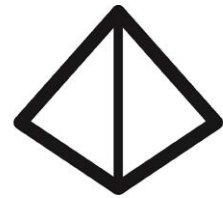


# INBJUDAN TILL TECKNING AV UNITS I STREAMIFY AB

Inför planerad notering på  
Spotlight Stock Market

**Teckningstid:**  
9-23 dec 2020



**Streamify**

• LIVE

**”Vi rider just nu på den eftertraktade vågen av att  
befinna oss precis rätt i tiden, med en fantastisk  
produkt och hög efterfrågan.”**

- VD Johan Klitkou



**SEDERMERA**  
FONDKOMMISSION

#### VIKTIG INFORMATION - HÄNVISNING TILL MEMORANDUM

Alla investeringar i värdepapper är förenade med risktagande. I memorandumet för Streamify AB ("Streamify") finns en beskrivning av potentiella risker som är förknippade med bolagets verksamhet och dess värdepapper. Innan ett investeringsbeslut kan fattas ska dessa risker tillsammans med övrig information i det kompletta memorandumet noggrant genomläsas. Memorandumet finns tillgängligt för nedladdning på bolagets ([www.streamify.io](http://www.streamify.io)), Spotlight Stock Markets ([www.spotlightstockmarket.com](http://www.spotlightstockmarket.com)) och Sedermera Fondkommissionens ([www.sedermera.se](http://www.sedermera.se)) respektive hemsidor.

# Streamify kombinerar de i nuläget starkaste digitala trenderna livestreaming och E-commerce – på en och samma plattform.

## INVESTMENT HIGHLIGHTS

### En användarvänlig och konkurrenskraftig plattform:

Streamify lanserade under 2019 en högkvalitativ onlinebaserad plattform som kombinerar livesändning- och E-commerce-möjligheter inom bland annat nöjes-, musik-, sport- och utbildningsbranschen.

### Återkommande och diversifierade intäkter:

Streamify tillhandahåller en så kallad SaaS-plattform där intäkten från tittarna fördelas 30/70 mellan Streamify och kunden. För samarbetspartners tar Streamify ut en startavgift, en löpande månadskostnad samt en procentuell andel av försäljningen på plattformen (cirka 10–30 procent). För användare är tjänsten gratis att använda och Streamify behåller en procentuell andel av intäkten.

### Bevisad affärsmodell:

Streamify har ett växande antal användare och samarbetspartners i form av personer, företag, organisationer och föreningar som verkar inom flera olika branschsegment. Bolaget befinner sig i en tidig fas med begränsade intäkter men under perioden juli till september 2020 genomfördes cirka 3 600 livesändningar genom Streamify.

### Höga marginaler – ROI:

Streamify har noterbart låga driftkostnader och en ROI (return-on-investment) på 55x per livesändning.

### Unika konkurrensfördelar:

Streamify ger användare och samarbetspartners kontroll och erbjuder flera intäktsmöjligheter. Kunderna kan livestreama fritt, utan förpliktelser sett till antalet följare, tittare och potentiella annonsintäkter.

### Videostreamingmarknaden:

Det finns en växande efterfrågan på molnbaserade livestreaminglösningar för att öka räckvidden för videoinnehåll. Videostreamingmarknaden värderades till 42,6 miljarder USD 2019 och har en beräknad genomsnittlig (CAGR) tillväxt på 20,4 procent under perioden 2020–2027.<sup>1</sup>

### Utvecklingspotential:

Utöver lansering av en E-commerce-lösning i Q1 2021 arbetar Bolaget även med att anpassa plattformen för att stödja nya automatiska (AI)-kamerlösningar inom sport.



”Med Streamify tjänar man pengar från första tittaren”



### Tillväxtpotentialer på en internationell marknad:

Plattformen är redan idag internationellt skalbar och anpassad för den globala marknaden. Streamify är nu redo att accelerera tillväxt-takten och genom kapitaliseringen gå mot den globala marknaden.

### Positivt Kassaflöde:

Med nuvarande satsningar har Streamify som målsättning att nå positivt kassaflöde 2024 vid en nettoomsättning om cirka 60 MSEK.

1. Grand view Research (2020). Video Streaming Market Size, Share & Trends Analysis Report By Streaming Type, By Solution, By Platform, By Service, By Revenue Model, By Deployment Type, By User, By Region, And Segment Forecasts, 2020 – 2027.

