

Q&A || Alook AS || Investor

1. Hva er Alook.art?

Alook.art er en norsk markedsplass for limited edition fotokunst, der kjøp, eierskap og videresalg skjer i samme digitale plattform.

Kort fortalt gjør Alook.art det enklere å oppdage, kjøpe og eie fotokunst i begrenset opplag. Plattformen er bygget med åpen historikk på verksnivå, slik at kjøpere kan følge informasjon om verk, eierskap og transaksjoner over tid.

2. Hva er første kommersielle nisje?

Alook.arts første kommersielle nisje er limited edition fotokunst.

Det betyr at selskapet starter smalt, med én tydelig kategori, før modellen eventuelt kan utvides. Dette gjør det lettere å teste betalingsvilje, kjøpsopplevelse, kunstneronboarding og sekundærmarked i én konkret vertikal.

3. Er Alook.art en digital kunstplattform eller en fotokunstplattform?

På kort sikt er Alook.art en markedsplass for limited edition fotokunst. På lengre sikt kan teknologien brukes bredere for digital kunst og andre kunst kategorier.

Base case er å bevise modellen i fotokunst først. Den større oppsiden ligger i at samme plattformlogikk – med eierskap, historikk, prislogikk og videresalg – kan få bredere anvendelse dersom modellen fungerer kommersielt.

4. Hva kjøper kunden?

Kunden kjøper et verk i begrenset opplag, knyttet til en digital representasjon av kunstverket i Alook.art-plattformen.

I Alook.arts modell er kunstverket definert som den digitale masterfilen. Fysiske fremstillinger, som print eller veggilde, er visualiseringer av verket. Eierskap, historikk og nøkkelinformasjon håndteres digitalt i plattformen.

5. Hvorfor er limited edition viktig?

Limited edition betyr at antall utgaver er begrenset og definert på forhånd.

Det gir knapphet, tydeligere rammer for kjøperen og en mer strukturert måte å følge et verk over tid. For Alook.art er dette viktig fordi pris, historikk og eierskap kan knyttes til et avgrenset antall editions.

6. Hvordan fungerer prislogikken?

I primærmarkedet følger prisen en forhåndsdefinert pristrapp. Når et verk selges, flyttes prisen til neste nivå for de gjenværende editionene.

Dette gjør prisutviklingen regelstyrt og transparent. Pris flyttes av faktiske transaksjoner i plattformen, ikke av åpne budrunder, pruting, salgspitcher eller individuell forhandling. I praksis betyr det at tilbud og etterspørsel styrer prisnivået innenfor rammene Alook.art har definert.

7. Kan kunder tjene penger på verdiøkning?

Alook.art er først og fremst laget for kunder som ønsker å eie kunst de faktisk liker og vil ha på veggen. Potensiell verdiutvikling er en mulig bonus – ikke hovedgrunnen til å kjøpe.

I Alook.arts modell går ikke prisen ned gjennom pruting, motbud eller manuelle rabatter i ettermarkedet. Pris kan bare flyttes oppover når markedet viser økt etterspørsel gjennom bud og transaksjoner. Den viktigste risikoen for eier er derfor ikke at Alook.art setter prisen ned, men at likviditeten stopper: det kan være at ingen ønsker å kjøpe verket videre på det tidspunktet eier vil selge. Alook.art garanterer ikke videresalg, gevinst eller likviditet.

8. Hva skjer når et opplag er utsolgt?

Når et opplag er utsolgt, går verket automatisk over i ettermarkedsmodus.

Da kan nye interesserte kjøpere legge inn bud, og eksisterende eiere kan velge å godta eller avslå. Alook.art legger opp til en regelstyrt prosess der prispresset kommer fra faktisk etterspørsel, ikke fra salgspitcher, hype eller individuelle forhandlinger. Målet er å skape en renere og mer transparent form for etterspørselsbasert prisutvikling: markedet viser interesse, eiere responderer, og tilbud/etterspørsel regulerer prisen.

9. Er sekundærmarkedet allerede bevist?

Nei. Sekundærmarkedet er en viktig del av modellen, men kommersiell bruk må fortsatt bevises.

