



Bli ägare i Amalias Limonadfabrik

Inbjudan till teckning av aktier i Amalias Limonadfabrik
www.limonad.ax



Kom med på vår resa!

När vi grundade Amalias Limonadfabrik år 2014 var vår grundidé att tillverka lokalproducerade drycker på naturliga råvaror, där inga konstgjorda tillsatser av färg eller smak skulle finnas. All smak och färg i dryckerna skulle vara naturliga och komma direkt från bär och frukt. Så är det ännu idag!

Vi har byggt upp verksamheten systematiskt. Under fem år har Amalias Limonadfabrik vuxit snabbare än genomsnittet i denna snabbväxande bransch varje år, till ett av de största hantverksbryggerier på limonad i Finland.

Nu har vi lagt en strategi som ska trefaldiga omsättningen till en miljon euro fram till år 2024. En av nyckeln till denna strategi är den nyemission av aktier du nu kan ta del av. Emissionen ska ge förutsättningar att satsa inom fyra särskilt viktiga områden:

- » Marknadsföring och försäljning
- » Produktion och logistik
- » Produktutveckling
- » Produktionsanläggningen

De senaste åren har var händelserika och spännande. Vi har utvecklat och skalat upp produktionen, bland annat genom en helautomatiserad buteljeringslinje där vi kan fylla drygt 1500 flaskor i timmen.

Efterfrågan på drycker gjorda på naturliga råvaror ökar hela tiden och vårt produktsortiment utökas kontinuerligt med nya smaker, som våra kunder efterfrågar. Idag har vi 32 olika produkter i vårt dryckessortiment, allt från bordsvatten, limonad till long drink och julmust.

På marknadssidan har vi jobbat hårt med att hitta grossister för att komma närmare återförsäljare och slutkonsumenter framför allt i Finland.

Vi har inlett ett samarbete med PNM Gourmet Ab i Helsingfors, som kommer att ansvara för försäljning och marknadsföring av våra drycker till dagligvaruhandeln, restauranger och caféer i fastlandet. Samarbetet innebar en fantastisk möjlighet att nå ut till nya konsumenter.

Vi har dessutom skapat varumärket Antons Drycker där vi samlar alla våra alkoholhaltiga drycker. Fler spännande samarbeten och produkter är på gång.

Vad gäller framtiden förutspår vi en stadig tillväxt för lokalproducerade drycker gjorda på äkta naturliga råvaror utan tillsatser av färg eller konstgjorda smaker. Kunderna blir allt mer miljömedvetna och då är det naturligt att hämta råvaran från naturen. Därför satsar vi både ambitiöst och smart med våra fina drycker i focus.

Vi har gjort vinst alla år. **Bolaget har delat ut 48 % av vinsten i dividend för räkenskapsåret 2019.**

Den långsiktiga målet är att dela ut 40-50 % av den årliga vinsten till aktieägarna. Resten kommer vi att återinvestera i verksamheten.

Med de orden vill jag önska både befintliga aktieägare och nya intressenter varmt välkomna att delta i nyemissionen i Amalias Limonadfabrik!

Tony Asumaa

Verkställande Direktör
Amalias Limonadfabrik





Varför nyemission?

Amalias Limonadfabrik (Bryggeri Ab Bock – Wasa) är ett aktiebolag med drygt 260 mycket engagerade aktieägare.

De är utan tvekan våra bästa ambassadörer och det är en del av företagets strategi att möjliggöra delägarskap för flera.

