

## VIRKSOMHEDSBESKRIVELSE

### **BAR DJUS A/S**

CVR-nummer 37462721

Udbud af minimum 2.000.000 og maksimum 3.970.000 stk. Aktier  
à nominelt DKK 0,10 til DKK 4,06 pr. Aktie.

Virksomhedsbeskrivelse BAR DJUS A/S – 7. maj 2026

Denne Virksomhedsbeskrivelse er udarbejdet af BAR DJUS A/S ("BAR DJUS" eller "Selskabet") i forbindelse med ansøgning om optagelse af Selskabets aktier til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark samt et offentligt udbud i Danmark af nye aktier.

Nasdaq First North Growth Market er et registreret SMV-vækstmarked, som defineret i Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv om markeder for finansielle instrumenter (EU 2014/65), som implementeret i den nationale lovgivning i Danmark, Finland og Sverige, som drives af en børs, der indgår i Nasdaq-koncernen. Udstedere på Nasdaq First North Growth Market er ikke underlagt alle de samme regler, som udstedere optaget til handel på et reguleret marked (hovedmarkedet), som defineret i EU-lovgivning (og implementeret i national lov). I stedet er de underlagt et mindre omfattende regelsæt og lovgivning, der er tilpasset mindre vækstselskaber. Risikoen ved en investering i en udsteder, hvis aktier handles på Nasdaq First North Growth Market, kan derfor være højere end en investering i en udsteder optaget til handel på hovedmarkedet. Alle udstedere med aktier optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market har en Certified Adviser, som overvåger, at regelsættet efterleves. Det er den respektive Nasdaq børs inden for Nasdaq-koncernen, der godkender Selskabets ansøgning om optagelse til handel.

Denne Virksomhedsbeskrivelse er dateret den 7. maj 2026.

**Certified Adviser: Norden CEF A/S**

1	Indholdsfortegnelse	
<b>1</b>	<b>INDHOLDSFORTEGNELSE</b>	<b>2</b>
<b>2</b>	<b>ANSVAR OG ERKLÆRINGER</b>	<b>6</b>
2.1	Selskabets ansvar	6
2.2	Selskabets erklæring	6
<b>3</b>	<b>VIGTIG INFORMATION OM UDBUDET</b>	<b>7</b>
<b>4</b>	<b>INDLEDNING</b>	<b>9</b>
4.1	Erklæring	9
4.2	Udbuddet	9
4.3	Generelle informationer	9
<b>5</b>	<b>BESKRIVELSE AF BAR DJUS A/S</b>	<b>11</b>
5.1	CEO og grundlægger Daniel Szylit har ordet	11
5.2	Baggrund	14
5.3	Produkterne	17
5.4	Intelligent indkøb	17
5.4.1	Lemonade-kategorien – et nyt vækstområde	19
5.4.2	Frostproduktionen er central for produktkvaliteten ude hos kunderne	20
5.5	BAR DJUS – Aspiration og strategi	22
5.5.1	Sådan vil BAR DJUS vinde	23
5.5.2	BAR DJUS’ ”spilleplade” – Geografi og distribution	24
5.5.3	Vejen til europæisk markedslederskab i Premium segmentet	27
5.6	Kort om BAR DJUS	29
5.7	Markedsudfordringer for juice-ingredienser	30
5.8	Markedet	32
5.8.1	Markederne i Danmark, Sverige og Tyskland samt vigtige markedsaktører	34
5.8.2	Kunderne	35
5.8.3	Centrale markeds- og forbrugertrends	37
5.9	Forretningsmodellen	38
5.9.1	Grundprincipper og markedslogik	38
5.9.2	Råvarehåndtering	39
5.9.3	Partnerskabsmodeller med grossister	40
5.9.4	Drift, data og værdikædeoptimering	40
5.9.5	Nyt salgsfundament og tværgående salgssamarbejde	41
5.9.6	Forretningsmodel	41
5.10	Vækstplaner og forventninger	41
5.10.1	Vækstplanen	41
5.10.2	Risikospredning, national dækning og nye relationer	43
5.11	Anvendelse af Nettoprovenu	44

## **6 ORGANISATIONEN** **46**

---

6.1	Ledelsesstruktur	46
6.2	Den kommercielle og operationelle del af organisation	46
6.3	Produktionen	47
6.4	Antal ansatte historisk og et år frem	47
6.5	ESG OG FN's Verdensmål	47
6.6	Governance, styring og samarbejde med Bestyrelsen	48
6.7	Bestyrelsen	48
6.8	Bestyrelsens sammensætning	49
6.9	Fælles rejse og ejerskab	51
6.10	Direktionen	52
6.11	Økonomidirektør	52
6.12	Direktionens ledelses- og tillidshverv	53
6.12.1	Bestyrelsens afhængighed og ejerskab i BAR DJUS	53
6.12.2	Bestyrelsens nuværende ledelses- og tillidshverv	53
6.13	Ledelsens erklæring om tidligere hverv	55
6.14	Incitamentsprogrammer	55
6.15	Vederlagspolitik for Bestyrelsen og Direktionen	55
6.16	Aftaler om konkurrencebegrænsning	56

## **7 FINANSIEL BESKRIVELSE** **57**

---

7.1	Kort om Selskabets finansielle historie	57
7.2	Resultatopgørelse 2023- 2025	58
7.3	Beskrivelse af udviklingen af udvalgte poster i resultatopgørelsen	59
7.4	Balance 2023 -2025	60
7.4.1	Beskrivelse af udviklingen af udvalgte poster i balancen	61
7.5	Pengestrømsanalyse 2024 – 2025	62
7.5.1	Beskrivelse af udviklingen af udvalgte poster i Pengestrømsopgørelse	62
7.5.2	Nettorentebærende gæld	63
7.5.3	Forventninger til fremtiden	63
7.6	Revisor	63
7.7	Revisionspåtegning	64
7.8	Finanskalender	64
7.9	Erklæring om driftskapital	64
7.10	Væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling	65

## **8 RISIKOFAKTORER** **66**

---

8.1	Risici forbundet med de markeder Selskabet opererer på	66
8.1.1	Risiko for at ”store spillere” går over til at frossen juice	66
8.1.2	Global rivalisering og handelsrestriktioner	66
8.2	Risici forbundet med BAR DJUS’ virksomhed og organisation	67
8.2.1	Kontaminationsrisiko i produktionen	67
8.2.2	BAR DJUS’ afhængighed af stifteren	67
8.2.3	Prisdannelse på citrusfrugter ved udbudschok	67
8.2.4	Afhængighed af Grossister	68
8.2.5	BAR DJUS er afhængig af at kunne tiltrække kompetente medarbejdere	68
8.2.6	BAR DJUS er afhængig af at kunne fastholde kompetente medarbejdere	68

8.3	Tvister	69
8.3.1	BAR DJUS kan blive involveret i rets- og voldgiftssager samt andre tvister	69
8.4	Risici forbundet med BAR DJUS´ finansielle stilling	69
8.4.1	BAR DJUS opnår ikke de fremtidige budgetterede resultater	69
8.4.2	Selskabet kan få brug for yderligere kapital	69
8.4.3	Placering af Nettoprovenuet fra Udbuddet	70
8.4.4	Virksomhedsopkøb og konsolidering	70
8.4.5	Hæftelse for sambeskatning	70
8.5	Risici forbundet med Udbud og Optagelse til handel	71
8.5.1	Aktiens likviditet er begrænset	71
8.5.2	Aktierne har ikke været handlet offentligt tidligere	71
8.5.3	Udstedelse af yderligere Aktier i Selskabet kan udvande alle aktionærer	71
8.5.4	Salg af Aktier kan medføre fald i markedskursen for Aktierne	71
8.5.5	Selskabets største aktionærer kontrollerer en stor del af Aktierne og stemmerne	72

## **9 JURIDISKE FORHOLD** **73**

---

9.1	Navn og hjemsted	73
9.2	Stiftelsesdato og lovvalg	73
9.3	Vedtægtsmæssige formål	73
9.4	Aktionærer og aktionærsammensætning før og efter Udbuddet	73
9.5	Aflønning af Bestyrelsen	74
9.6	Stemme- og ejerskabsbegrænsninger	74
9.7	Transaktioner med nærtstående	75
9.8	Lock-up aftaler for Bestyrelse, Ledelse og nøglemedarbejdere	75
9.9	Størrelse af aktiekapital og opdeling i aktieklasser	76
9.10	Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen og erhvervelse af egne aktier	77
9.11	Størrelsen af ikke indbetalt kapital	79
9.12	Væsentlige kontrakter og immaterielle rettigheder	79
9.13	Tvister	79

## **10 UDBUDET** **81**

---

10.1	Ansvar	81
10.2	Risikofaktorer	81
10.3	Formål med Udbuddet	81
10.4	Tegningsperiode	83
10.5	Udbudskurs	83
10.6	Udbuddets omfang	83
10.7	Antal Aktier inden Udbuddet	83
10.8	Udbud og Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark	83
10.9	Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen	84
10.10	ISIN-koder og handelssymbol	85
10.11	Registreringsdag og fortegningsret	85
10.12	Typen af de udbudte værdipapirer	85
10.13	Aktiernes pålydende værdi og antal	85
10.14	Omkostninger og Nettoprovenu i forbindelse med Udbuddet	85
10.15	Aktiernes rettigheder	85
10.16	Indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed	86
10.17	Kursen på de Udbudte Aktier	86

10.18	Værdiansættelse af Selskabet.	86
10.19	Valuta	86
10.20	Ret til udbytte for Nye Aktier	86
10.21	Udbyttepolitik	86
10.22	Skat	87
10.22.1	Salg af aktier – fysiske personer	88
10.22.2	Udbytter – fysiske personer	88
10.22.3	Salg af aktier – gælder for selskaber	88
10.22.4	Udbytte – selskaber	89
10.22.5	Andre forhold	89
10.23	Bindende forhåndstilsagn	90
10.24	Markedet, hvor Aktierne kan omsættes	91
10.25	Betaling og afvikling	92
10.26	Afgivelse af tegningsordrer	92
10.26.1	Tegning via indlevering af tegningsblanket	92
10.26.2	Pensionsmidler	92
10.26.3	Tegning via Nordnet AB's danske hjemmeside	93
10.27	Fordelingsplan og reduktion	93
10.28	Fysiske og juridiske personers interesse i udstedelsen/Udbuddet	94
10.29	Tilbagekaldelse	95
10.30	Lowvalg	95
10.31	Market Maker (likviditetsstiller)	95
10.32	Aktører i forbindelse med Udbuddet	96

## **11 APPENDIKS 97**

---

11.1	Definitioner og ordliste	97
11.2	Selskabets reviderede regnskab for 1. januar 2025 - 31. december 2025	103
11.3	BAR DJUS A/S' vedtægter	103
11.4	Vederlagspolitik for Bestyrelse og Direktion	108
11.5	Figuroversigt	112
11.6	Tegningsblanket	113

## 2 Ansvar og erklæringer

### 2.1 Selskabets ansvar

BAR DJUS A/S ("**Selskabet**", "**BAR DJUS**") er ansvarlig for Virksomhedsbeskrivelsen i henhold til dansk ret.

### 2.2 Selskabets erklæring

Vi erklærer hermed som ansvarlige for Virksomhedsbeskrivelsen, at oplysningerne indeholdt heri os bekendt er rigtige, og at Virksomhedsbeskrivelsen efter vores overbevisning indeholder de oplysninger, der anses for fornødne for, at investorerne kan danne sig et velbegrunderet skøn over Selskabets aktiver og passiver, finansielle stilling, resultater og fremtidsudsigter samt over de rettigheder, der er knyttet til de værdipapirer, der udbydes til offentligheden, samt at al relevant information i bestyrelsesreferater, revisionsprotokoller og andre interne dokumenter er inkluderet i Virksomhedsbeskrivelsen.

Slagelse, den 7. maj 2026

#### Bestyrelsen



Henrik Busch  
Bestyrelsesformand



Thomas Wad Jelle  
Næstformand i Bestyrelsen



Søren Jacobsen  
Bestyrelsesmedlem

#### Direktionen



Daniel Szylit  
CEO / administrerende direktør

### 3 Vigtig information om Udbuddet

Der henvises til afsnit 8. "Risikofaktorer" for en gennemgang af de væsentligste risici forbundet med en investering i Selskabets Aktier.

Virksomhedsbeskrivelsen indeholder udtalelser, kundeudsagn, estimater og forventninger til fremtidige forhold samt den fremtidige udvikling af Selskabet og dets markeder. Selvom Selskabet vurderer, at de mål, skøn og forventninger, der er afspejlet i disse fremadrettede udsagn, er rimelige, er de fremadrettede udsagn baseret på skøn og forudsætninger vedrørende fremtidige begivenheder og er forbundet med kendte og ukendte risici og usikkerheder, der kan få Selskabets faktiske resultater, udvikling, præstationer eller branchens resultater til at afvige væsentligt fra det, der er udtrykt eller underforstået i de fremadrettede udsagn. Hvis en eller flere af disse risici eller usikkerhedsmomenter aktualiseres, eller hvis en underliggende forudsætning viser sig at være forkert, kan Selskabets udvikling, faktiske finansielle stilling, Pengestrømme eller resultater afvige væsentligt fra det, der er beskrevet som forudsat, vurderet, skønnet eller forventet i Virksomhedsbeskrivelsen.

Virksomhedsbeskrivelsen er ikke et tilbud, anbefaling eller en opfordring fra Selskabet eller Norden CEF A/S ("**Certified Adviser**") til køb eller tegning af Aktier i Selskabet. Potentielle investorer i Selskabet må foretage en individuel og selvstændig vurdering af, om oplysningerne i Virksomhedsbeskrivelsen er relevante, og en eventuel tegning skal baseres på de undersøgelser, som vedkommende investor selv finder nødvendige.

Udbuddet er udelukkende rettet mod investorer i Danmark, og Selskabet vil ikke markedsføre Udbuddet eller udlevere Virksomhedsbeskrivelsen til potentielle investorer uden for Danmark. Selskabet henleder i den forbindelse opmærksomheden på, at udlevering af Virksomhedsbeskrivelsen og tegning af Nye Aktier i forbindelse med Udbuddet kan være begrænset ved lov i visse lande. Personer, der kommer i besiddelse af denne Virksomhedsbeskrivelse, opfordres af Selskabet og Selskabets Certified Adviser til selv at indhente oplysninger om og iagttage sådanne eventuelle begrænsninger. Investorer bør undersøge den lovgivning, herunder skattemæssige konsekvenser af tegning, køb og salg af aktier samt eventuelle udbytteudlodninger m.m., som vil være relevante for den pågældende forud for en investering i eller erhvervelse af aktier i BAR DJUS.

De i Virksomhedsbeskrivelsen anførte oplysninger er korrekte pr. datoen for offentliggørelsen af Virksomhedsbeskrivelsen.

Såfremt Selskabet bliver bekendt med væsentlige forhold, der nødvendiggør korrektion af Virksomhedsbeskrivelsens indhold, eller hvis Selskabet bliver bekendt med nye væsentlige forhold, som udgør intern viden efter markedsmisbrugsforordningen ("**MAR**") eller lov om kapitalmarkeder, vil disse blive offentliggjort ved en selskabsmeddelelse via Nasdaq First North Growth Market Denmark og til markedet i henhold til gældende regler.

Hvis Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og afsnit 4.1 i Nasdaq First North Growth Market Rulebook, vil Selskabet give mulighed for, at investorer, der inden offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen har indleveret tegningsordrer, kan trække deres tegningsordrer tilbage senest tre handelsdage efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen. Tegningsordrer, der ikke trækkes tilbage inden for den anførte frist, forbliver gyldige og bindende for investorerne. Investorernes tilbagetrækningsadgang samt proceduren og fristen herfor vil fremgå af selskabsmeddelelsen. Såfremt ny væsentlig information offentliggøres mindre end tre handelsdage før Udbudsperiodens udløb, forlænges tegningsperioden med op til tre handelsdage, hvorved investorer har mindst tre handelsdage til at trække tegningsordren tilbage. Der sker ingen forlængelse af Udbudsperioden, såfremt ny væsentlig information offentliggøres tidligere end tre handelsdage før Udbudsperiodens udløb.

