



Tule Amalia Limonaditehtaan
osakkeenomistajaksi!

Tarjous osakkeiden merkitsemiseen
www.limonad.ax



Tule mukaan matkallemme!

Kun perustimme Limonaditehtaan vuonna 2014 perusideamme silloin oli valmistaa juomia paikallisista raaka-aineista, joissa ei mitään keinotekoisia väri- tai makuaineita käytettäisi. Kaikki maku- ja väriaineet olisivat luonnollisia ja tulisivat yksinomaan marjoista ja hedelmistä. Näin on asia vielä tänäpäivänäkin!

Olemme rakentaneet tuotantoamme järjestelmällisesti. Viiden vuoden aikana Limonaditehdas on kasvanut nopeammin kuin keskiarvolla mitattuna tämä ala kokonaisuudessaan. Olemme yksi suurimmista limonadin pienpanimoista koko Suomessa.

Tarkoituksemme on kolminkertaistaa tuotantomme miljoonaan euroon 2024:en mennessä. Yksi tärkeimmistä tässä suunnitelmassa on osakeantimme, johon sinulla on nyt mahdollisuus osallistua. Osakeanti antaa mahdollisuuden ja valmiuden panostaa neljään tärkeään alueeseen:

- Markkinointiin ja myyntiin
- Tuotantoon ja logistiikkaan
- Tuotekehittelyyn
- Tuotantotiloihin

Viime vuodet ovat olleet tapahtumarikkaita ja jännittäviä. Olemme kehittäneet ja mitoittaneet tuotantoamme, muun muassa täysautomatisoidulla pullotuslinjalla, joka mahdollistaa reilun 1 500 pullon täytön tunnissa.

Luonnollisista raaka-aineista valmistamamme juomien kysyntä kasvaa jatkuvasti ja myös tuotevalikoimamme lisääntyy uusilla mauilla, jota asiakkaamme haluavat. Tänä päivänä meillä on 32 eri tuotetta, pöytävesistä limonadiin ja lonkeroihin.

Markkinoinnin puolella olemme työskennelleet voimakkaasti päästäksemme lähemmäksi jälleenmyyjiä ja kuluttajiamme kaikkialla Suomessa.

Olemme aloittaneet yhteistyön Helsingissä olevan PNM Gourmet Oy:n kanssa, joka tulee vastaamaan juomiemme myynnistä ja markkinoinnista päivittäistavarakaupoissa, ravintoloissa ja kahviloissa mannersuomessa. Tämä yhteistyö mahdollistaa hienoja mahdollisuuksia lähestyä ja tavoittaa uusia kuluttajia.

Olemme myös luoneet Antons Drycker tavaramerkin, joka käsittää kaikki alkoholipitoiset tuotteet. Uusi jännittävä tuotteiden yhteistyö siis on käynnissä.

Tulevaisuutta ajatellen ennustamme vahvaa kasvua paikallisesti tuotetuille juomille, joissa käytämme ainoastaan luonnollisia raaka-aineita ilman keinotekoisia väri- ja makuaineita. Kuluttajat ovat tänään paljon enemmän luontotietoisia, josta syystä on itsestäänselvää hankkia raaka-aineet suoraan luonnosta.

Toimintamme on ollut voitollista joka vuosi. **Yhtiö on jakanut 48 % voitosta osinkoina toimintavuodesta 2019.**

Pidempiaikainen tavoitteemme on jakaa 40-50 % vuotuisesta voitosta osakkeenomistajille. Loput on tarkoitus käyttää toiminnan investointeihin.

Näillä sanoilla toivotan sekä nykyiset, että tulevat sijoittajat lämpimästi tervetulleiksi osallistumaan uuteen Amalia Limonaditehtaan osakeantiin.

Tony Asumaa

Toimitusjohtaja
Amalias Limonadfabrik





Miksi osakeanti?

Amalias Limonadfabrik (Bryggeri Ab Bock - Wasa) on osakeyhtiö, jolla on runsaat 260 erittäin innostunutta ja kiinnostunutta osakasta.

