

ANORA

Sijoittaja 2025

Kirsi Puntila

Toimitusjohtaja, Anora Group Oyj



ANORA

Fit, Fix, Focus:
Selkeät toimenpiteet
kannattavuuden ja
kasvun luomiseksi





1 Vastaamme muutokseen hyödyntämällä vahvuuksiamme

2 Parannamme suoritustamme ja luomme kasvua Fit, Fix, Focus -strategialla

3 Luomme vahvaa omistaja-arvoa

Päivitetyt taloudelliset tavoitteet 2028 loppuun asti

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



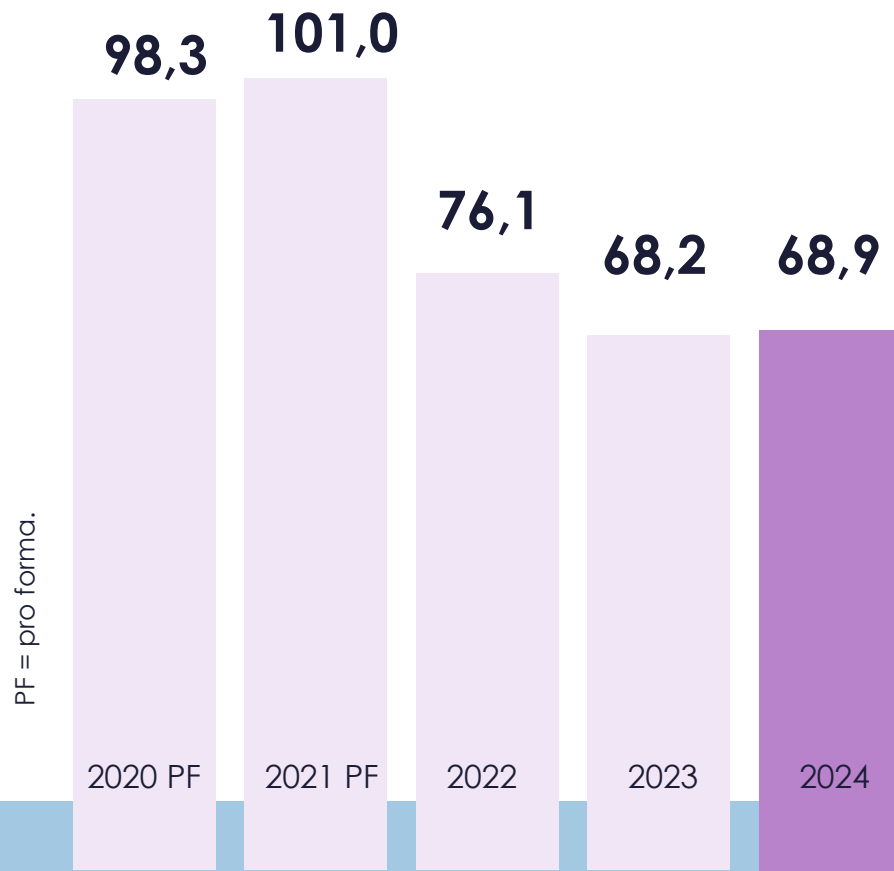
Taloudelliset tavoitteet vuoden 2028 loppuun asti

Vertailukelpoisen käyttökatteen vuotuinen kasvu	6–7 % vuodessa (85–90 milj. euroa 2028 loppuun asti)
Orgaaninen liikevaihdon kasvu	Orgaaninen kasvu > markkinakasvu
Korollisen nettovelan suhde vertailukelpoiseen käyttökatteeseen (viim. 12 kk) Velkatasot voivat hetkellisesti ylittyä yrityskauppojen yhteydessä.	< 2,5x
Osinkosuhde prosenttia tilikauden tuloksesta	50–70 %

Tulosohjeistus vuodelle 2025: Vuonna 2025 Anoran vertailukelpoisen käyttökatteen odotetaan olevan 70-75 milj. euroa (2024: 68,9 milj. euroa).