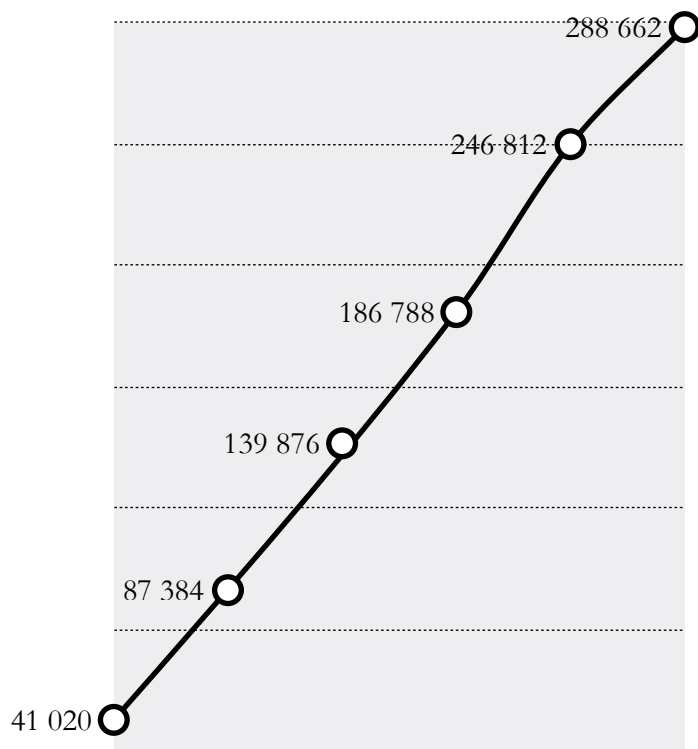
Nuvarande aktieägare vill fortsätta vara med på resan. Ett kvitto på att vi gör rätt saker är att vi har gjort vinst alla år och att vi delat ut dividend till aktieägarna.

Samtidigt vill många fler vara med på vår resa. Tillväxtstrategi kräver kapital och därför välkomnar vi befintliga och nya aktieägare att stiga ombord med denna nyemission.

Ambitionen är att bredda ägarbasen med omkring 350 men gärna upp till 1000 nya delägare!

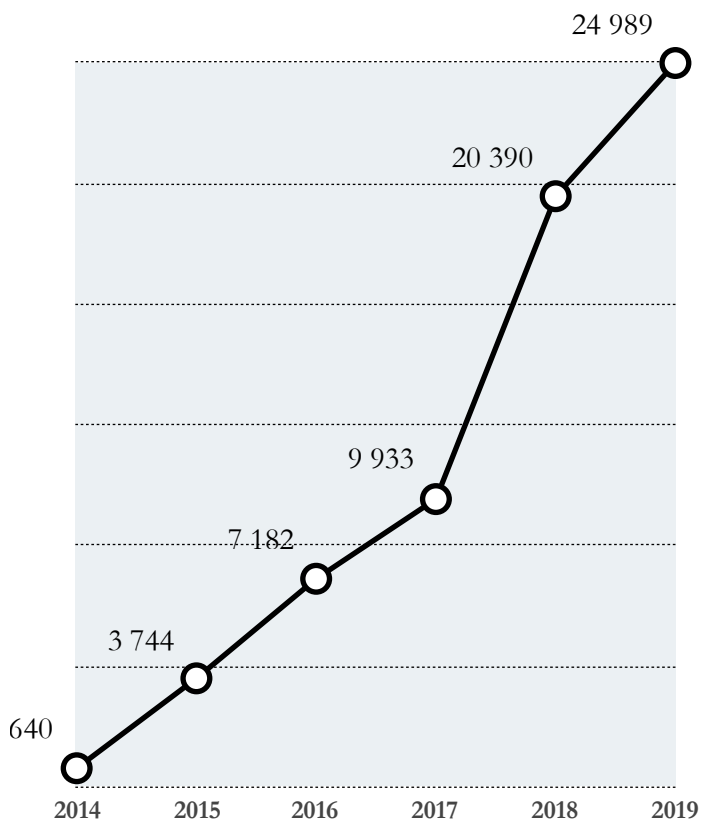
Redan nu har vi ett bryggeri som kan möta kraven på fortsatt ökad omsättning varför en marknadsexpansion främst i Finland för att etablerat våra varumärket är av högsta prioritet.

Omsättning 2014-2019



Kurvan visar hur omsättningen ökat från 2014 till 2019 baserat på bokslutssiffror.

Årets resultat 2014-2019



Kurvan visar årets resultat från 2014-2019 baserat på bokslutssiffror.

Den ekonomiska utvecklingen 2014-2019





Vi ska fortsätta växa!

Amalias Limonadfabriks tillväxtstrategi löper över fem år fram till 2024 och innefattar fyra definierade områden. Strategin representerar en helhetssyn på hur vi ska vidareutveckla verksamheten framöver.

Vi har seriösa mål som innebär att vi växer med 30 procent per år, med sikte på drygt en miljon euro i omsättning 2024.

Det kräver både kunnig personal och nya arbetssätt, framför allt på försäljningssidan. I branschen finns stordriftsfördelar inom produktion och stödfunktioner. Nyckeln till högre lönsamhet är genom ökade produktionsvolymmer.

