

Eidsvoll Mosteri AS

Emisjon 2025

Eidsvoll Mosteri er en innovativ drikkevareprodusent lokalisert på Eidsvoll Verk, hvor vi lager våre tre unike produktfamilier — med og uten alkohol — basert på frukt fra hager og bær fra skog og fjell. Med beina godt planta i lokalmiljøet og ambisjoner om å bli en regional kraft!



Misjon

Vi ser verdien i de historiske eplesortene, som spenner over et vidunderlig mangfold i smak, og tar dem med inn i en ny tid gjennom systematisk utprøving og produktutvikling.

Visjon

Som kulturbærere samskaper vi med våre interessenter lokal aktivitet og folkelig engasjement knyttet til vårt eplemottak og videreføring av de klassiske gårds- og villahager.

Som kulturskapere definerer vi gjennom våre produkter regionens karakter og går i bresjen for å løfte fram stedegen drikke som det naturlige valget i det nordiske kjøkkenet.

Introduksjon

Eidsvoll Mosteri AS er en virksomhet med noen materielle eiendeler, men på nåværende stadium er den først og fremst et omfattende reisverk av opparbeidet kunnskap og relasjoner, av ideér, konkrete planer og drømmer. Våre produkter hører til i en sanselig verden som må oppleves.

Å omsette alt dette til tekst er knapt eller bare delvis mulig, så i dette prospektet får leseren kun et lite innblikk i vår verden.

Vi inviterer derfor gjerne deg som interessert til våre lokaler for omvisning, smaking og samtaler for å bli bedre kjent, samt utdypning av emnene omtalt under etter ønske.

Bli medeier - invester i Eidsvoll Mosteri!

Nå åpner vi opp for at du kan bli medeier i Eidsvoll Mosteri ved å kjøpe et antall aksjer. Denne emisjonen er planlagt som den første i en rekke av flere. Vi tenker alltid tre skritt fram og ser disse i sammenheng (mer om framtidige planer lenger ned i teksten). Denne første og relativt begrensede emisjonen tjener først fremst formålet å knytte til oss noen nøkkelpersoner, samt å ta de nødvendige utviklingstrinn på kort sikt. Den er også å se på som en forøvelse til senere emisjoner og et ledd i å øke vår troverdighet også mot aktører i «virkemiddelapparatet».

★ Vi henter inn ny kapital som skal brukes til utstyr, lokaler og folk

Den store kapasitetsøkningen kommer først ved neste emisjon, men det er likevel viktig å øke volumet noe de neste 0-2 årene. Dette oppnår vi ved å investere i utstyr som lar oss effektivisere noen av prosessene i produksjonen.

Når høsten kommer er investeringen i flasker (og annen emballasje) en stor kneik å komme over. Vi er også avhengige av å bytte/utvide våre lokaler snarlig for å kunne fortsette utviklingen, hvilket innebærer et stort sprang i leieutgifter som i starten vil overskride betjeningsnivåen. En bufferkonto vil hjelpe oss å senke skuldrene og fokusere på det vi skal.

Det er på høsten grunnlaget for verdiskapingen skjer. Nå er bedriften moden for å leie inn sesonghjelp, et grep som vil gi oss et betydelig løft for en moderat kostnad. Vi ønsker også å satse mer på våre egne folk ved å løfte aktuelle personer opp på et tilfredsstillende lønnsnivå

★ Vi får kontakt med nye folk og kompetanser

I denne emisjonen ser vi for oss at man også kan knytte seg til som en ressurs og bli en del av laget vårt. I dette ligger en mulighet for å bidra med det man kan og vil, i det omfang som er ønskelig. Per nå består Eidsvoll Mosteri av Eivind og Ebbe som hovedeiere og kjernen i den daglige driften. Fredrik Bye er også eier og bidrar i det omfang han kan. I tillegg får vi hjelp fra en liten krets av venner og familie. Men vi trenger flere gode krefter og evner!

★ Vi utvider nettverket vårt og kjennskapet til produktene

Frem til nå har vi i liten grad markedsført oss bredt. Vi har satset på salg til HORECA-bransjen og vært opptatt av å knytte kontakter og bygge relasjoner til våre kunder direkte. Vi ser nå behovet for å også satse på privatmarkedet.

Private ambassadører vil videre være viktige også for å nå målet om å komme inn i aktuelle utvalg hos i Vinmonopolet.

Utvikling av en internetstrategi og nettsider står for døren og vil kreve innsats og ressurser.

Som medeier vil du:

- ★ Bli holdt orientert om små og store beslutninger og steg fremover
- ★ Bli invitert til smakinger og andre arrangement og produktpresentasjoner.

En oversikt over emisjonen

Selskapet og dets 50.000 aksjer eies idag av:

Ebbe Dam Meinild	40 %
Eivind Krey Nitter	40 %
Fredrik Bye	20 %

Målet med denne emisjonen er å hente inn kr. 800.000,-. Dette fordeles da på 7142 utstedte aksjer til en verdi av 112 kr. per stk. **Emisjonen avsluttes 31.05.2025.**

Vi har verdisatt selskapet før nye penger blir lagt til (*pre money*), til kr. 5.600.000,-. Emisjonen utgjør dermed 12.5 % av samlet verdi på kr. 6.400.000 etter at inskuddene er lagt til (*post money*). Dermed vil nye eiere eie 12.5% av virksomhetens aksjer om vi får inn hele beløpet. Dette utgjør en øvre grense, men får vi inn mindre vil eierbrøken bare justeres ned noe.

Som medeier vil du bli jevnlig orientert om våre aktiviteter og få stemmerett på vår generalforsamling. Det er i denne emisjonen viktig for oss at vi kan overkomme våre plikter overfor våre nye aksjonærer, derfor setter vi et minimum på kr. 11.200,- tilsvarende 100 aksjer.

Du vil som investor hjelpe til å bygge opp Eidsvoll Mosteri og samtidig bli medeier. Vi gleder oss selvsagt til å få med oss nye personer på reisen videre. Se mer om hvordan vi tenker om rollen som medarbeider, hva vi tilbyr og mulighetene det gir, mot slutten av dokumentet.

