

A large, bold, white letter 'V' is centered in the image, serving as the primary logo for the brand. The background is a warm, dimly lit interior of a wooden cabin with a large window overlooking a sunset over mountains and a fireplace with a fire burning.

**VIRTUOUS  
VODKA**

WE ARE THE WORLD'S BEST SWEDISH VODKA

WE INSPIRE TO CHOOSE BETTER DRINKING EXPERIENCES

2025 fram till juli i KORTHET



Präglat av upprensning, kostnadsbesparingar och kapitalresning

Färdigställt Strategi 2030 och påbörjat utvecklingen av varumärket och flaskans looknfeel

Återigen vinnare på den prestigefyllda IWSC

Fått ett starkt team på plats

Produktionsanläggningen i Åkers Styckebruk börjar ta form

Diskussioner med utvalda export-marknader börjar bli konkreta

# RESULTAT juli och year-to-date

Resultat vs Budget juli & acc 20	Juli act	Juli budget	Diff	Ack juli	Ack juli bud	Diff
<b>Omsättning</b>	36	44	-8	322	338	-16
<i>Antal flaskor</i>	208	390	-182	3 004	3 276	-272
<b>Kostnad såld vara</b>	-16	-16	0	-142	-139	-3
<b>GROSS PROFIT</b>	20	28	-8	180	199	-19
<i>GP %</i>	55,6%	63,6%		55,9%	58,9%	
<b>Övriga kostnader</b>	-109	-88	-21	-1 638	-895	-743
<b>Personalkostnader</b>	-233	-296	63	-1 794	-1 793	-1
<b>Avskrivn &amp; finansiella post</b>	-8	-8	0	-121	-54	-67
<b>RESULTAT</b>	-330	-364	34	-3 373	-2 543	-830
<b>RESULTAT exkl extra skatt (-744k juni)</b>	-330	-364	34	-2 629	-2 543	-86



# Försäljning Sverige

## Generellt

Det är viktigt med en stark hemma-marknad. Dock ska man komma ihåg att Sverige är väldigt litet och vodkamarknaden präglad av lågpris.

Kort sagt, det är inte i Sverige vi kommer bli rika och berömda.

## Systembolaget

Samtliga smaker tillgängliga via beställningssortimentet.

Rye tillgänglig på hyllan som LES (Lokalt Efterfrågat Sortiment) i Mariefred.

Nu satsar vi på att få in den på fler LES-butiker.

## On-trade

Etablering i on-trade går sakta men säkert framåt. Största lärdomen är att det krävs många besök, uppföljning samt allra helst en drink på menyn för att produkten ska börja sälja.

Anställt Jimmy S som ska fungera som både säljare och ambassadör för varumärket med utgång ifrån Stockholm men vid behov även övriga Sverige



# Försäljning Export

## Generellt

Arbetet med att hitta importörer/distributörer i utvalda exportmarknader pågår och nu börjar det äntligen hända saker, framförallt i USA som vi tidigare har pratat om.

Definitionen för en fungerande exportmarknad är;

- Avtal finns på plats samt att det
- Beställs >1500 flaskor/år

## USA / Sydamerika

Muntligt överens om att börja arbeta med en relativt stor importör/distributör i USA och vissa marknader i Sydamerika. Säljer i nuläget enbart superexklusiv tequila, konjak, champagne och vin och vill komplettera/utvidga sin portfölj med en exklusiv vodka. De har verksamhet i 19 delstater, 6 länder i Syd- och Centralamerika samt några övriga länder såsom Dubai och Frankrike.

## Kroatien

Distributör på plats. Brza. Beställer ungefär kvartalsvis.

## UK

Distributör på plats. Love Drinks. Nytt kontrakt ska förhandlas efter skuld kvittats mot ägande i Virtuous. Förväntas bli klart senast oktober.

## Balt-länderna

Diskussion förs med distributör.