# KORT OM BOLAGET

Bolaget grundades 2017 med avsikten att skapa en bättre lösning för hur livesändning ska se ut i framtiden. 2019 lanserades plattformen Streamify, som är en lättanvänd digital plattform som kombinerar livestreaming och E-commerce i ett. Tjänsten riktar sig till både den individuella användaren och större etablerade aktörer inom diverse branschsegment. En lokal artist kan exempelvis använda Streamify för att livestreama en musikkonsert, likväl finns möjligheten att livestreama större evenemang såsom en fotbollscup till tusentals tittare. Plattformen är tekniskt skalbar och går därför att anpassa utefter antalet tittare på aktuella livestreamingar.

Streamifys samarbetspartners är verksamma inom en mängd olika branscher, exempelvis inom sport och musik. Streamifys samarbetspartners kännetecknas genom ett gemensamt behov av utökade intäktsmöjligheter via tjänster inom livestreaming och E-commerce. Streamify har ett flertal licensavtal med vinstdrivande aktörer, så kallade samarbetspartners, som i sin tur arrangerar evenemang som livestreamas genom Streamify. Vidare riktar sig Streamify även till mindre kunder, användare, som själva kan livestreama på plattformen gratis. Dessa kunder genererar sedan egna intäkter genom att tittare som betalar för åtkomst till användarens livestream, varvid Streamify behåller en angiven procentandel. Se processen nedan.

## ERBJUDANDET I SAMMANDRAG

### EMISSIONSLIKVIDENS ANVÄNDANDE

Vid full teckning av Bolagets emission av units (aktier och vederlagsfria teckningsoptioner) kan Bolaget tillföras totalt cirka 24,2 MSEK före emissionskostnader. Genom initial emission av aktier tillförs Streamify 12,4 MSEK efter emissionskostnader, varav cirka 2 MSEK avser redan mottaget bryggglån. Vid fullt nyttjande av vederlagsfria teckningsoptioner av serie TO 1 tillförs Bolaget ytterligare cirka 9,3 MSEK efter emissionskostnader.

**Nettolikviden om totalt cirka 21,7 MSEK är avsedd att finansiera följande:**

- Marknads- och försäljningsaktiviteter - cirka 55 %
- Rörelsekapital och vidareutveckling - cirka 29 %
- Kvittning av bryggglån - cirka 9 %
- Kundrelaterade kostnader - cirka 7 %

**Teckningstid:** 9 – 23 december 2020.

**Teckningskurs:** 30,50 SEK per unit, motsvarande 6,10 SEK per aktie. Teckningsoption av serie TO 1 erhålls vederlagsfritt.

**Teckningspost:** Minsta teckningspost är 180 units (motsvarande 5 490 SEK). Varje unit består av fem (5) aktier och tre (3) vidhängande vederlagsfria teckningsoptioner av serie TO 1.

**Emissionsvolym:** Erbjudandet omfattar högst 2 308 000 aktier och högst 1 384 800 teckningsoptioner av serie TO 1, motsvarande cirka 14,1 MSEK och cirka 10,1 MSEK. Av dessa 14,1 MSEK avser cirka 2 MSEK det bryggglån som, precis som kompensationen, ska kvittas i emissionen.

**Teckningsoptioner:** En (1) teckningsoption ger innehavaren rätt att teckna en ny aktie i bolaget till ett pris om 7,30 SEK per aktie under nyttjandeperioden som pågår under perioden med den 25 november 2021 till och med den 16 december 2021

**Antal aktier innan emission:** 3 270 070 aktier.

**Värdering (pre-money):** Cirka 19,9 MSEK.

**Teckningsförbindelser:** Bolaget har erhållit teckningsförbindelser om totalt cirka 7,1 MSEK (inklusive bryggfinansiering om cirka 2 MSEK samt kompensation om cirka 0,4 MSEK för bryggfinansiering vilka utgör en del av teckningsförbindelserna genom den kvittning som görs i emissionen) totalt motsvarande cirka 50 procent av emissionsvolymen.

**Notering på Spotlight Stock Market:** Aktien i Streamify är planerad att noteras på Spotlight Stock Market. Första dag för handel är beräknad att bli den 25 januari 2021.

**ISIN-kod:** ISIN-kod för bolagets aktie är SE0015244462. ISIN-kod för teckningsoptioner av serie TO 1 är SE0015243340.



# VD JOHAN KLITKOU

Sedan jag var tio år har jag haft ett brinnande intresse för datorer och av att skapa olika program och plattformar. Livestreamad video är av sin natur svår att kostnads- och intäktsbestämma och 2017 såg jag en möjlighet att kunna erbjuda marknaden en skalbar modern plattform för livestreamad video, med fokus på intäktsmaximering för kunderna. Jag började skissa fram ett antal parametrar som senare skulle styra utvecklingen av en ny plattform och 2019 lanserades Streamify publikt.

