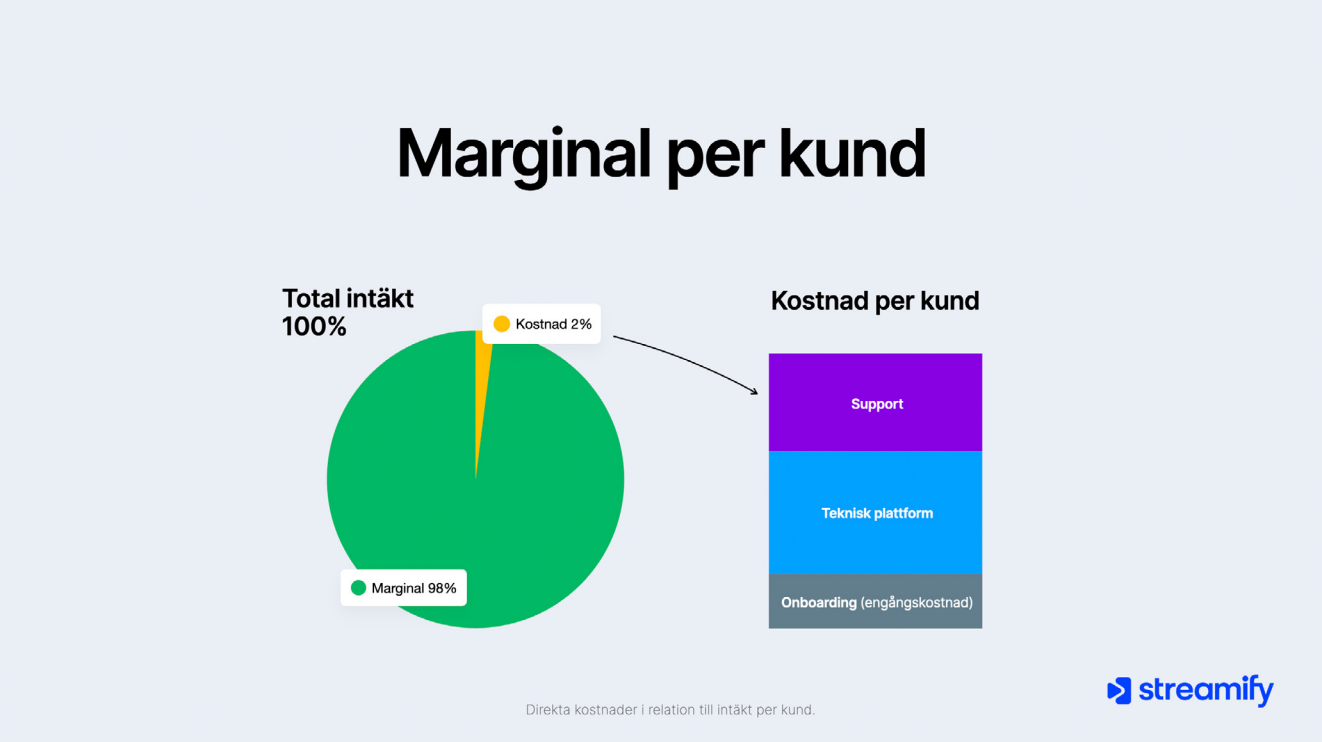
Attraktiv kundbruttomarginal

Genom att automatisera kundresan har Bolaget lyckats sänka tröskeln för användare att komma igång med liveshopping. Med fyra enkla steg går en kund från beslut till en första livesändning.

1. Kunden ingår avtal digitalt
2. Digital onboarding av kunden
3. Enkel installation i webbshop med hjälp av en enda rad kod
4. Kunden genomför sin livesändning helt själv

En automatiserad kundresa i kombination med låga teknikkostnader gör att Streamify har en attraktiv kundbruttomarginal om cirka 98 %. Marginalen är beräknad utifrån kostnader som uppstår efter signerat avtal (exklusive säljkostnader), vilket innefattar teknikkostnader, onboarding och löpande support. Detta nyckeltal illustrerar den mycket höga marginalen som Bolaget räknar hem för varje tillkommande kund.

Bild som visar Streamifys rörelsemarginal per kund när man jämför de direkta tekniska och personella kostnader i relation till intäkt.



Skalbar och global plattform

Streamifys plattform stödjer de flesta väletablerade valutor, banksystem och språk.

Genomförda livesändningar	Tillgänglighet	Nätverkskapacitet	Närvaropunkter
Över 16 000	99,72 %	65+ Tbps	52 noder globalt

Teknik

Bolagets plattform är baserad på en mikrotjänstarkitektur där samtliga tjänster är utvecklade i Go, som är ett så kallat statiskt skrivet och sammanställt programmeringsspråk utformat av Google. Plattformen har utvecklats sedan starten 2017 och omfattar till dags dato cirka 600 000 rader kod. Plattformen körs primärt på servrar översedda av Google Cloud Platform, där tjänstupptäckt och schemaläggning av tjänster på servrarna hanteras automatiskt i molnet. Tack vare denna automatiska schemaläggning, och smart skalning av exempelvis transkodning, aktiveras inte några kostnader om inte en livesändning är igång. Plattformen skalar upp och ned utifrån behovet av transkodning, baserat på antalet aktiva sändningar.

Plattformen är utvecklad av Bolaget och bygger på kända lösningar för öppen källkod (open source). Detta syftar till datorprogram vars källkod inte är proprietär, utan tillgänglig att använda, läsa, modifiera och vidaredistribuera för den som vill. På grund av detta finns inte några licenskostnader eller ett beroende av molntjänsters värdeskapande avseende transkodnings-/media-erbjudanden. Öppen källkod möjliggör processen att konvertera en ljud- eller videofil från ett kodningsformat till ett annat, vilket ökar antalet kompatibla målenheter som en mediefil kan spelas på.

Retail media

Under Q4 2023 kommunicerade Bolaget ett kompletterande erbjudande inom Retail Media advertising. Retail media innebär att strategiskt placera annonser på ett digitalt medie eller en återförsäljares e-handelssida med syfte att influera potentiella kunder i nära anslutning till köpbeslutet.

Bolagets erbjudande inom Retail Media är nischat mot liveshopping och fungerar som en tilläggstjänst. Med denna tjänst kan återförsäljare och e-handlare sälja annonsplats till varumärken som vill anordna liveshopping i deras digitala kanaler. Detta ökar inte bara potentiella inkomstströmmar utan även ett inflöde av förstahandsdata, vilket spås bli mer attraktivt i takt med att tredjepartscookies fasas ut.

Historik och utveckling

Grundarna av Bolaget, samt dess nyckelpersonal, har i över 15 års tid arbetat tillsammans med att utveckla och sälja egenutvecklade streamingplattformer. Kundbasen har under denna tid utgjorts av exempelvis Expressen Webb TV, Thomas Cook Northern AB, majoriteten av svenska lokaltidning samt pokertube.com, som är världens största webbsida för pokervideor. Bolaget var från början helägt av grundarna.

Plattformen Streamify lanserades 2019. Marknadserbjudandet var då att låta kunder sända digitalt i realtid, främst från sportevenemang, och ta betalt av tittaren. 2021 blev Streamify ett publikt bolag och i slutet av samma år lanserades marknadserbjudandet liveshopping.

Streamifys liveshopping-plattform hjälper e-handlare att sälja produkter, öka kundengagemang och erbjuda en roligare och mer stimulerande kundupplevelse i kundernas egen webbshop. Plattformen är en skalbar SaaS-tjänst som riktar sig till massmarknaden bestående av medelstora och stora e-handlare inom flera branschsegment.

Mjuka värden 🫶

Tid spenderad med varumärke	Engagemang	Genomsnittlig tittartid
21k min Per vecka	248% jmf. med 3% på sociala mediakanaler	37 min
Trafikökning	**Lägg i varukorg**	**Återanvändbarhet video**
10,6%	25% jmf. med traditionell e-handel 4-6%	100% Live → repris produktvideo

Data från utvalda kunders användning av Streamify.

Finansiell översikt

Historisk finansiell information

Den utvalda historiska finansiella informationen som redovisas i detta avsnitt är hämtad från Bolagets årsredovisningar för helåren 2022 och 2021 samt för bokslutskommunikén för 2023. Den finansiella informationen som hämtats från Bolagets årsredovisningar för 2022 och 2021 är reviderade medan bokslutskommunikén för 2023 är oreviderad och således inte granskad av Bolagets revisor. Finansiell information inklusive redovisningsprinciper, andra upplysningar och revisionsberättelser har införlivats i detta dokument genom hänvisning. Den finansiella informationen i detta avsnitt bör läsas tillsammans med Bolagets reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2022 och 2021 samt oreviderad bokslutskommuniké för 2023, inklusive tillhörande noter och revisionsberättelser.

Ingen annan information i Memorandumet har reviderats eller granskats av Bolagets revisor såvida inget annat anges. Siffror i detta avsnitt kan i vissa fall ha avrundats för att göra informationen lättillgänglig för läsaren, följaktligen överensstämmer siffrorna i vissa kolumner inte exakt med angiven totalsumma.

Bolagets årsredovisning för 2022 **Sidan**

Revisionsberättelse....2

Bolagets resultaträkning....5

Bolagets balansräkning....6

Bolagets kassaflödesanalys....8

Bolagets rapport över förändring i eget kapital.... 3

Noter....9

Bolagets årsredovisning för 2021 **Sidan**

Revisionsberättelse....8

Bolagets resultaträkning....10

Bolagets balansräkning....11-12

Bolagets kassaflödesanalys....14

Bolagets rapport över förändring i eget kapital....9

Noter.... 15-17

Bolagets bokslutskommuniké för 2023 **Sidan**

Bolagets resultaträkning....10

Bolagets balansräkning....11-12

Bolagets kassaflödesanalys....15

Bolagets rapport över förändring i eget kapital....13-14

Redovisningsstandard

Årsredovisningarna för 2021 och 2022, och bokslutskommunikén för 2023 är upprättade enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Resultaträkning

SEK	2023-10-01 2023-12-31	2022-10-01 2022-12-31	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Rörelseintäkter	*Ej reviderat*	*Ej reviderat*	*Ej reviderat*	*Ej reviderat*	*Ej reviderat*
Nettoomsättning	802 853	678 920	3 514 195	2 424 878	1 168 432
Aktiverat arbete för egen räkning	536 310	516 825	1 933 995	3 045 853	3 552 005
Övriga rörelseintäkter	23 640	5 273	37 698	15 545	167 531
Summa rörelseintäkter	**1 362 803**	**1 201 018**	**5 485 888**	**5 486 276**	**4 887 968**
Rörelsens kostnader					
Övriga externa kostnader	-1 652 435	-1 612 134	-6 477 005	-7 915 760	-9 883 883
Personalkostnader	-1 343 748	-2 180 027	-7 028 922	-8 099 686	-3 370 584
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-591 709	-466 060	-2 145 574	-1 635 495	-728 384
Övriga rörelsekostnader	-10 429	-2 652	-45 903	-50 153	-32 293
Summa rörelsekostnader	**-3 598 321**	**-4 260 873**	**-15 697 404**	**-17 701 094**	**-14 375 144**
Rörelseresultat	**-2 235 518**	**-3 059 855**	**-10 211 516**	**-12 214 818**	**-9 487 176**
Finansiella poster					
Övriga ränteintäkter och liknande	216	128	1 155	1 267	
Räntekostnader och liknande resultatposter	-65 493	-945	-64 460	-5 244	-8 896
Summa finansiella poster	**-65 277**	**-817**	**-63 305**	**-3 977**	**-8 896**
Resultat efter finansiella poster	**-2 300 795**	**-3 060 672**	**-10 275 976**	**-12 218 795**	**-9 496 072**
Resultat före skatt	**-2 300 795**	**-3 060 672**	**-10 275 976**	**-12 218 795**	**-9 496 072**
Skatt på årets resultat	2 300 000	2 460 664	2 300 000	2 460 664	1 114 066
Årets resultat	**-795**	**-600 008**	**-7 975 976**	**-9 758 131**	**-8 382 006**

Balansräkning

SEK	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31
TILLGÅNGAR	*Ej reviderat*	*Reviderat*	*Reviderat*
Tecknat men ej inbetalt kapital			2 638 700
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	6 002 064	6 029 390	4 438 203
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	84 017	119 621	155 225
Summa immateriella anläggningstillgångar	**6 086 081**	**6 149 011**	**4 593 428**
Materiella anläggningstillgångar	133 635	282 284	373 873
Summa materiella anläggningstillgångar	**133 635**	**282 284**	**373 873**
Uppskjuten skattefordran	6 612 000	4 312 000	1 854 000
Summa finansiella anläggningstillgångar	**6 612 000**	**4 312 000**	**1 854 000**
Summa anläggningstillgångar	**12 831 716**	**10 743 295**	**6 821 301**
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar	136 219	87 550	43 353
Övriga fordringar	327 708	235 385	687 839
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	607 938	597 807	275 405
Summa kortfristiga fordringar	**1 071 865**	**920 742**	**1 006 593**
Kassa och bank	1 136 729	972 919	8 633 893
Summa kassa och bank	**1 136 729**	**972 919**	**8 633 893**
Summa omsättningstillgångar	**2 208 594**	**1 893 661**	**9 640 490**
SUMMA TILLGÅNGAR	**15 040 310**	**12 636 956**	**19 100 491**

SEK	2023-12-31	2022-12-31	2021-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER	*Ej reviderat*	*Reviderat*	*Reviderat*
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	5 270 105	2 134 622	1 229 753
Ej registrerat aktiekapital	-	-	209 284
Fond för utvecklingsutgifter	5 472 767	5 500 090	3 908 904
Summa bundet eget kapital	**10 742 872**	**7 634 712**	**5 347 941**
Fritt eget kapital			
Överkursfond	6 182 937	2 169 038	11 332 922
Balanserat resultat	2 341 739	9 903 509	8 543 779
Periodens resultat	-7 975 976	-9 758 131	-8 382 006
Summa fritt eget kapital	**548 700**	**2 314 416**	**11 494 695**
Summa eget kapital	**11 291 572**	**9 949 128**	**16 842 636**
Långfristiga skulder			
Övriga skulder	1 000 000	705 109	-
Summa långfristiga skulder	**1 000 000**	**705 109**	**-**
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder	510 125	533 742	1 053 658
Aktuell skatteskuld	811 918	147 172	36 447
Övriga skulder	869 330	313 460	494 713
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	557 365	988 345	673 037
Summa kortfristiga skulder	**2 748 738**	**1 982 719**	**2 257 855**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	**15 040 310**	**12 636 956**	**19 100 491**