## Spanien

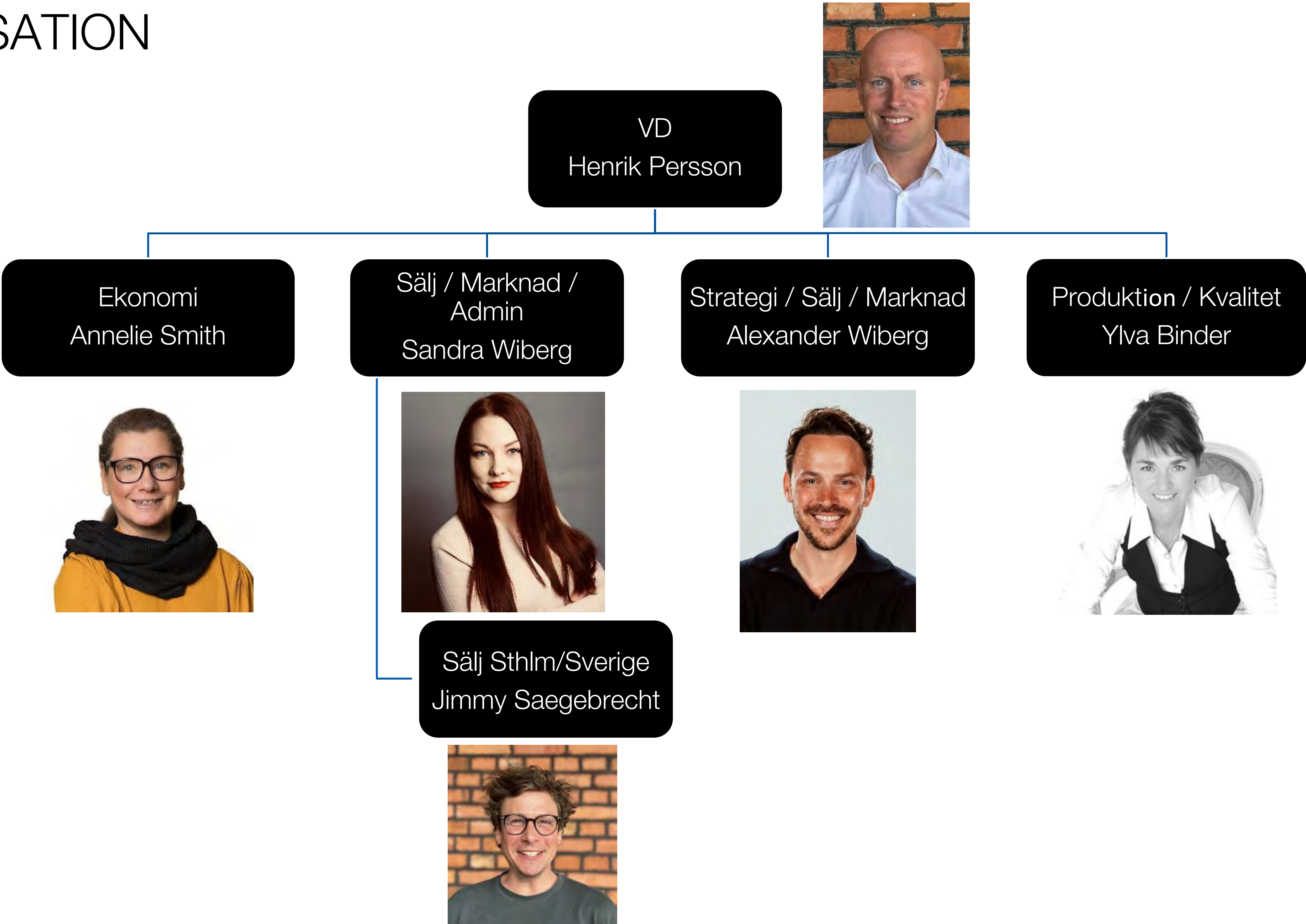
Diskussion förs med distributör.

## Indien

Vi har haft långt gångna diskussioner med en distributör. Dock har alkoholskatten fördubblats i landet vilket krävt att distributören måste revidera sina planer.