He ovat kieltämättä parhaita lähettiläitä ja se luonnostaan on osa yrityksen strategiaa mahdollistaa oksakkuus useammalle.

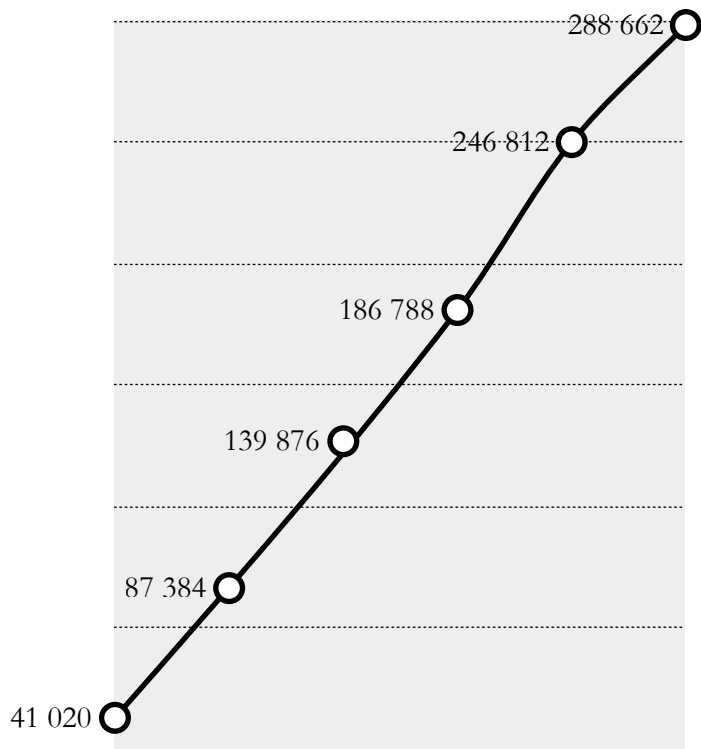
Nykyiset osakkaat haluavat olla matkassa mukana. Todiste siitä, että teemme oikeita asioita on se, että olemme tehneet voittoa joka vuosi ja että olemme jakaneet osinkoa osakkeenomistajille.

Tästä johtuen yhä useampi haluaa olla mukana matkassamme. Yrityksen kasvusuunnitelmat kaipaavat pääomaa, jonka takia toivomme nykyiset ja uudet osakkeenomistajat tervetulleiksi mukaan osakeantiin.

Kunnianhimoinen tavoitteemme on kasvattaa omistuspohjaa noin 350 ja mielellään jopa 1000 uuteen omistajaan.

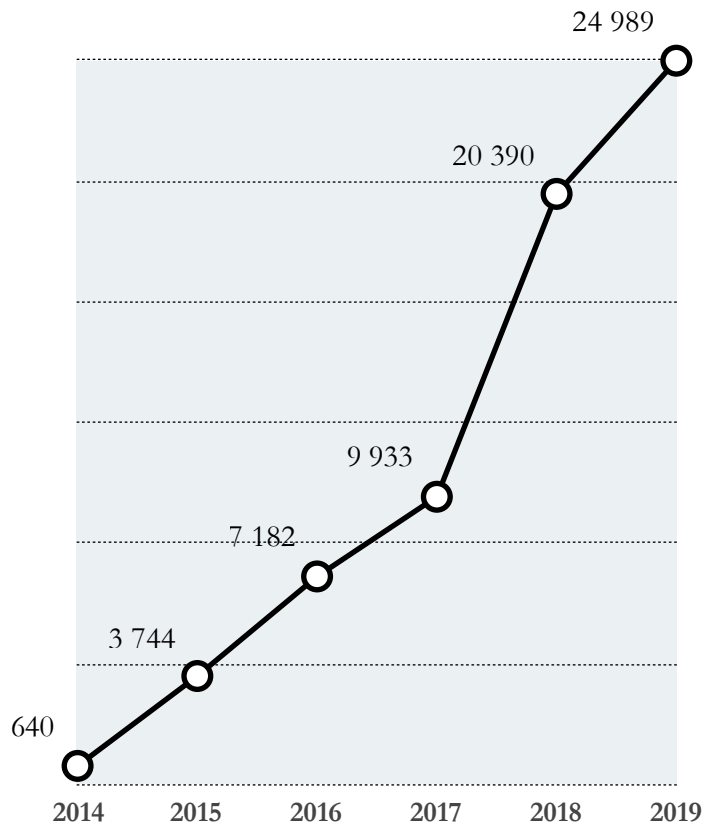
Tällä hetkellä panimomme pystyy kohtaamaan vaatimukset nousevasta liikevaihdosta, josta syystä markkinalaajennus lähinnä Suomessa vakiinnuttaisi tavaramerkkimme, jolla olisi erittäin suuri merkitys.

