

PÄÄOMAMARKKINAPÄIVÄ

16.5.2024



Ohjelma

- 9.30** **AVAUS**, toimitusjohtaja Mikko Tahkola
- 9.35-9.50** **FODELIA-KONSERNIN PÄIVITETTY STRATEGIA & TALOUDELLISET TAVOITTEET**, Mikko Tahkola
- 9.50-10.20** **FEELIA OY**, toimitusjohtaja Jukka Ojala
- 10.20-10.50** **FODELIA RETAIL OY**, toimitusjohtaja Riikka Wulff
- 10.50-11.10** **MARJAVASU OY**, myyntijohtaja Ulla Anttila
- 11.10-11.25** **FODBAR OY**, toimitusjohtaja Nina Rokkila
- 11.25-11.30** **LOPETUS**, Mikko Tahkola

Kotimaista kasvuvoimaa

- **Fodelia Oyj** on vuonna 2019 perustettu elintarvikealan holdingyhtiö. Sen tytäryhtiöt tarjoavat erilaisia ruokatuotteita sekä ruokapalveluja
 - Tuotantolaitokset Pyhännällä, Kokkolassa, Salossa, Jokioisissa ja Kuopiossa
- Fodelian osake on listattu **Nasdaq First North Growth Market Finland** –markkinapaikalle
- Konsernin liikevaihto vuonna 2023 oli noin **49 miljoonaa euroa**
- Fodelia työllistää noin **130 henkilöä**



Fodelian liiketoiminta-alueet

FEELIA

- Tarjoaa asiakkailleen valmisruokia ja ateriapalveluja
- Toimii kasvavassa Foodservice-markkinassa
- 2 tuotantolaitosta (Pyhäntä ja Kokkola)

Oikia

Fodelia Retail

- Keskittyy vähittäiskauppa-asiakkuuksiin sekä kuluttajaliiketoimintaan
- Tuotantolaitokset Pyhännällä, Salossa ja Jokioisissa
- Lisäksi ruoan verkkokauppa



FEELIA
Ruokakauppa



Delimax

- Marjvasu (Delimax) valmistaa erilaisia mehu- ja sosetuotteita Foodservice-markkinalle
- Tehdas Kuopiossa.

Fodbar

- Yhteisyritys
- Tarjoaa ruokahuollon kokonaisulkoistusratkaisuja

Päivitetty strategiamme

Holding-yhtiöstä aktiiviseksi elintarviketeolliseksi toimijaksi

Fodelia siirtyy strategiassaan portfolioyhtiöstä aktiiviseksi elintarviketeolliseksi toimijaksi. Nykyliiketoiminnassa haemme kasvua orgaanisesti sekä tutkimme vaihtoehtoja epäorgaaniseen kasvuun nykyliiketoimintojen tueksi.

Haluamme uudistaa elintarvikealaa tuomalla uusia tuotteita ja konsepteja ruokamarkkinaan.

Foodservice

- Ruokahuoltomarkkinan murros mahdollistaa vahvan liiketoiminnan kasvun teolliseen valmistamiseen perustuville konsepteille.
- Konsernin kasvun painopiste nojaakin entistä voimakkaammin Feelian valmisruokien tarjoamiin mahdollisuuksiin.
- Voimme tarjota foodservice-asiakkaille laajan tuoteportfolion sisältäen Feelian valmisruoat, välitystuotteet sekä Marjivasun mehut ja soseet.

Kuluttajamarkkina

- Snacks-markkinassa mahdollisuus kasvaa yhdeksi pohjoismaiden johtavaksi snacks-valmistajaksi.
- Kotiruokakonseptilla voimme tarjota arjen superhelpottajaa kuluttajille pääosin verkkokaupan kautta.

Toimintamme tarkoitus

Meille ruoka ei ole vain ruokaa, vaan se on tapa luoda **maistuvaa merkityksellisyyttä jokaisen arkeen.**

- Valmistamamme ruoan kautta ilmaisemme vahvaa identiteettiämme ja yhteyttä juuriimme.
- Haluamme tarjota kaikille mahdollisuuden syödä herkullista ja terveellistä ruokaa sekä luoda merkityksellisiä ruokamuistoja nyt ja tulevaisuudessa.
- Teemme valintoja, jotka auttavat asiakkaitamme, kuluttajia ja omaa henkilöstöämme tuntemaan, että he tekevät osansa ympäristön ja yhteiskunnan hyväksi.



Strategian kulmakivet

Kasvun ja kannattavuuden varmistaminen osaamisen ja resurssien tehokkaalla hyödyntämisellä sekä yhteistyöllä

- Sitoutunut ja osaava henkilöstö
- Ruokahuoltomarkkinan mahdollisuuksiin tarttuminen
- Toimivat, kustannustehokkaat prosessit, modernit työvälineet ja toimintamallit

Erottautuminen uusilla, vastuullisilla ja innovatiivisilla tuotteilla ja konsepteilla

- Foodservice/Feelia: teolliseen valmistamiseen perustuvat konseptit ja autoklaaviteknologian hyödyntäminen
- Kuluttajat/Oikia-brändi: laajentaminen kotiruokapuolelle, vahvistaminen snacks-puolella Pohjoismaissa

Listayhtiön erilaisten rahoitusmahdollisuuksien hyödyntäminen kasvustrategian toteuttamisessa

- Oikea-aikaiset investoinnit
- Nykyisiä liiketoimintoja tukevat yritysostot



Visiomme

Tavoitteenamme on olla elintarvikealan kiinnostavin uudistaja, arjen helpottaja ja kumppani, joka tarjoaa maukasta ja puhdasta, paikallisesti ja vastuullisesti tuotettua ruokaa.