Kassaflödesanalys

SEK	2023-10-01 2023-12-31	2022-10-01 2022-12-31	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
Löpande verksamhet	*Ej reviderat*	*Ej reviderat*	*Ej reviderat*	*Reviderat*	*Reviderat*
Rörelseresultat	-2 235 518	-3 059 856	-10 211 516	-12 214 818	-9 487 176
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	591 709	468 724	2 145 574	1 636 672	728 834
Räntenetto	-65 277	-817	-64 460	-3 977	-8 896
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	**-1 709 086**	**-2 591 949**	**-8 130 402**	**-10 582 123**	**-8 767 688**
Förändring rörelsekapital					
Minskning (+) / Ökning (-) av rörelsefordringar	-66 026	-282 712	-151 123	85 855	-861 194
Minskning (-) / Ökning (+) av rörelseskulder	-200 235	-376 202	60 909	429 973	47 490
Kassaflöde löpande verksamhet	**-1 975 347**	**-3 250 863**	**-8 220 616**	**-10 066 295**	**-9 581 092**
Investeringsverksamhet					
Förvärv av materiella anläggnings-tillgångar	-	-	-	-52 150	-
Förvärv av balanserade utgifter för utvecklings-arbeten	-536 310	-516 825	-1 933 995	-3 045 852	-3 048 619
Förvärv av koncessioner, patent, licenser, mm	-	-	-	-	-178 000
Förvärv av inventarier, verktyg och installationer	-	-	-	-	-444 553
Kassaflöde investeringsverksamhet	**-536 310**	**-516 825**	**-1 933 995**	**-3 098 002**	**-3 671 172**
Finansieringsverksamhet					
Nyemission	2 255 608	3 536 987	5 503 323	5 503 323	19 881 568
Kortfristiga skulder	-	-	-	-	-466 667
Lån från aktieägare	1 000 000	-	1 000 000	-	-
Erhållna stöd		-		-	325 385
Kassaflöde finansieringsverksamhet	**3 536 987**	**3 536 987**	**10 318 421**	**5 503 323**	**19 740 286**
Periodens Kassaflöde	**743 951**	**-230 701**	**163 810**	**-7 660 974**	**6 488 022**
Ingående kassa	392 778	1 203 620	972 919	8 633 893	2 145 871
Utgående kassa	**1 136 729**	**972 919**	**1 136 729**	**972 919**	**8 633 893**

Alternativa nyckeltal

Nedanstående alternativa nyckeltal har hämtats från Streamifys reviderade årsredovisningar för räkenskapsåren 2021 och 2022, från den oreviderade bokslutskommunikén för 2023. Streamify bedömer att nyckeltalen kan ge en bättre förståelse av Bolagets finansiella ställning och resultatutveckling. De presenterade nyckeltalen är dock inte nödvändigtvis jämförbara med nyckeltal från andra företag då definitionerna kan skilja sig åt.

Nyckeltal	2023-10-01 2023-12-31	2022-10-01 2022-12-31	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31	2021-01-01 2021-12-31
MRR[20]	244	210	244	210	0
Nettoomsättning, TSEK	803	679	3 514	2 425	1 168
Rörelseresultt, TSEK	-2 236	-3 060	-10 212	-12 215	-487
Periodens resultat, TSEK	-1	-600	-7 976	-9 758	-8 382
Likvida medel, TSEK	1 137	973	1 137	973	8 633
Eget kapital, TSEK	11 292	9 949	11 292	9 949	16 842
Totala tillgångar, TSEK	15 040	12 637	15 040	12 637	19 100
Soliditet, %	75,08	78,73	75,08	78,73	88,17

Betydande förändringar av Bolagets finansiella ställning sedan 31 december 2023

Utöver vad som nämns under rubriken Väsentliga avtal har inga väsentliga förändringar gjorts av Bolagets låne- och finansieringsstruktur efter den 31 december 2023 och fram till offentliggörande och godkännande av detta Memorandum.

Kommentar till den finansiella informationen

Nettoomsättningen för 2023 uppgick till 3 514 TSEK (2 425 TSEK), vilket är en ökning om cirka 45 procent jämfört med 2022. Under 2021 skiftade Bolagets fokus och sedan slutet av 2021 främst fokuserat på försäljning av Liveshoppingtjänster. Vid utgången av 2023 uppgick de månatliga återkommande intäkterna till 244 TSEK, där majoriteten har en avtalstid på 12 månader.

Bolaget har under det 2023 aktiverat utgifter för egenupparbetad utveckling om 1 934 TSEK (3 046 TSEK) vilket återfinns som en intäkt i resultaträkningen samt en immateriell tillgång i balansräkningen (se nedan kommentar om Immateriella tillgångar).

Rörelsekostnaderna uppgick under Q4 till -3 598 TSEK (-4 261 TSEK) och rörelseresultatet blev -2 236 TSEK (-3 060 TSEK). Motsvarande för helåret 2023 var rörelsekostnader på -15 697 TSEK samt ett rörelseresultat på -10 212 TSEK.

Kostnadsminskningen beror främst på kostnadseffektivisering genom minskat antal anställda samt neddragna kostnader som har gjorts sedan föregående år

Immateriella tillgångar uppgick den 31 december 2023 till 6 086 TSEK (6 149TSEK). Posten består främst av balanserade utgifter för utvecklingsarbeten. Bolaget har fortsatt stort fokus på nyutveckling av plattformen.

Likvida medel uppgick per den 31 december 2023 till 1 137 TSEK (973 TSEK).

[20] MRR – definieras som månatliga återkommande intäkter (eng. Monthly Recurring Revenue) genererade från aktiva kundabonnemang per den sista i månaden, engångsintäkter exkluderade.

Rörelsekapitalförklaring

Det befintliga rörelsekapitalet är enligt styrelsens bedömning inte tillräckligt för att bedriva den nuvarande verksamheten under tolv månader framåt från dagen för Memorandumet. Företrädesemissionen är avsedd att tillföra Bolaget kapital för att möta Bolagets behov till och med april 2025.

Genom Företrädesemissionen tillförs Bolaget, före emissionskostnader, som minst 5.15 MSEK och som mest 10.2 MSEK. Emissionskostnaderna beräknas uppgå till cirka 0,73 MSEK, varav cirka 0,38 MSEK utgörs av garantiersättning förutsatt att samtliga garanter väljer att erhålla kontant ersättning. Styrelsen i Streamify bedömer att det befintliga rörelsekapitalet, från dagen för Memorandumet, är tillräckligt för de kommande tolv (12) månaderna givet att Företrädesemissionen tecknas till en grad om minst 70%. Rörelsekapitalbehovet för de kommande tolv (12) månaderna, från dagen för Memorandumets godkännande, uppgår till omkring 6,2 MSEK eller 0,5 MSEK per månad.

I händelse av att Erbjudandet inte tecknas i tillräcklig utsträckning kommer Bolaget behöva utvärdera ytterligare alternativa finansieringskällor såsom riktade emissioner, lån eller liknande. I det fall Bolaget inte lyckas säkra en alternativ finansiering kan Bolaget komma behöva driva sin verksamhet i en mer återhållsam takt än planerat i avvaktan på ytterligare finansiering. Detta skulle i förlängningen kunna medföra negativa finansiella effekter för både Bolaget och dess aktieägare. Skulle ytterligare investeringar krävas, som ej är att anse som planenliga genomföras, så kan styrelsen inte utesluta att ytterligare kapital kan komma att tas in under den närmaste tolvmånadersperioden.

Eget kapital och skuldsättning

Bolagets egna kapital uppgick 31 december 2023 till 11,3 MSEK. Bolagets skulder uppgick till 3,7 MSEK vilket ger en skuldsättningsgrad per 31 december 2023 om 0,33. För skuldsättningen finns ingen säkerhet eller garanti utställd.

10 oktober 2023 tecknade Bolaget ett avtal om ett aktieägarlån om en miljon

(1 000 000) kronor med Oscarsson Invest Aktiebolag. För lånet utgår en ränta om 1,5 procent per månad. Lånet samt upplupen ränta ska återbetalas i sin helhet senast 10 oktober 2026.

Efter den 31 december 2023 och fram till Memorandumets offentliggörande och godkännande har utöver vad som nämns under rubriken Väsentliga avtal inga väsentliga förändringar gjorts av Bolagets låne- och finansieringsstruktur.

Väsentliga finansiella förändringar

Utöver vad som nämns under rubriken Väsentliga avtal har det inte förekommit några väsentliga finansiella förändringar avseende Bolagets finansiella ställning eller ställning på marknaden sedan den 31 december 2023.

Tendenser

Bolaget bedömer att osäkerhetsfaktorer som växande inflation och krig i Ukraina kan direkt eller indirekt komma att negativt påverka verksamhetens finansiella ställning eller rörelseresultat. I övrigt finns, vid utgivande av detta Memorandum, inga kända tendenser eller osäkerhetsfaktorer såsom, offentliga ekonomiska, skattepolitiska, penningpolitiska eller andra politiska åtgärder som direkt eller indirekt förväntas ha en negativ påverkan på verksamhetens finansiella ställning eller rörelseresultat.

Anställda

Antalet anställda och genomsnittligt antal anställda ska presenteras för redovisad period. Fullständig förteckning framgår nedan (se tabell).

Räkenskapsår	Genomsnittligt antal anställda	Antal anställda
2023	5	5
2022	9	9

Styrelse och ledande befattningshavare

Enligt Streamifys bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre (3) och högst åtta (8) ordinarie styrelseledamöter med högst åtta (8) suppleanter. Streamifys styrelse består för närvarande av fyra (4) styrelseledamöter utan suppleanter. Ledamöterna och suppleanterna väljs årligen på årsstämman för tiden intill nästa årsstämma i Bolaget.

Nedan följer en beskrivning av Streamifys styrelse och ledande befattningshavare med information om deras nuvarande och tidigare engagemang de senaste fem åren. Styrelsen har bedömts uppfylla tillämpliga krav på oberoende. Samtliga ledamöter i Streamifys styrelse och samtliga ledande befattningshavare kan nås via Bolagets huvudkontor med adress, Törnstensgränd 11, 831 30 Östersund, Sverige.

Styrelse

Namn	Befattning	Födelseår	Innehav aktier (antal)
Lars Ekström	Styrelseordförande	1973	477 870
Johan Klitkou	Styrelseledamot och VD	1977	2 746 500
Lise Alm	Styrelseledamot	1980	0
Pontus Hymér	Styrelseledamot	1979	0

Övriga upplysningar avseende styrelse och ledande befattningshavare

Lars Ekström, född 1973, styrelseordförande sedan 2020

Erfarenhet: Lars har femton års erfarenhet från olika finansiella riskkapitalbolag, bland annat sex år på Verdane Capital. Han har också lång erfarenhet som ordförande/ styrelseledamot med stort fokus på värdeskapande aktiviteter, ledning, bolagets risker, digitalisering och finansiering. Lars har även omfattande erfarenhet av nyemissioner, juridiska avtal och finansiella strukturer, riskanalys och värdering av bolag.

Utbildning: Lars har en PhD från University of Cambridge, Masters of Science från UCL och en kandidatexamen från Florida Atlantic University.

Innehav: Lars innehav i Bolaget uppgår till 477 870 aktier via bolag.

Pågående och avslutade uppdrag utöver nuvarande uppdrag på Streamify AB:

Bolagsnamn	Befattning	Period för uppdrag
Vebua AB	Styrelseordförande	2020 - pågående
Football Analytics Sweden AB	Styrelseordförande	2020 - pågående
Streamify AB	Styrelseordförande och ledamot	2020 - pågående
Elevenate AB	Styrelseordförande	2019 - pågående
Vebua AB	Styrelseledamot	2020 - pågående
Football Analytics Sweden AB	Styrelseledamot	2020 - pågående
Elevenate AB	Styrelseledamot	2019 - pågående

Bolagsnamn	Befattning	Period för uppdrag
Saltmann Capital AB	Styrelseledamot	2019 - pågående
Peak Turism Sport Outdoor AB Vebua AB	Styrelseledamot	2021 - 2023
Vebua AB	Styrelseledamot	2016 - 2020
Envibat AB	Styrelseledamot	2015 - 2019
Elevenate AB	Styrelseledamot	2016 - 2019
Investa Företagskapital AB	Styrelseledamot	2015 - 2018
Södra Norrlands Hamn & Logistik AB SmartPlanes i Sverige AB	Styrelseledamot	2016 - 2018
SmartPlanes i Sverige AB	Styrelseledamot	2016 - 2018
EkoNord Invest AB	Styrelseledamot	2016 - 2018
Saltmann Capital AB	VD	2019 - 2023
Almi Invest Mitt AB	VD	2023 - pågående

Johan Klitkou, född 1977, styrelseledamot sedan 2020

Erfarenhet: Johan har 15 års erfarenhet i att driva och utveckla bolag med inriktning på streamingplattform. Under Johans ledning blev bland annat majoriteten av svenska tidningshus kunder däribland Bonnier, resekoncerner som Thomas Cook Northern Europe AB, konsulat, MSB med flera.

Utbildning: Johan har en utbildning från Mittuniversitetet.

Innehav: Johans innehav i Bolaget uppgår till 2 746 050 aktier via bolag.

Pågående och avslutade uppdrag utöver nuvarande uppdrag på Streamify AB:

Bolagsnamn	Befattning	Period för uppdrag
Streamify AB	Styrelseledamot och VD	2017 - pågående
1337 Holding AB	Styrelseledamot	2011 - pågående
Streamingbolaget AB	Styrelseledamot	2011 - 2020
1337 Holding AB	VD	2011 - pågående
Streamingbolaget AB	VD	2011 - 2022

Lise Alm, född 1980, styrelseledamot sedan 2022

Erfarenhet: Jise är i grunden jurist och företagsutvecklare med bakgrund inom tech och startup. Lise driver idag managementkonsultbolaget ThinkAloud som fokuserar på strategi och equityfrågor.

Vid sidan av detta är Lise delaktig i flertalet projekt ledda av experter inom FN med fokus på den globala digitala ekonomin. Hon är medgrundare och styrelseordförande i hälsotechbolaget Prorenata AB, advisor för legal techbolaget Eperoto och femtech bolaget Tilly, samt committee chair för legaltech bolaget Jus Mundi.