Större produktionsvolymmer tillåter oss också att ha större utbud av både alkoholfria som alkoholhaltiga drycker.

Huvudstadsregionen är Finlands största region vad gäller volym, därför etablerar vi en säljorganisation där i samarbete med PNM Gourmet Ab.

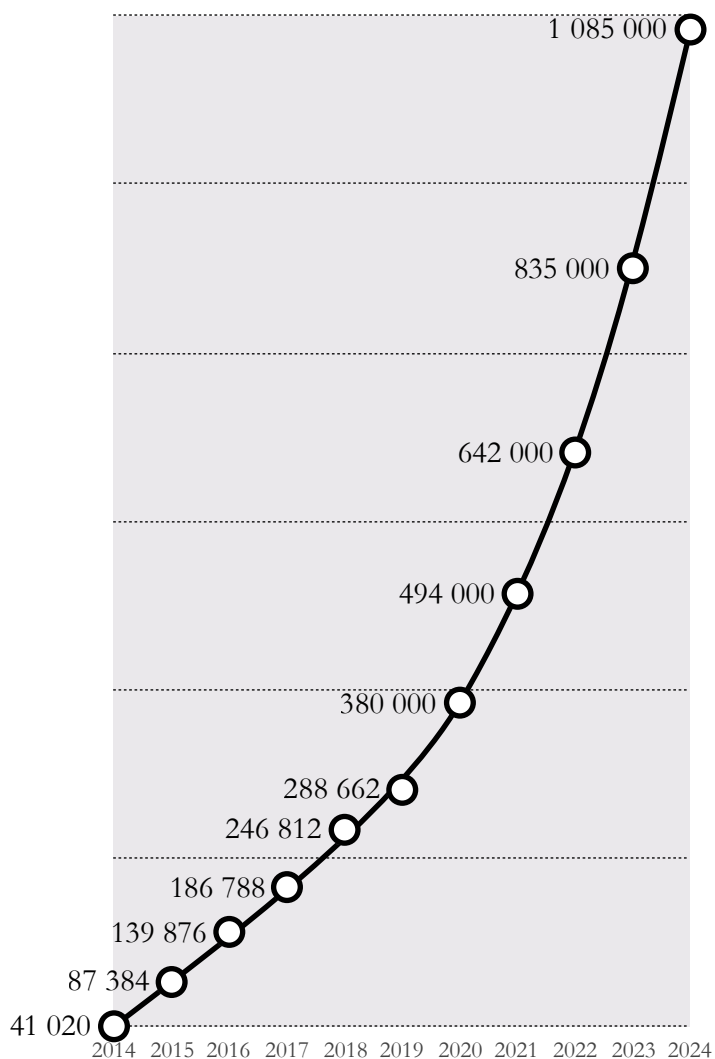
Inom perioden planerar vi också att ha personal som jobbar dedikerat med internationell försäljning.



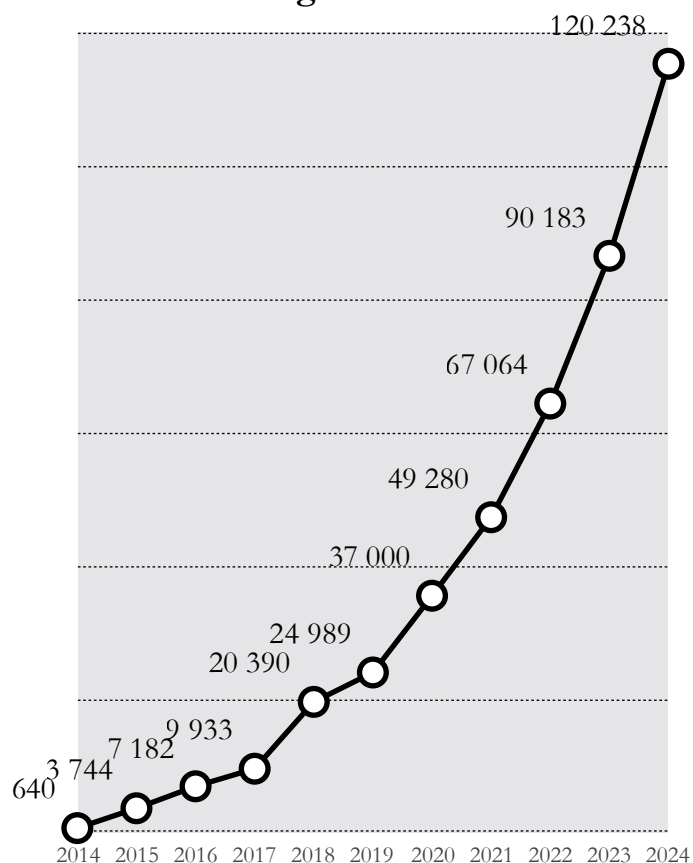
Det ekonomiska utfallet
2014 -2019 samt
budget och plan för
2020-2024