Fodelian strategia

VISIO

Tavoittemme

Elintarvikealan kiinnostavin uudistaja

ARVOT

Tapamme toimia

- Olemme sydämeltään yrittäjiä
- Rakastamme suomalaista ruokaa
- Menestymme yhteistyöllä ja hyvällä johtajuudella
- Toimimme rohkeasti, innovatiivisesti ja vastuullisesti

MISSIO

Tärkein tehtävämme

Luoda maistuvaa merkityksellisyyttä jokaisen arkeen

Strategiamme kulmakivet

1. Kasvun ja kannattavuuden varmistaminen – sitoutunut ja osaava henkilöstö, toimivat prosessit, ruoka-huoltomarkkinan mahdollisuuksiin tarttuminen
2. Erottautuminen uusilla, vastuullisilla ja innovatiivisilla tuotteilla ja konsepteilla
3. Listayhtiön erilaisten rahoitusmahdollisuuksien hyödyntäminen kasvustrategian toteuttamisessa – oikea-aikaiset investoinnit, nykyisiä liiketoimintoja tukevat yritysostot

Taloudelliset tavoitteet

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

- Konsernin liikevaihto on yli **100** miljoonaa euroa vuonna **2028**.
 - Vuosittainen kasvutavoite noin 20 %
- Konsernin liikevoittomarginaali on noin **10 %**.
 - Kannattavuuden asteittainen parantaminen 10 %:n tasolle lähivuosien aikana
- Konsernin sijoitetun pääoman tuotto on yli **10 %**.
- Konsernin korolliset velat suhteessa käyttökatteeseen ovat alle **3**.

Osinkopolitiikka

- Fodelia pyrkii jakamaan **vähintään 35 %** tuloksestaan osinkoina omistajilleen

Vuoden 2024 kehityksen painopisteet

Aktiivinen kasvun hakeminen
Feelian myynnistä
hoivasektorin ja
varhaiskasvatuksen
asiakkuuksiin

Verkkokaupan liikevaihdon
palauttaminen
kasvu-uralle

Aktiivinen uusien
liiketoimintamahdollisuuksien
tunnistaminen

Marjivasun tehdaskapasiteetin
laajennuksen suunnittelu
kasvun tukemiseksi

KIITOS!

Hyvä huominen on
tänään lautasella

feelia

Terveellistä ja maistuvaa valmisruokaa.

Tarjoamme vastuullisesti eri ruokaratkaisuja asiakkaillemme nyt ja tulevaisuudessa. Mahdollistamme kaikille asiakkaillemme kustannustehokkaat ja laadukkaat tuotteet **joka päivä.**



Foodservice- markkina

Elintarvikkeiden ja alkoholittomien juomien kulutusmenot olivat vuonna 2022 yhteensä **15,8 miljardia** euroa.

Ravintola-, kahvila- ja muihin ateria-palveluihin käytettiin yhteensä **4,5 miljardia euroa**, kun alkoholijuomiin käytettyjä kulutusmenoja ei huomioida.

Julkisten elintarvike- ja ruokapalveluhankintojen kokonaisarvo oli vuonna 2022 yhteensä **934 miljoonaa euroa**.

**Päivittäistavarakauppa ry:n jäsenyritysten
foodservice-tukkukaupan liikevaihdon arvoksi
kirjattiin maaliskuussa 2024
197,9 miljoonaa euroa, mikä oli 8,3 %
vähemmän kuin vuotta aiemmin.**

**Huomattavaa on, että foodservice-
tukkukaupan liikevaihto laski pelkästään
vuoden 2024 ensimmäisen kvartaalin aikana
2,6 % vuodentakaisesta.**

Tuotteet

- keittokonsentraatit
- valmiskeitot
- kiusaukset
- pastat
- juurekset
- kastikkeet
- puurot
- gluteenittomat, maidottomat
- kasvisruokatuotteet
- rakennemuunnellut tuotteet
- pakastetuotteet Kokkolasta

70 Feelia-tuotetta täyttää
Sydämerkki-kriteerit
sekä 59 tuotteella
Hyvää Suomesta -merkki.



feelia

Välipalatuotteet

- vaniljavanukas
- vanilja-riisivanukas
- mango-kookos mannavanukas
- mustaherukka-grahampuuro
- aprikoosi-punaherukkapuuro
- luumu-ruusunmarjapuuro
- omenapuuro
- omena-ruusunmarjapuuro
- päärynäpuuro



Vararuoka

Lämpötilavapaat tuotteet

- kaurarisotto
 - sosekeitto
 - kasvispasta
 - kinkkukiusaus
 - kasvisrisotto
 - kanapata (konsentraatti)
 - possupata (konsentraatti)
 - kebabkiusaus
- mahdollisuus tarjota myös lämpöpussit, (kemikaali) joissa tuotteet voidaan lämmittää esimerkiksi
- ## sähkökatkon aikana
- huoltovarmuskriittisten toimijoiden on pidettävä keskimäärin noin 2 vuorokauden vararuokakokonaisuus
- aina** saatavilla



feelia

A woman in a plaid shirt and apron carries a wooden crate filled with fresh vegetables on her shoulder. She is standing in a field of green plants, likely a vegetable field, during a golden sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, glowing light. In the background, there are utility poles and a line of trees. The overall scene conveys a sense of freshness and natural food production.