Tidigare roller inkluderar jurist inom M&A på Vinge Advokatbyrå, affärschef på Volumental, ett bolag som tillhandhåller B2B-tjänster i form av lösningar inom 3D- skanning för retailmarknaden och strategichef på Worldfavor, ett bolag som tillhanda håller en platform för ESG datainsamling. Hon var också en av de första bolagsjuristerna på Spotify, där hon spenderade sex år och var med från bolagets uppstartsfas innan det blev världsledande på marknaden för musikstreaming.

Utbildning: Lise har en juristexamen från Lunds universitet.

Innehav: Lise har inget innehav i Bolaget.

Pågående och avslutade uppdrag utöver nuvarande uppdrag på Streamify AB:

Bolagsnamn	Befattning	Period för uppdrag
Tilly TTC AB	Styrelseordförande	2021 - pågående
Prorenata AB	Styrelseordförande	2018 - pågående
Streamify AB	Styrelseledamot	2022 - pågående
Ulmo Invest AB	Styrelseledamot	2022 - pågående
Tilly TTC AB	Styrelseledamot	2021 - pågående
Spira Globalt AB	Styrelseledamot	2018 - pågående
Prorenata AB	Styrelseledamot	2010 - 2018

Pontus Hymér, född 1979, styrelseledamot sedan 2022

Erfarenhet: Pontus har en bakgrund som systemutvecklare, systemarkitekt och ledande roller inom främst startup- och spelsektorn, där han senast tog del som Engineering Manager och Head of Development på Mr Green och William Hill i Sverige och Malta mellan åren 2014 och 2020. Han hade rollen Som Chief Technology Officer på Bambuser mellan 2020 och 2021 och driver idag konsultbolaget Bubbl AB som fokuserar på seniora ledar- och utvecklarroller inom digital produktutveckling.

Utbildning: Pontus har en civilingenjörsexamen i Medieteknik från Linköpings Tekniska Högskola.

Innehav: Pontus har inget innehav i Bolaget.

Pågående och avslutade uppdrag utöver nuvarande uppdrag på Streamify AB:

Bolagsnamn	Befattning	Period för uppdrag
Streamify AB	Styrelseledamot	2022 - pågående
Bubbl AB	Styrelseledamot	2022 - pågående

Enligt Streamifys bolagsordning ska styrelsen bestå av lägst tre (3) och högst åtta (8) ordinarie styrelseledamöter med högst åtta (8) suppleanter. Streamifys styrelse består för närvarande av fyra (4) styrelseledamöter utan suppleanter. Ledamöterna och suppleanterna väljs årligen på årsstämman för tiden intill nästa årsstämma i Bolaget.

Nedan följer en beskrivning av Streamifys styrelse och ledande befattningshavare med information om deras nuvarande och tidigare engagemang de senaste fem åren. Styrelsen har bedömts uppfylla tillämpliga krav på oberoende. Samtliga ledamöter i Streamifys styrelse och samtliga ledande befattningshavare kan nås via Bolagets huvudkontor med adress, Törnstensgränd 11, 831 30 Östersund, Sverige.

Ledning

Namn	Befattning	Födelseår	Innehav aktier (antal)
Johan Klitkou	Styrelseledamot och VD	1977	2 746 500
Christofer Lundstedt	CTO	1989	342 898

Johan Klitkou, född 1977, VD sedan 2017

Se information under avsnittet ”styrelse” för Johan

Christofer Lundstedt, född 1989, Chief Technology Officer sedan 2017

Erfarenhet: Christofer har arbetat med streaming i över tolv år och är en av de som har utvecklat arkitekturen hos Streamifys plattform. Han har tidigare erfarenhet som backend utvecklare på Internetstiftelsen samt på tidningen Expressen, där han bland annat hjälpte de med deras satsningar inom web-tv.

Utbildning: Christofer har en gymnasieexamen inom Teknik-IT från Bergs gymnasium.

Innehav: Christofers innehav i Bolaget uppgår till 342 898 aktier privat.

Ersättningar till styrelse och ledning under 2023

Namn	**Grundlön**	**Styrelsearvode**	**Rörlig ersättning**	**Pension**	**Summa**
Johan Klitkou	702 000	52 500	9 828	78 922	843 250
Lars Ekström	-	157 500	-	-	157 500
Lise Alm	-	52 500	-	-	52 500
Pontus Hymér	-	52 500	-	-	52 500
Christofer Lundstedt	585 000	-	11 680	41 743	638 423
					1 744 173

Övriga upplysningar om styrelse och ledande befattningshavare

Samtliga ledamöter är valda till nästa årsstämma. En styrelseledamot äger rätt att när som helst frånträda sitt uppdrag. Styrelsens arbete följer styrelsens fastställda arbetsordning. Verkställande direktörens arbete regleras genom instruktioner för VD. Såväl arbetsordning som instruktioner fastställs årligen av styrelsen i Streamify. Frågor som rör revisions- och ersättningsfrågor beslutas direkt av Bolagets styrelse. Bolaget är inte skyldigt att följa svensk kod för bolagsstyrning och har heller inte frivilligt förpliktigat sig att följa denna.

Det förekommer inga familjeband mellan några styrelseledamöter och ledande befattningshavare. Under de senaste fem åren har ingen av Bolagets styrelseledamöter eller ledande befattningshavare (i) dömts i bedrägerirelaterat mål, (ii) bundits vid ett brott och/eller blivit föremål för påföljder för ett brott av reglerings- eller tillsynsmyndighet (inbegripet erkända yrkessammanslutningar), eller (iii) förbjudits av domstol att vara medlem i en emittents förvaltnings-, eller lednings- eller tillsynsorgan eller från att ha ledande eller övergripande funktioner hos en emittent.

Utöver vad som framgår ovan så har ingen i Bolagets styrelse eller personer i ledande befattning varit aktiva i bolag som drabbats av konkurs eller tvingats till likvidation under de senaste fem åren.

Det finns inga avtal mellan Bolaget och någon styrelseledamot eller ledande befattningshavare som ger denne rätt till någon förmån efter det att uppdraget avslutats utöver vad som framgår under rubriken ”Ersättning till styrelse och ledning” i detta Memorandum.

Aktien, aktiekapitalet och ägarförhållanden

Aktier och aktiekapital

Enligt Streamify registrerade bolagsordning per dagen för Memorandumet och per den 30 juni 2023 ska aktiekapitalet vara lägst 3 848 701,925 SEK och högst 15 394 807,700 SEK. Antalet aktier får som lägst vara 24 830 335 och som högst 99 321 340 aktier. Aktiekapitalet i Streamify uppgår per dagen för Memorandumet innan Företrädesemissionen och per den 30 juni 2023 till 5 270 105,09 SEK, fördelat på

34 000 324 aktier. Samtliga aktier har ett kvotvärde om 0,155 SEK och är fullt inbetalda. Aktierna är denominerade i SEK och har utfärdats enligt aktiebolagslagen. Företrädesemissionen medför, vid fullteckning, att Bolagets aktiekapital ökar med högst 7 905 157,64 SEK till sammanlagt högst 13 175 262,73 SEK, samt att antalet aktier ökar med högst 51 001 017 aktier till sammanlagt högst 85 001 695 aktier.

Vissa rättigheter kopplade till aktierna

Aktierna i Streamify har utgivits i enlighet med aktiebolagslagen (2005:551). De rättigheter som är förenade med aktier som är emitterade av Bolaget, inklusive de rättigheter som följer av bolagsordningen, kan endast ändras i enlighet med de förfaranden som anges i lag.

Streamify är anslutet till Euroclears kontobaserade värdepapperssystem, varför inga fysiska aktiebrev utfärdats. Samtliga, till aktien knutna, rättigheter tillkommer den som är registrerad i den av Euroclear förda aktieboken. Varje aktieägare i Streamify är berättigad att rösta för det fulla antalet av denne ägda och företrädda aktier vid bolagsstämma. Det finns endast ett aktieslag och varje aktie berättigar till en röst. Minoritetsägarna i Bolaget skyddas av aktiebolagslagens bestämmelser om likabehandling av aktieägare. Utöver vad som föreskrivs i lag finns inga bestämmelser i Streamifys bolagsordning om tillsättande eller entledigande av styrelseledamöter eller om ändring av bolagsordningen.

Aktieägare har normalt företrädesrätt till teckning av nya aktier, teckningsoptioner och konvertibla skuldebrev i enlighet med aktiebolagslagen, såvida inte bolagsstämman eller styrelsen med stöd av bolagsstämmans bemyndigande beslutar om avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Rätt till utdelning och andel av Bolagets vinst och behållning vid likvidation

Beslut om eventuell utdelning fattas av bolagsstämman och utbetalning ombesörjs av Euroclear. Rätt till utdelning tillfaller den som vid av bolagsstämman fastställd avstämningsdag var registrerad som ägare i den av Euroclear förda aktieboken. Om aktieägare inte kan nås genom Euroclear kvarstår aktieägarens fordran på Bolaget avseende utdelningsbelopp och begränsas endast genom regler om preskription. Vid preskription tillfaller utdelningsbeloppet Bolaget. För aktieägare bosatta utanför Sverige föreligger inga särskilda förfaranden eller restriktioner. Varje aktie ger lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och vinst. Vid en eventuell likvidation av Bolaget har aktieägare rätt till andel av överskott i förhållande till det antal aktier som aktieägaren innehar.

Bud på Bolagets värdepapper

Aktierna i Streamify är inte föremål för erbjudande som lämnats till följd av budplikt, inlösenrätt eller lösningsskyldighet. Det har inte förekommit några offentliga uppköpserbjudanden i fråga om Streamifys aktie under det innevarande eller föregående räkenskapsåret.

Övrigt

Det finns inga hembudsklausuler, förköpsförbehåll eller andra begränsningar i rätten att överlåta aktier i Bolaget i lag, Bolagets bolagsordning eller något avtal eller annan handling där Bolaget är part. Såvitt Bolaget känner till finns ej heller några andra avtal, i vilka Bolaget ej är part, såsom avtal mellan aktieägare, som skulle kunna innebära begränsningar i rätten att överlåta aktier i Bolaget.

Aktiekapitalets utveckling

Nedanstående tabell visar den historiska utvecklingen av Streamifys aktiekapital sedan Bolaget bildades 2017 samt den förändring av antalet aktier och aktiekapitalet som kommer att genomföras i samband med den förestående Företrädesemissionen. Aktierna är registrerade i elektronisk form i enlighet med avstämningsförbehåll i bolagsordningen. Aktieboken förs av Euroclear.

År	Händelse	Teckningskurs	Kvotvärde	Förändring av antal aktier	Ökning av aktiekapital	Totalt antal aktier	Totalt aktiekapital
2017	Bolagsbildning	0	1	50 000	50 000	50 000	50 000
2019	Split	0	1	147 097	0	197 097	50 000
2019	Sammanslagning	0	1	-1 836	0	195 261	50 000
2020	Nedströmsfusion	0	0,2561	145 261	0	195 261	50 000
2020	Nyemission	60	0,2561	79 015	20 233,175	274 276	70 233,175
2020	Nyemission	60	0,2561	23 004	5 890,577	297 280	76 123,752
2020	Riktad nyemission	50,46	0,2561	29 727	7 612,119	327 007	83 735,872
2020	Fondemission	0	1,550	0	423 124,979	327 007	506 860,850
2020	Split (10:1)	0	0,155	2 943 063	0,0000	3 270 070	506 860,850
2020	Emission av units	6,1	0,155	2 308 000	357 740	5 578 070	864 600,850
2021	Nyemission	5,25	0,155	1 952 378	302 618,590	7 530 448	1 167 219,440
2021	Teckningsoptioner	7,30	0,155	403 442	62 533,510	7 933 890	1 229 752,950
2022	Nyemission	0,75	0,155	5 837 862	904 868,61	13 771 152	2 134 621,56
2023	Teckningsoptioner av serie TO2	0,77	0,155	4 058 583	629 080,365	17 830 335	2 763 701,925
2023	Nyemission	0,50	0,155	7 000 000	1 085 000	24 830 335	3 848 701,925
2023	Teckningsoptioner av serie TO3	0,40	0,155	2 491 674	4 234 911,395	27 768 615	4 234 911,395
2023	Nyemission	0,45	0,155	6 456 669	1 000 783,695	33 778 678	5 235 695,90
2023	Nyemission	0,45	0,155	222 000	34 410	34 000 678	5 270 105,09
2024	Nyemission*	0,20	0,155	51 001 017	7 905 157,64	85 011 695	13 175 262,73
2024	Teckningsoption-er av serie TO 2023/2024 II**	0,60	0,155	5 059 612	784 239,86	90 071 307	13 959 502,59
2026	Personaloptioner till anställda***	50% VWAP	0,155	1 170 000	181 350	91 241 307	14 140 852,59
2026	Personaloptioner till styrelse- ord-förande****	50% VWAP	0,155	130 000	20 150	91 371 307	14 161 002,59

* Förändring av antalet aktier, ökning av aktiekapital och därigenom det totala antalet aktier och aktiekapital från nyemissionen förutsätter att erbjudandet fulltecknas.

** Förändring av antalet aktier, ökning av aktiekapital och därigenom det totala antalet aktier och aktiekapital från optionsinlösen förutsätter att samtliga teckningsoptioner nyttjas.

*** Förändring av antalet aktier, ökning av aktiekapital och därigenom det totala antalet aktier och aktiekapital förutsätter att samtliga personaloptioner nyttjas.

**** Förändring av antalet aktier, ökning av aktiekapital och därigenom det totala antalet aktier och aktiekapital förutsätter att samtliga personaloptioner nyttjas.

BILAGA 2

streamify

2023

Årsredovisning

Streamify AB – 559127–1399

www.streamify.io

Innehåll

Streamify och året i korthet	3
VD Johan Klitkou	4
Styrelse och ledning	5
Förvaltningsberättelse	7
Resultat- och balansräkning	13
Kassaflödesanalys	16
Noter	17
Underskrifter	22

Streamify och året i korthet

Streamify är en plattform för Live Shopping som gör det möjligt för e-handlare att sälja produkter, öka kundengagemang och erbjuda en mer stimulerande kundupplevelse av egen webbshop. Den skalbara SaaS-tjänsten riktar sig till massmarknaden bestående av medelstora och större e-handlare inom flera branschsegment.

Affärsmodell och strategi

Streamifys affärsidé bygger på att erbjuda en kombination av livestreaming och e-handel i en enkel och konkurrenskraftig plattform, där kunderna äger rätten till sitt eget material och sin kund- och försäljningsprocess. Streamify erbjuder idag kunderna möjligheter att skapa och sända ett obegränsat antal livestreams för en fast och därmed förutsägbar månadsavgift.