Selätämme vastatuulen ja vastaamme muutokseen

Konsernin vertailukelpoinen käyttökate, milj. euroa



ULKOISET

- Kuluttajakäyttäytyminen muuttuu
- Kysyntämallit muuttuvat
- Monopolikanavat haastettuina
- Innovaatioiden tahti kiihtyy

SISÄISET

- Ylikapasiteetti
- Kustannustason sopeutus
- Hyödyntämättömät synergiat aiemmista fuusioista
- Puutteellinen tuotekattavuus joissakin keskeisissä kasvukohdissa

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



Markkinavolyymin laskun ennustetaan jatkuvat

Pohjoismaiden viinimarkkinan volyymi 2025–2028

> -2 % p.a.

Pohjoismaiden väkevien markkinan volyymi 2025–2028

> -3 % p.a.

Lähde: Euromonitor, Nordic (FI,SE,NO,DK), ISWR, ja BCG:n analyysi

Anoralla on vahva pohja, jolle rakentaa tulevaisuuden kasvua

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



Anoralla on vahva pohja, jolle rakentaa tulevaisuuden kasvua

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



**Johtava portfolio
omia ja päämiesten
brändejä**

Kuluttajalähtöiset
tuote-
lanseeraukset ja
innovaatiot

Laaja
jakeluverkosto
ja pääsy eri
kanaviin
Pohjoismaissa
ja Baltiassa

Kokenut ja
osaava
henkilöstö

Toimialan paras
tuotanto-
kapasiteetti

ANORA

Johtava portfolio omia ja päämiesten brändejä palvelee laajasti eri tilanteita ja kuluttajaryhmiä

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



Omat brändit **51 % liikevaihdosta**

Päämiesten brändit **49 % liikevaihdosta**



Anoralla on vahva pohja, jolle rakentaa tulevaisuuden kasvua

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



Anora vastaa paikallisiin ja globaaleihin trendeihin

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



1 KOHTUUKÄYTTÖ

Tavoitteena terveellisemmät
elämäntavat ja
kulutustottumusten muutokset



Anoran painopiste
likööreissä, valmisjuoma-
sekoituksissa (RTD) ja 8-
prosenttisissa viineissä



HELSINGIN SANOMAT

Perjantaina 21. helmikuuta 2025 Viikko 8, N:o 50 (4213) Irttonumero 5,90 €, kotiin tilattuna alk. 1,84 €/pv (12 kk:n jatkuvaa tilausta).

76 sivua

SE KAIKISTA ODOTETUIN LONKERO
- VAIN 73 VUOTTA MYÖHÄSSÄ

Kaupoissa kaikkialla Suomessa maaliskuussa.



