



INFORMATION MEMORANDUM

*Kapitalanskaffning Virtuous Vodka
September 2026*



**VIRTUOUS
VODKA**
ORGANIC
RYE

40% ALC/VOL 700 ML
HANDCRAFTED ORGANIC RYE VODKA FROM SWEDEN

Glass Vodka

INVESTERINGEN

Vad du investerar i

RÄTT PRODUKT – RÄTT PRIS

Virtuous Rye är Sveriges enda certifierade ekologiska råg-vodka och med IWSC-guld så sent som i år 2026. Prissatt på 299–329 kr når vi volymsegmentet 200–400 kr — där 99% av premiumförsäljningen i Sverige sker.

BYGGA EN STARK HEMMAMARKNAD

Ett ägarengagerat premiumvarumärke med hemmamarknaden som grund.

Logiken är enkel: om vi kan bevisa att Virtuous fungerar i Sverige, på Systembolaget och på restauranger och hotell – då har vi en historia som håller internationellt. Det finns andra som gjort precis den resan (Hernö Gin som exempel).

KAPITALANSKAFFNING – NYCKELVILLKOR

SÖKER

3,5 msek

INSTRUMENT

Konvertibel / nyemission

PRE-MONEY

7,6 msek

HORISONT

Exit 2030

VARFÖR NU?

850 ägare, ett varumärke, prisbelönt produkt – hemmamarknaden först.

Virtuous Vodka har sökt kapital tidigare, skillnaden denna gång är att vi går från planer till att presentera fakta och konkreta actions. Fundamenten för export är ett starkt varumärke och en bevisad produkt. Det bygger vi nu, i Sverige, med er hjälp.

Ett ägarengagerat premiumvarumärke med hemmamarknaden som grund. Logiken är enkel: bevisa att Virtuous Vodka fungerar i Sverige, på Systembolaget och på restauranger och hotell— det är språngbrädan för att nå ut internationellt. Det finns andra som gjort precis den resan (Hernö som exempel). Vi gör samma sak, i rätt ordning.

Tre konkreta nyckelaktiviteter som gör skillnad

TIDIGARE:

Systembolaget: 680 flaskor med pris 429 kr. Volymkategorin köper <300 kr.

Produktion hos tredje part, okontrollerad kostnad, 44 kr/flaska

Stort fokus på export och lansering i bland annat USA

NU:

- #1** Reviderad prisstrategi 299–329 kr och når 99% av premiumvolymen på Systembolaget. Distributörsförhandling för HORECA pågår.
- #2** Direktkontroll på råvara, recept och kostnad. Väg till <35 kr/flaska.
- #3** Skapa en stark hemmamarknad, ökad försäljning och varumärkeskännedom i Sverige före vi satsar på export.

Teamet



Henrik Persson, VD

20 års erfarenhet inom sälj och marknadsföring av alkoholprodukter. Genom åren har han jobbat med uppdrag som säljdirektör på Mikkeller i Danmark, chef för Craft & Speciality på Carlsberg med ansvar för varumärken som Brooklyn, Corona, Guinness och Nya Carnegiebryggeriet samt marknadschef för SABMiller där Peroni, Pilsner Urquell och Grolsch ingick. Henrik har även arbetat på Diageo i 9 år med varumärkena såsom Baileys, Smirnoff och Captain Morgan. Senaste uppdraget var som VD på High Coast Distillery AB där han vände företaget från förlust till rekordvinst 3 år i rad, samt börsnoterade bolaget till Nasdaq First North.

Produktion

Försäljning & Marknad

Ekonomi & administration

Styrelsen



Anna-Karin Fondberg

Styrelseordförande – 30 års erfarenhet i dryckesbranschen

VD för Sveriges Bryggerier AB. 30 års erfarenhet från dryckesbranschen inom sprit, vin, öl och läsk. Tidigare försäljningsdirektör på Carlsberg Sverige, försäljningschef på Pernod Ricard samt ett antal sälj- och marknadsroller inom Vin & Sprit. Ägaransvarig och styrelseledamot i Returpack/PantaMera och NPA, Näringslivets Producentansvar, samt ledamot och ordförande i Svenska Returglas 33 cl AB, Svenska Returglas 50 cl AB samt Svenska Brettbolaget AB. Anna-Karin har sedan 2016 varit delägare och har under flertalet år varit ledamot i bolaget.