Huominen vaatii meiltä enemmän.



Huomisen kestävä lautasmalli luodaan tänään

Uudet pohjoismaiset ravitsemussuositukset

Lisää kasviksia ja hedelmiä, vähemmän maitoa ja lihaa.

- Vihanneksia, juureksia, hedelmiä ja marjoja monipuolisesti, 500–800 g päivässä tai enemmän.
- Palkokasvit ja perunat merkittävänä osana ruokavaliota.
- Täysjyväviljaa vähintään 90 g päivässä.
- Kalaa kestäviä kalakantoja suosien noin 62 g päivässä.
- Punaista lihaa enintään 50 g päivässä.
- 2 lasia rasvattomia ja vähärasvaisia maitovalmisteita ja 2 juustoviipaletta päivässä.
- Vähintään 25 g kasviöljyjä päivässä.
- Pähkinöitä ja siemeniä 20–30 g päivässä.

Ravitsevää ja maukasta ruokaa, joka säilyy hyvin.

Ruoka on liian hyvää hukattavaksi.

- Ruokahävikki ja säilyvyys.
- Kustannustehokas ja joustava tilausjärjestelmä.
- Ketju kunnossa raaka-aineiden hankinnasta valmistukseen, pakkaamiseen ja kuljetukseen.
- Kotimaiset raaka-aineet.
- Vuosittain kymmeniä räätälöityjä tuotteita.
- Kasviproteiinit.
- Ruokateemat.
- Kansainväliset maut ja monikulttuurisuus.

Edelläkävijä vastuullisuudessa ja tulevaisuuden ravitsemuskeskustelussa.

Ruoka on ratkaiseva tekijä.

- Ilmastonmuutoksen hillitseminen.
- Kotimaiset, vastuullisesti tuotetut ja pyydyt raaka-aineet.
- Kotimaiset ruokainnovaatiot.
- Kasviproteiinit.
- Ruoan ilmasto vaikutus.
- Työllisyys ja ihmiset työpaikoilla.
- Kotimaisen ravitsevan, kustannustehokkaan ja ruoan saatavuuden varmistaminen.
- Käytössä ainutlaatuinen, patentoitu menetelmä.
- Kotimaisen ruokatuotannon kehittäminen.
- Muokkaamme ja uudistamme joustavasti ruokatuotteita ammattikeittiöiden muuttuviin tarpeisiin.

Millainen on huomisen kestävä lautasmalli?



Autoklaavaamalla tuotteilla jopa

6 kk
säilyvyys

Vähentää ruokahävikkiä keskimäärin

> 10-15%

Pohjoismaiset ravitsemussuositukset päivittyivät. Feelia kokoaa kaikki uudistukset valmiiksi lautasellesi

Lisää kasviksia ja hedelmiä, vähemmän maitoa ja lihaa. Entisen lautasmallin tähdin määrällä ihminen, mutta nyt on ympäristön vuoro. Sillä maailma ei pelasta keskinäisyydellä.

Kaikki määrät ovat vuorokausisuosituksia.

Kotimaisten raaka-
ainesten osuus on
80%

Kasviöljyt

25 g
Kasvipohjaiset öljyt, kuten rypel- ja oliiviöljyt



20-30 g Pähkinät ja siemenet



120 g

Perunat ja palkokasvit, kuten kikherneet, linssit ja pavut. Palkokasvit korvasvat lihan kasviarokavaliassa

Lisätty sokeri

30 g Sekkaroosi ja fruktoosi



Valikoimassamme on sydänmerkkituotteita

70 kpl

Eläinperäinen proteiini

60 g Kalat



1/2 Kanenmuna (enintään)



50 g Prosessoimaton punainen liha (enintään)



Maitotuotteet

2 kpl Laallinen maitoa
2 kpl Juustoväpale



Täysjyvävilja

90-230 g

Täysjyväpastat, -ohra, -riisit tai leivät

Suosimme gluteenittomia kotimaisia kaurasuunimoita, ohra-suunimoita ja puuroja.

Vegaanisten tuotteiden osuus kaikista tuotteista **24%**

Kasvituotteiden osuus **33%**

Kaikista uusista tuotteista kasvituotteiden osuus **52%**

Hedelmät ja vihannekset

500-800 g

Kasvikset, hedelmät ja marjat. Kotimaisia totta kai.



Kilpailuedut

vastuullisuus

säilyvyysaika
hävikin esto
toimitusketjut
hiilijalanjäljen laskenta

talous

investoinnit
logistiikka
hävikkieurot
vähemmän työntekijöitä

työvoima

alan kiinnostavuus
työvoiman saatavuus
korkea
eläköitymisprosentti



Autoklaavaus ja pitkä säilyvyys

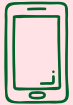
- autoklaavauksella saavutetaan suurimpaan osaan tuotteista jopa 6 kuukauden säilyvyys
- pitkä säilyvyys saavutetaan lisäämättä tuotteisiin säilöntä- tai lisäaineita valmistusprosessissa
- korkea lämpö yhdessä nopean jäähtymisen kanssa takaavat pitkän säilyvyyden
- avaamaton pussi säilyy aina seuraavaan ruokalistakiertoon asti



