



20.9.2018

TOIMITUSJOHTAJA PEKKA TENNILÄ

# ALTIA

**Pohjoismaiden johtava viinien ja  
väkevien alkoholijuomien bränditalo**

SIJOITTAJA 2018



# Olemme Pohjoismaiden johtava viinien ja väkevien alkoholijuomien bränditalo

## Markkina-asetat Pohjoismaissa

Väkevät

**#1**

Viinit

**#1**

## Avainluvut 2017

Liikevaihto

**359,0**

miljoonaa euroa

Vertailukelpoinen käyttökate-%

**11,8%**

- Pääkonttori
- Tuotanto
- Tislaamo
- Myyntitoimisto
- Varasto

# Portfoliossamme on ikonisia pohjoismaisia alkoholibrändejä



  
**Nederburg**  
SINCE 1791  
**L A R O C H E**

**JACK DANIEL'S**  
**CHARLES SMITH WINES**

  
**BODEGAS Faustino**  
DESDE 1551  
**CODORNÍU**

**Gustave Lorentz**  
Maison familiale depuis 1836

**RUFFINO**  
DAL 1877

VINA  
**TARAPACA**  
DESDE 1874

  
**PASQUA**  
A FAMILY PASSION

  
**TRAPICHE**  
ARGENTINA

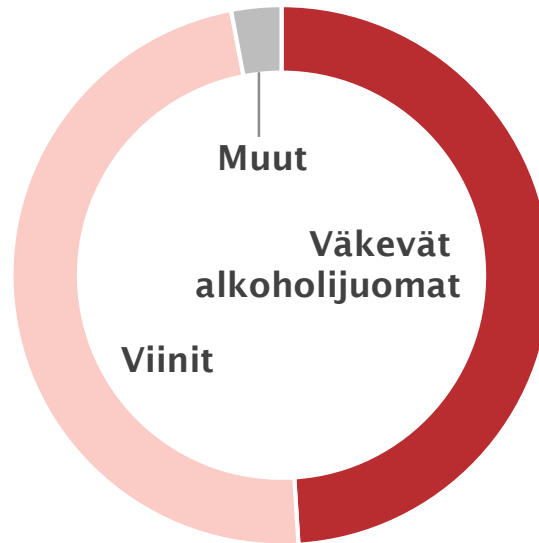
**Penfold's**

# Tasapainoinen liiketoimintamme

OMAT BRÄNDIT JA  
PÄÄMIESBRÄNDIT



KULUTTAJATUOTTEIDEN  
LIIKEVAIHTO  
KATEGORIOITTAIN



MAANTIETEELLINEN  
JAKAUMA



# Toimintamme jakautuu kolmeen segmenttiin



## Finland & Exports

Liikevaihto

**134**  
milj. €

Vertailukelpoinen  
käyttökate-%

**14,6** %



## Scandinavia

Liikevaihto

**124**  
milj. €

Vertailukelpoinen  
käyttökate-%

**9,3** %



## Altia Industrial

Liikevaihto