Tillväxt och förbättrat resultat

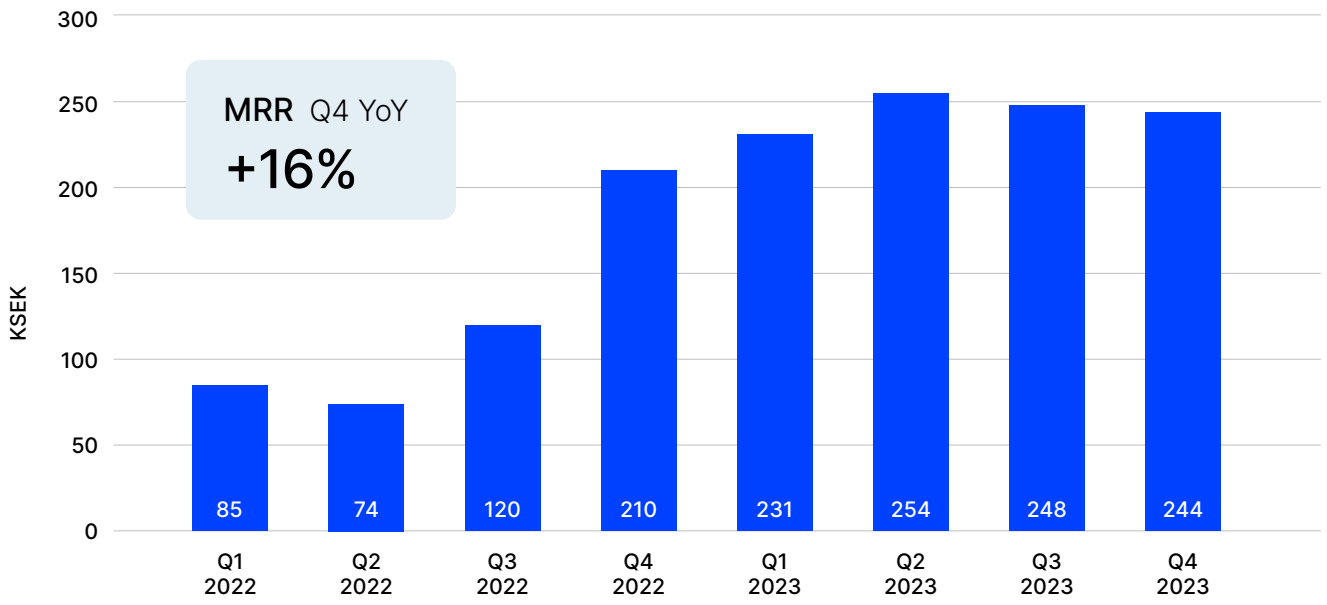
Bolagets andra år som Live Shopping-leverantör uppvisade en nettoomsättnings-tillväxt med 45% och förbättrat resultat med 16% där december månad levererade årets bästa resultat.

MRR*
Q4
244 KSEK
+16% YoY

Nettoomsättning
Q4
803 KSEK
18% YoY

Nettoomsättning
Januari – December
3 514 KSEK
45% YoY

Genomsnittlig tillväxt av MRR sedan lanseringen av tjänsten



Definition av nyckeltal, se noter

VD har ordet

Under 2023 ökade nettoomsättnings-tillväxten med 45% och vi förbättrade resultatet med 16%.

Med en decembermånad som dessutom levererade årets bästa resultat gick vi starka in i 2024 på vår resa mot lönsamhet. Q3 2023 präglades även av genombrottsavtal inom vår partneraffär. Affärsrelationen har sedan dess fördjupats ytterligare med flera gemensamma aktiviteter som affärsdialoger med presumtiva kunder samt evenemang och nätverksträffar med nyckelpersoner inom respektive bolag. Det gemensamma marknadserbjudandet med vår partner SHOPLINE lanseras i början av Q2 2024, vilket innebär att Streamifys tjänst kommer bli tillgänglig för SHOPLINES kunder inom i första hand segmentet EMEA.

Retail media

Under Q4 2023 adderade vi ett kompletterande affärsområde i form av Retail Media, där ELLE Norge är första kund att nyttja den nya tjänsten. Det nya affärsområdet är resultatet av vår strävan att utvidga begreppet, och skapa mer värde av liveshopping. Retail media hjälper varumärken att nå ut med sitt innehåll via återförsäljare och andra digitala kanaler, vilket skapar en ytterligare inkomstström och bygger vår grundaffär starkare.

Förbättrat rörelseresultat

Under Q4 2023 förbättrade vi vårt rörelseresultat med 25% jämfört med motsvarande kvartal föregående år och 16% för helåret jämfört med föregående år. Detta är ett direkt resultat av ökad omsättning till följd av minskade kostnader. Vi ser fortsatt hur etablerade kundrelationer förlängs, vilket visar på kundernas relation till liveshopping i allmänhet och Streamify som bolag.

Finansiering

Under 2024 fortsätter vi att fokusera på att öka vår intäktsgenerering genom flera kundavtal. För detta behöver vi mer kapital för att driva verksamheten framåt och göra de nödvändiga marknadsinvesteringar som vi planerar under året. Genom riktad emission under Q3 2023 stärktes vår kassa med cirka 3 MSEK före emissionskostnader och ytterligare 1 MSEK i form av aktieägarlån. Teckningsoptioner av serie TO 4, med nyttjandeperiod 3 juni - 14 juni 2024, kan vid fullteckning tillföra Bolaget cirka 3 MSEK. Streamify kommer därutöver behöva tillföras ytterligare likvid under 2024.

Avslutande ord

Streamify är på väg åt rätt håll. Omvärldens utmaningar gör att vi ständigt ser över kostnader och möjligheterna att öka intäkterna på ett kostnadseffektivt sätt. Det syns inte minst i vår satsning på partnerskap och det kompletterande erbjudandet inom Retail Media. Det ökar värdet av liveshopping för slutkund och innebär nya intäkter för Streamify.

Marknaden fortsätter att visa starkt intresse för liveshopping, trots att det initialt förutspåddes vara ett medium som skulle försvinna efter pandemin. Likväl finns en ökad försiktighet vad gäller nya investeringar på marknaden. Jag ser dock att våra tidigare och nuvarande strategier ger resultat. Vår plattform är enkel att använda och erbjuder en attraktiv affärsmodell, vilket gör att vi som bolag presterar effektivare än våra närmaste konkurrenter.

Jag ser positivt på resterande 2024 och gläds åt det fortsatta intresset från våra aktieägare. Det ger oss möjligheten att fortsätta satsa för att uppnå våra ambitiösa mål.

Johan Klitkou,
VD, Streamify AB

Styrelse

Lars Ekström, född 1973, styrelseordförande sedan 2020

Erfarenhet: Lars har femton års erfarenhet från olika finansiella riskkapitalbolag, bland annat sex år på Verdane Capital. Han har också lång erfarenhet som ordförande/styrelseledamot med stort fokus på värdeskapande aktiviteter, ledning, bolagets risker, digitalisering och finansiering. Lars har även omfattande erfarenhet av nyemissioner, juridiska avtal och finansiella strukturer, riskanalys och värdering av bolag.

Utbildning: Lars har en PhD från University of Cambridge, Masters of Science från UCL och en kandidatexamen från Florida Atlantic University.

Innehav: Lars innehav i Bolaget uppgår till 477 870 aktier via bolag.

Johan Klitkou, född 1977, styrelseledamot sedan 2020

Erfarenhet: Johan har 15 års erfarenhet i att driva och utveckla bolag med inriktning på streamingplattform. Under Johans ledning blev bland annat majoriteten av svenska tidningshus kunder däribland Bonnier, resekoncerner som Thomas Cook Northern Europe AB, konsulat, MSB med flera.

Utbildning: Johan har en utbildning från Mittuniversitetet.

Innehav: Johans innehav i Bolaget uppgår till 2 676 050 aktier via bolag.

Lise Alm, född 1980, styrelseledamot sedan 2022

Erfarenhet: Lise är i grunden jurist och företagsutvecklare med bakgrund inom tech och startup. Lise driver idag managementkonsultbolaget ThinkAloud som fokuserar på strategi och equityfrågor.

Vid sidan av detta är Lise delaktig i flertalet projekt ledda av experter inom FN med fokus på den globala digitala ekonomin. Hon är medgrundare och styrelseordförande i hälsotechbolaget Prorenata AB, advisor för legal techbolaget Eperoto och femtech bolaget Tilly, samt committee chair för legaltech bolaget Jus Mundi.

Tidigare roller inkluderar jurist inom M&A på Vinge Advokatbyrå, affärschef på Volumental, ett bolag som tillhandhåller B2B-tjänster i form av lösningar inom 3D-skanning för retailmarknaden och strategichef på Worldfavor, ett bolag som tillhanda håller en platform för ESG datainsamling. Hon var också en av de första bolagsjuristerna på Spotify, där hon spenderade sex år och var med från bolagets uppstartsfas innan det blev världsledande på marknaden för musikstreaming

Utbildning: Lise har en juristexamen från Lunds universitet.

Innehav: Lise har inget innehav i Bolaget.

Pontus Hymér, född 1979, styrelseledamot sedan 2022

Erfarenhet: Pontus har en bakgrund som systemutvecklare, systemarkitekt och ledande roller inom främst startup- och spelsektorn, där han senast tog del som Engineering Manager och Head of Development på Mr Green och William Hill i Sverige och Malta mellan åren 2014 och 2020. Han hade rollen Som Chief Technology Officer på Bambuser mellan 2020 och 2021 och driver idag konsultbolaget Bubbl AB som fokuserar på seniora ledar- och utvecklarroller inom digital produktutveckling.

Utbildning: Pontus har en civilingenjörsexamen i Medieteknik från Linköpings Tekniska Högskola

Innehav: Pontus har inget innehav i Bolaget.

Ledning

Namn	Befattning	Födelseår	Innehav aktier (antal)
Johan Klitkou	Styrelseledamot och VD	1977	2 676 050
Christofer Lundstedt	CTO	1989	336 811

Johan Klitkou, född 1977, VD sedan 2017

Se information under avsnittet ”styrelse” för Johan

Christofer Lundstedt, född 1989, Chief Technology Officer sedan 2017

Erfarenhet: Christofer har arbetat med streaming i över tolv år och är en av de som har utvecklat arkitekturen hos Streamifys plattform. Han har tidigare erfarenhet som backend utvecklare på Internetstiftelsen samt på tidningen Expressen, där han bland annat hjälpte de med deras satsningar inom web-tv.

Utbildning: Christofer har en gymnasieexamen inom Teknik-IT från Bergs gymnasium.

Innehav: Christofers innehav i Bolaget uppgår till 336 811 aktier privat.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och VD för Streamify AB avger härmed årsredovisning för räkenskapsåret 1 januari 2024 till 31 december 2023. Streamify AB (publ), med säte i Östersund, är ett publikt bolag med organisationsnummer 559127-1399. Årsredovisningen är upprättad i svenska kronor, SEK.

Allmänt om verksamheten

Omsättning och resultat

Bolagets MRR* (månatliga återkommande intäkter) har ökat under året och uppgick vid utgången av året till 244 KSEK. Nettoomsättningen uppgick till 3 514 KSEK (2 425 KSEK), en ökning om 45%. Majoriteten av omsättningen kommer från Live Video Shopping, medan Pay Per View står för resterande del. Pay-per-view-affären är volatil och kan svänga kraftigt mellan olika kvartal.

Resultat efter finansiella poster uppgick till -10 276 KSEK (-12 215 KSEK), vilket ger en förbättring med 16% (2 003 KSEK) jämfört med föregående år. Bolaget har i snitt haft färre anställda (fem jämfört med nio föregående år), samt dragit ner på övriga kostnader för att effektivisera verksamheten ytterligare. Detta resulterade bland annat i att december blev årets bästa månad.

Kassaflöde och likviditet

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till -8 221 KSEK (-10 066 KSEK). Bolagets likvida medel per den 31 december 2023 uppgick till 1 136 KSEK (973 KSEK).

Den företrädesemission som genomfördes under Q2 2024 tillförde Bolaget cirka 4,27 MSEK, efter teckning genom kvittning på cirka 0,82 MSEK och före emissionskostnader som uppgår till cirka 0,73 MSEK efter att samtliga garanter har meddelat att de önskar kontant garantiersättning.

På den extra bolagsstämma som hölls den 6 november beslutades att emittera och överlåta vederlagsfria teckningsoptioner av serie 2023/2024 II till samtliga befintliga ägare. Dessa Teckningsoptioner kan nyttjas i juni 2024, se mer nedan.

För ytterligare beskrivning av Bolagets kassaflöde och likviditet se avsnittet Förväntad framtida utveckling nedan.

Aktien

Aktien i Streamify är sedan 25 januari 2021 noterad på Spotlight Stock Market. Kortnamnet för aktien är STREAM och ISIN SE0015244462. Per den 31 december 2023 uppgick antalet aktier i Streamify till 34 000 678.

Risker och osäkerhetsfaktorer

Rysslands invasion av Ukraina har försämrat det säkerhetspolitiska läget i vår omvärld och skapat stor osäkerhet på de finansiella marknaderna, och den främsta risken och osäkerhetsfaktorn i dagsläget bedöms vara Bolagets förmåga att säkerställa tillräcklig finansiering. För en detaljerad redovisning av risker och osäkerhetsfaktorer hänvisas till memorandumet som publicerades i samband med företrädesemissionen under april 2024, vilken finns att tillgå på Bolagets hemsida.

Styrelsen och verkställande direktören bedömer att, givet att det arbete avseende strategi och finansiering som initierats fortlöper enligt plan, kommer bolaget kunna säkerställa nödvändig likviditet för en fortsatt drift av verksamheten under minst de kommande tolv månaderna. Rapporten har mot bakgrund av denna bedömning, upprättats i linje med fortlevnadsprincipen med antagandet om att företaget har förmåga att fortsätta driften under den kommande tolvmånadersperioden.

Skulle avgörande förutsättningar ej infrias, föreligger en risk rörande bolagets fortsatta drift. Detta medför sammantaget att det föreligger förhållanden som kan ge upphov till betydande risk beträffande företagets förmåga att fortsätta verksamheten.

