



**Investeringsrunda – Oktober 2025**

---

**Investera i smartare lokal handel för människor och ett hållbart vardagsliv.**

**Minsta investering: 3 960 SEK | B-aktier i Paketify AB | Öppen för teckning: 15–31 oktober 2025**



# ÖVERSIKT

## 1. Nystart

Från konkurs till nystart; ny ägare, ny struktur, samma syfte.

## 2. Det smartare vardagslivet

Vad vi står för och varför det lokala spelar roll.

## 3. "Kaoset"

Vardagsproblemen vi löser.

## 4. Hur det fungerar

En enkel och smart modell som gynnar både konsumenter och butiker.

## 5. Varför det är viktigt

Mindre svinn, färre resor, mer mening

## 6. Värde för konsumenter och butiker

Bekvämlighet för kunder. Lönsamhet för lokala handlare.

## 7. Bevis

Faktisk tillväxt, bevisad enhetsekonomi och lönsamma butiker.

## 8. Affärsmodell

Hur Picsmart tjänar pengar och skalar upp.

## 9. Marknadspotential

En marknad på 20 miljarder SEK med under 1 % lokal närvaro – redo för förändring.

## 10. Tillväxtplan och tidslinje

Vad som väntar: nya kategorier, nya städer, uppskalning.

## 11. Varför Picsmart vinner

Smart teknik, mänsklig närvaro, beprövad modell.

## 12. Team

Personerna bakom plattformen.

## 13. Investeringsmöjlighet

Vi öppnar dörrarna för nya investerare.

## 14. Erbjudandet

3 960 SEK 90 st B-aktier i Paketify AB.

Registreras och emitteras via E-aktiebok

## 15. Vad din investering bidrar till

Från butiksexpansion till plattformstillväxt.

## 16. Crowdfunding

Varje krona bygger det smartare vardagslivet.



# NYSTART

Tidigare Picsmart gick i konkurs 2024. **Vi, Paketify AB**, förvärvade varumärket, plattformen och teknologin genom en tillgångsaffär utan skulder.

Vi behöll det som fungerade, byggde om resten och gjorde **nya Picsmart lönsamt från dag ett**.

**SAMMA NAMN. SAMMA AFFÄRSIDÉ.  
NY AFFÄRSMODELL OCH STRATEGI.**



# **VARDAG. FAST SMART.**

**Allt började i ett skav.**

**En känsla som inte gick över.**

**Känslan att livet borde kunna levas smartare, bättre och mer.**

**I en värld som delvis glömt hur man hjälps åt  
och där människor ofta inte ens hinner försöka.**

**Där vi springer fortare men möts allt mer sällan,  
och där vi undviker att be om hjälp in i det längsta –  
kanske tills det nästan är för sent.**

**Vi bygger inte ännu en app.**

**Vi bygger infrastrukturen för ett smartare vardagsliv,  
en plattform där teknik, omtanke och lokala krafter möts  
för att skapa tid, mening och hållbar tillväxt.**

## **NÄRA. ENKELT. MÄNSKLIGT.**

**“KAOSET”**

## DU VET HUR DET ÄR...

Du jonglerar jobb, barn, en podd om stress och ett kylskåp som verkar motarbeta dig.

Du rusar till butiken, slåss om parkeringen och glömmer det enda du skulle ha.

Eller så beställer du online och får tre avokados men ingen middag.

**Vi fattar.**

**Livet är mycket.**

Så vi skapade något som gör framtiden lite enklare att leva.

# FÖR FRAMTIDEN SKA VARA ENKLARE



# HUR DET FUNGERAR

Picsmart kopplar ihop lokala butiker med lokala kunder.  
En personlig shopper plockar varorna med omsorg.  
En förare i närheten levererar inom en timme.

Inga lager. Inget svinn. Inga konstigheter.  
Inget brus, inget dåligt samvete.