# ORGANISATION



# Produktion



Interiör på plats, inklusive flytspackling av golv och el-dragning

Återstår installation och finjustering av maskiner som beräknas ta 4-7 veckor

Produktionskapaciteten kommer att vara ungefär 1 kontainer / veckan -> dvs 25 pallar -> ca 15 000 flaskor

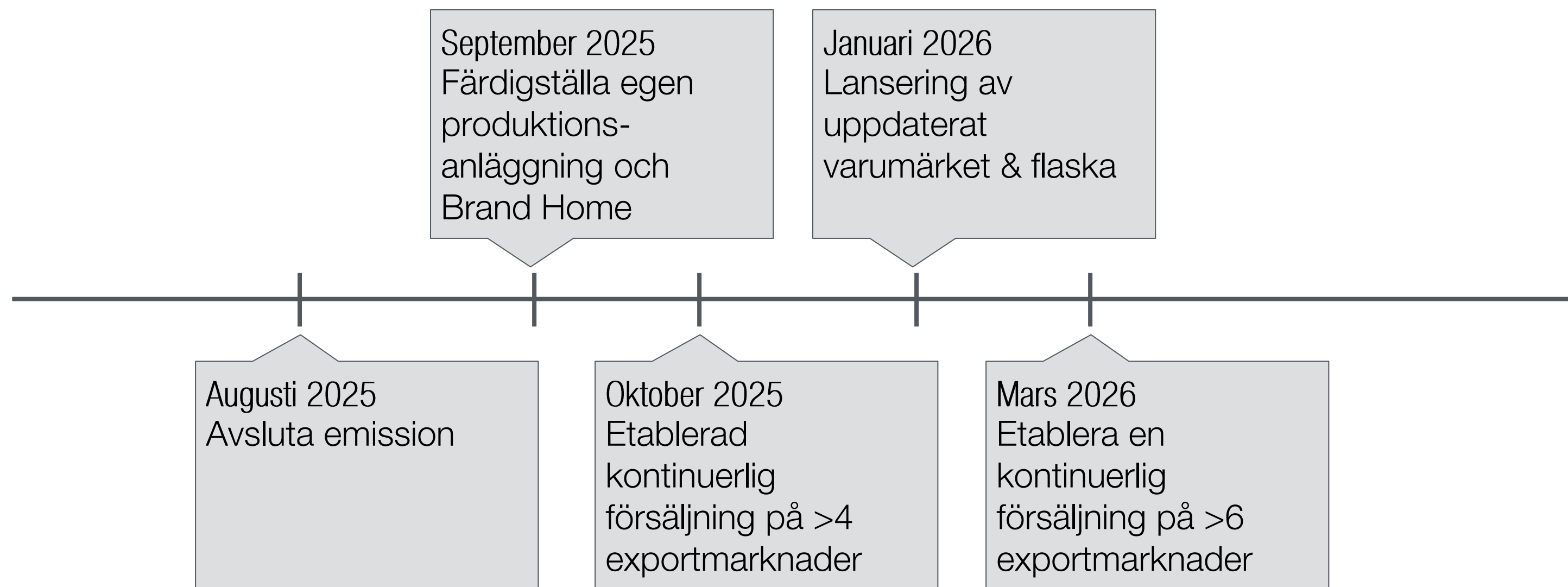


# Budget 2025-2030 (något uppdaterad)



	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Intäkter</b>	<b>2 137 308</b>	<b>7 579 100</b>	<b>11 368 650</b>	<b>16 484 543</b>	<b>22 254 132</b>	<b>28 930 372</b>
<i>% tillväxt vs LY</i>	<i>na</i>	<i>254,6%</i>	<i>50,0%</i>	<i>45,0%</i>	<i>35,0%</i>	<i>30,0%</i>
<i>Antal flaskor</i>	<i>24 246</i>	<i>85 880</i>	<i>133 749</i>	<i>193 936</i>	<i>261 813</i>	<i>340 357</i>
<b>Kostnad såld vara</b>	<b>-984 648</b>	<b>-3 443 876</b>	<b>-5 149 330</b>	<b>-7 466 528</b>	<b>-10 079 813</b>	<b>-13 103 757</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>1 152 660</b>	<b>4 135 224</b>	<b>6 219 320</b>	<b>9 018 014</b>	<b>12 174 319</b>	<b>15 826 615</b>
<i>GP %</i>	<i>54%</i>	<i>55%</i>	<i>55%</i>	<i>55%</i>	<i>55%</i>	<i>55%</i>
<b>Övriga kostnader</b>	<b>-1 462 605</b>	<b>-1 357 798</b>	<b>-1 300 000</b>	<b>-2 435 000</b>	<b>-3 280 000</b>	<b>-4 300 000</b>
<b>Resultat</b>	<b>-3 583 277</b>	<b>-774 574</b>	<b>1 069 320</b>	<b>2 233 014</b>	<b>4 394 319</b>	<b>6 626 615</b>
<i>Vinstmarginal %</i>	<i>-167,7%</i>	<i>-10,2%</i>	<i>9,4%</i>	<i>13,5%</i>	<i>19,7%</i>	<i>22,9%</i>