BLOSSA GLÖGG



Anora vastaa paikallisiin ja globaaleihin trendeihin

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



2

SAAVUTETTAVA
PREMIUM

Hintatietoiset kuluttajat
etsivät laatua ja
käsitöitä kohtuulliseen
hintaan



Anoran painopisteenä
pienemmät pakkauskoot
ja erikoiserät

KUNGFU GIRL



Anora vastaa paikallisiin ja globaaleihin trendeihin

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



3

**VASTUULLISET
VALINNAT**

**Kuluttajat valitsevat
tuotteita, jotka vastaavat
heidän arvojaan**

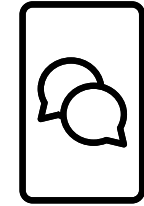
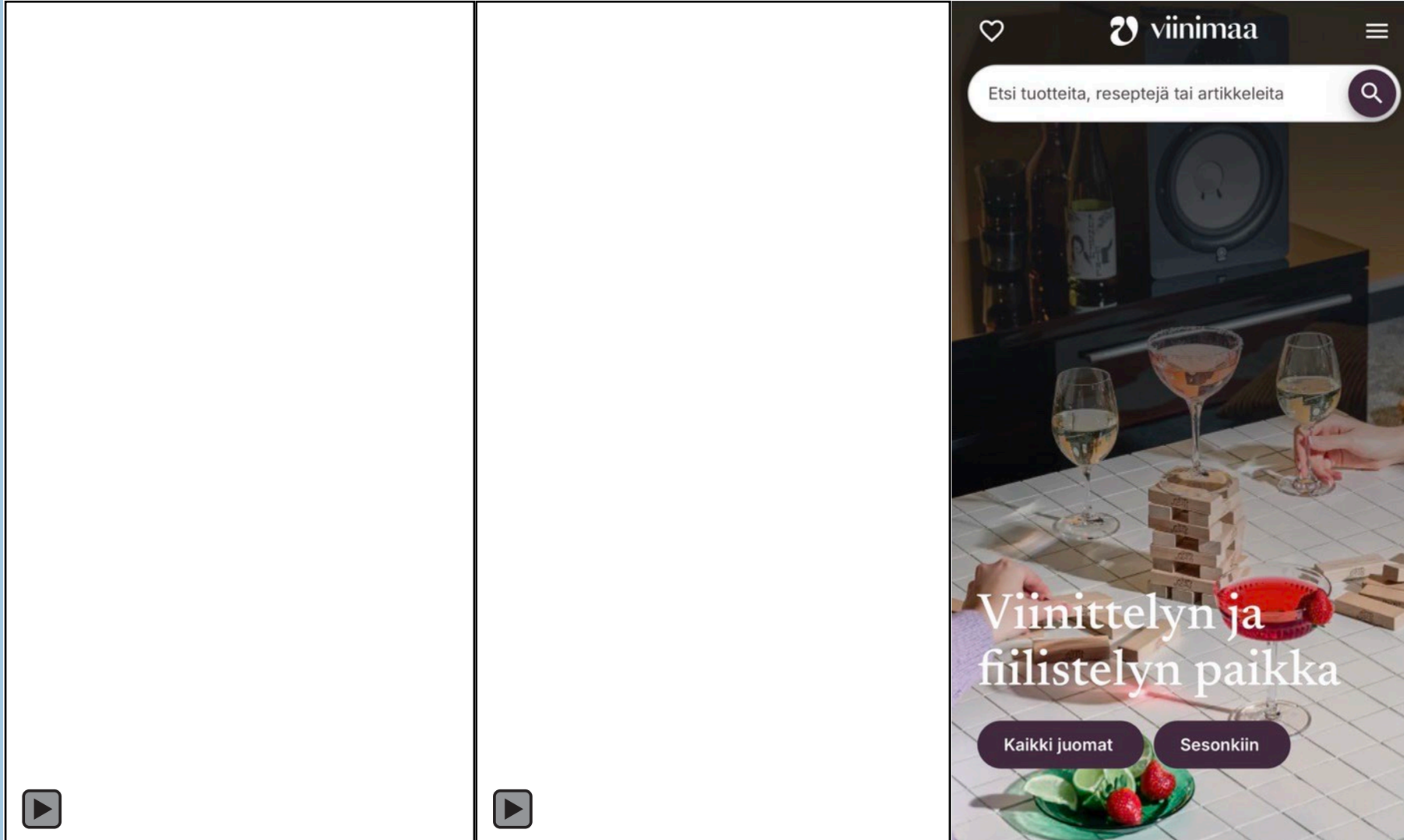