Ferp

Feelian tilausjärjestelmä

Q1



7 740

tilausta

joiden arvo n. 2,2
miljoonaa euroa



42

uutta yksikköä

5

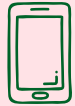
uutta asiakasta

1 462 641

tilattua ateriala

Ferp

Feelian tilausjärjestelmä
Välitystuotteet



1 500

Feelian
asiakasnumeroa

joista 300 on
tilausjärjestelmässämme



30 %

jos asiakkaista
30 % ottaisi
välitystuotteet
1 000 €
keskiostohinnalla

neilun 300 000 €/kk



2024

asiakkaiden
vaiheittainen
siirtymä kera laajan
markkinoinnin

1 200

asiakasnumeroa
siirretään Ferpiin
vuoden 2024 aikana



"Signi tuottaa
työntekijäymmärrystä
ja mittaa
työntekijäkokemusta."

foelia

Laadukas & kustannustehokas kumppani



SUOMEN KRISTILLISET
HOIVAKODIT




Rinnekodeit



A top-down view of a meal on a light blue textured surface. A hand on the left holds a blue-rimmed bowl filled with golden-brown falafel balls, some of which are broken open to show a green herb filling. A silver fork is tucked into the bowl. To the right, a white bowl contains a smooth white yogurt or cream sauce, garnished with a fresh dill sprig. In the bottom right corner, another white bowl is filled with a vibrant, saucy lentil salad, garnished with a fresh cilantro leaf. The text 'Tulevaisuuden ruokaratkaisuja intohimosta hyvään.' is overlaid in the center, with 'hyvään.' in a larger, bold green font.

Tulevaisuuden
ruokaratkaisuja
intohimosta
hyvään.



**Valmistautuminen
tulevaisuuteen
erottelee hyvät
akanoista.**



Ota yhteyttä!

Jukka Ojala

Toimitusjohtaja

0400 600 104

jukka.ojala@feelia.fi

FODELIA RETAIL OY

Pääomamarkkinapäivä 16.5.2024



Oikia

Fodelia Retail Oy

FODELIA RETAIL OY

RETAIL-tuotteet

Pitaleivät



Snacksit



Ruuan verkkokauppa

FEELIA
Ruokakauppa

Liha &
kalavalmisteet



PRIVATE LABEL



Oikia

HELPPOA & HYVÄÄ

Liha- ja kalajalosteista luopuminen selkeyttää strategiaa

Tiedotimme 23.4.2024 liiketoimintakaupasta, jossa Fodelia Retail Oy myy Perniön Liha –brändillä myytäviä tuotteita koskevan liiketoiminnan Perniön 1930 Oy:lle sekä Helsingin Makkaratehdas –brändillä myytäviä tuotteita koskevan liiketoiminnan Tapola Oy Lihanjalostustehtaalle.

Kaupat ovat ehdollisia sopimukseen sisältyvien täytäntöönpanon edellytysten täyttymiselle ja molempien kauppojen yhtäaikaiselle toteutumiselle. Kauppojen arvioidaan toteutuvan 31.5.2024 mennessä.

Helppoa & hyvää

OIKIA

Pitaleivät



Snacksit



Ruoan verkkokauppa



PRIVATE LABEL



SNACKSIT



Oikia

OIKIA SAAPUU SUUHUSI
POHJOISEN PELLOILTA



Oikia on Manner-Suomen ainoa sipsivalmistaja

Sijaintimme Pohjois-Pohjanmaalla,
yöttömän yön alueella, tuo meille
lyömättömiä etuja:

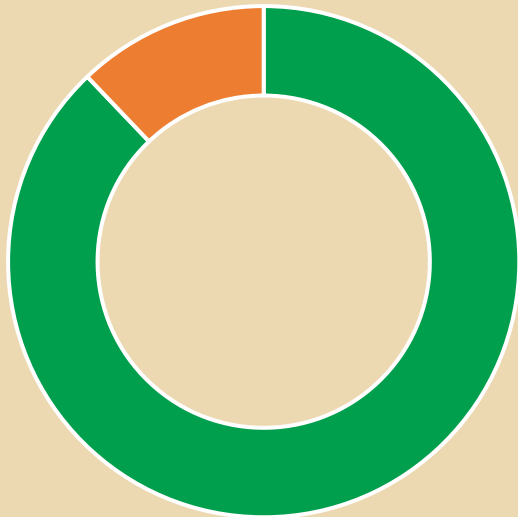
Suomalaisten raaka-aineiden puhtaus on
tunnettu fakta, minkä lisäksi lähes läpi
vuorokauden säteilevässä
auringonvalossa kasvaneet perunat ja
kaura saavat aivan erityisen maukkaan
aromin.

Perunasta 95% ja kaurasta 100% tulee
alle 150 km päästä sipsitehtaastamme.