Investorer, som har afgivet bindende forhåndstilsagn, har ligeledes på samme vilkår mulighed for at trække deres tegningsordrer tilbage, som nærmere beskrevet i punkt 10.23 ”Bindende forhåndstilsagn”.

Potentielle investorer og disses rådgivere skal være opmærksomme på, at investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market, som er et SMV-vækstmarked, kan være mere risikobetonede end investeringer i selskaber, hvis aktier er optaget på regulerede markeder, idet selskaberne på Nasdaq First North Growth Market sædvanligvis er mindre og med et mindre kapitalberedskab, er på et tidligere udviklingsstadium og dermed er mere følsomme overfor ydre og indre påvirkninger. Normalt er likviditeten, og dermed omsætteligheden i aktier, der er optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market mere begrænset, end tilfældet er for selskaber, hvis aktier er optaget til handel på regulerede markedspladser.

Virksomhedsbeskrivelsen er den 7. maj 2026 offentliggjort på Nasdaq First North Growth: <https://www.nasdaq.com/european-market-activity/news/company-newsog> på BAR DJUS A/S' hjemmeside: [www.bardjus.com/investors](http://www.bardjus.com/investors) efter, at Selskabet har modtaget Nasdaq First North Growth Market Denmarks betingede godkendelse af Optagelsen af Selskabets aktier til handel, herunder at der ved Minimumstegningen vil være 28,86 % aktier tilgængelig i Free Float, og ved Maksimumstegningen vil være 44,61 % aktier i Free Float. Da Udbuddet ikke er over EUR 8 mio., og da Nasdaq First North Growth Market ikke har status af et reguleret marked, er der ikke krav om udarbejdelse af et prospekt.

Udbuddet og denne Virksomhedsbeskrivelse er underlagt dansk ret. Eventuelle tvister vedrørende Udbuddet eller denne Virksomhedsbeskrivelse skal afgøres ved de danske domstole.

Virksomhedsbeskrivelsen er udarbejdet i henhold til de gældende regler og krav, der fremgår af Nasdaq First North Growth Market Rulebook samt de bestemmelser

i lov om kapitalmarkeder, der gælder for udbud af omsættelige værdipapirer til offentligheden med en markedsværdi på under EUR 8 mio. og optagelse af disse til handel på et ikke-reguleret marked.

Selskabets Certified Adviser er Norden CEF A/S, Kongevejen 365, DK-2840 Holte  
Telefon (+45) 20 72 02 00. CVR-nummer 31933048.

## 4 Indledning

### 4.1 Erklæring

Virksomhedsbeskrivelsen er udarbejdet af Direktionen og Bestyrelsen i BAR DJUS A/S, som har det fulde ansvar for indholdet. Virksomhedsbeskrivelsen er blevet gennemgået af Nasdaq Copenhagen A/S.

### 4.2 Udbuddet

Denne Virksomhedsbeskrivelse ("**Virksomhedsbeskrivelsen**") er udarbejdet af BAR DJUS A/S i forbindelse med ansøgningen om BAR DJUS A/S' aktiers Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark og et offentligt udbud af mindst 2.000.000 og højst 3.970.000 stk. nye aktier à nominelt DKK 0,10 pr. stk. ("**Nye Aktier**"). Udbudskursen er DKK 4,06 pr. Ny Aktie. Det samlede antal aktier før udbuddet udgør 4.930.000 aktier. Udbuddet af de Nye Aktier omtales også som "**Udbuddet**".

Baseret på Udbudskursen udgør markedsværdien af Selskabet inden Udbuddet DKK 20.015.800. Efter gennemførelsen af Udbuddet vil markedsværdien ved henholdsvis Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet og opgjort på grundlag af Udbudskursen udgøre henholdsvis DKK 28.135.800 og DKK 36.134.000.

### 4.3 Generelle informationer

Efter at Selskabet har modtaget Nasdaq First North Growth Market Denmarks betingede godkendelse af Optagelsen af Selskabets aktier til handel, er virksomhedsbeskrivelsen den 7. maj 2026 offentliggjort på Nasdaq First North Growth Markets hjemmeside: <https://www.nasdaq.com/european-market-activity/news/company-news> og på Selskabets hjemmeside: [www.bardjus.com/investors](http://www.bardjus.com/investors).

Da Udbuddet er under EUR 8 mio., og da Nasdaq First North Growth Market ikke har status af et reguleret marked, er der ikke krav om udarbejdelse af et prospekt, der skal godkendes af Finanstilsynet.

Udbuddet og denne Virksomhedsbeskrivelse er underlagt dansk ret. Eventuelle tvister vedrørende Udbuddet eller denne Virksomhedsbeskrivelse skal afgøres ved de danske domstole.

Virksomhedsbeskrivelsen er udarbejdet i henhold til de gældende regler og krav, der fremgår af Nasdaq First North Growth Market Rulebook samt de bestemmelser i Europa-Parlamentets og Rådets Forordning (EU) Nr. 596/2014 af 16. april 2014 om

markedsmisbrug ("**MAR**") og Lovbekendtgørelse 2025-11-18 nr. 1493 om kapitalmarkeder ("**Kapitalmarkedsloven**"), der gælder for udbud af omsættelige værdipapirer til offentligheden med en markedsværdi på under EUR 8 mio. og optagelse af disse til handel på et ikke-reguleret marked.

Selskabets Certified Adviser er:

Norden CEF A/S  
Kongevejen 365.  
DK – 2840 Holte  
Telefon (+45) 20 72 02 00  
CVR-nummer 31933048

## 5 Beskrivelse af BAR DJUS A/S

### 5.1 CEO og grundlægger Daniel Szylit har ordet

Jeg er søn af arbejdsomme forældre med polsk baggrund, der begge voksede op under kommunismens åg. Det har givet mig en dyb respekt for det danske samfund og de muligheder, det giver for at skabe sin egen fremtid gennem hårdt arbejde, ansvarlighed og integritet. Jeg er opdraget efter princippet om at sætte tæring efter næring, og både som menneske og iværksætter har det altid været afgørende for mig at holde, hvad jeg lover.

At kunne gå sin egen vej i verden – og samtidig opnå økonomisk uafhængighed – har været en stærk drivkraft for mig gennem ungdommen og senere som ægteemand og familiefar. Iværksætteri var dog ikke en selvfølge. I folkeskolen havde jeg svært ved at sidde stille og måtte ofte forlade klasselokalet grundet min kækhed. Det resulterede i lave læsefærdigheder, og jeg fik gentagne gange at vide, at jeg næppe ville kunne komme til at besidde et ”rigtigt” job.

Den forudsigelse – fra personer, der burde inspirere frem for at demotivere – blev i stedet en katalysator for mig. Jeg besluttede mig for at modbevise dem ved at skabe noget håndgribeligt og værdiskabende. Ikke kun for mig selv og min familie, men for så mange andre som muligt. I dag vil jeg sige: Tak.

Min drivkraft har gjort, at jeg altid har søgt løsninger, også når omgivelserne mente, at noget ikke kunne lade sig gøre. I dag kan jeg læne mig op ad mere end ti års erfaring inden for juice, hospitality og samarbejde med nogle af branchens mest krævende professionelle.

Gennem kundemøder, messer og tusindvis af timer i ’felten’ har jeg indsamlet indsigt i forbrugeradfærd, produktionsudfordringer, branchens værdikæder, relationer og kvalitetskrav til juice-ingredienser. Denne erfaring gør, at jeg kan bidrage både strategisk og operationelt til BAR DJUS’ vækstrejse. Samtidig er jeg ved at opbygge et stærkt team omkring mig, der vil gøre Selskabet mindre afhængigt af mig som person.

#### OPBAKNING OG STØTTE

Mange mennesker har vist mig tillid på den rejse, jeg har været på med BAR DJUS. Ikke mindst min hustru Maria, som har været min vigtigste støtte. Fra de tidligste nætter, hvor jeg stod bøjet over juicepressen med sprukne fingre, til de strategiske beslutninger, der har formet BAR DJUS. Det var også Maria, der opmuntrede mig til at forlade min tidligere karriere som erhvervsrådgiver i Danske Bank og springe ud i iværksætterlivet.

Mine forældre spillede ligeledes en afgørende rolle i den spæde start af BAR DJUS. Begge tog en ulønnet tørn; min pensionerede far hjalp mig utrætteligt i produktionen om natten, og min mor tog sig af bogholderiet om dagen. Uden deres og min hustrus indsats havde BAR DJUS ikke eksisteret i dag. Jeg skylder dem alt – om ikke andet at vise dem, hvad BAR DJUS kan blive til.

En særlig tak går også til Lasse Markusen fra grøntafdelingen i INCO København, der troede på BAR DJUS, før vi havde lokaler eller maskiner. Hans beslutning om at tro på mig og vælge mig fremfor en af de etablerede spillere i branchen blev startskuddet på kommercialiseringen.

#### FRA CYKELVOGN TIL SKALÉRBAR FORRETNING

I 2015 begyndte jeg at cykle rundt i København med friskpresset juice. Jeg mødte kunderne ansigt til ansigt og erfarede på egen krop, hvor vanskeligt det er at levere kompromisløs høj juicekvalitet lavet på produkter, som er præget af kvalitetsforskelle på grund af sæsonudsving og ekstremt kort holdbarhed. Denne tid blev for mig en slags grundforskningsperiode udi juice-ingredienser, og den dannede fundamentet for BAR DJUS som selskab, der officielt blev etableret i 2016.

Min tid i Danske Bank lærte mig vigtigheden af **god finansiell disciplin, budgetstyring og rettidig planlægning af kredit- og leasingfaciliteter**. Kombinationen af finansiell forståelse og praktisk iværksættereri giver mig i dag et solidt overblik over hele værdikæden - fra indkøb til produktion og til distribution, markedsføring, kundekontakt og salg.

Vi startede med DKK 50.000 i startkapital. I ni ud af ti år – også under COVID-19 – har Selskabet leveret positiv bundlinje. Omsætningen er vokset støt til over DKK 20 mio. i dag. Det er derfor med en finansielt velfunderet historik, at vi nu går på børsen med ambitioner om fortsat vækst, men også med et klart mål om at levere sorte tal på bundlinjen.

#### PROBLEMER PÅ JUICE-INGREDIENSMARKEDET... SOM JEG SER DET

Traditionelt har brugen af friskpresset juice i drinks, mad og lemonader været en besværlig, tidskrævende og ressourcetung opgave for restauranter, køkkener og barer. Branchen har i årevis måttet gå på kompromis med smag, duft og konsistens.

Pasteurisering forringer smag og reducerer næringsindhold. Friskpresset juice, som kundernes egenproduktion, har relativ kort holdbarhed og giver, ifølge vores kunder, for meget spild. Samtidig skaber sæsonudsving i citrusfrugters kvalitet og pris usikkerhed og manglende ensartethed af den friskpressede juice. For restauratører er lønninger en væsentlig omkostning, og egen juicepresning betragtes som ressourcekrævende og omkostningstungt.

Forbrugerne oplever samtidig et sæsonproblem: I store dele af året er citrusfrugter af høj kvalitet vanskelige at opdrive i Danmark. Juice fra koncentrat giver en smagsmæssigt flad oplevelse og lever normalt ikke op til forventningerne hos kvalitetsbevidste forbrugere.

Derfor er BAR DJUS blevet en ny vigtig spiller på det danske juice-ingrediensmarked som producent af høj kvalitetsjuice, både i konventionelle og økologiske varianter. Vi producerer til en voksende målgruppe af slutkunder, der efterspørger kvalitet i råvarerne, sundhed og alkoholfrie alternativer.

BAR DJUS' frostbaserede juiceproduktion opstod i forbindelse med et samarbejde med Roskilde Festivalen. Behovet for økologisk friskpresset juice i store mængder *udenfor* den egentlige citrussæson viste mig en fundamental udfordring, hvis man som producent vil sikre **både kvalitet og pris**. Derfor tog vi en beslutning, der ændrede måden, vi opererer på som selskab, nemlig at presse frugten, når den er i sæson, fryse juicen ind på egne flasker og på denne måde sikre ensartet høj kvalitet, fleksibilitet i forhold til levering og skalérbarhed af Selskabet.

Vi har i BAR DJUS, på et filosofisk plan, ladet os inspirere af den danske gastronomiske frontløber Noma. Da Noma satte sig for at blive verdens bedste restaurant, havde Danmark ikke de naturlige forudsætninger herfor i form af klima, råvaretilgængelighed eller nedarvet ekspertise, som de traditionelle gastronomiske stormagter havde. Alligevel lykkedes det for Noma gennem kompromisløst fokus, fagligt nørderi og metodisk arbejde at flytte grænserne for, hvad nordisk gastronomi kan være.

På samme måde har vi f.eks. hele tiden vidst, at vi i BAR DJUS ikke har optimale geografiske forudsætninger for at producere verdens bedste juice- ingredienser. Vi bor ikke dér, hvor citrusfrugterne gror. Men i Danmark har vi nu bevist, at gastronomisk kvalitet ikke nødvendigvis er nedarvet, den kan tillæres, videreudvikles og konstant forfines. Vores tilgang bygger på samme grundidé: at nørde råvarer, produktionsproces og anvendelsen i slutprodukter.

Med BAR DJUS investerer du både i en kommerciel og i en menneskelig bundlinje, hvilket udgør en kærkommen mulighed for at investere i et dansk firma med et produkt, man kan forstå, anvende og smage.

Til slut vil jeg gerne takke de 44 investorer, som har valgt at fortegne Nye Aktier for DKK 3.225.460,12 og derved støtter op om vores vækstrejse med BAR DJUS på Nasdaq First North Growth Market i København.

Rigtig god fortsat læsning,  
Daniel Szyllit, Stifter og CEO i BAR DJUS

## 5.2 Baggrund

BAR DJUS er en dansk juice-ingrediensproducent og leverandør. BAR DJUS' produkter er helt naturlige og uforarbejdede, og de fryses ind i brugervenlig emballage umiddelbart efter koldpresning.

BAR DJUS' produkter tilbydes i dag via grossister ("Grossister") over hele Danmark samt på mindre dele af markederne i Holland, Island og Færøerne, hvortil BAR DJUS har solgt indtil nu og på de nye prioriterede vækstmarkeder Sverige og Tyskland. Hos Grossisterne sælges produkter primært i 1-liters BAR DJUS-flasker og bruges af kunderne i alt fra drinks, madretter, Lemonader, desserter og til bagværk.

BAR DJUS' frosne juice-ingredienser sørger for, at Selskabets kunder er i stand til at levere ubehandlede, velsmagende, høj kvalitetsprodukter til danske – og senere også nordeuropæiske – forbrugere. Kunderne kan med BAR DJUS' produkter sikre god fødevarekvalitet og prisstabilitet, som er det, BAR DJUS mener, den moderne forbruger lægger mest vægt på i dag.

BAR DJUS' produkter bliver nemt og hurtigt integreret i kundernes indkøbs- og arbejdsmønstre. Dette giver forbrugerne gode smagsoplevelser i drinks eller fødevarer. Smagsoplevelsen løfter kundernes egne brands. BAR DJUS' forretningsmodel i værdikæden for B2B-segmenterne er derimod at være kundernes garant for kompromisløs kvalitet i slutproduktet.

Stiftet i 2016, og med sorte tal på bundlinjen i ni ud af ti år, havde BAR DJUS en **omsætning på DKK 20,3 mio. i 2025.**

Væksten har været konstant i BAR DJUS de sidste fire år, omkring 30 % Year-over-Year. Selskabet vurderer, at det vinder markedsandele hvert eneste år, og det er Selskabets forventning, at denne udvikling fortsætter i forecast-perioden (se figur 1).