**101**  
milj. €

Vertailukelpoinen  
käyttökate-%

**12,3** %



---

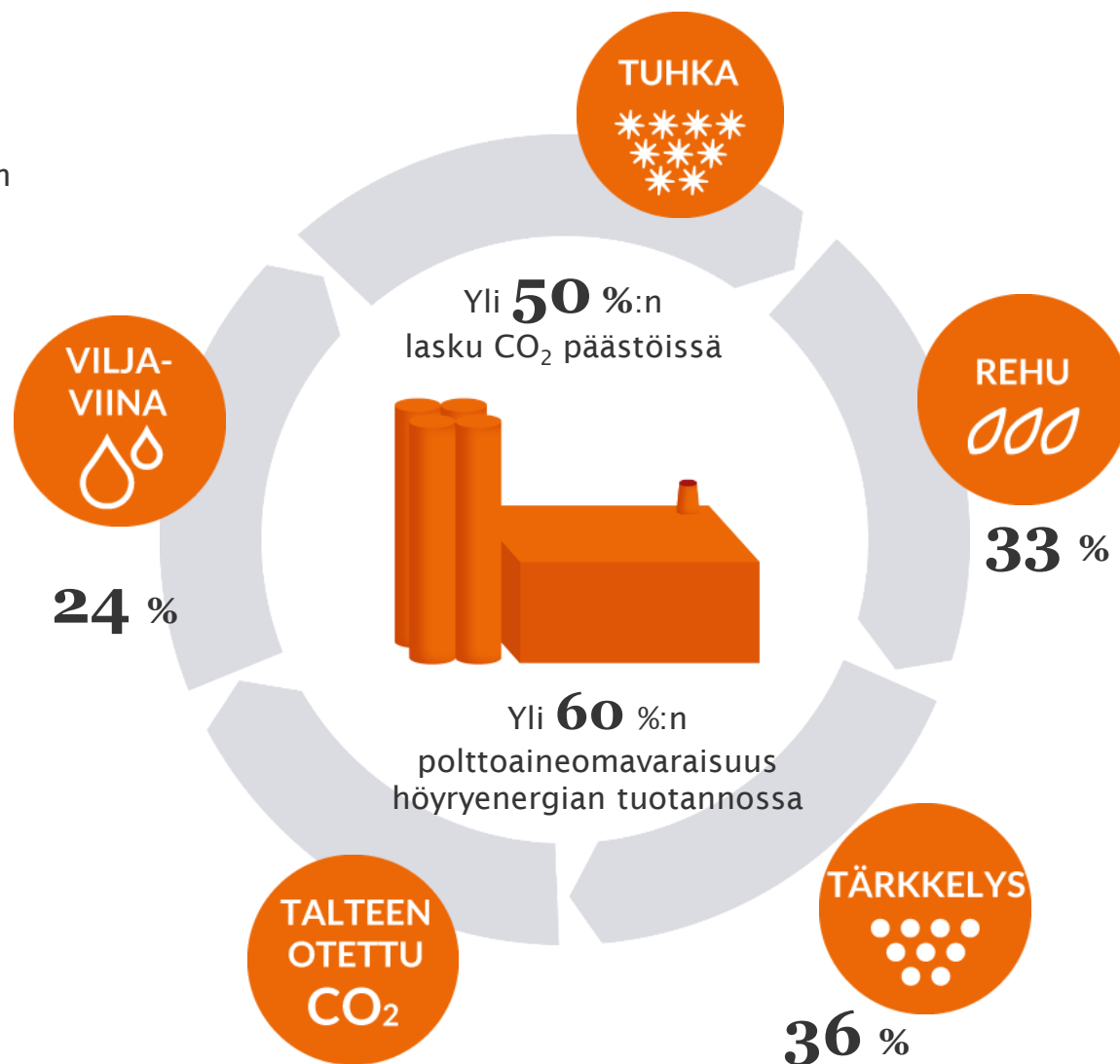
Let's drink  
better



20.9.2018

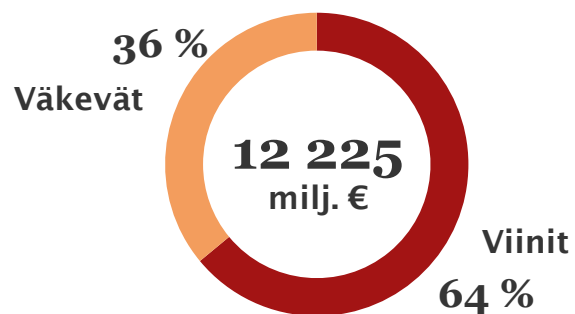
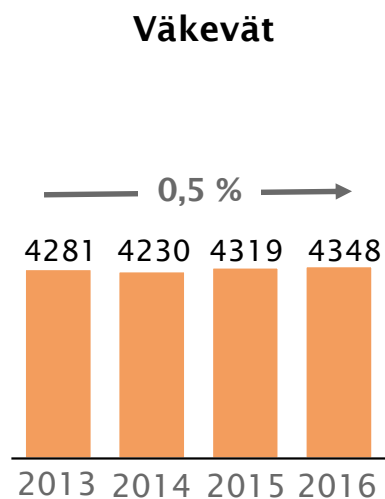
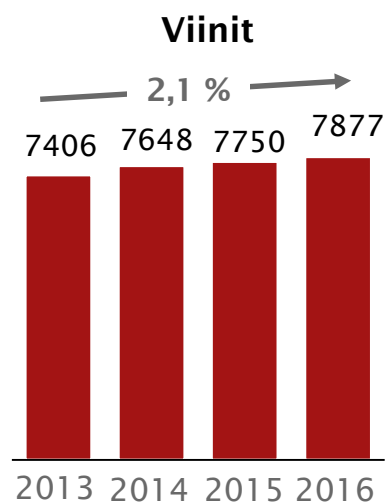
# Kestävä kehitys ja korkealaatuiset raaka-aineet

Yli **200** miljoonaa kiloa suomalaista ohraa vuosittain





# Suuret ja vakaat pohjoismaiset markkinat



## Markkinoiden kasvunäkymät 2017-2021 (näkymät 2018-2022)

**Viinit**  
**1,0 %** (2,6 %)

**Väkevät**  
**0,2 %** (2,3 %)

**Yhteensä**  
**0,7 %** (2,5 %)



# Innovaatiomme vastaavat markkinasuuntauksiin ja trendeihin



Uutta designia &  
uusia pakkauksia



Nykyisten brändien  
ja tuotteiden  
laajennuksia



Premiumisaatio



Uusia brändejä ja  
tuotteita  
markkinoille



folkfolk



viinimaa

Innovatiivinen  
markkinointi ja  
uudet  
liiketoimintamallit

# Suomen päivittäistavarakauppa avautui brändeillemme





# Strategiamme ydin: luoda kannattavaa kasvua



Kasvu ja  
kannattavuus  
viiden  
strategisen  
painopiste-  
alueen kautta

## Kaupalliset painopistealueet

- 1 Yhtiön pohjoismaisten avainbrändien kasvattaminen**
- 2 Merkittävän muutoksen toteuttaminen viineissä**
- 3 Strategisten kumppanuuksien vahvistaminen**
- 4 Laajentaminen uusiin myyntikanaviin**