# TIDPLAN - ÖVERSIKT



Aug-November 2025  
Testa och finjustera nytt namn, varumärke samt flaskor



# Varumärkesplattform

Kärnvärden: Kvalitet, naturligt, äkta, hantverk, nordisk själ

Positionering: Svensk premiumvodka, inspirera till att alltid välja bättre

Tonalitet: Stilren, ärlig, varm, affordable luxury

Målgrupp: 30+, urbana, kvalitetsmedvetna

Bibehåller historien från Virtuous med öppenhet och miljömedvetenhet men skapar en känsla av gemenskap och blickar framåt. Ett varumärke byggt på gemenskap och sammanhållning.

Världens bästa svenska vodka.





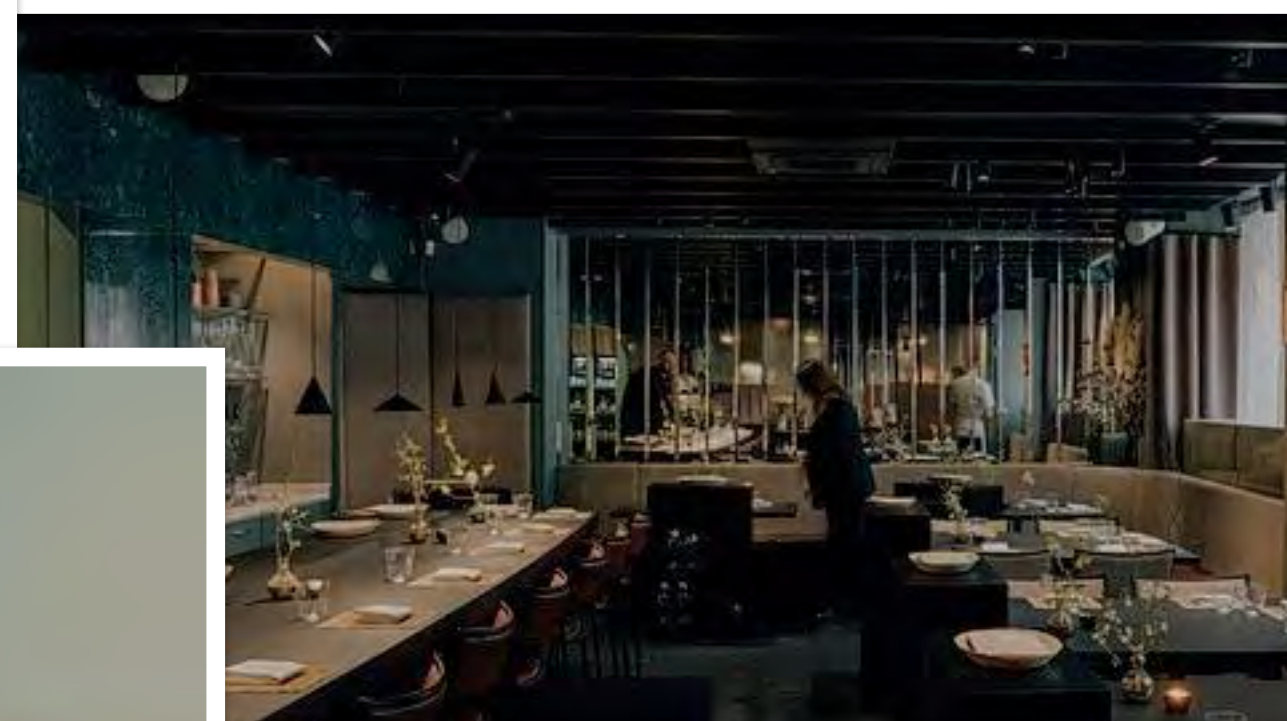
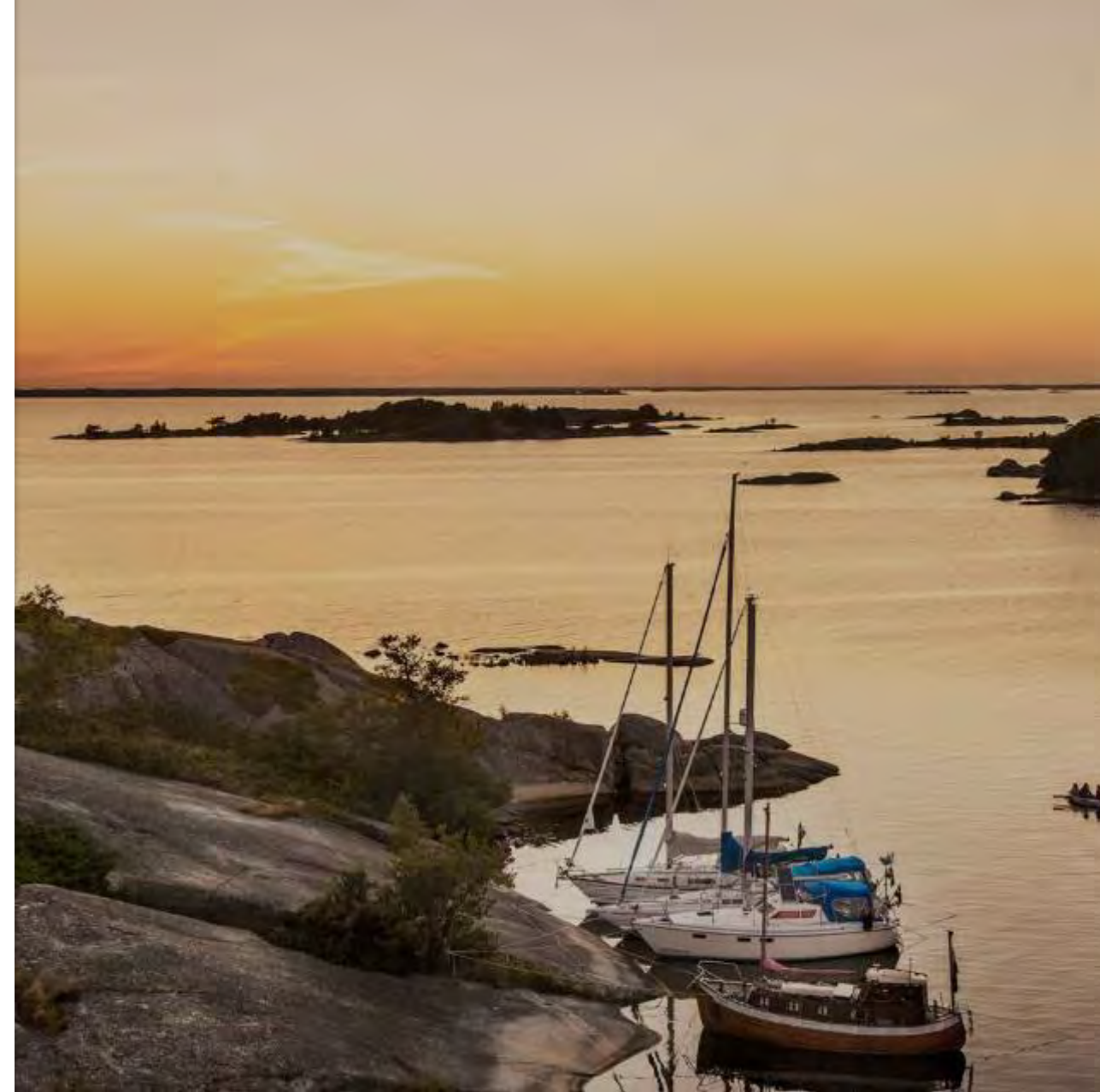
## SYFTE, VISION & MISSION

We create Swedish high quality vodka. We take pride in making every sip feel pure and genuine, in creating an experience of much more than just a drink

We are the world's best Swedish Vodka

We inspire to choose better drinking experiences

**v**



A large, white, stylized letter 'V' is centered in the upper half of the image. The background is a dense forest of tall, thin evergreen trees, with sunlight filtering through the canopy, creating a dappled light effect on the forest floor. The ground is covered with moss, fallen branches, and some low-lying vegetation.

**VIRTUOUS  
VODKA**