



Presentation Umida Group

24 oktober 2018

Umida group – i korthet

- En företagsgrupp inom dryckesbranschen
- Nettoomsättning 43 MKR (2017)
- 22 anställda
- Produktionsanläggning i Götene och huvudkontor i Stockholm
- En växande portfölj av produkter inom vin och sprit, cider/blanddryck samt matlagningsprodukter
- Försäljning i Sverige och på utvalda internationella marknader
- Legoproduktionsaffär
- Noterade på Spotlight stockmarket



VI ÄR PÅ OFFENSIV RESA

RESAN FRAM TILLS IDAG

CEFOUR WINE & BEVERAGE AB

- Etablerades 2008
- Unik förpackningslösning - färdigpackade vinglas för arenor, festivaler och events
- 2015: Ny styrelse och ledning
- 2015-2016: Turn around, rekonstruktion, effektivisering





Q1 2016 FÖRVÄRV AV L.O. SMITH

- Egen produktportfölj
- Lego-produktion för Svedka m.fl.
- Modern produktionsanläggning
- Egen produktutveckling och labb

Q3 2016

BYTE AV NAMN TILL GÖTENE VIN & SPRITFABRIK AB

- Säljer varumärket L.O. Smith till Pernod Ricard för 1 M€
- Byter namn till Götene Vin & Spritfabrik AB
- Eko-certifiering av fabriken



Q3 2016 FÖRVARV AV VINFABRIKEN

- Egen produktportfölj med glögg, blanddryck, mjöd mm.
- Importprodukter (Biostilla)
- Egen produktutveckling och blending



Q1 2017 BYTER NAMN TILL UMIDA GROUP

- Byter namn till Umida Group AB för att signalera ny bolagsgrupp
- Beslutar om flytt av produktion från Åhus till Götene och nedläggning av verksamheten i Åhus, samt neddragning av personal.



Q4 2017 FÖRVÄRV AV BRANDS FOR FANS

- Ledande svenskt företag på en global arena
- Försäljning och marknadsföring av alkoholdryck producerad tillsammans med välkända band och artister





umida

| GROUP



VÄGEN FRAMÅT

VÅR POSITION

Vara den innovativa och snabbväxande utmanaren på dryckesmarknaden

VÅR LEDSTJÄRNA

Vi skapar hållbara smakupplevelser

KONKURRENSMEDEL

- Innovativa
- Snabbfotade och flexibla
- Miljö- och kvalitetsmedvetna
- Kundfokuserade



MÅLBILD 2020

	2016	2017	2020
Nettoomsättning	74 MSEK	43 MSEK	300 MSEK
Bruttomarginal	26%*	50%	45%
Vinstmarginal (EBITDA)	Negativ	Negativ	10%

STRATEGIER FÖR ATT SKAPA LÖNSAM TILLVÄXT

1

Utveckla och
växa vår egen
produktportfölj

2

Expandera och
driva stark tillväxt
genom smarta
säljsamarbeten

3

Aktiv
förvävsstrategi
för att skapa
tillväxt och
synergier

4

Växa inom vin
genom förvärv,
egna varumärken
och legoupdrag

5

Agera och
positionera oss
som en attraktiv
legoproduktions-
partner

Utveckla och växa vår produktportfölj

- Stärka och utveckla våra egna varumärken samt fortsätta med nylanseringar
- Tydligt fokus på att vinna upphandlingar på monopolen i Norden
- Löpande skapa nya produktinnovationer inom dryckeskategorin
- Ta fram fler nya smarta och hållbara förpackningslösningar
- Investera i marknadskommunikation för att bygga bolagets varumärken och driva försäljning



8 monopolvinster 2018



Ny innovation etablerad i Sv & Fin



Brands For Fans – innovation och expansion

- "Connecting Brands with Fans"
- Samarbete med kända artister som Ghost, Hammerfall, In Flames, Jonas Åkerlund, Motörhead, Mustasch, Plura, Rammstein, Slayer, Status Quo och Sweden Rock Festival
- Utveckla och växa befintliga samarbeten genom innovation och effektiv kommunikation samt lansera nya samarbeten och koncept.
- Tillväxt och internationell expansion av varumärket Motörhead genom flera nya produkter och expansion på nya marknader. Stor tillväxtpotential.

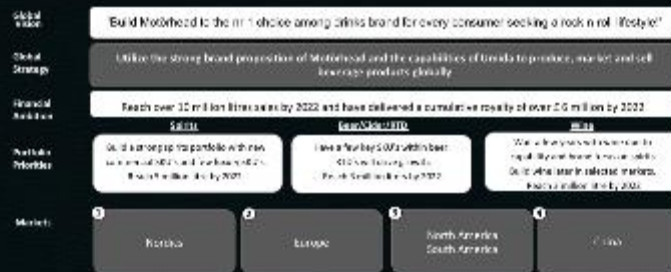


Our vision

Motorhead beverages is the first choice of drinks for a true rock n roll lifestyle!