**En enklare, smartare vardag.**

**SÅ SMIDIGT?**

**RESULTATET?**

**50 % återkommande kunder.**

**Lönsamma butiker.**



# VARFÖR DET GÖR SKILLNAD

Varje leverans med **Picsmart** ersätter många bilresor

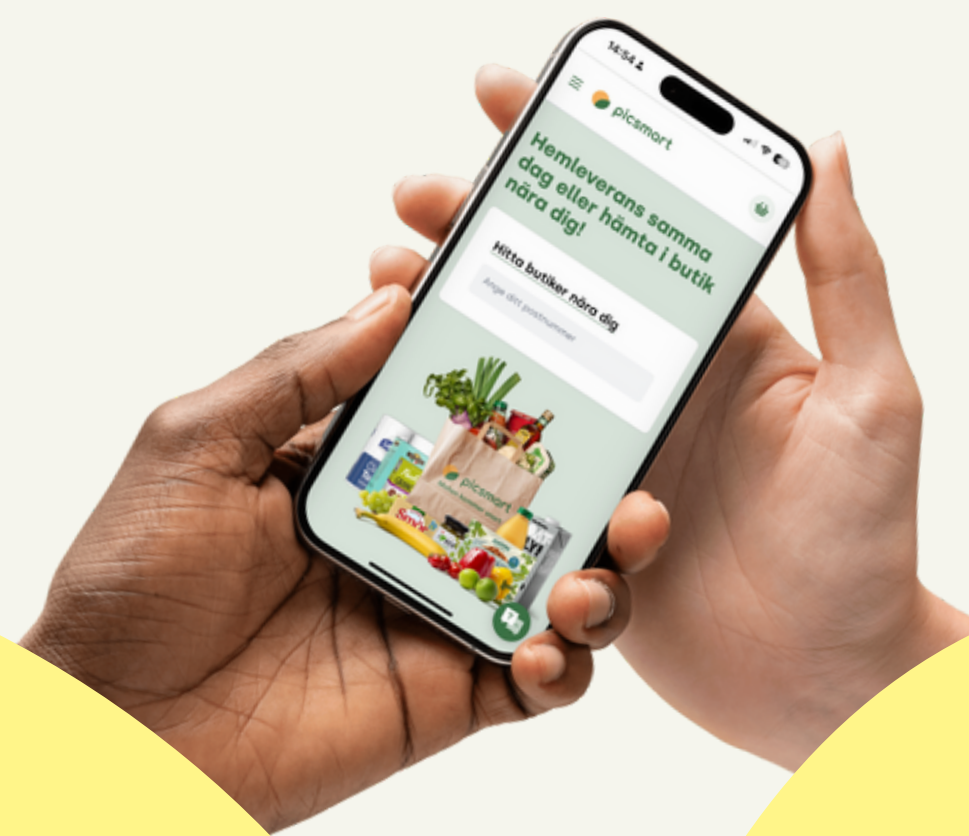
och är till nytta för fler än du tror.

Färre kilometer, mindre utsläpp och **mer tid** för det

**som faktiskt betyder något.**

## HÅLLBARHET SOM KÄNNES BEKVÄMT





## VÄRDE FÖR DIG SOM KUND

### **Enkelt:**

Beställ mat och vardagsvaror på under en minut.  
Ett mobilanpassat flöde som sparar både tid och energi.

### **Omtanke:**

Lokala butiker och kunnig personal väljer, plockar och levererar  
färska produkter med omsorg inte från opersonliga lager.

### **Bekvämlighet:**

En plattform för allt, från mat till hushållsvaror,  
med framtida tillägg av tjänster som ytterligare förenklar din vardag

## VÄRDE FÖR BUTIKER OCH KEDJOR

### **Lönsam tillväxt utan investeringar:**

Ökad försäljning och bättre marginaler från första leveransen.

### **Ökad Kundräckvidd:**

Attrahera och behåll kunder bortom butiken.  
Gör det digitala till en lönsam kanal.

### **Byggt för tillväxt.**

Plug-and-play-onboarding, flexibla processer och en beprövad  
modell som fungerar över flera kategorier.