Liikevaihto 2014-2019



Käyrä osoittaa liikevaihdon kasvun vuodesta 2014 vuoteen 2019 tilinpäätöstietojen mukaan.

Tulos 2014-2019



Käyrä osoittaa vuosien 2014-2019 tuloksen tilinpäätöstietojen mukaan.

Taloudellinen kehitys 2014-2019





Jatkamme kasvua!

Limonaditehtaan kasvustrategia ylittää yli viiden vuoden vuoteen 2024 sisältäen neljä määriteltyä aluetta. Strategia käsittää kokonaisnäkymän siitä, kuinka tulemme kehittämään toimintaamme tulevaisuudessa.

Vakaa aikomuksemme on kasvaa noin 30 % vuodessa tavoitteena yhden miljoonan liikevaihto vuonna 2024.

Tämä tulee vaatimaan sekä osaavaa henkilökuntaa, että uutta työskentelytapaa ennen kaikkea myynti- ja markkinointipuolella. Avain korkeampaan kannattavuuteen löytyy suuremmista tuotantomääristä ja sitä myöten kasvavasta myynnistä .

Suurempi tuotantomäärä mahdollistaa meille myös suuremman alkoholittoman ja alkoholipitoisen juoman tarjonnan.

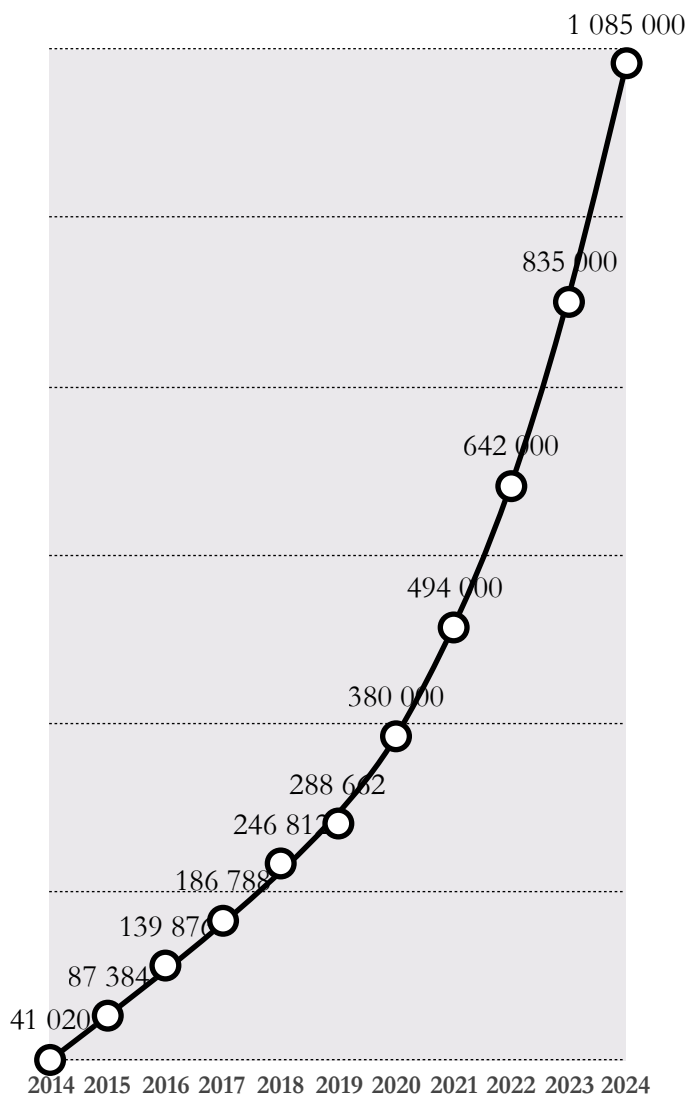
Pääkaupunkiseutu on Suomen suurin alue määristä puhuttaessa, josta syystä ko alueen myyntiorganisaation hoidamme yhteistyössä PNM Gourmet Oy:n kanssa.