Selskabet følger Fødevestyrelsens vejledninger og regler – herunder Smileyordningen – som er tilgængelig på styrelsens hjemmeside<sup>1</sup>. BAR DJUS A/S er omfattet Fødevestyrelsens regler, kontrol og Smileyordning. Seneste kontrolrapporter fra henholdsvis 2. september 2025 og 27. marts 2025 indeholder ingen anmærkninger. Disse oplysninger er offentligt tilgængelige hos Styrelsen for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri.

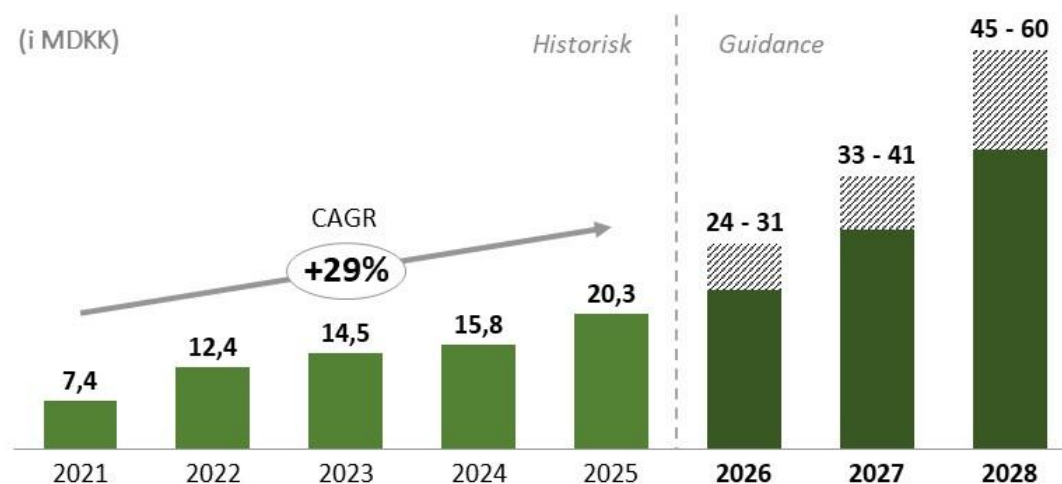
I en branche, hvor mange af de selskaber, som BAR DJUS har mødt gennem årene, har svært ved at løfte bruttomarginen med bare en procentpoint, og mange har røde tal på bundlinjen, er det lykkedes at etablere, hvad BAR DJUS vurderer som **en langsigtet modstandsdygtig og skalérbar forretningsmodel.**

At etablere Selskabet som et frost-produktionshus giver gode muligheder for at foretage strategiske indkøb for bl.a. at sikre en ensartet smagsoplevelse på et højt

---

<sup>1</sup>Kilde <https://www.findsmiley.dk/1476798>

kvalitetsniveau. Med udvidelsen og effektiviseringen af produktionen i Slagelse i starten af 2026 har BAR DJUS sikret sig en produktionskapacitet, der gør det muligt at øge det nuværende produktionsniveau med 500 %, hvilket i nutidspriser svarer til et årligt omsætningspotentiale på omkring **DKK 100 mio.** Det er Selskabets vurdering, at den eneste yderligere væsentlige investering, som det kan være relevant for Selskabets ledelse at overveje, er investering i en udvidelse af råvarelager- og fjernlagerkapaciteten med en samlet investering på DKK 4-6 mio. (2026 priser).



Figur 1: Omsætning 2022-2028.

Den største markedsandel af hele det samlede juicemarked udgøres af detailsalget, altså salg direkte til forbrugerne, men BAR DJUS er ikke involveret i detailsalg og har ikke detailsalg som strategisk fokus. Derimod tror BAR DJUS på, at der er et overset potentiale i at vinde i premium-dele af B2B segmenterne – det er hér BAR DJUS etablerer sig som pioner og garanterer for en ny og bedre kvalitet.

I dag er der signifikant vækst i alle fødevarersegmenter<sup>2</sup> med fokus på bedre smag, duft, ensartethed, og specielt markedet for ikke-forarbejdede produkter vokser. Det bliver af mange analytikere vurderet at være en betydelig bevægelse mod fokus på kvalitet, natur og sundhed, der driver forbrugerne<sup>3</sup>.

<sup>2</sup>Kilde: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/ready-to-drink-cocktails-market>

<sup>3</sup> Kilde: <https://www.innovamarketinsights.com/trends/top-food-and-beverage-trends-2026/>

*... In my kitchen, ingredient selection is essential. From products sourced in my hometown in Italy to BAR DJUS used in our bisques, desserts and more, quality and consistency are key. I prefer the organic lemon juice for its aromatic and reliable flavors throughout the year, allowing us to work efficiently without compromising on taste.”*

– Matteo Iuri, Head Chef at **Nobis Hotel Copenhagen**



### 5.3 Produkterne

BAR DJUS' produkter er udviklet til **professionelle kunder**, der har behov for juice som ingrediens i et færdigprodukt. For BAR DJUS' kundekreds er ingredienser ikke bare et standardiseret bulk-produkt, men betragtes som en kritisk ingrediens i egne produkter. Derfor har BAR DJUS fra begyndelsen arbejdet med et fokus på smag, duft, konsistens og den nemmeste anvendelighed.

BAR DJUS producerer et nøje udvalgt sortiment af **økologiske og konventionelle, frosne juice-ingredienser og Lemonader**. Sortimentet dannes i dag ud fra råvarerne; lime, citron, pink grape, ingefær, Yuzu, Bergamotte og appelsin.



Figur 2: Flasker med citron, lime, ingefær og pink grape.

BAR DJUS' produkter leveres til kunderne i flasker af plast, hvilket adskiller sig fra de mere alment kendte juiceflasker og kartoner fra detailhandlen. Målsætningen med indpakningen er ikke at være et blikfang, men **den mest effektive brug til professionelle** bartendere, kokke, og fødevarereproducenter i *deres* dagligdag – både med hensyn til opbevaring, forbrug og returemballage.

**BAR DJUS' produkter konsumeres over hele dagen** – i morgenens ingefærshots og Lemonader til frokostens dressinger og aftenens cocktails – Selskabet oplever en vedvarende og bred efterspørgsel efter sine produkter.

### 5.4 Intelligent indkøb

For BAR DJUS er smagen altid det vigtigste udgangspunkt. For Selskabet er det afgørende ikke at gå på kompromis med kvaliteten. Når det er sagt, så er fokus på bæredygtighed en naturlig og integreret del af Selskabets måde at drive forretning på – ikke som et markedsføringsredskab, men som en konsekvens af sund fornuft, faglighed og respekt for råvaren.

BAR DJUS oplever, at der i den globale fødevarerhandel transporteres store mængder citrusfrugter. Transporten er ofte unødvendig lang, og sker tit uden hensyn til sæsoner eller oprindelse. Frugter som citron og pink grape findes i dag i supermarkeder året rundt. Leverancerne kommer fra forskellige verdensdele, uanset at citrusfrugterne også dyrkes i Europa i store dele af året. Med BAR DJUS' frostbaserede løsning gør Selskabet op med disse uhensigtsmæssigheder og udnytter i stedet sæsonerne bedre – uden at gå på kompromis med kvaliteten.

Et godt eksempel herpå er citron. Selskabets foretrukne sort er Primo Fiore, som er i sæson i Europa i op til seks måneder om året. Med en holdbarhed på op til to år på Selskabets friskpressede juice giver det god mening at presse og indfryse juicen, når citronerne er bedst og mest tilgængelige lokalt. Derfor bestræber Selskabet sig i videst mulige omfang på udelukkende at indkøbe citroner fra Italien og Spanien i sæsonen. Det giver højere kvalitet, kortere transport og bedre udnyttelse af europæiske råvarer.

BAR DJUS prioriterer desuden at opkøbe frugter med kosmetiske skønhedsfejl – frugter, som er for ”grimme” til supermarkedernes hylder, men som smagsmæssigt er fuldt på højde med 1. sorteringsfrugterne. I dag sorteres store mængder frugt fra alene på grund af udseende, og i perioder bliver marker i Europa ikke høstet færdigt, fordi udbuddet overstiger efterspørgslen. Resultatet er, at markedet efter sæsonens afslutning i stedet køber oversøiske citrusfrugter fra f.eks. Sydafrika, Argentina og Chile.

### Ruby Cocktailbar i København

*“Samarbejdet med BAR DJUS har hjulpet os enormt i den daglige drift. Som et barsted med høj volumen og et bredt udvalg af klassiske cocktails er det afgørende for os at kunne opbevare citrusjuice med ensartet kvalitet. Det er noget, vi ikke vil undvære. Vi har ikke modtaget én eneste negativ tilbagemelding på kvaliteten, og den tid og de penge, vi sparer, er hver en krone værd.”*

— Benjamin Ebenbauer, bar manager,



Ved at aftage europæiske frugter i sæsonen bidrager BAR DJUS til at fastholde værdiskabelse og cirkularitet i Europa – og samtidig reducere omfanget af ikke høstede frugter blandt sydeuropæiske producenter. Dermed bidrager Selskabet til reduktion af madspild.

Samme princip gør sig gældende for pink grape. Pink grape er ikke altid pink og er heller ikke altid i sæson i Europa. BAR DJUS har derfor nøje udvalgt europæiske sorter og oprindelser, som leverer den ønskede balance mellem syre, sødme og farve. Ved at presse og indfryse i sæsonen undgår Selskabet at anvende frugt fra Mellemerika og sikrer samtidig et stabilt produkt med høj Sensorisk kvalitet året rundt.

Yuzu er endnu et eksempel. Historisk set har Yuzu næsten udelukkende været importeret fra Japan og har en meget kort sæson på typisk to måneder. BAR DJUS har som alternativ til import fra Japan etableret et samarbejde med en avler i Marokko. Selskabet presser juicen og indfryser Yuzu i sæsonen. Det giver både kortere transport og adgang til en friskhed og kvalitet, som tidligere har været vanskeligt at opnå på det europæiske marked. Sammen med nogle af Selskabets mest fagligt stærke kunder har Selskabet desuden identificeret nye anvendelsesmuligheder for Yuzuens restprodukter efter presning, Et område BAR DJUS aktivt arbejder videre med. Det kan være som Biomasse eller andre muligheder for at udnytte restprodukterne generelt i hele citrusuniverset.

For lime er situationen anderledes. Udbuddet af europæisk lime er meget begrænset, og kvaliteten lever ikke op til Selskabets standarder. Derfor indkøber BAR DJUS lime via det hollandske spotmarked, som fungerer som distributionskanal i Europa for sydamerikanske limefrugter. Under transporten mister nogle lime deres mørkegrønne farve og bliver usælgelige i detailhandlen, selvom de stadig er fuldt anvendelige og har samme kvalitet samt smag. Disse frugter opkøber BAR DJUS, disse frugter anvendes i produktionen til presning af juice i meget høj kvalitet. Dermed reduceres mængden af frugt, som ellers ville være blevet destrueret, og BAR DJUS medvirker således også her til at reducere madspild.

Ud over råvarevalg arbejder BAR DJUS kontinuerligt med fokus på bæredygtighed i såvel produktion som emballage. BAR DJUS' flasker indeholder, ifølge leverandøren, en højere andel genbrugsplast (ca. 30 %) end lovgivningen<sup>4</sup> kræver, og affald fra produktionen sorteres og genanvendes. Restprodukter fra juiceproduktionen anvendes af mindre, up-coming fødevarerproducenter eller leveres til biogasproduktion<sup>5</sup>.

#### 5.4.1 Lemonade-kategorien – et nyt vækstområde

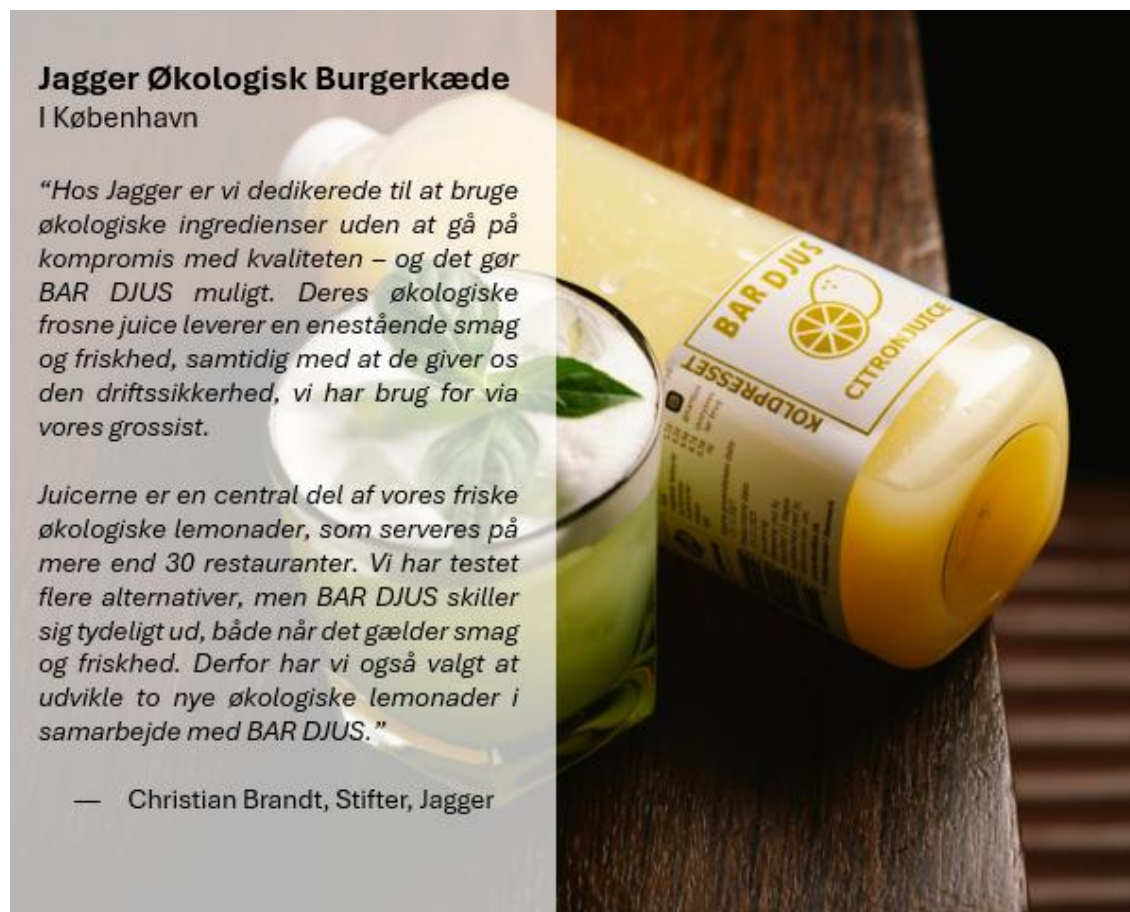
BAR DJUS' juice har i mange år været brugt i Lemonader, og Selskabet valgte for et par år siden at etablere egen produktlinje med Lemonader til food-service

<sup>4</sup> Kilde: <https://www.resiclo.com/leading-brands-and-eu-regulations-are-shaping-the-future-of-food-grade-recycled-plastics>

<sup>5</sup> Kilde: <https://techxplore.com/news/2023-02-biogas-apple-juice-production-minimize.html>

branchen. I dag kan Selskabets lemonader indgå som et forfriskende og sundere alternativ til de traditionelle sodavand og læskedrikke.

Produktet er afprøvet med stor succes på det danske marked, blandt andet hos Jagger, og kategorien rummer efter Selskabets vurdering et stort potentiale i de kommende år.