# BEVIS

# BEVIS PÅ ATT DET FUNGERAR

Lönsamt redan nu på butiksnivå.

Två ICA-butiker, över 50 procent återkommande kunder och break-even vid bara åtta orders per dag visar att modellen fungerar.

I nuvarande takt och med fler butiker på väg in prognostiserar vi en omsättning på 115 MSEK för 2026 och positivt EBITA redan från Q1 samma år. Koncernen väntas nå break-even i oktober 2026.

**Det här är inte teori. Det här är riktiga resultat.**



**50 % återkommande kunder**  
**Positivt resultat per butik**  
**Break-even vid endast 8 orders/dag**  
**Est. +4,5× tillväxt inom 10 månader**

**NÄSTA STEG: Skala upp**

## ATT GÖRA RÄTT ÄR FAKTISKT FÖRVÅNANSVÄRT SKALBART

# AFFÄRSMODELL

# KÄRNA

Picsmart kopplar samman lokala handlare och konsumenter genom en skalbar plattform för e-handel, sista-milen-leveranser och mervärdestjänster

## INTÄKTSSTRÖMMAR

**AKTIV**

**Transaktionsavgifter  
från butiker och kunder**

**TILLVÄXTFAKTOR**

Tilläggstjänster som  
montering och  
bortforsling av emballage

**TILLVÄXTFAKTOR**

Retail media: framtida  
potential genom  
varumärkesexponering

## SKALBARHET

Snabb onboarding av nya butiker med  
minimal integration.

Stark enhetsekonomi; högre bruttomarginaler i  
takt med att ordervolymer ökar.

Expansion till fler butiker och segment frigör  
en exponentiell tillväxtpotential.