Flerårsjämförelse*

Beloppen i flerårsjämförelse visas i KSEK

	2023	2022	2021	2020
MRR	244	210	0	0
Nettoomsättning	3 514	2 425	1 168	1 542
Res. efter finansiella poster	- 10 276	-12 219	-9 496	-3 617
Balansomslutning	12 740	12 637	19 100	15 994
Soliditet (%)	70,6	78,7	88,2	83,3

*Definition av nyckeltal, se noter

Ägare som har mer än 10% av antalet andelar eller röster per 31 december 2023

Oscarson Invest AB	18,6% (15,7%)
Nordnet Pensionsförsäkring AB	14,62%

För Streamifys ägarförteckning hänvisas till Spotlight via följande länk:
https://www.spotlightstockmarket.com/sv/bolag/irabout?InstrumentId=XSAT00007J6V

Händelser under året

Kommersiella händelser i korthet

Bolaget har idag avtal med kunder som önskar att fortsätta stärka sitt erbjudande mot konsumenter genom så kallad Liveshopping, däribland ELLE, Naturkompaniet, Akademibokhandeln, Eurosko, 3F Media Group AB, Emma S. AB, Linda JC A, Newhouse Design, Photowall med flera.

Partnerskap
I Bolagets tillväxtstrategi ingår att växa med hjälp av partners. De tidigare kommunicerade partnerskapen med SAS Institute och Shopline förväntas ha stor betydelse för Bolagets tillväxt framöver och ses som ett genombrott i partneraffären. För Streamify möjliggör avtalet en ny typ av kund med högre avtalsvärde än idag. Samarbetet ger också Streamify tillgång till ett globalt nätverk av partners, vilket möjliggör en snabb etablering på nya marknader.

- Streamify ingick i ett partnerskapsavtal med mjukvaruföretaget SAS Institute i oktober 2023. SAS Institute är världens största privatägda mjukvaruföretag specialiserat på analys, AI och statistik. SAS Institute har 12 000 anställda och en omsättning på över 3 miljarder USD. Streamify är SAS första leverantör av liveshopping och syftet är att omvandla realtidsdata från videobaserade konverteringar till intelligens.

- Streamify ingick i ett partnerskapsavtal med SHOPLINE i november 2023. SHOPLINE är Asiens ledande e-handelsplattform med över 500 000 kunder och över 300 miljoner USD i GMV månadsvis. Streamify är unik leverantör av liveshopping-plattform till SHOPLINE och plattformen marknadsförs främst mot SHOPLINEs Enterprise-kunder.

Bolaget har flera andra befintliga strategiska partnerskap så som de globala tjänsteföretagen Algomine, TD Synnex, Bynder, Geins, Red Dot Live, Comms Boutique London, Awelin, Fleeque (SPA), PopUpSummer (US), Avensia samt Liveshopping-kanalen Chandla.

Retail Media - ett kompletterande affärsområde

Retail media är marknadsföring ämnad för konsumenter vid, eller nära, själva köptillfället. 2023 spenderades USD 46B på denna form av marknadsföring och enligt EMarketer[1] kommer det öka med 20% årligen och överskrida USD 109B år 2027. Denna växande annonskanal låter detaljhandelsföretag, återförsäljare och digitala medier erbjuda annonsplats till varumärken i sina digitala kanaler. Varumärken köper således annonsplats i syfte att finnas top-of-mind vid ett eventuellt köpbeslut.

Investering i produktutveckling

Plattformen har utvecklats under året med flertalet nya och förbättrade funktioner som t ex **Forms** som syftar till att samla in data från tittare på deras villkor samt öka värdet från liveshopping-event. Plattformaren vidareutvecklades även till att understödja Streamifys nya affärsområde **Retail media** som är annonser som placeras på en återförsäljares eller ett digitalt medies e-handelssida. Syftet är att influera kunder vid köptillfället. Retail media väntas växa och förutspås öka med omkring 20% framtill 2027. Annonsformen nyttjas framgångsrikt av såväl Amazon som Walmart, och det unika med Streamifys lösning är det specifika liveshopping-fokuset

Aktivering av egenutvecklad programvara har skett med 1 934 KSEK (3 046 KSEK)

Organisation

Bolaget bestod av ett team på fem medarbetare vid utgången av året, jämfört med nio året före. Inga förändringar har skett i styrelsen.

Väsentliga händelser

- Den 10 januari 2023 meddelande Streamify att Bolaget ingått ett avtal med GLOWiD som säljer koreansk hudvård, smink och hårvård via sin e-handel och är ledande återförsäljare och distributör av utvalda varumärken i Norden. Med hjälp av live shopping från Streamify vill de komma närmare sina kunder och stärka sitt community globalt.
- Den 11 januari 2023 meddelade Streamify att kunden Naturkompaniet väljer att förlänga avtalet. Under 2022 lanserade Naturkompaniet konceptet i Sverige och Norge och fick positiv respons från kunderna. Syftet med formatet är att skapa kunskapsbaserat innehåll som inspirerar och utbildar kunden inom olika områden och aktiviteter kopplat till friluftsliv.
- Den 16 januari 2023 meddelade Streamify att Bolaget ingått ett avtal med norska EuroSko Gruppen AS, en av Nordens största skokedja. Satsningen initieras under första kvartalet 2023 med skobutikerna EuroSko och DNA som de första att implementera Live Shopping- formatet.
- Den 19 januari 2023 meddelade Streamify att Bolaget ingått ett avtal med det klassiska modevarumärket Newhouse. Newhouse har ett butiksnätverk på 11 butiker, en välbesökt e-handel och med över 70 återförsäljare i Norden och som en del i det fortsatta arbetet med att stärka omniaffären väljer Newhouse att implementera livestreaming som ytterligare en kommunikationskanal för att nå sina kunder.
- Den 27 januari 2023 meddelade Streamify utfallet för nyttjande av teckningsoptioner av serie TO 2 vilka emitterades i samband med Streamifys företrädesemission under fjärde kvartalet 2022. Totalt tecknades 4 058 583 aktier, genom utnyttjande av 4 058 583 Teckningsoptioner vilket motsvarar en nyttjandegrad

[1] https://www.emarketer.com/content/retail-media-fastest-growing-ad-channel-not-invincible#

om cirka 70 procent. Streamify tillförs därmed cirka 3,1 MSEK före emissionskostnader.

- Den 7 februari 2023 meddelade Streamify att hudvårdsvarumärket Emma S. Skincare valt att satsa på Live Shopping med Streamify. Emma S. är ett ledande svenskt hudvårdsvarumärke som via sin e-handel och återförsäljare som KICKS, Lyko, Åhléns och Apoteket säljer veganska, svenskproducerade hudvårdsprodukter i Skandinavien.
- Den 8 mars 2023 meddelade Streamify att Bolaget ingått ett avtal med Najell som säljer babyprodukter. Najell är grundat och baserat i Lund och börjar använda Live Shopping för att utbilda och komma närmare konsumenten.
- Den 15 mars 2023 meddelade Streamify att Bolaget ingått ett avtal med det norska influencervarumärket Vendela Beauty. Vendela Beauty är en del av Helena Cosmetics AS som säljer kosmetik och har en engagerad kundgrupp som de önskar att komma närmare med Live Shopping.
- Den 30 mars 2023 meddelade Streamify att Photowall valt Streamify som Live Shopping-leverantör. Photowall ett väletablerat företag med kontor och egen tapetproduktion i Stockholm och med Live Shopping hoppas de att göra sitt varumärke mer lockande och engagerade för sina kunder.
- Den 21 april meddelade Streamify att Bolaget har beslutat att genomföra en riktad emission av units med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, varigenom Bolaget tillfördes ca 3,5 MSEK före emissionskostnader. Den riktade emissionen, som riktades till en begränsad krets av investerare, genomfördes i syfte att främja Bolagets tillväxtresa och tillgodose kapitalbehovet för Bolagets pågående etablering på marknaden för Live Shopping.
- Den 27 april meddelade Streamify att Bolaget har beslutat att stärka sin organisation med Michal Kalinowski som tar rollen som Head of Growth and Partnerships. Syftet är att växa affären, möta det ökade antalet förfrågningar från andra marknadsvertikaler och ingå partnerskap med branschspecifika aktörer.
- Den 14 juni meddelade Streamify att det anrika skoföretaget CC Shoes har valt att förlänga avtalet med ett år. De har skördat stora framgångar med live shopping sedan de ingick samarbete med Streamify i maj 2022 och kommer nu att fortsätta överbrygga klyftan mellan fysisk och digital interaktion för en sömlös shoppingupplevelse.
- Den 30 juni meddelades att de två plattformarna Geins och Streamify ska ingå partnerskap. Båda bolagen verkar inom e-handelsbranschen och de delar såväl värderingar som visionen om att e-handel ska vara tillgänglig för alla. Därför ingår de två bolagen i ett partnerskap som ska präglas av enkelhet och kundfokus för att skapa personliga och sömlösa shoppingupplevelser.
- 30 juni genomförde Streamify sin årsstämma där det bland annat togs beslut om att införa långsiktiga incitamentsprogram i form av Kvalificerade Personaloptioner för anställda och styrelseordförande samt Teckningsoptioner till VD. Villkoren för respektive incitamentsprogram finns att läsa i underlagen till årsstämman på Bolagets hemsida.
- Den 17 juli meddelade Streamify att Bolaget har ingått avtal med 3F MediaGroup, Sveriges största mediehus inom jakt, fiske och friluftsliv.
- Den 1 augusti meddelade Streamify att Bolaget har skrivit samarbetsavtal med tre aktörer inom liveshopping, vilka kommer att erbjuda och marknadsföra Bolagets plattform till sina kunder. Dessa partners är primärt baserade i Storbritannien men deras samlade nätverk inkluderar även USA, Förenade Arabemiraten och Afrika.
- Den 17 augusti meddelade Streamify att Akademibokhandeln väljer att förlänga avtalet, för att växla upp sin satsning på live shopping. Avtalet förlängs med tolv månader.
- Den 5 september meddelade Streamify att Michal Kalinowski, tidigare Head of Growth and Partnerships hos Streamify, tillträder posten som försäljningschef och tar med sig över 25 års erfarenhet från branschen. Han efterträder Rickard Lönn som lämnar bolaget.
- Den 5 september offentliggjorde Streamify utfallet för nyttjande av teckningsoptioner av serie TO3.

Totalt nyttjades 2 491 674 Teckningsoptioner för teckning av 2 491 674 aktier, vilket motsvarar en nyttjandegrad om cirka 85,4 procent och en utspädning för befintliga aktieägare om cirka 9,12 procent. Teckningskursen fastställdes innan nyttjandeperioden till 0,40 SEK per aktie. Streamify tillförs därmed cirka 1,0 MSEK före emissionskostnader.

- Den 29 september meddelade Streamify att kunden Eurosko valt att utöka sitt avtal med ytterligare en licens för att introducera liveshopping-konceptet även till den svenska marknaden.
- Den 2 oktober offentliggjorde Streamify att Bolaget har ingått partnerskap med SAS Institute och TD Synnex för ökad global tillväxt. SAS Institute är världens största privatägda mjukvaruföretag specialiserat på analys, AI och statistik med en omsättning på $3 miljarder samt 12 000 anställda. Tillsammans skapas en affärsmässig fördel för retail-segmentet (detaljhandeln) när realtidsdata från videobaserade konverteringar omvandlas till intelligens. Enligt VD Johan Klitkou är avtalet ett stort genombrott i bolagets partneraffär som ger förutsättningar för bolagets nästa tillväxtfas
- Den 3 oktober meddelade Bolaget att avtal har tecknats med det svenska modevarumärket Twist & Tango
- Den 12 oktober meddelade Streamify att partnerskapsavtal har ingåtts med Bynder, som är branschledande inom lösningar för DAM (Digital Asset Management). Partnerskapet ska leda till nya affärer för parterna
- Den 17 oktober offentliggjorde Streamify att styrelsen har beslutat om att genomföra en riktad emission av units om 3 MSEK till en begränsad krets investerare samtidigt som man upptar ett aktieägarlån om 1 MSEK. Den Riktade Emissionen sker med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt och är uppdelad i två delar. Den första delen ("Första Delen") beslutas med stöd av bemyndigande från årsstämman. Den andra delen ("Andra Delen") är riktad till s.k. Leo-personer och är villkorad av en extra bolagsstämmas godkännande. Bolaget tillförs totalt cirka 3 MSEK före emissionskostnader, som uppgår till cirka 0,3 MSEK. Styrelsen har dessutom för avsikt att till bolagsstämman föreslå en vederlagsfri överlåtelse av teckningsoptioner till Bolagets aktieägare
- Den 18 oktober redogjorde Bolaget för villkoren för aktieägarlånet om 1 MSEK från bolagets största aktieägare Oscarsson Invest AB. Aktieägarlånet löper på 2 år med en marknadsmässig ränta om 1% per månad. Oscarson Invest AB har möjlighet att konvertera lånet jämte upplupen ränta till aktier på förfallodagen den 18 oktober 2025. Teckningskursen vid en potentiell konvertering ska vara 0,45 SEK. En potentiell konvertering kommer att vara villkorad av bolagsstämmans godkännande
- Den 19 oktober meddelade Bolaget att Naturkompaniet för andra gången, förlänger avtalen för både Sverige och Norge, med ytterligare ett år
- Den 19 oktober meddelade Bolaget kallelse till extra bolagsstämma
- Den 6 november publicerade Bolaget kommuniké från extra bolagsstämma
- Den 10 november meddelade Bolaget avstämningsdag för tilldelning av teckningsoptioner av serie 2023/2024 II
- Den 14 november offentliggjorde Streamify att Bolaget blir partner till Asiens ledande e-handelplattform SHOPLINE.
- Den 16 november meddelade Bolaget första dag för handel i teckningsoptioner av serie 2023/2024 II
- Den 17 november offentliggjorde Streamify att Bolaget avslutar avtal med likviditetsgarant.
- Den 28 november välkomnade Streamify till webbsändning och presentation av tredje kvartalet för 2023
- Den 30 november offentliggjorde Bolaget delårsrapport Q3 2023.
- Den 20 december publicerade Streamify en lägesuppdatering från Bolaget.
- Den 31 december offentliggjorde Bolaget att valberedning är utsedd inför Streamifys årsstämma 2024