**Jagger Økologisk Burgerkæde**  
I København

*“Hos Jagger er vi dedikerede til at bruge økologiske ingredienser uden at gå på kompromis med kvaliteten – og det gør BAR DJUS muligt. Deres økologiske frosne juice leverer en enestående smag og friskhed, samtidig med at de giver os den driftssikkerhed, vi har brug for via vores grossist.*

*Juicerne er en central del af vores friske økologiske lemonader, som serveres på mere end 30 restauranter. Vi har testet flere alternativer, men BAR DJUS skiller sig tydeligt ud, både når det gælder smag og friskhed. Derfor har vi også valgt at udvikle to nye økologiske lemonader i samarbejde med BAR DJUS.”*

— Christian Brandt, Stifter, Jagger

Lemonaderne åbner døren til et voksende food-servicesegment og giver også flere andre afsætningsmuligheder til bl.a. forlystelsesparker, festivaler og caféer. Her henvender BAR DJUS’ produkter sig direkte til unge og deres forældre, som i stigende grad efterspørger et naturligt alternativ til sodavand og læskedrikke. Lemonaderne er derfor både et volumen- og brandingben.

#### 5.4.2 Frostproduktionen er central for produktkvaliteten ude hos kunderne

Den hurtige indfrysningemetode i BAR DJUS’ produktion betyder, at smag, syreprofil, aroma og farve bevares i en grad, som traditionelt pasteuriserede eller varmebehandlede produkter efter Selskabets opfattelse i mange tilfælde ikke kan matche. Produkterne er naturligt uforarbejdede og tilsættes ikke konserveringsmidler.

For professionelle bartendere og kokke betyder det, at smagen er så stabil, som den kan blive, hver gang de går på arbejde, og hver gang der købes ny juice. Derfor kan kunderne arbejde med præcision i deres egne opskrifter. BAR DJUS' kunder oplever minimal variation fra frugtparti til frugtparti i løbet af året.

Resultatet er et koncept, hvor **friskpresset juice bliver en mere stabil lagervare med op til to års holdbarhed** – mod tidligere 5-12 dage for friskpresset juice.



### **Echo Bar & No Stress Bar** København & Odense

*“Vi bruger BAR DJUS, fordi kvaliteten er afgørende for vores cocktails. Det er sjældent alkoholen, men derimod valget af sirup og især juice, der har størst betydning for det endelige resultat.*

*Vi køber BAR DJUS' frosne juice én gang om måneden og tager den op efter behov. Juicen er forsejlet og har længere holdbarhed end friskpresset juice, som hurtigt mister kvalitet.*

*Derudover gør BAR DJUS det markant nemmere at drive en cocktailbar. Selvpresning er tidskrævende, svær at planlægge og kvaliteten af råvarerne varierer. Med BAR DJUS ved vi, at kvaliteten er ensartet og høj – hver gang.”*

— Timo Mikkelsen, Medejer

Til at lave nedenstående sammenligningsskema for ”smagsoplevelsen” har BAR DJUS benyttet blindsmagninger, kundestmagninger på messer rundt omkring i Norden samt smagninger med erfarne branchefolk. Skemaet giver samtidig et overblik over BAR DJUS' unikke position i uforarbejdede produkter med lang holdbarhed.

	HOLDBARHED	SMAGS- OPLEVELSE	DAGE I CYKLUS <sup>1</sup>	MAKS. TEMPERATUR
<b>BAR DJUS frossen</b> (fra sæsonen)	2 år	★★★★★★	0 dage	+ 5 °
<b>Friskpresset</b> (ikke fra sæsonen)	12 dage	★★★★	Op til 12 dage	+ 5 °
<b>Behandlet: HPP</b> (pasteuriseret juice)	90 dage	★★★	Op til 40 dage	+ 30 °
<b>Behandlet: Varme</b> (pasteuriseret juice)	2 år	★★	Op til 2 år	+ 75 °

1) Dage i cyklus betyder det antal dage efter produktionsdatoen, hvor varen normalt befinder sig i transport eller på lager, og fordævelse foregår. Disse dage skal fratrækkes den egentlige holdbarhed.

Figur 3: Sammenligningsskema med konkurrerende produkter. Kilde: BAR DJUS.

BAR DJUS har en bevidst strategi om ikke at have varer, der skal opbevares ved stuetemperatur, medmindre de er i brug, og Selskabet betragter sig selv som first-mover på det danske og svenske marked i denne sammenhæng. Der er altid konkurrence på både hjemmemarkedet og nye markeder – men det er Selskabets erfaring, at der ikke findes mange andre producenter, der lige nu anvender den metode, BAR DJUS benytter, uden at pasteurisere (HPP-behandling). Dette giver lige nu en konkurrencefordel på smag, duft og ikke mindst holdbarheden.

Med den erfaring BAR DJUS har gjort sig de foregående ni år, er Selskabet nu blevet det, som BAR DJUS' CEO, Daniel Szyli, kalder for *eksportklar* til andre markeder.

## 5.5 BAR DJUS – Aspiration og strategi

BAR DJUS arbejder hen imod en langsigtet aspiration for fremtiden:

*BAR DJUS vil være den foretrukne juice-ingrediens for Europas bartendere, kokke og professionelle fødevareroperatører.*

Denne aspiration er det strategiske kompas, der guider ambitionsniveau og beslutninger i Selskabet – fra produktudvikling, produktionsteknologi, og til kommerciel eksekvering og markedsprioritering. Ledelsen i BAR DJUS har lavet en klar og afgrænset prioritering af de mange strategiske muligheder, som Selskabet har i dag for at øge sandsynligheden for, at BAR DJUS bliver vinderen indenfor Selskabets B2B-niche marked.

BAR DJUS opererer i et voksende, men meget fragmenteret europæisk marked for juice-ingredienser, hvor kravene til smag, ensartethed og leverancestabilitet er stigende på tværs af alle kundesegmenter. Betydende markedstrends og ændrede præferencer hos forbrugerne driver i dag efterspørgslen efter: Råvarer af høj kvalitet, Ikke-forarbejdede fødevarer og holdbare frosne fødevareløsninger. BAR DJUS ønsker at sætte standarden for, hvad god kvalitet er, og hvad det vil sige at være en stabil samarbejdspartner for kunderne.

Det er vigtigt at forstå BAR DJUS' ambition om at blive optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark. Det vil understøtte en mere aggressiv salgseksponering, ligesom det forventes at forbedre Selskabets indkøbsposition og bidrage til en hurtigere udvidelse af produktionen.

Selskabets aktiers Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark er dog også en blåstempling af Selskabet og en mulighed for at give folk, der er vilde med BAR DJUS' produkter, adgang til at blive en del af ejerskabet. Den idé flugter godt med at være et selskab, der tænker over sit bidrag til det danske marked og har hjertet på rette sted.

### 5.5.1 Sådan vil BAR DJUS vinde

BAR DJUS' strategi bygger på arbejdet med at sikre syv konkurrencefordele, der samlet skaber en skalerbar, differentieret og økonomisk stærk position i det europæiske B2B-marked for juice-ingredienser.

#### DEN BEDST MULIGE PRODUKTKVALITET

Kernen i BAR DJUS' produkter er og skal være en produktkvalitet, der systematisk overgår alternativerne – både i smag, duft, aroma, struktur og holdbarhed. Hvor konkurrenterne må kæmpe med variation, aftagende duft og tab af friskhed, skal BAR DJUS levere en stabil høj kvalitet, der gør produkterne særligt attraktive for de professionelle aftagere af produkterne.

#### EN SKALERBAR KOMMERCIEL STRUKTUR OG ET STÆRKT BRAND

Den nye kommercielle organisation, branding-platform og salgsmodellen er tænkt og udviklet, så Selskabet vil kunne vokse hurtigt ind i nye markeder. Brandet skal signalere ekspertise, stabil kvalitet og professionel tillid. Kombinationen af et stærkt brand, et præcist værditilbud og en klar målgruppe prioritering forventes at gøre det muligt at accelerere salget effektivt i nye markeder.

#### POSITIONERING SOM NICHEEKSPERT – ”BAR DJUS ER CITRUS-EKSPERTEN”

BAR DJUS har valgt en fokuseret nicheposition: BAR DJUS er **dybt specialiseret indenfor citrusjuice** i B2B-markedet. Denne fokusering gør BAR DJUS til en meget troværdig producent hos kunderne og muliggør også en hurtig produktudviklingscyklus indenfor Selskabets niche. Derudover opnår Selskabet en målrettet og effektiv branding.

#### RETTE ERFARING MED FRYSEMETODER

BAR DJUS kan via sine frysemetoder, erfaringsbaserede processer og teknologi adressere en central udfordring i markedet, nemlig kapacitetsproblemer. Hvor konkurrenterne ofte rammer grænser for produktionen i højsæsoner eller oplever kraftig efterspørgsel uden at kunne levere. Ved kraftig efterspørgselsvækst kan produktionen hos BAR DJUS køre og skaleres uden væsentlige flaskehalse. Dette er en vigtig del af Selskabets evne til at levere *både* kvalitet og stabilitet uden at reducere indtjeningsmarginerne.

#### ET NATURLIGT UFORARBEJDET PRODUKT

Med baggrund i Selskabets deltagelse i europæiske messer og undersøgelser på nettet, er det Selskabets opfattelse, at der er meget få eller ingen konkurrenter på Selskabets markeder, som tilbyder et koldpresset, uforarbejdet og frossent juiceprodukt. BAR DJUS' produkter er frie for varmebehandling, tilsætningsstoffer, kemisk stabilisering, pasteurisering eller højtrykskonservering I (også kendt som HPP-behandling). BAR DJUS oplever, at Selskabets produkter er højt værdsat blandt professionelle kunder og forbrugere.

#### SMARTERE OG MERE KONKURRENCEDYGTIGT INDKØB

Med BAR DJUS' strategiske indkøbsprocesser forsøger Selskabet at opnå en lavere gennemsnitspris hen over året end andre producenter. Dette muliggøres gennem stærke indkøbsrelationer samt taktisk sæsonbundet indkøb. BAR DJUS opbygger lagre, når kvaliteten er højest og priserne lavest ("i sæson"). Herved kan Selskabet levere et stabilt produkt gennem hele året, selv hvis råvaremarkedet er under pres.

#### ETABLERET GROSSIST-NETVÆRK OG UNDERLEVERANDØRER

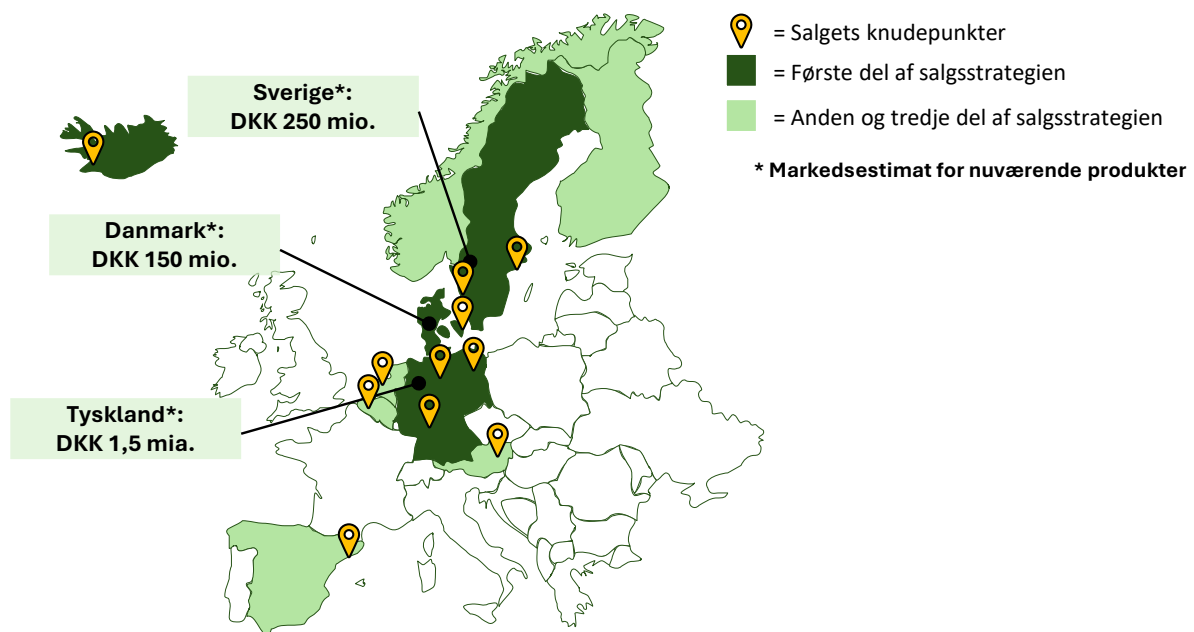
Endelig er BAR DJUS' samarbejdsrelationer et vigtigt konkurrenceparameter. Der skal etableres endnu flere stærke langsigtede partnerskaber med både Grossister og underleverandører, som sikrer stabilitet i forsynings- og salgsledet samt bred markedsadgang. De gode relationer skaber også et kommercielt momentum, hvor Grossisterne prioriterer BAR DJUS som en vigtig partner.

### 5.5.2 BAR DJUS' "spilleplade" – Geografi og distribution

#### GEOGRAFIEN

BAR DJUS' historiske resultater viser, at den eksisterende forretningsmodel fungerer godt i Danmark. Med en historisk årlig kontinuerlig vækstrate på 29 % (se figur 1), og **positive tal på bundlinjen hvert år**.

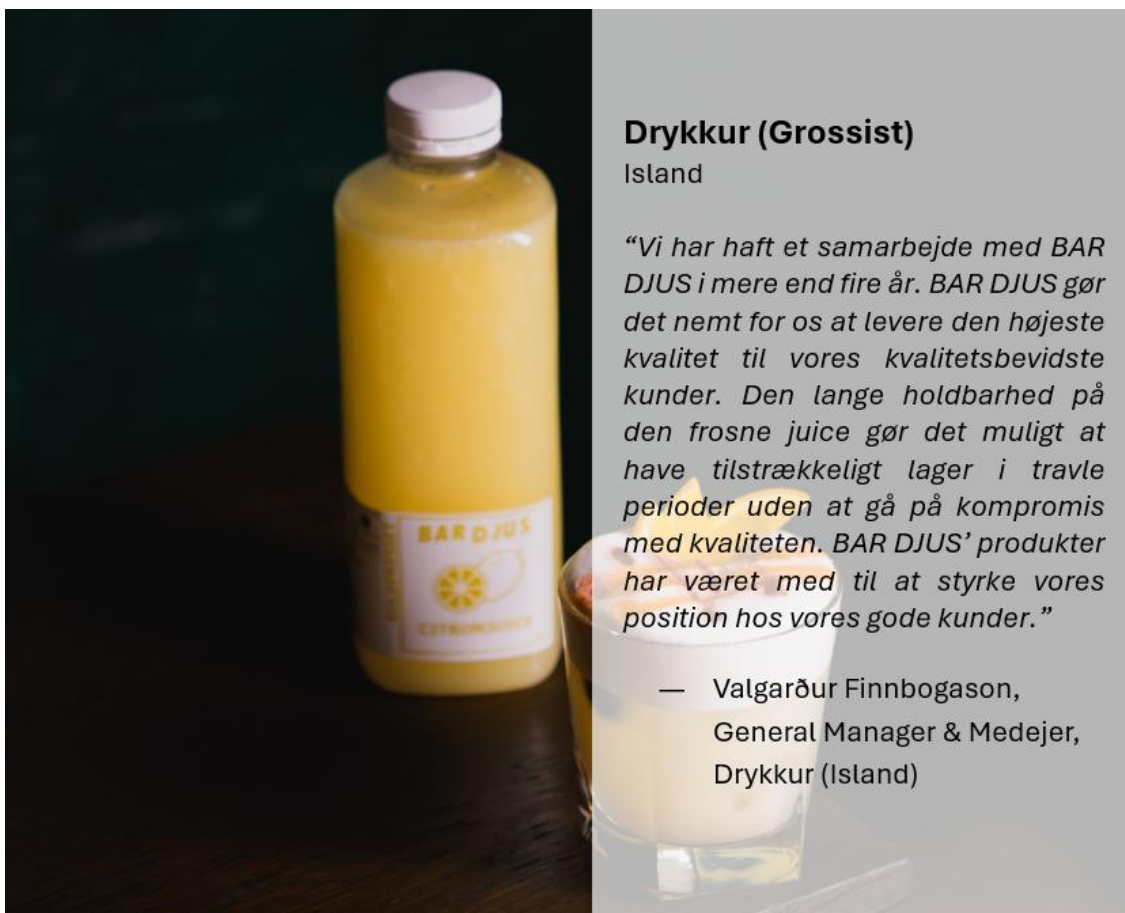
BAR DJUS' vækstrejse fokuserer på tre strategisk udvalgte vækstmarkeder: Danmark, Sverige og Tyskland. Planen er, at fokus for sælgerne frem til 2028 lægges i de tre vækstmarkeder, da Selskabet vurderer, at der er et tilfredsstillende vækstpotentiale.