Motorhead strategy



KPI's in 2018 that will set the base business for the 2022 vision

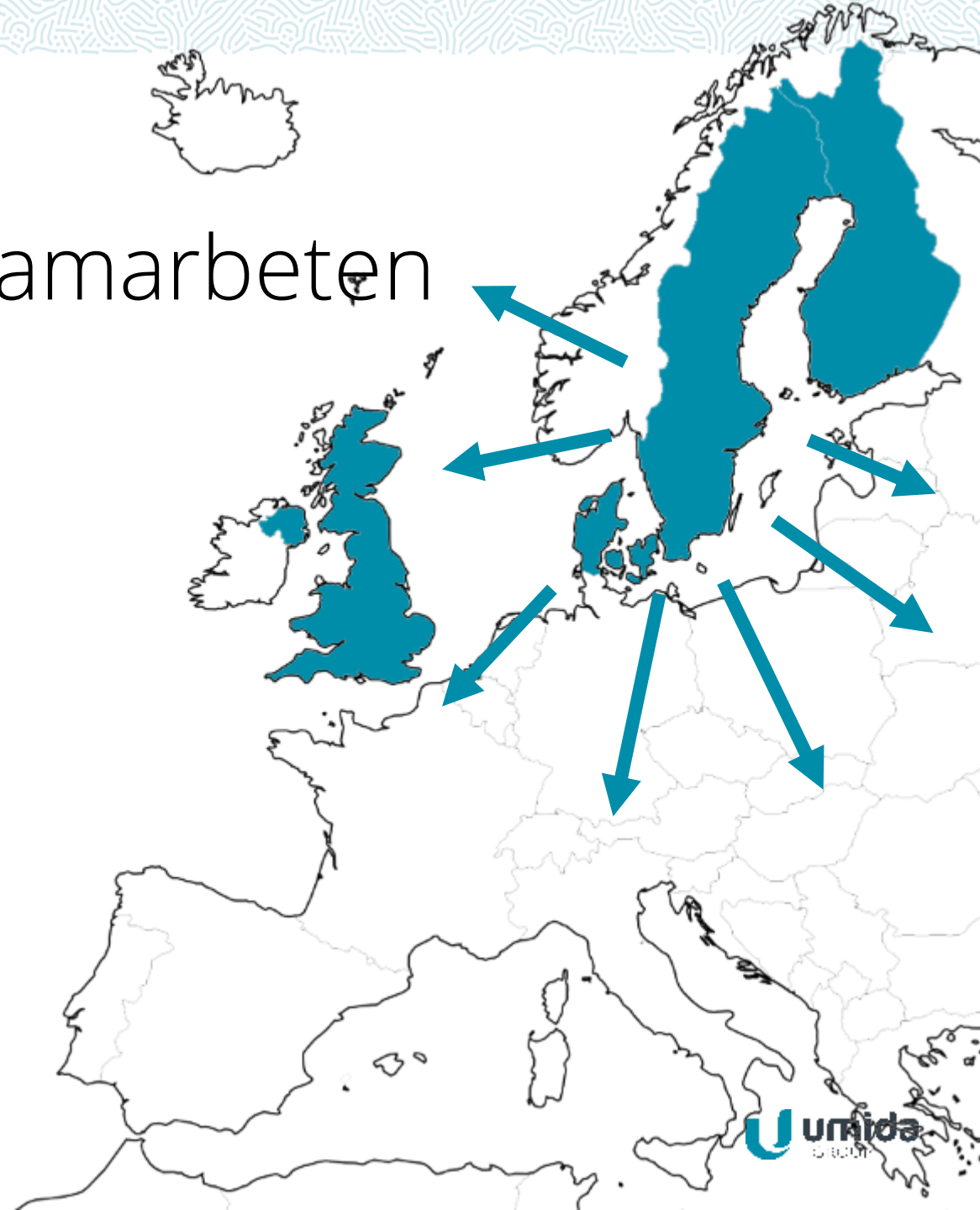


Timeline



Expandera och driva stark tillväxt genom smarta sällsamarbeten

- Sverige:** Växa försäljningen i samtliga säljkanaler
- Norden:** Lansering av befintliga och nya produkter i nya säljkanaler och på nya marknader via säljpartners
- Europa:** Lansera utvalda produkter på utvalda marknader via befintliga partners och nya partners



Aktiv förvärvsstrategi

- Bolag inom dryckesbranschen som kompletterar Umidas verksamhet
- Bolag med stark affärsidé och framtidspotential
- Bygga en starkare helhet och bolagsgrupp
- Öka intäkter, reducera kostnader och stärka marginaler genom synergieffekter
- Förvärvsobjekt
 - Varumärken som kan produceras i Götene
 - Sälj/distributionskraft
 - Vinkompetens och nätverk inom vin



Växa inom vin

- Tillväxt inom vinkategorin planeras att ske genom en kombination av utveckling av egen portfölj, lego-uppdrag och förvärv.
- Strategier:
 - Offerera på attraktiva och relevanta upphandlingar på Systembolaget och bygga egen portfölj
 - Hitta öppningar på marknaden och utveckla koncept och driva från beställningssortimentet (tex partner koncept)
 - Ta över vinproducenter via förvärv av bolag eller rekrytering av kompetens med kontakter
 - Få in lego-uppdrag för flaska, PET och Bag-in-box.
- Investeringar:
 - Utrustning för att stärka och kvalitetssäkra vinhantering i fabriken
 - Ny high speed Bag-in-box produktionslinje



Agera som en attraktiv legoproduktionspartner

- Modern, flexibel och eko-certifierad anläggning
- Kapacitet att producera flaskor, bag-in-box, dunkar och färdigfyllda glas
- Vi erbjuder kundanpassade lösningar
- Fasat ut Constellation Brands affären med stora volymer och låga marginaler, och skaffat flera nya legoupdrag med bättre marginalstruktur.
- Nytt uppdrag för Ceder's alkoholfria gin med stor internationell potential



Spendrups
GRUNDAT ÅR 1897



Motiv till emission

- Förvärv av 1-2 bolag inom dryckesbranschen där synergier kan realiseras och tillväxttakten ökas
- Investering i utökad produktion för att växa inom vin och alkoholfritt
- Investering i fortsatt varumärkesbyggande och tillväxt av Umidas produktportfölj , med fokus på Motörhead expansion.