Suunnitelmassa on myös henkilökuntaa, joka tulee työskentelemään suoraan kansainvälisessä myynnissä.

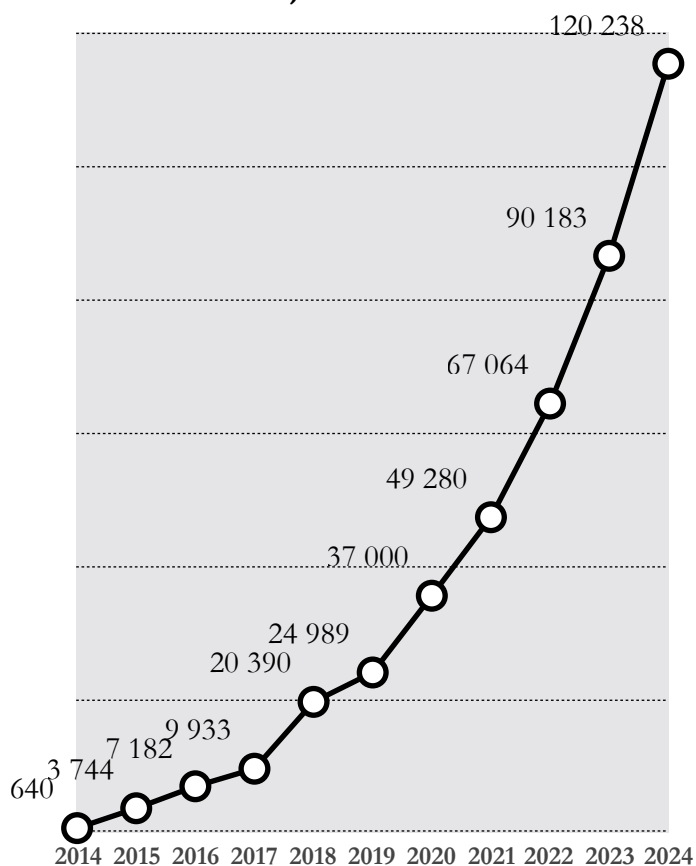


Tulos ja liikevaihto
2014 -2019 sekä
budjetti että talous-
suunnitelma 2020-2024

Liikevaihto 2014-2024

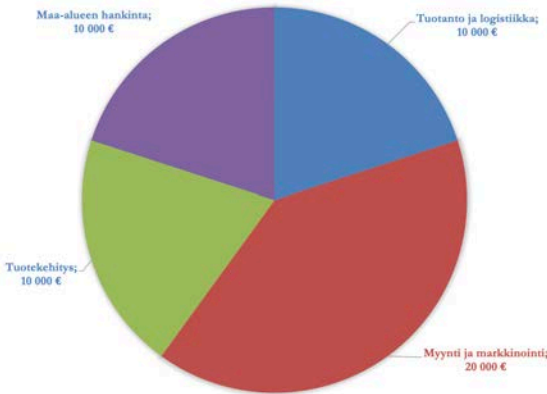


Vuoden tulos 2014-2019 ja
budjetti 2020-2024

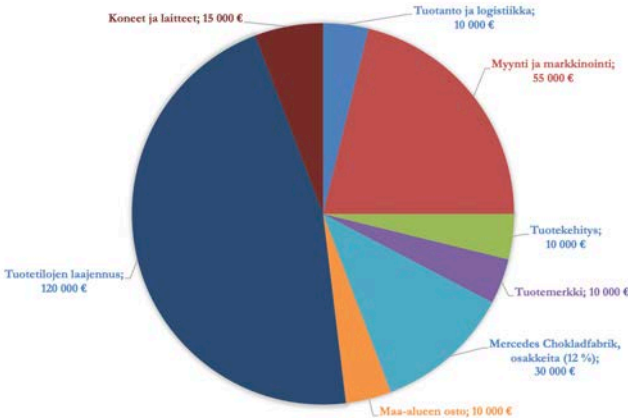


Neljä tärkeää kehitysaluetta

MINIMITAVOITE 50 000 EUROA



MAKSIMITAVOITE 250 000 EUROA



Tuotannon ja logistiikan strategia

Laajentunut tuotantovolyymi asettaa uusia vaatimuksia organisaatioon. Tästä syystä panostaminen pätevyYTEEN, tuotantovarmuuteen, laatuun, vakauteen ja logistiikkaan ovat avainasioita tuottaaksemme korkealaatuisia juomia.

Olemme myös investoineet strategisiin yrityksiin (Mercedes Chocolaterie) joiden kanssa voimme yhdistää sekä markkinoinnin, myynnin että logistiikan.

Tuotannonkehitys

Tuotteitamme arvostetaan erittäin korkealle käyttäjien keskuudessa. Meillä on jatkuvasti uusia tuotteita suunnitteilla. Olemme aina valmiita yhteistyöhön muiden kanssa josta esimerkkinä Friends & Brgrs, jolle valmistamme juomia private label etiketillä. Muita private label etiketillä olevia projekteja on tulossa.

Uusin yhteistyöprojekti, jonka olemme aloittaneet, on panimo Stallhagenin ja Slottsdestillerietin kanssa, joiden kanssa tulemme valmistamaan muun muassa long drinkkiä.