Streamify kombinerar de i nuläget starkaste digitala trenderna – livestreaming och E-commerce – på en och samma plattform. Att som slutanvändare kunna se en match live och samtidigt ha möjlighet att köpa lagtröjan utgör stommen i Streamify. Samtidigt äger kundgrupperna rätten till eget filmat material, något som ger oss en stor konkurrenskraftig fördel då de flesta konkurrenter inte erbjuder detta. Kunder till Streamify äger sitt material, sin kund och sin försäljningsprocess. Detta är viktiga kärnvärden både för oss och för våra kunder för att de ska kunna öka sina intäkter och bygga egna långsiktiga försäljningskanaler med Streamify som leverantör. Streamify växer tillsammans med kundernas ökade möjligheter till intäkter.

Livesändningar är en kostnadseffektiv lösning för att nå kunder, och det är på väg att bli en självklarhet att de används exempelvis för att direktsända event samt sälja fysiska och digitala produkter i form av en modern variant av TV-shop (s.k. E-commerce) och/eller för att ta betalt för sändningar (Pay-per-View). Facebook vill underlätta att tjäna pengar på livesändningar och YouTubers hänvisar tittare till donationstjänsten Patreon. E-commerce förväntas omsätta 129 miljarder USD i Kina 2020 och gör nu på allvar intåg i Europa. Streamify har under den senaste tiden upplevt en ökad efterfrågan på vår produkt från många olika branscher, som till exempel sport- och nöjesbranschen.

Efterfrågan på effektiva livesändningslösningar har ökat exponentiellt, delvis med anledning av COVID-19. Under januari till oktober 2020 såg vi en stor ökning i antalet konton och idag har plattformen fler än 3 400 aktiverade konton. En stor fördel med Streamify är att det fungerar lika väl oavsett vilken bransch det rör sig om. Nöjes-, musik-, sport- eller utbildningsevenemang – finns det en publik eller tittarskara så är Streamify en enkel och lättillgänglig lösning. Intäkter genereras genom att tittarna köper fysiska eller digitala varor från kundens Premiumkanal, donerar pengar eller betalar för att titta på video - allt via Streamifys plattform. Streamify är gratis att använda och intäkten från slutanvändare fördelas mellan kund och Streamify där vi behåller cirka 30 procent av intäkten.

Genom våra inplanerade försäljnings- och marknadsaktiviteter är vår plan att ingå fler samarbetsavtal och nå en ökad synlighet på marknaden, och på så sätt se en fortsatt stark tillväxt. I nuläget växer antalet samarbetspartners och användare i rask takt, med flertalet pågående dialoger med personer, företag, organisationer och föreningar inom olika branschsegment. Vår förhoppning är givetvis att detta ska rendera i liknande eller större avtal än Stockholm Distrikts Basketförbund.

Streamify har en global potential och är genom sin tekniska uppbyggnad redan internationellt anpassad. Vi vill nu tillföra Bolaget kapital för att snabbt ta marknadsandelar enligt vår tillväxtplan och vidareutveckla lösningarna inom E-commerce. Ett viktigt komplement för våra samarbetspartners och användare är att kunna sälja fysiska varor i anslutning till video, exempelvis musiker som säljer merchandise eller arrangörer/utställare som säljer sina varor.

Vi rider just nu på den eftertraktade vågen av att befinna oss precis rätt i tiden, med en fantastisk produkt och hög efterfrågan. Streamify står inför en spännande tillväxtresa och efter lanseringen av plattformen 2019 är vi nu redo att ta nästa kliv.



**Johan Klitkou**

Verkställande direktör, Streamify AB



# TILLVÄXT

## Om det fanns några långvariga tvivel om nödvändigheten av digitalisering så har COVID-19-pandemin tystnat dem. I en socialt distanserad värld måste de allra flesta interaktioner i nuläget ske virtuellt.