Torbjörn Sundvall

Byggede Galatea från 3 till 1000 MSEK

Galatea 1997-2015. CEO och delägare från 2002 (Axel Johnsson förvärvade Galatea koncernen 2014). Drev bolaget från en omsättning på 3 till drygt 1000 MSEK och 120 anställda och är den sjätte största leverantören till Systembolaget. Startat logistikföretaget KGA, byggt varumärken i Sverige för t.ex. Sailor Vodka, St Eriks, Sigtuna Bryggerhus samt utvecklat den amerikanska craft-ölen i Sverige. Gedigen kunskap om import, distribution och export.



Annelie Smith

Annelie Smith är en erfaren CFO med gedigen kompetens inom ekonomistyrning, redovisning och finansiell uppföljning. Mer än 30 års erfarenhet från såväl stora koncerner som tillväxtbolag och föreningsdrivna organisationer inom olika branscher. God erfarenhet av import- och exportverksamhet. Annelie har sedan 2018 ansvarat för bolagets ekonomi och är väl förtrogen med regelverk och villkor gällande emissioner.



Johan Hornhammar

Har efter en lång idrottskarriär arbetat större delen av sitt yrkesliv med försäljning och kommunikation. De senaste åren med allt större inriktning på det digitala området där rekrytering och försäljning varit de huvudsakliga aktiviteterna, såväl i Sverige som övriga Europa. Erfarenheten från den digitala kommunikationen mot olika marknader blir en del som kan bidra till Virtuous vidareutveckling.



Christian Dyjée

CMO, Johan i Hallen & Bergfalk AB. Lång erfarenhet inom kommunikation, design och marknadsföring med särskilt fokus på färskvaror, mat och varumärkesutveckling. Tidigare verksam som ägare och Creative Director på Zontego, marknadschef på Gourmet Food AB och CL Fitness/Precor Sverige samt rådgivare inom digital strategi för start-ups, bland annat Gourmetli.

VODKAN

VODKAN

Ekologisk svensk rågvodka. Skapad för smak med naturliga ingredienser. Inga tillsatser – bara renhet och kvalitet.



EKOLOGISK RÅGVODKA

100% ekologisk råg — inte vete, inte potatis. Rågen ger karaktär, kropp och en naturlig smakprofil som är omöjlig att kopiera med aromer.



IWSC Guld 2026 • 95/100

International Wine & Spirits Competition — hårdaste blindtestningen i branschen. Det bevisar produkten, inte bara berättelsen.



NATURLIG SMAKSÄTTNING

Smaksättning med naturliga och ekologiska råvaror. Chili, Ingefära, Hallon, Bitter Lemon sätter smak på vodka. Inga essenser, inga aromer. Enda vodka i kategorin med denna typ av smaksättning.





Positionering

KARAKTÄR

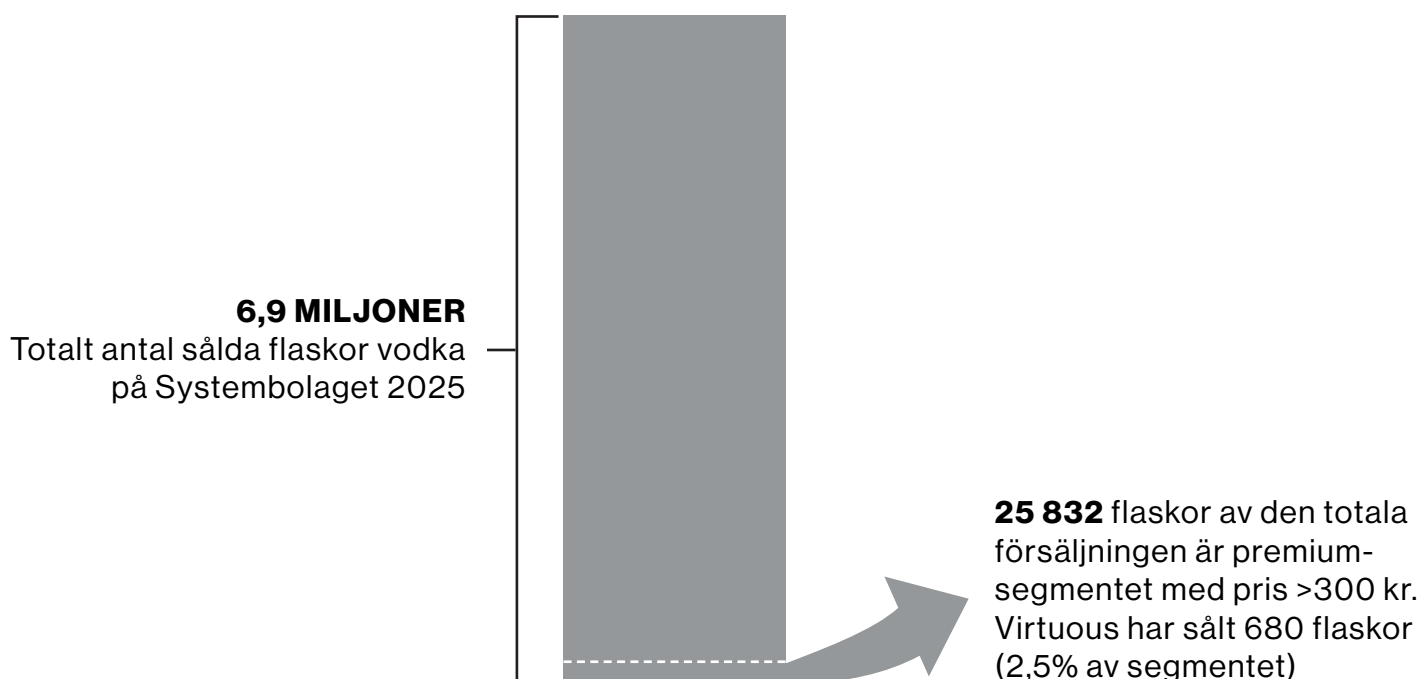
- **VIRTUOUS VODKA**
299-329 kr
- **GREY GOOSE**
549 kr
- **PURITY** 299 kr
- **ABSOLUT VODKA**
249 kr
- **EXPLORER** 216 kr

