

 streamify

# Inbjudan att teckna units i Streamify

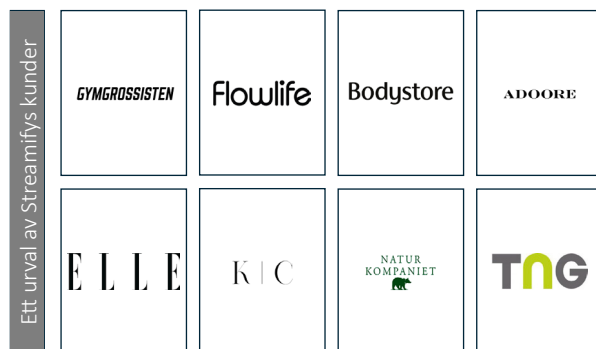


*Viktig information - Hänvisning till memorandum*

*Marknadsföringsbroschyr - Detta är en sammanfattning och introduktion till det fullständiga memorandum som upprättats av styrelsen för Streamify AB ("Streamify" eller "Bolaget"). Broschyren utgör varken ett erbjudande att investera i Bolaget eller ett prospekt som har godkänts och registrerats av Finansinspektionen. Vi ber er vänligen att bekanta er med det memorandum som relaterar till erbjudandet för att förstå de potentiella risker förknippade med en investering i Bolaget före någon form av investeringsbeslut fattas. Memorandumet finns tillgängligt på Streamifys hemsida ([www.streamify.io](http://www.streamify.io)) och Mangold Fondkommission AB:s hemsida ([www.mangold.se](http://www.mangold.se)). De värdepapper som omfattas av erbjudandet riktar sig inte till personer med hemvist i USA, Australien, Kanada eller någon annan jurisdiktion där deltagande skulle kräva prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer svensk rätt. Broschyren får följaktligen inte distribueras i eller till något land eller jurisdiktion där distribution eller erbjudandet kräver sådana åtgärder eller strider mot reglerna i sådant land respektive sådan jurisdiktion.*

## Kort information om Streamify

Streamify AB ("Streamify" och "Bolaget") lanserade 2019 plattformen Streamify och i slutet av 2021 lanserades marknadserbjudandet Live Video Shopping. SaaS-tjänsten gör det möjligt för e-handlare inom flera branschsegment att sälja produkter, öka kundengagemang och erbjuda en mer stimulerande kundupplevelse av egen webbshop. Streamify erbjuder idag kunder möjligheten att skapa och sända livesändningar och andra e-handelsmöjligheter för att nå nya intäktströmmar.



## Investment Highlights

- Attraktiv bruttomarginal**  
 Plattformens enkla gör-det-självtillsammans med den automatiska onboarding processen har resulterat i en attraktiv bruttomarginal på 98 procent.
- Kraftig historisk tillväxt**  
 Nettoomsättningstillväxten för första halvåret 2022 uppgick till 386 procent jämfört med samma period föregående år.
- Skalbarhet**  
 Streamify har en egenutvecklad skalbar global plattform med över 13 000 genomförda livesändningar.
- Marknad i tidig fas**  
 Live Shopping segmentet är fortfarande i en tidig fas både i Europa och USA vilket innebär stor potential till framtida tillväxt för Streamify.

## VD Johan Klitkou har ordet

Vid årsskiftet 2021/2022 drog vi i gång vår satsning för Live Video Shopping och utvecklingen under det senaste halvåret bekräftar tesen att det är rätt väg för Streamify att ta. Avståndet till konsumenten har ökat vilket gör att företagen letar efter nya möjligheter att skapa personlig kontakt. Streamifys Live Video Shopping erbjuder personlig interaktion och hjälper till att överbygga glappet mellan den fysiska butiken och e-handel. Jag är övertygad om att Live Video Shopping kommer att bli en massmarknadsprodukt vilket mängden rapporter och globala event kring Live Video Shopping också visar på.<sup>1</sup> Fenomenet med Live Video Shopping är på kraftigt frammarsch i Europa och USA och väntas förändra e-handelslandskapet och driva på tillväxten inom e-handel framöver.<sup>2</sup>

Vårt marknadserbjudande har haft en flygande start sedan lanseringen och jag upplever att den svenska marknaden uppfattar Streamify som det enda konkurrenskraftiga alternativet till branschkollegan Bambuser. Detta märks dels på de etablerade kunder som valt oss som leverantör, dels genom de många upphandlingsdialoger som vi är aktuella i. Vi ser också positiva signaler från marknaden att fler etablerade e-handlare letar sig till videobaserad shopping i realtid för att erhålla merförsäljning. Den framtida förväntade tillväxten återfinns inte bara i Sverige, utan vi ser också en spännande utveckling utomlands.<sup>3</sup> Streamify har sedan lansering genomfört sina första affärer på lukrativa marknader som Tyskland och USA. Utifrån min analys av alternativen, ser jag Streamify som en av de mest attraktiva tjänsterna på den globala marknaden för Live Video Shopping, både sett från affärsmodell och teknisk plattform.

Streamify har haft en god tillväxt och sedan lansering av vårt Live Video Shopping-erbjudande har våra månatliga återkommande intäkter (MRR) nått 74 TSEK och vår kundbas består av välkända företag i Sverige och internationellt. Att utöver detta uppnå en nettoomsättningstillväxt om 386 procent för första halvåret 2022 jämfört med samma period föregående år bekräftar min och styrelsens tes att Bolagets verksamhet ligger helt rätt i tiden. Vi ser fram emot att fortsätta leverera en tjänst som gör det enkelt för e-handlare att använda sig av Live Video Shopping.