SNACKSIEN LIIKEVAIHTO 2023

ALUEITTAIN

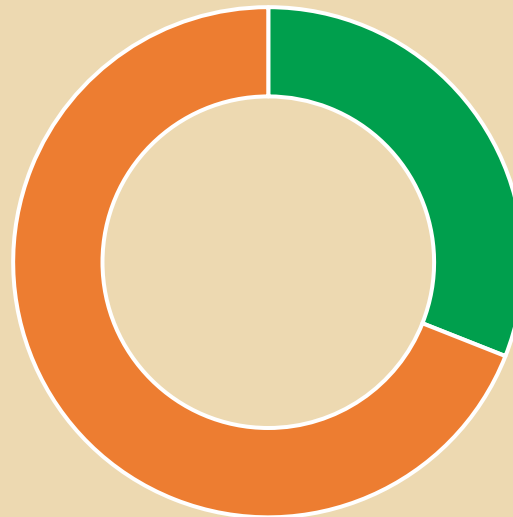
%



■ KOTIMAA 87% ■ VIENTI 13 %

OIKIA / PL

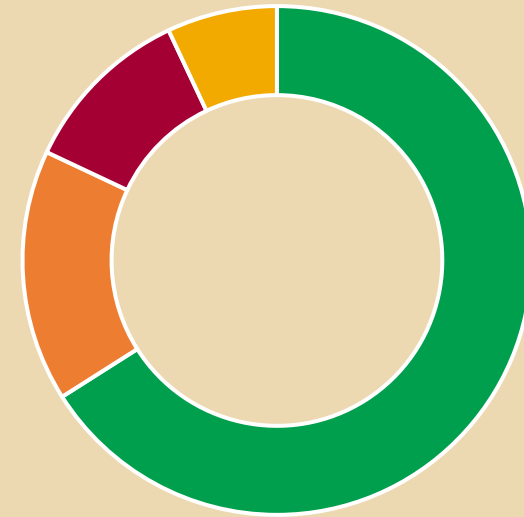
%



■ OIKIA 31% ■ PRIVATE LABEL 69%

TUOTERYHMITÄIN

%



■ PERUNALASTUT 66% ■ MAISSINAKSUT 16%
■ KAURANAKSUT 11% ■ MUUT 7%

Oikia

HYVIN ISTUTETTU MUKULA ON VIIMEISTELYÄ
VAILLE VALMIS SIPSI



Kasvun ajurit

- Kiinnostavat uutuudet.
- Erottuva konsepti pakkauksesta tarinaan.
- Kotimaiset raaka-aineet.
- Aktiivinen, joustava ja nopea kehitystyö yhdessä asiakkaiden kanssa. Kulutushetkien laajempi huomioiminen.
- Jatkossakin kaksi kivijalkaa; Private Label valmistus sekä oma Oikia brändi.
- Markkinointiin uutta virtaa.

**LASTUA,
LASTUA!**



**SIPSITÖN VAPPU
ON KUIN ILMATON PALLO.**



**LOMA. AIKA,
JOLLOIN SYÖDÄÄN
SIPSEJÄ HITAASTI.**



**KERÄÄ 7 ERILAISTA
SIPSIÄ JA SYÖ NE.**



**BURGERI ILMAN SIPSIÄ
ON KUIN SIPSI ILMAN
BURGERIA.**



**AURINKO
PAISTAA SIPSIIIN -
ON SIIS KEVÄT.**



**MILLAINEN
ON HYVÄ PERUNA?
SIPSI.**



**PERUNALATIKKO -
TUO HUKATTU SIPSIN
MAHDOLLISUUS.**



Oikia

OIKIAA RUOKAA PIENELLÄ VAIVALLA.

GOLDEN CIRCLE VASTAA KYSYMYKSIIN:

MITÄ

Kaikki yritykset tietävät **mitä** he tekevät. Myyvät tuotteita tai palveluita

MITEN

Jotkut yritykset rakentavat kilpailuetua muihin sillä **miten** ne toimivat.

MIKSI

Harvat yritykset voivat vastata **miksi** ne ovat olemassa. Vastaus ei ole tuottaa voittoa omistajille. Se on seurausta yrityksen toiminnasta, joka perustuu uskottavaan, omistettavaan ja inspiroivaan tarkoitukseen.

OIKIARUOKA.FI



MIKSI

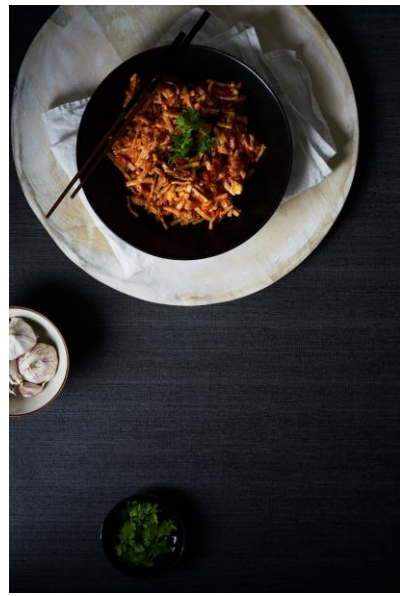
Olemme olemassa, jotta ruoanlaitto ei enää sanele päiväjärjestystä.

MITEN

Kun kaappiin voi tilata oikiaa ruokaa, jää aikaa muullekin elämälle.

MITÄ

Siksi kehitämme verkkokauppaa, sekä hyvin säilyvien ja maistuvien (omaan makuun viimeisteltävien) ruokien konseptia.



Helpompi arki, oikea ruoka.

Aina en jaksaa, ehdi tai halua mennä kaupan kautta. Keksiä mitä tänään syötäisiin ja käyttää aikaa ruoan valmistamiseen. Oikia tuo vapautta arkeen. Voin tilata valmiiksi jääkaappiin kotiruokaa, joka säilyy ja jonka voin helposti viimeistellä oman maun mukaiseksi.

KASVUN AJURIT



Brändin ja konseptin
kirkastaminen



Valikoiman kehittäminen



Tunnettuuden ja asiakkuuden
elinkaariarvon kasvattaminen

Brändi-
uudistuksen
soft launch
kesäkuussa
2024

Isompi lanseeraus
elokuussa koulujen
alkaessa.