Figur 4: BAR DJUS' markeder.

De tre vækstmarkeder repræsenterer en stærk kombination af moden efterspørgsel, høj kvalitetssensitivitet og stærk professionel cocktail- og gastronomikultur. Selskabets vækstmarkeder udgør samtidig en langsigtet platform for en videre europæiske ekspansion. På trods af et intensivt fokus på Selskabets vækstmarkeder de næste par år, vil Ledelsen benytte forskellige muligheder til at identificere og teste de næste geografiske markeder i forhold til at vurdere, hvornår yderligere ekspansion er optimal.

Foruden vækstmarkederne afsætter BAR DJUS i dag varer til kunder i Holland, Island, Færøerne og Grønland.



## Drykkur (Grossist)

Island

*“Vi har haft et samarbejde med BAR DJUS i mere end fire år. BAR DJUS gør det nemt for os at levere den højeste kvalitet til vores kvalitetsbevidste kunder. Den lange holdbarhed på den frosne juice gør det muligt at have tilstrækkeligt lager i travle perioder uden at gå på kompromis med kvaliteten. BAR DJUS’ produkter har været med til at styrke vores position hos vores gode kunder.”*

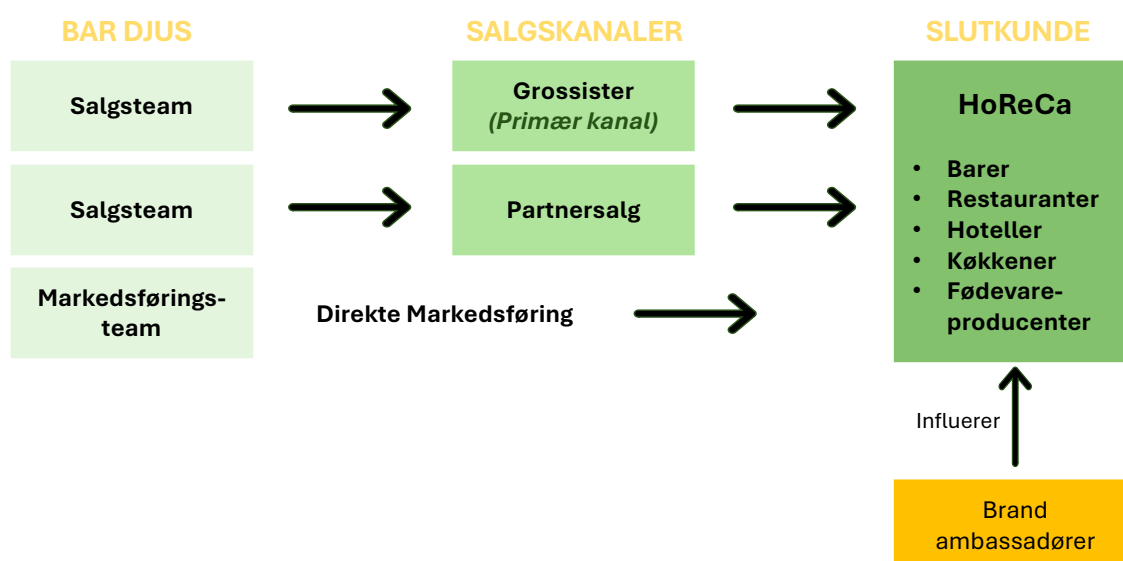
— Valgarður Finnbogason,  
General Manager & Medejer,  
Drykkur (Island)

### DISTRIBUTIONEN

Distribution til kunderne foregår gennem de etablerede Grossister i markederne, der fungerer som effektive og fleksible partnere. Det gøres for at nå hurtigere ud til flere nye kunder og for at simplificere både logistik og salgsled samt reducere debitorrisici.

Grossisterne er første led i Selskabets direkte salg. De videresælger til Selskabets kunder, som er barer, cafeer, hoteller, restauranter i HoReCa-segmentet – dem betegner BAR DJUS som kunder – da det er dem, der skaber efterspørgslen hos deres leverandør, som er Grossisten.

BAR DJUS sikrer meget bred markedsdækning gennem Grossister samtidig med, at BAR DJUS som brand opbygges direkte mod de professionelle kunder – det er hér efterspørgslen skabes.



Figur 5: illustration af BAR DJUS' vej til markedet.

**BAR DJUS sælger i dag gennem 20 Grossister i Danmark.** Selskabets Grossistnetværk udgør kernen i Selskabets distributionsmodel og sikrer, at der kan leveres fra dag til dag. Ligesom Selskabet kan opretholde lagergaranti, reducere logistisk kompleksitet og være til stede i alle relevante segmenter af HoReCa-markedet.

Fordelingen af omsætningen pr. 31. december 2025 udgør:

- top 10 Grossister: 73,50 %
- top 5 Grossister: 56,72 %
- top 3 Grossister: 41,27 %

En bred distributionsstrategi gennem Grossisterne er et vigtigt element i risikostyringen, da den reducerer afhængigheden af enkeltkunder. Dette kan give mulighed for at styrke tilstedeværelsen i områder, hvor BAR DJUS ikke endnu har været specielt aktiv med markedsføringen. BAR DJUS' egen markedsføring sikrer, at Grossisterne kan opnå volumen i salget uden selv at skulle drive salgsindsats og markedsføring.

BAR DJUS forbliver tæt på slutkunderne, og følger derfor med i hvilke trends og behov, der driver den fremtidige efterspørgsel og dermed skaber grundlag for produktudvikling. Ligesom Selskabet aktivt har valgt at forsimple logistik, distribution og administration.

### 5.5.3 Vejen til europæisk markedslederskab i Premium segmentet

BAR DJUS vurderer, at Selskabet står stærkt positioneret i et nichemarked med markant vækstpotentiale. BAR DJUS har etableret en platform, der efter Ledelsens vurdering vil kunne bruges til at introducere BAR DJUS på større europæiske markeder over de næste tre - fem år.

Den kommercielle retning er enkel og fokuseret: Selskabet skal levere den bedst mulige kvalitet, skal være den førende ekspert og opbygge et skalerbart brand i tæt samarbejde med Grossister og professionelle slutkunder. Det er en skarp kombination af produktkvalitet, markedsforståelse og operationel fokusering, der gør BAR DJUS i stand til ikke blot at følge de større selskabers udvikling, men som også giver mulighed for at **tage fuld styring af Selskabets ekspansive rejse med udgangspunkt i kapitalrejsningen i 2026.**

Der er også et utal af muligheder for at udvide den eksisterende produkt-palette og demonstrere innovationskraft indenfor de fødevarer kategorier, som BAR DJUS er specialiseret indenfor. Planer for dette er noget, der løbende overvejes mellem Ledelsen og Bestyrelsen. For nuværende vurderer Selskabet, at der er et stort potentiale i at "vinde" i de eksisterende produktkategorier og på få udvalgte vækstmarkeder. Derfor vil det strategiske fokus i 2026, 2027 og 2028 fastholdes tydeligt omkring de nuværende prioriteter, men aldrig uden at miste "ånden" og lysten til innovation og til at lytte til Selskabets kunder og markederne.



Figur 6: BAR DJUS' hovedkontor.

BAR DJUS' har hen mod slutningen af 2025 opgraderet og udvidet produktionen for at kunne imødekomme den forventede vækst og skabe endnu mere omkostningseffektive produktionsgange. I januar 2026 stod den nye frysetunnel klar til brug samt den ekstra pressekapacitet.

Selvom Slagelse-lokationen er relativt ny, så begynder den at føles som et hjem med optimerede arbejdsbetingelser og muligheder for stor opskalering af Selskabet.

Perioden 2025 og 2026 har været meget udviklende for BAR DJUS som forretning, alt fra etableringen af en stærk professionel Bestyrelse, udvidelse af medarbejderstaben med nye meget erfarne sælgerkapaciteter, fastlæggelsen af den langsigtede strategiske aspiration og arbejdet med at sikre kapital til rejsen.

## 5.6 Kort om BAR DJUS

BAR DJUS' historie udspringer oprindeligt fra cocktailbranchen og opstod som følge af et simpelt behov for et citrusprodukt, der kunne matche den kvalitet, som ambitiøse bartendere efterspurgte, men ikke havde.

### ETABLERING (2016-2017)

Inden etableringen af BAR DJUS i 2016, arbejdede Stifter, Daniel Szylit, som erhvervsrådgiver i Danske Bank, men havde tidligere erfaring fra restaurationsbranchen, hvor han erfarede udfordringerne med citruskvalitet, pressede arbejdstimer og betydelige mængder spild. Daniel Szylits bankerfaring har vist sig at være en god baggrund, der har hjulpet med at holde en **sund og overskudsgivende økonomi gennem hele Selskabets levetid**.

I 2015 stiftede Daniel Szylit BAR DJUS og påbegyndte produktion og leverance af ikke-frossen friskpresset juice til sin første Grossistkunde, INCO København. I denne periode arbejdede Daniel Szylit og de første medarbejdere intensivt med at teste forskellige pressemetoder, filtreringsprocesser og citrusvarianter med henblik på at udvikle en juice, der efter BAR DJUS' vurdering kunne leve op til professionelle brugeres krav.

I takt med de første års drift erfarede BAR DJUS, at den korte holdbarhed på friskpresset juice krævede hyppige leverancer og gjorde produktionen driftsmæssigt udfordrende. I starten af 2017 flyttede Selskabet ind i større lokaler og påbegyndte arbejdet med at undersøge, hvordan friskpresset juice reagerede ved nedfrysning. Gennem omfattende testforløb og løbende dialog med Fødevarestyrelsen lykkedes det BAR DJUS at udvikle en metode, hvor ubehandlet juice kunne nedfryses uden at miste sin naturlige smag og aromatiske profil.

Denne udvikling gjorde BAR DJUS til en af de første aktører i Norden, der kunne tilbyde en friskpresset citrusjuice på frost.

### DE FØRSTE KUNDER OG EN VOKSENDE NICHE (2017 – 2020)

Efter et intensivt salgsarbejde og introduktion af den frosne citrusjuice begyndte BAR DJUS at opleve interesse fra både førende cocktailbarer i Danmark, der ifølge BAR DJUS så en forbedring i både kvalitet og arbejdsprocesser. Efterspørgslen bredte sig organisk til resten af restaurationsbranchen og til Grossister. I denne periode involverede BAR DJUS sig også i gastronomiske og cocktailrelaterede aktiviteter, herunder konkurrencer som Danmarks mesterskaberne i cocktails og Mocktails, hvilket bidrog til Selskabets synlighed og netværk.

### SKALERING OG PROFESSIONALISERING (2020 – 2023)

Efterspørgslen steg yderligere, i takt med at BAR DJUS kunne henvise til professionelle brugere, som efter Selskabets opfattelse oplevede både en stabil smagsprofil og en arbejdsbesparende løsning. I denne periode udvidede BAR DJUS sine produktionsfaciliteter og professionaliserede sine interne processer. Produktionsudstyret blev gradvist semi-automatiseret, blandt andet med automatisk fylder og etiketteringsmaskiner, som øgede BAR DJUS' produktionseffektivitet betydeligt.

Produkterne blev i disse år udbredt på tværs af Danmark og i stigende grad i Norden, hvor flere barer, restauranter og fødevarerproducenter viste interesse for en mere konsistent citrusjuice.

#### EKSPANSION OG INTERNATIONAL INTERESSE (2023 – 2026)

Fra 2023 intensiverede BAR DJUS sit fokus på eksportmarkeder i Nordeuropa. BAR DJUS' tilstedeværelse både i Danmark og i udlandet havde givet Selskabet en indsigt i konkurrencesituationen i flere af Nordeuropas større byer, hvilket understøttede beslutningen om at rette blikket mod nye markeder. I samme periode oplevede BAR DJUS en stigende interesse for produkterne på bar- og fødevarermesser uden for Danmark, der bekræftede potentialet for international udvidelse.

På den baggrund valgte BAR DJUS at fokusere salgsarbejdet omkring større og branche-ankendte slutkunder, f.eks. Scandic i Stockholm. I forhold til denne kundetype skulle der nu etableres efterspørgsel, som kunne kanaliseres over til Grossisterne for at sikre afsætning fra deres hylder. Det er BAR DJUS' erfaring, at denne salgstilgang har kunnet styrke aftalerne med Grossisterne, og BAR DJUS' produkter blev herefter optaget hos flere Grossister i Sverige.

Den stigende efterspørgsel i disse år medførte samtidig et behov for at øge produktions- og lagerkapaciteten. Derfor fandt Selskabet nye faciliteter i Slagelse, som tilbød optimale rammer for både at skalere kerneproduktionen og udvikle nye produkter. De større faciliteter gav desuden mulighed for forbedrede stordriftsfordele i forhold til indkøb og lagerstyring.

### 5.7 Markedsudfordringer for juice-ingredienser

Juice-ingrediensbranchen står i dag overfor udfordringer, der påvirker både **kvalitet, produktstabilitet, holdbarhed<sup>6</sup> og forsyningssikkerhed**. Branchen for juice-ingredienser i Nordeuropa er i dag præget af forarbejdede og lav-differentierede produkter, hvilket har påvirket markedsopfattelsen af en god smagsprofil og prisforventninger.

Denne udvikling har efter BAR DJUS' erfaring bidraget til, at mange kunder accepterer et lavere kvalitetsniveau. Generelt oplever BAR DJUS en begrænset forståelse blandt kunderne for forskellen i kvalitet mellem naturlig, ubehandlet juice og industrielle forarbejdede produkter. Udbuddet af lavkvalitetsvarer har også medført, at flere professionelle barer, køkkener og fødevarerproducenter presser juicen selv.

#### KORT HOLDBARHED

Friskpresset juice har kort holdbarhed. Kort levetid begrænser produktets anvendelsesmuligheder og vil nødvendigvis medføre hyppige leverancer. Derudover er der stor risiko for spild grundet udløb af holdbarhed samt et mere komplekst indkøbs-flow.

---

<sup>6</sup> Kilde: <https://www.mdpi.com/2304-8158/11/17/2568>

Ved at have BAR DJUS' ingredienser på frost kan kunderne bedre styre mængderne, der klargøres og benyttes, og kunden vil altid have mulighed for at opbevare de frosne produkter i op til to år, så spild kan undgås. Samtidig kan kunderne have rigeligt på eget lager, så de ikke pludselig løber tør for en nøgleingrediens.

#### STOR VARIATION I KVALITET OG SMAGSPROFIL

Kvaliteten af citrusfrugterne varierer efter sort, dyrkningsforhold, solskinstimer og høsttidspunkt. Forskelle i syre, sukkerindhold, juiceudbytte og aroma gør det meget udfordrende at levere en ensartet smagsprofil hen over året, og når efterspørgslen er høj, høstes lime og citroner ofte tidligere, end hvad der er optimalt. Disse frugter modner under transport og udvikler ikke samme dybde i smag eller samme juiceudbytte som frugt, der høstes på det rette tidspunkt. For de professionelle barer og kvalitetsbevidste restauranter og køkkener, som arbejder med præcise smagsprofiler og krav om ensartethed, kan variationer i juiceprodukterne tydeligt påvirke muligheden for at levere ensartede og gode drikke- og madoplevelser<sup>77</sup>.