Omsättning 2014-2024

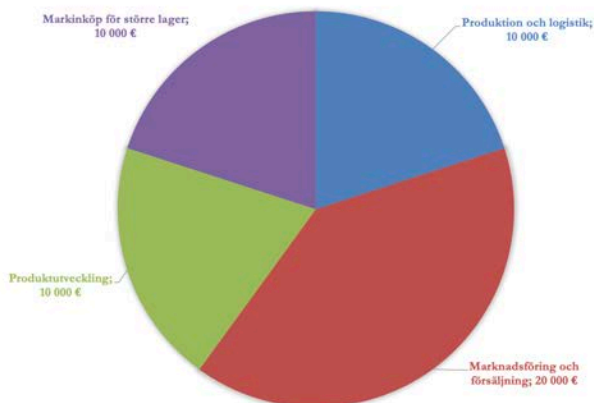


Årets resultat 2014-2019 och
budget 2020-2024



Fyra särskilt viktiga utvecklingsområden

MINIMIMÅLSÄTTNING 50 000 EURO



Strategi för produktion och logistik

Den ökade produktionsvolymen ställer nya krav på organisationen. Därför är en satsning på kompetens, produktsäkerhet, kvalitet, stabilitet och logistik nyckelfaktorer för att tillverka och leverera högklassiga drycker.

Utöver personal och kompetenshöjande utbildningar har vi investerat i strategiska bolag (Mercedes Choclaterie) där vi kan uppnå synergieffekter vad gäller marknadsföring, försäljning och logistik.

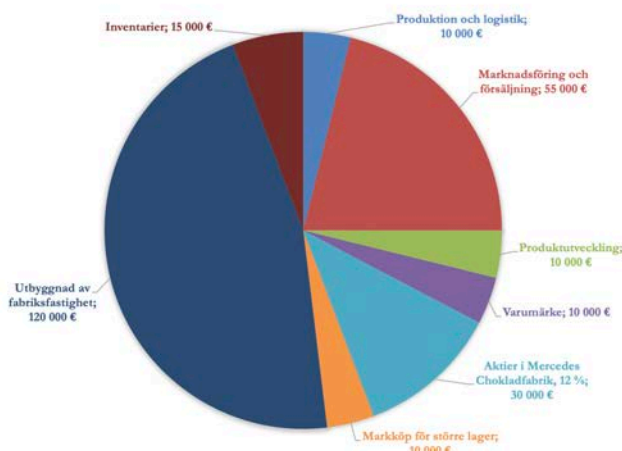
Produktutveckling

När Amalias Limonadfabrik växer och blir bredare, är det för att våra drycker uppskattas stort av konsumenterna. Det finns alltid nya produkter på gång i fabriken.

Vi är alltid öppna för innovativa samarbeten med andra, till exempel vårt fina samarbete med Friends& Brgrs, som vi tillverkar limonad åt som private label. Andra private label projekt kommer!

Det senast samarbetet som vi inlett är med bryggeriet Stallhagen och Slottsdestilleriet där vi tillsammans ska producera en long drink och en tonic water. Vi har också ett utvecklat samarbete med Kvarken Brewery som brygger vårt öl, Antons Pilsner, på vårt eget recept.

MAXIMIMÅLSÄTTNING 250 000 EURO



Focus på marknadsföring och försäljning

Marknadsföring och försäljning är avgörande för bolagets tillväxt. Våra fokuserade satsningar de senaste åren har gett resultat, men framtiden kräver ännu mera. Och det finns mycket mera vi kan göra.

Vi har lagt en marknads- och försäljningsplan för perioden fram till år 2024. Den ger flexibiliteten vi behöver inför expansionen utanför Åland och då främst Finland och Sverige.