(lanseerauksissa
käytössä ulko-
mainonta, digikanavat,
radio)

Kohti kasvua.

16.5.2024

Riikka Wulff

riikka.wulff@fodeliaretail.fi



Delimax
TIIVISTETYSTI PARAS

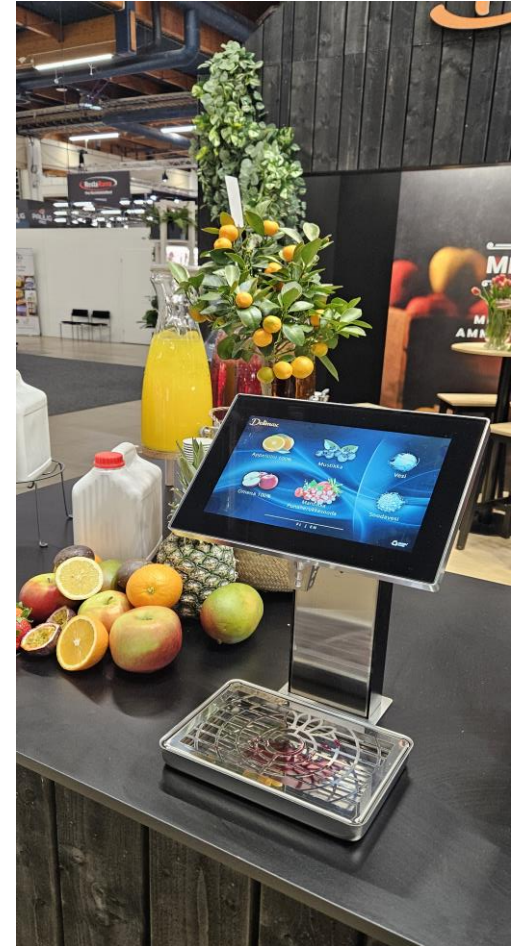
Marjivasu Oy

Yritysesittely



Täyden palvelun mehutalo

- Marjivasu toimii ammattikeittiö kohderyhmässä valmistaen ja pakaten HoReCa asiakkaille mehutiivisteitä, täysmehuja ja lisääineettomia hedelmä- ja marjasoseita DeliMax-tuotemerkin alla. Tämän lisäksi yritys pakkaa ja valmistaa mehutiivisteitä hotelleissa käytettäviin mehuautomaatteihin. Marjivasulla on myös mehuautomaattien maahantuonti, sekä koko Suomen kattava huoltopalveluverkosto.
- Etsimme jatkuvasti asiakkaillemme uusia tuote-, palvelu- ja pakkausratkaisuja, jotka ovat tuottavia ja sopivat tehtaamme tuotantoon.



Tuotteet

- Mehutiivisteet ja täysmehut
- Mehuautomaatit
- Hedelmäsoseet



Markkinatilanne

- Kanisteri mehutiivisteissä olemme ainoa valmistaja muissa kuin Sekamehutiivisteessä
- Sekamehutiivisteessä Suomen kolmanneksi suurin valmistaja
- Markkinajohtaja mehukoneissa yksityisten hotellien, kylpylöiden ja urheiluopistojen segmentissä



Miksi olemme menestyneet

- Suoraviivaiset tuotanto -ja jakelukanavaratkaisut
- Ketteryys ja rohkea reagointi markkinaan
- Yritykseen sitoutunut henkilökunta
 - moniosaaminen
- Tarkka taloudenpito ja suunnitelmallinen hallitustyöskentely
- Asiakastuntemus ja asiakaspalvelu
 - Sitoutuneet asiakkaat
- Resursseihin nähden tehokas markkinointi ja myynti
- Avoin ja tehokas sisäinen viestintä



Asiakkuudet ja jakelukanavat

Marjivasun liikevaihto tulee kokonaan b-to-b asiakkailta

10 suurinta asiakasta tuo n. 70 % liikevaihdosta

25 suurinta asiakasta tuo n. 85 % liikevaihdosta

Julkisen sektorin osuus asiakkuuksista on yli 40% ja sillä on kasvava trendi

1/3 liikevaihdosta tulee mehuautomaattimehuista

2/3 liikevaihdosta tulee kanisteri mehutiivisteistä ja soseista

EERIKKILÄ
SPORT & OUTDOOR RESORT

Attendo
♥🎯+


LEVI HOTEL SPA
RESORT



HOTEL & SPA RESORT
JÄRVISYDÄN

KESPRO


Punainen Risti
Veripalvelu
Röda Korset Blodtjänst



Aimo VALIO


OLYMPIC
TRAINING
CENTER
KUORTANE


Pajulahti

Asiakkuudet ja jakelukanavat

Asiakkuudet

Yksityinen hoiva

Yksityiset hotellit ja kylpylät

Urheiluopistot

Isot henkilöstöruokalat

Liikenneasemat

Julkishallinto

Jakelukanavat

- 1/3 liikevaihdosta suoratoimituksena
- 2/3 liikevaihdosta tukkujen kautta (Kespro, Meira Nova, Wihuri, Aimo)





Henkilöstö

- Kahdeksan henkilön team Marjavalu:
 - Toimitusjohtaja Esa
 - Myyntijohtaja Ulla
 - Myyntipäällikkö (mehulaiteasiakkuudet) Jenni
 - Varasto lähtevät ja tulevat Jani
 - Tuotanto ja reseptit Mika
 - Pakkaaminen Simo, Jussi ja Jere
- Alihankintana juomalaitepalvelun työnjohto ja alueellinen huoltopalvelu

Avainlukuja 2023

Liikevaihto 3 674 000

Kasvua 20 %

Liikevoitto 18 % / 668 000€





Tulevaisuuden Marjivasu

- Haemme vahvaa kasvua mehukonemarkkinassa, markkinoiden laajimman mehuvalikoiman, parhaan palvelun ja toimivien laitteiden avulla. Tavoitteena 40 uutta asiakkuutta/vuosi. Mehulaitepalvelun ja mehutiivisteiden vientiä avataan.
- Uusi pakkauskone mahdollistaa uusien pakkauskokojen ja ekologisempien, sekä käyttäjäystävällisien pakkausten pakkaamisen, sekä täysin uusien tuoteperheiden tuomisen markkinoille
- Uudella pakkauskoneella haetaan sekamehun markkinaosuuden kasvua, pakkaamalla annospakattua sekamehua
- Uusi pakkauskone mahdollistaa litran soseiden pakkaamisen
- Uuden pakkauskoneen myötä tuomme markkinoille uuden kiisseli tuoteperheen, jo tänä syksynä

Tulevaisuuden Marjavirusu

- On edelläkävijä Suomen mehumarkkinassa
- Tuo uusia tuotteita markkinoille joka vuosi
- Tarjoaa parasta palvelua asiakkaille



TÄYDEN PALVELUN



MEHUTALO





Fodbar Oy

Julkisen markkinan haastajayhtiö

**Feelian tuote x Baronan henkilöstö
= Uusi konsepti palvelumarkkinaan**



Fodbar Oy tavoittelee vahvaa kasvua

Feelian tuote + Baronan henkilöstö on uusi tuote palvelumarkkina

- Kasvutavoite asetettu vuoteen 2028 tasolle **50 M€**
- Kasvussa hyödynnetään Barona-yhtiöiden laajaa henkilöstöosaamista ja Feelian ainutlaatuisia tuotteista
- Yhtiön omistus Fodelia 50 %/Bravedo 50 % (Baronan emoyhtiö)
- **Kasvu ei vaadi investointeja**, kasvun resursointi ainoastaan hallinnon henkilötyötä
- Yhtiö käyttää Bravedo- konsernin hallintopalveluja ja hyödyntää konsernin sopimuksia
- Yhtiö hyödyntää **Feelian tuotteita** henkilöstömäärän optimoinnissa
- Yhtiö estimoii vuodelle 2024 n. **10 M€** liikevaihtoa ja n. **5 % EBITDA-** tasoa
- Vuodelle 2025 mahdollista kasvaa kilpailutuksissa onnistumisilla n. 20 M€ tasoon
- Yhtiö saanut uusia asiakkaita 4 eri sote-alueelta, lisäksi lukuisia yksityisiä palveluntuottajia
- Toimitusmaantiede laajentunut voitettujen operaatioiden kautta
- Asiakassalkkua rakennetaan laajalle pohjalle yksittäisen sopimuksen riskin välttämiseksi

Kuntasektorin ja sote-alueiden murros avaa suljetun markkinan



- Markkinan koko arvioitu n. 1,2 mrd€
- Toistaiseksi kilpailutettu alle 5 %
- Potentiaali markkinakasvulle poikkeuksellinen
- Avautumisen arvioidaan nopeutuvan kun kuntien kiinteistöjen käyttöikä päättyy (keittiöinvestointi tulee ajankohtaiseksi)
- Sote-alueista n. puolet kilpailuttaa ateriapalvelutoimintansa vuosien 2024-2025 aikana
- Markkinaan, kilpailutuksiin ja keskusteluun osallistuminen keskeistä
- Markkinaa aukeaa
 - Uusina kilpailutuksina (1. kilpailutus)
 - Rotaatiossa uudelleenkilpailutuksina n. 4 vuoden sopimuskausien päättyessä
 - Poliittisen tilannekuvan kautta
 - Pakottavien säästötoimien tarpeen kautta

- Fodbar osallistuu vuoden 2024 aikana n. 24 M€ kilpailutuksiin
- Prosesseja kesken ja päättyy kesän aikana n. 10 M€
- Strategia opportunistinen ja kokeileva
- Toiminta ja tuotteisto sopeutuu eri konsepteihin
- Fodbar Oy on erikoistunut julkisen sektorin kilpailutuksiin ja laadukkaaseen johtamiseen
- Kannattavuus paranee oleellisesti kasvun kautta, operatiivisen toiminnan vakiinnuttua

Kilpailutilanne markkinassamme

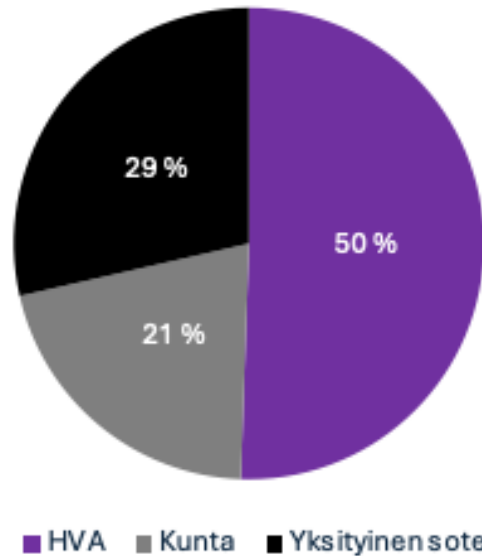
Harvojen markkina – kilpailutuksiin osallistuu tyypillisesti 4-5 yhtiötä
Fodbar pieni ja ketterä haastaja



Liikevaihto Fodbar Oy 2024 +10 M€



Liikevaihdon jakauma asiakassegmenteittäin



- Yhtiö estimoii vuodelle 2024 n. 10 M€ liikevaihtoa ja n. 5 % EBITDA- tasoa
- Vuodelle 2025 mahdollista kasvaa kilpailutuksissa onnistumisilla n. 20 M€ tasoon
- Asiakassalkkua kehitetään laajalle asiakaspohjalle vaikka pääpaino julkisella markkinalla – kasvupotentiaalina myös yksityinen sektori pienempinä sopimuksina
- Yhtiön onnistuminen kilpailutuksissa on n. 30 % hit-rate
- Sopimukset kannattavia
- Laajentuminen nykyisten sopimusasiakkaiden salkuissa meneillään

2022-2024 alueet

Pohjois-Suomi

Kuivaniemi, Ii

- 990 KEUR/v

Hailuoto, Liminka, Lumijoki

- 970 KEUR/v

Järvenpää

- 760 KEUR/v

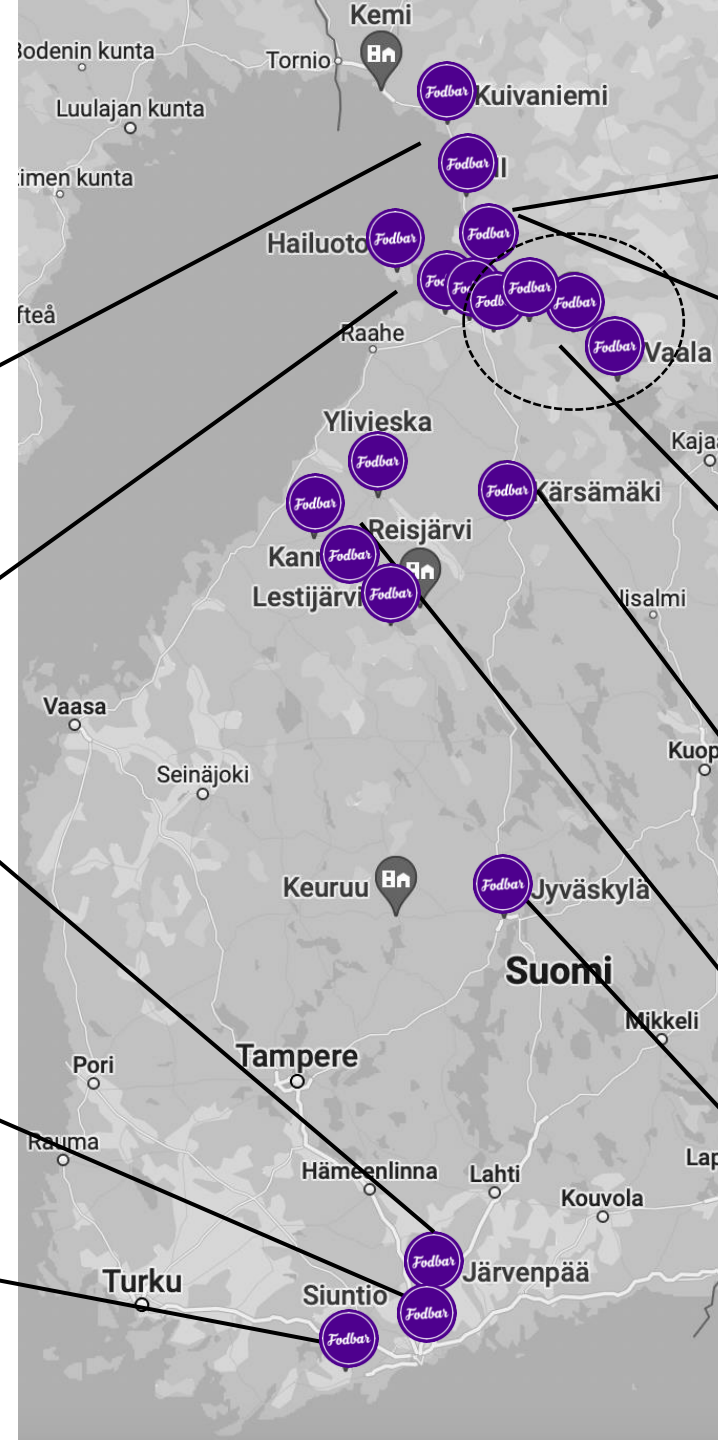
Korso

- 400 KEUR

Siuntio

- 1,4 MEUR/v, siivous noin 350 000 €/vuosi

Etelä-Suomi



Oulu

- 290 KEUR

Oulu, Oulunsalo

- 765 KEUR

Muhos, Utajärvi, Tyrnävä, Vaala

- 1,5 MEUR/v, siivous 180 000 € / vuosi

Kärämäki

- 580 KEUR/v, siivous 300 000 € / vuosi

Kannus, Toholampi, Lestijärvi, Ylivieska

- 640 KEUR/v

Jyväskylä

- 490 KEUR/v

Pohjois-Pohjanmaa

Etelä-Pohjanmaa, Keski-Suomi



Kiitos!