# VÄGEN TILL LÖNSAMHET

**TYDLIG TILLVÄXT OCH STARKARE MARGINALER ÄVEN UNDER FÖRSIKTIGA ANTAGANDEN.**

2025 Omsättning  $\approx$  17 M SEK    EBITA  $\approx$  -0,03 M (0 %)

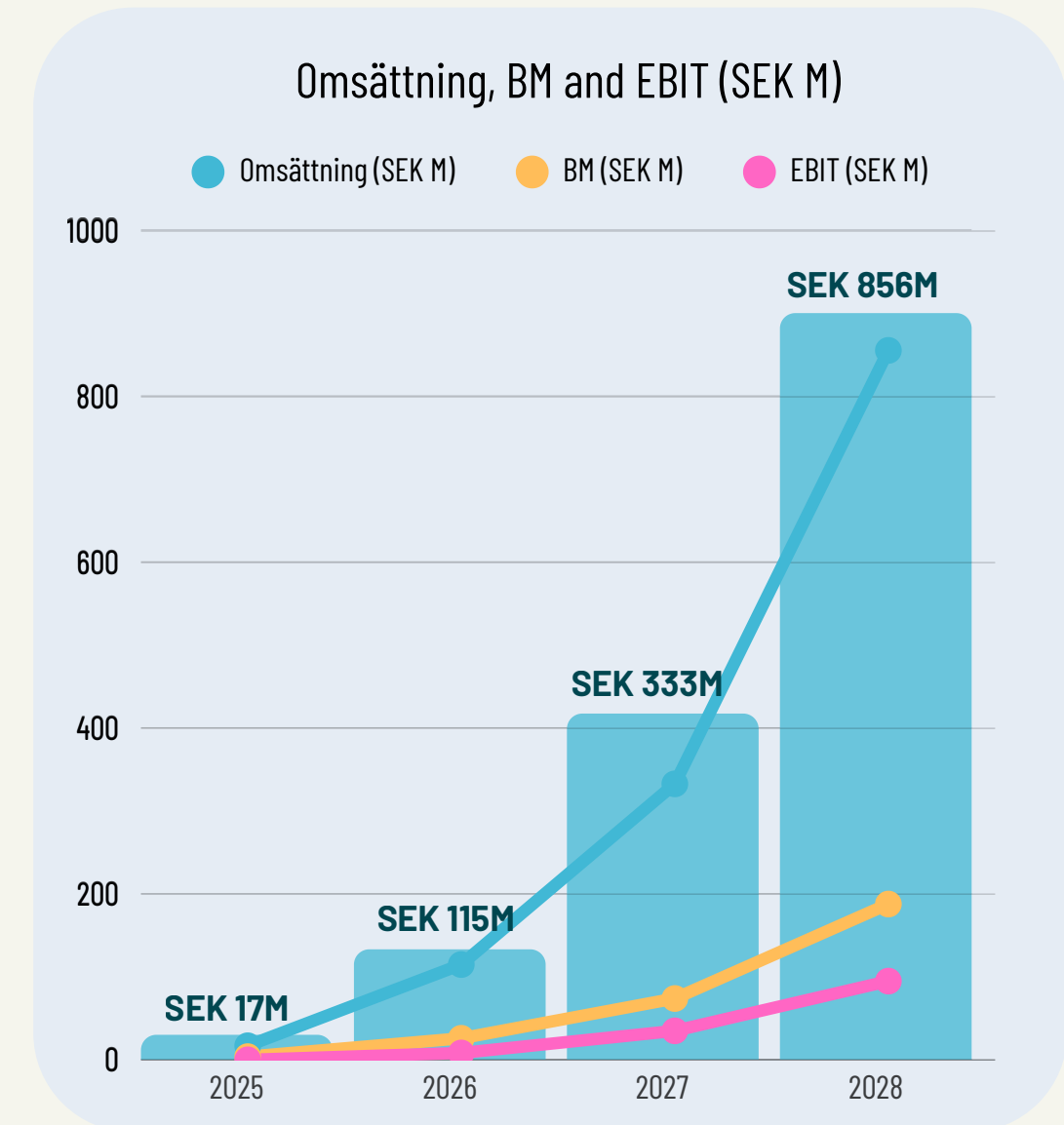
2026 Omsättning  $\approx$  115 M SEK    EBITA  $\approx$  8,3 M (+7 %)

2027 Omsättning  $\approx$  333 M SEK    EBITA  $\approx$  35 M (+10 %)

2028 Omsättning  $\approx$  856 M SEK    EBITA  $\approx$  95 M (+11 %)

Picsmart är redan EBIT-positivt på butiksnivå och väntas nå koncern-break-even under Q3 2026.

## VINST MED VÄRDERINGAR



Den beräknade budgeten för 2025–2028 bekräftar en skalbar lönsamhet. Omsättningen växer från 17 MSEK till 856 MSEK, med bruttomarginalen som ökar från 3,9 MSEK till 188 MSEK och positiv EBIT från 2026. Den starka marginalexpansionen drivs av volymtillväxt och operationell hävstång.

# MARKNADSPOTENTIAL

# MARKNAD



**Den svenska marknaden för dagligvaror online är värd cirka 20 miljarder kronor\*.**

**Efter år av hård konkurrens och nedläggningar står marknaden nu öppen med under 1 procent marknadsandelar online finns stor tillväxtpotential för lokala, hållbara aktörer.**

## **Möjligheten vi tar**

Picsmart fyller gapet mellan bekvämlighet och hållbarhet.

Vi erbjuder snabb, personlig leverans med låg kapitalkostnad och en multibutiksmodell som skalar.

Retail media och tilläggstjänster utgör nästa steg i intäktsresan.

## **Globalt bevis: Instacart**

Instacart har redan validerat modellen genom att överträffa Amazon och Walmart.

Med intäkter över 3 miljarder USD och marginaler på 75 procent visar de hur lönsam den här marknaden kan bli.

# **EN MARKNAD I OMSTÄLLNING. EN MODELL SOM REDAN BEVISAT SIG.**

# IDAG LEVERERAR VI MATVAROR

Imorgon levererar vi allt som håller det **lokala livet levande.**

Reparationer kanske. Eller återbruk. Eller något vi ännu inte tänkt på!?