PRIS

Marknaden

Den svenska vodkamarknaden domineras fortfarande av ett fåtal stora varumärken där Explorer och Absolut är de två viktigaste aktörerna. Inom volymsegmentet är kunderna prismedvetna och använder ofta vodkan till drinkar, fester eller som neutral bassprit.

Inom premiumsegmentet börjar konsumenterna bry sig mer om ursprung, råvara och varumärke. Här finns en öppning att nå konsumenter som söker svenskt ursprung, hantverk, hållbarhetsprofil, tydlig premiumdesign och berättelse kring råvara och destillation. Utvecklingen liknar den som tidigare skett inom gin.



Slutsats – vi måste in i rätt segment

Vodkamarknaden på Systembolaget domineras av prissegmentet 200–300 kr — Absolut (249 kr), Dworek (213 kr), Explorer (216 kr) säljer miljontals flaskor. Virtuous på 429 kr konkurrerar mot Grey Goose (549 kr) i ett segment med totalt 25 832 flaskor i hela Sverige. Lösningen: sänk priset till en prisbild omkring 299–329 kr och nå ett 100× större kundflöde — utan att kompromissa med premiumpositioneringen.



~~429 kr~~

299-329 kr

Ny målprisbild där vi når 99% av marknaden

Systembolaget

NY PRISNIVÅ 299–329 KR

Ned från 429 kr. Behåll marginalen via produktionseffektivisering.

SMAKSORTIMENT NÅGOT HÖGRE PRISSATT

Ginger, Chili, Raspberry, finns ej ekologiskt smaksatt vodka.

MÅLSÄTTNING SYSTEMBOLAGET:

2026: 800 FLASKOR

2027: 3 000 FLASKOR

2028: 8 000 FLASKOR

(Purity Signature säljer 7 633 flaskor på 299 kr som jämförelse.)

HORECA – distributörsavtal

DISTRIBUTÖRSAVTAL

Idag är vi vår egen distributör och finns listade på Menigo och Svensk Cater, utöver det sker direktleverans. Förhandlingar med distributör pågår, med målsättning att vara klart under 2026. I samband med det når vi fler grossister och restauranger.

MÅLSÄTTNING HORECA:

2026: 3 000 FLASKOR

2027: 15 000 FLASKOR

2028: 25 000 FLASKOR

Travel retail

Det finns en god försäljning inom tax free-handeln på framförallt Arlanda. Detta är en del i vår försäljning som vi utvecklar.