Olemme myös kehittäneet yhteistyötä Kvarken Breweryn kanssa, joka valmistaa oluttamme.

Markkinointi ja myynti

Markkinointi ja myynti ovat ratkaisevia tekijöitä yhtiön kasvulle. Täsmennetyt panostuksemme viime vuonna ovat tuottaneet tuloksia, mutta tulevaisuus vaatii enemmän. Paljon pystymme vielä tekemään.

Olemme laatineet markkinointi- ja myyntisuunnitelmamme vuoteen 2024 saakka. Se antaa joustavuutta, jota tarvitsemme laajentuaksemme Ahvenanmaan ulkopuolelle ja varsinkin mannersuomeen ja Ruotsiin.

Lisää tilaa juomillemme

Tämänhetkinen tuotantotilamme ja hieno pihakauppaamme toimii erittäin hyvin. Tuotantolinjamme selviää vaivatta tuotannon kolminkertaistamiseen.

Sitävästoin varastointitilamme alkaa käydä ahtaaksi. Ilman suurempia varastotiloja tulee logistiikkaa ajatellen kasvustrategiamme olemaan haastavaa.

Toteuttaaksemme jatkuvasti nousevan tuotantovolyymimme, joka ulottuu vuoteen 2024, on meidän sijoitettava lähinnä suurempiin varastotiloihin pystyäksemme käsittelemään kasvavaa volyymiamme kustannustehokkaasti. Tämän työn pystymme tekemään ilman että siitä olisi haittaa nykyiselle tuotannollemme.

Yhtiömme lähettiläät

Jo Limonaditehtaan perustamisvaiheessa syntyi ajatus, että mitä useampi sitä parempi.

Katsomme osakkeenomistajiemme olevan parhaita lähettiläitämme!