**Anoran
vastuullisuustyön kärjessä
Koskenkorva**



Anora vastaa paikallisiin ja globaaleihin trendeihin

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



4

**KOKEMUS
TUOTTEEN EDELLÄ**

**Tarve elämyksille,
merkitykselle ja
yhteenkuuluvuudelle
brändien kautta**



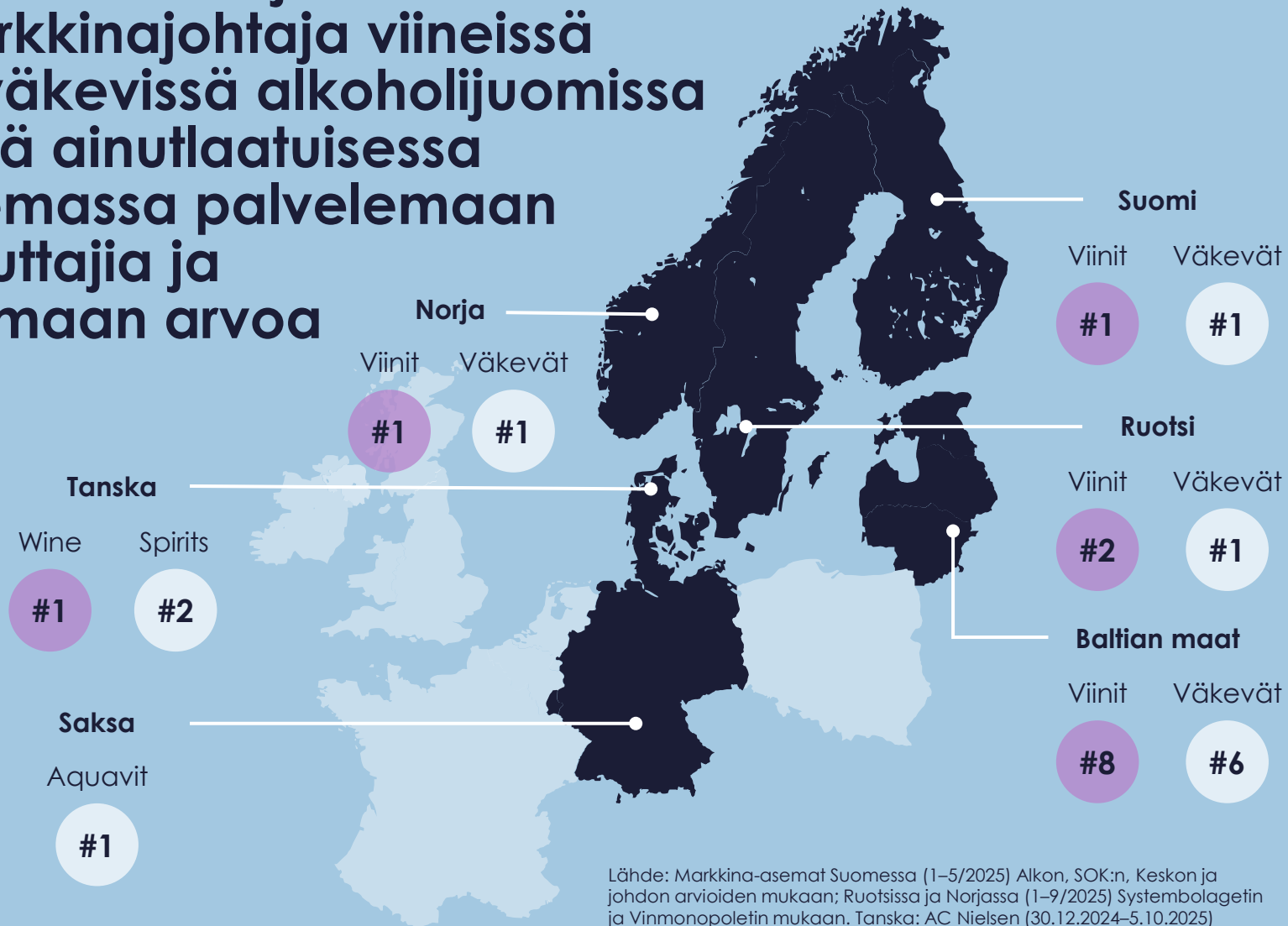
**Anoran painopiste
digitaalisissa
brändikokemuksissa,
verkkoyhteisöissä ja
tapahtumissa**

Anoralla on vahva pohja, jolle rakentaa tulevaisuuden kasvua

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



Anora on Pohjoismaiden markkinajohtaja viineissä ja väkevissä alkoholijuomissa sekä ainutlaatuisessa asemassa palvelemaan kuluttajia ja luomaan arvoa

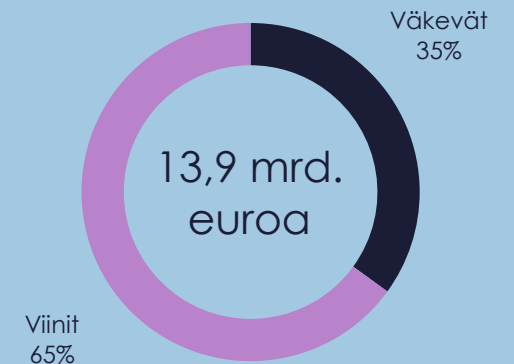


Lähde: Markkina-asetukset Suomessa (1–5/2025) Alkon, SOK:n, Keskon ja johdon arvioiden mukaan; Ruotsissa ja Norjassa (1–9/2025) Systembolagetin ja Vinmonopoletin mukaan. Tanska: AC Nielsen (30.12.2024–5.10.2025) (sis. hard discount). Saksa: IRI (Information Resources, Inc.). Baltia: IWSR 2024.

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



Pohjoismaisten viinien ja väkevien alkoholijuomien markkinan arvo



Lähde: Euromonitor 2024. Pohjoismaiden markkinoilla tarkoitetaan Suomen, Ruotsin, Norjan ja Tanskan väkevien alkoholijuomien ja viinien markkinoita.