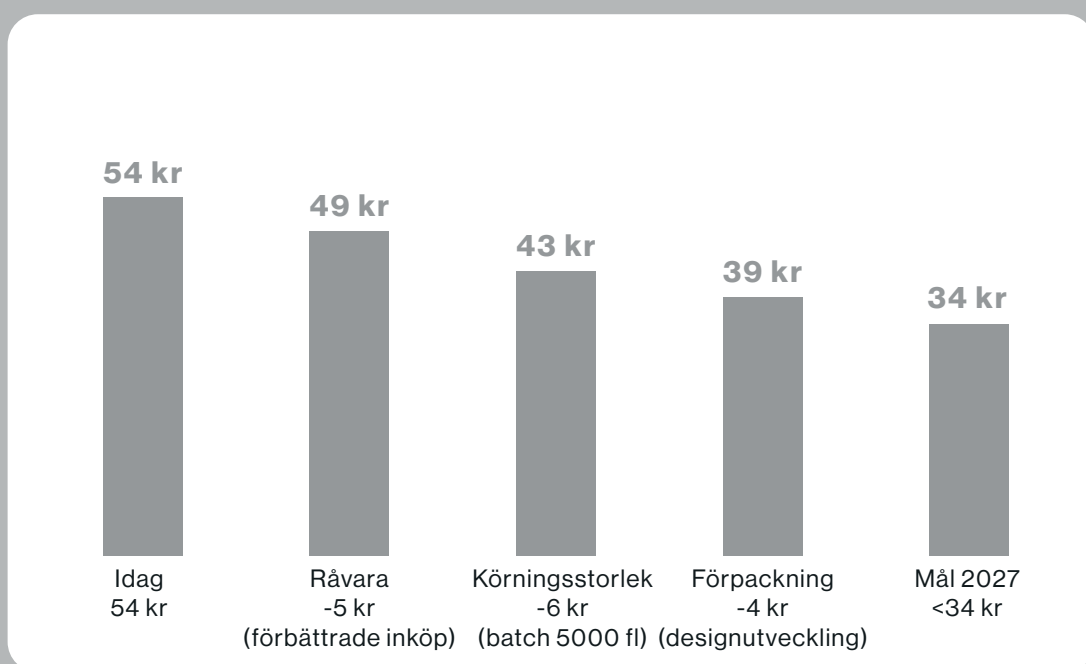
Export

Vi kommer i första hand bygga en stark hemmamarknad och därefter ta Virtuous Vodka vidare på export. Det finns ett intresse från några kontrollstater i USA och därmed en liten öppning att Virtuous fortfarande kan komma att säljas till några av dem via Helen BMG. Det finns också ett intresse från delar av Europa.



~~54 kr~~ **34 kr**

Minska produktionskostnaden från 54 kr till under 34 kr per flaska



Åtgärdsplan

Produktionsrevision

Identifiera topp-3 kostnadsdrivare
Q3 2026

Nytt inköpsavtal

Nytt inköpsavtal råvara,
ekologisk råg i volym Q4 2026

Skalfördelar

Batch-storleksökning från 1500
flaskor till 5 000 flaskor per körning
ger hävarm till produktionen.

Förpackningskostnad

Revidera förpackningen, upphandling
och besparingsåtgärder vid inköp.

Effektiviserad tappningsprocess

Vi arbetar med konkreta åtgärder för
att utveckla vår tapp-linje och med det
få en lägre produktionskostnad.

Minskade kostnader till vi når volym

För att minska kostnadsmassan arbetar styrelsen mer operativt och nära VD Henrik Persson. Styrelseledamöterna tar inte ut något arvode från bolaget och har redan vidtagit åtgärder för att minska de löpande kostnaderna. Styrelsen har tydliga roller, Anna-Karin bistår Henrik med administration och samordning, Christian är verksam inom marknad och kommunikation, Torbjörn inom produktion och inköp. Annelie ansvarar för ekonomi och Johan för sälj och investeringsnätverk.

Arbetande huvudägare

Vid sidan om styrelsen finns en mindre arbetsgrupp med bland annat Anders Lundström som är en aktiv och starkt drivande huvudägare, Jon Hillgren, grundare av Hernö Gin, VD och samtliga styrelsemedlemmar.

Anders har lång erfarenhet av att driva bolag i olika branscher och är ägare av restaurang Tradition i Gamla Stan. Jon Hillgren är grundare av Hernö Gin som anses vara den nya ledande svenska stjärnan på sprithimlen. Jon bidrar med omfattande erfarenhet och kompetens inom bland annat varumärkesutveckling, produktutveckling, produktion och distribution.