BAR DJUS køber råvarerne ind, når de er bedst, og sikrer dermed en ensartet smagsoplevelse hele året. Derudover anvender Selskabet citrusfrugter fra udvalgte regioner, herunder Sicilien, hvor klima og dyrkningsforhold ifølge BAR DJUS' erfaring typisk giver frugt med en mere stabil smagsprofil og et højt juiceudbytte. Frugten presses med metoder, der har til formål at minimere bitterhed fra skallen og fremhæve citrusfrugtens naturlige aroma.

#### MANGLENDE KVALITETSFORSTÅELSE I MARKEDET

Markedet i Nordeuropa har ikke haft et veldefineret kvalitetsbenchmark for professionel citrusjuice. De producenter, der har været B2B-leverandører, har historisk fokuseret på *pris og unaturlig holdbarhed* fremfor *smagskvalitet og naturlig holdbarhed*. Dette har skabt et marked uden et egentligt premium-produkt på hylderne, og det naturlige alternativ har været begrænset til kundernes egen presning af citrusfrugter.

BAR DJUS' færdige produktsortiment har som målsætning at blive det nye benchmark for højkvalitets naturlige produkter og matcher perfekt forbrugerpræferencerne i skiftet fra volumen til kvalitet.

#### UDFORDRINGER MED RÅVAREPRISERNE

Råvaremarkedet for citrusfrugter er påvirket af sæsonmæssige forhold, og udbytte og kvalitet vil variere fra år til år, hvilket naturligvis påvirker indkøbspriserne. De seneste år har Selskabet oplevet relativt store prisudsving hen over et givent år. Ekstreme vejrforhold, ændringer i klimaet og sygdomme i plantagerne har resulteret i betydelig volatilitet i råvarepriserne.

BAR DJUS har en strategisk plan for årets indkøb og bliver derfor ikke på samme måde ramt af udsving i råvarepriserne. Selskabet har meget tætte samarbejder og

---

<sup>77</sup> Kilder: <https://www.smartbarusa.com/blog/consistency-is-the-new-luxury-why-precision-in-cocktail-making-matters-more-than-ever> og <https://www.barandrestaurant.com/food-beverage/spirited-stock-why-quality-mixers-are-must> og <https://agriculture.institute/food-processing-and-engineering-i/quality-in-juice-beverage-production>

løbende dialog med plantageejere og vareleverandører samt indsigt i nødvendige sæsonprognoser.

## LOGISTISKE BEGRÆNSNINGER OG OPBEVARINGSPROBLEMER

Meget kort holdbarhed og krav til kølig opbevaring af plukkede citrusfrugter påvirker både råvareprisen og producenternes produktions-flow. Når sæsonen er slut, står producenterne og kunderne ofte tilbage med valget mellem at benytte frugt, som har været opbevaret i længere tid med risiko for kvalitetsforringelse og spild eller at importere fra oversøiske regioner, hvor prisen typisk er højere, og smagen kan være mindre intens. Disse forhold gør det vanskeligt for specielt citrusjuice- producenter at levere et ensartet produkt og pris året rundt. Når juice eller råvarer transporteres rundt, sker der også ændringer i frugternes smagsprofil, og der mistes holdbarhedsdage.

BAR DJUS' indfrysning af produkterne sikrer holdbarheden og friskheden, også ved længere transport, og kan understøtte skalerbarheden af centrale produktionsfaciliteter, da effekten af transport er minimal. Professionelle kunder udenfor Danmark vil derfor kunne få samme kvalitet og produktstabilitet som det danske marked, og der bliver ingen opbevaringsproblemer oppe eller nede i værdikæden.

### 5.8 Markedet

BAR DJUS opererer ikke i det brede juice-forbrugsmarked (detailhandlen), men i en tydeligt afgrænset B2B-niche mod professionelle aftagere. BAR DJUS opererer udelukkende i juice-ingrediensbranchen. Markedet er relativt modent, og samtidigt har det ikke udviklet sig i mange år. For mange kunder har valget historisk været mellem at købe juiceprodukter af svingende kvalitet og leverancesikkerhed eller forsøge at etablere egenproduktion.

I dag ser BAR DJUS en tydelig bevægelse i de professionelle kunders prioriteringer. Disse prioriteringer udfordrer markedets traditionelle leverandører og skaber et tydeligt rum for specialiserede B2B-aktører.



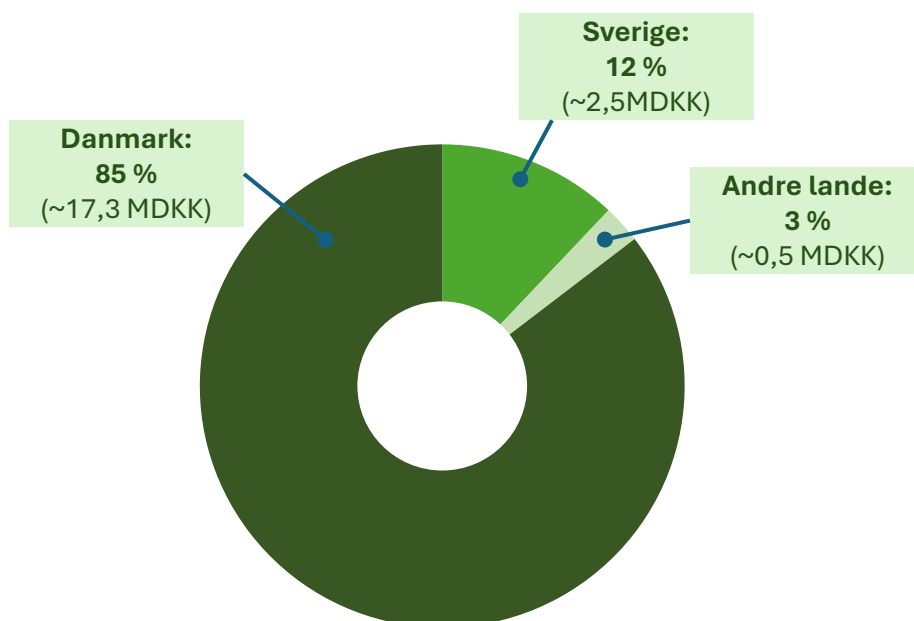
Markedet er også påvirket af en række strukturelle forhold, som investorer bør forstå. På europæisk plan peger flere kilder<sup>8</sup> på, at import og forbrug af citrus- og andre tropiske juicer på mellemlang og lang sigt forventes at stagnere. Det sker, blandt andet, som følge af svingende råvarepriser og forsyningsudfordringer. Det er i den kontekst, at B2B-ingredienser i premium- og specialsegmenterne bliver endnu meget relevante. **Når råvarer bliver dyrere og mere prisvolatile, stiger værdien af løsninger, der reducerer spild, stabiliserer drift og sikrer ensartet kvalitet i professionelle miljøer.**

BAR DJUS’ indsats på de enkelte markeder er geografisk opdelt og fokuseret, da Selskabet mener, det kræver lokal og fysisk salgsindsats at vækste denne type produkt. Selskabets primære væksthfokus er knyttet til de store metropoler og regionale knudepunkter, hvor volumen, trendsættere, gastronomiscene og professionelle miljøer samler sig, og hvor distribution via Grossister understøtter hurtig levering og muliggør skalering.

---

<sup>8</sup> Kilder: <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/citrus-and-tropical-juices/market-potential> og <https://cdn.ihsmarket.com/www/pdf/0320/202001-Juices-Outlook-LD-Unknown-Version001-pdf.pdf?>

I dag er BAR DJUS' omsætning fordelt på følgende geografiske markeder:



Figur 7: Omsætningsfordeling på geografi 2025.

### 5.8.1 Markederne i Danmark, Sverige og Tyskland samt vigtige markedsaktører

BAR DJUS' markeder er afgrænset til primært at være de store metropoler i hvert af de geografiske markeder, hvilket giver en naturlig målrettet salgsindsats i forbindelse med ekspansionsplanerne.

**Danmark** er i europæisk kontekst et relativt lille, men strategisk vigtigt hjemmemarked for BAR DJUS. Det danske marked er karakteriseret ved en høj grad af professionalisering i premium-segmenter, og der er arbejdskraft- og omkostningspres i HoReCa-kundesegmentet, som øger efterspørgslen efter løsninger, der kan effektivisere drift og sikre konsistens.

Konkurrencemiljøet i Danmark er præget af aktører, der primært arbejder med friskpresset og/eller HPP-behandlede produkter og sjældent med frosne uforarbejdede ingredienser. Blandt de mest relevante konkurrenter findes: Frankly Juice A/S, Rosengaard Juice A/S, Frisksnit ApS og Greens Engros ApS, der alle har et bredere råvaresortiment til forskellige blandingsjuicer, og de sælger et enten friskt eller HPP-behandlet produkt. Det er BAR DJUS' vurdering, at der stadig er et betydeligt vækstpotentiale i Danmark.

De danske aktører opererer i traditionelle juice-produktkategorier og adskiller sig dermed fra BAR DJUS' fokus på **premium, ikke-forarbejdede og frosne ingredienser**.

**Sverige** er et større og regionalt differentieret marked sammenlignet med Danmark. Markedet har flere regionale aktører og et stærkt fokus på kvalitet og

konceptudvikling i storbyerne, hvilket gør det til et interessant marked for specialiserede ingrediensleverandører. Importdata<sup>9</sup> og Selskabets erfaringer viser, at Sverige modtager store volumener af koncentreret citron- og citrusjuice fra flere forskellige EU-lande, som Holland, Italien og Danmark. Så strukturen er med en højere grad af importdrevet leverandørbase end det danske marked.

Konkurrencen er fortsat præget af friskpressede løsninger og egenproduktion hos professionelle kunder, og BAR DJUS ser meget få aktører med interesse i at udvide til frostspecialer. Selskabet vurderer, at der er et væsentligt "window-of-opportunity" de næste par år til at skalere op med mindre konkurrence, som BAR DJUS har tænkt sig at udnytte. Blandt de mest relevante konkurrenter i Sverige kan nævnes: Flexijuice AB, Picked from a Tree AB, Råsaft (Better Jusage AB), Chefs Cut (Dole Nordic AB) og Ewerman AB. Disse aktører afspejler et svensk marked, hvor fokus i højere grad ligger på traditionelle juiceprodukter, men hvor der er tydelig interesse for mere specialiserede løsninger som dem BAR DJUS tilbyder.

**Tyskland** er det største af de tre vækstmarkeder for BAR DJUS og udgør en afgørende del af Selskabets skaleringslogik på grund af landets størrelse, volumen samt diversificerede foodservice-segmenter. Det tyske marked for B2B-juiceingredienser er fragmenteret med mange lokale og regionale leverandører, hvilket skaber både muligheder og kompleksitet for nye aktører. Brancheoversigter viser, at Tyskland har det største marked<sup>10</sup> i Europa for juiceprodukter (20,12 % i 2025), og det største indtag af juice pr. indbygger<sup>11</sup>. Tysklands juiceindustri er præget af restriktiv lovgivning og en bred, fragmenteret vifte af B2B-leverandører, hvor mange arbejder med standardvarer og konventionelle produktionsmetoder. Markedets størrelse betyder også, at der er plads til specialisering, og BAR DJUS vurderer, at der er et vindue for vækst inden for frosne, uforarbejdede juiceingredienser, fordi de eksisterende aktører ikke har samme produktprofil.

I Tyskland findes en række etablerede aktører, som spiller en rolle i juice- og ingredienssegmentet, selvom få fokuserer decideret på premium frosne citrusingredienser. Blandt de mest relevante konkurrenter kan nævnes: Eckes-Granini Group GmbH, Juice Trade GmbH & Co, Anklam Extrakt GmbH og Krischer GmbH.

## 5.8.2 Kunderne

BAR DJUS' kunder er professionelle aktører, for hvem juice-ingredienser ikke bare er en simpel vare, men derimod en kritisk ingrediens i forhold til kvaliteten af deres eget slutprodukt. Fælles for Selskabets kundesegmenter er, at de arbejder i miljøer, hvor kvalitet, konsistens og effektiv drift er afgørende, og hvor selv mindre variationer i smag, syreprofil eller tilgængelighed af råvarer kan have direkte konsekvenser for kundernes slutprodukt til forbrugeren.

<sup>9</sup> Kilde: <https://wits.worldbank.org/trade/comtrade/en/country/SWE/year/2023/tradeflow/Imports/partner/ALL/product/200930> og <https://www.reportlinker.com/clp/country/548/726361>

<sup>10</sup> Kilde: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-fruits-and-vegetables-juice-market>

<sup>11</sup> Kilde: <https://www.cbi.eu/market-information/processed-fruit-vegetables-edible-nuts/fruit-juices/europe>

BAR DJUS opererer udelukkende i B2B-leddet og leverer ingredienser til kunder, der har et professionelt forhold til råvarer og indkøb. Det betyder, at Selskabets kunder vurderer BAR DJUS ikke alene på pris, men også på Selskabets evne til stabilitet i kvalitet og leverancer, der kan indgå problemfrit i kundernes daglige drift. I mange tilfælde erstatter Selskabets produkter enten egenproduktion eller traditionelle leverandørløsninger, som ikke lever op til de krav, moderne professionelle miljøer stiller.

BAR DJUS' kunder omfatter barer, natklubber, restauranter, caféer, hoteller, conference- og kongrescentre, catering- og kantineleverandører, krydstogtskibe og andre skibsruter med afsæt i Københavns Havn samt fødevarerproducenter inden for blandt andet is, bageri og convenience. Hertil kommer udvalgte gourmet- og specialbutikker samt kæder og koncepter, hvor smag og kvalitet er bærende elementer.

Fælles for kunderne er, at de arbejder professionelt med mad og drikke, har fokus på både smagsoplevelse, drift og økonomi, og at de har brug for leverandører, de kan stole på – både hvad angår kvalitet, pris og leveringssikkerhed.

BAR DJUS arbejder målrettet med at **opbygge langsigtede samarbejder og relationer**, hvor Selskabet forstår kundens anvendelse, volumenbehov og kvalitetskrav.

Kundeprofilerne er relativt ens på tværs af BAR DJUS' vækstmarkeder og understøtter Selskabets rejse med nordeuropæisk skalering.

BAR DJUS' kunder kan inddeles i fem afsætningssegmenter:

- **Barer og cocktailmiljøer.** Her efterspørges høj konsistens, ren smag, lang holdbarhed og effektiv ressourceudnyttelse. Professionelle bartendere er trendsættere for brugen af specialingredienser med høj kvalitet, og blandt forbrugerne opleves stigende efterspørgsel efter kvalitet i både alkoholiske og alkoholfrie cocktails.
- **Restauranter og gastronomi.** Gastronomiske miljøer søger produkter, der sikrer autentisk smag og god stabilitet i køkkenets arbejdsflow. Produktets oprindelse og tilblivelse spiller en stor rolle for kunderne. Uforarbejdede frosne citrusprodukter kan reducere spild samtidig med, at smagsoplevelsen er helt i top.
- **Hotel- og cateringbranchen.** Dette kundesegment efterspørger volumen, leveringssikkerhed og omkostningseffektivitet. Der er i hotelbranchen, med deres in-house barer og restauranter, et stort overlap til andre kundesegmenter.
- **Professionelle fødevareroperatører.** Producenter inden for specielt bagværk, is- og dessertproducenter, fermenterede drikke, smoothies og plantebaserede

produkter efterspørger kvalitetsstabile citrusingredienser med præcis syreprofil og uden forarbejdelse af produktet.

