



ARCTIC BLUE BEVERAGES

TEASER

Tämän teaserin sisältämiä tietoja tulisi pitää ainoastaan esittelyinä Arctic Blue Beverages AB:stä, y-tunnus 559361-7078 ("Arctic Blue Beverages"). Esite ei muodosta täydellistä pohjaa sijoituspäätökselle eikä se ole 14. kesäkuuta 2017 annetussa Euroopan parlamentin ja neuvoston asetuksessa (EU) 2017/1129 tarkoitettu esite. Sijoittajia kehoitetaan tutustumaan esitteeseen, joka on saatavilla Arctic Blue Beveragesin verkkosivuilla osoitteessa www.arcticbluebeverages.com. Se on saatavilla vain ruotsiksi. Teaser-, esite- tai hakemuslomakkeita ei saa levittää missään sellaisessa maassa, jossa levittäminen tai tarjoaminen edellyttäisi edellä kuvattuja toimia tai olisi kyseisen maan sääntöjen vastaista.

eminova
PARTNERS


Nordnet



YHTIÖN ESITTELY

Suomalainen Arctic Blue Beverages perustettiin vuonna 2017. Yhtiön juomien innoittajana on ollut puhdas pohjoismainen luonto.

Liiketoimintamalli:




Arctic Blue Beveragesin liiketoimintamallina on valmistaa ja myydä käsityönä valmistettuja juomia – artesaaniginiä, kauralikööriä ja muita ginipohjaisia tuotteita – niin perinteisten jakelukanavien kuin verkkokaupan kautta. Yhtiö haluaa tuotteidensa erottuvan markkinoilla korkean laadun, herkullisen maun ja kiinnostavan designin ansiosta. Yhtiö uskoo viiden vuoden kuluessa myyvänsä enemmän verkkokaupan kuin perinteisten jakelukanavien kautta.

Kokonaistavoite:







Nousu johtavaksi pohjoismaiseksi artesaanijuomien valmistajaksi.

Tuotetarjonta

Seuraavassa taulukossa on valikoima Arctic Blue Beveragesin tuotteita, tilanne 19.4.2022:

	Tuote	Lanseeraus	Palkinnot
	Arctic Blue Gin	Tuote on markkinoilla	<ul style="list-style-type: none">• World Spirit Awards 2018 Double Gold• World Spirit Awards 2018 Spirit of the Year• International Wine & Spirit Competition 2018 Gold Outstanding (design and artwork)• International Wine & Spirit Competition Hong Kong 2018 Gold• San Francisco World Spirits competition 2019 Silver (Gin)
	Arctic Blue Navy Strength Gin	Tuote on markkinoilla	<ul style="list-style-type: none">• San Francisco World Spirits competition 2019 Double gold• San Francisco World Spirits competition 2019 Best in Show (unaged white spirits category)
	Arctic Blue Oat Liqueur	Tuote on markkinoilla	<ul style="list-style-type: none">• International Wine & Spirit Competition 2021 Bronze (cream / cream alternative based)• San Francisco World Spirits Competition 2022 Silver (other liqueurs)



	Tuote	Lanseeraus	Palkinnot
	Arctic Blue Tonic	Tuote on markkinoilla	
	Arctic Blue Gin Rose	Tuote on markkinoilla	<ul style="list-style-type: none">• San Francisco World Spirits Competition 2022 Double gold (flavoured gin)
	Hang Oat - "Ready To Drink"	Tuote on markkinoilla	
	Arctic Blue LEGACY	Lanseerataan vuoden 2022 aikana	<ul style="list-style-type: none">• International Wine & Spirit Competition 2021 Gold (cask finish)• San Francisco World Spirits Competition 2022 Double gold (barrel aged gin)
	Arctic Blue Dark Oat Liqueur	Lanseerataan vuoden 2022 aikana	
	Arctic Blue Long Drinks - "Ready To Drink"	Lanseerataan loppuvuonna 2022 / alkuvuonna 2023	