1

Vastaamme muutokseen hyödyntämällä vahvuuksiamme

2

**Parannamme suoritusta ja luomme kasvua
Fit, Fix, Focus -strategialla**

3

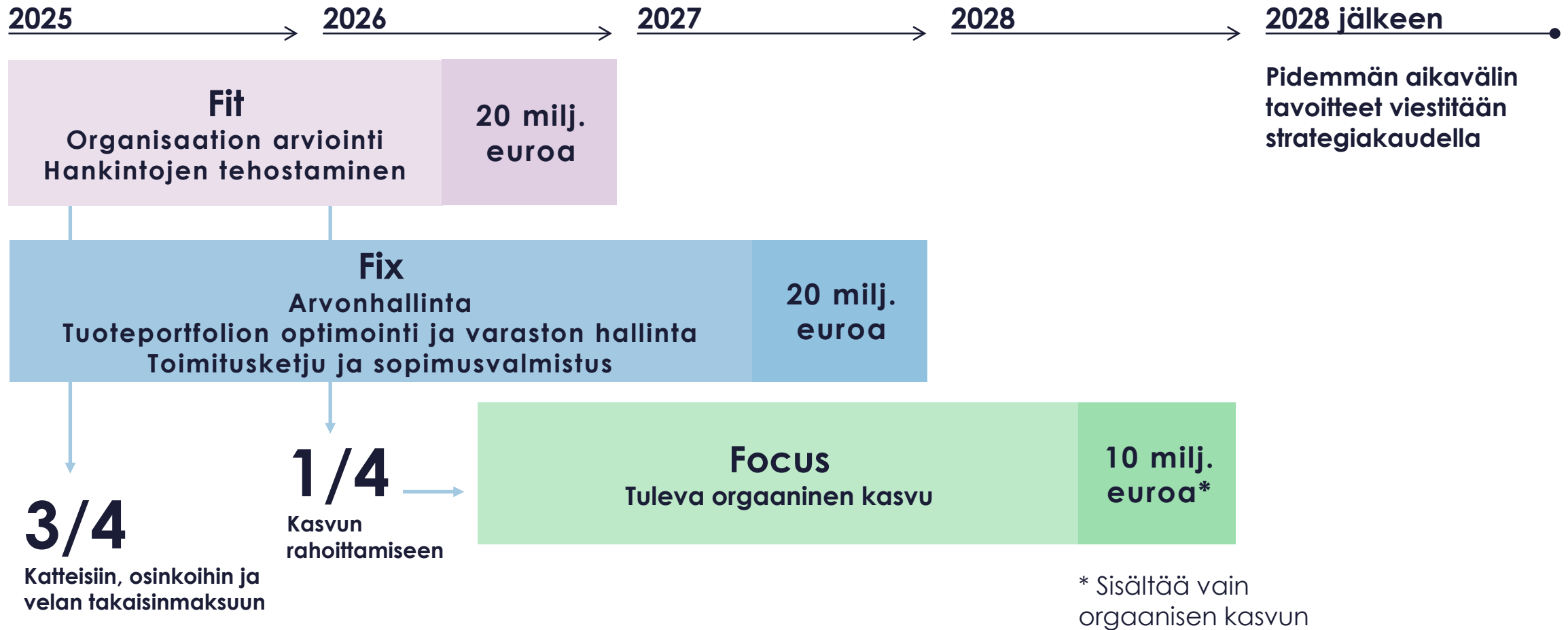
Luomme vahvaa omistaja-arvoa

Fit, Fix, Focus – Strategiakehyksemme orgaanisen kasvun luomiseksi

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



Fit- ja Fix-kustannussäästöt ensisijaisia vuosina 2025/26 kasvun rahoittamiseksi 2026/27



Keskeiset Focus-kasvualueemme

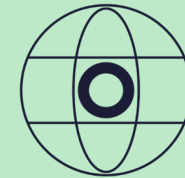
Sijoittaja 2025 -tapahtuma



- 1** Kasvatamme ydinliiketoimintaamme



- 2** Lisäämme läsnäoloa kasvavissa kategorioissa ja myyntikanavissa



- 3** Jatkamme kasvua kansainvälisesti

Keskeiset Focus-kasvualueemme

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



1 Kasvatamme ydinliiketoimintaamme

1. Kasvatamme viinien ja väkevien myyntiä ydinmyyntikanavissa Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa ja Baltian maissa

Meillä on laaja kokemus monopolimarkkinoilla toimimisesta



140,4 milj. euroa
Anoran liikevaihto vuonna 2024



VINMONOPOLET

101,1 milj. euroa
Anoran liikevaihto vuonna 2024



85,8 milj. euroa
Anoran liikevaihto vuonna 2024

47 %
konsernin
liikevaihdosta
vuonna 2024

Kaikki luvut ovat vuodelta 2024. Jakauma perustuu tilintarkastamattomaan sisäiseen raportointiin.