Väsentliga händelser efter periodens utgång

- Den 16 januari 2024 offentliggjorde Bolaget att kunden Chandla förlänger avtalet för andra gången.
- Den 22 januari 2024 informerade Bolaget om uppdatering gällande incitamentsprogram till VD.
- Den 23 januari 2024 meddelande Bolaget att kund Nordic Superfood förlänger sitt avtal med Streamify med ytterligare ett år.
- Den 24 januari 2024 informerade Bolaget att de framgångsrikt fullbordat den tekniska integrationen med e-handelsplattformen Geins
- Streamify meddelade den 26 februari lansering av ett nytt affärsområde inom retail media där ELLE Norge är första kunden med det nya affärsområdet.
- Streamify publicerade delårsrapport Q4 2023 måndagen den 26 februari 2024.
- Bolaget ingick den 28 februari 2024 ett brygglåneavtal med aktieägaren Oscarson Invest Aktiebolag (Oscarsson, Jan Anders, Oscarsson, Kjell Olof Olle, Oscarsson, Pehr Olof) om 0,7 MSEK i syfte att säkerställa Bolagets kortfristiga rörelsekapitalbehov fram till det att likvid från Företrädesemissionen tillfaller Bolaget. För brygglånet utgår en ränta om 1,5 procent per påbörjad månad. Brygglånet kan kvittas mot aktier i företrädesemissionen och återbetalas annars med likvid från Företrädesemissionen. Styrelsen i Bolaget bedömer villkoren för brygglånet som marknadsmässiga.
- Bolaget ingick den 21 mars 2024 ett brygglåneavtal med Tellus Equity Partner AB om 1 MSEK i syfte att säkerställa Bolagets kortfristiga rörelsekapitalbehov fram till det att likvid från Företrädesemissionen tillfaller Bolaget. För brygglånet utgår en ränta om 2 procent per påbörjad månad. Brygglånet är avsett att återbetalas med likvid från Företrädesemissionen. Styrelsen i Bolaget bedömer villkoren för brygglånet som marknadsmässiga.
- Styrelsen i Streamify AB beslutade den 10 april 2024 om företrädesemission av aktier om cirka 10.2 MSEK Streamify AB publicerade memorandum den 19 april 2024 avseende kommande företrädesemission av aktier Bolaget meddelande den 23 april 2024 lansering av ett gemensamt erbjudande med Shopline.
- Streamify publicerade den 23 april 2024 en korrigering av investeringsmemorandum avseende Streamify:s företrädesemission.
- Streamify AB meddelade den 29 april 2024 om nytt datum för publicering av kvartalsrapporten för första kvartalet 2024.
- Den 8 maj 2024 publicerade Streamify AB utfall i företrädesemission av aktier.
- Streamify meddelade den 20 maj 2024 om sista dag för handel med BTA.
- Bolaget kallade den 28 maj 2024 till årsstämma.
- Streamify meddelande fastställande av teckningskurs för teckningsoptioner av serie TO 2023/2024 II (TO 4) den 30 maj 2024.
- Streamify AB (publ) välkomnade till till webbsändning och presentation av första kvartalet för 2024 den 30 maj 2024.
- Streamify publicerade delårsrapport Q1 2024 den 31 maj 2024.
- Streamify informerade den 3 juni 2024 om inledande av nyttjandeperioden för teckningsoptioner av serie TO 2023/2024 II (TO 4) och offentliggörande av memorandum.

Förändring eget kapital 2023-01-01 - 2023-12-31

	Bundet eget kapital		Fritt eget kapital		
SEK	**Aktiekapital**	**Utvecklingsfond**	**Överkursfond**	**Balanserat resultat**	**Årets resultat**
Belopp vid periodens ingång	**2 134 622**	**5 500 090**	**2 169 038**	**9 903 509**	**- 9 758 131**
Nyemission	3 135 483		6 182 937		
Disposition enligt årets årsstämma			- 2 169 038	- 9 758 131	9 758 131
Utvecklingsfond		- 27 323		2 196 362	
Periodens resultat					- 10 275 976
Belopp vid periodens utgång	**5 270 105**	**5 472 767**	**6 182 937**	**2 341 740**	**- 10 275 976**

Resultatdisposition

Förslag till vinstdisposition av bolagets vinst

Till årsstämmans förfogande står	
Balanserad vinst	2 341 740
Överkursfond	6 182 937
Årets förlust	-10 275 976
	-1 751 299

Styrelsen föreslår att	
i ny räkning överföres	-1 751 299

Beträffande bolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande noter.

Resultat- och balansräkning

Resultaträkning

SEK	Not	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31
Rörelseintäkter			
Nettoomsättning		3 514 195	2 424 878
Aktiverat arbete för egen räkning		1 933 995	3 045 853
Övriga rörelseintäkter		37 698	15 545
Summa rörelseintäkter		**5 485 888**	**5 486 276**
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader		-6 477 005	-7 915 760
Personalkostnader	3	-7 028 922	-8 099 686
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar		-2 145 574	-1 635 495
Övriga rörelsekostnader		-45 903	-50 153
Summa rörelsekostnader		-15 697 404	-17 701 094
RÖRELSERESULTAT		**-10 211 516**	**-12 214 818**
Finansiella poster			
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		1 155	1 267
Räntekostnader och liknande resultatposter		-64 460	-5 244
Summa finansiella poster		**-63 305**	**-3 977**
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		**-10 275 976**	**-12 218 795**
Resultat före skatt		**-10 275 976**	**-12 218 795**
Skatt på årets resultat		0	2 460 664
Årets resultat		**-10 275 976**	**-9 758 131**

Balansräkning

SEK	Not	2023-12-31	2022-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	4	6 002 064	6 029 390
Koncessioner, patent, licenser, varmärken samt liknande rättigheter	5	84 017	119 621
Summa immateriella anläggningstillgångar		**6 086 081**	**6 149 011**
Materiella anläggningstillgångar	6	133 635	282 284
Summa materiella anläggningstillgångar		**133 635**	**282 284**
Uppskjuten skattefordran	7	4 312 000	4 312 000
Summa finansiella anläggningstillgångar		**4 312 000**	**4 312 000**
Summa anläggningstillgångar		**10 531 716**	**10 743 295**
Omsättningstillgångar			
Kundfordringar		136 219	87 550
Övriga fordringar		327 708	235 385
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		607 938	597 807
Summa kortfristiga fordringar		**1 071 865**	**920 742**
Kassa och bank		1 136 729	972 919
Summa kassa och bank		**1 136 729**	**972 919**
Summa omsättningstillgångar		**2 208 594**	**1 893 661**
SUMMA TILLGÅNGAR		**12 740 310**	**12 636 956**

Balansräkning, fortsättning

SEK	Not	2023-12-31	2022-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		5 270 105	2 134 622
Fond för utvecklingsutgifter		5 472 767	5 500 090
Summa bundet eget kapital		**10 742 872**	**7 634 712**
Fritt eget kapital			
Överkursfond		6 182 937	2 169 038
Balanserat resultat		2 341 739	9 903 509
Periodens resultat		- 10 275 976	- 9 758 131
Summa fritt eget kapital		**- 1 751 300**	**2 314 416**
Summa eget kapital		**8 991 572**	**9 949 128**
Långfristiga skulder			
Övriga skulder	8	1 000 000	705 109
Summa långfristiga skulder		**1 000 000**	**705 109**
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		510 125	533 742
Aktuell skatteskuld		-	147 172
Övriga skulder		1 106 718	313 460
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		1 131 895	988 345
Summa kortfristiga skulder		**2 748 738**	**1 982 719**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**12 740 310**	**12 636 956**

Kassaflödesanalys

SEK	Not	2023-01-01 2023-12-31	2022-01-01 2022-12-31
Löpande verksamhet			
Rörelseresultat		- 10 211 516	- 12 214 818
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	9	2 145 574	1 636 672
Räntenetto	10	- 64 460	- 3 977
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		**- 8 130 402**	**- 10 582 123**
Förändring rörelsekapital			
Minskning (+) / Ökning (-) av rörelsefordringar		- 151 123	85 855
Minskning (-) / Ökning (+) av rörelseskulder		60 909	429 973
Kassaflöde löpande verksamhet		**- 8 220 616**	**- 10 066 295**
Investeringsverksamhet			
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-	- 52 150
Förvärv av balanserade utgifter för utvecklingsarbeten	4	- 1 933 995	- 3 045 852
Kassaflöde investeringsverksamhet		**- 1 933 995**	**- 3 098 002**
Finansieringsverksamhet			
Nyemission		9 318 421	5 503 323
Lån från aktieägare		1 000 000	-
Erhållna stöd			-
Kassaflöde finansieringsverksamhet		**10 318 421**	**5 503 323**
Periodens kassaflöde		**163 810**	**- 7 660 974**
Ingående kassa		972 919	8 633 893
Utgående kassa		**1 136 729**	**972 919**

Noter

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Årsredovisningen är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning.

Principerna är oförändrade jämfört med föregående år.

Bolaget har valt att frivilligt upplysa om kassaflöde.

Fordringar
Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta.

Övriga tillgångar, skulder och avsättningar
Övriga tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Intäktsredovisning

Inkomsten redovisas till det nominella verkliga värdet av vad som erhållits eller kommer att erhållas med avdrag för lämnade rabatter. Bolagets intäkter består i allt väsentligt av fasta prenumerationsavgifter för bolagets Saas-tjänster, vilka har en återkommande karaktär. Kunderna faktureras vanligen månadsvis, kvartalsvis eller årsvis i förskott. Intäkterna för prenumerationsavgifter periodiseras över avtalets löptid och förskottsfakturerade belopp redovisas som förutbetalda intäkter i balansräkningen.

Materiella anläggningstillgångar
Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod Nyttjandeperioden omprövas per varje balansdag. Följande nyttjandeperioder tillämpas:

	Antal år
Inventarier, verktyg och maskiner	5

Immateriella anläggningstillgångar
Immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuella nedskrivningar. Tillgångarna skrivs av linjärt över tillgångarnas bedömda nyttjandeperiod. Nyttjandeperioden omprövas per varje balansdag. Pågående projekt skrivs inte av utan nedskrivningsprövas årligen. Följande nyttjandeperioder tillämpas:

	Antal år
Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten	5

Aktivering av internt upparbetade immateriella anläggningstillgångar
Aktiveringsmodellen
Samtliga utgifter som uppkommer under forskningsfasen kostnadsförs när de uppkommer. Samtliga utgifter som uppkommer under utvecklingsfasen aktiveras när följande förutsättningar är uppfyllda; företagets avsikt är att

färdigställa den immateriella tillgången samt
att använda eller sälja den och företaget har förutsättningar att använda eller sälja tillgången, det är tekniskt möjligt för företaget att färdigställa den immateriella tillgången så att den kan användas eller säljas och det finns adekvata tekniska, ekonomiska och andra
resurser för att fullfölja utvecklingen och för att använda eller sälja tillgången, det är sannolikt att den immateriella anläggningstillgången kommer att generera framtida ekonomiska fördelar och företaget kan på ett tillförlitligt sätt beräkna de utgifter
som är hänförliga till tillgången under dess utveckling.
I anskaffningsvärdet inkluderas personalkostnader uppkomna i arbetet med utvecklingsarbetet tillsammans med en lämplig andel av relevanta omkostnader.

Inkomstskatt
Aktuell skatt är inkomstskatt för innevarande räkenskapsår som avser årets skattepliktiga resultat och den del av tidigare räkenskapsårs inkomstskatt som ännu inte har redovisats.
Aktuell skatt värderas till det sannolika beloppet enligt de skattesatser och skatteregler som gäller på balansdagen

Uppskjuten skatt är inkomstskatt för skattepliktigt resultat avseende framtida räkenskapsår till följd av tidigare transaktioner eller händelser.

Uppskjuten skatt beräknas på temporära skillnader. En temporär skillnad finns när det redovisade värdet på en tillgång eller skuld skiljer sig från det skattemässiga värdet. Temporära skillnader beaktas ej i skillnader hänförliga till investeringar i dotterföretag, filialer, intresseföretag eller joint venture om företaget kan styra tidpunkten för återföring av de temporära skillnaderna och det inte är uppenbart att den temporära skillnaden kommer att återföras inom en överskådlig framtid. Skillnader som härrör från den första redovisningen av goodwill eller vid den första redovisningen av en tillgång eller skuld såvida inte den hänförliga transaktionen är ett rörelseförvärv eller påverkar skatt eller redovisat resultat utgör inte heller temporära skillnader.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den omfattning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida skattemässiga överskott.

Offentliga bidrag
Offentligt bidrag värderas till det verkliga värdet av den tillgång som företaget fått eller kommer att få. För tillgångar som anskaffas med offentligt bidrag minskas anskaffningsvärdet med samma belopp som det erhållna offentliga bidraget.

Offentliga bidrag som inte är förenade med krav på framtida prestation, så kallade ovillkorade bidrag, intäktsförs när villkoren för att få bidraget uppfyllts, det vill säga oftast i samband med att bidrag erhålls. Offentliga bidrag som är förenade med krav på framtida
prestation, så kallade villkorade bidrag, skuldförs när bidraget erhålls och intäktsförs därefter när prestationen utförs.

Not 2 Uppskattningar och bedömningar

Upprättande av årsredovisning enligt K3 kräver att företagsledning och styrelse gör antaganden om framtiden och andra viktiga källor
till osäkerhet i uppskattningar på balansdagen som innebär en betydande risk för en väsentlig justering av de redovisade värdena för tillgångar och skulder i framtiden. Det görs också bedömningar som har effekt på de redovisade beloppen i denna årsredovisning.

Uppskattningar och bedömningar baseras på historisk erfarenhet och andra faktorer som under rådande förhållanden anses vara rimliga. Resultatet av dessa uppskattningar och bedömningar används sedan för att

fastställa redovisade värden på tillgångar och skulder som
inte tydligt framgår från andra källor.

Uppskattningar och bedömningar ses över årligen.

Det slutliga utfallet av uppskattningar och bedömningar kan komma att avvika från nuvarande uppskattningar och bedömningar. Effekterna av ändringar i dessa redovisas i resultaträkningen under det räkenskapsår som ändringen görs samt under framtida
räkenskapsår om ändringen påverkar både aktuellt och kommande räkenskapsår.

Prövning av nedskrivningsbehov för immateriella anläggningstillgångar
Företaget har betydande värden redovisade i balansräkningen avseende immateriella anläggningstillgångar. Tillgångarna och de komponenter som identifierats testas för nedskrivningsbehov i enlighet med de redovisningsprinciper som beskrivs i bolagets allmänna upplysningar- och värderingsprinciper.