- Dertil defineres et kundesegment primært for afsætning af BAR DJUS' Lemonader:

**Foodservice-brands.** Kaffebarer, burgerbarer, og generelt brands inden for "convenience foods", drikkevarer og ready-to-serve-løsninger, søger det sunde, friske og ensartede kvalitetsprodukt på hylden som alternativ til klassisk sodavand og læskedrikke<sup>12</sup>.

Der er flere uopdyrkede kundesegmenter, hvor behov for ensartethed, rene ingredienser, langsigtet leverancesikkerhed og premium smagsoplevelse er begyndt at vægte tungere og tungere, og Ledelsen i BAR DJUS vil løbende vurdere hvilke slutkunder, der skal investeres mere i og bruges markedsføringsressourcer på.

### 5.8.3 Centrale markeds- og forbrugertrends

Forbrugerne stiller i stigende grad krav om autenticitet, gennemsigtighed og kvalitet i de produkter, de møder i barer, restauranter og fødevarerkoncepter. Disse krav omsættes i praksis til nye forventninger hos professionelle kunder, som i højere grad end tidligere efterspørger ingredienser, der kan understøtte både kvalitet, effektiv drift og en tydelig produktfortælling.

Disse trends ser Selskabet ikke som kortsigtede forbrugerbevægelser, men som strukturelle ændringer i markedet for professionelle ingredienser. Fire overordnede trends er særligt relevante for BAR DJUS' position og langsigtede udvikling i juice- ingrediensbranchen.

#### **Trend #1 | Clean-label og Ikke-forarbejdede fødevarer<sup>13</sup>**

BAR DJUS oplever, at kunder efterspørger rene, uforarbejdede råvarer uden varmebehandling, tilsætningsstoffer eller HPP-behandling. Denne forbrugertrend understøttes og sikres af både kokke, bartendere og fødevarerudviklere, der ønsker maksimal kontrol over smag og ingredienslisten. BAR DJUS' Ikke-forarbejdede citrus-produkter adresserer dette direkte.

#### **Trend #2 | Premiumisering og smagsfokus<sup>14</sup>**

Premium-oplevelser vinder markedsandele<sup>15</sup> i både cocktails, Mocktails, desserter og "convenience-produkter". Forbrugere og professionelle brugere vælger i stigende grad kvaliteten til. Ensartet smagsprofil og aroma er vigtige faktorer for at være den "perfekte ingrediens".

---

<sup>12</sup> Kilde: <https://www.risingtrends.co/trends/beverage-trends-2026> og <https://www.foodbusinessrevieweurope.com/news/navigating-consumer-trends-key-shifts-in-food-and-beverage-preferences--nwid-1293.html>

<sup>13</sup> Kilde <https://www.innovamarketinsights.com/trends/european-clean-label-trends>

<sup>14</sup> Kilde: <https://www.foodnavigator.com/Article/2025/04/29/premiumisation-trend-growing-across-food-and-beverage>

<sup>15</sup> Kilde: <https://www.bevindustry.com/articles/97728-premiumization-trends-span-across-beverage-industry>

### Trend #3 | Balance over beruselse<sup>16</sup>

BAR DJUS oplever, at særligt den yngre generation Z<sup>17</sup> prioriterer gode smagsoplevelser frem for alkoholstyrke. Det har skabt eksplosiv vækst i alkoholfrie cocktails og oplevelsesdrevet drikkekultur. Citrus er en helt central komponent i disse drikke, da syre og friskhed erstatter alkoholens struktur. Dette ser ud til at skabe en langsigtet anderledes strukturel efterspørgsel fra barer, restauranter og ready-to-drink producenter/mixers.

### Trend #4 | Etik, dokumentation og sporbarhed<sup>18</sup>

BAR DJUS oplever også, at professionelle kunder efterspørger dokumentation for råvarernes oprindelse, arbejdsforhold og miljøpåvirkning. Citrus er et globalt produkt, og sporbarhed<sup>19</sup> er blevet en konkurrenceparameter. BAR DJUS' europæiske prioritering og Sourcing, uforarbejdede produkter og fokus på effektiv logistik, gør Selskabet og dets produkter attraktivt i et marked, der bevæger sig mod mere lokale og ansvarlige indkøb.

Udover de større forbrugertrends findes der nogle klare underliggende tendenser, der spiller positivt ind på BAR DJUS' vækstmuligheder. I det voksende pres på arbejdskraft i både køkkener og barer ser BAR DJUS øget efterspørgsel efter standardiserede løsninger, og flere af BAR DJUS' slutkunder vælger derfor egen friskpresning af juice fra for at lade medarbejderne prioritere deres tid på kerneopgaverne i eksempelvis baren.

BAR DJUS ser også, at flere friskvareproducenter har svært ved at have fornuftig økonomi i deres forretning, og de har i perioder rigtigt svært ved at holde de aftalte leverancevolumener, som de har indgået aftaler om. Både den dårlige økonomi, der medfører regelmæssige konkurser og den manglende leverancesikkerhed, åbner slutkundernes øjne for et produkt som BAR DJUS, der altid er tilgængelig fra frosthylde hos Grossisterne i de rette mængder.

## 5.9 Forretningsmodellen

### 5.9.1 Grundprincipper og markedslogik

BAR DJUS bygger på en skalerbar forretningsmodel, hvor industriel fødevarerproduktion kombineres med en kommerciel frontlinjeindsats direkte ude hos slutkunderne i HoReCa-miljøet. Selskabets værdikæde er bygget som en **B2B2C-model**, hvor der udelukkende sælges gennem Grossister. Dog skabes efterspørgslen direkte på barer, caféer, restauranter, hoteller, storkøkkener og hos fødevarerproducenter. Grossisterne bliver dermed ikke blot en distributionskanal, men reelle partnere, der med et minimum af besvær og omkostninger kan skalere et allerede efterspurgt produkt.

<sup>16</sup> Kilde: <https://www.theiwsr.com/insight/how-is-the-moderation-trend-evolving>

<sup>17</sup> Kilde: <https://www.numerator.com/resources/blog/beverage-trends>

<sup>18</sup> Kilde: <https://psgr.eu/publications-resources/food-and-beverage-traceability>

<sup>19</sup> Kilde: [https://www.ift.org/-/media/gftc/pdfs/ift\\_cast\\_foodtraceabilitycurrentstatusfutureopportunities\\_0923.pdf](https://www.ift.org/-/media/gftc/pdfs/ift_cast_foodtraceabilitycurrentstatusfutureopportunities_0923.pdf) og

<https://www.linkedin.com/pulse/role-traceability-future-juice-openfoodchain-fmhge/> og

[https://www.researchgate.net/publication/368364014\\_Fruit\\_Juice\\_Industry%27s\\_Transition\\_Towards\\_Sustainability\\_from\\_the\\_Viewpoint\\_of\\_the\\_Producers](https://www.researchgate.net/publication/368364014_Fruit_Juice_Industry%27s_Transition_Towards_Sustainability_from_the_Viewpoint_of_the_Producers)

Forretningsmodellen forener fem stærke værdiskabende elementer:

- a) Strategisk indkøb
- b) Solide Grossistpartnerskaber
- c) Kvalitetsbevidst frostproduktion
- d) Simpel lagerstyring
- e) Fokuseret branding- og premium-position

Danmark er stadig BAR DJUS' nuværende hovedmarked, og Selskabets salgsrelationer er stærke og langvarige. Sverige og Tyskland er BAR DJUS' centrale vækstmarkeder, og i Sverige skal der skabes bredere og stærkere distributionskanaler gennem Grossister, så brandet bliver lige så forankret som i Danmark. I Tyskland skal Selskabet opbygge et struktureret netværk af distributører og HoReCa-partnere.

### 5.9.2 Råvarehåndtering

BAR DJUS råder over moderne fødevarereproduktionsfaciliteter i Slagelse på ca. 1.650 m<sup>2</sup>. Det giver en betydelig strategisk fordel, fordi skaleringsomkostninger og investeringer kan planlægges fra vækststrejens starttidspunkt og vil kunne gennemføres kontrolleret og trinvist.



Figur 8: Det nye nitrogenanlæg til øjeblikkelig nedfrysning.

BAR DJUS' råvarer indkøbes direkte fra:

- udvalgte råvareproducenter
- de store frugtbørser i Europa
- relevante oversøiske markeder (når det er nødvendigt)

Det er en ambition for Selskabet at foretage alle indkøb så lokalt og regionalt som muligt for at **holde transporten på et minimum og støtte jobskabelsen i Europa og nærmarkederne.**

Indkøbskombinationen giver dog både fleksibilitet og adgang til den højeste kvalitet af råvarer på de strategisk rigtige tidspunkter.

Restprodukter fra produktionen udnyttes bedst muligt. BAR DJUS' restprodukter håndteres i overensstemmelse med gældende affalds- og miljøregler og bliver på nuværende tidspunkt primært anvendt til biogasproduktion gennem eksterne samarbejdspartnere.

Derudover har BAR DJUS i perioder samarbejdet med professionelle aktører, herunder restauranter, som har anvendt udvalgte citrusrester – eksempelvis Yuzuskaller – i egen produktion. Dette samarbejde er baseret på individuelle aftaler, og omfanget af genbrug af restprodukter kan derfor variere over tid.

Selskabet arbejder på og udforsker, hvordan citrusskaller, frugtfibre, aromaer og øvrige rester fra produktionen kan anvendes i andre fødevarerproduktioner, til biogas eller som basis for nye ekstrakter og ingredienser. Der har altid været en ambition om, at alle BAR DJUS' restprodukter skal benyttes til nye formål, og det arbejdes der løbende på.

### 5.9.3 Partnerskabsmodeller med grossister

BAR DJUS er bevidst om, at fremtidens vækst skal understøttes af tættere og endnu mere **datadrevne partnerskaber med Grossisterne**. BAR DJUS' mål er at opbygge samarbejdsmodeller, hvor det er naturligt og sikkert at udveksle datapunkter, indsigt og planer til gavn for hele værdikæden – fra BAR DJUS gennem Grossisterne og til slutkunderne.

Grundlæggende betyder det, at BAR DJUS bedre skal kunne detailanalysere "sell-out" fra Grossisterne, salg pr. kundetype, produktkategori og modellere sæsonforventninger. På den baggrund vil Selskabet endnu bedre kunne foretage sortimentsjusteringer, målrette kampagner, prøvepakker, opskriftsmateriale og fælles aktiviteter. Når BAR DJUS har de rigtige processer på plads omkring partnerskaberne, bliver Grossisten en aktiv kommerciel medspiller og ikke en logistisk mellemstation.

### 5.9.4 Drift, data og værdikædeoptimering

BAR DJUS arbejder mod en mere konsekvent datadrevet styring af hele forretningen. Selskabet er begyndt at se på både indkøb, produktion, salg, marketing og logistik. Data kommer fra CRM-data, Grossistsalgstal, kvalitativ information i form af feedback fra bartenderne, kokke og kæder samt erfaringer fra messer og kampagner. Det hele skal bruges aktivt til at optimere sortiment, prisstruktur, kapacitetsplanlægning og markedsindsatser.

Data skal ikke kun forklare fortiden, men bruges som et strategisk redskab til at styre fremtiden. Det gælder både i forhold til yderligere etablering i Danmark, opbygning af brede markedsrelationer i Sverige og etablering af et stærkt fodfæste i Tyskland.

### 5.9.5 Nyt salgsfundament og tværgående salgssamarbejde

Der er etableret et nyt, fagligt og metodisk fundament for salgsorganisationen, som definerer, hvordan BAR DJUS' sælgere skal arbejde fremover. Alle aktiviteter planlægges med klare mål, og der følges tæt op på besøg, møder, tilbud, pipeline og resultat. Hver kontakt dokumenteres, evalueres og bruges som læring, og sælgerne arbejder systematisk med segmentering, prioritering og relationsopbygning.

Fremover vil der være en tættere salgsopfølgning, mere træning og mere vidensdeling på tværs af markederne. Sælgerne fra alle – snart tre – geografiske markeder vil bistå hinanden, udveksle erfaringer og deltage sammen på de vigtigste messer og events. Danmark, Sverige og Tyskland skal fungere som én samlet kommerciel enhed med fælles metoder, fælles sprog og fælles målsætninger.

### 5.9.6 Forretningsmodel

BAR DJUS' produkter giver markante driftsfordele i barer og køkkener. Tidskrævende opgaver som indkøb af frisk frugt, presning, filtrering, oprydning, håndtering af affald og håndtering af svingende kvalitet kan undgås. Når produktet optøs i takt med behovet, minimeres spild og unødigt arbejde, og personale kan bruge sin tid på det, der skaber værdi for gæsten.

Bartenderne spiller en helt central rolle i denne sammenhæng. De er ofte de første til at opdage forskellen på et godt og et fremragende produkt og er samtidig stærke ambassadører i forhold til kæder, restauranter og Grossister. Når dygtige bartenderne vælger BAR DJUS, bliver det et kvalitetsstempel, som både inspirerer andre og løfter brandet. Bartendernes anbefalinger og opskrifter er en integreret del af BAR DJUS' storytelling, produktudvikling og kommercielle arbejder.

## 5.10 Vækstplaner og forventninger

Nogle af oplysningerne i dette afsnit indeholder fremadrettede udsagn, der er baseret på antagelser og estimer forbundet med risici og usikkerheder. Mange af de væsentlige forudsætninger, som Selskabet bruger, er uden for Selskabets kontrol og indflydelse. De fremadrettede oplysninger og udsagn afspejler Ledelsens bedste estimer pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen. De faktiske resultater vil sandsynligvis afvige fra de fremadrettede udsagn, da hændelser ofte indtræffer anderledes end forventet, og disse afvigelser kan også være væsentlige. De fremadrettede finansielle oplysninger i dette afsnit skal læses sammen med afsnit 8. "Risikofaktorer".

### 5.10.1 Vækstplanen

Selskabet kickstartede vækstplanen i december 2025 ved at gennemføre en Pre-IPO-kapitalrejsning, der tilførte Selskabet knap DKK 3,0 mio., som blev brugt til at etablere et nitrogenanlæg, der er med til at skabe grundlaget for gennemførelse af resten af vækstplanen med start i foråret 2026. Pre-IPO-kapitalrejsningen blev

tegnet af nye aktionærer samt Bestyrelsen og dele af Selskabets medarbejdere. (Se figur 14 og 15).

BAR DJUS står foran en vækstrejse, der bygger på både geografisk ekspansion, kategorivækst og bedre udnyttelse af den eksisterende infrastruktur. Danmark er fortsat fundamentet, men Sverige og Tyskland er defineret som de vigtigste vækstmarkeder og med Lemonaderne som den væsentligste produktudvidelse.

Den 3-årige vækstplan for BAR DJUS, startende med de vigtigste strategiske initiativer for 2026, består af en naturlig overvægt af vækstfokus. Der er dog stadig øje på skalerbarhed og effektivitet i forretningen. Herunder er listen med de vigtigste strategiske initiativer for BAR DJUS:

1. **Øget penetration i Danmark.** Selskabet arbejder mod bedre dækning, flere Grossister, styrkede relationer til kæder, hoteller og restauranter.
2. **Ekspansion i Sverige.** En trinvis opbygning af nye brede og stærke markedsrelationer i Stockholm og Göteborg, samt aggressivt on-the-road salg og direkte markedsføring.
3. **Ekspansion i Tyskland.** En opbygning via nøje udvalgte tyske Grossister og en konsekvent salgsindsats mod de stærkeste HoReCa-miljøer i Hamborg, Berlin og München.
4. **Vækst i Lemonade-kategorien.** Fokus på salg i food-service segmentet, udvidelse hos eksisterende kunder og specifikke markedsføringsindsatser omkring det nye produkt.
5. **Udvidelse af produktionskapacitet.** Opførelse af første etape af optimeret og udvidet produktionskapacitet i Slagelse.
6. **Kompetenceopbygning.** Opbygning af nødvendige finansielle-, administrative- og forretningsmæssige kompetencer for at understøtte børs- og vækstrejsen.