Scenarioöversikt

	2026	2027	2028	2029	2030
Antal sålda flaskor Totalt	5 960	25 020	42 090	62 505	97 998
Nettoomsättning (KSEK)	756	1 912	3 340	5 146	8 376
Bruttoresultat (KSEK)	437	1 011	1 802	2 760	4 473
Bruttomarginal %	57,8%	52,9%	54,0%	53,6%	53,4%
Fasta kostnader (KSEK)	3 434	1 671	2 260	2 560	2 743
EBIT (KSEK)	(3 012)	(698)	(525)	97	1 562
EBIT – marginal %	-398,7%	-36,5%	-15,7%	1,9%	18,7%
Ackum. kapitalbehov (KSEK) från 1 augusti 2026	(1 800)	(2 498)	(3 024)	(2 927)	(1 365)

VÄRDERINGS- MODELL

Premiumspritbolag värderas 12 till 15 gånger EBIT vid ett positivt kassaflöde. Vi räknar med att nå 0-resultat 2029 och ett positiv EBIT 2030.

PRE-MONEY VÄRDERING

VÄRDERING 2026 (KSEK)	7 649
--------------------------	-------

VÄRDERING 2030

VÄRDERING 2030 – BAS EBIT x12 (KSEK)	18 758
--	--------

VÄRDERING 2030 – MEDEL (KSEK)	21 092
----------------------------------	--------

VÄRDERING 2030 – MAX EBIT x15 (KSEK)	23 435
--	--------

Jämförbara transaktioner:

- Beluga (rysk premiumvodka) → Paramount, 2021: ~9× EV/Sales
- Chase Distillery (UK craft spirits) → Diageo, 2018: ~6× EV/Sales
- Caorunn Gin (Skottland, ekologisk craft) → förvärv 2022: ~5× EV/Sales

Erbjudandet

Villkor och nästa steg.

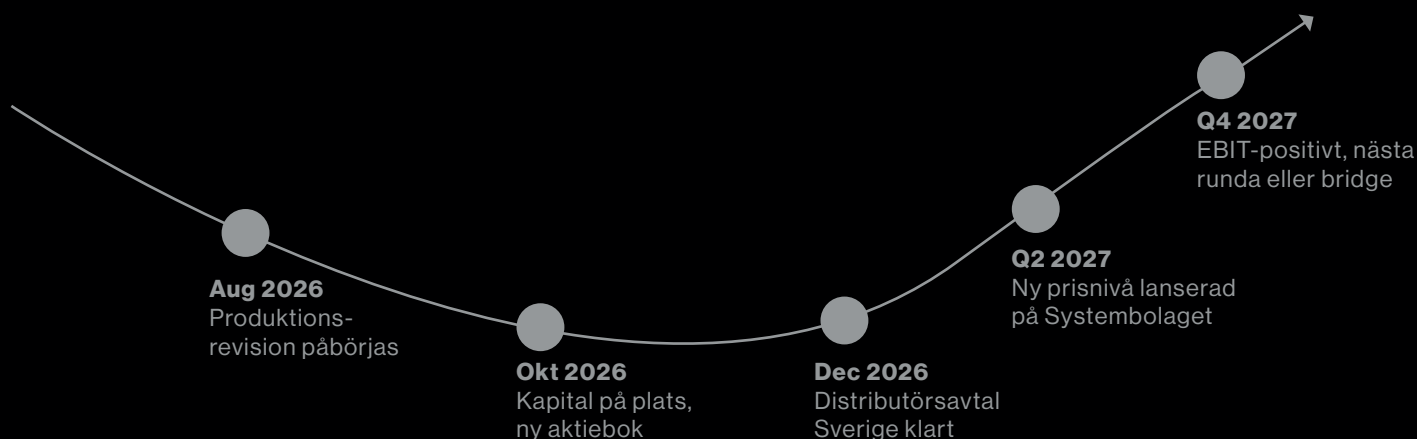
INSTRUMENT	Konvertibel eller nyemission (beroende av investerare)
BELOPP	3,5 MSEK totalt (möjligt i trancher)
PRE-MONEY	7,6 MSEK
BEFINTLIGA ÄGARE	Förväntas delta proportionellt
TID	Löpande tilldelning från 1 september 2026

Kontakt

Henrik Persson, VD
henrik.p@virtuousspirits.com
+46 70 552 02 72

Anna-Karin Fondberg, Styrelseordförande
anna-karin.fondberg@sverigesbryggerier.se
+46 70 518 01 02

NÄSTA STEG







**VIRTUOUS
VODKA**



virtuousspirits.com