Johan Klitkou, VD för Streamify AB

## Företrädesemissionen i korthet

Streamify planerar en kapitalanskaffning upp till 5,95 MSEK med tillhörande vederlagsfria teckningsoptioner i två serier, som kan tillföra bolaget ytterligare cirka 11,5 MSEK och 7,5 MSEK från teckningsoptionerna av serie TO2 och serie TO3 respektive. Likviden avses användas till att växa Bolagets återkommande intäktströmmar genom vidareutveckling av plattformen för Live Video Shopping samt inrikta sig mot medelstora e-handlare för att utöka marknadsandelar inom segmentet. Med denna kapitalanskaffning finansieras Bolaget till nästa milstolpe som involverar en ökning av antalet betalande kunder samt införande av säljdialoger med medelstora företag vilka möjliggör för Bolaget att verkställa sina framtida visionsplaner att bli en av de ledande aktörerna inom segmentet för Live Video Shopping.

Emissionen i korthet		Användning av nettolikvid
Emissionslikvid	5,95 MSEK initial, följt av ytterligare 11,5 MSEK och 7,5 MSEK från teckningsoptionerna av serie TO2 och TO3 respektive	Marknadsföring (30 procent)
Teckningskurs	1,50 SEK per unit, motsvarande 0,75 SEK per aktie. Teckningsoptionerna erhålls vederlagsfritt.	Utöka antalet marknadsaktiviteter i form av skriftliga/rörliga inlägg, arrangemang av events och webinarer
Unitemission	En aktie ger en uniträtt. Det krävs två uniträtter för att teckna en unit. Varje unit innehåller två aktier, två TO2 och en TO3	Försäljningsinsatser (30 procent)
Teckningsperiod	22 september till den 6 oktober 2022	Utöka antalet säljdialoger med medelstora företag
Teckningsförbindelser och garantier	Emissionen är säkerställd genom teckningsförbindelser från aktieägare (ca 36 %) och externa garantier (ca 34 %)	Plattformsutveckling (40 procent)
Utspädning,%	50% utspädning i Företrädesemissionen, följt av ytterligare 33%	Vidare teknisk utveckling, bl.a. automatisk insamling av data med mera

1. McKinsey (2021) It's showtime! How live commerce is transforming the shopping experience. <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/live-commerce-is-transforming-the-shopping-experience>  
 2. Statista (2022) Global E-commerce Market Growth Opportunities and Forecasts. <https://www.statista.com/outlook/dmo/digital-media/online-shopping/e-commerce-market-growth-opportunities-and-forecasts>  
 3. ResearchAndMarkets.com (2022) Global E-commerce Market Growth Opportunities and Forecasts. <https://www.researchandmarkets.com/news/industry/20220222005665/en/Global-E-Commerce-Market-Growth-Opportunities-and-Forecasts>

## Så här gör du för att teckna

### TECKNING MED STÖD AV UNITRÄTTER

1. Du tilldelas uniträtter För varje aktie i Streamify som du innehar den 20 september 2022 erhåller du en (1) uniträtt.	En (1) aktie i Streamify ger:	→	En (1) uniträtt
2. Så här utnyttjar du uniträtter Två (2) uniträtter ger rätt att teckna en (1) unit till teckningskursen 1,50 SEK.	Två (2) uniträtter ger rätt att teckna:	→	En (1) unit i Streamify
3. Så här fungerar en unit En (1) unit innehåller två (2) nyemitterade aktier, två (2) vederlagsfria teckningsoptioner av serie TO2 och en (1) vederlagsfri teckningsoption av serie TO3.	En (1) unit i Streamify innehåller:	→	Två (2) aktier, två (2) vederlagsfria TO2 och en (1) vederlagsfri TO3

#### 4. Är du direktregistrerad aktieägare eller har du aktierna hos din förvaltare?

Du har vp-konto (d.v.s. direktregistrerad)

De aktieinnehavare som har aktier på ett VP-konto erhåller emissionsredovisning från Euroclear där antalet tilldelade uniträtter framgår.

I de fall samtliga erhållna uniträtter utnyttjas för teckning, använd inbetalningsavi från Euroclear för teckning genom betalning.

I de fall annat antal uniträtter än det som framgår av emissionsredovisningen från Euroclear utnyttjas för teckning, använd inbetalningsavi från Euroclear och betala in motsvarande belopp för den önskade teckningen.

Teckningslikviden ska vara Mangold tillhanda senast den 6 oktober 2022 klockan 15:00 CEST.

#### Förvaltarregistrerade aktieägare

Förvaltarregistrerade aktieägare erhåller ingen emissionsredovisning från Euroclear. Teckning sker istället i enlighet med instruktioner från förvaltare.

Betalning sker i enlighet med instruktioner från förvaltare.

#### TECKNING UTAN STÖD AV UNITRÄTTER

Du har vp-konto (d.v.s. direktregistrerad)

Direktregistrerade aktieägare som önskar teckna utan företräde gör det genom erbjudandesidan på [mangold.se/aktuella-emissioner](http://mangold.se/aktuella-emissioner)

Du har dina aktier på depå/ISK/KF (d.v.s. förvaltarregistrerade)

Förvaltarregistrerade aktieägare som önskar teckna utan företräde i erbjudandet följer instruktioner från sin förvaltare.

