

Umida: VD-brev september 2017

Sommaren har klingat av och det börjar kännas mer höstligt. Det innebär också att vi närmar oss högsäsong för en viktig del i vårt sortiment, nämligen glöggen. Det är full fart på förberedelserna inför glöggsäsongen och vår säljpartner Conaxess Trade är ute och säljer Vinfabrikens alkoholfria sortiment gentemot dagligvaruhandeln. Framför allt är det Icas butiker som står i fokus och gensvaret har varit mycket positivt. Vi har många nya kunder som har lagt order och jag är förväntansfull över att så många konsumenter skall få chans att komma i kontakt med våra produkter. För att maximera genomslaget är ett PR-program under utveckling för att nå ut till tidningar, sajter, journalister, bloggare m.m., i syfte att skapa uppmärksamhet för våra goda glöggprodukter och väcka nyfikenhet hos konsumenterna. Parallellt förbereder vi även lanseringarna i Systembolagets sortiment och har nyligen producerat den nya starkvinsglöggen spetsad med Calvados, en ny personlig favorit som jag varmt kan rekommendera.

Före sommaren vann vi tre olika upphandlingar av glöggprodukter och blanddryck. Jag fick nyligen besked om att vi i konkurrens med ett 20-tal andra anbud vunnit ännu en upphandling, denna gång för en snaps med akvavitkaraktär och med lägre alkoholhalt. I det pressmeddelande som distribuerats berättar vi att denna produkt lanseras i mars 2018 och att vi estimerar att den kommer att bidra med 2,3 mkr i nettoomsättning på årsbasis. Även om intäkterna från denna produkt kommer först nästa år så är det roligt med nya projekt och tillväxt i produktion och försäljning.

Det är högtryck i produktionsanläggningen i Götene. Både våra egna varumärken och produkter för externa uppdragsgivare rullar ut i allt snabbare takt. Vi producerar numera också Vinfabrikens glögg i anläggningen, efter införlivning av produktionen från en tidigare extern partner. Produktionslinjen för färdigfyllda vinglas är igång med produktion för den engelska marknaden. Jag är mycket nöjd över att flytten från Åhus under våren och sommaren gick så smidigt och att linjen är på plats och fungerar bra. Produktion av glögg i Götene och flytten av linjen från Åhus är viktiga steg i vår strävan att skapa synergier och effektiviseringar i produktion och i bolaget.

En nyhet är att vi för tillfället producerar premium-vodkan Råvo i 1.75 liters-flaska för den amerikanska marknaden efter en lyckad lansering av 0,75- och 1-litersflaskan. Vi har också producerat och levererat flera produkter till Galatea under den senaste perioden. Jag är stolt över det jobb som personalen gör i produktionen i Götene för att leverera kvalitetsprodukter till våra kunder. Och hur vi hela tiden jobbar med att förbättra och effektivisera i produktionen.

Det är glädjande att se att det finns stor efterfrågan på vårt erbjudande som lego-produktionspartner. Vi har många pågående diskussioner och ett par nya samarbeten som jag vill berätta lite om. Vi har etablerat ett nytt samarbete med företaget Brands For Fans gällande produktion av flera nya produkter. Brands For Fans är ett spännande företag med en unik affärsidé. De utvecklar, marknadsför och säljer dryckesprodukter i partnerskap med kända rockband och artister. Ett annat nytt uppdrag är att tappa den snabbt växande Hernö gin. I veckan har vi också haft besök av Solera från Sverige, Norge och Finland för att visa upp vår produktionsanläggning och vår kompetens inom produkt- och förpackningsutveckling.

Som jag har berört tidigare, så är ett av våra fokusområden att bygga en stark organisation och företagskultur. I september har vi haft en heldags kick-off i Götene för att prata om vår riktning framåt, jobba med vår värdegrund och att identifiera förbättringsområden. Det blev en mycket lyckad dag med högt engagemang från medarbetarna och många bra idéer för hur vi ska bli ett ännu starkare team och bolag.

Avslutningsvis hoppas jag att ni har uppmärksammat inbjudan till vårt aktieägar- och företagsbesök i Götene den 18 oktober. Det är min ambition att skapa större kunskap och intresse för Umida Group och det blir ett bra tillfälle för mig och ledningen att berätta mer om bolagets verksamhet och riktning framåt och samtidigt få träffa och diskutera med våra aktieägare. Vi har satt ihop ett program för dagen som innehåller både presentationer och frågestund, och inte minst ska det bli roligt att få visa upp vår produktionsanläggning och vårt produktsortiment. Kanske blir det tillfälle till en glöggprovning och lite förtida julstämning?

Tack för din tid att läsa detta VD-brev och tack för ert förtroende för mig och för bolagets övriga ledning och styrelse.

Stockholm 27 september 2017

Katarina Nielsen
Verkställande direktör