Alook.art må dokumentere at kjøpere faktisk ønsker å kjøpe, eie og eventuelt selge videre gjennom plattformen. Dette er en sentral del av kommersialiseringsfasen.

10. Hvordan tjener Alook.art penger?

Alook.art skal primært tjene penger på transaksjoner i plattformen.

Dette gjelder både førstesalg og eventuelt videresalg. I tillegg håndterer Alook.art produksjon, print og levering, slik at varekostnader og leveranseflyt inngår i modellen.

11. Hvorfor er dette interessant for kunstnere?

Alook.art gir fotografer og digitale kunstnere en digital salgskanal med standardisert publisering, kjøpsflyt og synlighet.

For mange kunstnere kan det være krevende å håndtere distribusjon, betaling, markedsføring og kundedialog selv. Alook.art skal redusere denne friksjonen og gjøre det enklere å teste etterspørsel i markedet.

12. Hvorfor er dette interessant for kjøpere?

Alook.art gjør det enklere å oppdage, kjøpe, eie og følge limited edition fotokunst over tid.

Kjøperen får en tydelig kjøpsopplevelse, informasjon om opplag og historikk, og en digital oversikt over egne verk. Et viktig poeng er også engasjerende eierskap: det skal være gøy å eie, følge og vise frem verkene sine i plattformen. Alook.art skal gjøre kunstkjøp mer tilgjengelig, mer etterprøvbart og mer engasjerende enn en tradisjonell engangstransaksjon.

13. Hvor stort er markedet?

Alook.art går inn i markedet for visuell kunst, med fotokunst som første nisje.

I Norge var salgsinntekter for visuell kunst estimert til 2 677 MNOK i 2024. Globalt ble kunstmarkedet anslått til USD 57,5 mrd. i 2024, hvor online-salg utgjorde USD 10,5 mrd. Alook.arts konkrete nisje, limited edition fotokunst, er ikke isolert som egen kategori i offentlig statistikk.

14. Hvorfor starter dere i Norge?

Norge er et godt testmarked fordi digital modenhet er høy, betalingsløsninger er etablerte, og markedet er oversiktlig nok til å teste modellen effektivt.

Målet er først å bevise etterspørsel, betalingsvilje og operasjonell flyt i Norge. Deretter kan modellen eventuelt skaleres videre til flere markeder.

15. Hva er status på plattformen nå?

Plattformen er satt opp, og selskapet venter på betalingsløsning før første kommersielle salg.

Alook.art forventer første salg i Q3 2026. Det gjør timingen for denne emisjonen tydelig: investor kommer inn før selskapet har dokumentert salg gjennom plattformen. Dersom første salg lykkes, vil det være en viktig milepæl som reduserer noe av den kommersielle risikoen og kan styrke grunnlaget for en senere verdivurdering. Det er likevel ingen garanti for salg, videre vekst eller høyere verdsettelse.

16. Hva skal emisjonskapitalen brukes til?

Kapitalen skal primært brukes til kommersialisering.

Det innebærer markedsføring, kunderekuttering, onboarding av kunstnere, lanseringsaktiviteter og videre operasjonell ferdigstillelse/stabilisering av plattformen. Dette er i tråd med selskapets strategi om å gå fra utviklingsfase til kommersialiseringsfase.

17. Hvor mye skal selskapet hente?

I første emisjon planlegger Alook.art å hente 500 000 til 2 000 000 kroner.

Etter de første salgene planlegges en ny emisjon basert på oppdatert status og ny verdivurdering. Totalt er planen å hente 1,5 til 6 millioner kroner gjennom de to rundene for å styrke kapitalbasen og sikre kommersialiseringen av caset. En senere emisjon vil avhenge av faktisk fremdrift, salg, markedssituasjon og investoretterspørsel.

18. Hva er minstetegning?

Ved aksjekurs 36,31 kroner settes praktisk minstetegning til:

137 aksjer x 36,31 kr = 4 974,47 kroner

Det gjør at man kan delta for under 5 000 kroner.

19. Hva er planlagt tidslinje for tegningsperioden?

Tegningsperioden planlegges fra cirka 23. juni til 15. juli 2026.