- 5 Kasvun rahoittaminen ja mahdollistaminen – jatkuvaa kokonaisvaltaista tehostamista ja suorituskykyä**

# Taloudelliset tavoitteemme tähtäävät vakaisiin tuottoihin

|                                              |                                      |
|----------------------------------------------|--------------------------------------|
| Liikevaihdon kasvu                           | <b>+2 %</b><br>CAGR                  |
| Vertailukelpoinen käyttökateprosentti        | <b>15 %</b>                          |
| Nettovelka /<br>vertailukelpoinen käyttökate | <b>&lt;2,5x</b>                      |
| Osinkopolitiikka                             | <b>≥60 %</b><br>tilikauden tuoksesta |



# Johtava pohjoismainen alkoholijuomayhtiö

**1**

Pohjoismainen markkinajohtaja, jonka portfolioon kuuluu ikonisia alkoholibrändejä ja kattava viinivalikoima

**2**

Kokemuksen ja koon tarjoamat vahvat edellytykset toimia vakailla ja tuottavilla pohjoismaisilla markkinoilla

**3**

Selkeä strategia, jolla rakennetaan kannattavaa kasvua

**4**

Integroitu toimintamalli tuo mittakaavaetuja ja synergioita sekä mahdollistaa vastuullisemman tuotannon

**5**

Kokenut johtoryhmä toteuttaa strategiaa tuloksellisesti

**6**

Vahva kannattavuus, vakaa kassavirta sekä houkutteleva osinkopolitiikka

# Kiitos!

[www.altiagroup.fi](http://www.altiagroup.fi)



ALTIA