Inför sommaren 2020 har detaljhandelskedjan Kesko tagit in ett antal av våra limonader i sitt standardsortiment. Flera är på kommande.

Mera plats för våra drycker

Våra nuvarande produktionslokaler och vår fina gårdsbutik fungerar mycket bra. Produktionslinjen klarar lätt av att trefaldiga produktionen.

Våra lagerutrymmen börjar dock bli trångbodda. Utan större lagerutrymmen blir det utmanande rent logistiskt att uppfylla vår tillväxtstrategi.

För att möta den ökade produktionsvolym, som strategin fram till 2024 innebär, behöver vi därför investera främst i större lagerutrymmen för att hantera de ökade volymerna kostnadseffektivt. Det arbetet kan vi göra helt utan att störa den befintliga produktionen.

Bolagets ambassadörer

Redan då Amalias Limonadfabrik startade sin verksamhet fanns tanken där att ju flera desto bättre.

Vi ser våra aktieägare som våra bästa ambassadörer!

Genom emissionerna har ägarskaran vuxit till drygt 260 personer. Och vi vill gärna få med flera ambassadörer!

Genom denna emission ger vi möjlighet för dej att fungera som vår ambassadör genom att göra en placering i bolaget.

Vi betalar detta år ut nästan halva vinsten från 2019 tillbaka till våra aktieägare i form av dividend.

Från och med detta år kommer alla aktieägare få 15 % rabatt på alla produkter vi säljer i vår gårdsbutik.

Att köpa en aktiepost i Amalias Limonadfabrik ska självklart vara en bra ekonomisk placering men också en placering att vara stolt över. Men det finns givetvis alltid risker i att placera i bolag.

Den här broschyren berättar kort om företaget – om bakgrund, vision, marknader och ekonomisk utveckling.

Det officiella basinformationsdokumentet ger en mera detaljerad beskrivning av viktiga aspekter om företaget, aktieemissionen, aktieteckningen, aktiekapitalet och risker.





Investeringserbjudande

Amalias Limonadfabrik (Bryggeri Ab Bock - Wasa) erbjuder för teckning högst **10 003 aktier för 25 euro per aktie.**

Minsta antalet aktier som kan tecknas är **6 st.**

De emitterade aktierna utgör **högst 20 %** av bolagets samtliga aktier om alla emitterade aktier tecknas. Det motsvarar en post-money value på bolaget på **1 250 000 euro** om hela denna emission blir tecknad med 250 075 euro.

Vid eventuell överteckning har styrelsen rätt att godkänna teckningarna enligt teckningsordning eller förkasta dem så att teckningen av den investerare som sist tecknat emitterade aktier endast godkänns partiellt.

Aktieemissionen förverkligas som ett publikt erbjudande där emitterade aktier erbjuds allmänheten på Åland, i Finland och i Sverige samt internationellt om kraven baserade på lokala regelverk uppfylls, enligt vad som fastställs i detalj i punkten 4.5 i basinformationsdokumentet.

De aktieägare som är införda i aktieboken vid tidpunkten för aktieemissionen har företrädes-rätt till det antal aktier som motsvarar den andel av existerande aktier de äger vid beslutstillfället.

Teckningstiden börjar den 24.02.2020

kl. 09.00 (finsk tid) och avslutas senast den **30.4.2020** kl. 24.00 (finsk tid).

Bolagets styrelse har rätt att förlänga teckningstiden högst till den 31.12.2020.

Bolagets styrelse har rätt att avsluta teckningstiden när som helst efter att det totala beloppet av tecknade emitterade aktier är minst 50 000 euro.

Teckningspriset betalas när de emitterade aktierna tecknas.

En förutsättning för genomförandet av Aktieemissionen är att minst 2 000 aktier har tecknats och betalats.



Så tecknar du aktier

Teckningstiden för aktierna börjar den **24.02.2020** och teckningstiden avslutas **30.4.2020**.

Hemsidan för aktieteckning och all information kring aktieemissionen hittar du på www.limonad.ax/aktier.

Information om aktieemissionen publiceras på bolagets webbplats www.limonad.ax/aktier den 20.02.2020.

Innan du fattar ditt investeringsbeslut bekanta dig noga med basinformationsdokumentet via länken: www.limonad.ax/aktier.