Om emisjonen når målet (eller i nærheten av det), vil vi kunne prioritere å kvalifisere til skatteinsentivordningen. Alle nye aksjonærer vil da i praksis få 22 % rabatt på inskuddet via skatteseddelen. Les mer om dette her: <https://www.skatteetaten.no/person/skatt/hjelp-til-riktig-skatt/aksjer-og-verdipapirer/om/skatteinsentivordningen/>

Vi planlegger å innføre en attraktiv utbyttepolitikk når likviditet og soliditet gir rom for det.

Ta kontakt med oss på hei@eidsvollmosteri.no eller snakk med Ebbe på 45 69 25 31 omkring formalitetene rundt kjøpet.

Prinsipper for virksomheten

Som bedrift skal vi være noe mer enn summen av de enkelte deler. Det skal føles ekte og givende å ha med oss å gjøre. Vi skal opptre økonomisk ansvarlig basert på noen grunnleggende prinsipper:

Natur & Bærekraft

Vi skal strebe etter lavt klimaavtrykk i valg av produksjonsmetoder, emballasje og distribusjon.

Vi skal fremsnakke og kjempe for verdien av naturmangfold og bevaring av naturkvaliteter både i utmark, innmark og i private hager. Der vi samhandler med landbruket vil vi jobbe for driftsformer som understøtter et levende kulturlandskap i balanse. Det gjelder bl.a. plantesystem for frukttrær i kombinasjon med beitebruk.

Vi har stor respekt for naturens evne til å produsere. Derfor er vi også opptatt av at de ressursene som finnes blir brukt best mulig. Frukt og bær fra private hager er ett aspekt, skogens og fjellets et annet.



Kultur & Sosialt

Ved å høste i hager og ta imot frukt og bær kommer vi i kontakt med mange som har erfaring med lokale sorter og bruksmåter. Vi deler våre erfaringer og lærer av andres. Eplemottaket er en grunnpilar i måten bedriften fungerer på, og er også god samfunnsbygging.

Kunnskapen om de ulike (eple)sortenes særlige egenskaper forsvinner fort i disse år, dagligvarekjeder og grossister snevrer inn utvalget. Samtidig opplever vi at de gamle sortene har større kompleksitet og dybde i smaken sin. Kartlegging av gamle sorter er derfor en del av jobben.

I mosteriet skal vi løfte frem verdien av å gjøre arbeidet grundig og ta oss god tid til å oppnå et godt resultat. Vi bygger videre på håndverkstradisjoner og har samtidig døren åpen for industrialisering av prosesser der vi ser at dette er hensiktsmessig med henblikk på kvalitet, produksjonstekniske muligheter og en trygg arbeidsplass.

Arbeidsdagen skal bygge på aktiviteter som bidrar til en meningsfull hverdag. Det er ikke alltid oppgavene er spennende, men vi tilstreber en balanse som gir motivasjon. Våre ansatte og bidragsytere skal føle at vi er med på noe som er større enn summen av oss selv.

Vår virksomhet skal ha en rolle som kulturbærer, kulturskaper og positivt innslag i lokalmiljøet. Vi stiller opp i den grad vi har ressurser til det. Vi skal skape stolthet over regionens egenart og bidra til å gi den et kvalitetsstempel som også kommer folket og andre virksomheter til gode.

Vi ser det som et imperativ å bidra til landets selvforsyningsgrad.



Produkt

Det styrende for alle produkter vi lager og selger skal være høy kvalitet. Det vil si at vi ikke skal slippe produkter som ikke holder denne kvaliteten. Råvarene vi bruker er naturlig av høy ernæringsmessig verdi, helse og sunnhet er integrert tankegang i alle aspekter av verdikjeden.

Det som driver oss i Eidsvoll Mosteri er drømmen om smaksopplevelsen, alt som kan inneholdes i en eneste munnfull. Basert på råvarer som er dyrket, sanket, sortert, modnet, tilvirket, foredlet før produktet blir etterlagret og presentert. Vi har alltid mye å lære og må aldri slutte å gå på oppdagelse i smakens verden. Når muligheten er der, skal vi teste ut nye råvarer, kombinasjoner og produksjonsteknikker.

Vi skal ha respekt for råvaren slik at vi videreformidler den best mulig. Det er essensielt for oss at det er en sterk og tydelig forbindelse mellom råvare og produkt, slik skapes det bevissthet om de kvalitetene som finnes rundt oss.

De mest ikoniske produktene / av tidløs kvalitet er vårt bidrag til å definere regionen.

Historien

Det startet med et podekurs i Hurdal vinteren 2018

Og en felles tanke om å starte en frukthage med egenproduserte trær, vi etablerte Huldras Hage DA. Derfor arrangerte vi podekurs, både for å lære selv og for å spre budskapet. Mens vi ventet på at trærne skulle bli større, begynte vi å høste i hager hvor eplene ikke ble brukt.

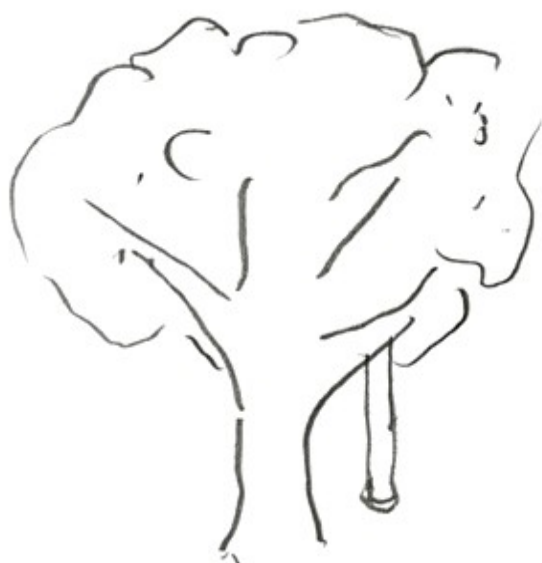
Det viste seg raskt at kvaliteten på denne frukten var mye, mye bedre enn vi først hadde tenkt. Hvorfor? Fordi de gamle epletrærne er kraftigvoksende med stort rotnett.