**Picsmart** bygger infrastrukturen som knyter ihop behoven och löser vardagens skav.



# SÅ VÄXER PICSMART OCH VÄRDET AV DIN INVESTERING



**VI RÖR OSS SNABBT MEN ALDRIG FÖRHASTAT.  
TILLVÄXT SOM HÅLLER, SLÅR FART SOM FALLER.**

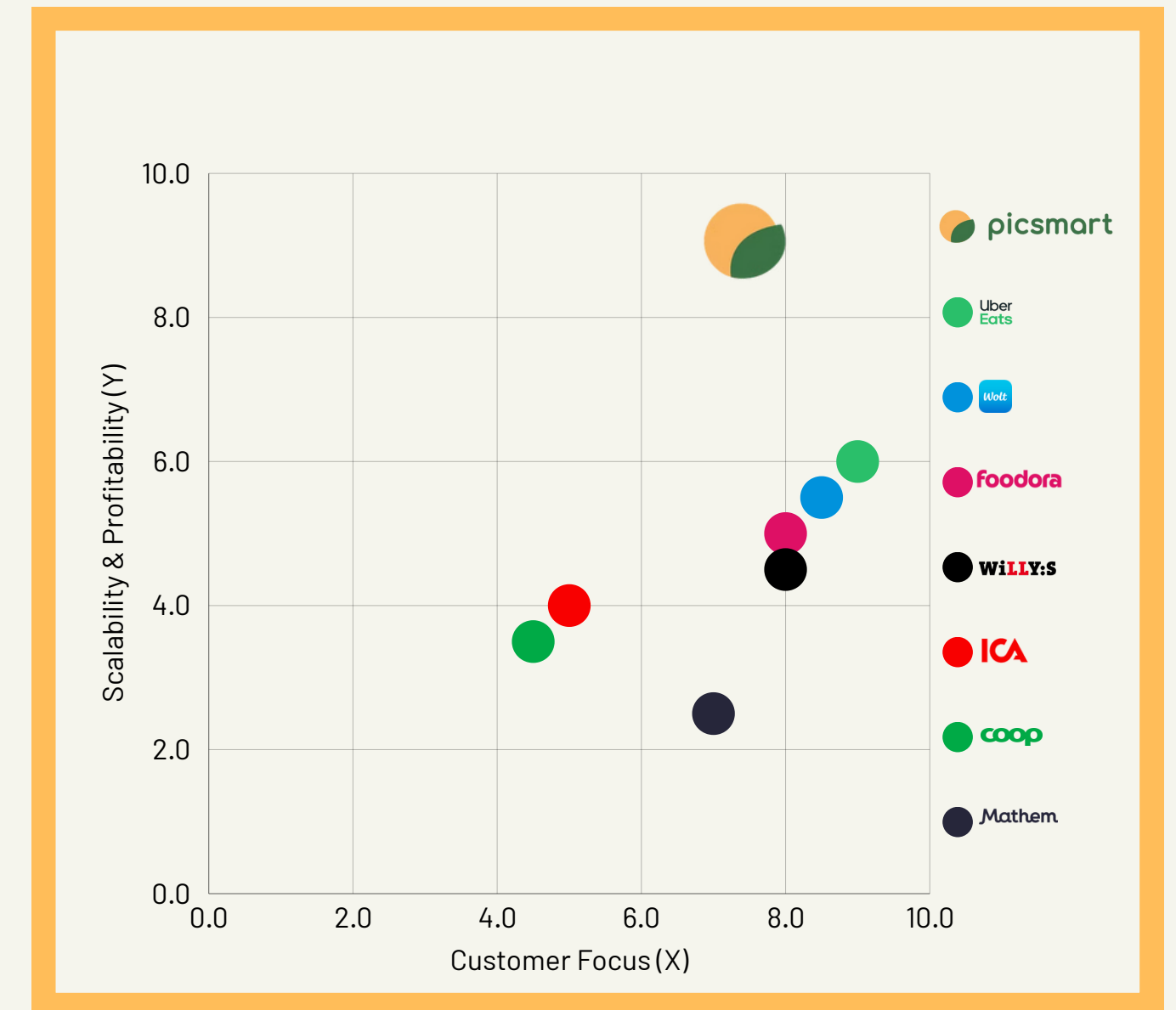
# VARFÖR PICSMART VINNER

Dagligvarumarknaden är full av plattformar som jagar hastighet och tillväxt. Picsmart väljer en annan väg, vi bygger lokal tillväxt med global logik.

Vår modell kopplar samman verkliga butiker med smart teknik och skapar värde som stannar där människor bor.

Diagrammet illustrerar Picsmarts unika position.

Medan traditionella aktörer kämpar med skalbarhet och lönsamhet, och snabbhandelsplattformar fokuserar mer på räckvidd än lojalitet, kombinerar Picsmart båda kundfokus och en skalbar, hållbar affärsmodell.



## SAMMA BEKVÄMLIGHET. BÄTTRE KÄNSLA. STARKARE EKONOMI.

# TEAM

Picsmart drivs av en unik kombination av erfarenhet och entreprenörsdriv.

Från djup logistikkunskap och över 30 år i detaljhandeln framkant till digital innovation och hållbar tillväxt.

Vi kan retail och tror på att saker alltid kan göras smartare. Med rötter i ICA och byggda på envishet och problemlösning vet vi vad som krävs för att få en idé att lyfta.

Vi har skapat tillväxt tidigare. Nu skalar vi med mening, för att livet ska fungera lite smartare för fler.



## VI KOMMER FRÅN HANDELN, DRIVS AV TEKNIK OCH BYGGER FÖR FRAMTIDEN.

# VARFÖR VI ÖPPNAR UPP FÖR INVESTERARE

# VI ÖPPNAR DÖRRAR – PÅ RIKTIGT

Nästa kapitel för den lokala handeln börjar här.

Picsmart är redo att växa: hållbart, lönsamt och nära människor.

Den här rundan gör det möjligt att ta smartare handel till fler städer, fler butiker och fler människor.

Vi bjuder in dig att vara en del av förändringen.

Att stötta lokala företag, spara tid, minska utsläppen och bidra till en vardag som fungerar bättre; för alla.

För framtiden byggs inte över en natt,  
utan av människor som väljer klokt, nära och nu.

**Vill du följa utvecklingen – eller vara med och äga den?**



VILL DU OCKSÅ VA EN SMARTIE?  
(SKOJAR BARA. TYP.)

# INVESTERINGSMÖJLIGHET



# ERBJUDANDE

**Minsta investering:** 3 960 SEK (90 aktier)

**Aktietyp:** B-aktier i Paketify AB\*, bolaget bakom Picsmart.

**Varje investering ger dig ett verkligt ägande.**

**Exempel:** En investering på 3 960 SEK motsvarar 90 B-aktier, baserat på ett aktiepris på 44 SEK.

*Alla aktier emitteras och registreras via Invono One.*

**Emissionsperiod:** 15–31 oktober 2025

**Ytterligare uppsida:** Picsmarts egenutvecklade teknikplattform, värderad till över 20 MSEK att återskapa, ingår inte i den nuvarande värderingen, vilket ger investerare extra potential.

## ÄG EN DEL AV DET SMARTARE VARDAGSLIVET INVESTERA DÄR FÖRÄNDRING KÄNNES PÅ RIKTIGT

**Riskinformation:** Att investera i tidiga bolag innebär risk. Du kan förlora delar av eller hela ditt investerade kapital.

*\*Registrerad ägare: Paketify AB (org.nr 559316-8817)*

### Investerarererbjudande – exklusivt för Picsmarts aktietecknare

Som tack till dig som investerar i Picsmart erbjuder vi exklusiva förmåner på picsmart.se:

- Tecknar du minst 90 aktier (3 960 kr) får du 12 fria frakter att använda på picsmart.se.
- Tecknar du minst 180 aktier (7 920 kr) får du 24 fria frakter att använda på picsmart.se
- ...Dessutom unika medlemspriser på picsmart.se – för alltid.