Uppskjuten skattefordran
Uppskjuten skattefordran har tagits upp avseende underskottsavdrag. Redovisat belopp motsvarar skatteeffekten av innevarande och det närmast föregående räkenskapsårets underskott. Uppskjuten skattefordran avseende underskott från tidigare år har därmed inte tagits upp i redovisningen, med hänvisning till försiktighetsprincipen. Företaget har endast redovisat en uppskjuten skattefordran till ett sådant belopp som bedöms vara troligt att företaget kommer att kunna avräkna mot framtida skattemässiga överskott inom en rimlig tidsperiod.

Not 3 Medelantal anställda

Medelantal anställda	2023	2022
Medelantalet anställda bygger på av bolaget betalda närvarotimmar relaterade till en normal arbetstid.		
Medelantalet anställda har varit	5	9

Not 4 Balanserade utgifter för utvecklingsarbeten och liknande arbeten

	2023-12-31	2022-12-31
Ingående anskaffningsvärde	8 410 042	5 364 189
Aktiverade utgifter	1 933 995	3 045 853
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10 344 037	8 410 042
Ingående avskrivningar	-2 380 652	-925 986
Årets avskrivningar	-1 961 321	-1 454 666
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4 341 973	-2 380 652
Utgående redovisat värde	6 002 064	6 029 390
Tillgångar anskaffade med offentligt bidrag ingår med redovisat anskaffningsvärde	550 735	550 735

Not 5 Koncessioner, patent, licenser, varumärken m.m.

	2023-12-31	2022-12-31
Ingående anskaffningsvärde	178 000	178 000
Inköp	0	0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	178 000	178 000
Ingående avskrivningar	-58 379	-22 775
Årets avskrivningar	-35 604	-35 604
Utgående ackumulerade avskrivningar	-93 983	-58 379
Utgående redovisat värde	84 017	119 621

Not 6 Inventarier, verktyg och installationer

	2023-12-31	2022-12-31
Ingående anskaffningsvärde	496 723	1 153 882
Inköp	0	52 151
Försäljningar/utrangeringar	0	-709 310
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	496 723	496 723
Ingående avskrivningar	-214 439	-780 009
Försäljningar/Utrangeringar	0	710 795
Årets avskrivningar	-148 649	-145 225
Utgående ackumulerade avskrivningar	-363 088	-214 439
Utgående redovisat värde	133 635	282 284

Not 7 Uppskjuten skatt

	2023-12-31		2022-12-31	
	Temporär skillnad	Uppskjuten skattefordran	Temporär skillnad	Uppskjuten skattefordran
Underskottsavdrag	20 932 039	4 312 000	20 932 039	4 312 000

Not 8 Långfristiga skulder

	2023-12-31	2022-12-31
Långfristiga skulder – betalas inom 2-5 år	1 000 000	705 109

Not 9 Justeringar till poster som inte ingår i kassaflödet

	2023-12-31	2022-12-31
Avskrivningar	2 145 574	1 635 495
Övrigt	-	1 177
	2 145 574	**1 636 672**

Not 10 Räntenetto

	2023-12-31	2022-12-31
Ränteintäkter	-1 155	-1 267
Räntekostnader	65 615	5 244
	64 460	**3 977**

Not 11 Definition av nyckeltal

MRR (eng. Monthly Recurring Revenue) definieras som månatliga återkommande intäkter genererade från aktiva kundabonnemang
per den sista i månaden, engångsintäkter exkluderade.

Soliditet
Justerat eget kapital i procent av balansomslutning.

Bolagsinformation

Firmanamn	Streamify AB
Handelsbeteckning	”STREAM”. Aktier handlas på Spotlight Stock Market.
ISIN-koder	Aktiernas ISIN-kod är SE0015244462.
Säte och hemvist	Östersund, Sverige
Organisationsnummer	559127–1399
Datum för bolagsbildning	2017-05-23
Datum när bolag startade sin verksamhet	2017-09-28
Land för bolagsbildning	Sverige
Juridisk form	Publikt aktiebolag
Lagstiftning	Svensk rätt och svenska aktiebolagslagen
Adress	Törnstens gränd 11, 831 30 Östersund
Telefon	+46 (0) 63-13 37 51
Hemsida	www.streamify.io
LEI-kod	549300G0YBY86OFIGX63

Underskrifter

Östersund, den dag som framgår av den elektroniska underskriften

Johan Klitkou
Verkställande direktör

Lars Ekström
Styrelseordförande

Lise Alm
Styrelseledamot

Pontus Hymér
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats den dag som framgår av den elektroniska underskriften
Edlund & Partners AB

Jens Edlund
Auktoriserad revisor

Transaktion 09222115557519449775 Signerat JK, LE, LA, PH, JE

Verifikat

Transaktion 09222115557519449775

Dokument

Streamify ÅR 20231231
Huvuddokument
23 sidor
Startades 2024-06-07 18:17:58 CEST (+0200) av E o P Revision (EoPR)
Färdigställt 2024-06-07 22:43:50 CEST (+0200)

Initierare

E o P Revision (EoPR)
Edlund & Partners AB
ville.nilsson@edlundpartners.se

Signerare

Johan Klitkou (JK)
Johan@streamify.io

BankID

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "ERIK JOHAN DANIEL KLITKOU"
Signerade 2024-06-07 18:19:35 CEST (+0200)

Lars Ekström (LE)
Lars.ekstrom@streamify.io

BankID

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "LARS EKSTRÖM"
Signerade 2024-06-07 18:47:50 CEST (+0200)

SIGNATURES scrive. VERIFIED BY

Verifikat

Transaktion 09222115557519449775

Lise Alm (LA)
Lise.u.alm@gmail.com

BankID

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "LISE ALM"
Signerade 2024-06-07 22:39:00 CEST (+0200)

Pontus Hymér (PH)
pontus.hymer@bubbl.se

BankID

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "PONTUS HYMÉR"
Signerade 2024-06-07 19:15:18 CEST (+0200)

Jens Edlund (JE)
Jens@edlundpartners.se

BankID

Namnet som returnerades från svenskt BankID var "JENS RUFUS EDLUND"
Signerade 2024-06-07 22:43:50 CEST (+0200)

Detta verifikat är utfärdat av Scrive. Information i kursiv stil är säkert verifierad av Scrive. Se de dolda bilagorna för mer information/bevis om detta dokument. Använd en PDF-läsare som t ex Adobe Reader som kan visa dolda bilagor för att se bilagorna. Observera att om dokumentet skrivs ut kan inte integriteten i papperskopian bevisas enligt nedan och att en vanlig papperutskrift saknar innehållet i de dolda bilagorna. Den digitala signaturen (elektroniska förseglingen) säkerställer att integriteten av detta dokument, inklusive de dolda bilagorna, kan bevisas matematiskt och oberoende av Scrive. För er bekvämlighet tillhandahåller Scrive även en tjänst för att kontrollera dokumentets integritet automatiskt på: https://scrive.com/verify

Streamify AB
559127-1399
Räkenskapsår 2024-01-01 - 2024-12-31
Period 2024-01-01 - 2024-05-31

Resultatrapport ÅRL

Utskrivet 2024-07-31 20:48
Senaste vernr A 56 B 51 C 54 D 217 E 283 G 6 H 185 L 61 M 1

		Period	Ackumulerat	Period fg år
RÖRELSENS INTÄKTER				
Nettoomsättning				
3000	Försäljning reservering Swish PPV	-13 652,00	-13 652,00	5 650,00
3001	Försäljning inom Sverige Swish PPV	130 444,00	130 444,00	534 539,20
3010	Försäljning inom Sverige Övrigt	0,00	0,00	18 600,00
3041	Försäljning periodisering LVS	428 928,55	428 928,55	-79 688,49
3042	Försäljning Stripe PPV	2 560,84	2 560,84	26 536,48
3043	Försäljning inom Sverige LVS	370 494,40	370 494,40	574 319,26
3106	Försäljning utanför EU, LVS	188 828,57	188 828,57	543 732,12
3740	Öres- och kronutjämning	-1,03	-1,03	-0,35
Summa nettoomsättning		**1 107 603,33**	**1 107 603,33**	**1 623 688,22**
Aktiverat arbete för egen räkning				
3800	Aktiverat arbete för egen räkning (gruppkonto)	893 850,00	893 850,00	861 375,00
Summa aktiverat arbete för egen räkning		**893 850,00**	**893 850,00**	**861 375,00**
Övriga rörelseintäkter				
3960	Valutakursvinster på fordringar och skulder av rörelsekaraktär	6 062,21	6 062,21	4 304,78
Summa övriga rörelseintäkter		**6 062,21**	**6 062,21**	**4 304,78**
SUMMA RÖRELSENS INTÄKTER		**2 007 515,54**	**2 007 515,54**	**2 489 368,00**
RÖRELSENS KOSTNADER				
Råvaror och förnödenheter				
4531	Inköp av tjänster från ett land utanför EU, 25 % moms	-64 075,24	-64 075,24	-125 567,03
4535	Inköp av tjänster från annat EU-land, 25 %	-450 667,02	-450 667,02	-576 871,34
4590	Motkonto Import	514 742,26	514 742,26	702 438,37
Summa råvaror och förnödenheter		**0,00**	**0,00**	**0,00**
BRUTTOVINST		**2 007 515,54**	**2 007 515,54**	**2 489 368,00**
Övriga externa kostnader				
5010	Lokalhyra	-119 280,00	-119 280,00	-87 560,00
5011	Hyra för kontorslokaler	-2 700,00	-2 700,00	-181 017,00
5090	Övriga lokalkostnader	-2 678,57	-2 678,57	-3 235,43
5160	Städning och renhållning	-16 356,25	-16 356,25	-15 700,00
5410	Förbrukningsinventarier	-8 127,58	-8 127,58	-10 505,88
5420	Programvaror	-12 871,49	-12 871,49	-15 486,84
5710	Frakter, transporter och försäkringar vid varudistribution	-207,00	-207,00	0,00
5800	Resekostnader (gruppkonto)	-6 883,04	-6 883,04	-16 300,03
5810	Biljetter	-18 966,89	-18 966,89	-43 057,83
5831	Kost och logi i Sverige	0,00	0,00	-20 719,86
5912	Marknadsföring	-82 752,61	-82 752,61	-122 903,57
5940	Utställningar och mässor	-3 742,37	-3 742,37	0,00
5980	PR, institutionell reklam och sponsring	-316 799,94	-316 799,94	-269 934,31
6050	Försäljningsprovisioner	-104 491,88	-104 491,88	-415 527,00
6072	Representation, ej avdragsgill	-11 808,32	-11 808,32	-10 630,39
6110	Kontorsmateriel	0,00	0,00	-96,40
6212	Mobiltelefon	-21 520,16	-21 520,16	-25 822,41
6214	Teknik/drift	-526 899,29	-526 899,29	-627 379,02

		Period	Ackumulerat	Period fg år
6230	Datakommunikation	-3 742,51	-3 742,51	-8 317,08
6310	Företagsförsäkringar	-10 380,85	-10 380,85	0,00
6351	Konstaterade förluster på kundfordringar	0,00	0,00	-15 335,06
6352	Befarade förluster på kundfordringar	0,00	0,00	-4 704,95
6420	Ersättningar till revisor	78 000,00	78 000,00	0,00
6421	Revision	-41 000,00	-41 000,00	0,00
6530	Redovisningstjänster	-250 000,00	-250 000,00	0,00
6540	IT-tjänster	-7 684,70	-7 684,70	-14 752,75
6541	IT-tjänster Sälj	-35 492,15	-35 492,15	-6 745,55
6550	Konsultarvoden Teknik	-22 500,00	-22 500,00	0,00
6553	Konsultarvoden Kund	0,00	0,00	-7 500,00
6554	Konsultarvoden Legal	-140 925,00	-140 925,00	-76 540,00
6555	Konsultarvoden Marknadsföring	-136 781,00	-136 781,00	-93 976,25
6558	Konsultarvoden Sälj	0,00	0,00	-167 000,00
6570	Bankkostnader	-11 558,75	-11 558,75	-21 023,34
6571	Avgifter Stripe	-1 471,23	-1 471,23	-4 549,36
6590	Övriga externa tjänster	-50 000,00	-50 000,00	0,00
6920	Noteringsavgift	-213 101,32	-213 101,32	-290 031,36
6970	Tidningar, tidskrifter och facklitteratur	0,00	0,00	-7 745,47
6981	Föreningsavgifter, avdragsgilla	-3 460,00	-3 460,00	-3 460,00
6982	Föreningsavgifter, ej avdragsgilla	-4 996,00	-4 996,00	-4 974,00
6990	Övriga externa kostnader	0,00	0,00	-354,84
6991	Övriga externa kostnader, avdragsgilla	-180,00	-180,00	0,00
6992	Övriga externa kostnader, ej avdragsgilla	0,00	0,00	-257,00
Summa övriga externa kostnader		**-2 111 358,90**	**-2 111 358,90**	**-2 593 142,98**
Personalkostnader				
7019	Upplupna löner och vinstandelar till kollektivanställda	0,00	0,00	35 000,00
7210	Löner till tjänstemän	-1 255 553,88	-1 255 553,88	-2 183 631,98
7240	Styrelsearvoden	-119 375,00	-119 375,00	-109 375,00
7290	Förändring av semesterlöneskuld	-131 746,50	-131 746,50	-113 285,82
7410	Pensionsförsäkringspremier	-92 430,23	-92 430,23	-196 879,78
7510	Arbetsgivaravgifter 31,42 %	-432 002,75	-432 002,75	-684 960,00
7511	Arbetsgivaravgifter för löner och ersättningar	0,00	0,00	10 997,00
7519	Arbetsgivaravgifter för semester- och löneskulder	-41 394,74	-41 394,74	-35 594,39
7530	Särskild löneskatt	-22 423,56	-22 423,56	-47 763,05
7571	Arbetsmarknadsförsäkringar	-15 371,00	-15 371,00	-12 697,90
7580	Gruppförsäkringspremier	-4 187,00	-4 187,00	-2 636,00
7611	Konferens	0,00	0,00	-62 329,54
7621	Sjuk- och hälsovård, avdragsgill	-5 846,14	-5 846,14	0,00
7632	Personalrepresentation, ej avdragsgill	-11 597,28	-11 597,28	-26 429,29
7690	Övriga personalkostnader	-7 470,63	-7 470,63	-8 416,02
7699	Övriga personalkostnader	-671,00	-671,00	-850,41
Summa personalkostnader		**-2 140 069,71**	**-2 140 069,71**	**-3 438 852,18**
Avskrivningar				
7811	Avskrivningar på balanserade utgifter	-839 040,00	-839 040,00	-757 415,00
7815	Avskrivningar på varumärken	-14 835,00	-14 835,00	-14 835,00
7832	Avskrivningar på inventarier och verktyg	-13 395,00	-13 395,00	-13 395,00
7835	Avskrivningar på datorer	-39 968,92	-39 968,92	-48 540,00
Summa avskrivningar		**-907 238,92**	**-907 238,92**	**-834 185,00**
Övriga rörelsekostnader				
7960	Valutakursförluster på fordringar och skulder av rörelsekaraktär	-10 933,65	-10 933,65	-14 407,74