Vi skjønnte at mosten ble så god, at den med rett håndtering kunne passe godt som tilbehør til mat eller stå alene.



Frukthagen ble byttet ut med gamle trær i gårds- og villahager i Eidsvoll og bær i skogen og på fjellet. Her ventet de store smakene på oss. Kunnskapen vår om sorter og foredling vokste. Vi flyttet fra en garasje... til en litt større garasje... til et lagerrom... for til slutt å havne der vi er nå, i Traktorstallen på Eidsvoll Verk. Underveis, nærmere bestemt våren 2022, stiftet vi selskapet i sin nåværende form som Huldras Hage AS. Og i 2024 skiftet vi navn til Eidsvoll Mosteri AS (en ren formalitet) for å tilpasse oss vår nye virkelighet.

Vi har alltid beundret vinverdenen for sine nerdete og djupe tilgang til smak, aroma og jakten på den store opplevelsen. Vi tenkte mer og mer på mosten som en alkoholfri vin. Parallelt med dette lagde vi sider i mangfoldige eksperimenter, kjøpte bøker, besøkte produsenter og smakte, smakte, smakte. Etter fem år var vi fornøyde med kvaliteten og klar til å søke om alkoholløyve, som kom på plass i 2023.



Produktfamiliene våre

Eplekompis (most)

Dette produktet er en blandingsmost tilegnet og tilpasset alle som bidrar med råvarer, våre *Eplekompiser*. Relativt rimelig priset og kommer på store flasker i en folkelig drakt. Farlig godt!

Huldras Hage (most)

Vår første produktfamilie og flaggskipet vårt frem til nå. Dette er vår alkoholfrie drikkemeny og årgangsmost. Familien viderefører det gamle selskapsnavnet som er inspirert av vår norske skogsånd og hentyder at her er det også råvarer fra naturen. Produseres på både 0,75L og 0,28L — en flaske til et bord eller en individuell porsjon. Samlet skal de kunne matches til alle retter, fra aperitiff og forrett til ost og dessert.

Ca. halve familien er rene enkeltsorts eplemoster hvor de ulike variantene sammen representerer et spenn i aroma/smak og i syre-sødmne balansen. Resten av familien er varianter av eplemost i kombinasjon med rabarbra eller bær; forholdet skal balansere så smaksbildet inneholder både eple og tilsetningen. Kvaliteten skal være slik at produktet utvikler seg over flere år.



feiring (sider)

Fra og med 2023 lager vi vår andre produktfamilie, sider. Vi har utviklet stilen vår siden oppstarten og ønsker med dette (tvedydige) navnet å hylle favorittbygda vår i Eidsvoll, samt sette regionen på kartet som et attraktivt siderdistrikt.

Vi er inspirert av den nye bølgen naturvinprodusenter, men ser samtidig etter egenart i produksjonsøyemed og tidløs kvalitet i uttrykket. Frukten fra gamle trær båret fram i regionens marginale skjønt solrike klima, gir et helt spesielt fortrinn i råvarekvalitet som vi gjerne utnytter. Vi øyner muligheten til å utvikle oss som landets fremste kult-produsent av sider og med det drive prisene og betalingsviljen oppover.

Råvarene er (kun) de samme historiske eplesortene, en sjelden gang pærer, og det viser seg at det skjuler seg noen helt fantastiske smaksopplevelser i dette landskapet. Villgjæring gir en langsom prosess over vinteren i kjølige lokaler, og flasking skjer utover våren med metode PetNat / *methode ancestrale* for å få en perleende drikk, skjønt noen ganger lar vi det gjære ut og får en stille sider. Deretter får flaskene ligge et halvt til ett år eller mer på bunnfallet før de evt. degorsjeres og så lanseres. Resultatet er komplekse sidere med tydelig preg av gjærings- og lagringsaromaer. Graden av restsødme varierer og vi jobber oss inn mot å finne gode balansepunkt for hver aktuelle eplesort.



Produksjonsapparatet vårt er bygget opp med sider som omdreiningspunkt, og vi velger dermed en ganske annen tilnærming enn mer eller mindre alle norske most- og siderprodusenter. Vår prosess fra eplene høstes, via etterlagring og behandling av frukten, til ferdig produkt — har et stort antall muligheter man kan variere, ja i et nærmest uendelig antal kombinasjoner.

Et eksempel på en retning vi utforsker er de sidere vi benevner med undertittelen «Vinter», hvor eplene først er frosset, og gjerne tint og frosset igjen (osv.) i naturlig vær og vind, før de presses til en konsentrert most. Resultatet er en fyldig sider med litt ekstra restsødme. Underveis i denne prosessen har eplene utviklet komplekse smaker (som eksempelvis tørket frukt), samt et ekstra lag av farge og smak fra skallet som brytes ned underveis, noe som også gjenspeiles i det endelige produktet.

POMO (villgjæret leskedrikk)

Vi har lenge ønsket å finne fram til en alkoholfri drikk som er uten mostens intensitet, men snarere har letthet og friskhet som en ung sider. Tilkommet kompleksitet fra etterbakenadlig av råvarene og en lett gjæringsprosess ville ikke skade heller. — I tillegg har vi ansett restproduktet etter alminnelig pressing, epleresten, som et såpass bra råstoff at det måtte gå an å bruke det.

Dette har resultert i POMO, vår tredje og økonomisk sett kanskje mest håpefulle produktfamilie. Detaljene holder vi tett til brystet, men POMO-logi er læren om kjernefrukt, og produktet er under utprøving på Pillefyken i Oslo hvor det høster lovord både fra eiere og gjester.

Jeg (med flere) syns den var utrolig god. Som vininteressert syns jeg det er vanskelig å finne gode alternativer som ikke oppleves som sukkerlake. Pomo ga stor drikkeglede og vi har drukket flere flasker. Håper derfor den vil komme for salg. Kjøper gjerne en kasse eller to.