Markkinointi

Käytössä on useita erilaisia markkinointistrategioita, joiden tavoitteena on yhtiön markkinaosuuden säilyttäminen ja laajentaminen kotimaan markkinoilla ja kansainvälisesti. Vaikka yhtiö on pienehkö toimija ginimarkkinoilla, se on onnistunut saamaan runsaasti näkyvyyttä markkinointitoimiensa ansiosta. Tästä hyvä esimerkki on vuoden 2019 mediakampanja, joka mainittiin useissa sanomalehdissä eri puolilla maailmaa ja joka sai yhtiön mukaan noin 233 miljoonaa näyttökertaa. Kampanjan ideana oli, että Arctic Blue Beverages pystytti yhden päivän ajaksi pop-up-baarin pohjoisnavalle, mikä sopi yhtiön tuotemerkin luonnonläheiseen pohjoismaiseen linjaan. Kampanjan saama niin kutsuttu ansaittu mediajulkisuus (earned media) on avainroolissa yhtiön markkinointistrategiassa sekä paikallisesti että globaalisti.

Maantieteelliset markkina-alueet

Yhtiön tuotteita on tällä hetkellä saatavilla seuraavilla markkina-alueilla: Suomi, Norja, Tanska, Ruotsi, Saksa, Viro, Sveitsi, Espanja, Ranska, Iso-Britannia, Japani, Australia, Singapore, Hongkong, Thaimaa, Malesia, Taiwan ja Filippiinit. Yhtiö aikoo jatkaa laajentumista uusille markkina-alueille esimerkiksi Saksassa ja Australiassa. Yhtiön vuoden 2024 tavoitteena on päästä Yhdysvaltain markkinoille. Maantieteellinen laajentuminen on keskeinen osa yhtiön kasvustrategiaa.

Tuotekehitys

Yhtiö pyrkii priorisoimaan innovoinnin, perehtymään trendeihin ja investoimaan ahkerasti kokeelliseen tuotekehitykseen. Siten saadaan kehitettyä uudenlaisia juomia, jotka voivat saada ominaisuuksiensa ansiosta kansainvälistä tunnustusta ja palkintoja. Arctic Blue Beveragesin tavoitteena on laajentaa tuotevalikoimaa lanseeraamalla juomatuotteita uusiin hintaluokkiin ja uusiin kategorioihin. Siten yhtiö saa tavoitettua yhä enemmän kuluttajia ja kuluttajaryhmiä, lisättyä tuotemerkin näkyvyyttä ja myös edistettyä myyntiä. Toinen yhtiön tuotekehityksen tärkeä tavoite on olla ensimmäisenä tai ensimmäisten joukossa tuomassa markkinoille uudenlaisia ja mielellään kestäviä tuotteita. Tästä hyvä esimerkki on maailman ensimmäinen ginipohjainen kauralikööri Arctic Blue Oat Liqueur, joka on vaihtoehto maitopohjaisille likööreille.

Tavoitteet

Vuoden 2022 aikana yhtiö lanseeraa useita tuotteita keskittyen ensisijaisesti vähittäiskauppaan. Yhtiö on jo kehittänyt Ready-to-drink-tuotteita, joiden alkoholipitoisuus on matala, kuten alkoholipitoisia kaurapohjaisia juomia ja valmiiksi sekoitettuja long drink -juomia tölkipöytä. Yhtiön alkoholipitoisten kaurapohjaisten Hang Oat -juomien myynti on jo alkanut kotimaan markkinoilla.