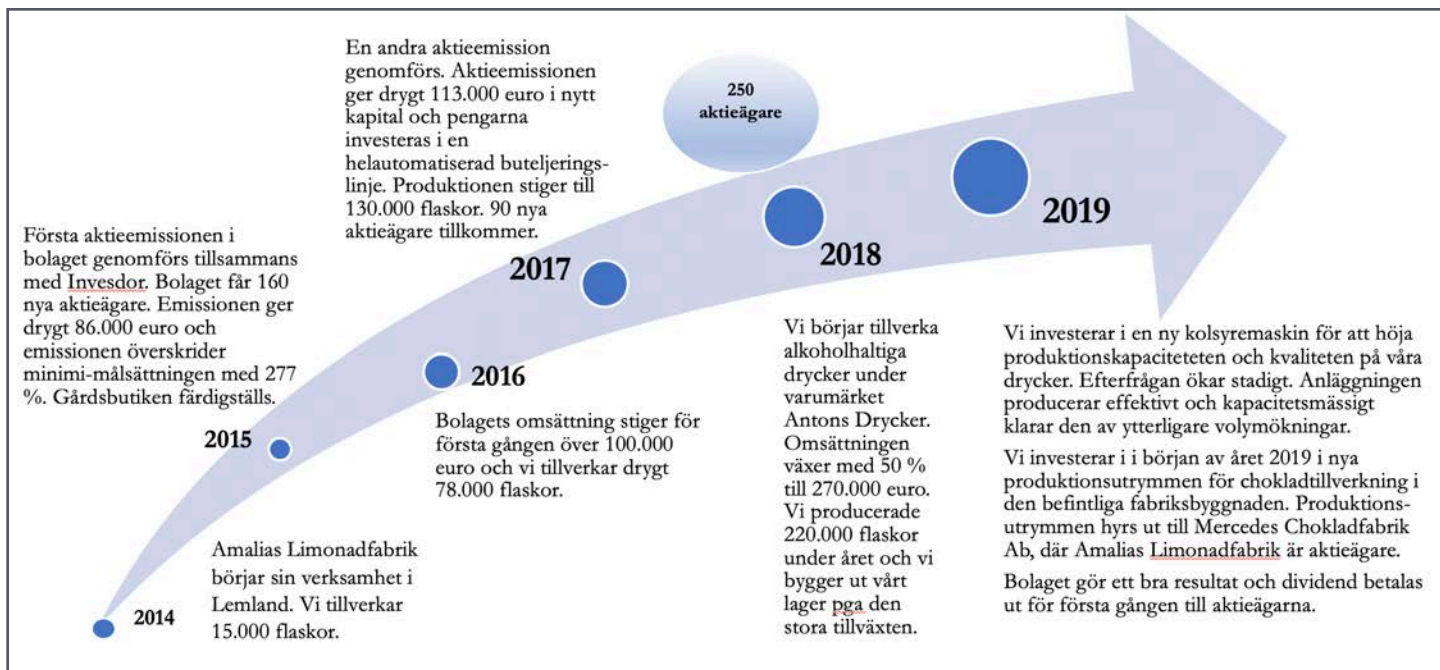
Aktierna tecknas på vår hemsida www.limonad.ax/aktier via det elektroniska teckningssystemet som upprätthålls Consilia Solutions Ab.

Emitterade aktier ska tecknas och betalas samtidigt eller senast den dag som anges på webbsidan för aktieteckning.

Teckningspriset skall betalas i euro till bankkontot som bolaget uppgivit.

Aktierna kommer att registreras i vårt aktieägarregister två veckor efter teckningsperiodens slut.

Har du frågor kring aktieemissionen så svarar vi gärna på dem. Skriv då till limonad@limonad.ax så lovar vi svara inom 24 timmar.



Kom med på vår resa!

Drygt 260 aktieägare är redan delägare i Amalias Limonadfabrik. Nu öppnar vi upp för flera att kliva ombord.

Läs mera om Amalias Limonadfabrik i denna broschyr, i prospektet och den info som finns på vår hemsida.

www.limonad.ax



För att teckna aktier kan du också skanna denna QR-kod.

Varmt välkommen som delägare i Amalias Limonadfabrik!

Lemlandsvägen 1865, 22610 Lemland, Åland

tel: +358 40 518 32 14

e-post: limonad@limonad.ax

Facebook: www.facebook.com/amaliaslimonad/

Amalias
LIMONADFABRIK