



Investeringsmöjlighet med 60% rabatt för gamla investerare i

Standard Ekologiskt Sweden AB

Invester i smartare lokal handel för människor och ett hållbart vardagsliv.

Öppen för teckning: 1–15 december 2025

VARFÖR INVESTERA I PICSMART?

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.

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

- Som tack till dig som har varit aktieägare med oss tidigare i Standard Ekologiskt Sweden AB vill vi erbjuda en unik möjlighet att teckna aktier med 60% rabatt
- Värdering 10,6 MSEK istället för 26,4 miljoner
- Omsättning maj 2024 - april 2025: 8 258 TSEK
- Årets resultat: 247 TSEK

 picsmart.se

**Snabba leveranser
från lokala butiker
du älskar!**

www.picsmart.se

Powered by INZILE

INZILE

EYE 96P

INZILE

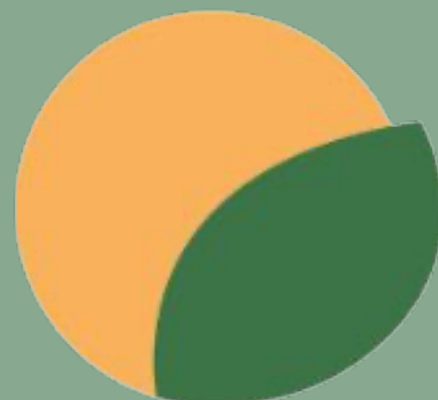
INZILE

DINA PENGAR FÖRSVINNAR INTE I KOD

Ytterligare uppsida: Picsmarts egenutvecklad teknikplattform, värderad till över 30 MSEK att återskapa, ingår i den nuvarande värderingen, vilket ger investerare extra potential.

Pengarna går 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.



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

15. Vad din investering bidrar till

Från butiksexpansion till plattformstillväxt.



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 (teknisk plattform och 17 000 kunder), 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.

“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

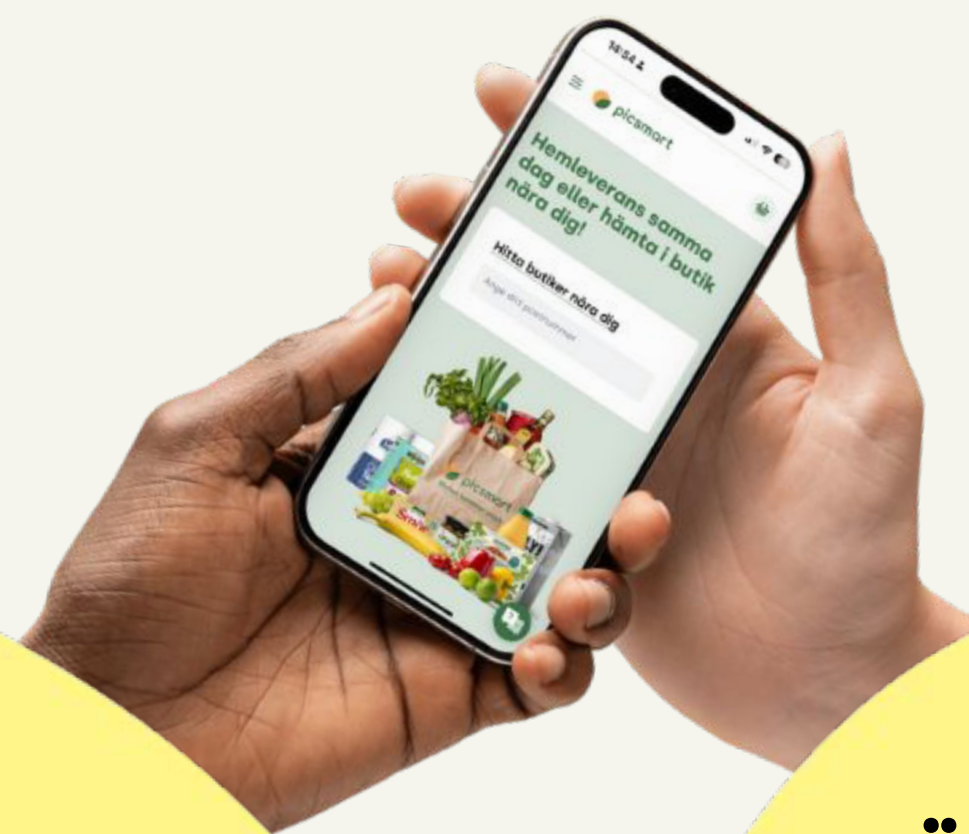
och är till nytta för fler än du tror.