Datoene kan justeres ved behov.

20. Hvorfor investere før første salg?

Fordi investor kommer inn før selskapet har dokumentert kommersiell traction i markedet.

Dette innebærer høyere risiko, men også en tydelig investeringslogikk: dersom Alook.art lykkes med å gjennomføre første salg gjennom plattformen, vil selskapet ha redusert noe av risikoen knyttet til produkt, betalingsflyt og betalingsvilje. Slike milepæler kan normalt styrke et tidligfasecase før videre kapitalinnhenting. Det er likevel ingen garanti for at en senere emisjon skjer, eller at den skjer til høyere verdsettelse.

21. Planlegger selskapet ny emisjon senere?

Ja. Alook.art planlegger en ny emisjon etter de første salgene, med mål om å styrke kapitalbasen for videre kommersialisering.

Tanken er at første salg gjennom plattformen vil gi et bedre grunnlag for ny verdivurdering enn i dagens fase. En senere verdsettelse vil likevel avhenge av faktisk fremdrift, salgsdata, markedssituasjon, kapitalbehov og investoretterspørrelse.

22. Hva er den største risikoen?

Den største risikoen er at Alook.art ikke klarer å skape nok kommersiell aktivitet i plattformen.

Selskapet må bevise betalingsvilje, effektiv kunderekuttering, kunstnerinteresse, repeterende kjøp og faktisk bruk av sekundærmarkedet. Som tidligfaseselskap har Alook.art begrenset inntektshistorikk, og investorer kan tape hele eller deler av investeringen. Investorer bør lese risikovurderingen i dokumentpakken før de investerer.

23. Hva skiller Alook.art fra gallerier?

Gallerier bygger ofte på fysisk kuratering, relasjoner og tradisjonell kunstformidling.

Alook.art bygger en digital modell der kjøp, historikk og mulig videresalg samles i én plattform. Det betyr ikke at Alook.art erstatter gallerier, men at selskapet tilbyr en annen distribusjonsmodell for kunstnere og kjøpere.

24. Hva skiller Alook.art fra vanlige printbutikker?

Alook.art er ikke bare en printbutikk.

Kjernen er limited edition-strukturen, digitalt eierskap, åpen historikk på verksnivå og mulighet for sekundærmarked. Fysisk print er en visualisering av verket, mens plattformen håndterer eierskap, transaksjoner og historikk.

25. Hva skiller Alook.art fra NFT-er?

Alook.art bruker ikke NFT som hovedfortelling.

Alook.art er bygget rundt digitalt eierskap, limited editions, historikk og fysisk fremstilling av fotokunst, uten at kjøperen må forstå krypto, wallets eller blockchain. Målet er å gjøre modellen forståelig og tilgjengelig for vanlige kunstkjøpere.

26. Hva er mikroambassadørmodellen?

Mikroambassadørmodellen handler om at kjøpere og kunstnere kan bidra til synlighet gjennom egne nettverk.

Når noen kjøper, følger eller deler et verk, kan det skape oppmerksomhet rundt kunstneren og plattformen. Dette er en viktig veksthypotese for Alook.art, men effekten må dokumenteres gjennom kommersialisering.

27. Hva må Alook.art bevise de neste 6–24 månedene?

Alook.art må bevise at modellen fungerer kommersielt.

De viktigste bevispunktene er første salg gjennom plattformen, konvertering fra interesse til kjøp, kostnad per kunde, kunstneronboarding, repeterende kjøp og etter hvert aktivitet i sekundærmarkedet. Traction kan ta tid i starten, og selskapet må vise at modellen kan skape aktivitet over flere lanseringer – ikke bare i én enkelt kampanje.

28. Hvordan er verdsettelsen satt?

Pre-money verdsettelse er satt til 27 018 207 kroner, med aksjekurs 36,31 kroner.

Verdsettelsen bygger på en vurdering av plattform, marked, forretningsmodell, prognoser og risiko. Verdivurderingen beskriver samtidig tydelig at verdsettelse av tidligfaseselskaper er forbundet med høy usikkerhet.