Oatly on edelläkävijänä toiminut brändi, joka on mullistanut kaurajuomamarkkinat. Arctic Blue Beverages on saanut siitä inspiaraatiota ja uskoo, että yhtiön kaurapohjainen Hang Oat -tuotesarja muodostaa merkittävän perustan tulevalle kasvulle. Yhtiön mukaan maidottomat tuotteet ja Ready-to-drink-juomat ovat kiinnostavia juomatrendejä. Ginin myynnin vahva globaali kasvu hyödyttää Arctic Blue Beveragesia. Suuri osa kasvusta tulee Aasian ja Oseanian markkinoilta ja uudista alkoholin jakelukanavista. Yhtiö pyrkii mukauttamaan tuotteitaan, markkinointiaan sekä jakelu- ja myyntistrategiaansa markkinatrendien mukaan. Yhtiön tämänhetkinen strategia sisältää merkittäviä panostuksia Aasian ja Oseanian markkinoille ja verkkokauppaan. Yhtiö aikoo lanseerata erityisesti Aasian markkinoille Arctic Blue LEGACY -juoman, joka kilpailee premium-segmentin ylimmällä tasolla.

Yhtiö aikoo tulevina vuosina laajentaa nykyisiä ginin ja tonicin tuotesarjoja. Pienempiä erikoiseriä, kuten sesonkituotteita, lanseerataan säännöllisesti. Joissakin tapauksissa sesonkituotteita tuodaan markkinoille vain Arctic Blue Beverages -verkkoklubin kautta. Kyseessä on eksklusiivinen verkkoklubi, jonka yhtiö aikoo perustaa vuoden 2022 jälkipuoliskolla. Klubin perustamisen edellytyksenä on, että yhtiö saa täytettyä lainsäädännön vaatimukset. Yhtiön tärkeimpiä haasteita ja tavoitteita on erilaisten tuotteiden kehittäminen ja markkinointi noudattaen eri markkina-alueiden lainsäädännön vaatimuksia.

Arctic Blue Beverages suunnittelee myös rakentavansa Suomeen tuotekehitystä varten oman pienehkön tislauksen ja sen yhteyteen vierailukeskuksen, jonka nimeksi tulee "home of the brand".



TARJOUKSEN TAVOITE

Viime vuosina Arctic Blue Beverages on kehittänyt ja tuonut markkinoille tuotevalikoiman, joka on saanut useita palkintoja kansainvälisissä juomakilpailuissa. Arctic Blue Beveragesin tavoitteena on lanseerata yhtiön tuotteet maailmanlaajuisesti. Yhtiö katsoo, että sen laajentuminen uusille markkinoille on tähän asti sujunut menestyksekkäästi, ja että yhtiö on onnistunut saavuttamaan tuotemerkilleen huomattavaa tunnettuutta. Tarjouksen tavoitteena on luoda edellytyksiä Arctic Blue Beveragesin toiminnan laajentamiselle sekä nykyisillä maantieteellisillä markkina-alueilla että uusilla maantieteellisillä markkinoilla.

Merkintäoikeuksien käyttämisestä saadut tuotot aiotaan pääasiassa käyttää seuraavan prosenttijaon mukaisesti:

Käyttöalue	Osuus nettovaroista (%)
Pääsy ja laajentuminen uusille markkinoille <ul style="list-style-type: none">• Markkinointistrategian kehittäminen• Markkinointitoimien toteuttaminen	70,0
Tuotekehitys <ul style="list-style-type: none">• Pienehkön oman tislauksen (tuotekehityslaboratorion) ja siihen liittyvän vierailukeskuksen rakentaminen Suomeen• Markkina-analyysit, kuluttajatutkimukset, uusien tuotteiden kehittäminen ja valmistus	30,0
Summa	100,0

Yhtiön hallitus aikoo jättää listalleottohakemuksen Nasdaq First North -markkinapaikalle, missä ensimmäisen kauppapäivän ajankohdaksi on arvioitu 12.5.2022. Noteeraus First North -markkinapaikalla tuo yhtiölle entistä laajemman osakkeenomistus pohjan ja edistää pääsyä Ruotsin pääomamarkkinoille. Lisäksi Arctic Blue Beverages arvioi, että kyseinen markkinapaikka on sopiva valinta ajatellen yhtiön pyrkimystä kansainväliseen kasvuun Pohjoismaista käsin.