Före pandemin var ett paradigmskifte mot digitalisering av ekonomin redan på gång, men aktuella händelser har påskyndat paradigmet, vilket framgår av den markanta förändringen av den ökade nivån på digital affärsverksamhet som bedrivs i samhället i stort. COVID-19-pandemin omformar troligtvis permanent vårt sätt att leva och arbeta. Några av de beteenden som utvecklats i krisen, inklusive digital adoptering i stor skala, kommer att överleva pandemin långt efter att restriktionerna kopplat till pandemin har upphävts. För att vara konkurrenskraftiga måste bolag därmed reagera på dessa beteendeförändringar och möta nya kundkrav. Efterfrågan på digitaliseringslösningar har under 2020 ökat markant på grund av de restriktioner och distansåtgärder för social distansering som införts, vilket i sig har lett till en accelererad efterfrågan på digitala tjänster såsom Streamify.

Streamify har sedan sommaren 2020 upplevt en väldigt stark tillväxt på kort tid. Antalet skapade konton under perioden augusti 2020 till oktober 2020 (tre månader) är 245 procent högre än det totala antalet som skapades under årets första sju månader. Under januari till och med juli 2020 skapade 662 konton i jämförelse med 1 624 för perioden augusti till oktober 2020. Styrelsen bedömer att den stora ökningen beror på två faktorer: naturlig tillväxt i enlighet med verksamhetens tilltagande synlighet på marknaden, samt den ökade efterfrågan på livestreaminglösningar som uppkommit i samband med den pågående COVID-19-pandemin.

En analys av försäljningen under motsvarande tidsintervaller visar en ökning av den genomsnittliga månadsförsäljningen på 412 procent. Augusti 2020 till oktober 2020 (tre månader) uppgick den genomsnittliga månadsförsäljningen till cirka 110 000 SEK. Januari till och med juli 2020 (sju månader) uppgick den genomsnittliga månadsförsäljningen till cirka 27 000 SEK. Genomsnittsförsäljningen månadsförsäljningen augusti - oktober uppgick till cirka 300 TSEK och totalt försäljning i oktober uppgick till 600 TSEK.

Även Pay-Per-View ökat markant. Från 376 stycken under januari till juli 2020 till 1421 stycken under augusti till oktober 2020. En ökning på 378 procent.

Tillväxten Streamify upplever drivs av flertalet faktorer, bland annat av hur lättanvänd plattformen är. Kunden skapar enkelt ett konto direkt via Streamifys app eller hemsida och kan sedan enkelt marknadsföra livestreamingen i egna kanaler.

## Vid en livesändning sker en enkel process:

- 1 Användaren bestämmer ett pris för tittaren.
- 2 Användaren livesänder enkelt med mobiltelefon eller kamerautrustning.
- 3 Tittarna ser och köper sändningen via er Playkanal som Streamify tillhandahåller.
- 4 Ersättning (70% av intäkten) betalas ut direkt till angivet bankkonto.

## Anmälningssedel för teckning av units i Streamify AB

**Teckningstid:** 9 december – 23 december 2020

**Pris per unit:** 30,50 SEK

**Tilldelning:** Eventuell tilldelning meddelas genom utskick av avräkningsnota via e-post

**Likviddag:** Enligt instruktion på avräkningsnota.

Vid en bedömning av Streamify AB:s framtida utveckling är det av vikt att beakta relevanta risker. Varje investerare måste göra sin egen bedömning av effekten av dessa risker genom att ta del av all tillgänglig information utgiven i samband med detta erbjudande. Memorandum finns att ladda ner på [www.sedermera.se](http://www.sedermera.se), [www.spotlightstockmarket.com](http://www.spotlightstockmarket.com) och på [www.streamify.io](http://www.streamify.io).

### OBS!

Om du vill teckna via ett investerings-sparkonto (ISK) eller kapitalförsäkring (KF), måste du kontakta din bank/förvaltare. För att units ska sättas in på ISK eller KF måste likviden dras ifrån ISK/KF.

**Om du har en depå hos Nordnet eller Avanza ska teckning göras direkt via din bank**

**1. Undertecknad anmäler sig för teckning av följande antal units i Streamify AB till en teckningskurs om 30,50 SEK per unit. Varje unit består av fem (5) aktier samt tre (3) teckningsoptioner av serie TO 1. Priset per aktie uppgår till 6,10 SEK och teckningsoptionerna erhålls vederlagsfritt. Minsta teckningspost är 180 units (motsvarande 5 490 SEK):**