Osakeannin johdosta on omistusjoukkomme kasvanut nykyiseen yli 260 henkilöön. Haluamme mielellämme lisää lähettiläitä joukkoomme.

Tällä osakeannilla mahdollistamme yhä useammalle tilaisuuden toimia lähettiläänämme ja samalla mahdollisuuden sijoituksen yritykseen.

Tulemme maksamaan vuoden 2019 voitosta vajaat puolet osinkoina osakkeenomistajille.

Tämän vuoden alusta lähtien tulevat kaikki osakkeenomistajat saamaan 15 %:n alennuksen ostoistaan pihamyymälässämme.

Tämä esite kertoo lyhyesti yrityksestä -taustoista, visioista, markkinoista ja taloudellisesta kehityksestä.

Perehdy aina sijoituskohteeseen huolellisesti, koska osakesijoituksissa on aina riskinsä.

Lisää tietoa ja yksityiskohtaisemman kuvan yhtiön tärkeimmistä näkökulmista, osakeannista, osakemerkinnästä, osakepääomasta ja riskeistä saat virallisesta perustietodokumentista sivulta www.limonad.ax/osakeanti.



Sijoitustarjouksemme

Limonaditehdas tarjoaa merkittäväksi korkeintaan **10 003 osaketta 25 euron kappalehintaan.**

Pienin merkittävä määrä osakkeita on **6 kappaletta.**

Tarjottavat osakkeet käsittävät **korkeintaan 20%** yhtiön kaikista osakkeista, mikäli kaikki tarjolla olevat osakkeet merkitään. Yhtiön arvonmääritys on **1 250 000 euroa** (post-money value) mikäli koko anti tulee merkityksi 250 075 eurolla.

Mahdollisessa osakkeiden ylimerkittämisessä on hallituksella oikeus hyväksyä merkinnät merkitsemisohjeen mukaisesti tai hylätä ne niin, että viimeksi merkinneen sijoittajan osakkeet hyväksytään vain osittain.

Osakemerkintä toteutetaan julkisena tarjouksena, missä uudet osakkeet tarjotaan yleisölle Ahvenanmaalla, Suomessa ja Ruotsissa sekä kansainvälisesti mikäli paikallinen lainsäädäntö täyttyy (ktso kohta 4.5 perustietodokumentti).

Osakemerkintä alkaa 24.02.2020 kello 09.00 (suomen aika) ja loppuu viimeistään **30.04.2020 kello 24.00** (suomen aika).

Yhtiön hallituksella on oikeus pidentää merkitsemisaikaa korkeintaan 31.12.2020 asti.

Yhtiön hallituksella on oikeus lopettaa merkitsemisaika koska tahansa sen jälkeen, kun kokonaismäärä merkityistä osakkeista on vähintään 50 000 euroa.

Merkityt osakkeet maksetaan merkitsemisen yhteydessä.

Edellytys osakemerkinnän loppuunsaattamiseen on, että vähintään 2 000 osaketta on merkitty ja maksettu.



Näin merkitset osakkeita

Merkintäaika alkaa **24.02.2020** ja loppuu **30.04.2020**.

Koskien osakemerkintää ja kaikkea muuta siihen liittyvää tietoa löydät sivulta: www.limonad.ax/osakeanti.

Tietoa osakeannin ehdoista julkaistaan 21.02.2020 yhtiön kotisivulla osoitteessa www.limonad.ax/osakeanti.

Ennen kuin teet sijoittamispäätöksiä tutustu tarkasti tietoihin koskien osakeantia osoitteessa www.limonad.ax/osakeanti.

Osakkeet merkitään sivuillamme sähköisellä menettelyllä, jota ylläpitää Consilia Solutions Ab.

Osakkeet merkitään ja maksetaan välittömästi tai viimeistään sinä päivänä, joka ilmoitetaan osakemerkinnän nettisivulla.

Merkitsemismaksu maksetaan euroina pankkitilille, jonka yhtiö on ilmoittanut käytettäväksi.