Färre kilometer, mindre utsläpp och mer tid för det

som faktiskt betyder något.

**HÅLLBARHET SOM
KÄNNES BEKVÄMT**





VÄRDE FÖR KUNDER

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 fräska 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 35 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 × 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 $\approx$ 9M SEK -300t

2026 OMSÄTTNING $\approx$ 35M SEK 1,7m vinst

2027 OMSÄTTNING $\approx$ 70M SEK 7m vinst

2028 OMSÄTTNING $\approx$ 120M SEK 12m vinst

PICSMART ÄR REDAN EBIT-POSITIVT PÅ BUTIKSNIVÅ OCH VÄNTAS NÅ KONCERN-BREAK-EVEN UNDER Q3 2026.

VINST MED VÄRDERINGAR

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.

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

**Källa: E-barometern Q2 2025, PostNord / Svensk Handel / HUI.*

INTERNATIONEL BEVIS: INSTACART

Validerad: Instacart har överträffat Amazon och Walmart i volym för matvaruleveranser (SaleHoo). Intäkterna nådde 3,1 miljarder USD under räkenskapsåret 2023, en ökning med 19 procent jämfört med föregående år (Business of Apps). Bruttomarginalerna expanderade till 75 procent, upp från 72 procent (Business of Apps).

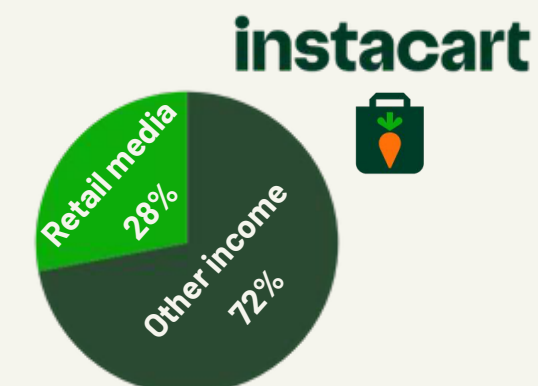
Tillväxt med hög marginal: Retail media bidrog med 28 procent av de totala intäkterna under räkenskapsåret 2024, vilket motsvarar mer än 10 miljarder SEK (Business of Apps). Denna intäktsström driver lönsamhet och skalbarhet utan stora investeringar i anläggningstillgångar (CAPEX).

Strategisk spelbok: Instacarts vinnande strategi har varit att samarbeta med återförsäljare istället för att konkurrera med dem, vilket säkrar en långsiktig marknadsposition (Forbes).


Omsättning
USD 3.1B
FY23
+19% YoY

 **Marginal**
75% bruttomarginal
(ökning från 72%)

 **Retail media**
28% av intäkterna
≈ SEK 10B

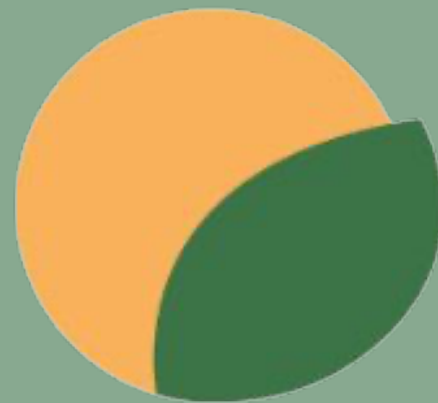


IDAG LEVERERAR VI MATVAROR

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.**

TEAM

Picsmart drivs av en unik kombination av erfarenhet och entreprenörsdriv.

Från djup logistikkunskap och över 30 år i detaljhandelns 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?

Stor marknad

Snabb tillväxt

Nästan orörd potential

picsmart

VILL DU OCKSÅ VA EN SMARTIE?

(SKOJAR BARA. TYP.)

INVESTERINGSMÖJLIGHET



ERBJUDANDE

Minsta investering: 10 560 SEK (600 aktier)

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

Varje investering ger dig ett verkligt ägande.

Exempel: En investering på 10 560 SEK motsvarar 600 B-aktier, baserat på ett aktiepris på 17,6 SEK.

Totala antalet aktier: 601 685 st.