Antal units

**2. Fyll i vart tilldelade units ska levereras, VP-konto/Servicekonto eller depå - ange endast ett alternativ:**

VP-Konto/Servicekonto	Bank/Förvaltare
0 0 0	
Depånummer	Bank/Förvaltare
0 0 0	

**3. Investerar du regelbundet genom Sedermera Fondkommission? D.v.s. har du, genom Sedermera Fondkommission investerat tio (10) gånger de senaste tolv (12) månaderna eller sex (6) gånger årligen de senaste fem (5) åren?** Ja  Nej

**4. Teckning över 15 000 EURO?**

Om teckningen uppgår till eller överskrider 15 000 EURO, eller om svaret är **JA** på fråga 3. ovan ska penningtvätsfrågor besvaras på den penningtvätsblankett som finns på Sedermera Fondkommissions hemsida och signeras med BankID/NemID. Observera att Sedermera Fondkommission inte kan garantera att anmälningssedeln beaktas förrän penningtvätskontrollen är Sedermera Fondkommission tillhanda.

**5. Fyll i namn och adressuppgifter (VÄNLIGEN TEXTA TYDLIGT)**

Efternamn/Firma	Förnamn	Personnummer/Organisationsnummer
Adress (gata, box eller motsvarande)	Telefon dagtid	NID-nummer (privatperson)*/LEI-kod (företag)**
Postnummer	Ort	Land (om annat än Sverige)
Ort och datum		E-post (obligatoriskt)
Undertecknas av tecknaren (i förekommande fall av behörig firmatecknare eller förmyndare)		

\*NID är ett nationellt ID för **fysiska** personer som krävs för att köpa, sälja, delta i nyemissioner eller flytta värdepapper. Behöver endast fyllas i om du har dubbelt medborgarskap eller medborgarskap utanför Sverige eller Danmark. \*\*LEI-kod är en global identifieringskod för **juridiska** personer som krävs för att köpa, sälja, delta i nyemissioner eller flytta värdepapper. Ansökan om LEI-kod kan i regel göras med hjälp av en bank, men det går att göra direkt via de företag som tillhandahåller LEI-kod.

**6. Genom undertecknande av denna anmälningssedel medges följande:**

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Att jag har tagit del av memorandumet och förstått riskerna som är förknippade med att investera i det aktuella finansiella instrumentet;</li> <li>Att jag har tagit del av och förstått vad som anges under Villkor och anvisningar i memorandumet;</li> <li>Att jag har tagit del av och accepterat den information som finns på anmälningssedeln;</li> <li>Att inga ändringar eller tillägg får göras i förtryckt text på denna anmälningssedel;</li> <li>Att ofullständig eller felaktigt ifylld anmälningssedel kan komma att lämnas utan avseende;</li> <li>Att jag är medveten om att inget kundförhållande föreligger mellan Sedermera Fondkommission och tecknaren avseende denna teckning;</li> <li>Att jag är medveten om att Sedermera Fondkommission inte kommer att bedöma om teckning av aktuellt instrument passar mig eller den jag tecknar för;</li> <li>Att jag har observerat att erbjudandet inte riktar sig till personer som är bosatta i USA, Kanada, Australien, Hongkong, Singapore, Sydafrika, Schweiz, Nya Zeeland, Japan eller andra länder där deltagande förutsätter ytterligare prospekt, registrering eller andra åtgärder än de som följer av svensk rätt;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Att jag är medveten om att anmälan inte omfattas av den ångerrätt som följer av Distans- och hemförsäljningslagen;</li> <li>Att jag är medveten om att anmälan är bindande;</li> <li>Att jag genom undertecknandet av denna anmälningssedel befullmäktigar Sedermera Fondkommission att för undertecknads räkning verkställa teckning av units enligt de villkor som framgår av memorandumet utgivet av styrelsen i Streamify AB i december 2020;</li> <li>Att personuppgifter lagras och behandlas i enlighet med Dataskyddsförordningen (GDPR);</li> <li>Att endast en anmälningssedel per tecknare kommer att beaktas samt att vid flera inlämnade anmälningssedlar gäller den senast inkomna;</li> <li>Att tilldelning av units i enlighet med ifylld anmälningssedel inte kan garanteras;</li> </ul> |
|--|--|

**7. Skicka in anmälningssedeln genom ett av nedanstående alternativ:**

**Brev:** Ärende: Streamify AB  
Sedermera Fondkommission  
Norra Vallgatan 64, 211 22 Malmö

**E-post:** [issuingservices@sedermera.se](mailto:issuingservices@sedermera.se)  
(inskannad anmälningssedel)

**För övriga frågor:** Telefon: 040-615 14 10  
Hemsida: [www.sedermera.se](http://www.sedermera.se)