Fraktförmånerna gäller i 24 månader från din första beställning.

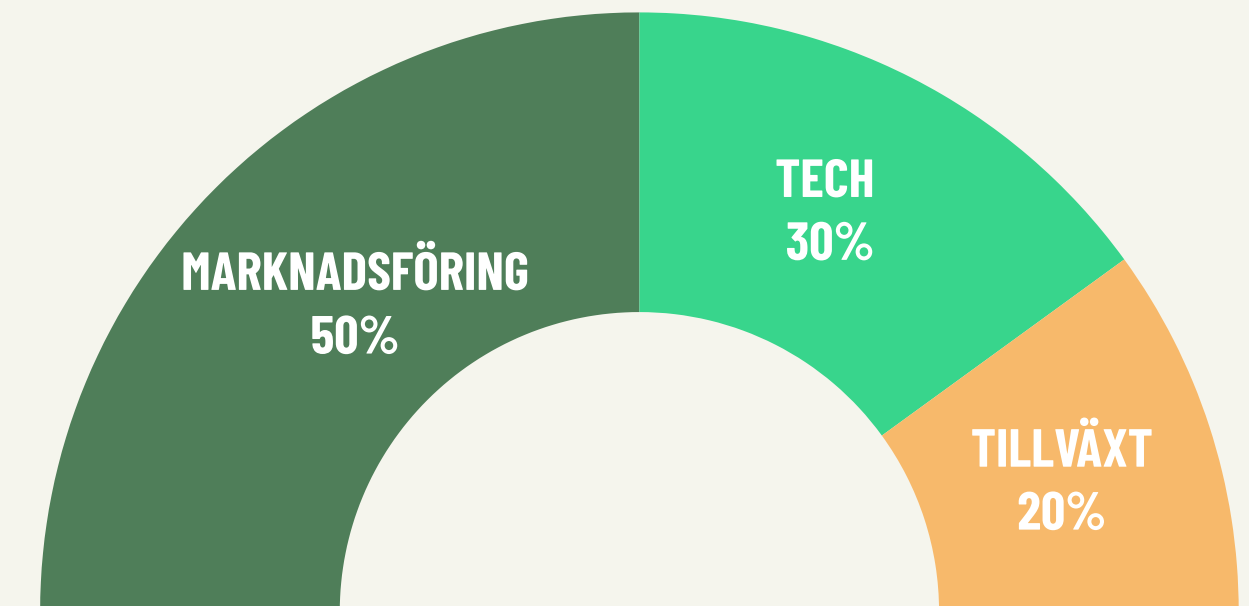
# VAD DIN INVESTERING BIDRAR TILL

Kapitalresningen på 4 MSEK används inte för att täcka kostnader utan för att skapa tillväxt. Medlen kommer användas till att accelerera butiksexpansion, teknikutveckling och stärkt marknadsnärvaro.

Picsmart når koncernmässig break-even (EBITA) i oktober 2026, med operativ lönsamhet redan tidigare samma år. Därefter växer kassaflödet stabilt och beräknas överstiga 320 MSEK till slutet av 2028 utan behov av ytterligare kapital.

Den finansiella disciplinen och den tydliga vägen till lönsamhet gör Picsmart till en trygg investering med stark uppsida.

**Kapitalet används för att växa, inte för att överleva.**



**DRIVKRAFT; INTE DRIFT**

**RESULTAT: CIRKA 4,5× OMSÄTTNINGSTILLVÄXT INOM 10 MÅNADER.**

# DINA PENGAR FÖRSVINNAR INTE I KOD

De blir till leveranser som fungerar, butiker som växer och lokalsamhällen som lever.

De blir till riktiga jobb, mindre utsläpp och människor som får vardagen att fungera nära där de bor. Varje krona stärker det smartare vardagslivet.

Det här är inte crowdfunding.

**DET ÄR CROWDBUILDING.**



# TACK