I POMO er det meste av råvarene gjenbruk, noe som foruten å være økologisk bærekraftig er økonomisk smart, og vi øyner her muligheten til å produsere et premium produkt (som kan prises høyt) med relativt lave utgifter til innsatsmidler. POMO er enestående i sitt slag og tar som et rent epleprodukt opp kampen i det alkoholfrie high-end markedet (som domineres av hybridprodukter i sjangerne kombucha og fermentert te). Et marked som forøvrig er spådd en lys framtid.

Foreløpig er produktene på utprøvningsstadiet og det trenges investeringer for å strømlinjeforme produksjonene nok til kommersialisering, men POMO kan fort bli en viktig produktfamilie når vi får sving på sakene.

Brus - ?

Vi vurderer også å starte produksjon av brus som et naturlig, mindre u-sunt og superdigg tillegg i leskedrikk-segmentet, særlig om vi ser muligheten/behovet for å utnytte kapasiteten til maskinparken i lavsesongen. Brus er populært og er lett omsettelig, og det er lite brus av høy kvalitet på markedet. Et naturlig startpunkt vil være å benytte råvarer vi allerede har tilgang til, som rabarbra og blåbær, lokalt finnes det også bønner som dyrker bringebær — her er det mange muligheter



Frosne epler presses til «vinter-sider»

Hvor og hvordan jobber vi?

Som med mye annet vi driver med, ønsker vi å bygge opp gode relasjoner som kan vare over tid. Det betyr at vi følger opp våre kunder med rask service, tilbud om smaking av nye produkter, nyhetsbrev og annen aktuell informasjon og levering til døren.

Lokalt har vi etterhvert en del serverigssteder og hoteller som vi samarbeider godt med. Sammen er vi ambassadører for kvalitet i lokalområdet, noe som er viktig for utviklingen på Øvre Romerike.



Most fra Huldras Hage da Wergelandshaugen fikk kronprinsen og andre prominente gjester på besøk i 2022.

I Oslo-området er vårt tyngdepunkt restauranter, vinbarer og kaféer som er ekstra opptatt av kvalitet og ønsker noe som kan tilpasses som alkoholfritt alternativ. Og så er vi nå som smått igang med å selge inn vår sider. — Det skjer mye på matscenen og vi følger med så godt vi kan.

Lokale kunder og samarbeidspartnere	Kunder og samarbeidspartnere i Oslo-området	Salg i butikk
● Coffee Too ● Sesong ● Eidsvoll Helsekost ● Eidsvoll 1814 ● Wergelandshaugen ● Thon Oslo Airport ● Hurdalsjøen Hotell ● Trugstad Gård ● Innovasjon Gardermoen	● Restaurant Hot Shop ● Arakataka ● Nektar Vinbar ● Happy Ending ● Pillefyken ● Café Platz ● Maaltid ● Oslo Militære Samfund - Selskapslokaler ● Kampen Kaffebær ● Nedre Foss Gård	● Sesong ● Eidsvoll Helsekost ● Sundbyttunet (Jessheim, samarbeid med Romeriksmat, NB! åpner til sommeren)

På jakt etter den store smaken!

Eidsvoll Mosteri (og før det Huldras Hage) består av dedikerte personer, der Eivind og Ebbe har vært med hele veien og andre har kommet til underveis. Her kommer en introduksjon til noen av oss.

Eivind

Gründer og daglig leder. Det er Eivind som er navet i den daglige driften. Har ansvar for salg og produktpresentasjoner og holder kontakt med kundene våre. Driver med eksperiment i produksjonslokalet, har alltid en ny idé på gang og jakter på det ekstraordinære. Det er også Eivind som står for det meste i produksjons-sesongen, der særlig pressingen har blitt et høyt utviklet fagfelt. Utdannet biolog med spesialitet i pollinerende insekter, som foruten lidenskapen for mosteriet er særlig opptatt av kulturlandskap og arts mangfold. Er også sortseksperter vår, som kartlegger eplehagene og driver detektivarbeid for å sortsbestemme alt fra de gamle husholdningsepler til nye lovende sorter.

Ebbe

Gründer og styreleder. Ebbe er den realistiske, praktiske delen av Eidsvoll Mosteri. Det gjelder både med henblikk på innredning og funksjonalitet i produksjonslokalet, men også i organiseringen generelt. Ebbe bruker mye tid på ettermiddager, helger og fridager og bistår Eivind i driften. Har ansvar for at utstyret som kjøpes inn fungerer og er glad i håndverksløsninger og oppfinnelser som løser problemer. Samfunnsøkonom og jobber som byplanlegger, men er også utdannet gartner og deler derfor pasjonen for sorter og stell av planter.



Eivind og Ebbe i oppstarten

Fredrik

Ble medeier i 2022 og har bidratt med alt fra epleplukking til nettsidedesign. Fredrik har vært viktig i utviklingen av Eplekompis-ordningen og i arbeidet med søknaden om alkoholløyve. Er for tiden bosatt på Vestlandet og er derfor vår ambassadør der. I tillegg til å være pilot og flykaptein i Widerøe, er Fredrik en kreativ type med glimt i øyet, som liker å skape gode møtepunkter.

Flemming

Flemming er en sjelden kombinasjon av en programmerer som liker fysisk arbeid. Han driver derfor med skogspleie om sommeren og programmering om vinteren. I tillegg hjelper han med oppsett av nettside og praktiske oppgaver når det trengs en ekstra hånd. Er alltid klar for å smake nye sidere.

Svein Gunnar

Vår urbane design-guru som guider oss utenom de mange fallgruvne som finnes i utviklingen av en bedrift og utfordrer oss på våre etablerte sannheter. Han har designet etiketten til produktene under merkenavnet "Huldras Hage". Har selv erfaring fra Dagens.farm - direktehandel fra gård til kjøkken.

Erlend

Dartmester og tradisjonshåndverker. Var sentral i utplantingen av høystammete epletrær i 2023 og legger jord til på Stenberg i Feiring. Erlend tenker praktisk på alle måter og hjelper til når han har mulighet. Har alltid kaffen klar på termos.

Hvor og hvordan jobber vi?

Samtidig som vi nå høster i hele regionen, har vi noen steder som er helt avgjørende for vår drift og trivsel.

★ Traktorstallen på Mago B

Beliggende mellom Eidsvollsbygningen og Andelva, er dette en drøm av en plassering. Murbygningen vi holder til i er over 100 år gammel og har, som navnet sier, tidligere huset et traktorverksted. Det er et kulturmiljø med store muligheter for å bygge videre på et håndverksmiljø.



Klare for produksjon i Traktorstallen

Her leier vi et 130 kvm stort lokale med høyt under taket og store vinduer. Den grove murbygningen gjør sitt til å holde hallen kjølig på sommeren og er et bra rom å være i. Lokalet fungerer som mosteri og sideri, det er her vi holder på med høstens produksjon, eksperimentene gjøres, sideren lagres og mosten pakkes og gjøres klar til salg.

Over flere omganger har vi innredet og tilrettelagt dette, men nå er vi i ferd med å vokse ut av rommet.

★ **Stenberg i Feiring**

Sammen med Erlend har vi plantet ut rundt to hundre høystammede epletrær på hans småbruk. Stenberg ligger i et vakkert småskala kulturlandskap med rester av gammel slåttemark og en fantastisk utsikt over Mjøsa. Planen er en frukthage etter nordfransk forbilde, med beitebruk på bakken og ljåslått på sommerstid. I en oppstartet planteskole lager vi nye trær ved å pode historiske sorter på hardføre frøstammer. Håpet er å få til en årlig produksjon av epletrær i liten skala som enten kan selges eller plantes ut på andre felt i nærområdet.



Nyplanting på Stenberg våren 2023 gir snart resultater

Etter avtalen med Erlend har vi forpliktelser knyttet til stell av trærne og bruksrett på frukten fram til 2037. Vi satser såklart på at Erlend blir med oss også videre med ny avtale.

Økonomisk utvikling til nå

Oppstarten (av forløperen Huldras Hage DA) i 2018 bar i første omgang preg av satsingen på et plantefelt, som vi siden har gitt opp til fordel for å utnytte potensialet i private hager, i skogen og på fjellet. Fra en utfordrende oppstart – bl.a. grunnet tørkesommeren samme året – lykkes vi likevel godt med våre første produksjoner av most i 2018 og 2019. Hele vår portefølje og for såvidt tanken bak hele virksomheten var rettet mot HORECA-markedet, og vi fikk raskt etablert noen gode kunde-relasjoner, både lokalt og i Oslo. Men så ble vi kastet inn i Covid-krisen som vendte opp ned på disse, samt begrenset mulighetene for å etablere flere. Salget stagnerte eller uteble og effektene/etterdønningene på omsetning og økonomi henger i selv nå i 2025.

Som det fremgår av tabellen under har vi altså ikke bare vokst og vokst. Slik er det med utviklingsarbeid. Ofte like mye ett steg frem og to tilbake, som det motsatte. Underveis har vi testet mye utstyr og flere ulike måter å håndtere råvarene på. Når man går sine egne veier slik vi har valgt å gjøre, er det ikke noen rett vei til målet. Eksempelvis har oppstarten av produksjon av sider kostet mye ressurser (tid og kostnader til søknad, innkjøp av flasker og utstyr, allokering av råvarer og arbeid), noe som særlig reflekteres i resultatet fra 2023. Inntektene kommer først et par år senere.

Slik økonomien vår er nå «går vi ca. i null», men kun fordi det også legges ned mye gratis arbeid i virksomheten. Mye er tungvint, ja nærmest på et hobbynivå, og mye av ressursene går til å bygge opp systemer for fremtiden. Det bør nevnes at vi 01.01.2025 hadde et produktlager med omsetningsverdi på rundt kr 1.000.000,-. (mens den regnskapmessige verdien kun er anslått til 210.000), samt en god del råvarer på frys og høstens sider på tank fortsatt.

All inntekt har frem til januar 2024 (der vi begynte med en mindre lønn til Eivind) blitt brukt til å investere i nytt utstyr. Det er dyrt å etablere seg som produsent. Alt utstyr, emballasje og lokaler må være på plass før produksjonen, og inntekter kommer først etterpå. For en mikro-aktør som oss, som konkurrerer med gårdsbruk som nyter godt av omfattende støtteordninger, har dette vært en krevende øvelse. Men vi har troen på at vi klarer å henge med, og etterhvert også skaffe oss fortrinn.

Historisk utvikling						
Eidsvoll mosteri AS (og Huldras Hage DA og AS frem til 2023)						
År	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Resultatregnskap						
Driftsinntekter	267000	272000	408000	385000	350000	557000
Driftsutgifter	141000	275000	319000	257000	505000	596000
Resultat	126000	-3400	86000	126000	-154000	-38600
Balanse						
Eiendeler	278000	393000	666000	630000	553000	604000
Egenkapital	213000	245500	267000	267000	472000	433000
Gjeld	65000	150500	316000	140000	81000	171000

Vekstmuligheter og planer

Rammene

Basert på tilbakemelding fra kunder og privatpersoner, ser vi for oss at det er plass til, og ønske om, en aktør som Eidsvoll Mosteri. Grunnverdiene og mye av kunnskapen er nå på plass, vi har et godt nettverk av kunder, kontakter og samarbeidspartnere og er nå klare for å ta neste steg.

Som mosteri har vi selvsagt noen drømmer og tanker om hvor vi vil på lengre sikt. Det går både på de fysiske rammer, på selve produksjonen, på råvaretilgangen, rollen i lokalmiljøet, salgsmuligheter osv. At vi bygger opp et kompetansemiljø som kan sikre kvaliteten, at vi har et nettverk som sikrer stabile råvare- og salgskanaler. Mye av dette handler om relasjoner som skal bygges opp over tid, men en tilfredsstillende utvikling hviler også på en serie vellykkede emisjoner, hvorav denne er den første.

Overordnet sett er det særlig en variabel som setter føringer for utviklingen vår, råvaretilgangen. Eplemottaket vil etterhvert stå for mesteparten av råvarene og vi må nok i praksis finne oss i å vokse i takt med denne tilgangen, som vi riktignok kan påvirke ved hjelp av annonsering og kampanjer. Vi opplever at folk generelt er veldig glade for at eplene deres kommer til nytte og liker å bidra. Eidsvoll ligger strategisk til på Romerike med nærhet til både Mjøsregionen og Oslo med sine tusenvis av villahager, og vi har heller ingen konkurrerende virksomheter nord for Oslo i dette nedslagsfeltet. Askim Frukt og Bærpresseri mottar årlig rundt 6-700 tonn frukt fra private hager, og det er sannsynlig at også vårt eplemottak's maskimale potensial (om vi skulle ville det) ligger i denne størrelsesorden.

Andre kilder til råvarer er rabarbramottaket i juni, eplene vi høster selv, bær vi sanker selv og bær vi kjøper inn, samt epler fra bønder og grunneiere som vi inspirerer til å starte nyplanting.

Med andre ord mener vi det er gode muligheter for utvikling og vekst i lang tid, i takt med at folk i et økende geografisk område oppdager oss.

Volumet vi produserer er allerde på nivå med en liten gårdsprodusent av eplemost/sider, men disse nyter godt av omfattende støtteordninger (gjennom landbruket og Innovasjon Norge). Slik sett konkurrerer vi som u-subsidiert bedrift i et gjennomsubsidiert marked, og må dermed skaffe oss noen fordeler for å ha livets rett. Den viktigste fordel vil være stordriftsfordeler, etterfulgt av en god overordnet plan for driften (som skreddersydde systemer, synergieffekter mellom produkt-familier og god utnytting av kapasiteten gjennom året), samt vår evne til nyskaping og å ligge i front av utviklingen.



Utviklingen steg for steg

Med forutsetningene nevnt over og god styring forøvrig, tror vi på å skape en lønnsom virksomhet over tid, og med midler utenfra kan vi nå starte jobben med å sette til livs våre ambisjoner:

- ★ Denne første emisjonen handler om å ta de nødvendigste investeringene for å utvikle oss positivt «inn til videre», dvs. i avslutningen av den fasen vi er nå, la oss kalle den kunnskapsfasen.
- ★ Når emisjonen er landet og vi har avklart hvile lokaler vi skal utvikle oss videre i, går vi umiddelbart igang med arbeidet knyttet til neste emisjon. Vi tenker da å hente inn 3 millioner kroner og ser på muligheten for å bruke en folkefinansierings-plattform i dette øyemed.
- ★ Parallelt med dette går vi igang med søknader hos virkemiddelapparatet, dvs. især Innovasjon Norge (som endelig har gitt oss positive signaler) men også hos andre instanser.
- ★ Vi etablerer oss i nye og større lokaler og bygger et godt fryseler.
- ★ Friske midler er etter planen oss i hende innen våren 2027, og brukes først og fremst til å investere i en rasjonell produksjonslinje for øke kapasiteten betydelig, men også til å bygge laget vårt og brede ut kompetansen. Vi er da over i neste fase som vi kan kalle vekstfasen, og regner med en periode på rundt ti år hvor vi etablerer oss som en regional institusjon.
- ★ Videre investeringer i produksjonsutstyr og økning i produksjonsareal og lagringskapasitet kan bli nødvendig i vekstfasen, en ny emisjon underveis er sannsynlig.
- ★ Når vekstfasen går mot slutten planlegger vi veien videre. Om vi lykkes er det naturlig å vurdere om det er hensiktsmessig å bygge vår egen lille fabrikk, underforstått at det er det trolig (med tanke på vår virksomhets karakter, økonomiske betingelser og de begrensninger som et leieforhold setter). Vi har nå kanskje åtte årsverk og går etterhvert over i en modningsfase hvor veksten avtar og vi perfektionerer teknikkene.
- ★ Underveis deler vi store smaksopplevelser og har det veldig gøy!

En gjennomsnittlig årlig vekst på 20% mener vi er realistisk, og dette gir litt over en dobling hvert fjerde år. Om man tenker seg at vi med vår produksjon har ressurser til ett betalt årsverk i 2025, da har vi passert åtte årsverk i 2037. Vi har her lagt vekt på at det er produksjonen som er den primære inntektskilden. Det er likevel ikke utenkelig at vi etterhvert kan supplere med ulike konsulentoppdrag basert på kunnskap som finnes i bedriften eller andre spin-offs.

En annen ting som heller ikke er omtalt, er eksport. Vi mener at kvaliteten på våre produkt definitivt kan skape en etterspørsel i andre land. De råvarene vi håndterer helt naturlig, er eksotiske for mange andre. Det lokale klimaet med mange soltimer og lave temperaturer i modningsfasen, bidrar til å utvikle en særlig syre-sødme kombinasjon, som er vanskeligere å få til lenger sør.

Hva trenger vi på kort sikt 0-2 år

Det er kapasiteten i mosteriet — altså å få til en mest mulig effektiv og god produksjonsdag — som er første prioritet. Siden vi i skrivende stund er på utikikk etter nye/utvidede lokaler, er det likevel ikke tiden for en full fornying av produksjonslinjen, det vi ser for oss er å fjerne den største flaskehalsen. Våre hydropresser har tjent oss godt men nå må de vike plassen for en større presse som øker kapasiteten og letter arbeidsintensiteten. Og til å gå med den en god pumpe (som kan forsyne pressen med pulp og siden pumpe mosten videre til en tank).

Vi ønsker også å satse på produksjon av sider ved å øke tank-kapasiteten noe. Her kan det bli det en kombinasjon av 1-2 ekstra Speidel Fermentegg (600L) som vi allerede har i bruk, er gode i funksjon og tar volum — og 3-4 stk. Clayver Luna (100L) som både er gode i funksjon og har et nyttig volum til mindre batcher. Med sin estetikk vil de ta seg veldig godt ut; gjøre oss attraktive ved neste emisjon og når vi skal posisjonere oss som kult-produsent av sider (spesielle cuvéeer og enkelt-tre batcher).



Pneumatisk presse med kapasitet på 1 tonn råstoff



Keramiske gjæringsfat fra den italienske produsenten Clayver

Per nå mangler vi også en arbeidsbil og bruker private personbiler til å frakte frukt, ferdigvarer og materialer fra a til b. På grunn av regelverket ser vi det som hensiktsmessig å fortsette med privateide biler noen år til, men ønsker nå å bidra til at Eivind kan kjøpe en moderne, driftssikker og allsidig varebil som primært er til for bedriften. Ved å løse inn deler av lånet (utestående lønn) kan dette oppfylles.

Konkrete ønsker for mosteriet og en mulig kostnadsfordeling er dermed, tilsammen 800.000 kroner:

- ★ Fruktpresse — (300.000)
- ★ Pumpe til å flytte pulp og most — (60.000)
- ★ Gjæringskar — (100.000)
- ★ Bonus >>> bilkjøp — (165.000)
- ★ Sesonghjelp 2025 — (50.000)
- ★ Bufferkonto, til flaskekjøp / økt husleie ved overgang til nye lokaler — (125.000)

Litt om driftens andel av dette

Som driften er nå går det rundt og vi betaler ut lønn tilsvarende en 60 prosent stilling til Eivind som daglig leder. Driften dekker de faste utgiftene, men ikke mer. Den daglige driften går derfor i null og kan ikke dekke større investeringer i nytt produksjonsutstyr. Dette er derfor også en del av bakgrunnen for emisjonen.

Verdivurdering emisjon 2025

Som del av emisjonen har styret fastsatt en verdi på bedriften, som da igjen gir verdien på aksjene som legges ut i emisjonen. Det er flere måter å verdsette en bedrift på. Metoden vi har valgt, *tidligfase verdivurdering etter kontantprinsippet*, er å la verdien tilsvare det som er lagt inn av ubetalt arbeid gjennom tiden, samt innskudd og tilskudd. Denne verdien gjenspeiles i bedriftens eiendeler (produksjonsutstyr og inventar), varelager og varer under tilvirkning (sider), merkevare og kunde-relasjoner — men kanskje først og fremst i erfaring, kunnskap og realiserbare idéer.

Samtidig mener vi at dagens kontantstrøm i liten grad reflekterer mulighetene i framtiden, og at den dermed gir et dårlig grunnlag for verdivurdering. — For å vurdere mulighetene for framtidig inntjening kan det være aktuelt å ta en kikk på virksomheter som har likhetstrekk med oss og det vi sikter mot: Askim Frukt & Bærpresseri AS, Balholm AS, Ringi AS (sjekk f.eks. proff.no).

Vår daglige leder og nøkkelperson Eivind har lagt ned en ekstraordinær innsats for å dra lasset gjennom gjennom syv år og usikre tider, kun med strøjobber ved siden. Han har jobbet ubetalt langt over sin forpliktelse og i praksis ofret mulighetene for annen karriere. Styret ble i forbindelse med oppretting av denne emisjonen enige om at han får etterbetalt lønn for ekstrainsatsen i 2024 dvs. for 0.35 årsverk. Dette er reflektert i verdivurderingen som da er redusert tilsvarende.

Bonus til Eivind = kr 500.000 * 0.35 = 165.000,-

Det som er viktig er at Eidsvoll Mosteri er et sted hvor grunnlaget for en videre utvikling nå er lagt, og ved å godta verdisettingen godtar investor i praksis at arbeidet med Eidsvoll Mosteri har vært, er og fortsetter å være verdifullt.

Slik tenker vi, med utgangspunkt i metoden:

- ★ Vi eiere har hele veien forpliktet oss til å jobbe ubetalt for virksomheten i en andel av et årsverk tilsvarende vår eierandel. Altså 100 % tilsammen (og ofte har vi ytt langt mer enn det). Vi viderefører denne løsningen ut 2025 på en slik måte at forpliktelsen opprettholdes for eksisterende eiere, dermed regnes vårt bidrag ut dette året også inn i verdivurderingen.
- ★ Vi har holdt på siden 2018, men da første års arbeid og våre innskudd det året primært var etablering (av noe litt annet), regner vi fra og med 2019, altså 7 år ut 2025.
- ★ Eivind har jevnt over jobbet rundt 75% og Ebbe 40 % ubetalt årlig. I tillegg kommer Fredrik sitt bidrag med 20% fra 2022, samt en god del hjelp, men vi inkluderer alt dette i ett samlet tall, 8.85 årsverk. (Utrekning kan fremvises.)
- ★ Verdien av et årsverk anslås til $\text{kr } 350 \text{ kr/t} * \text{x } 1695 \text{ t} = \text{kr } 593.250,-$
- ★ Tilskudd kr 300.000,-
- ★ Innskudd kr 230.000,-
- ★ Bonus til eier kr 165.000,-
- ★ Vi når da frem til $8.85 \times \text{kr } 593.250 + \text{kr } 300.000 + \text{kr } 230.000 - \text{kr } 165.000 = \text{kr } 5.648.262,-$
- ★ Vi runder beløpet av til kr. 5.600.000,-. Dette er verdien vi fastsetter før emisjonen, også kalt *pre money value*.

*Innovasjon Norges satser for eget arbeid er lagt til grunn

<https://www.innovasjon Norge.no/artikkel/godkjente-timesatser>

Når 2025 nærmer seg slutten setter vi oss ned med nye eiere og finner ut hvordan vi gjør det videre med henblikk på fordelingen av ubetalt arbeid og andre bidrag på en rettferdig måte.

Velkommen som medeier!

Fantastisk at du vil være med i Eidsvoll Mosteri! Det betyr mye for oss. I den fasen vi er i nå, er for det første helt avhengig av å hente inn kapital for å kunne bygge opp bedriften. For det andre er vi fremdeles i utvikling og er derfor åpne for å få med nye mennesker, tanker og ideer.

Ettersom du har kommet frem til denne siden, går vi ut ifra at du liker det du har sett; at du er helt eller delvis enig i våre mål og verdier. Og som oss tenker at dette er viktig og spennende å drive med, eller å følge med på.

Som medeier vil du:

- ★ Bli holdt orientert om små og store beslutninger og steg fremover
- ★ Bli invitert til smakinger og andre produktpresentasjoner
- ★ Ta del i framtidige aksje-utbytter

Som nevnt tidligere er det flere mål med emisjonen:

- ★ Vi henter inn ny kapital som skal brukes til utstyr
- ★ Vi får kontakt med nye folk og kompetanser
- ★ Vi utvider nettverket vårt og kjennskapet til produktene

Det betyr helt konkret at du som eier kan velge en eller flere roller:

- ★ Rendyrket investor, som mottar informasjon for oss og deltar på det du vil. Det er vi veldig takknemlig for!
- ★ Mulig styremedlem
- ★ Entusiast, som hjelper oss med å spre det glade budskap, både i form av nye kunder eller tilgang på nye gode råvarer
- ★ En som er god på sosiale medier og kan gi oss en hånd der
- ★ Liker å være i naturen og jobbe fysisk. Da kan du være med å høste eller produsere
- ★ Teknisk kompetent. Da kan du hjelpe i produksjonslokalet
- ★ Glad i å vaske - da kan du bidra med det :-)
- ★ Eller noe helt annet...

Ta kontakt med oss og finn ut hva som er mulig — vi gleder oss!



Disclaimer

ANSVAR: Denne presentasjonen er utarbeidet av Eidsvoll Mosteri AS ("Selskapet"), i forbindelse med den planlagte aksjeemisjonen i Selskapet. Informasjonen er utarbeidet etter beste skjønn. Denne presentasjonen har ikke vært gjennomgått, kontrollert eller på annen måte godkjent av Foretaksregisteret, Finanstilsynet, Oslo Børs eller andre offentlige myndigheter, og utgjør ikke et prospekt i henhold til verdipapirhandelloven. Informasjonen er utarbeidet etter beste skjønn basert på den informasjon som er tilgjengelig.

Selskapet eller Tegningsstedet kan ikke ta ansvar for at informasjonen er riktig eller fullstendig, og fraskriver seg ansvaret for ethvert tap som følge av at opplysninger som er gitt er misvisende, feilaktig eller ufullstendig, samt for tap som på annen måte oppstår som følge av investering i prosjektet. Alle beregninger og kalkyler er utarbeidet basert på foreliggende informasjon, som antas å være korrekt på tidspunktet for utarbeidelse av presentasjonsmaterialet.

Selskapet eller Tegningsstedet kan ikke garantere for riktigheten av beregningene, eller kvaliteten på tall og forutsetninger som ligger til grunn for kalkylene. Denne presentasjonen inneholder enkelte opplysninger, estimater og kalkyler med utgangspunkt i antatte fremtidige hendelser. Slike opplysninger, estimater og kalkyler er gjort på basis av en rekke forutsetninger basert på antatte fremtidige resultater som kan vise seg å bli feil. Potensielle investorer oppfordres i denne sammenheng i sin vurdering av "prognoser" å vurdere alle faktorer som antas relevante for investorens investering. En del av de forutsetninger som er tatt, vil kunne endres, og kalkylene som er utarbeidet vil i så fall ikke lenger være korrekte.

Enhver som investerer i Selskapet må på egen hånd forsikre seg om at opplysningene som fremkommer er à jour og korrekte. Hvis man benytter denne presentasjonen som underlag for kjøp av andeler/aksjer på et senere tidspunkt, må man selv sørge for at all relevant og oppdatert informasjon fremskaffes. Opplysninger som fremkommer i presentasjonen er kun à jour per dato for presentasjonsskrivingen. Selskapet har ikke ansvar for informasjon mottatt fra tredjemann. Innholdet i denne presentasjonen er ikke ment å inneholde juridiske, økonomiske eller skattebaserte råd.

Enhver investor som vurderer/gjennomgår denne presentasjonen, oppfordres til selv å søke egne juridiske, økonomiske og skatteråd. Investering i aksjer er beheftet med risiko. Enhver investor må være forberedt på at en slik investering kan medføre tap. Investorer som ikke kan eller ønsker å pådra seg en slik risiko frarådes å gjøre slike investeringer.

RISIKO: Investeringer i aksjer medfører risiko. Mulige investorer i Eidsvoll Mosteri AS bør vurdere risikofaktorene som nevnes under før de tar en beslutning om å investere. Risikofaktorene som nevnes under er ikke de eneste risikoene som er relevante for selskapet. Det vil være andre risikofaktorer som Eidsvoll Mosteri AS har vurdert å være uvesentlige, eller som Eidsvoll Mosteri AS ikke er klar over, som kan ha en betydelig negativ effekt. En investering i aksjer i Eidsvoll Mosteri AS bør kun gjøres av investorer som forstår risikoen med denne type investeringer og som kan tåle å tape hele eller deler av investeringen.

Finansiell risiko: Selv om vi er overbevist om at det er et stort og voksende marked og vilje til å betale for Eidsvoll Mosteri AS' produkter, er det tilknyttet økonomisk risiko. Realisering og skalering av dette prosjektet vil kreve kapital. Det er en risiko for at Eidsvoll Mosteri AS ikke klarer å nå det inntjeningspotensialet som beskrives i presentasjonen. Alle investeringer har risiko knyttet til seg og prisen av aksjene i Eidsvoll Mosteri AS kan utvikle seg i en ikke-positiv retning av forskjellige årsaker. Aksjene i Eidsvoll Mosteri AS er ikke notert på en børs og kan derfor være tungt omsettelige. Det kan ikke garanteres at et omsettelig marked vil utvikles for aksjene. Det vil kunne medføre at investorer ikke vil ha mulighet til å selge aksjene til ønsket pris eller tid.