Keskeiset Focus-kasvualueemme

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



2 Lisäämme läsnäoloa kasvavissa kategorioissa ja myyntikanavissa

1. Kasvamme RTD-tuotteissa ja matala-alkoholisissa ja alkoholittomissa kategorioissa, mukaan lukien glögeissä
2. Vahvistamme portfoliotamme ja jakeluamme Suomen päivittäistavarakaupassa

Kasvatamme osuuttamme päivittäistavarakaupoissa



salling group



NorgesGruppen

Dagrofa



17 %
konsernin
liikevaihdosta
vuonna 2024

Keskeiset Focus-kasvualueemme

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



3 Jatkamme kasvua kansainvälisesti

1. Tavoittelemme väkevien kasvua vientimarkkinoilla ja matkustajamyynnissä
2. Viemme glögejä kansainvälisille markkinoille ja skaalaamme eksklusiivisia päivittäistavarakaupan kumppanuuksia Euroopassa
3. Hankimme väkevien portfolion / kanavan markkinoille Euroopassa

Kansainvälinen liiketoiminta Pohjoismaiden ulkopuolella

Väkevien brändien vientiä
yli **30** maahan

Kansainvälinen myynti

- Baltian maat
- Saksa
- Matkustajamyynti
- Vienti

8 %
konsernin
liikevaihdosta
vuonna 2024

KOSKENKORVA



Keskeiset Focus-kasvualueemme

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



1 Kasvatamme ydinliiketoimintaamme

1. Kasvatamme viinien ja väkevien myyntiä ydinmyyntikanavissa Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa ja Baltian maissa

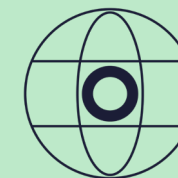
75 %



2 Lisäämme läsnäoloa kasvavissa kategorioissa ja myyntikanavissa

1. Kasvamme RTD-tuotteissa ja matala-alkoholisissa ja alkoholittomissa kategorioissa, mukaan lukien glögeissä
2. Vahvistamme portfoliotamme ja jakeluamme Suomen päivittäistavarakaupassa

15 %



3 Jatkamme kasvua kansainvälisesti

1. Tavoittelemme väkevien kasvua vientimarkkinoilla ja matkustajamyynnissä
2. Viemme glögejä kansainvälisille markkinoille ja skaalaamme eksklusiivisia päivittäistavarakaupan kumppanuuksia Euroopassa
3. Hankimme väkevien portfolion / kanavan markkinoille Euroopassa

10 %

% of net sales growth

Inorganic opportunities to accelerate our growth priorities



1

Vastaamme muutokseen hyödyntämällä vahvuuksiamme

2

Parannamme suoritusta ja luomme kasvua Fit, Fix, Focus -strategialla

3

Luomme vahvaa omistaja-arvoa

Omistaja-arvon luominen Fit, Fix, Focus -strategiaa toteuttamalla – Operatiivisesta kurinalaisuudesta kestäviin omistajatuottoihin

Sijoittaja 2025 -tapahtuma



1. Fit. Kannattavuus ensin
2. Fix. Rakenteelliset parannukset
3. Focus. Kannattava kasvu
4. Kurinalainen pääoman hallinta

Vertailukelpoisen käyttökatteen
vuotuinen kasvu 6-7 %

Orgaaninen kasvu >
markkinakasvu

Velkaantuneisuus <2,5x

Osinkopolitiikka
50-70 % tilikauden tuloksesta

**Omistaja-arvon
luonti omassa
kontrollissamme**

Kaikki tavoitteet vuoden 2028
loppuun mennessä



ANORA

Tervetuloa osastollemme 1b9!

anora.com/fi/sijoittajat