Emissionsperiod: 01–15 december 2025

Investerarererbjudande – exklusivt för gamla aktietecknare i Standard Ekologiskt Sweden AB

**Som tack till dig som har varit aktieägare med oss tidigare i Standard Ekologiskt Sweden AB vill vi erbjuda en unik möjlighet att teckna aktier med 60% rabatt
Värdering 10,6 MSEK istället för 26,4 MSEK**

Ytterligare uppsida: Picsmarts egenutvecklade teknikplattform, värderad till över 30 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

**Registrerad ägare: Paketify AB (org.nr*

kapital.

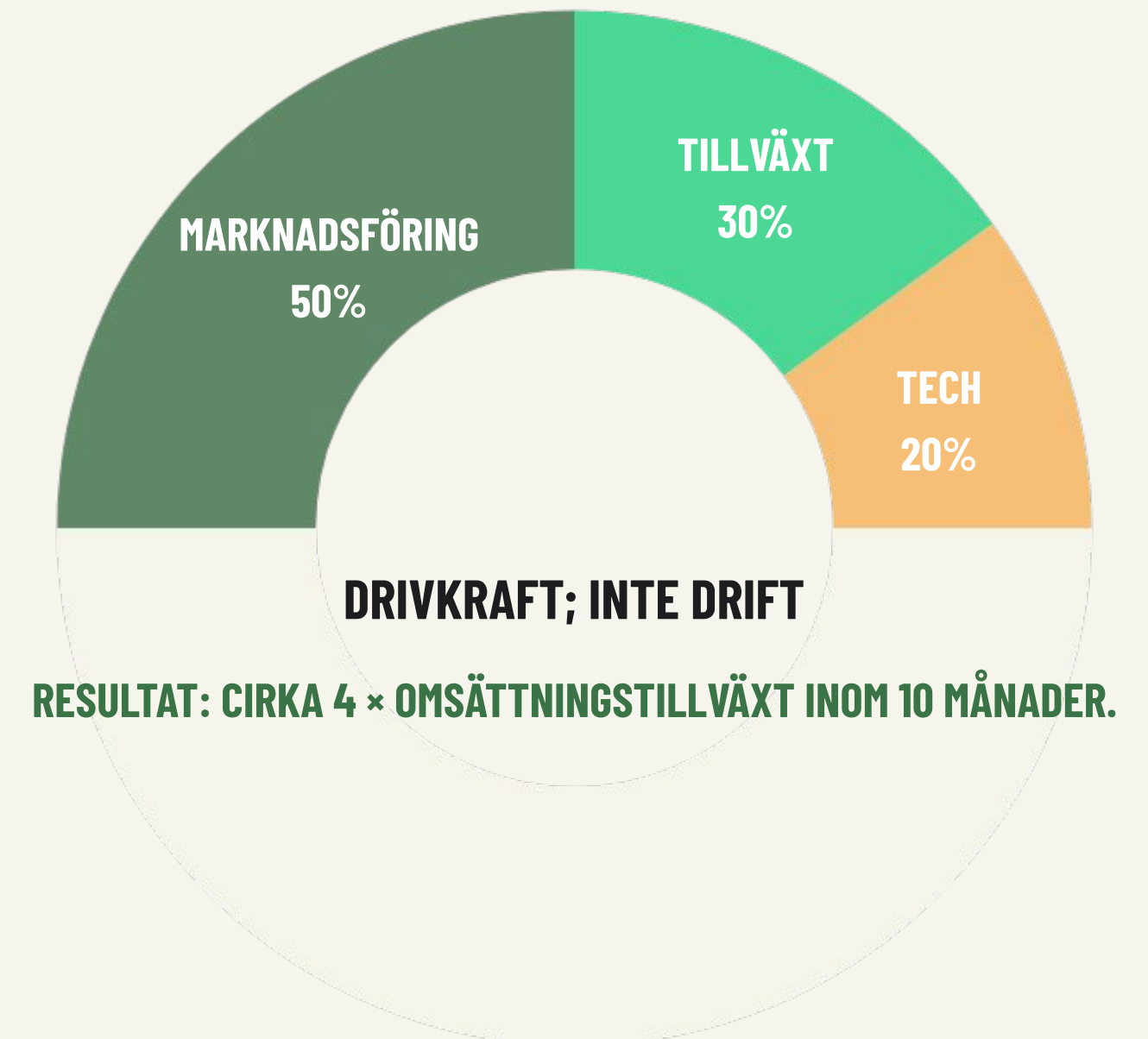
VAD DIN INVESTERING BIDRAR TILL

Kapitalresningen på 2 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 120MSEK 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.



TACK