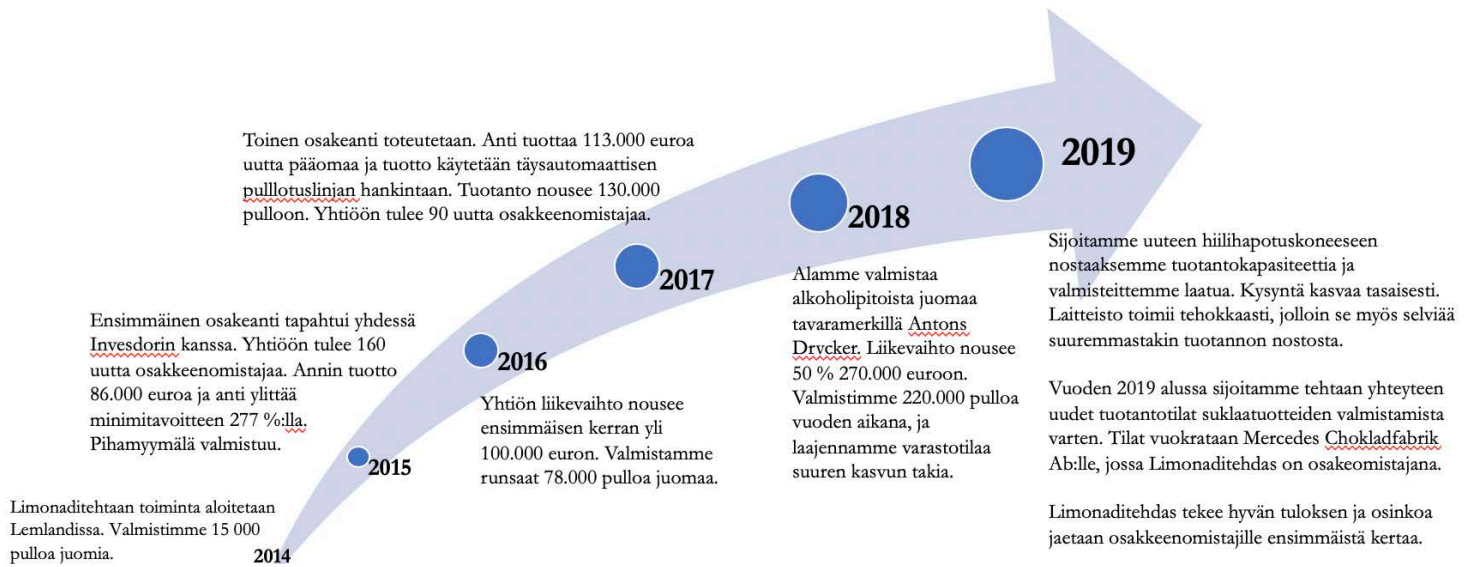
Osakkeet tullaan rekisteröimään osakerekisteriimme kahden viikon sisällä merkintäajan jälkeen.

Mikäli sinulla on kysyttävää osakemerkinnästä vastaamme sinulle mielellämme osoitteessa limonad@limonad.ax.

Lupaamme vastata kyselyihisi 24 tunnin sisällä.



Viimeisen kuuden vuoden tapahtumat



Lähde mukaan matkallemme!

Tällä hetkellä meillä on reilut 260 osakkeenomistajaa Limonaditehtaassamme. Nyt avautuu tilaisuus vielä useammalle lähteä mukaan.

Lue lisää Limonaditehtaasta tästä esitteestä, tulevaisuuden näkymistä ja tiedotteista, jotka voit lukea kotisivuiltamme.

www.limonad.ax



Lämpimästi tervetuloa Limonaditehtaan osakkeenomistajaksi!

Lemlandsvägen 1865, 22610 Lemland, Åland

pub: +358 40 518 32 14

s-posti: limonad@limonad.ax

Facebook: www.facebook.com/amaliaslimonad/

Amalias
LIMONADFABRIK

Merkitsemiseen voit myös skannata tämän QR-koodin: