

ÅRSREDOVISNING 2012

MACKMYRA SVENSK WHISKY AB

2012



Kort om Mackmyra

Mackmyra Svensk Whisky AB grundades 1999 och är Sveriges första maltwhisky tillverkare. Verksamheten utgår från Mackmyra Whiskyby strax utanför Gävle. Bolaget har kontor för ledning, marknad och försäljning i Stockholm. Mackmyras vision är att vara det naturliga valet för nya whiskyupplevelser. Affärsidén är att livsnjutare i Sverige, Norden och övriga världen ska erbjudas ett attraktivt utbud av whisky och whiskyrelaterade produkter genom det starka varumärket Mackmyra.

Mackmyra Whiskyby utgör centralpunkten både för tillverkning av whisky och för det upplevelse- och fat-erbjudande som ingår som en viktig del i bolagets strategi. Mognadslagring sker i Bodås Gruva, i skogslagret i Mackmyra Whiskyby, på Fjäderholmarna, på Häckeberga Slott och på Smögen.

Mackmyras affärsmodell bygger till stor del på att skapa ett starkt engagemang hos kunderna så att de i sin tur blir ambassadörer som själva tar en aktiv del i marknadsföringen av bolagets produkter och upplevelser. Mackmyras

erbjudanden utgörs av buteljerade flaskor, personliga fat och upplevelser i bland annat Whiskybyn. Ambassadörerna sprider budskapet om Mackmyra och om sina egna upplevelser och bidrar därmed till att öka kännedomen om varumärket och produkterna inom och utanför Sverige.

De personliga faten, som lanserades under 2002, var företagets första whiskyprodukt. Konceptet erbjuder kunden en möjlighet att köpa ett eget 30-liters fat med svensk maltwhisky och att sedan följa det under hela processen från fyllning till buteljering.

Mackmyras buteljerade whisky har sålts på Systembolaget och restauranger sedan 2006. Idag erbjuder Mackmyra en bred produktportfölj med whisky i de övre prissegmenten på marknaden. Produkter i superpremium- och premiumsegmentet finns i det ordinarie sortimentet på Systembolaget. Försäljningen utanför Sveriges gränser sker dels genom Tax-free och Travel Retail och dels i utvalda länder i Europa och Nordamerika. Mackmyras buteljerade whisky står idag för cirka 50 procent av bolagets försäljning.



INNEHÅLL

Året i korthet	03.
VD har ordet	04.
Affärsmodell	06.
Marknadsöversikt	10.
Kunderbudandet	14.
Produktion	20.
Miljö	23.
Flerårsöversikt	25.
Styrelse	26.
Ledning	27.
Förvaltningsberättelse	28.
Räkenskaper	34.
Tilläggsupplysningar	38.
Noter	40.
Styrelsens underskrifter	43.
Revisionsberättelse	44.
Aktien och ägarförhållanden	45.
Årsstämma och kalender	46.
Ordlista, definitioner och adresser	47.

Året i korthet

JANUARI – DECEMBER 2012

- Nettoomsättningen uppgick till 82,3 MSEK (81,7)
- Nettoomsättningen exklusive alkoholskatt ökade med 3 procent(2) till 63,9 MSEK (62,3)
- Rörelseresultatet uppgick till -1,7 MSEK (-0,7). Resultatet har belastats med kostnader för marknadssatsningar på totalt 4,6 MSEK (4,5)
- Resultatet efter skatt uppgick till -5,3 MSEK (-3,8)
- Resultatet per aktie uppgick till -1,31 kr (-0,94)
- Antalet sålda flaskor ökade med 15 procent(3)
- International Wine & Spirit Competition (IWSC) utsåg i november 2012 Mackmyra till "European Spirits Producer 2012"

HÄNDELSE EFTER ÅRETS SLUT

- Marknadsexpansionen inriktas på Europa:
 - Mackmyra vidareutvecklar försäljningen i Tyskland genom det helägda dotterbolaget Mackmyra Swedish Whisky GmbH som startades i februari 2013.
 - I anslutning till att Mackmyra utsågs till European Spiritis Producer 2012 har beslut fattats om att vidareutveckla försäljningen i övriga Europa genom samarbeten med distributörer, bland annat genom en förstudie av marknaderna i Polen, Schweiz och Benelux.
 - Valora Trade är ny distributionspartner i Danmark från och med mars 2013.
- Whisky- och honungslikören *Bee* ingår från och med den 28 februari 2013 i Systembolagets fasta sortiment.
- Norrlandsfonden har i januari 2013 tecknat 4,4 MSEK i konvertibla skuldebrev i Mackmyra för att ersätta befintliga konvertibler.
- Supply chain manager Charlotte Ulfvin och marknadschef Annika Hampf Fogtmann har tillträtt sina befattningar under januari/februari 2013.

RESULTATSAMMANFATTNING

MSEK	2012	2011
Nettoomsättning ¹	82,3	81,7
Omsättningstillväxt	1 %	2 %
Nettoomsättning exklusive alkoholskatt	63,9	62,3
Omsättningstillväxt exklusive alkoholskatt	3 %	2 %
Totalt försäljningsvärde inklusive fatreservationer ²	68,5	64,8
Tillväxt	6 %	3 %
Bruttoresultat	47,3	41,0
Bruttovinstmarginal ³	58 %	50 %
Rörelseresultat	-1,7	-0,7
Resultat efter skatt	-5,3	-3,8

1) I nettoomsättningen ingår alkoholskatt avseende försäljningen inom Sverige. Alkoholskatt ingår även i kostnad för sålda varor med motsvarande belopp och påverkar därmed inte resultatet.

2) Totalt försäljningsvärde inklusive fatreservationer avser nettoomsättning exklusive alkoholskatt justerat med försäljningsvärde för ännu ej intäktsförda fatreservationer, ca 25 procent av antal sålda fat. Se även avsnitt Fat och Upplevelser sidan 15.

3) Bruttovinsten är högre än föregående år. Detta förklaras av att till och med 2011 inkluderades vissa kostnader för försäljning och administration i kostnad för sålda varor. Från och med 2012 har redovisningen renodlats och motsvarande kostnader ingår i försäljningskostnader eller administrationskostnader.

ÖKAD FÖRSÄLJNING

Q1 Nettoomsättningen ökade med 4 procent jämfört med motsvarande period 2011. Fataffären utvecklades starkt och även försäljningen av flaskor ökade. Gravitationsdestilleriet visades för första gången för besökare.

FÖRBÄTTRAT RÖRELSERESULTAT

Q2 Nettoomsättningen fortsatte öka, liksom rörelseresultatet och marginal. Antalet sålda flaskor ökade med 15 procent. Alkoholmonopolet LCBO i Kanada lanserade Mackmyra som en av årets "Distillery Features". De första 100 faten fylldes i Gravitationsdestilleriet.

NYA MARKNADSSATSNINGAR

Q3 En svagare fatförsäljning och kostnader för ökade marknadssatsningar påverkade resultatet negativt. Antalet sålda flaskor fortsatte emellertid att öka. Mackmyra Brukswhisky laseras i en ny profilskapande design samtidigt med den nya produkten *Bee*. Mackmyras whisky belönades av IWSC med två guld- och tre silvermedaljer.

BELÖNADE MED GULDMEALJER

Q4 Nettoomsättningen, exklusive alkoholskatt, ökade med 11 procent och rörelseresultatet var återigen positivt. IWSC utsåg Mackmyra till "European Spirits Producer 2012". Distributionsavtal träffades med Galatea Spirits AB.

Från plattformsb bygge till försäljningsfokus

Bästa aktieägare!

Att tillverka whisky är en långsiktig verksamhet, både vad gäller produkten och själva affären. Vår whisky lagras normalt i fem år eller längre innan den är mogen och klar att buteljeras på flaska. Den ligger då i Skogslagret i Mackmyra Whiskyby, i Bodås gruva eller i något av våra andra lager och det tar den tid det tar, oavsett upp- och nedgångar i konjunkturen, politiska beslut eller modetrender. Lyckligtvis gäller detsamma även världens whiskykonsumtion som, med några få undantag, växer till synes oberoende av konjunkturen och trender.

Med vår kunskap om whiskymarknadens utveckling och med vår tilltro till Mackmyras potential presenterade vi i samband med noteringen på First North 2011 den expansions- och finansieringsplan som vi nu genomför. Vi sa då att vi under perioden 2012-2014 skulle ta vårt nya gravitationsdestilleri i drift och samtidigt växa. Tillväxten skulle ske på såväl befintliga som på nya marknader och genom investeringar i nya produkter. Mackmyra Whiskyby skulle vara etablerat som en riksbekant destination för whiskyupplevelser och Mackmyra noterat på First North.

Nu är det lagom tid för avstämning för att se hur vi har lyckats så här långt.

I december 2011 noterades Mackmyra-aktien på First North och vi invigde Gravitationsdestilleriet som från och med sommaren 2012 är i full drift. Det innebär en mångdubbling av vår produktionskapacitet. Vi kan bygga upp ett mognadslager som klarar den efterfrågeökning som vi hoppas kunna uppnå efter förra årets påbörjade och kommande marknads-satsningar.

Vad gäller effekten av våra investeringar kan jag konstatera att vi är etablerade i Norden, i Europa och är på väg ut i världen. Under året fortsatte vi arbetet med etableringen i Frankrike och Storbritannien och gjorde dessutom en viktig inbrytning i Kanada. Där har LCBO, alkoholmonopolet i provinsen Ontario, tagit in *Den Första Utgåvan* i sitt ordinarie sortiment.

När det gäller investeringar i nya produkter har vi presenterat Brukswhiskyn i ny och uppmärksammad design och framgångsrikt lanserat produkterna *Vit Hund* och whiskylikören *Bee*. Dessutom har vi levererat nya buteljeringar i serierna Special och Moment. Besöksverksamheten vid Mackmyra Whiskyby växer och 2012 nådde vi över 13 000 betalande besökare. Sist, men inte minst, har våra produkter vunnit flera viktiga utmärkelser. Kronan på verket kom i höstas när vi utsågs till European Spirits Producer 2012 av IWSC, en titel vi bär med stolthet.

Vi har kommit en bra bit på vägen, men svaret på frågan om vi lyckats så här långt är både ja och nej.

Ja - därför att vi har kraftsamlat och genomfört det vi förutsatt oss. Vi har byggt den organisation och den produktionsapparat som vi behöver för att fortsätta växa. Jag tror att 2012 kommer att bli något av en milstolpe i Mackmyras utveckling. Jag kommer själv att minnas det som ett tufft, men nödvändigt år, där vi lade den grund som möjliggjorde vår fortsatta marknadsexpansion och försäljningstillväxt. Framtiden får utvisa om jag får rätt.

Nej - för att vi inte nått de försäljnings- och resultatmål som vi satt upp för perioden, detta även

om vi justerar resultatet för de genomförda satsningarna och tydliggör de delar av fataffären som tidigare inte synts i rapporteringen.

Orsakerna är flera, men två är viktigare än andra. Dels har expansionen på nya marknader gått långsammare än beräknat, dels ser vi nu kortsiktigt negativa resultat-effekter av vårt nya och breddade produkt erbjudande. Framgångarna för *Mackmyra Brukswhisky* gör att vi säljer fler flaskor, men till ett lägre styckepris. I det långa loppet är jag emellertid övertygad om ett starkare och mer välkänt varumärke leder till merförsäljning. Med den utgångspunkten är det förstås mycket positivt att vår flaskförsäljning ökade med 15 procent under 2012.

” 2012 kommer att bli något av en milstolpe i Mackmyras utveckling. Jag kommer själv att minnas det som ett tufft, men nödvändigt år...

Om jag blickar utåt och framåt så finns det flera tecken på att intresset för whisky och särskilt New World Whisky, det vill säga whisky från länder som historiskt sett inte är whiskyproducenter, kommer fortsätta öka. Intresset för Mackmyra som företeelse och producent verkar dessutom öka. Därför gäller det nu för oss att fortsätta bygga närvaro med ett metodiskt säljarbete på våra prioriterade marknader.

De medaljer och utnämningar som vi har fått, bland annat från IWSC och Wizards of Whisky, visar att våra produkter är av högsta kvalitet och att de står sig väl också i internationell konkurrens. Mackmyras starka position och intressanta erbjudande bekräftas dessutom av att allt fler viktiga distributörer nu väljer att ta in våra produkter i sitt ordinarie sortiment.

” Vi har kraftsamlat och genomfört det vi förutsatt oss. Vi har byggt den organisation och den produktionsapparat vi behöver för att fortsätta växa.

Våra ambassadörer och fatägare ger oss, tillsammans med våra engagerade och kompetenta medarbetare, den styrka och stabilitet som behövs för att gå vidare. Vi vet också att vi tillsammans har den långsiktighet och det tålamod som krävs av en whiskytillverkare som vill driva utvecklingen framåt. Mackmyra Svensk Whisky är en sådan tillverkare.

2013 blir ett år med marknads- och försäljningsfokus. Väl mött!



Magnus Dandanel
Vd



MACKMYRAS HISTORIA

- 1998** Grundarna, åtta vänner från studietiden, har återträff i en stuga i Sälen. De har tagit med varsin single malt whisky och idén att skapa den första svenska whisky föds en sen kväll.
- 1999** Efter ett års förberedelser bildas Mackmyra Svensk Whisky AB i mars 1999. Ett pilotdestilleri med nödvändiga tillstånd startas samma år. De första dropparna råwhisky destilleras den 18 december 1999.
- 2000** Besöks- och upplevelseverksamhet inleds på Mackmyra Bruk.
- 2001** Ett destilleri i kommersiell skala byggs och trimmas in på Mackmyra Bruk.
- 2002** Mackmyra Reserve utvecklas och lanseras.
- 2003** Ett huvudlager startas i Bodås utanför Hofors.
- 2004** Destilleriet ökar produktionen stegvis upp till motsvarande 500 000–600 000 flaskor per år.
- 2005** De första flaskorna från Mackmyra Reserve säljs i december via Systembolaget.
- 2006–2007** De första flaskorna Buteljerat (Mackmyra Preludium) säljs på Systembolaget och tax-free.
- 2008** Mackmyra – Den Första Utgåvan, företagets första ordinarie buteljerade produkt lanseras.
- 2009** Vision 2019, företagets långsiktiga vision för Mackmyra Whiskyby, presenteras.
- 2010** Skogslagret, den första byggnaden i Mackmyra Whiskyby, uppförs och invigs. Mackmyra Brukswhisky lanseras.
- 2011** Besöksverksamhet startar i Mackmyra Whiskyby, de första flaskorna säljs i New York och Gravitationsdestilleriet invigs. Aktien noteras vid First North NASDAQ OMX i Stockholm.
- 2012** De första dropparna från Gravitationsdestilleriet fylls på fat. Mackmyra utses av IWSC till "European Spirits Producer of the year" och gör dessutom en viktig inbrytning på marknaden i Kanada.

Stegvis introduktion på nya marknader

VISION

Att vara det naturliga valet för nya whiskyupplevelser.

AFFÄRSIDÉ

Att livsnjutare i Sverige, Norden och övriga världen ska erbjudas ett attraktivt utbud av whisky och whiskyrelaterade produkter genom det starka varumärket Mackmyra.

VERKSAMHETSMÅL 2013–2014

- Förstärka Mackmyras position i Sverige, Norden och övriga Europa för att nå ökad försäljning.
- Lansera minst en ny ordinarie produkt per år på Systembolaget och närmarknader.
- Etablera Mackmyra Whiskyby som en riksberömd destination för whiskyupplevelser. Ett permanent besökscenter med provsmakningsmöjlighet och kapacitet för upp till 50 000 besökare per år ska invigas under perioden.
- Öka antalet ambassadörer, det vill säga de som är aktieägare och/eller fatägare, och som sprider kännedom om Mackmyras varumärke och produkter i och utanför Sverige.
- Expandera Mackmyras whisky på befintliga marknader utanför Norden med en uthållig försäljning genom etablerade distributionskanaler.
- Introducera Mackmyras whisky på utvalda nya marknader.



VARUMÄRKESPLATTFORM

Varumärkesplattformen "Mackmyran" utgör grunden för företagets aktiviteter och fungerar även som beslutsunderlag vid val av inriktning och produktutveckling.



* Nygammalt tänkande: åldern är inget självändamål. Bra lokala råvaror, spårbarhet, hantverk med ny teknik, inga tillsatser, maxvolym, hygieniskt och möjlighet att skapa personligt designad maltwhisky.

MARKNADSSTRATEGI

Mackmyra har sedan starten arbetat med en stegvis introduktion av varumärke och produkter till marknaden. När verksamheten startade i Sverige 1999 valde Mackmyra en marknadsstrategi som gick ut på att bygga upp en kundbas och en efterfrågan genom att anordna besök till destilleriet, genomföra provningar och arbeta med försäljning av personliga whiskyfat. Strategin var framgångsrik och ledde till att engagerade kunder spred varumärket Mackmyra inom Sverige. Utvecklingen ledde också till ökad spontan efterfrågan hos Systembolaget som 2006 beslutade att ta in Mackmyras första buteljeringar i nyhets Sortimentet och som ordinarie produkter från 2009.

Den svenska marknaden utgör fortfarande basen för verksamheten och är en förutsättning för fortsatt expansion utomlands. Det är därför viktigt för Mackmyra att både fortsätta växa på den svenska marknaden och behålla och utveckla sin position som ledande varumärke i de övre segmenten på Systembolaget.

Mackmyras buteljerade produkter började lanseras utanför Sverige redan 2006 men då i en mycket liten omfattning, de första exportländerna var Storbritannien och Danmark. I takt med att Mackmyra buteljerat större volymer whisky har fler länder lagts till exportlistan. I dag finns Mackmyras whisky i Norden, västra Europa och Nordamerika. Strategin har varit att använda den starka basen i Sverige för att etablera Mackmyra i de nordiska grannländerna och även Europeiska länder med stor whiskykonsumtion, bland andra Storbritannien, Frankrike och Tyskland. USA är världens största whiskymarknad och Mackmyra valde därför efter en förstudie att etablera ett brohuvud för att ha möjlighet att nå ut på den marknaden. I dag finns whiskyn i butiker och restauranger i New York och med distribution i ytterligare tre delstater. Erfarenhet av att arbeta med alkoholmonopol som Systembolaget i Sverige gjorde att Mackmyra även valde att lansera whiskyn i Kanada där två delstater har alkoholmonopol. En förstudie har även gjorts av den asiatiska marknaden men för närvarande koncentrerar Mackmyra sina resurser till den växande europeiska marknaden.

I anslutning till att Mackmyra utsågs till European Spirits Producer 2012 har beslut fattats om att öka försäljningsaktiviteterna i övriga Europa, med förstudier av marknaderna i Tyskland, Polen, Belgien, Nederländerna och Luxemburg som ett första steg. En lansering planeras dessutom i Schweiz under 2013.

TILLVÄXTSTRATEGI

Mackmyras tillväxtstrategi bygger på att marknadsföra varumärket och produkterna i flera parallella kanaler som stöttar varandra. Genom ökad distribution och kännedom om Mackmyra ökar antalet personer som kan testa Mackmyras produkter. I Sverige har marknadsföringen av personliga fat och upplevelsen runt fat till stor del drivit efterfrågan även för de buteljerade produkterna. Mackmyra bedömer att det finns motsvarande potential inom Europa.

På befintliga marknader där Mackmyra redan etablerat sig med en betydande försäljning ska Mackmyra fortsätta växa genom ökad försäljning av såväl befintliga som nya produkter och upplevelser. Mackmyra utvärderar kontinuerligt distributionen på de olika marknaderna och åtgärder vidtas vid behov, till exempel för ökad marknadstäckning.

På nya marknader ska tillväxt uppnås genom stegvis introduktion av Mackmyras produkter i vissa noga utvalda segment. Tillväxten på nya marknader bygger på följande fem steg:

Mackmyras tillväxtstrategi bygger på följande fem steg:

1. Förstudie - aktuell marknad kartläggs på plats.
2. Lansering - i lanseringsfasen väljs distributör/partner som marknadsför och säljer delar av sortimentet. I detta steg utvärderas även potentialen för introduktion av personliga fat.
3. Tillväxtfas - lanseringen har varit lyckad och samarbetet med distributör/partner utvecklas väl. Marknadsföringen av produkterna ökar och försäljningen tar fart.
4. Etablerad - försäljning sker av flera av Mackmyras produkter i stort antal butiker.
5. Större volymer - Mackmyras produkter finns väl representerade på marknaden och har uppnått för Mackmyra betydande volymer.

Från och med 2013 kommer Mackmyra även att erbjuda personliga 30-liters fat för försäljning inom EU. Fataffären och upplevelsen runt denna bidrar till att sprida kännedom om och driva efterfrågan på Mackmyras produkter även internationellt.

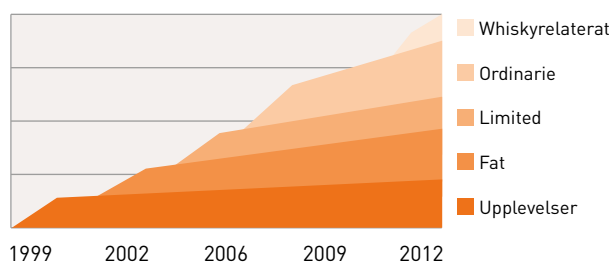
Från 2013 koncentrerar Mackmyra försäljningsaktiviteterna till befintliga marknader samt nya marknader i Europa.



PRODUKTDIFFERENTIERING

Mackmyra erbjuder för närvarande lagrad maltwhisky i olika buteljeringar och utgåvor, i fat och på flaska. Vi arbetar även med produktdifferentiering genom utveckling av whiskyrelaterade produkter. Hittills har två whiskyrelaterade produkter lanserats: *Vit Hund*, som är Mackmyras rådestillat buteljerat på flaska och Mackmyras *Bee*, en svensk whisky- och honungslikör gjord på vår whisky och ekologisk honung.

TILLVÄXT PER PRODUKTGRUPP
SCHEMATISK BILD



Upplevelserna med besök och whiskyprovningar var starten för Mackmyra och är en viktig kommunikationskanal än i dag. Under åren har nya produkter lanserats och nått både befintliga och nya kunder.

KUNDRELATION

Mackmyras affärsmodell bygger på ett nära samarbete med fatkunder, återförsäljare och distributörer. Mackmyras fatambassadörer utgör en viktig del av Mackmyras marknadsföring. Ambassadörerna sprider budskapet om Mackmyra och om sina upplevelser. De bidrar därmed till att öka kännedomen om varumärket och produkterna inom och utanför Sverige.

Mackmyra arbetar med flera olika kanaler för att ge kunderna möjlighet att komma i kontakt med varumärket och produkterna och för att ytterligare stärka känslan av unika produkter. De viktigaste kanalerna gentemot dessa kunder är besök i Whiskybyn, olika typer av upplevelser samt digitala kanaler.

Gentemot slutkunderna av de buteljerade produkterna arbetar Mackmyra i Sverige och internationellt främst genom sina distributörer och lokala återförsäljare, som äger kundrelationen. Den marknadsföring som sker via ambassadörerna och Mackmyra Whiskyby bidrar på sikt till att stärka kundrelationen även med denna grupp, främst ur ett svenskt och nordiskt perspektiv.

STRATEGISKA RESURSER

Destilleri

Mackmyra invigde och startade i december 2011 det nya destilleriet i Mackmyra Whiskyby utanför Gävle. Under andra halvåret 2012 har huvuddelen av Mackmyras destillering skett i det nya destilleriet. Den destillerade spriten håller en hög och jämn kvalitet vilket gett Mackmyra möjligheten att från och med det första kvartalet 2013 koncentrera all destillering dit. Destilleriet på Mackmyra Bruk kommer i framtiden att användas för specialtillverkning, produktutveckling, marknadsaktiviteter och upplevelser. Det kan också utgöra extra produktionskapacitet om behov skulle uppstå. Total destilleringskapacitet är 2,4 miljoner flaskor per år vid full drift i bägge destillerierna, varav 1,8 miljoner flaskor i nya destilleriet.

Mognadslager

Mackmyra arbetar långsiktigt och metodiskt för att etablera varumärket och försäljningen av whisky och whiskyrelaterade produkter i Sverige, Norden och övriga utvalda marknader. Leveranskapacitet över tid är ett viktigt krav från inköpare världen över eftersom de ogärna ser investeringar i marknadsföring och varumärkesbyggande gå till spillo. Alla whiskyproducenter måste därmed kunna garantera långsiktig tillgång till whisky mogen för buteljering för att kunna nå bred distribution. Därför har Mackmyra under de senaste fem åren producerat större volymer råsprit än den försäljning man haft av färdig whisky. Det nya destilleriet i Mackmyra Whiskyby har även gjort det möjligt att ytterligare öka produktionstakten betydligt.

Mackmyra Whiskyby

Upplevelseanläggningar inom mat- och dryckesbranschen är en ökande trend över hela världen och därför är Mackmyra Whiskyby strategiskt viktig för varumärket Mackmyra. Det nya Gravitationsdestilleriet är klimatsmart, byggt i en spännande arkitektur och skraddarsytt för att kunderna ska komma nära processen. Besökaren kan på nära håll följa operatörens handlag och med flera sinnen uppleva de olika stegen i destilleringen. I whiskybyn finns även rök- och golvmålningsanläggning och whiskylager som ger en helhetsupplevelse av whisky tillverkningen. Den som vill kan fylla sitt eget fat i destilleriets bottenvåning och lägga på plats i lagret. I restaurangen erbjuds såväl whiskyrelaterade matupplevelser som provsmakning av whiskyn.

KÄRNKOMPETENSER

Mackmyras verksamhet vilar på personalens höga engagemang och förståelse för verksamheten. Mackmyra är beroende av det kunskapskapital som personalen bidrar med och arbetar löpande med att dokumentera rutiner, arbetsprocesser, recept och andra aktiviteter som är viktiga för att driva verksamheten. Mackmyras strategiska kärnkompetenser är

smak och design, destillering, mognadslagring och buteljering samt PR och kommunikation. Under 2012 har organisationen kompletterats med ytterligare kompetens inom internationell marknadsföring, distribution och försäljning.

Kundrelationer och värdskap

Mackmyra har, sedan marknadsinnovationen med de personliga 30-litersfaten, etablerat en unik kompetens inom kundrelationer och värdskap. Såväl produkterna som kundbemötandet har utvecklats i nära samarbete med Mackmyras kunder på ett framgångsrikt sätt. Detta har varit och är en viktig framgångsfaktor för Mackmyras försäljning och varumärke. Ytterligare ett viktigt steg i detta arbete togs i och med etableringen av Mackmyra Whiskyby som besöksmål där våra guider tillsammans med vår övriga personal dagligen möter våra kunder när de besöker gravitationsdestilleriet eller vår restaurang. De kundundersökningar som Mackmyra kontinuerligt genomför visar att 95 procent av kunderna är nöjda / mycket nöjda, både med den whisky och de upplevelser Mackmyra erbjuder.

Smak och design

Mackmyra valde från början att utveckla sina whiskyrecept i egen regi. Detta baserades på en systematisk utvecklingsplan över tre år med smak- och doftkommentarer från besökande kunder och externa experter. Målet var att utveckla det första svenska whiskyreceptet med inhemska råvaror och svenska smaker. Mackmyras Master Blender har en nyckelroll i utformningen av Mackmyras olika produkter, men arbetet med att utveckla de olika whiskyutgåvorna sker i grupper av flera personer och en systematisk dokumentation görs för att säkerställa kontinuitet.

Mackmyras fat har stor betydelse för upplevelsen och produktkvaliteten. Faten karaktäriseras av att de är små och av hög kvalitet, vilket bidrar till intensivare smak och en snabbare mognad. En viktig smakingrediens i Mackmyras whisky är de handslagna faten av svensk ek.

En viktig kompetens har byggts upp när det gäller utveckling av förpackningsdesign och leveranser i större skala av flaskor till kund. Samtliga fat och whiskybuteljeringar har utvärderats noga. Utvärderingarna har skett genom kunders, experters och Mackmyras egna analyser av de levererade produkterna. Analyserna och utvärderingarna utgör en grund för kontinuerligt förbättringsarbete och ger samtidigt en återkoppling till grundprocesserna och bidrar därmed till en kompetensuppbyggnad. Genom kontinuerliga kundundersökningar erhålls viktig feedback från kunder vilken används till vidareutveckling och förbättring av produkterna.

Den färdiga whiskyn säljs i olika specialutgåvor samt i de ordinarie produkterna *Den Första Utgåvan* och *Mackmyra Brukswhisky*. För att betona intrycket av en premiumprodukt och för att höja upplevelsen läggs stor omsorg vid utformning av flaskor och förpackningar.

Destillering, mognadslagring och buteljering

Mackmyras kompetens för destillering, mognadslagring och buteljering har byggts upp från starten i det lilla pilotdestilleriet och pilotlagret där recepten utvecklades 1999–2002. Verksamheten växte till kommersiell skala 2002–2011, dels genom destilleriet på Mackmyra Bruk och de fem mognadslagren som driftsattes i olika delar av Sverige, dels genom de två buteljeringensanläggningarna. Från och med 2013 koncentreras destilleringen till Gravitationsdestilleriet i Mackmyra Whiskyby.

PR & kommunikation

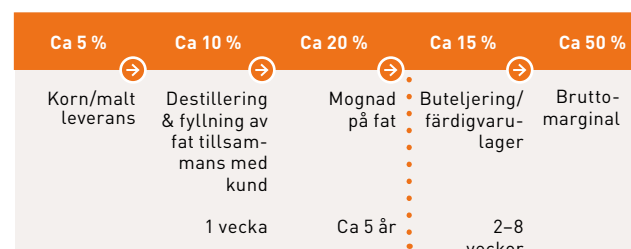
Mackmyras verksamhet handlar om att utveckla whisky och whiskyrelaterade produkter med hög kvalitet, men också om att bygga ett globalt varumärke med stark bas i Sverige och med hemvist i Mackmyra. Därför betonas det svenska, det hantverksmässiga och upplevelsen av "det äkta" i produkterna och i kunderbjudandet. Experter, opinionsbildare och kunder ska kunna besöka Mackmyras anläggningar och därefter förmedla sina erfarenheter via olika kanaler i Sverige och övriga världen.

Kommunikation via www.mackmyra.com, sociala medier, PR samt traditionella flaskkanaler som exponering på krogar och gränshandel är viktigt för flaskaffären. Fat- och upplevelseprodukter, som besök och provningar i när och fjärran, bidrar starkt till kännedomen och att nya kunder erbjuds att testa Mackmyra. Det är en unik smak för världen som många kommer att gilla. IWSC-trophyn och whiskybyn ger språngbrädd ut i Europa eftersom de väcker stort intresse hos internationella samarbetspartners, journalister och kunder.

INTÄKTSMODELL

Ungefär hälften av bolagets försäljning avser flaskor och hälften avser fat och upplevelser. Vid försäljning av flaskor sker produktion mot mognadslager medan försäljningen av fat och upplevelser innebär att produktion kan ske mot order. I det senare fallet ges ett positivt kassaflöde, vilket delvis balanserar den kapitalbindning i mognadslager som krävs för försäljning av flaskor.

VÄRDEUPPBYGGNAD SCHEMATISK BILD



Tillverkningskostnad fram till den streckade linjen är upptagen som mognadslager i balansräkningen. Bilden är schematisk och procenttalen ett exempel som ändras beroende på produkt.

Svensk whisky i framkant av nya världens whisky

Regleringar och historik

Den svenska marknaden för försäljning av alkoholhaltiga drycker styrs av den svenska alkohollagstiftningen som reglerar marknaden och de aktörer som är verksamma inom produktion och försäljning. Försäljning av buteljerade produkter till konsument sker i Sverige via försäljningsmonopolet Systembolaget och detta har i sin tur påverkat såväl utbud som konsumtionsvanor.

Under i stort sett hela 1900-talet och fram tills 1995 var även all import och tillverkning av alkohol reglerat via det statsägda Vin&Sprit med Systembolaget som enda kund. På så sätt styrdes hela utbudet av dessa två spelare. Fram tills det lagstadgade importmonopolet avskaffades genom Sveriges inträde i EU 1995, kunde utländska sprit- och vintillverkare endast komma in på den svenska marknaden genom att med begränsade möjligheter bearbeta den svenska marknaden via agenter, mot hotell, restaurang och catering (HoReCa) samt genom olika taxfree-aktörer. Direktkontakt med Systembolaget var inte tillåten och heller inte marknadsföring mot konsument.

I dag karaktäriseras marknaden av hundratals importörer och ett antal svenska tillverkare, medan försäljningen företrädesvis sker via Systembolaget och till viss del genom privatimport. Möjligheterna till marknadsföring är fortsatt begränsade. Enligt alkohollagen råder ett totalförbud för marknadsföring av alkoholdrycker i svensk radio och TV, och för all marknadsföring gäller att särskild måttfullhet skall iaktas och att den inte får vara "påträngande eller uppsökande eller mana till bruk av alkohol" (Alkohollagen 7 kap. 1 §). Den får heller inte rikta sig mot barn och ungdomar under 25 år och kommersiella annonser är endast tillåtna i periodisk press för produkter med mindre än 15 volymprocent alkohol.

Svenska skatter på alkohol är bland de högsta i världen och ligger över EUs genomsnitt. Det finns starka drivkrafter som arbetar för att harmonisera alkoholbeskattningen inom EU, men hur detta kan komma att påverka Sverige i ett längre perspektiv är inte klart.

Den svenska whiskymarknaden

Försäljningen av sprit på Systembolaget har under en tioårsperiod minskat med undantag för 2009. 2011 minskade totalvolymen av sprit med 2,8 procent till 19,4 miljoner liter såld sprit. I volym motsvarar detta 4,2 procent och i värde 22,5 procent av Systembolagets totala försäljning.

Vit sprit är den största kategorin inom sprit med 7,2 miljoner liter, motsvarande 37 procent av totalvolymen. Produktkategorin whisky/whiskey är Systembolagets volymmässigt näst största produktkategori med 6,3 miljoner sålda liter under 2011, vilket motsvarar 33 procent av totala försäljningsvolymen. Tillväxten inom kategorin har varit relativt liten och 2011 tappade den i volym med 3,9 procent. Inom produktkategorin har dock amerikansk och irländsk whiskey haft en något bättre volymutveckling enligt Systembolagets lanseringsplan för 2013. Historiskt har underkategorin maltwhisky haft stark tillväxt och trots att även den försäljningsvolymen backade med 1,5 procent under 2011 är konsumentintresset för nylanseringar inom maltwhisky-kategorin högre än för andra spritsegment. Detta gör att Systembolagets plan är att komplettera sortimentet med nya lanseringar. Enligt lanseringsplanen ser Systembolaget ett ökat intresse för maltwhisky med annat ursprung än skotsk (denna benämns ibland "Den Nya Världen" alternativt "New World Whisky"), främst då maltwhisky från Sverige och Japan.

Svensk whiskyindustri





Intresset för att tillverka svensk whisky är växande och idag finns cirka tio svenska destillerier. Utöver Mackmyra har två andra destillerier färdiga produkter. För de övriga producenterna dröjer det ytterligare något eller några år innan man har produkter färdiga för distribution. Några har också en affärsmodell liknande Mackmyras fataffär, med små fat som säljs till privatpersoner.

Sveriges whiskydestillerier startade i oktober 2012, som ett första frö till branschförening, Svenskt Whiskyting, vilken syftar till att samordna gemensamma intressen för den växande svenska whiskybranschen.

Det svenska Systembolaget har ett stort sortiment av whisky producerad i länder med en lång tradition av whisky tillverkning. Dessa länder är Skottland, USA, Kanada och Irland. Mackmyras whisky är prismässigt positionerad i de övre prissegmenten och konkurrerar både med skotsk maltwhisky och premiumprissatt whisky från exempelvis Japan.

I premiumsegmentet över 350 SEK per flaska ligger *Mackmyra Brukswhisky* på tio-i-topplistan sedan dess första ordinarie år på Systembolaget. De övre segmenten innebär högre marginaler för leverantören, men också lägre volymer då efterfrågan på produkter i denna prisklass är lägre. Här

MACKMYRA OCH FÖRSÄLJNINGSTOPPEN PÅ SYSTEMBOLAGET 2012

	#	Whisky	SEK/ flaska	Andel av försäljningsvärde
 <p>Exclusive</p> <ul style="list-style-type: none"> • Moment • Pris över 1000 kr 	1	Spirit of Hven Single Malt Whisky First Release	1 895	9 %
	2	The Macallan 18 Years	1 229	7 %
	5	Mackmyra Moment Solsten	1 249	4 %
	7	Mackmyra Moment Skog	1 119	3 %
 <p>Limited Edition</p> <ul style="list-style-type: none"> • Special • Pris mellan 450–800 kr 	1	Mackmyra Special 08 Handplockat	589	18 %
	2	Mackmyra Special 09	598	17 %
	3	Ardbeg Galileo	799	11 %
	4	Lagavulin Distillers Edition	729	4 %
 <p>Super Premium</p> <ul style="list-style-type: none"> • Den Första Utgåvan • Pris mellan 450–700 kr 	1	Mackmyra Den Första Utgåvan	498	10 %
	2	Lagavulin 16 Years	579	9 %
	3	The Macallan 12 Years	499	7 %
	4	Ardbeg Ten Years	485	6 %
 <p>Premium</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mackmyra Brukswhisky • Pris mellan 350–450 kr 	1	Bowmore 12 Years	399	10 %
	2	Laphroaig 10 Years	399	9 %
	3	Caol Ila 12 Years	419	8 %
	8	Mackmyra Brukswhisky	379	6 %

Källa: Systembolagets försäljningsstatistik 2012. Systembolagets produktkategorisering har förändrats något jämfört med föregående år och är därför inte helt jämförbar med 2011 års försäljningsstatistik.

har Mackmyra positionerat *Den Första Utgåvan*, samt *Moment* och *Special*, som förekommer i små utgåvor.

MACKMYRA INTERNATIONELLT

Den globala whiskymarknaden

Av den globala marknaden för whisky säljs mer än 99 procent utanför Sverige. Enligt IWSR konsumerades 2009 totalt cirka 3,2 miljarder flaskor whisky världen över. De största marknaderna är Indien, USA, Frankrike, Storbritannien, Japan, Spanien och Kanada. Med undantag för Indien tillverkas de största volymerna främst i de traditionella tillverkningsländerna Skottland, Irland, USA, Kanada. New world whisky utgör fortfarande en relativt liten del av den totala världsproduktionen.

Enligt analysföretaget Euromonitor International växer den globala whiskymarknaden med upp till fem procent per år. Tillväxten sker framförallt på nya marknader i Asien och i Stillahavsområdet och i synnerhet i Kina och Indien, där en växande medelklass nu börjar intressera sig för whisky som alternativ till andra alkoholdrycker. Euromonitor förutspår också att intresset för dyrare och mer exklusiva whiskysorter kommer att fortsätta, även om segmentet förväntas växa långsammare. Detta sker som en följd av den svaga ekonomiska utvecklingen på främst den europeiska marknaden.

Mackmyra verkar i premiumsegmentet. För att få en bild av marknaden för detta segment kan en jämförande studie göras av maltwhisky och annan premiumwhisky. Enligt IWSR konsumerades cirka 80 miljoner flaskor skotsk maltwhisky 2009. Den största konsumtionen skedde i USA, Frankrike, Storbritannien, Taiwan, Tyskland, Italien och Kanada.

WIZARDS OF WHISKY – EUROPEAN WIZARD DISTILLER OF THE YEAR



” Four entries, four medals, and judging from the samples I tasted recently, plenty more to come. Talk to Swedes and they’re a bit sniffy about Mackmyra, partly one suspects through envy, partly because they’re perfectionists and have staunch ideas as to how they’d make whisky, and partially because the early releases from the distillery were not good. But they were released under the banner names Preludium and Privus, clearly indicators that they weren’t the done deal. And in the last three years the distillery has got better and better, to the point that a package arriving from the distillery is a cause for considerable excitement.”

Dominic Roskrow, Wizards of whisky

Dominic Roskrow är den förra redaktören till Whisky Magazine som nu bland annat skriver The World Whisky Review. Hans whisky-tävling "The Wizards of Whisky" har syftet att vara den bästa barometern av vad som händer whiskyvärlden utanför Skottland.

I sin framtidsrapport från 2011 förutspår IWSR en långsiktig volymtillväxt för skotsk maltwhisky på 15 procent under perioden 2009 till 2015. Bland de länder som antas få högst tillväxt under perioden finns USA (18 procent), Kanada (17 procent), Taiwan (14 procent) och Tyskland (7 procent). Mycket kraftig tillväxt, men från lägre nivåer, förutspås dessutom i Indien (199 procent) och Kina (114 procent).

NEW WORLD WHISKY

För den globala marknaden fram till 2016 hävdar IWSR att producenter som står för New World Whisky kommer att fortsätta att ta marknadsandelar, medan producentländer som Skottland, USA och Kanada tappar. En begränsad tillgång på premiumwhisky är en av de hindrande faktorerna för tillväxt i high-end segmenten för whisky från USA, Irland och Indien.

Amerikanska whiskytillverkare har traditionellt varit inriktade på sin stora hemmamarknad och har relativt sent börjat intressera sig för export. De amerikanska varumärkena har dessutom, delvis som en följd av brist på lagrad sprit, inte kunnat profilera sig i premium- och superpremiumsegmenten. Det pågår nu en utbyggnad av produktionskapaciteten vid flera stora amerikanska destillerier.

Producentländerna Irland och Indien ökar också sina produktionsvolymerna och fortsätter att ta marknadsandelar. För de indiska tillverkarna är den potentiella hemmamarknaden enorm. Den irländska whiskyn har vuxit starkt i Europa, men marknadsandelarna i Asien och Latinamerika är betydligt mindre. Flera irländska destillerier lanserar nu den nygamla kategorin "Single pot still", där man återvänder till ursprunget i tillverkningen och använder både mälat och omälat korn i processen.

TRENDER

"Premiumisering" och "connoisseurship" är två fortsatt starka trender som driver single maltmarknaden. Premiumkonsumenter efterfrågar en hög trovärdighet för produkten och vill veta historien bakom varumärket. De letar efter ursprung, spårbarhet och hantverksmässighet i tillverkningen. Detta har öppnat upp ytterligare för New World Whisky och antalet mikrodestillerier ökar. Även om de tillverkade volymerna totalt sett fortfarande är små, driver detta intresse, både för whisky i sig och för nya tillverkningsstilar.

Mackmyras marknadssituation

Det ökande intresset för New World Whisky, det hantverksmässiga och småskaliga, gynnar Mackmyra som utnyttjar lokala högklassiga råvaror i en klimatsmart tillverkningsprocess och dessutom har just det som efterfrågas i form av en distinkt och egen "svensk" stil. Samtidigt har Mackmyra genom de senaste åren lagerökning och det nya gravitationsdestilleriet, en produktions- och leveranskapacitet som är väsentligt större än många av de små destillerier som nyligen startat sin verksamhet.

Mackmyra har även sedan starten 1999 utvecklat väsentlig erfarenhet både vad gäller produktions- och leveransfrågor och kundrelationer.

Mackmyras whisky har hittills fått ett positivt mottagande från flera marknader utanför Sverige. Flera av produkterna har blivit internationellt prisbelönta och Mackmyra som destilleri utsågs under året till både European Spirit Producer 2012 och European Distiller 2012. Den internationella försäljningen är fortfarande relativt sett liten, men innebär att varumärket stegvis byggs upp, vilket i sig är viktigt för ökad försäljning över tid.

Mackmyra finns idag representerat i såväl Norden som Europa, där inbrytningar gjorts i bland annat Frankrike och Storbritannien. Mackmyra finns också representerat i Kanada och i New York. Marknadsutvärderingar pågår kontinuerligt, men det närmaste året kommer Mackmyra att fokusera sina resurser på att ytterligare utveckla sin närvaro på den Europeiska marknaden.

En viktig del i den internationella expansionen är att knyta lämpliga distributörer och importörer till bolaget, detta för att öka kontaktytan mot de lokala marknaderna. I anslutning till att Mackmyra utsågs till European Spirits Producer 2012 har beslut fattats om att öka försäljningsaktiviteterna i övriga Europa, med förstudier av marknaderna i Tyskland, Polen, Belgien, Nederländerna och Luxemburg som ett första steg. En lansering planeras dessutom i Schweiz under 2013. Genom att etablera ett dotterbolag i Tyskland har Mackmyra även gjort det personliga faterbudandet Mackmyra Reserve tillgängligt för större delen av den europeiska marknaden.

Totalt sett har Mackmyra goda förutsättningar för fortsatt tillväxt på den svenska whiskymarknaden och för en fortsatt framgångsrik etablering på den internationella marknaden.

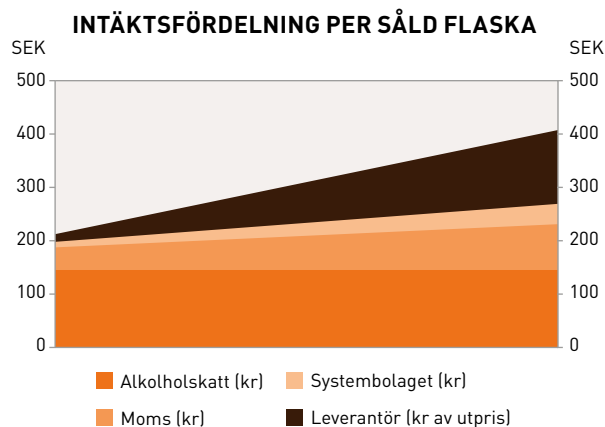
De lokala råvarorna, det hantverksmässiga i produktionsupp-lägget och de unika recepten blir, parat med en konkurrens-kraftig produktionskapacitet, viktiga framgångsfaktorer.

Priset på en flaska whisky byggs upp av fyra huvuddelar:

- Produktionskostnader
- Distributionskostnader
- Alkoholskatt
- Moms

Alkoholskatt och moms beror på den specifika marknaden och regleras av respektive lands lagstiftning. Distributionskostnader innefattar logistikostnader samt ersättning till importörer, agenter och detaljister. Kostnader för marknadsföring kan tas både av tillverkare och importör eller distributör och varierar från fall till fall.

I Sverige är detaljistledet reglerat genom Systembolaget som tar ut förhållandevis låga distributions- och detaljstmarginaler. Utomlands byts ofta den höga alkoholskatten mot högre distributions-, import- och detaljstkostnader. Detta gäller också på tax-free marknader där skattedelen inte finns, men istället är ofta ersättningen till distributören högre.



Bilden illustrerar intäktsfördelningen för whisky i olika priskategorier vid försäljning i Sverige, med lägre konsumentpris till vänster och högre konsumentpris till höger.

Källor i detta avsnitt:

The IWSR Whisky Forecast Report 2009-2013,
IWSR Global market review of malt whisky forecasts to 2015, 2011 edition
IWSR Global market review of non-Scotch whiskies (US and Bourbon, Irish, Canadian, Indian and Japanese) 2011 edition
Euromonitor International: Whiskies Growth Opportunities in All Markets 2012

MACKMYRA ETABLERAR SIG I KANADA

Kanada är en av de marknader som Mackmyra valt ut som särskilt intressant för en internationell lansering av svensk whisky.

LCBO är den kanadensiska provinsen Ontarios motsvarighet till svenska Systembolaget, och är världens största inköpare av alkoholdrycker med över 600 butiker. Våren 2012 utsåg LCBO Mackmyra till årets "Distillery feature", vilket innebar att de köpte flera buteljeringar samtidigt och marknadsförde dessa gemensamt.

LCBO valde fyra whiskys som alla belönats med guldmedaljer i whisky-tävlingar: *Mackmyra Brukswhisky*, *Den Första Utgåvan*, *Mackmyra Special:04* och *Moment Medvind*. Under året gick försäljningen i Ontario så bra att LCBO under hösten beslutade gå vidare och låta *Den Första Utgåvan* ingå i sitt ordinarie sortiment, ytterligare ett stort steg framåt för Mackmyra.



- Mackmyras whisky har väckt stor uppmärksamhet hos whiskyentusiaster, recensenter och media. På LCBO har vi ett specialutbud i utvalda butiker. Där erbjuder vi prisvinnande, hantverksmässig och småskalig whisky från hela världen och Mackmyra passar perfekt in i den profilen, säger Greg Tranah, inköpschef på LCBO.

- Mackmyra erbjuder oss också möjligheten att uppleva deras "terroir", ett begrepp som främst associeras med vin, men som är tydligt i Mackmyras whisky och som gör att den ger en helt unik smakupplevelse. Dessutom är hela storyn bakom Mackmyras födelse och utveckling fantastisk, med ett personligt engagemang bland kunder och allmänhet som varit en viktig del i destilleriets succé, fortsätter han.

- Det är naturligtvis en viktig milstolpe för oss och för svensk whisky när världens största spritinköpare väljer att köpa in Mackmyra. LCBO kan välja whisky från hela världen, så vi står oss bevisligen bra i konkurrensen, säger Mackmyras marknadschef Annika Hampf Fogtmann.

Verksamhetsområde Fat och upplevelser

Verksamhetsområdet Fat och upplevelser är grunden i Mackmyras erbjudande. Genom försäljning av personliga 30-litersfat och kringtjänster som besök och whiskyprovningar, skapar Mackmyra ambassadörer som bidrar till att stärka och sprida varumärket på den svenska såväl som på den internationella marknaden.

Erbjudandet gör det möjligt för kunden att skapa och lagra sin egen unika maltwhisky i Mackmyras skogslager, placerat i Mackmyra Whiskyby, eller i något av de lokala lager som finns på Fjäderholmarna i Stockholms skärgård, på Häckeberga Slott i Skåne, i västkustidyllen Smögen eller i Mackmyras Gruvlager i Bodås utanför Hofors i Gästrikland.

Faterbjudandet – Mackmyra Reserve

Mackmyras faterbjudande firade tioårsjubileum under 2012. Sedan starten 2002 har över 11 000 fat sålts till kunder, främst i Sverige. Flera tusen av de sålda faten har redan buteljerats och flaskorna har levererats till kund. I Mackmyras egna kundundersökningar säger 95 procent av kunderna att de är nöjda eller mer än nöjda med sin whiskyupplevelse. Konceptet är därmed väl utvecklat och beprövat.

Kunden som tecknar sig för ett eget 30-litersfat väljer själv vilket recept whiskyn ska ha (rökig eller icke rökig whisky) och vilken typ av ekfat den ska lagras på. Mackmyra erbjuder i dag fyra olika fattyper. Betalning av fatet sker i samband med tecknandet och priset inkluderar bland annat en fatvårdsavgift som täcker kostnaderna för lagerhyra och försäkring.

När destillatet är producerat bjuds kunden in för att själv fylla sitt fat och att sedan se det egna fatet placeras i lagret. Lagringstiden är normalt fem år och under denna tid

utvecklas smak, doft och färg. Kunden kan provsamaka sin whisky och på så sätt följa utvecklingen från destillat till färdig maltwhisky. Under tiden whiskyn mognar erbjuds kunden även att delta i flera event som Mackmyra anordnar. När kunden sedan själv anser att whiskyn är färdig för buteljering tappar Mackmyra whiskyn på flaskor och levererar till kund. När flaskorna levereras tillkommer alkoholskatt, moms och transportkostnader. Fram till 2013 har leverans kunnat ske antingen i Sverige eller via Juuls Vinhandel i Danmark.

Under 2013 vidareutvecklas fataffären för att även kunna driva fatförsäljning i Europa. Fatupplevelsen kommer från andra kvartalet 2013 därför att erbjudas över större delen av EU via det helägda och nystartade dotterbolaget Mackmyra Svensk Whisky GmbH i Tyskland. Det nya bolaget ger även möjlighet till leverans inom hela EU. I samband med detta förenklas och utvecklas erbjudandet.

Mackmyra Whiskyby

Whiskybyn ger både fatkunder och andra intresserade möjlighet att se och uppleva Mackmyra från insidan. Det nya destilleriet i whiskybyn ökar inte bara produktionskapaciteten markant, utan stärker också kundupplevelsen då det är specialbyggt för att kunna ta emot besök. Detta gör att kunder och andra intresserade under guideade besök kan följa produktionsprocessen från destillering till lagring och också genomföra provningar av olika produkter på restaurangen.

Sommaren 2012 etablerades en restaurang med fullständiga rättigheter i Mackmyra Whiskyby. Restaurangen, som erbjuder whiskyinspirerade delikatesser, kompletterar visnings- och evenemangsverksamheten.

KVALITETEN PÅ MACKMYRAS FATPRODUKTER HAR GENOM ÅREN UPPSKATTATS OCH UPPMÄRKSAMMATS MED PRISER, BÅDE I SVERIGE OCH INTERNATIONELLT:

- Gold 2011 - Mackmyra Reserve Elegant Svensk Ek 30-liters fat - IWSC*
- Silver 2011 - Mackmyra Reserve Rök Bourbon 30-liters fat - IWSC*
- Guld 2009 - Mackmyra Reserve Elegant Bourbon 30-liters fat - Stockholm Beer and Whisky Festival
- Silver 2007 - Mackmyra Reserve Elegant Bourbon - IWSC*

* International Wine and Spirits Competition



Mackmyra Whiskyby är därmed en viktig plattform för marknadsföring och varumärkesbyggande. Antalet besökare ökade kraftigt under året och uppgick till över 13 000 besökare (10 000). Avsikten är att stegvis fortsätta utveckla Mackmyra Whiskyby till ett upplevelsecentrum med fokus på whiskyproduktion.

Försäljning

Under 2012 genomfördes två större och framgångsrika försäljningskampanjer. Under första och andra kvartalet genomfördes kampanjen "De första dropparna", då faten fylldes med de första droppar som producerades vid det nya gravitationsdestilleriet. I slutet av året genomfördes kampanjen "Reserve 10 år". De senaste årens kundnöjdhetsundersökningar visar att 95 procent av fatägarna är nöjda eller mycket nöjda med såväl upplevelsen av sitt fat som med whiskyns kvalitet

Försäljningen för verksamhetsområdet uppgick till 30,4 miljoner kronor (29,2) för helåret 2012, en ökning med 4 procent (2) jämfört med föregående år. Om man räknar med försäljningsvärdet på ännu ej intäktsförda fatreservationer ökade fatförsäljningen med 11 procent (4) till 35,1 miljoner kronor (31,7). Från och med 2013 kommer 100 procent av fatförsäljningen att rapporteras som försäljning under den period då kunden faktiskt har reserverat sitt fat, jämfört med tidigare 75 procent. För de fat som till och med verksamhetsåret 2012 har reserverats för leverans via Systembolaget i Sverige (cirka 25 procent av volymen) har försäljning och resultat rapporterats först då de färdigtappade flaskorna levererats till kund, det vill säga fyra till fem år efter det att reservationen gjordes. 2012 års försäljningsvärde av dessa reservationer uppgår till 4,6 miljoner kronor (2,6).

MSEK	2012	2011
Nettoomsättning Fat och Upplevelser	30,4	29,0
Försäljningsvärde av de fat som reserverats för leverans via Systembolaget	4,6	2,6
Totalt försäljningsvärde	35,1	31,7
Tillväxt	11 %	4 %

TIOÅRSJUBILEUM

Sommaren 2012 fyllde Mackmyras fataffär, Mackmyra Reserve, tio år. Det som började som en vild idé, när det visade sig att whisky lagrad i 30-litersfat under relativt kort tid gav en bra whisky, är idag något av en folkrörelse i whiskykretsar. Sedan starten har över 11 000 fat fyllts. Många är delägare i ett fat, andra har ett alldeles eget, några få har ända upp till tio fat som ligger och väntar på att tappas på flaskor.

Faterbjudandets unika upplägg har utvecklats till att bli en grundpelare i Mackmyras verksamhet. Det är själva upplevelsen av att äga ett eget 30-litersfat whisky, att få genomföra provningar under lagringstidens gång och till få sist uppleva känslan att får den egna flaskan, buteljerad och hemburen, som gör att Mackmyra knyter kunderna tätt till sig. Kunder som blir ambassadörer för varumärket. Men fataffären är mer än så: under hela lagringstiden erbjuds ambassadörerna att delta i evenemang som anordnas av Mackmyra. Det är allt från fatprovningar av det egna fatet till resor där vi bland annat besökt ekskogen på Visningsö. Eftersom kunderna betalar fatet redan vid fyllningen, skapas ett positivt kassaflöde som ger en finansiell balans och styrka till en vanligen mycket kapitalkrävande verksamhet. Under åren har erbjudandet, i nära samarbete med kunder och ambassadörer, utvecklats och förfinats med nya unika recept och fat.

En stor del i fatupplevelsen är att kunden själv kan välja var fatet ska lagras. När det första fatet fylldes 2002 lagrades det i ett litet lager i närheten av destilleriet. Redan året efter öppnades lagret på Fjäderholmarna, som blev mycket attraktivt för kunder i Stockholmsområdet. Närheten till det egna fatet blev ett tydligt intresse hos fatägarna och därför öppnades lagret på skånska Häckeberga Slott 2006 och på Smögen 2007. Sedan 2010 lagras en stor del av kundfaten i Skogslagret i Mackmyra Whiskyby, men även i Mackmyras mognadslager i Bodås Gruva.

Hur långt Mackmyra Reserve tar sig vet vi inte, men kapaciteten, viljan och kundernas intresse finns, så vi ser fram mot en fortsatt spännande resa. 2013 tar vi dessutom steget att nå ut med Mackmyra Reserve till kunder i hela EU.



Verksamhetsområde Flaskor

Erbjudandet

Mackmyras buteljerade whisky har funnits i Systembolagets sortiment och på krogar och restauranger i Sverige sedan 2006. Idag har Mackmyra en bred produktportfölj med inriktning på de högre prissegmenten. Basen i erbjudandet utgörs av *Mackmyra Brukswhisky* och *Den Första Utgåvan* som finns i Systembolagets fasta sortiment. Dessa två kompletteras med Specialserien där varje buteljering har en individuell och unik karaktär och Momentserien där whisky från särskilt utvalda fat tappas i små och exklusiva serier.

Mackmyra lanserade under hösten 2011 *Vit hund*, ett olagrat, smakrikt korndestillat av hög kvalitet. I november 2012 lanserades *Bee*, en helt ny whisky- och honungslikör. *Bee* har fått ett bra mottagande och ingår sedan mars 2013 i Systembolagets ordinarie sortiment. *Vit hund* och *Bee* är de första av Mackmyras whiskyrelaterade produkter, det vill säga produkter som inte är att beteckna som whisky, men som är baserade på Mackmyras whiskykunskande. Målet är att lansera minst en ny produkt för Systembolagets fasta sortiment varje år.

Marknader

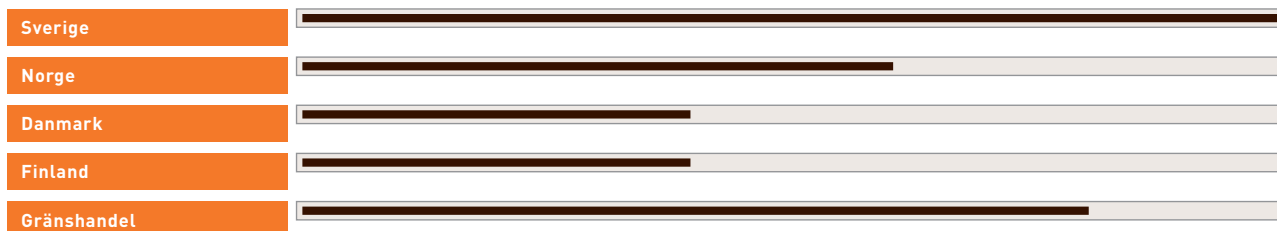
För att öka försäljningen är Mackmyras strategi att öka distribution och kännedom för att fler ska kunna testa Mackmyras produkter.

Mackmyra har idag en stark ställning i Sverige. I december 2012 tecknades ett distributionsavtal med Galatea Spirits AB som ska marknadsföra produkterna mot hotell och restauranger över hela Sverige. Arbetet har också fortsatt för att ytterligare etablera varumärket på utvalda marknader utanför Sverige, både i Norden och längre bort. I Finland finns produkterna i beställningssortimentet hos Alko, i Norge finns *Den Första Utgåvan* i Vinmonopolets sortiment. Valora Trade är Mackmyras nya distributionspartner i Danmark från mars 2013. Under året ökade Mackmyra sin närvaro i Travel Retail-sektorn i gränshandeln runt Östersjön, vilket gav resultat i form av ökad försäljning.

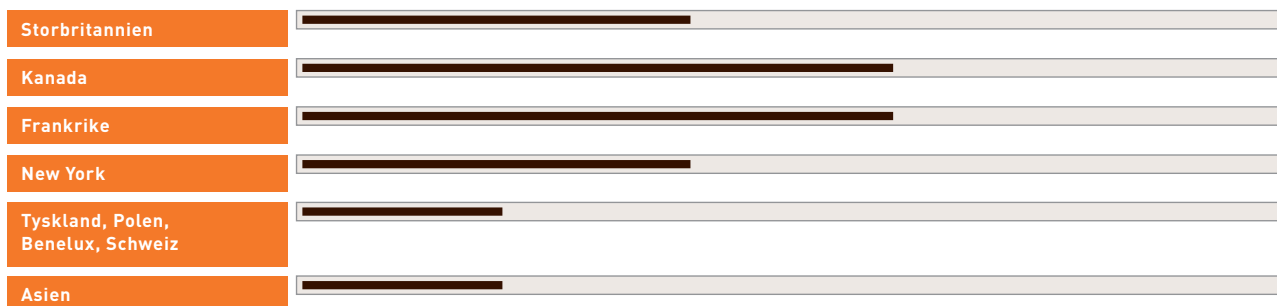
I Storbritannien sker försäljningen, ännu i små volymer, via kedjan The Whisky Shop. I Frankrike köpte butikskedjan Nicolas under hösten in *Mackmyra Brukswhisky* för sitt



SVERIGE OCH NÄRMARKNADER



UTVALDA MARKNADER UTANFÖR NORDEN





DEN FÖRSTA UTGÅVAN

CIRKAPRIS: 498 SEK

ALKOHOLHALT: 46,1 % VOL

VOLYM: 70 CL

LANSERING: 2008

UTMÄRKELSER I URVAL:

- IWSC GULD 2011,
- WIZARDS OF WHISKY SILVER 2012

Rostad svensk ek, mjuk vanilj och torkad frukt. Små handslagna fat, lagrade med omsorg. Den Första Utgåvan har en kryddig doft och en fruktig elegant smak med toner av citrus och kola.

särskilda julsortiment 2012/2013. Nicolas är, med drygt 450 butiker, en av Frankrikes största och äldsta kedjor. Mackmyra utvärderar kontinuerligt distributionen på de olika marknaderna och åtgärder vidtas vid behov.

I anslutning till att Mackmyra utsågs till European Spirits Producer 2012 har beslut fattats om att öka försäljningsaktiviteterna i övriga Europa, med förstudier av marknaderna i Tyskland, Polen, Belgien, Nederländerna och Luxemburg som ett första steg. En lansering planeras dessutom i Schweiz under 2013.

Utanför Europa utsågs Mackmyra till årets Distillery Feature hos LCBO, den kanadensiska provinsen Ontarios motsvarighet till svenska Systembolaget. Från 2013 ingår *Den Första Utgåvan* i deras ordinarie sortimentet. LCBO har över 600 butiker i provinsen som har tolv miljoner invånare.

I USA distribuerar Opici Wine Company sedan våren 2012 Mackmyras produkter i New York. Försäljningen ökar, men volymerna är fortfarande små.

Under 2012 genomförde Mackmyra också en förstudie av whiskymarknaden i Asien. Beslut fattades dock att avvakta med ytterligare expansion och istället koncentrera bolagets resurser till den Europeiska marknaden.

Försäljning

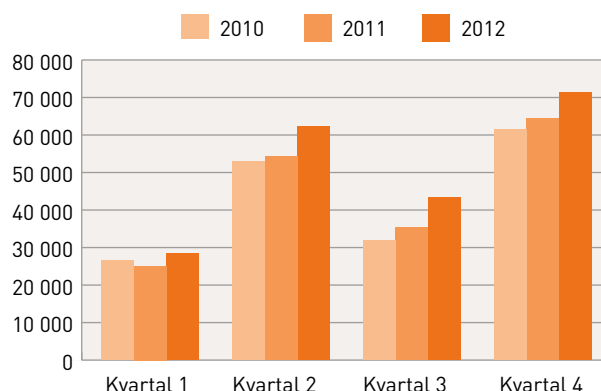
Den totala flaskförsäljningen påverkades under året av den starka försäljningsutvecklingen för *Mackmyra Brukswhisky*. Brukswhiskyn, som lanserades under 2010, har blivit en stor framgång och utgör idag en allt större andel av Mackmyras totala försäljning. Detta har resulterat i en förändrad produktmix: fler sålda flaskor, men lägre snittintäkt per flaska. På sikt förväntas dock en ökad försäljning både stärka varumärket och bidra till en större efterfrågan på övriga produkter i sortimentet.

Försäljningen av flaskor, exklusive alkoholskatt, uppgick för helåret till 33,8 miljoner kronor (34,7), 3 procent (1) lägre än föregående år.

Under 2012 ökade det totala antalet sålda flaskor med 15 procent (3) till 205 400 flaskor jämfört med 179 000 för föregående år. *Mackmyra Brukswhisky* hade en stark utveckling och ökade med mer än 60 procent jämfört med 2011. Den nya whiskylikören *Bee*, som lanserades under hösten 2012 fick ett gott mottagande av kunderna och gick upp i försälj-

ningstoppen i Systembolagets statistik för nya likörer. Fler-talet av Mackmyras övriga produkter visade fortsatt positiv utveckling i försäljningssiffrorna, samtidigt som *Den Första Utgåvan* minskade något jämfört med året innan. *Den Första Utgåvan* har emellertid en fortsatt stark marknadsposition och var, liksom under 2011, marknadsledande i Systembolagets maltwhiskyutbud i prisläget 450–700 kronor.

FÖRSÄLJNING PER KVARTAL
ANTAL FLASKOR



Antalet sålda flaskor ökade med 15 procent under 2012. Samtliga kvartal uppvisade en tydlig ökning jämfört med föregående år.

Medaljer och erkännanden

Utmärkelser vid internationella tävlingar understryker Mackmyras whiskys höga kvalitet och är viktiga i våra kontakter med inköpare runt om i världen. Utmärkelser och erkännanden ökar kännedomen om Mackmyras produkter vilket leder till att fler testar whiskyn. Den mest spännande utmärkelsen förra året var att Mackmyra utsågs till European Spirits Producer 2012 av International Wine & Spirit Competition (IWSC). Det är första gången en nordisk sprit-tillverkare får den utmärkelsen. IWSC är en av de äldsta och mest prestigefulla vin- och sprittävlingarna i världen och utnämningen till European Spirits Producer är bland annat en följd av de två guld och tre silver som Mackmyras whisky kammade hem i årets tävling.

Sweden's First Scotch-Style Whisky Is Delicious

” We got our hands on a bottle of The First Edition, Mackmyra's maiden voyage into single malt whisky. Aged in handcrafted, Swedish oak barrels, utilizing peat from a bog nearby the Mackmyra distillery, this whisky is small batch and distinctly Swedish. This whisky [...] is much more in tune with what we want out of a single malt. It is highly drinkable, appeals to multiple palates and will bring a smile to any bourbon drinker's face.”

Huffington Post, 29 oktober 2012

Den mindre och nyare tävlingen Wizards of Whisky bekräftar att Mackmyra gjort ett avtryck internationellt genom att Mackmyra vid tävlingen utsågs till Distiller of the year. Vid tävlingen belönades Mackmyras whisky med två guld och två silver.

Även den nya designen på *Mackmyra Brukswhisky* har fått internationell uppskattning och tog hem en silvermedalj i International Spirits Challenge (ISC).

MEDALJER 2012

- **IWSC Guld:**
Moment Skog, Special:08
- **IWSC Silver:**
Moment Solsken, Special:07,
Mackmyra Brukswhisky
- **Wizards of Whisky Guld:**
Mackmyra Brukswhisky,
Moment Skog
- **Wizards of Whisky Silver:**
Den Första Utgåvan,
Special:08
- **ISC Packaging Award Silver:**
Mackmyra Brukswhisky



Mackmyras Master Blender Angela D'Orazio visar stolt upp priset för European Spirits Producer 2012 från IWSC.

INTERNATIONELLT MEDALJREGN ÖVER MACKMYRA

Sommaren 2012 var det inte bara olympiska spel som gällde i London. International Wine & Spirit Competition (IWSC), världens största och mest prestigefyllda tävling för spritdrycker, genomfördes också under sommaren. IWSC, som startade 1969, får varje år bidrag från över 90 länder. Målet för tävlingen är att lyfta upp framstående och högkvalitativa drycker. Alla bidrag genomgår både teknisk analys och blindprovning.

På IWSC 2012 utsågs Mackmyra Svensk Whisky, som första och hittills enda av de nordiska sprittillverkarna, till European Spirits Producer of the Year. Utnämningen var en följd av de totalt fem medaljer som tilldelades Mackmyras produkter. Bland konkurrenterna fanns de namnkunniga och stora destillerierna Old Bushmill och Cooleys från Irland.

Under de senaste åren har Mackmyra vunnit flera medaljer vid IWSC och skörden fylldes på ytterligare 2012. Årets guldvinnare från Mackmyra blev de två buteljeringarna Mackmyra Special:08 och Mackmyra Moment Skog. Ytterligare tre av våra buteljeringar var med i tävlingen och belönades för sin karaktär och smak; Special:07, Moment Solsken och *Mackmyra Brukswhisky* kunde alla resa hem med varsin silvermedalj i bagaget.

– Att vi år efter år tilldelas guldmedaljer för nya buteljeringar visar att vi fortsätter att hålla högsta kvalitet på alla områden. En guldmedalj från IWSC är en riktig kvalitetsstämpel och vi är mycket stolta över medaljerna. De sporrar oss att fortsätta att ligga på topp, säger Magnus Dandanell, vd och en av grundarna av Mackmyra.

– Priset gjorde dessutom att vi hamnade på nomineringslistan för Distiller of the year world wide. Det priset gick mycket välförtjänt till Glenmorangie, men bara att få tävla jämsides med dem är stort för ett litet destilleri från Sverige, säger Mackmyras Master Blender Angela D'Orazio som stolt kunde ta emot priset under galakvällen i London.

Under hösten kom också fler medaljer då Wizards of Whisky vid sitt evenemang gav Mackmyra två guld och två silver, och dessutom utnämningen Distiller of the year 2012.

– Det är speciellt roligt eftersom det är ett pris som belönar kvalitet och det hantverksmässiga. Det visar att vi kan konkurrera med stora välkända destillerier och samtidigt med de småskaliga. Vi finns i båda lägren, säger Magnus Dandanell.

Gravitationsdestilleriet i drift

I slutet av 2011 invigdes det nya destilleriet i Mackmyra Whiskyby och under sommaren 2012 var det intrimmat och levererade kontinuerligt rätt kvalitet och bra volymer. Gravitationsdestilleriet är Mackmyras tredje destilleri om man räknar pilotanläggningen från åren 1999 till 2002 som det första och det nuvarande destilleriet på Mackmyra Bruk som det andra.

Gravitationsdestilleriet är skräddarsytt både för en effektiv produktion av destillat och för att smidigt kunna ta emot besöksgrupper. Det gör att det inte bara är en produktionsanläggning, utan också en effektiv marknadsförare för Mackmyra. Istället för ett traditionellt destilleri har Mackmyra valt att bygga destilleriet på höjden. Frånsett att det 35 meter höga destilleriet blivit ett landmärke i sig, så innebär det framför allt att Mackmyra kan använda gravitationen i själva destillationsprocessen.

DESTILLERING

Gravitationsdestilleriet ger Mackmyra en sammanlagd årlig produktionskapacitet motsvarande 2,4 miljoner flaskor råsprit med en alkoholstyrka på 70 procent. 2012 destillerade Mackmyra totalt 1 001 000 flaskor (525 000). Den övervägande delen, cirka 60 procent av volymen, destillerades i Gravitationsdestilleriet. Det nya destilleriet svarade därigenom för merparten av andra halvårets destillering.

Tack vare det nya destilleriet ökade destilleringstakten väsentligt i slutet av det tredje kvartalet och ytterligare något under årets sista kvartal. Den nya anläggningen håller en jämn och hög produktkvalitet ur produkthänseende. Den gör det också enklare att upprätthålla en jämn produktionstakt, vilket ökar effektiviteten.

Huvuddelen av den producerade råspriten fylldes i fat för att utgöra basen för Mackmyras whiskyprodukter. Cirka tio procent av volymen användes för att fylla kundbeställda 30-litersfat och ytterligare en mindre del för de whiskyrelaterade produkterna *Vit Hund* och *Bee*.

Från och med det första kvartalet 2013 koncentrerar Mackmyra all sin destillering till Gravitationsdestilleriet. Destilleriet på Mackmyra Bruk kommer i framtiden att användas för specialtillverkning, marknadsaktiviteter och upplevelser. Det kan också utgöra extra produktionskapacitet om behov skulle uppstå.

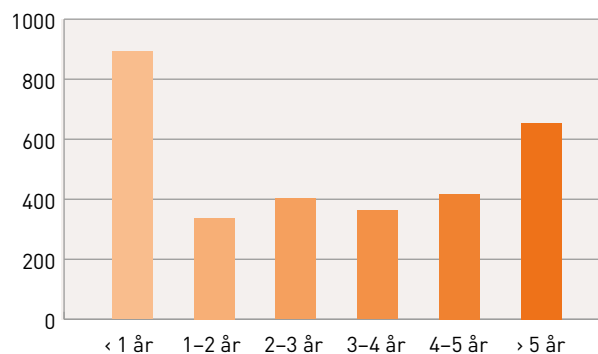
MOGNADSLAGRING

För att den råsprit som produceras vid ett destilleri ska få kallas whisky krävs en lagringstid i träfat på minst tre år. I normalfallet sker dock lagring i fem år eller mer innan slutprodukten är färdig för försäljning. Mackmyras whisky levereras vanligen efter fem års mognadslagring, men det finns också produkter som genomgår en längre mognadsprocess.

Den långa lagringstiden ställer höga krav på förhållandet mellan framtida försäljning och produktion. En tillräcklig produktionskapacitet och ett betryggande lager är en nödvändighet, inte bara för att klara en ökad efterfrågan, utan också för att attrahera återförsäljare och distributörer som kräver stabilitet och leveransförmåga. Produktions- och leveranskapaciteten är också mycket viktig vid etablering på nya marknader. Samtidigt innebär ett omfattande lager en ökad kapitalbindning som påverkar kassaflödet negativt under den tid då lagret byggs upp.

Mognadslagret värderas till tillverkningskostnad. I tillverkningskostnaden ingår kostnader för lagring under perioden fram till att whiskyn är mogen för försäljning. Den högre kapaciteten i det nya gravitationsdestilleriet möjliggör att mognadslagret kan växa i snabbare takt för att Mackmyra ska kunna möta den bedömda framtida efterfrågan.

MOGNADSLAGRETS ÅLDERSTRUKTUR TUSENTAL FLASKOR 31 DEC 2012



Mackmyras mognadslager är dimensionerat för att möta framtida efterfrågan och utgör en förutsättning för nuvarande internationella lansering.



MACKMYRA BRUKSWHISKY

CIRKAPRIS: 379 KR

ALKOHOLHALT: 41,4 % VOL

VOLYM: 70 CL

LANSERING: MARS 2010

UTMÄRKELSER I URVAL:

- IWSC GULD 2010
- EUROPEAN WHISKY OF THE YEAR
JIM MURRAY'S WHISKYBIBLE 2011
- WIZARDS OF WHISKY GULD 2012

Mackmyra Brukswhisky har en ungdomligt fruktig karaktär och en kryddig smak av knäck. Den doftar av smörkola, lakrits, citrus, päron, skumbanan och mynta.

MACKMYRA OCH GALATEA, SVENSK WHISKY TILL SVENSKA HOTELL OCH RESTAURANGER



Från nyåret 2013 samarbetar Mackmyra med dryckesimportören och distributören Galatea Spirits. Tillsammans kommer de båda företagen att arbeta för att förse den viktiga hotell- och restaurangbranschen i Sverige med ett fullständigt sortiment av Mackmyras olika produkter.

Galatea är Skandinaviens ledande ölimportör, samt ägare av flera egna svenska varumärken, bland annat Three Towns, Arboga, Tegnér & Son, mikrobryggda St Eriks samt glöggen Ripa. Galatea är dessutom distributör för över 100 välkända varumärken från hela världen, däribland ett antal olika whiskysorter.

– Samarbetet med Galatea öppnar helt nya möjligheter för oss att nå ut med vår whisky till restauranger över hela landet, något som vi inte kunnat göra på egen hand. Med sin erfarenhet av att bygga varumärken, sin duktiga säljorganisation och en spännande produktportfölj är Galatea en perfekt partner för oss, säger Magnus Dandanell, vd och grundare av Mackmyra Svensk Whisky AB.

Mackmyra, som tidigare har haft en mindre intern säljfunktion för hotell och restauranger, får genom samarbetet både tillgång till en större säljorganisation och Galateas existerande kundbas. Genom partnerskapet får Mackmyra dessutom även ta del av Galateas kunskap när det gäller att praktiskt bygga varumärken mot restaurangbranschen.

– Vi på Galatea Spirits har ett starkt intresse för svenska hantverksmässigt tillverkade drycker och är självklart mycket glada över att samarbeta med Mackmyra. Våra företag har en gemensam grundsyn då vi båda brinner för att utveckla nya banbrytande produkter för våra konsumenter. Med Sveriges främsta whisky i sortimentet blir vårt erbjudande mot restaurangerna komplett, säger Mats Folkesson, vice verkställande direktör för Galatea Spirits AB.

Under 2012 ökade värdet på Mackmyras mognadslager med 35 procent (13) motsvarande 36,2 miljoner kronor (11,7) till totalt 138,7 miljoner kronor per den 31 december 2012, jämfört med 102,5 miljoner kronor vid samma tidpunkt 2011. Mackmyra har idag en produktions- och lagerkapacitet som fullt ut kan möta en ökad efterfrågan på svensk whisky under de kommande åren.

Whiskyns mognadsprocess och kvalitet beror till stor del på fatet som whiskyn lagras i, dess storlek och kvalitet. Ju mindre fatet är desto snabbare och kraftfullare blir mognaden. Eken som faten binds av sätter stor prägel på whiskyn, man brukar säga att ungefär hälften av whiskyns smak kommer från faten den lagras i. Den whisky som blir buteljerade Mackmyraprodukter lagras främst på 200- och 100-litersfat, till skillnad från många destillerier som använder fat på upp till 700 liter. Dessutom strävar Mackmyra att alltid ha högsta kvalitet på faten och använder alltid first fill, det vill säga fat som använts en gång tidigare för lagring, eller helt nya fat. Det innebär att produkterna får en kortare tid till marknaden jämfört med många andra destillerier. Fatet som blir Mackmyras buteljerade produkter lagras främst i huvudlagret i Bodås gruva i Gästrikland.

De personliga kundfaten, Mackmyra Reserve, är främst 30-litersfat, något som gör att whiskyn redan efter tre till fem år är av högsta kvalitet. I dag erbjuds kunderna fyra olika fattyper som alla binds för hand i Sverige eller i Spanien. Fatet lagras sedan i Skogslagret i Mackmyra Whiskyby eller i något av Mackmyras satellitlager på Fjärderholmarna i Stockholms skärgård, på Håckeberga Slott i Skåne eller på Smögen.

Produktutveckling

Produktportföljen utvecklas kontinuerligt, både vad gäller själva produkten, förpackningen och erbjudandet. Inom verksamhetsområdet Flaskor planeras minst en ny ordinarie produkt varje år. Under 2012 lanserades whisky- och honungslikören *Bee* och under 2011 *Vit Hund*. Till detta kommer löpande nya utgåvor av de mer exklusiva whiskyserierna *Special* och *Moment*.

Som ett led i den fortsatta etableringen av den prisbelönta *Mackmyra Brukswhisky* på en internationell marknad fick produkten, en ny design som berättar historien om Mackmyra och den svenska whiskyn.

Klimatsmart whisky – sänkt energiförbrukning med 45 %

Mackmyras miljöpåverkan är relativt begränsad, men rör i huvudsak två områden; själva produktionen vid destilleriet i Mackmyra whiskyby och transporter av produkter mellan lager och till och från distributörer.

För Mackmyra är omsorgen om miljön en viktig del av varumärket och filosofin. När bolaget började planera och projektera för det nya destilleriet lades därför stor möda vid att skapa en produktionsanläggning som inte bara hade hög produktionskapacitet, utan som också var så energieffektiv och miljöanpassad som möjligt.

Resultatet blev Gravitationsdestilleriet, ett unikt destilleri som sträcker sig 35 meter upp i luften, högt över tall- och grantopparna i Mackmyra Whiskyby. Här används tyngdkraften, gravitationen, för att driva processen framåt, eller rättare sagt nedåt.

Malt och vatten leds in i toppen av byggnaden. Allt rinner sedan med stor hjälp av gravitationen genom rörsystem, jäskärl och pannor. Längst ner i destilleriet finns utrymmen för att fylla både de fat som förbeställts av kunder och de fat som utgör basen för Mackmyras produktion av buteljerad whisky. Genom att gravitationen används minskar behovet av rörliga delar och därmed minskar energiförbrukning och underhållskostnader.

Men ännu viktigare ur miljösynpunkt är att Mackmyra i det nya destilleriet effektivt återanvänder värmen i processen. Det hetvatten som används kommer från en pelletseldad biopanna som står precis utanför destilleriet. Flera ackumulatortankar och värmeväxlare gör att man effektivt kan ta till vara den värme som inte används. Överskottsvärmen återanvänds sedan i whiskyproduktionen, men även för att värma byggnaden och varmvatten.

Ett modernt styrsystem följer och styr såväl produktionen som själva fastighetens system, från jästtider och temperaturer till belysning och fläktar. Detta ger ständig kontroll och överblick över energiförbrukning och miljöprestanda.

Dranken, de fasta restprodukterna som lakas ut från vörten innan den går vidare för destillering, har högt energiinnehåll och används därför i ett samarbete med Sveriges Lantbruksuniversitet i Uppsala för att tillverka biogas.

Det totala energibehovet för destilleriet uppgår till 2,2 gigawattimmar per år, eller 2,2 kilowattimmar per producerad flaska. Detta innebär att energiförbrukningen sänkts med 45 procent per flaska jämfört med den tidigare produktionsanläggningen på Mackmyra Bruk.

När det gäller annan miljöbelastning består denna främst av transporter, dels av kundbeställda fat till och från de lager som finns i landetoch dels en omfattande transport av fyllda flaskor inom Sverige såväl som internationellt. Mackmyra söker därför efter de mest kostnads- och energieffektiva transport- och logistiklösningarna, något som också är en nödvändighet då transportbehoven kommer att öka i takt med ökad försäljning.



BEE

CIRKAPRIS: 229 SEK

ALKOHOLHALT: 22 % VOL

VOLYM: 50 CL

LANSERING: 2012

Bee är en svensk whisky- och honungslikör gjord på svensk whisky och ekologisk honung. Honungen produceras lokalt i Gävle- och Valbo-trakten och består av maskros-, lind- och skogshonung med inslag av hallonblomster.



Flerårsöversikt

Nyckeltal	2012	2011	2010	2009	2008
Nettomsättning, MSEK ¹⁾	82,3	81,7	80,3	78,6	66,4
Omsättningstillväxt	1 %	2 %	2 %	18 %	60 %
Nettomsättning exklusive alkoholskatt, MSEK	63,9	62,3	61,3	61,5	52,9
Omsättningstillväxt exklusive alkoholskatt, MSEK	3 %	2 %	0 %	16 %	48 %
Bruttoresultat, MSEK	47,3	41,0	42,7	40,7	34,3
Bruttovinstmarginal ²⁾	58 %	50 %	53 %	52 %	52 %
Rörelseresultat, MSEK	-1,7	-0,7	6,5	13,7	10,4
Resultat efter skatt, MSEK	-5,3	-3,8	3,5	7,8	5,3
Förändring mognadslager, MSEK	36,2	11,7	11,7	14,4	5,4
Förändring mognadslager	35 %	13 %	15 %	22 %	9 %
Investeringar, MSEK (moderbolaget)	32,8	57,7	37,0	8,8	11,3
Kassaflöde, MSEK (moderbolaget)	-24,4	16,3	3,2	-0,1	-9,3
Kassalikviditet	95 %	151 %	98 %	92 %	119 %
Räntetäckningsgrad, ggr	-0,2	-0,2	5,0	8,9	4,7
Eget kapital, MSEK	172,7	175,0	98,3	62,0	54,2
Eget kapital per aktie, SEK	42,37	43,59	33,16	26,44	23,13
Soliditet	54 %	61 %	48 %	43 %	41 %
Avkastning på eget kapital	neg	neg	4 %	13 %	10 %
Avkastning på sysselsatt kapital	neg	neg	5 %	14 %	12 %
Antal aktier före full utspädning	4 075 396	4 015 396	2 965 040	2 343 594	2 343 594
Antal aktier efter full utspädning	4 177 993	4 145 996	2 975 640	2 670 618	2 670 618
Resultat per aktie före full utspädning, SEK	-1,31 kr	-0,94 kr	1,17 kr	3,33 kr	2,30 kr
Resultat per aktie efter full utspädning, SEK	-1,28 kr	-0,91 kr	1,16 kr	2,92 kr	1,98 kr
Antal anställda i medeltal	54	49	44	38	33

Samtliga nyckeltal för 2012 avser koncernen där inte annat anges. Samtliga nyckeltal till och med 2011 avser moderbolaget.

¹⁾ I nettoomsättningen ingår alkoholskatt avseende försäljningen inom Sverige. Alkoholskatt ingår även i kostnad för sålda varor med motsvarande belopp och påverkar därmed inte resultatet.

²⁾ Bruttovinsten är högre än tidigare år. Detta förklaras av att till och med 2011 inkluderades vissa kostnader för försäljning och administration i kostnad för sålda varor. Från och med 2012 har redovisningen renodlats och motsvarande kostnader ingår i försäljningskostnader eller administrationskostnader.

Styrelse



ULF MATTSSON

Styrelseordförande sedan 2011

Född 1964

Civilekonom, Stockholms Universitet
PMD, Harvard Business School

Andra nuvarande uppdrag: Styrelseordförande för Academedia och Crem International AB, styrelseledamot i Bacti-guard, Sanitec, Gambro och Addtech AB samt Industriell rådgivare till EQT.

Tidigare uppdrag: vd för Capio AB (publ.), vd för Mölnlycke Health Care AB, President & CEO Domco Tarkett Inc.(publ.), styrelseordförande för Securitas Direct AB. (publ.), styrelseordförande Flextrus AB, styrelseledamot i Q-Med (publ.), Nybron AB och Pelly Industrier AB.

Innehav: 15 000 B-aktier

1 Reservefat



CARL-JOHAN KASTENGREN

Styrelseledamot sedan 1999

Född 1967

Civilingenjör, KTH

Andra nuvarande uppdrag: Vd i Gillesvik AB, vd och styrelseledamot i EFIB AB, styrelseledamot i Fastighetsägarna Stockholm och ledamot av Hyresnämnden.

Tidigare uppdrag: Förvaltningschef och styrelseledamot Gillesvik AB.

Innehav: 18 000 A-aktier, 43 500 B-aktier

5 Reservefat



CLAS ERIKSSON

Styrelseledamot sedan 2009

Född 1949

Jur. kand., Stockholms Universitet

Andra nuvarande uppdrag: Konsultverksamhet, styrelseledamot i Swecon Baumaschinen och AS Faktor AB.

Tidigare uppdrag: Stf koncernchef och vice vd på Lantmännen ekonomiska förening.

Innehav: 420 B-aktier

1 Reservefat



CARL KLINGBERG

Styrelseledamot sedan 2004

Född 1961

Civilekonom, Handelshögskolan i Stockholm

Andra nuvarande uppdrag: Managementkonsult i det egenägda bolaget Pay&Pray AB, Styrelseledamot i Scandinavian WeldTech Holding AB.

Tidigare uppdrag: VD för Ogame/bwin Games AB.

Innehav: 32 000 B-aktier

7 Reservefat



DAVID HEDMAN

Styrelseledamot sedan 2011

Född 1974

Civilekonom, Handelshögskolan i Stockholm

Andra nuvarande uppdrag: Egen investeringsverksamhet samt konsult i det egna bolaget DH Consulting AB.

Tidigare uppdrag: Verkställande direktör We International AB och Vice verkställande direktör WeSC (publ.) AB.

Inget aktieinnehav



MALIN LÖVEMARK

Styrelseledamot sedan 2010

Född 1969

Civilingenjör, KTH

Andra uppdrag: Affärsutvecklare på Atrium Ljungberg AB.

Tidigare uppdrag: Affärsansvarig för fastighetsinvesteringar och projektutveckling på fastighetsbolaget AP Fastigheter AB.

Innehav: 19 000 A-aktier, 37 722 B-aktier

3 Reservefat

REVISORER:

Huvudansvarig revisor Annika Wedin, Född 1961.

Hans Boberg, född 1958

Auktoriserade revisorer Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB. Revisorer i Mackmyra Svensk Whisky AB sedan 1999

Ledande befattningshavare



MAGNUS DANDANELL

Verkställande direktör
Anställd 1999. Född 1967.
Civilingenjör, KTH

Innehav: 29 650 A-aktier, 10 389
B-aktier, 6 000 konvertibler K14
3 Reservefat och 2 Gravityfat



JONAS BERG

Projektchef
Anställd 2008. Född 1966.
Civilingenjör, KTH

Tidigare uppdrag: Arbetschef PEAB
Innehav: 33 000 A-aktier, 47 102
B-aktier, 6 000 konvertibler K14
7 Reservefat



ANGELA D'ORAZIO

Anställd 2004. Född 1962.
W.S.E.T, Storbritannien (Wine and Spirit Education
Trust) och Marknadsekonom, IHM

Tidigare uppdrag: Egen verksamhet genom Scotch
Malt Whisky Society i Sverige samt flerårig erfarenhet
som domare vid internationella whisky- och
sprittävlingar
Inget aktieinnehav
5 reservefat



ANNIKA HAMPF FOGTMANN

Marknadschef
Anställd 2013. Född 1972.

Ekonom, The American University of Paris
Tidigare uppdrag: Bakgrund inom FMCG
från McKinsey&Company, Procter & Gamble,
Maxxiium och Movement Consulting
Inget aktieinnehav



RIKARD LUNDBORG

Affärsområdeschef och vvd Fat och
Upplevelser

Anställd 1999. Född 1968.
Civilingenjör, KTH
Innehav: 33 000 A-aktier, 66 991 B-aktier,
6 000 konvertibler K14
4 Reservefat



ULF SÖDERLUND

Chief financial officer
Anställd 2011. Född 1964.

Ekonom, Stockholms Universitet
Tidigare uppdrag: Flerårig erfarenhet som
CFO, senast från Sundström Safety AB
Innehav: 1 000 konvertibler K14
1 Reservefat



CHARLOTTE ULFVIN

Supply chain manager
Anställd 2013. Född 1970.
Civilingenjör, Uppsala universitet
tekniska högskola

Tidigare uppdrag: Olika befattningar
inom Sandvik Materials
Technology, senaste befattningarna
Teknikchef och Produktionschef
Inget aktieinnehav



LOTTA ÅKESSON

Customer relations manager
Anställd 2009. Född 1969.

Advanced diploma Hotel
Management, England
Tidigare uppdrag: Food
& Beverage and Meeting
Manager, Nordic Sea Hotel
Inget innehav
1 Reservefat



JOHAN ÅSMAN

Affärsområdeschef Flaskor
Anställd 2012. Född 1967.

Civilekonom, Stockholms Universitet
Tidigare uppdrag: Flerårig erfarenhet av försäljnings-
och exportansvar från Absolut Vodka,
Spendrups och senast som Sales & Marketing
Director på The Real Stevia Company.
Inget aktieinnehav
1 Reservefat

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Mackmyra Svensk Whisky AB (publ), org.nr 556567-4610, avger härmed årsredovisning för räkenskapsåret 2012.

MACKMYRA SVENSK WHISKY AB

Mackmyra Svensk Whisky AB (publ) grundades 1999 och är Sveriges första maltwhiskytillverkare. Verksamheten omfattar produktutveckling, tillverkning, försäljning och marknadsföring av whisky, whiskyrelaterade produkter och upplevelser. Mackmyra har sedan starten etablerat varumärket i Norden genom att framgångsrikt lansera den första svenska maltwhiskyn i form av personliga 30-litersfat och traditionell maltwhisky på flaska. Under perioden 2010 - 2012 har bolaget byggt upp en gedigen plattform med större kapacitet för tillverkning, besöksverksamhet och försäljning samt genomfört och förberett lansering av nya produkter/nya marknader.

Verksamheten bedrivs i Mackmyra Whiskyby utanför Gävle och med ledning och marknad i Stockholm. Verksamheten bedrivs i huvudsak genom moderbolaget och dess filial i Danmark. Sedan halvårsskiftet 2012 bedriver även dotterbolaget Mat och Upplevelser i Kungsback AB restaurangverksamhet i anslutning till destilleriet i Mackmyra Whiskyby.

Antalet aktieägare uppgår till cirka 6 000 och Mackmyra-aktien noterades på Nasdaq OMX First North i december 2011. Noteringen och ägarspridningen är strategiskt viktiga för marknadsföringen av varumärket och aktieägarna uppmuntras att bli kunder.

NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT

För helåret 2012 uppgick nettoomsättningen till 82,3 MSEK (81,7) inklusive alkoholskatt och till 63,9 MSEK (62,3) exklusive alkoholskatt. Detta var en ökning med 3 procent (2) jämfört med föregående år. Nettoomsättningen exklusive alkoholskatt och justerad för fatreservationer² ökade med 6 procent och uppgick till 68,5 (64,8).

Av 2012 års nettoomsättning exklusive alkoholskatt och justerad för fatreservationer² utgjorde Fat och Upplevelser 51 procent (49) och Flaskor 49 procent (51).

Bruttoresultatet för 2012 uppgick till 47,3 MSEK (41,0 MSEK) vilket innebar en bruttovinst om 58 procent (50). Den högre bruttovinsten förklaras främst av att till och med 2011 inkluderades vissa kostnader för försäljning och administration i kostnad för sålda varor. Från och med 2012 har redovisningen renodlats och motsvarande kostnader ingår nu i försäljningskostnader eller administrationskostnader.

Rörelseresultatet för 2012 uppgick till -1,7 MSEK (0,7) och har då belastats med kostnader om totalt 4,6 MSEK (4,5) avseende marknadssatsningar. Dessa kostnader avser etablering av Flaskor i Ontario, Quebec, Frankrike, New York, förstudie i Asien, förstudie för Internationell expansion av Fataffären samt start av restaurangverksamheten i Gävle.

Årets resultat efter skatt uppgick till -5,3 MSEK (-3,8) och inkluderar uppskjuten skatt, 1,5 MSEK (-) avseende underskottsavdrag vilka bedöms kunna utnyttjas bland annat med anledning av de planerade förändringarna av fataffären.

RESULTAT I KORTHET

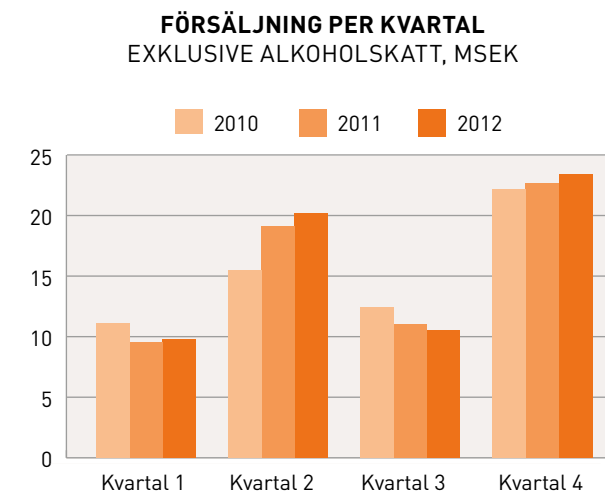
MSEK	2012	2011
Nettoomsättning ¹	82,3	81,7
Omsättningstillväxt	1 %	2 %
Nettoomsättning exklusive alkoholskatt	63,9	62,3
Omsättningstillväxt exklusive alkoholskatt	3 %	2 %
Totalt försäljningsvärde inklusive fatreservationer ²	68,5	64,8
Tillväxt	6 %	3 %
Bruttoresultat	47,3	41,0
Bruttovinstmarginal ³	58 %	50 %
Rörelseresultat	-1,7	-0,7
Resultat efter skatt	-5,3	-3,8

1) I nettoomsättningen ingår alkoholskatt avseende försäljningen inom Sverige. Alkoholskatt ingår även i kostnad för sålda varor med motsvarande belopp och påverkar därmed inte resultatet.

2) Totalt försäljningsvärde inklusive fatreservationer avser nettoomsättning exklusive alkoholskatt justerat med försäljningsvärde för ännu ej intäktsförda fatreservationer, ca 25 procent av antal sålda fat. Se även avsnitt Fat och Upplevelser nedan.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Nedan framgår försäljningen per kvartal under 2010-2012.



Försäljningen påverkas av säsongsvariationerna inom branschen. Möjligheter att utjämna säsongsvariationerna skapas exempelvis genom riktade försäljningsaktiviteter och vidareutveckling av produkter och marknader.

Fat och Upplevelser

Fat och Upplevelser utgör grunden för Mackmyras försäljning och bidrar till ökad varumärkeskänedom som driver efterfrågan på Mackmyras whisky i flaskor. Fatägarna är viktiga ambassadörer för såväl produkter som varumärke.

Försäljningen av Fat och Upplevelser uppgick för helåret till 30,4 MSEK (29,2), vilket innebar en ökning med 4 procent (2) jämfört med föregående år. När man räknar med försäljningsvärdet av ej intäktsförda fatreservationer så ökade fatförsäljningen med 11 procent (4) till 35,1 MSEK (31,7).

Under 2012 har två större och lyckade fatförsäljningskampanjer genomförts, dels "De Första Dropparna" under första och andra kvartalet och dels "Reserve 10 år" under fjärde kvartalet.

Besöksverksamheten har vidareutvecklats i Mackmyra Whiskyby i anslutning till det nya destilleriet, bland annat genom etablering av en besöksrestaurang med fullständiga rättigheter. Restaurangen drivs av det helägda dotterbolaget Mat och Upplevelser i Kungsbäck AB. Mackmyra Whiskyby har därmed blivit en plattform för Mackmyras whiskyupplevelse. Restaurangen, som erbjuder whiskyinspirerade delikatesser och whiskyprovningar, har framgångsrikt kompletterat visningar av Gravitationsdestilleriet och fatfyllningar. Antalet besökare i Mackmyra Whiskyby har ökat under året besöksverksamheten bidrar till spridning av Mackmyras varumärke som gynnar hela Mackmyras affär.

Liksom tidigare år har besöksverksamhet med provningar och visningar bedrivits även vid Mackmyras Skärgårdslager på Fjäderholmarna i Stockholm och vid Håckeberga Slott i Skåne.

Faterbjudandet 2013 – anpassat för Europa

Under 2013 kommer fataffären att vidareutvecklas för försäljning i Europa. Fatupplevelsen kommer från och med andra kvartalet 2013 att erbjudas från det helägda dotterbolaget Mackmyra Swedish Whisky GmbH för leverans inom hela EU. I samband med detta kommer faterbjudandet förenklas och förbättras för ökad konkurrenskraft. Det nya faterbjudandet medför även att 100 procent (tidigare cirka 75 procent) av fatförsäljningen kommer att rapporteras som försäljning under den period då fatet de facto har reserverats av kund. Mackmyras externa rapportering blir därmed tydligare och försäljningsadministrationen effektiviseras.

För fat som till och med 2012 reserverats för leverans i Sverige (cirka 25 procent) har försäljning och resultat hittills rapporterats först i den period flaskorna levererats till kund, det vill säga med en fördröjning på fyra till fem år från det att reservationen gjordes. 2012 års försäljningsvärde av dessa fatreservationer uppgår till 4,6 MSEK (2,6), och ingår inte i den rapporterade nettoomsättningen nedan. Från och med 2013 kommer samtliga fatreservationer att inkluderas i nettoomsättningen.

För jämförelse av fatförsäljningen per år framgår nedan effekten på försäljning av Fat och Upplevelser under 2011 och 2012 om ovanstående förändring hade genomförts från och med 2011-01-01.

MSEK	2012	2011
Nettoomsättning Fat och Upplevelser	30,4	29,0
Försäljningsvärde av de fat som reserverats för leverans via Systembolaget	4,6	2,6
Totalt försäljningsvärde	35,1	31,7
Tillväxt	11 %	4 %

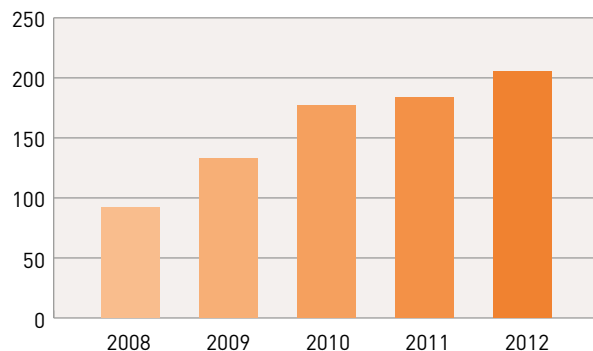
Flaskor

Försäljningen av Flaskor har påverkats av den starka försäljningsutvecklingen för *Mackmyra Brukswhisky* som lanserades under 2010/2011 och som i dag utgör den största andelen av Mackmyras försäljning av Flaskor. Detta, tillsammans med Mackmyras marknadsexpansion, har förändrat produktmixen vilket förklarar varför försäljningen i antal flaskor ökat, medan försäljningen i kronor minskat. På sikt förväntas dock den ökade försäljningen stärka varumärket och leda till ökad efterfrågan på övriga produkter.

Försäljningen, exklusive alkoholskatt, av Flaskor uppgick 2012 till 33,8 MSEK (34,7) vilket var 3 procent (+1) lägre än föregående år.

Det totala antalet sålda flaskor under 2012 ökade med 15 procent (3) till 205 400 flaskor (179 000) jämfört med föregående år. *Mackmyra Brukswhisky* visar på en fortsatt stark utveckling och ökade med drygt 60 procent jämfört med föregående år. Den nya whisky- och honungslikören *Bee*, som lanserades i november 2012, har fått ett bra mottagande och gick direkt upp i försäljningstoppen i Systembolagets försäljningsstatistik över nya likörer. Flertalet övriga produkter visade på en positiv utveckling även om *Den Första Utgåvan* minskade något jämfört med föregående år. *Den Första Utgåvan* har fortsatt stark marknadsposition och är liksom föregående år marknadsledande inom sitt segment på Systembolaget.

FÖRSÄLJNING 2008–2012
TUSENTAL FLASKOR



Produktutveckling och kvalitet

Mackmyra fortsätter att arbeta med vidareutveckling av produktportföljen. Detta omfattar såväl produkter som förpackningar. Inom affärsområdet Flaskor planerar bolaget att lansera minst en ny ordinarie produkt varje år.

Under 2012 har *Mackmyra Brukswhisky* lanserats i en ny och profilskapande design. Den nya flaskan har mottagits väl och lanserades på Systembolaget i november 2012 då även whisky- och honunglikören *Bee* lanserades. *Bee*, som mottagits väl, kompletterar sortimentet och stärker Mackmyra gentemot nya målgrupper.

Produkterna kvalitetssäkras löpande, bland annat genom högt kontinuerligt fokus på utleverade produkter. Det gäller allt från sensoriska analyser för all whisky som tillverkas och levereras till dialogen med kunder och annan expertis samt förbättring av systemstöd i administrationen. Med ett större antal olika buteljerade produkter ägnas stor omsorg för att få whisky och förpackningar samt materialval till önskad hög nivå.

Utmärkelser vid internationella tävlingar understryker whiskyns höga kvalitet och är viktiga i kontakter med inköpare runt om i världen. Många uppskattar produkternas smak och stil och guldmedaljer i rätt tävlingar stärker såväl varumärket som produkternas attraktivitet. I november 2012 har International Wine & Spirits Competition (IWSC) utsett Mackmyra till "European Spirit Producer of the Year 2012".

PRODUKTION

Destillering

Under året destillerades totalt 1 001 000 flaskor (525 000), varav cirka 60 procent (-) i det nya Gravitationsdestilleriet i Mackmyra Whiskyby. Totalt sett har det första årets verksamhet i destilleriet fallit väl ut och råspriten håller hög och jämn kvalitet. Destillerings-takten ökade väsentligt mot slutet av året. I den nya anläggningen kan en jämnare produktionstakt enklare upprätthållas vilket leder till en ökad effektivitet. Från och med första kvartalet 2013 kommer Mackmyras destillering att koncentreras till Gravitationsdestilleriet. Destilleriet i Mackmyra Bruk kommer därefter att användas för speciell tillverkning, utbildning, marknadsaktiviteter och upplevelser. Det kommer också att utgöra extra produktionskapacitet vid behov.

Huvuddelen av destillerad råsprit fylldes i fat för Mackmyras whiskyprodukter (Flaskor), medan cirka tio procent av producerad volym används för kundbeställda 30-liters fat. En liten del används för produkten *Vit Hund*.

Sammanlagt har Mackmyras båda destillerier en årlig produktionskapacitet motsvarande 2,4 miljoner flaskor råsprit.

Mognadslager

Whisky kräver en lagringstid på minst tre år och i normalfallet fem år eller mer, innan produkterna är redo för försäljning. Mackmyras whisky levereras normalt efter fem års mognadslagring. Vissa utgåvor kräver längre mognadslagring eller unika fat, vilket gör att de betingar ett högre försäljningspris.

Den långa lagringstiden ställer höga krav på förhållandet mellan försäljning och produktion, där produktionskapacitet och lager är en förutsättning för försäljningstillväxt, men också för att atträ-

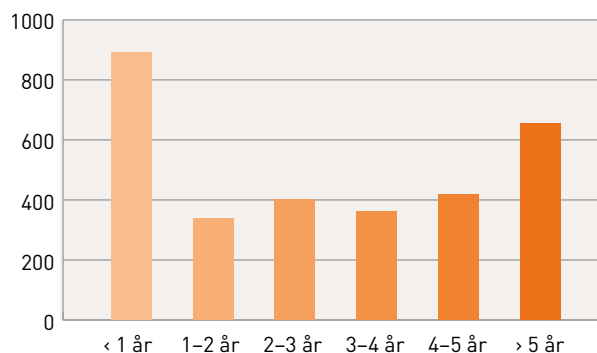
hera återförsäljare och distributörer. Lagerupbyggnaden binder kapital och kommer att påverka bolagets kassaflöde negativt under perioder då bolagets mognadslager av whisky byggs upp för att möta framtida högre försäljning.

Det nya gravitationsdestilleriet som tagits i drift under 2012 möjliggör att mognadslagret kan växa i snabbare takt för att Mackmyra ska kunna möta den bedömda framtida efterfrågan. Under året ökade värdet på mognadslagret med 35 procent (13) eller 36,2 MSEK (11,7) till totalt 138,7 MSEK per 31 december 2012, jämfört med 102,5 per den 31 december 2011. Mognadslagret värderas till det lägsta av tillverkningskostnaden och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen. I tillverkningskostnaden ingår kostnader för lagring under perioden fram till att whiskyn är mogen för försäljning.

Under 2012 genomfördes en tillbyggnad av Skogslagret i Mackmyra Whiskyby vilket innebar en utökning av lagringskapaciteten för personliga whiskyfat.

Nedan framgår mognadslagrets ålderstruktur vid årets slut. Lagersituationen visar att Mackmyra har god kapacitet att under de närmaste åren möta en ökad efterfrågan på svensk whisky.

MOGNADSLAGRETS ÅLDERSTRUKTUR
TUSENTAL FLASKOR 31 DEC 2012



Mackmyras mognadslager är dimensionerat för att möta framtida efterfrågan och utgör en förutsättning för nuvarande internationella lansering.

INVESTERINGAR

2012 års investeringar uppgick till 32,7 MSEK (57,7). De fördelade sig på 11,1 MSEK (47,4) för investeringar kopplade till slutförande av det nya destilleriet, 6,8 MSEK (3,6) i fatinvesteringar, 7,6 MSEK (5,5) på vidareutveckling av whiskybyn och besöksrestaurang samt 4,2 MSEK (-) i nya lageranläggningar. Resterande investeringar, 3,0 MSEK (1,2), avser främst produktutveckling, produktionsutrustning och IT-system.

KASSAFLÖDE

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under året till 4,0 MSEK (0,2). Rörelsekapitalets förändring uppgick till -43,9 MSEK (-18,8), varav upbyggnaden av lagret utgjorde 36,0 MSEK (15,9). Kassaflödet till investeringar var 32,7 MSEK (55,2) och kassaflödet från finansiering uppgick till 48,4 MSEK (90,1).

Bolagets kassaflöde har under 2012, liksom tidigare år, påverkats väsentligt av den successiva uppbyggnaden som skett av bolagets mognadslager av whisky.

LIKVIDITET OCH FINANSIERING

Per balansdagen uppgick likvida medel till 0,9 MSEK jämfört med 25,0 MSEK per den 31 december 2011. Outnyttjad checkkredit uppgick till 7,7 MSEK (5,0).

Under 2012 har Mackmyra, planenligt från finansieringen 2011, tagit upp nya lån om totalt 50,3 MSEK (48,1) och amorterat 1,9 MSEK (38,9). De långfristiga skulderna uppgick till 125,5 MSEK (80,2) per den 31 december 2012, varav 98,8 MSEK (52,9) avser banklån, 16,0 MSEK (17,6) andra krediter samt 6,5 MSEK (7,5) konvertibla skuldebrev. Härutöver hade bolaget per balansdagen ej räntebärande skulder om 18,8 MSEK (17,9) hänförliga till lån från bolagets fatägare.

Styrelsen har beslutat att föreslå årsstämman (Stämman hålls 2013-05-04) att emittera 4,4 MSEK i konvertibla skuldebrev till Norrlandsfonden för att ersätta befintliga konvertibla skuldebrev. De nya konvertiblerna löper till och med januari 2018 men i övrigt till oförändrade villkor. Den genomsnittliga konverteringskursen är 56,62 kr per aktie. Norrlandsfonden har tecknat dessa konvertibler.

Utöver långfristiga skulder per balansdagen har Mackmyra lånelöften från bank, Norrlandsfonden och ALMI Gävleborg motsvarande 85 MSEK (130) varav 20 MSEK (25,0) utnyttjats efter balansdagen. Dessa lånelöften är underställda sedvanliga och marknadsmässiga villkor. Detta innebär att bolaget har en långsiktig finansieringslösning för verksamheten och dess fortsatta expansion.

EGET KAPITAL

Moderbolagets egna kapital uppgick vid utgången av 2012 till 173,1 MSEK (175,0) vilket innebär en soliditet om 54 procent (61). Koncernens egna kapital vid utgången av 2012 uppgick till 172,7 MSEK (-). Almi har per den 31 januari 2012 konverterat konvertibla skuldebrev till aktier motsvarande totalt 3,0 MSEK. Konverteringen motsvaras av 60 000 B-aktier och det totala antalet aktier ökade därmed till 4 075 396.

AKTIEN

Aktien är noterad vid First North. Aktiens stängningskurs per den 31 december 2012 var 50,00 kr (60,25). Totalt omsattes 385 051 aktier under 2012.

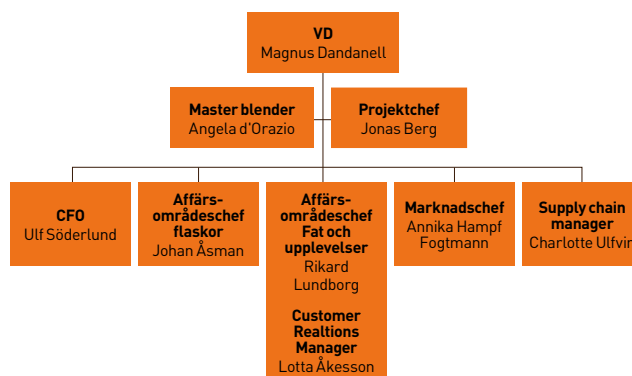
PERSONAL OCH ORGANISATION

Bolaget hade under 2012 i medeltal 54 heltidsanställda (49) som alla bidrar med stort kunskaps- och högt engagemang. Bolaget har sedan start byggt upp en hög kunskap inom organisationen rörande tillverkning och produktutveckling av whisky. Detta gäller även kommunikation och marknadsföring av bolagets produkter.

Företagsledningen utgjordes under 2012 av vd, affärsområdeschef Fat och Upplevelser tillika vvd, affärsområdeschef Flaskor, CFO samt projektchef. Under fjärde kvartalet rekryterades även supply chain manager Charlotte Ulfvin och marknadschef Annika Hampf Fogtmann som båda ingår i företagsledningen från februari 2013. Tillsammans med höstens förstärkning med Johan Åsman som affärsområdeschef Flaskor har bolaget därmed på kort tid tillförts

väsentlig kompetens inom marknadsföring och försäljning för att klara expansionen.

Mackmyras organisation har under året renodlats till att utgå från de två affärsområdena: Flaskor samt Fat och upplevelser.



Master Blender stödjer så väl försäljnings- och marknadsorganisation som produktion. Projektchef ansvarar för prioriterade interna projekt såsom utvecklingen Mackmyra Whiskyby.

Vd och ledande befattningshavare har en uppsägningstid på upp till sex månader eller enligt lag och avtal.

TILLSTÅND

Bolaget innehar sedan 1999 alla nödvändiga tillstånd för tillverkning, lagring, partihandel och export av spritdrycker. Mackmyra ser myndigheternas kontroller som en viktig del i verksamheten. Resultatet av hittills utförda kontroller visar att bolaget mer än väl motsvarar de krav som ställs, vilket är en styrka inför kommande tillväxt.

INCITAMENTSPROGRAM

De ledande befattningshavarna har ett incitamentsprogram, där överträffande av budget och uppfyllelse av ett antal nyckeltal ger en möjlig het till en rörlig ersättning maximerad till tre extra månadslöner.

MILJÖ

Bolaget bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken avseende framställning av destillerade spritdrycker. Utsläpp från tillverkningsverksamheten avser i huvudsak kornrester från mäskningssteget, avloppsvatten från rengöring av utrustning samt etanolemissioner. Bolaget har tillstånd enligt Miljöbalken för sin verksamhet. Bolaget arbetar efter en miljöplan med egenkontroll som utarbetats i samråd med tillsynsmyndigheten.

RISKHANTERING

Att exponeras för risker är en del av den löpande affärsverksamheten. Detta avspeglas i Mackmyras riskhanteringsarbete vars övergripande syfte är att identifiera och förebygga risker samt att löpande genomföra åtgärder och förbättringar för att minimera potentiella risker, oavsett område.

RISKKATEGORIER	MÖJLIGA RISKER	RISKHANTERING
Marknads- risker	<p>Maltwhisky definieras av den upplevda kvaliteten. Omdömen och recensioner bildar en helhetsbild. En tidig eller stor lansering som inte uppfyller kraven på kvalitet och/eller leveransförmåga eller negativa recensioner och rykten kan skada den långsiktiga lönsamheten.</p> <p>Bristande leveransförmåga leder till badwill hos distributörer, återförsäljare och slutkund.</p> <p>På lång sikt, risk för ökad konkurrens från andra svenska whiskymärken.</p> <p>Förändrad lagstiftning eller nya hälsorön kan leda till att kundkretsen minskar och/eller begränsningar för fortsatt försäljning.</p>	<p>Bolagets strategi är att växa stegvis med små initiala investeringar.</p> <p>Försäljningen sker idag, förutom i Sverige, även till utvalda marknader som Danmark, Finland, Norge, Tyskland, Storbritannien, Kanada, Frankrike, samt inom ramarna för den charter-, gräns-, flygplats- och färjehandel som finns inom de skandinaviska marknaderna och länderna runt Östersjön.</p> <p>Mackmyra lanserar sin produktportfölj för flaskor till utvalda kundgrupper och marknader och lägger vikt på att presentera produkten i dess rätta sammanhang. För Mackmyras fat är risken för felaktiga förväntningar mindre eftersom kunden erbjuds en stor upplevelsedel.</p> <p>Mackmyra har med innevarande mognadslager en god leveranskapacitet som kommer att kunna ökas väsentligt under de kommande åren.</p> <p>Mackmyra utvecklar kontinuerligt den unika fataffären liksom övriga produkter. Fler aktörer på den svenska marknaden innebär ett ökat intresse för svensk whisky i världen vilket är gynnsamt för Mackmyras långsiktiga utveckling.</p>
Produktions- risker	<p>Det är svårt att beräkna optimal balans mellan produktion, storlek på mognadslager och marknadsinsatser eftersom försäljningen ligger minst fem år längre fram i tiden.</p> <p>Därmed finns det risk både över- och underproduktion. Överproduktion leder till för stora lager som binder stort kapital. För låg produktion i förhållande till efterfrågan kan leda till tömda lager och leveransproblem.</p>	<p>Mackmyra har planerat produktionen och marknadssatsningarna till en stark men rimlig efterfrågeutveckling under perioden 2012 till 2014. Skulle marknadssatsningarna inte leda till ökad efterfrågan, kan produktionen anpassas till långsammare marknadsutveckling. Whiskyn kan då lagras något längre, vilket ökar slutproduktens försäljningsvärde. I och med den nya plattformen för produktion har bolaget en väsentligt högre produktionskapacitet för att möta en ökad efterfrågan.</p>
Produkt- ansvars- risker	<p>Eventuella defekter i Mackmyras produkter kan leda till krav på ansvarsskyldighet och skadestånd, samt trovärdighetsförlust, vilket påverkar varumärket negativt.</p>	<p>Bolaget har lång erfarenhet av att leverera produkter inom såväl flaskor och fat och har byggt upp nödvändiga processer för kvalitetskontroller.</p> <p>Bolagets försäkringsskydd är väl anpassat för verksamheten.</p> <p>Kvalitetssäkring, reklamationshantering och kontinuerligt förbättringsarbete ingår i rutinerna.</p>
Beroende av tillstånd	<p>Risk för indragna och eller förändrade tillstånd, alternativt lagändringar som begränsar verksamheten.</p>	<p>Bolaget bedriver sedan 1999 tillståndspliktig verksamhet i anläggningarna enligt ett flertal lagar och uppställda regler. Alla tillstånd finns för verksamheten idag.</p>

Finansiella risker	<p>Risk för att bolagets försäljning och resultat utvecklas långsammare än förväntat vilket kan påverka kassaflödet negativt.</p> <p>Bolaget kommer i framtiden att exportera en större del med bas i utländska valutor, vilket ökar inslaget av valutaeffekter.</p>	<p>Bolaget har, genom 2011 års emissioner och bankfinansiering, i hög grad säkerställt likviditets- och finansieringsbehovet under perioden 2012–2014. Vid behov kan såväl produktionstakt som investeringar ytterligare anpassas för att säkerställa kassaflödet.</p> <p>I den löpande verksamheten är riskexponeringen för valutaeffekter begränsad genom att merparten av transaktionerna sker i svenska kronor. Till den del försäljning faktureras, eller inköp av utrustning och material sker i utländsk valuta, hanteras väsentliga valutarisker i första hand med valutaterminer.</p> <p>Strategin är att begränsa handeln till ett fåtal valutor för kontrollerade flöden och att, där så är möjligt, teckna valutaterminer för att minimera risker och anpassa verksamheten efter valutakurs.</p>
Beroende av nyckelpersoner	Beroendet av nyckelpersoner är en kritisk faktor i ett företag av Mackmyras storlek.	<p>Bolaget är i en fas där personberoendet på kort sikt är begränsat. Nya projekt och lanseringar förutsätter dock att den upparbetade erfarenheten och kompetensen tas tillvara.</p> <p>Mackmyra har under 2011 och 2012 tillförts kompetens och arbetar med ökat fokus på organisationens kompetensförsörjning.</p>
Övriga risker	<p>Produktionsstopp till följd av brand, stöld eller annan skada som drabbar anläggning och/eller lagerutrymmen kan förorsaka problem vad gäller produktions- och leveransförmåga.</p>	<p>Bolagets har rutiner och vidtar förebyggande åtgärder som minimerar riskerna.</p> <p>Mognadslagren är brandskyddade och brandcellsindelade samt belägna på geografiskt olika platser.</p> <p>Anläggningarna har utrustats med ett anpassat skalskydd och larm.</p> <p>Bolagets försäkringsskydd är väl anpassat för verksamheten.</p>

HÄNDELSE EFTER PERIODENS SLUT

- Marknadsexpansionen inriktas på Europa:
 - Mackmyra vidareutvecklar försäljningen i Tyskland genom det helägda dotterbolaget Mackmyra Swedish Whisky GmbH som startades i februari 2013.
 - I anslutning till att Mackmyra utsågs till European Spritis Producer 2012 har beslut fattats om att vidareutveckla försäljningen i övriga Europa genom samarbeten med distributörer, bland annat genom en förstudie av marknaderna i Polen, Schweiz och Benelux.
 - Valora Trade är ny distributionspartner i Danmark från och med mars 2013.
- Whisky- och honungsslikören *Bee* ingår från och med den 28 februari 2013 i Systembolagets fasta sortiment.
- Norrlandsfonden har i januari 2013 tecknat 4,4 MSEK i konvertibla skuldebrev i Mackmyra för att ersätta befintliga konvertibler.
- Supply chain manager Charlotte Ulfvin och marknadschef Annika Hampf Fogtmann har tillträtt sina befattningar under januari/februari 2013.

FRITT EGET KAPITAL I KONCERNEN

Koncernens fria egna kapital uppgår till 133,9 MSEK (-).

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Styrelsen föreslår att den balanserade vinsten (TSEK):

Överkursfond	132 130
Balanserat resultat	7 118
Årets förlust	-4 933
	134 315
behandlas så att	
i ny räkning överföres	134 315
	134 315

Koncernens och moderbolagets resultat och ställning i övrigt framgår av efterföljande resultat- och balansräkningar, kassaflödesanalys samt tilläggsupplysningar.

Resultaträkning

TSEK	NOT	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2012	2011	2012	2011
Nettoomsättning		82 300	-	81 870	81 685
Kostnad för sålda varor	2,3,4,5	-34 961	-	-34 731	-40 657
Bruttoresultat		47 339	-	47 139	41 028
Övriga rörelsekostnader					
Försäljningskostnader	2,3,4,5	-35 293	-	-34 682	-29 514
Administrationskostnader	1,2,3,4,5	-14 109	-	-14 109	-12 418
Övriga rörelseintäkter		396	-	396	249
Rörelseresultat		-1 667	-	-1 256	-655
Resultat från finansiella investeringar					
Övriga räntekostnader och liknande resultatposter		400	-	400	74
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		-5 666	-	-5 660	-3 194
Resultat efter finansiella poster		-6 933	-	-6 516	-3 775
Skatt	6	1 583	-	1 583	-
Årets resultat		-5 350	-	-4 933	-3 775

Balansräkning

TSEK	NOT	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Materiella anläggningstillgångar					
Byggnader och mark	7	79 021	-	79 021	17 256
Processutrustning	8	21 513	-	21 513	17 252
Förbättringsutgifter i annans fastighet	9	4 713	-	4 713	5 189
Inventarier och lokalombyggnad	10	35 456	-	34 994	29 373
Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar	11	1 195	-	1 195	50 510
		141 898	-	141 436	119 580
Finansiella anläggningstillgångar					
Aktier i dotterbolag	12	-	-	475	-
Uppskjuten skatt		1 525	-	1 525	-
		1 525	-	2 000	0
SUMMA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR		143 423	-	143 436	119 580
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager m m					
Varor under tillverkning		138 671	-	138 671	102 482
Färdiga varor och handelsvaror		17 310	-	17 245	17 472
		155 981	-	155 916	119 954
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		14 465	-	14 070	14 903
Fordringar hos dotterbolag		-	-	783	-
Skattefordran		1 594	-	1 594	2 363
Övriga fordringar		2 978	-	2 978	2 452
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13	2 546	-	2 546	1 585
		21 583	-	21 971	21 303
Kassa och bank		927	-	617	24 976
SUMMA OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR		178 492	-	178 504	166 233
SUMMA TILLGÅNGAR		321 914	-	321 940	285 813

Balansräkning

TSEK	NOT	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
EGET KAPITAL	14				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		4 075	-	4 075	4 015
Reservfond		34 712	-	34 712	34 712
		38 787	-	38 787	38 727
Fritt eget kapital					
Överkursfond		132 130	-	132 130	129 189
Balanserat resultat		7 118	-	7 118	10 894
Årets resultat		-5 350	-	-4 933	-3 775
		133 898	-	134 315	136 308
SUMMA EGET KAPITAL		172 685	-	173 102	175 035
LÅNGFRISTIGA SKULDER					
Skulder till kreditinstitut	15	96 473	-	96 473	52 869
Checkräkningskredit	16	2 284	-	2 284	-
Konvertibla skuldebrev	17	6 504	-	6 504	7 750
Övriga skulder		20 284	-	20 284	19 561
		125 545	-	125 545	80 180
KORTFRISTIGA SKULDER					
Leverantörsskulder		10 473	-	10 191	16 621
Övriga skulder		3 257	-	3 257	1 731
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18	9 955	-	9 845	12 246
		23 684	-	23 293	30 598
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		321 914	-	321 940	285 813
Ställda säkerheter	19	155 000	-	155 000	96 000
Ansvarsförbindelser		Inga	-	Inga	Inga

Kassaflödesanalys

TSEK	MODERBOLAGET	
	2012	2011
KASSAFLÖDE FRÅN DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		
Rörelseresultat	-1 256	-655
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet		
Avskrivningar	10 420	6 531
Vinst/förlust vid försäljning av anläggningstillgångar	-	-212
Erhållen ränta	400	285
Erlagd ränta	-5 660	-3 404
Betald inkomstskatt	58	-2 363
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 962	182
FÖRÄNDRING AV RÖRELSEKAPITALET		
Ökning varulager	-35 962	-15 878
Minskning/ökning av kundfordringar	833	-2 780
Minskning/ökning av kortfristiga fordringar	-1 500	3 135
Minskning/ökning av kortfristiga skulder	-7 306	-3 291
	-43 935	-18 814
KASSAFLÖDE EFTER FÖRÄNDRINGAR AV RÖRELSEKAPITALET	-39 973	-18 632
KASSAFLÖDE TILL INVESTERINGAR		
Investering i finansiella anläggningstillgångar	-475	-
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-32 275	-57 669
Försäljning av anläggningstillgångar	-	2 513
Kassaflöde till investeringar	-32 750	-55 156
Kassaflöde efter investeringar	-72 724	-73 788
KASSAFLÖDE FRÅN FINANSIERING		
Nya lån	50 314	48 148
Amorteringar	-1 949	-38 917
Nyemission	-	81 252
Utdelning	-	-356
Kassaflöde från finansiering	48 365	90 127
Årets kassaflöde	-24 359	16 339
Likvida medel vid periodens ingång	24 976	8 637
Likvida medel vid periodens utgång	617	24 976

Tilläggsupplysningar

REDOVISINGSPRINCIPER

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisning har upprättats enligt årsredovisningslagen och Bokföringsnämndens allmänna råd förutom BFNAR 2008:1 Årsredovisning i mindre aktiebolag (K2-reglerna) samt vad avser koncernredovisning där Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00 har tillämpats.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där moderföretaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 % av rösterna, eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att dotterföretagens egna kapital vid förvärvet, fastställt som skillnaden mellan tillgångarnas och skuldernas verkliga värden, elimineras i sin helhet. I koncernens egna kapital ingår härigenom endast den del av dotterföretagens egna kapital som tillkommit efter förvärvet.

Internvinster inom koncernen elimineras i sin helhet.

I moderföretagets bokslut redovisas andelar i dotterföretag till anskaffningsvärde med avdrag för eventuella nedskrivningar. Som utdelning från dotterföretag redovisas endast erhållen utdelning av vinstmedel som intjänats efter förvärvet.

Resultaträkning

Resultaträkningen redovisas från och med 2011 i funktionsindeldad form, då denna bättre återspeglar verksamhet och resultat. Förändringen har inte någon påverkan på redovisade resultat.

Värderingsprinciper

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Varulager

Varulagret värderas, med tillämpning av först-in först-ut-principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och nettoförsäljningsvärdet på balansdagen. Avdrag för inkurans har skett schablonmässigt med tre procent. Merparten av varulagret utgörs av varor under tillverkning, det vill säga mognadslager. Resterande del avser lager av färdiga varor och handelsvaror. Värdering av mognadslagret baseras på normalt kapacitetsutnyttjande och verkliga kostnader för råvaror, destillering samt mognadslagring. Färdiga varor värderas enligt motsvarande princip, men med tillägg för buteljerings- och förpackningskostnader.

Fordringar

Fordringarna har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

Utländska valutor

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. I de fall valutasäkringsåtgärd genomförts, till exempel terminssäkring, används terminskursen. Transaktioner i utländsk valuta omräknas enligt transaktionsdagens avistakurs. Den danska filialens tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningen omräknas till genomsnittskurs.

Valutakursdifferensen förs direkt mot eget kapital. Vinst och förluster på fordringar och skulder av rörelsekaraktär nettoredovisas bland övriga rörelseintäkter, alternativt övriga rörelsekostnader.

Intäkter

Försäljning av varor redovisas vid leverans av produkter till kunden, i enlighet med försäljningsvillkoren. Försäljning redovisas netto efter moms, rabatter och kursdifferenser vid försäljning i utländsk valuta. I nettoomsättningen ingår alkoholskatt avseende försäljningen inom Sverige. Alkoholskatt ingår även i kostnad för sålda varor med motsvarande belopp och påverkar därmed inte resultatet.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar. Utgifter för förbättringar av tillgångars prestanda, utöver ursprunglig nivå, ökar tillgångens redovisade värde.

Utgifter för reparationer och underhåll redovisas som kostnader. Anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. När tillgångarnas avskrivningsbara belopp fastställs, beaktas i förekommande fall tillgångens restvärde. Följande avskrivningstider tillämpas för Bolagets materiella och immateriella anläggningstillgångar:

Processutrustning	5 år
Inventarier	5 år
Goodwill	5 år
Lokalombyggnad	20 år
Destilleri process	10 år
Destilleri lokalombyggnad	20 år

Avskrivningarna ingår i den funktion där tillgången utnyttjas. Merparten av avskrivningarna ingår i resultaträkningens post Kostnad för sålda varor. Resterande del av avskrivningarna ingår i resultaträkningens poster försäljningskostnader och administrationskostnader.

Lånekostnader

Ränta på kapital som har lånats för att finansiera tillverkningen av en tillgång, som med nödvändighet tar betydande tid i anspråk att färdigställa, räknas in i anskaffningsvärdet till den del räntan hänför sig till tillverkningsperioden. Övriga lånekostnader redovisas som kostnader i den period till vilken de hänför sig.

Inkomstskatter

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år, justeringar avseende tidigare års aktuell skatt samt förändringar i uppskjuten skatt. Värdering av samtliga skatteskulder/-fordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade, eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden på alla temporära skillnader som uppkommer mellan redovisade och skattemässiga värden. Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag redovisas i den utsträckning det är sannolikt att avdraget kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning.

Leasingavtal

Bolagets samtliga leasingavtal klassificeras som operationell leasing. Betalningar enligt dessa avtal kostnadsförs linjärt över leasingperioden.

Noter

Not 1 ERSÄTTNING TILL REVISORERNA

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Revisionsuppdraget, PwC	269	-	259	245
Revisionsverksamhet utöver revisionsuppdraget, PwC	-	-	-	273
Övriga tjänster, PwC	187	-	187	242
Totalt	456	-	446	760

Not 2 LEASINGAVTAL (koncernen och moderbolaget)

	2012	2011
Årets leasingkostnader, tkr	583	608
Totalt	583	608

Not 3 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Medelantalet anställda	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Kvinnor	25	-	24	23
Män	29	-	28	26
Totalt	54	-	52	49

Löner, ersättningar och sociala kostnader	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Löner och andra ersättningar till styrelse, VD samt verkställande ledning	4 358	-	4 358	3 721
Löner och andra ersättningar till övriga anställda	19 659	-	19 256	16 352
Pensionskostnader till styrelse och VD	407	-	407	407
Pensionskostnader till övriga avställda	2 101	-	2 096	1 809
Övriga sociala kostnader	7 518	-	7 394	6 124
Totalt	34 044	-	35 511	28 413

Not 3 forts.

Ersättning till styrelse och ledande befattningshavare (moderbolaget)

Namn	Funktion	Styrelsearvode /grundlön		Rörlig ersättning		Övriga förmåner		Pensionskostnad		Totalt	
		2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Ulf Mattsson	Ordförande	132	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jörgen Sallenhag	Tidigare ordförande	-	139	-	-	-	-	-	-	-	139
Clas Eriksson	Ledamot	44	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Carl-Johan Kastengren	Ledamot	44	-	-	-	-	-	-	-	44	-
Carl Klingberg	Ledamot	44	-	-	-	-	-	-	-	44	-
David Hedman	Ledamot	44	-	-	-	-	-	-	-	44	-
Malin Lövmärk	Ledamot	44	-	-	-	-	-	-	-	44	-
Magnus Dandanell	VD	1 010	961	-	124	67	51	407	407	1 484	1 543
Övrig verkställande ledning	Fyra personer	2 996	2 084	-	221	234	141	949	615	4 179	3 061
Totalt		4 358	3 184	-	345	301	192	1 356	1 022	5 839	4 743

Not 4 KÖNSFÖRDELNING I FÖRETAGSLEDNINGEN

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
STYRELSELEDAMÖTER				
Kvinnor	1	-	1	1
Män	6	-	5	5
	7	-	6	6
VD OCH ÖVRIGA LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE				
Kvinnor	4	-	4	5
Män	5	-	5	5
	9	-	9	10

Not 5 AVSKRIVNINGAR AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA TILLGÅNGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Byggnader	-2 303	-	-2 303	-414
Processutrustning	-2 744	-	-2 744	-1 409
Inventarier och lokalombyggnad	-4 946	-	-4 896	-4 196
Förbättringsutgifter i annans fastighet	-477	-	-477	-477
Goodwill	-	-	-	-35
	-10 470	-	-10 420	-6 531

Not 6 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012	2011	2012	2011
Aktuell skatt på årets resultat	58	-	58	-
Uppskjuten skatt	1 525	-	1 525	-
	1 583	-	1 583	-

Not 7 BYGGNADER OCH MARK

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Ingående anskaffningsvärden	17 901	-	17 901	18 006
Överfört från pågående nyanläggningar och förskott	56 528	-	56 528	-
Inköp	7 539	-	7 539	2 236
Försäljningar/utrangeringar	-	-	-	-2 341
Utgående anskaffningsvärden	81 968	-	81 968	17 901
Ingående avskrivningar	-644	-	-644	-308
Årets avskrivningar	-2 303	-	-2 303	-414
Försäljningar/utrangeringar	-	-	-	77
Utgående avskrivningar	-2 948	-	-2 947	-644
Bokfört värde	79 021	-	79 021	17 256

Not 8 PROCESSUTRUSTNING

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Ingående anskaffningsvärden	28 902	-	28 902	12 555
Inköp	7 600	-	7 600	16 347
Försäljningar/utrangeringar	-596	-	-596	-
Utgående anskaffningsvärden	35 906	-	35 906	28 902
Ingående avskrivningar	-11 650	-	-11 650	-10 241
Årets avskrivningar	-2 760	-	-2 760	-1 409
Avyttringar	16	-	16	-
Utgående avskrivningar	-14 394	-	-14 394	-11 650
Bokfört värde	21 513	-	21 513	17 252

Not 9 FÖRBÄTTRINGSUTGIFTER I ANNANS FASTIGHET

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Ingående anskaffningsvärden	9 101	-	9 101	9 101
Utgående anskaffningsvärden	9 101	-	9 101	9 101
Ingående avskrivningar	-3 912	-	-3 912	-3 435
Årets avskrivningar	-477	-	-477	-477
Utgående avskrivningar	-4 388	-	-4 388	-3 912
Bokfört värde	4 713	-	4 713	5 189

Not 10 INVENTARIER OCH LOKALOMBYGGNAD

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Ingående anskaffningsvärden	48 044	-	48 044	43 310
Inköp	11 520	-	11 008	4 895
Försäljningar/utrangeringar	-491	-	-491	-161
Utgående anskaffningsvärden	59 073	-	58 561	48 044
Ingående avskrivningar	-18 671	-	-18 671	-14 483
Årets avskrivningar	-4 964	-	-4 915	-4 196
Försäljningar/utrangeringar	18	-	18	8
Utgående avskrivningar	-23 617	-	-23 567	-18 671
Bokfört värde	35 456	-	34 994	29 373

Not 14 FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL (moderbolaget)

	Aktiekapital	Reservfond	Överkursfond	Balanserat resultat	Årets resultat
Belopp vid årets ingång	4 015	34 712	129 190	10 893	-3 775
Disposition enligt beslut av årets bolagsstämma:					
Årets resultat	-	-	-	-3 775	3 775
Konvertering av konvertibla skuldebrev	60	-	2 940	-	-
Årets resultat	-	-	-	-	-4 933
Belopp vid årets utgång	4 075	34 712	132 130	7 118	-4 933

Not 15 LÅNGFRISTIGA SKULDER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Förfaller inom ett år	82 000	-	82 000	43 742
Förfaller inom 2 - 5 år	43 545	-	43 545	36 438
Förfaller senare än fem år	-	-	-	-
Totalt	125 545	-	125 545	80 180

Not 11 PÅGÅENDE NYANLÄGGNINGAR OCH FÖRSKOTT AVSEENDE MATERIELLA ANLÄGGNINGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Ingående anskaffningsvärden	50 510	-	50 510	16 242
Inköp	7 213	-	7 213	34 268
Överfört till byggnader	-56 528	-	-56 528	-
Utgående anskaffningsvärden	1 195	-	1 195	50 510

Not 12 AKTIER I DOTTERBOLAG (moderbolaget)

	Kapitalandel	Röstan-del	Antal aktier	Bokfört värde	
				2012-12-31	2011-12-31
Mat och Upplevelser i Kungsbäck AB	100%	100%	500	475	-

Not 13 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Förutbetalda hyror	796	-	796	812
Förutbetalda försäkringar	282	-	282	119
Övrigt	1 468	-	1 468	654
Totalt	2 546	-	2 546	1 585

Not 16 CHECKRÄKNINGSKREDIT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Beviljad kredit	10 000	-	10 000	5 000
Utnyttjad kredit	2 284	-	2 284	-

Not 17 KONVERTIBLA SKULDEBREV

Bolaget hade per 2012-12-31 fyra konvertibellån om totalt 6 504 tkr (7 750) enligt nedan:

Konvertibla skuldebrev	NOMINELLT VÄRDE, TKR	TECKNINGSKURS PER AKTIE
Konvertibellån 11	3 000	50 kr
Konvertibellån 12	371	70 kr
Konvertibellån 13	1 008	84 kr
Konvertibellån 14	2 125	93 kr
	6 504	

Konvertibellån 11 - 13 löper utan ränta och tecknades i januari 2012 varefter de har ersatts med nya konvertibellån i januari 2013. De nya konvertibellånen, som förutsätter årsstämman godkännande, löper till och med januari 2018 med i övrigt oförändrade villkor.

Konvertibellån 14 tecknades i juni 2013. Lånet löper med ränta 5,5 % och kan konverteras till aktier under perioden 2016-06-15 till och med 2017-07-15.

**Not 18 UPPLUPNA KOSTNADER
OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
Upplupen alkoholskatt	3 418	-	3 418	4 660
Semesterlöneskuld	2 053	-	2 003	2 007
Upplupna sociala avgifter	1 199	-	1 199	1 301
Upplupna räntekostnader	541	-	541	90
Övrigt	2 744	-	2 684	4 188
	9 955	-	9 845	12 246

Not 19 STÄLLDA SÄKERHETER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2012-12-31	2011-12-31	2012-12-31	2011-12-31
För skulder till kreditinstitut:				
Företagsinteckningar	125 000	-	125 000	66 000
Fastighetsinteckningar	30 000	-	30 000	30 000
	155 000	-	155 000	96 000

Mackmyra den 8 april 2013

Ulf Mattsson
Ordförande

Clas Eriksson

David Hedman

Carl-Johan Kastengren

Carl Klingberg

Malin Lövemark

Magnus Dandanell
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har lämnats den 8 april 2013

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Annika Wedin
Auktoriserad revisor

Hans Boberg
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till årsstämman i Mackmyra Svensk Whisky AB, org.nr 556567-4610

RAPPORT OM ÅRSREDOVISNINGEN OCH KONCERNREDOVISNINGEN

Vi har utfört en revision av årsredovisningen och koncernredovisningen för Mackmyra Svensk Whisky AB för år 2012. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 28-43.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar för årsredovisningen och koncernredovisningen

Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen och för den interna kontroll som styrelsen och verkställande direktören bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning och koncernredovisning som inte innehåller väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och koncernredovisningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing och god revisionsssed i Sverige. Dessa standarder kräver att vi följer yrkesetiska krav samt planerar och utför revisionen för att uppnå rimlig säkerhet att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter.

En revision innefattar att genom olika åtgärder inhämta revisionsbevis om belopp och annan information i årsredovisningen och koncernredovisningen. Revisorn väljer vilka åtgärder som ska utföras, bland annat genom att bedöma riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen och koncernredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller på fel. Vid denna riskbedömning beaktar revisorn de delar av den interna kontrollen som är relevanta för hur bolaget upprättar årsredovisningen och koncernredovisningen för att ge en rättvisande bild i syfte att utforma granskningsåtgärder som är ändamålsenliga med hänsyn till omständigheterna, men inte i syfte att göra ett uttalande om effektiviteten i bolagets interna kontroll. En revision innefattar också en utvärdering av ändamålsenligheten i de redovisningsprinciper som har använts och av rimligheten i styrelsens och verkställande direktörens uppskattningar i redovisningen, liksom en utvärdering av den övergripande presentationen i årsredovisningen och koncernredovisningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen och koncernredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av Mackmyra Svensk Whisky AB:s och dess dotterföretags finansiella ställning per den 31 december 2012 och av dessas finansiella resultat och kassaflöden för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att årsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen.

RAPPORT OM ANDRA KRAV ENLIGT LAGAR OCH ANDRA FÖRFATTNINGAR

Utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen har vi även utfört en revision av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning för Mackmyra Svensk Whisky AB för år 2012.

Styrelsens och verkställande direktörens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust, och det är styrelsen och verkställande direktörens ansvar som har ansvaret för förvaltningen enligt aktiebolagslagen.

Revisorns ansvar

Vårt ansvar är att med rimlig säkerhet uttala oss om förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust och om förvaltningen på grundval av vår revision. Vi har utfört revisionen enligt god revisionsssed i Sverige.

Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi utöver vår revision av årsredovisningen och koncernredovisningen granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Uttalanden

Vi tillstyrker att årsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Gävle den 8 april 2013

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

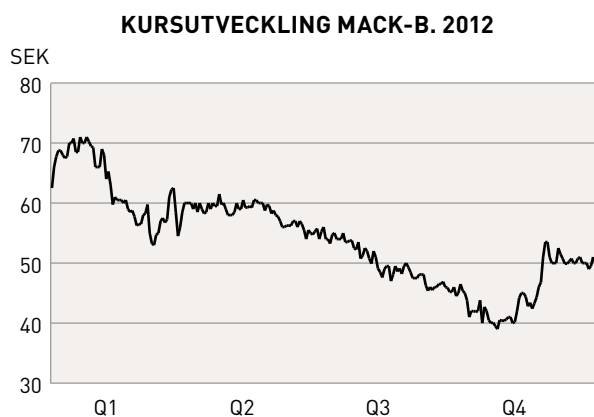
Annika Wedin
Auktoriserad revisor

Hans Boberg
Auktoriserad revisor

Aktien och ägarförhållanden

KURSUVECKLING OCH OMSÄTTNING

Aktien noterades vid First North med första handelsdag 2011-12-16, under kortnamn MACK-B. Aktien stängningskurs den 28 december 2012 var 50,00 kronor (60,25), vilket motsvarade en nedgång med 17 procent under året. Under 2012 omsattes totalt 385 051 aktier (95 014).



AKTIEDATA

Antal registrerade aktier vid periodens slut:	4 075 396
Antal utestående aktier vid periodens slut:	4 075 396
Resultat per aktie, kronor:	-1,31
Eget kapital per aktie, kronor:	42,37
Antal aktieägare vid periodens slut:	6 247

AKTIEÄGARE

De största per 31 december 2012

Ägare	A-aktier	B-aktier	Kapital %	Röster %
Grundargruppen*	207 860	394 378	14,8	37,7
Lantmännen ek. för.	34 940	783 468	20,1	17,3
Fam. Rolf Klingberg	11 000	223 545	5,8	5,1
Fam. Tage Klingberg	22 200	29 125	1,3	3,8
Övriga aktieägare	0	2 368 880	58,0	36,1
Summa	276 000	3 799 396	100	100

Totalt antal aktier serie A + serie B:

4 075 396

Ovanstående ägarförteckning speglar ägarförhållandena per 2012-12-31

* Grundargruppen består av de åtta grundarna (Annika Berg, Jonas Berg, Astrid Dandanell, Magnus Dandanell, Jennie Kastengren, Carl-Johan Kastengren, Rikard Lundborg och Malin Lövmemark), Spiritum Spritaktiebolag AB samt Gillesvik AB-koncernen.

EGNA AKTIER

Av det totala antalet aktier äger Mackmyra Whisky AB inte några aktier.

AKTIEKAPITALET

Aktiekapitalet i Mackmyra Whisky AB uppgår till 4 015 396 kronor, och antalet aktier per den 31 december 2012 uppgick till totalt 4 075 396, fördelat på 276 000 A-aktier och 3 799 396 B-aktier. Varje aktie av serie A ger en röst och varje aktie av serie B medför en tiondels röst. Samtliga aktier äger lika rätt till utdelning.

UTDELNINGSPOLICY

När Bolaget genomfört den expansionsfas som nu påbörjats är det styrelsens avsikt att föreslå att utdelningen höjs till motsvarande 30 till 50 procent av resultatet efter skatt, förutsatt att bolagets behov av konsolidering, likviditet och kapital för fortsatt utveckling är tillfredsställt. Om de senare faktorerna inte tillfredsställs i framtiden kan utdelningen komma minska jämfört med planen eller helt utebli.

FÖRSLAG TILL ÅRSSTÄMMAN

Styrelsen har beslutat föreslå att ingen utdelning ska genomföras. Se även förslag till dagordning sidan 46.

Välkommen till årsstämman

Mackmyra Svensk Whisky AB (publ) håller årsstämma lördagen den 4 maj 2013 kl. 10.00 i Stadshuset, Drottninggatan 22 i Gävle. Registrering och inpassering sker från och med kl. 9.30.

RÄTT ATT DELTA OCH ANMÄLAN

Den som önskar delta i stämman ska

- dels vara införd i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken fredagen den 26 april 2013 (avstämningsdag lördagen den 27 april 2013),
- dels anmäla sig hos bolaget för deltagande på bolagsstämman senast måndagen den 29 april 2013.

Anmälan ska göras skriftligen till Mackmyra Svensk Whisky AB, Wallingatan 2, 111 60 Stockholm, per e-post: info@mackmyra.se, per telefon: 08-55 60 25 80 eller per fax: 08-55 60 25 81. Vid anmälan bör namn, personnummer/ organisationsnummer, adress och telefonnummer uppges. Anmälan ska även innehålla uppgift om det antal biträden (högst två) som aktieägaren eventuellt avser medföra vid stämman.

Om deltagande ska ske med stöd av fullmakt ska sådan vara daterad och bör ges in i samband med anmälan. Fullmaktens giltighetstid får anges till högst fem år från utfärdandet. Fullmaktens formulär finns tillgängligt på bolagets webbplats www.mackmyra.se senast från och med tre veckor före stämman och dagen för stämman och skickas till de aktieägare som så begär och uppger sin postadress. Den som företräder juridisk person ska visa upp kopia av registreringsbevis eller motsvarande behörighetshandlingar utvisande behörig firmatecknare.

Aktieägare, som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste, för att ha rätt att delta i bolagsstämman, tillfälligt inregistrera sina aktier i eget namn hos Euroclear Sweden AB. Aktieägare som önskar sådan omregistrering måste underrätta sin förvaltare om detta i god tid före fredagen den 26 april 2013 då sådan omregistrering ska vara verkställd.

Förslag till dagordning

1. Stämmans öppnande
2. Val av ordförande vid stämman
3. Upprättande och godkännande av röstlängd
4. Godkännande av dagordning
5. Val av en eller två justeringsmän
6. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad
7. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen
8. Beslut om fastställande av resultaträkningen och balansräkningen
9. Beslut om dispositioner beträffande bolagets resultat enligt den fastställda balansräkningen
10. Beslut i fråga om ansvarsfrihet åt styrelseledamöter och verkställande direktör
11. Beslut om antalet styrelseledamöter och suppleanter
12. Beslut om arvoden till styrelsen och revisorn
13. Val av styrelseledamöter, styrelseordförande och eventuella suppleanter
14. Beslut om styrelsens förslag till beslut om emission av teckningsoptioner och godkännande av överlåtelse av teckningsoptioner (incitamentsprogram)
15. Beslut om godkännande av styrelsens beslut om emission av konvertibler - K15
16. Beslut om godkännande av styrelsens beslut om emission av konvertibler - K16
17. Beslut om godkännande av styrelsens beslut om emission av konvertibler - K17
18. Beslut om emissionsbemyndigande
19. Stämmans avslutande

FINANSIELL KALENDER

Datum för publicering av finansiell information

- | | |
|------------|-------------------------|
| 2013-04-08 | Årsredovisning 2012 |
| 2013-05-04 | Årsstämma |
| 2013-05-28 | Kvartalsrapport Q1 2013 |
| 2013-08-27 | Kvartalsrapport Q2 2013 |
| 2013-11-26 | Kvartalsrapport Q3 2013 |

Ordlista, definitioner och adresser

ORDLISTA OCH DEFINITIONER

Flaska:

70 cl råsprit eller whisky beräknat vid 40 procent alkoholhalt som distribueras och säljs via traditionella kanaler.

Fat:

Personligt whiskyfat beställt och tillverkat efter kundorder. Levereras efter i genomsnitt fem års mognadslagring i cirka 48 whiskyflaskor.

Angels share:

Ungefär tre procent av whiskyn avdunstar ur ekfaten varje år under lagringen. På engelska kallas detta Angels' share.

Bruttovinstmarginal (%):

Bruttoresultat dividerat med nettoomsättning.

Rörelsemarginal (%):

Rörelseresultat dividerat med nettoomsättning.

Kassalikviditet:

Summan av kortfristiga fordringar, likvida medel dividerat med kortfristiga skulder.

Soliditet (%):

Eget kapital dividerat med balansomslutningen.

Avkastning på eget kapital (%):

Resultat efter skatt dividerat med genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital (%):

Resultat före räntekostnader dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital.

Sysselsatt kapital:

Eget kapital och skulder reducerat med räntebärande skulder.

Räntetäckningsgrad (ggr):

Resultat före räntekostnader dividerat med räntekostnader.

Vinst per aktie (kr):

Resultat efter skatt dividerat med antal aktier vid periodens utgång.

ADRESSER

Mackmyra Svensk Whisky AB (publ)

Organisationsnummer 556567-4610

e-post: info@mackmyra.se

Hemsida: www.mackmyra.se

Huvudkontor/marknadskontor:**Mackmyra Svensk Whisky AB**

Wallingatan 2

111 60 Stockholm

Telefon 08 - 55 60 25 80

Telefax 08 - 55 60 25 81

Mackmyra Whiskyby

Kolonnvägen 2

802 67 Gävle

Certified advisor:**Erik Penser Bankaktiebolag**

Box 7405

103 91 Stockholm

Besöksadress: Biblioteksgatan 9

Telefon: 08 - 46 38 000

E-post: emission@penser.se

Hemsida: www.penser.se