Resultatrapport ÅRL

		Period	Ackumulerat	Period fg år
Summa övriga rörelsekostnader		**-10 933,65**	**-10 933,65**	**-14 407,74**
RÖRELSERESULTAT		**-3 162 085,64**	**-3 162 085,64**	**-4 391 219,90**
Finansiella poster				
8314	Skattefria ränteintäkter	-544,00	-544,00	385,00
8410	Räntekostnader för långfristiga skulder	-50 000,00	-50 000,00	0,00
8422	Dröjsmålsräntor för leverantörsskulder	-396,56	-396,56	0,00
8423	Räntekostnader för skatter och avgifter	-3 710,00	-3 710,00	-122,00
Summa finansiella poster		**-54 650,56**	**-54 650,56**	**263,00**
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER		**-3 216 736,20**	**-3 216 736,20**	**-4 390 956,90**
SUMMA RÖRELSENS KOSTNADER		**-5 224 251,74**	**-5 224 251,74**	**-6 880 324,90**
BERÄKNAT RESULTAT		**-3 216 736,20**	**-3 216 736,20**	**-4 390 956,90**

Streamify AB
559127-1399
Räkenskapsår 2024-01-01 - 2024-12-31
Period: 2024-01-01 - 2024-05-31

Balansrapport ÅRL

Utskrivet 2024-07-31 20:47
Senaste vernr A 56 B 51 C 54 D 217 E 283 G 6 H 185 L 61 M 1

		Ing balans	Ing saldo	Period	Utg balans
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar					
1011	Balanserade utgifter forskning och utveckling år 2019	1 110 000,00	1 110 000,00	0,00	1 110 000,00
1012	Balanserade utgifter utveckling år 2019(2)	345 284,57	345 284,57	0,00	345 284,57
1013	Balanserade utgifter forskning och utveckling år 2020	534 900,00	534 900,00	0,00	534 900,00
1014	Balanserade utgifter forskning och utveckling 2021/2022	8 353 852,53	8 353 852,53	893 850,00	9 247 702,53
1017	Ackumulerade avskrivningar på balanserade utgifter år 2020	-534 900,00	-534 900,00	0,00	-534 900,00
1018	Ackumulerade avskrivningar på balanserade utgifter år 2019(2)	-281 637,00	-281 637,00	-29 525,00	-311 162,00
1019	Ackumulerade avskrivningar på balanserade utgifter år 2019	-888 000,00	-888 000,00	-92 500,00	-980 500,00
1020	Ackumulerade avskrivningar på balanserade utgifter 2021/2022	-2 637 436,25	-2 637 436,25	-717 015,00	-3 354 451,25
1050	Varumärken	178 000,00	178 000,00	0,00	178 000,00
1059	Ackumulerade avskrivningar på varumärken	-93 983,00	-93 983,00	-14 835,00	-108 818,00
Summa immateriella anläggningstillgångar		6 086 080,85	6 086 080,85	39 975,00	6 126 055,85
Materiella anläggningstillgångar					
1220	Inventarier och verktyg	147 622,00	147 622,00	0,00	147 622,00
1229	Ackumulerade avskrivningar på inventarier och verktyg	-80 855,00	-80 855,00	-13 395,00	-94 250,00
1250	Datorer	349 101,00	349 101,00	0,00	349 101,00
1259	Ackumulerade avskrivningar på datorer	-282 233,00	-282 233,00	-39 968,92	-322 201,92
Summa materiella anläggningstillgångar		133 635,00	133 635,00	-53 363,92	80 271,08
Finansiella anläggningstillgångar					
1370	Uppskjuten skattefordran	6 612 000,00	6 612 000,00	0,00	6 612 000,00
Summa finansiella anläggningstillgångar		6 612 000,00	6 612 000,00	0,00	6 612 000,00
Summa anläggningstillgångar		**12 831 715,85**	**12 831 715,85**	**-13 388,92**	**12 818 326,93**
Omsättningstillgångar					
Kortfristiga fordringar					
1510	Kundfordringar	136 219,21	136 219,21	152 283,05	288 502,26
1580	Fordringar Stripe	1 036,91	1 036,91	23,78	1 060,69
1610	Kortfristiga fordringar hos anställda	218,88	218,88	-436,00	-217,12
1630	Avräkning för skatter och avgifter (skattekonto)	0,00	0,00	-14,00	-14,00
1650	Momsfordran	302 477,00	302 477,00	-302 477,00	0,00
1680	Andra kortfristiga fordringar	21 112,98	21 112,98	-21 112,98	0,00
1681	Entercard Swedbank Christofer Lundstedt	1 998,00	1 998,00	21 506,70	23 504,70
1682	Entrecard Swedbank Johan Klitkou	863,99	863,99	77 757,13	78 621,12
1710	Förutbetalda hyreskostnader	53 868,00	53 868,00	35 912,00	89 780,00
1790	Övriga förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	554 069,59	554 069,59	-284 773,00	269 296,59

Balansrapport ÅRL

		Ing balans	Ing saldo	Period	Utg balans
Summa kortfristiga fordringar		1 071 864,56	1 071 864,56	-321 330,32	750 534,24
Kassa och bank					
1930	Företagskonto/checkkonto/affärskonto	965 038,58	965 038,58	771 287,13	1 736 325,71
1931	Swishkonto	171 691,10	171 691,10	-211 895,96	-40 204,86
Summa kassa och bank		1 136 729,68	1 136 729,68	559 391,17	1 696 120,85
Summa omsättningstillgångar		**2 208 594,24**	**2 208 594,24**	**238 060,85**	**2 446 655,09**
SUMMA TILLGÅNGAR		**15 040 310,09**	**15 040 310,09**	**224 671,93**	**15 264 982,02**
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER					
Eget kapital					
2081	Aktiekapital	-5 270 105,09	-5 270 105,09	-3 944 830,91	-9 214 936,00
2089	Fond för utvecklingsutgifter	-5 472 767,33	-5 472 767,33	-157 547,00	-5 630 314,33
2091	Balanserad vinst eller förlust	-2 341 739,24	-2 341 739,24	1 950 586,15	-391 153,09
2096	Emissionskostnader	1 308 758,84	1 308 758,84	-617 509,34	691 249,50
2097	Överkursfond	-7 491 696,03	-7 491 696,03	8 090 355,34	598 659,31
2099	Årets resultat	7 975 976,34	7 975 976,34	-7 975 976,34	0,00
Summa eget kapital		**-11 291 572,51**	**-11 291 572,51**	**-2 654 922,10**	**-13 946 494,61**
Långfristiga skulder					
2390	Övriga långfristiga skulder	0,00	0,00	-493 680,20	-493 680,20
2393	Lån från närstående personer, långfristig del	-1 000 000,00	-1 000 000,00	-775 000,00	-1 775 000,00
Summa långfristiga skulder		**-1 000 000,00**	**-1 000 000,00**	**-1 268 680,20**	**-2 268 680,20**
Kortfristiga skulder					
2440	Leverantörsskulder	-510 124,91	-510 124,91	-216 192,46	-726 317,37
2514	Beräknad särskild löneskatt på pensionskostnader	-106 808,62	-106 808,62	90 966,44	-15 842,18
2518	Betald F-skatt	0,00	0,00	41 576,00	41 576,00
2611	Utgående moms på försäljning inom Sverige, 25 %	0,00	0,00	-56 156,66	-56 156,66
2614	Utgående moms omvänd skattskyldighet, 25 %	0,00	0,00	-61 664,90	-61 664,90
2640	Ingående moms	0,00	0,00	27,87	27,87
2641	Debiterad ingående moms	0,00	0,00	300 981,82	300 981,82
2645	Beräknad ingående moms på förvärv från utlandet	0,00	0,00	61 664,90	61 664,90
2710	Personalskatt	-79 227,00	-79 227,00	3 444,00	-75 783,00
2730	Lagstadgade sociala avgifter och särskild löneskatt	-78 731,00	-78 731,00	-35 257,75	-113 988,75
2844	Skuld till skv pga betalningsanstånd	-705 109,00	-705 109,00	0,00	-705 109,00
2897	Kortfristiga Skulder, Swish som ska vidare till kund fr. december	-104 372,10	-104 372,10	58 096,00	-46 276,10
2899	Kortfristiga skulder, Swish som ska vidare till kund	-32 469,94	-32 469,94	0,00	-32 469,94
2920	Upplupna semesterlöner	-143 976,65	-143 976,65	-131 746,50	-275 723,15
2940	Upplupna lagstadgade sociala och andra avgifter	-45 237,46	-45 237,46	-41 394,74	-86 632,20
2943	Beräknad upplupen särskild löneskatt på pensionskostnader, deklarationspost	-113 388,96	-113 388,96	0,00	-113 388,96

Balansrapport ÅRL

		Ing balans	Ing saldo	Period	Utg balans
2960	Upplupna räntekostnader(långfristig)	-24 194,00	-24 194,00	-50 000,00	-74 194,00
2961	Upplupen ränta skattekontot	-41 126,00	-41 126,00	0,00	-41 126,00
2990	Övriga upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	-89 278,05	-89 278,05	88 921,60	-356,45
2991	Periodisering intäkter	-674 693,89	-674 693,89	428 928,55	-245 765,34
Summa kortfristiga skulder		**-2 748 737,58**	**-2 748 737,58**	**482 194,17**	**-2 266 543,41**
SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		**-15 040 310,09**	**-15 040 310,09**	**-3 441 408,13**	**-18 481 718,22**
BERÄKNAT RESULTAT		**0,00**	**0,00**	**-3 216 736,20**	**-3 216 736,20**

Domains

domain_name	
abcdn.com	
abcdn.live	
abcdn.net	
abcdn.stream	
abplayer.com	
abplayer.net	
abplayer.org	
absoft.se	
abstream.org	
hjortron.io	
iortrn.se	
live.engineering	
livefest.io	
liveshopping.app	
play.community	
popcorntime.com	
popcorntime.community	
popcorntime.net	
sportstream.io	
sportstreams.io	
stream-ify.com	
stream.engineering	
stream.fail	
streamcar.se	
streamfest.io	
streamhouse.se	
streamifai.app	
streamifai.io	
streamify.engineering	
streamify.io	
streamify.online	
streamify.shopping	
streamify.solutions	
streamify.tech	
streamingbolaget.com	
streamingbolaget.net	
streamingbolaget.se	
streaminghotellet.com	
streaminghotellet.net	
streamlet.online	
streamlet.shop	
streamlet.social	
streamlinks.se	
streamplay.se	
streamplayer.se	
streamscape.se	
videover.se	

VARUMÄRKEN

	Ordmärke STREAMIFY
Designerade länder	EU, Norge, Storbritannien och USA
Registrerade länder	EU, Norge och Storbritannien
Partiellt registrerade	USA justerad varuförteckning i klass 9, 38 och 41

	Figurmärke streamify
Designerade länder	EU, Norge, Storbritannien och USA
Registrerade länder	EU, Norge, Storbritannien och USA
Partiellt avlsag	USA (begränsad i klass 9, 38 och 42)
Basregistrering	Sverige

Inkråmsförteckning Streamify AB

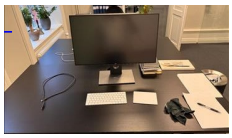
1. Apple Airpods PRO

---

2. DJI Mobil gimbal

---

3. Elektriskt höj- och sänkbart skrivbord



---

4. Elektriskt höj- och sänkbart skrivbord

---

5. Elektriskt höj- och sänkbart skrivbord

---

6. Elektriskt höj- och sänkbart skrivbord

---

7. Elektriskt höj- och sänkbart skrivbord

---

8. Elektriskt höj- och sänkbart skrivbord

---

9. Hurts

---

10. Hurts

---

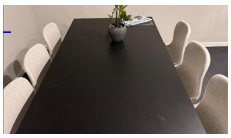
11. Iphone 12

---

12. Espressobryggare Rancilio med Rancilio kaffekvarn

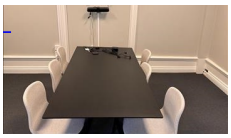
---

13. Bord med 6st klädda stolar



---

14. Bord med 6st klädda stolar

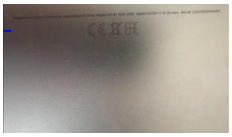


---

15. Konferensutrustning Logitech

16. Mac Mini dator

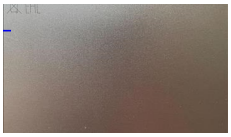
17. Macbook PRO 15 tum



18. Macbook Pro 13 tum - 2020

19. Macbook Pro 16 tum 2021

20. Macbook AIR M1 -2020



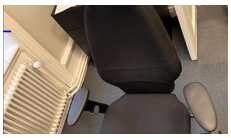
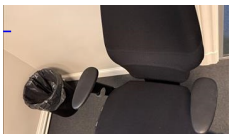
21. MacBook Pro (13-inch, M1, 2020)

22. Rode trådlöst mic-system

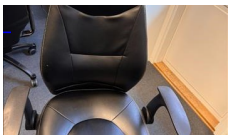
23. 2st DELL 27 tums skärmar

24. 4st DELL 34 tums skärmar U3421WE1

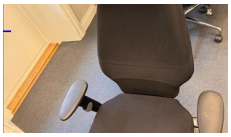
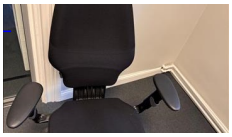
25. 2st Kontorsstolar

26. Kontorsstol skinn

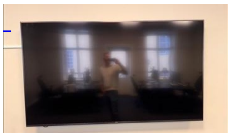


27. 2st kontorsstolar

28. Ergonomisk kontorsstol

30. Väggmonterad TV Sony



31. 3st whiteboards

---

32. USB-mikrofon, Yeti Nano Blue

---

33. Iphone 15 PRO

---

34. Iphone 12 mini

---

35. Iphone 12 mini