Mahdolliset nettovarot TO1- ja TO2-merkintäoikeuksista tarjouksen puitteissa käytetään seuraavassa tärkeysjärjestyksessä:

Käyttöalue	Osuus nettovaroista (%)
Laajentuminen nykyisillä markkinoilla <ul style="list-style-type: none">• Markkinointitoimien toteuttaminen ja tehostaminen	80,0
Tuotekehitys <ul style="list-style-type: none">• Markkina-analyysit, kuluttajatutkimukset, uusien tuotteiden kehittäminen ja valmistus	20,0
Summa	100,0



TARJOUKSEN YHTEENVETO

Yksiköt:

Yksi (1) yksikkö sisältää kolme (3) osaketta ja kaksi (2) vastikkeetonta TO1-merkintäoikeutta ja kaksi (2) vastikkeetonta TO2-merkintäoikeutta

Hinta:

Yksikkökohtaiseksi hinnaksi on määritetty 15 SEK, mikä vastaa 5 SEK:a osaketta kohden

Valuaatio:

57,6 MSEK pre-money

Yksiköiden merkintä:

Merkintä tapahtuu Nordnetin, Avanzan tai Eminova Fondkommissionin kautta.

Välityspalkkio:

Välityspalkkiota ei veloiteta.

Tarjouksen volyymi:

Tarjous kattaa 1 866 666 yksikköä eli 5 599 998 uutta osaketta, mikä vastaa 28 MSEK:a

Merkintäjakso:

20.4.–4.5.2022

Pienin merkintä:

350 yksikköä, mikä vastaa 5 250 SEK:a

Merkintäsitoumukset:

60 prosenttia tarjouksesta, mikä vastaa 16,8 MSEK:a, kuuluu merkintäsitoumusten piiriin

Lock-up:

Hallinto ja johto ovat sopineet lock-up-ehdosta, joka koskee 100:a prosenttia osakeosuuksista 12 kuukauden ajan. Muut osakkeenomistajat ovat sopineet lock-up-ehdosta, joka koskee 100:a prosenttia heidän omistamistaan yhtiön osakkeista ennen tarjousta 12 kuukauden ajan.

Ensimmäinen arvioitu kaupankäyntipäivä Nasdaq First North Growth Marketissa: 12. toukokuuta.

Seuraavasta ilmenevät yhtiön osakkeenomistajat, joiden osuus osakkeista ja äänistä ennen tarjousta on vähintään viisi prosenttia.

Osakkeenomistaja	Osake- ja äänimäärä	Pääoma- ja ääniosuus prosentteina
Heino Group Oy ¹	1 822 200	15,81
Grizzly Hill Capital Ab ²	1 822 200	15,81
Moonshine Brothers & Co Oy ³	1 519 050	13,18
Ilari Schouwvlieger ⁴	775 500	6,73
Kimmo Koivikko	717 600	6,22
Dos Reyes Oy	642 600	5,57
Muut	4 219 650	36,68
Yhteensä	11 518 800	100

¹ Määräysvaltaa yhtiössä käyttää hallituksen jäsen Petri Heino

² Määräysvaltaa yhtiössä käyttää hallituksen jäsen Gustaf Björnberg

³ Hallituksen jäsen Tuomas Kukkonen on osaomistaja

⁴ Ilari Schouwvlieger on hallituksen jäsen

YHTEYSTIEDOT

Arctic Blue Beverages AB

Aleksanterinkatu 19, 00100 Helsinki
+358 44 531 3950
www.arcticbluebeverages.com

Eminova Partners AB

Biblioteksgatan 3, 3 tr 111 46 Stockholm
www.eminovapartners.se



**EXPERIENCE THE HARMONY
OF ARCTIC NATURE**

ARCTICBLUEBEVERAGES.COM