29. Hva er exit-strategien?

Selskapets hovedhypotese er strategisk salg dersom Alook.art lykkes med kommersiell proof of concept og skalerbar vekst.

Mulige kjøperkategorier kan være online kunstmarkedsplasser, e-handelsaktører, creator commerce-/print-on-demand-aktører, auksjonshus eller andre strategiske aktører. Exit kan ikke garanteres.

30. Kan jeg selge aksjene mine senere?

Alook-aksjene er unoterte, og det kan være vanskelig å selge aksjer før en eventuell exit, emisjon med sekundærsalg eller annen likviditetshendelse.

Investorer bør derfor se investeringen som langsiktig og høy risiko. Man bør ikke investere mer enn man har råd til å tape.

31. Får investorer noen kundefordeler i Alook?

Ja. Alle investorer får status som **Alook Insider** så lenge de er aksjonærer i selskapet.

Alook Insider er ikke laget som en finansiell investorfordel, men som en kommersiell kundeklubb. Medlemmer får tidlig tilgang til prelanseringskampanjer for nye fotografer og serier, og dermed mulighet til å oppdage og kjøpe nye verk før bredere lansering. På sikt er planen at Alook Insiders blir en betalt kundeklubb for vanlige kunder. For investorer inngår denne statusen så lenge de eier aksjer i Alook.

32. Hva er Alook Insiders?

Alook Insiders er Alooks kundeklubb for tidlig tilgang til nye fotografer, serier og verk.

Medlemmer vil få tilgang til prelanseringskampanjer før ordinær publisering. I praksis betyr det at Insiders kan oppdage nye verk tidligere, følge lanseringer tettere og få en mer engasjerende eieropplevelse i plattformen. Dette er en del av Alooks kommersialiseringsstrategi, fordi tidlig tilgang, engasjement og community kan bidra til sterkere lanseringer og mer repeterende aktivitet over tid.

33. Er Alook Insiders en betalt tjeneste?

Planlagt: Ja. Alook Insiders er ment å bli en betalt kundeklubb i fremtiden.

I denne emisjonen får alle investorer Alook Insider-status inkludert så lenge de er aksjonærer. Det gir investorene en konkret brukerfordel i plattformen, samtidig som det støtter selskapets kommersialisering ved å bygge en tidlig base av engasjerte brukere, kjøpere og ambassadører.

34. Hva er Inner Circle?

Inner Circle er et planlagt premiumnivå i Alook Insiders.

Dette nivået skal være for de mest engasjerte medlemmene og vil på sikt være et kostbart premium-medlemskap. Investorer som tegner aksjer for **100 000 kroner eller mer** i emisjonen, får **livsvarig Inner Circle-status**.

35. Hva får Inner Circle-medlemmer?

Planlagt: Inner Circle skal være Alooks mest eksklusive kundeklubbnivå.

Nivået vil kunne gi utvidet tidlig tilgang, prioritet ved utvalgte lanseringer, tettere innblikk i nye fotografer og serier, og en sterkere posisjon i Alook-communityet. Endelige fordeler, vilkår og praktisk gjennomføring fastsettes i medlemsvilkårene.

36. Hvorfor kobler Alook investorene til kundeklubben?

Fordi investorene sannsynligvis er blant de første som forstår og følger Alook-modellen tett.

Ved å gi investorer Insider-status bygger selskapet en tidlig base av engasjerte brukere rundt lanseringene. Dette kan styrke kommersialiseringen, fordi Alook trenger både kapital, oppmerksomhet, tidlige kunder og ambassadører for å få plattformen i gang. Effekten må likevel bevises i markedet.

37. Kan Alook Insiders bidra til vekst?

Det er en viktig del av veksthypotesen.

Alook ønsker å bygge lanseringer der engasjerte medlemmer følger nye fotografer, oppdager verk tidlig og bidrar til aktivitet rundt seriene. Dersom dette fungerer, kan kundeklubben bli en kommersiell motor for prelanseringer, gjenkjøp og organisk spredning. Dette er ikke bevist i skala ennå, og må dokumenteres gjennom kommersialiseringen.