Som et meget vigtigt selvstændigt initiativ i 2026 er også selve Optagelsen til handel, der ikke kan undgå at tage tid og fokus fra selve driftsaktiviteterne. BAR DJUS' vurdering er dog, at Bestyrelsen og professionelle rådgivere med mange års erfaringer i lignende situationer vil sikre, at Ledelsen kan have fokus på forretningen og gennemførelse af vækstrejsen.

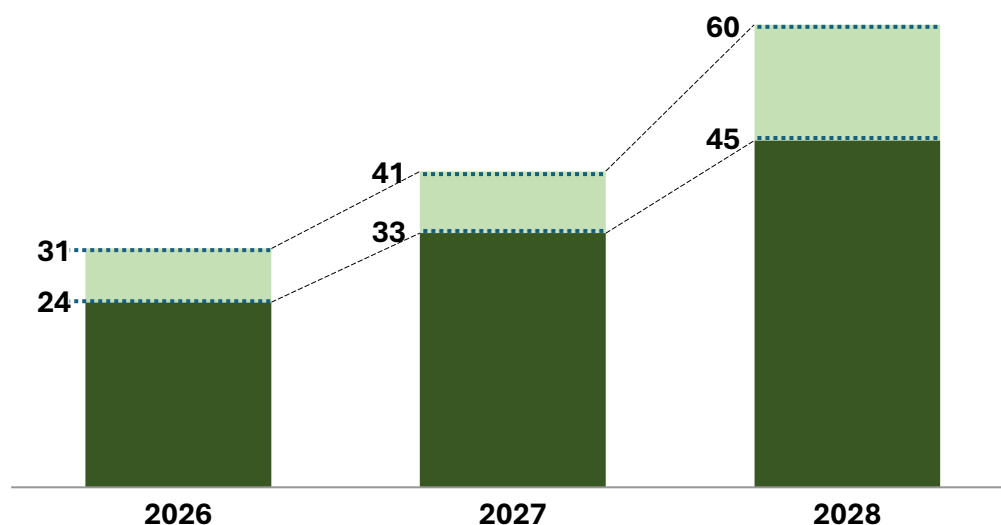
Foruden indsatsen på vækstmarkeder så har BAR DJUS en ambition om, at der løbende testes nye markeder, når og hvis muligheden byder sig. På samme måde er der en kontinuerlig søgen i BAR DJUS efter fremtidens næste store produkt og videreudvikling af eksisterende produkter.

BAR DJUS deltager på væsentlige messer og brancheevents, hvor der skabes kontakter til indkøbere, F&B-chefen, bartendere, kokke, kædekontorer og Grossister. Samtidig plejes et netværk af professionelle bartendere, som fungerer

som ambassadører og medskabere af både produkter, opskrifter og markedsføringsmateriale.

Selskabet forventer, at den nuværende prioriterede salgsindsats vil give en solid kombination af organisk vækst, drevet af en kombination af nuværende kunder og markeder, samt nye indsatser.

For at sikre eksekveringen af de strategiske prioriteter for 2026 er der fastlagt en tæt opfølgning og support samt det nødvendige rigtige ejerskab for hvert initiativ.



Figur 9: Stigning i omsætningen (MDKK). Guidance for 2026-2028.

Fastlæggelsen af vækstplanerne og vækstspændet er udarbejdet på baggrund Selskabets potentiale i de tidligere nævnte vækstmarkeder.

Der er lavet et detaljeret stykke arbejde med sælgere og CEO for at identificere hver enkelt kunde og Grossist samt potentielle usikkerheder omkring salgets værdi.

### 5.10.2 Risikospredning, national dækning og nye relationer

Historisk har BAR DJUS haft en god del af omsætningen hos tre store danske Grossistkæder. Det har været en styrke i opbygningsfasen, men fremadrettet skal afsætningskoncentrationen diversificeres, og Selskabet forventer en naturlig spredning i takt med at de nye markeder vokser.

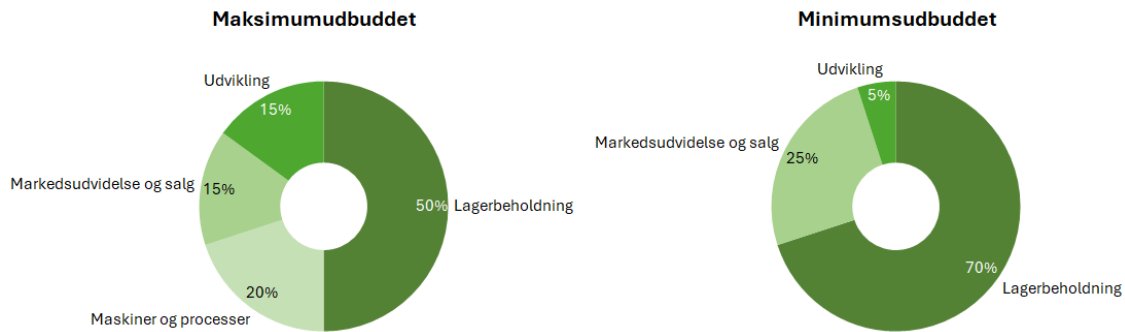
Risikospredningen skal også sikres gennem tættere samarbejder med endnu flere Grossister, kæder og partnerskaber, som kan dække en endnu større del af landet, herunder områder, hvor BAR DJUS endnu ikke har fuld penetration på hjemmemarkedet. BAR DJUS har hidtil haft særligt fokus på Københavnsområdet; fremover skal tilstedeværelsen også øges i resten af Danmark gennem en kombination af lokalt salgsarbejde, nye Grossistrelationer og mere synlighed på messer og brancheevents. Grossisterne har et korps af sælgere, der besøger deres kunder i HoReCa-segmentet – cafeer, barer, hoteller og restauranter som

eksempler – BAR DJUS´ har for tiden 2 sælgere og direktøren, der besøger disse slutkunder og i flere tilfælde i et samarbejde med den enkelte Grossist. BAR DJUS sælger ikke direkte til kunderne i HoReCa-segmenter, men alene gennem Grossisterne.

### 5.11 Anvendelse af Nettoprovenu

Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet vil udgøre DKK 13,1 mio. Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet forventes at blive brugt til:

- 50 % til at øge lagerbeholdningen:  
Forøgelsen af BAR DJUS' likviditetsberedskab vil gøre det muligt for BAR DJUS at købe ind i den europæiske citrussæson, hvor smag, kvalitet og pris er mest attraktiv og lagerføre dem, hvorefter Selskabet kan sælge resten af året. Dette styrker Selskabets konkurrencefordel. Kapitaltilførslen vil med andre ord muliggøre, at BAR DJUS kan udnytte attraktive indkøbsmuligheder i citrus-sæsonerne, processere frugterne til juice, indfryse juicen med en holdbarhed på to år og lagerføre juicen, så den høje kvalitet kan sælges over hele året med en bedre indtjeningsmargin.
- 20 % til investering i maskiner og optimering af processer:  
Ved investeringen af maskiner og i processer forventes kapacitet at blive øget til det 5 dobbelte i forhold til 2025. Tilvæksten af produktionspersonale vil ikke stige i tilsvarende tempo som omsætningen grundet større maskiner og bedre arbejdsgange, samt at der produceres større mængder i samme tidsrum, som produktionen producerer i dag. Investeringen bidrager BAR DJUS til at opnå en konkurrencemæssig fordel i forhold til Selskabets konkurrenter, fordi Selskabet kan presse større mængde frugt på tidspunkter, hvor råvareprisen er mere gunstig. I forbindelse med Pre-IPO-kapitalrejsningen primo december 2025, har Selskabet i Q1 2026 allerede investeret ca. DKK. 1,5 mio. i maskiner og forbedringer.
- 15 % til markedsudvidelse og udvikling af salgsorganisationen/ organisationen:  
Ansættelse af flere salgs- og marketingmedarbejdere er vigtigt for, at Selskabet vil kunne vækste på nye markeder og øge brand-værdien af BAR DJUS.
- 15 % til udvikling:  
BAR DJUS vil udvikle nye produkter som supplement til bestående produktportefølje. Dvs. konvenienssegmentet indenfor HoReCa, som også kan bidrage til mersalg hos bestående kunder.



Figur 10: Udnyttelse af Nettoprovenuet ved Maksimums-og Minimumsudbuddet

Nettoprovenuet fra Minimumsudbuddet vil udgøre DKK 5,2 mio. og forventes at blive brugt til:

- 70 % til at øge lagerbeholdningen:  
 Forøgelsen af BAR DJUS' likviditetsberedskab vil gøre det muligt for BAR DJUS at købe ind i den europæiske citrussæson, hvor smag, kvalitet og pris er mest attraktiv og lagerføre dem, hvorefter Selskabet kan sælge resten af året. Dette styrker Selskabets konkurrencefordel. Kapitaltilførslen vil med andre ord muliggøre, at BAR DJUS kan udnytte attraktive indkøbsmuligheder i citrussæsonerne, processere frugterne til juice, indfryse juicen med en holdbarhed på to år og lagerføre juicen, så den høje kvalitet kan sælges over hele året med en bedre indtjeningsmargin.
- 25 % til markedsudvidelse og udvikling af salgsorganisationen/  
 organisationen:  
 Ansættelse af flere salgs- og marketingmedarbejdere er vigtigt for, at Selskabet vil kunne vækste på nye markeder og øge brand-værdien af BAR DJUS.
- 5 % til udvikling:  
 BAR DJUS vil udvikle nye produkter som supplement til bestående produktportefølje. Konvenienssegmentet indenfor HoReCa, som også kan bidrage til mersalg hos bestående kunder.

## 6 Organisationen

### 6.1 Ledelsesstruktur

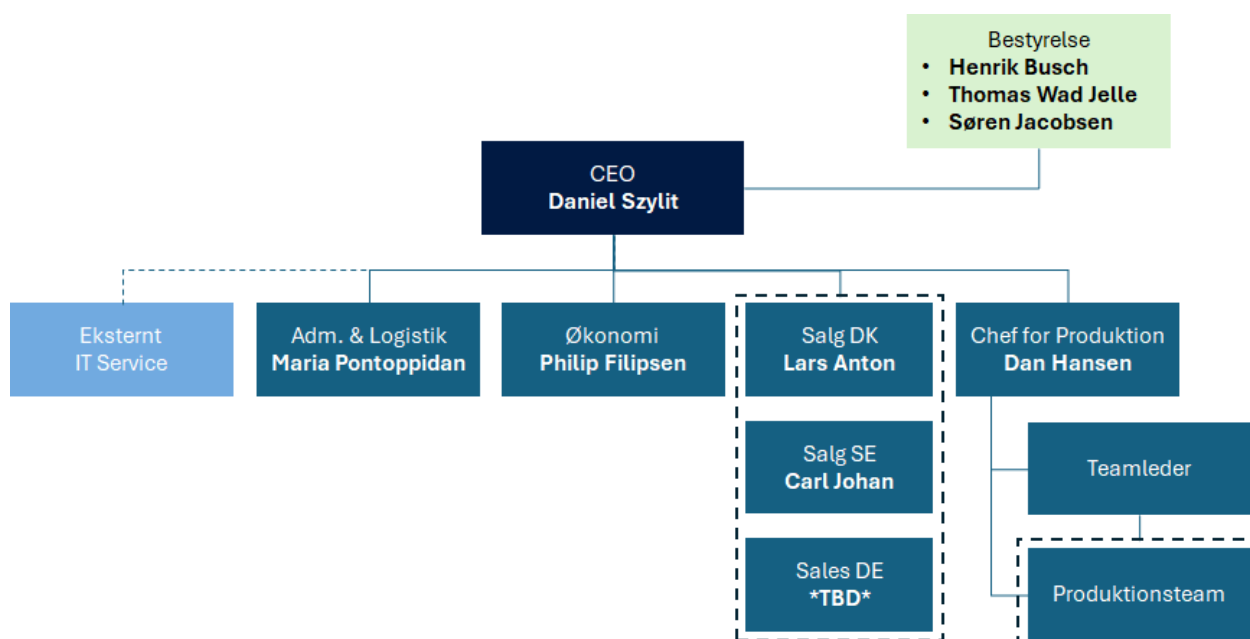
BAR DJUS ledes af hovedaktionær og Stifter Daniel Szylit. Han har fra Selskabets start kombineret klassisk købmandskab, kundeforståelse og en passion for produkterne. Ligesom han har opbygget BAR DJUS fra et lille iværksætterprojekt til en professionel virksomhed, der er klar til at konkurrere i Europa.

Daniel Szylit står for en stor del af de kommercielle beslutninger, han har tæt kontakt til nøglekunder og Grossister, og han står også for de væsentligste forhandlinger om indkøb af råvarer. Hans forhandlingsevner og markedskendskab har direkte betydning for både kvalitet, pris og stabilitet i produktporteføljen.

Han understøttes af et mindre, dedikeret team i administration, produktion og salg. En central del af den videre professionalisering i BAR DJUS består i at frigøre Daniel Szylit gradvist fra dele af den daglige drift og operationelle opgaver, så hans tid og energi kan fokuseres mere på strategi, internationalisering, partnerskaber, produktudvikling, investor relations aktiviteter og dialog med Bestyrelsen.

### 6.2 Den kommercielle og operationelle del af organisation

Organisationen omkring Daniel Szylit består af kompetencer inden for salg, økonomi, administration, produktion og logistik. Der arbejdes kontinuerligt med at styrke salgsorganisationen i Danmark, Sverige og Tyskland. Sælgerne skal hver især tage ejerskab for hvert deres geografiske område, men samtidig indgår de i et fælles nordisk-tysk team. På produktionssiden er der fokus på løbende optimering, kvalitetssikring, fødevarer certificering, sikkerhed og procesforbedringer, så kapaciteten i Slagelse kan udnyttes bedst muligt, og bruttomarginen kan løftes yderligere i takt med voksende volumen.



Figur 11: Organisation i BAR DJUS.

### 6.3 Produktionen

BAR DJUS producerer koldpresset juice af nøje udvalgte råvarer med fokus på smag, kvalitet og funktion. BAR DJUS arbejder med en skånsom produktionsmetode, der bevarer råvarernes naturlige næringsstoffer. Selskabets juice udvikles til professionelle – fra barer og køkkener til passionerede Food Creators. BAR DJUS tror på ærlige ingredienser uden unødige tilsætningsstoffer. Hver flaske og hvert parti af varer er skabt med præcision, konsistens og respekt for råvaren. BAR DJUS er juice, der kan smages – og bruges – professionelt.

Produktionen varetages af BAR DJUS' produktionschef og et dedikeret team på seks medarbejdere. Selskabet producerer fra mandag til torsdag i tidsrummet kl. 06.00–17.00.

Med Selskabets nye produktions-set-up vurderer Selskabet, at kapaciteten kan fordobles inden for eksisterende arbejdstid. Hvis Selskabet arbejder i to eller treholds skift, vil man kunne nå en femdobling af produktionen. Dette uden at gå på kompromis med kvalitet eller proceskontrol. BAR DJUS er dermed gearret til både vækst og skalering.

### 6.4 Antal ansatte historisk og et år frem

Selskabet har i de seneste år haft et stabilt antal ansatte. Udflytningen til Slagelse i nye lokaler i 2025 har betydet en meget stor gevinst i flowet i produktionen, hvilket har muliggjort en større produktion, uden tilføjelse af flere medarbejdere.

Fuldtidsmedarbejdere (FT)	1. januar 2025	1. januar 2026	1. januar 2027
Ledelse	2	2,5	2,5
Produktion	8	8	10
Salg og marketing	2	2,5 <sup>1</sup>	4
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>16,5</b>

1) Salgsansvarlig for Tyskland forventes ansat Q2 2026.

Figur 12: Antal ansatte 2025-2027.

### 6.5 ESG OG FN's Verdensmål

BAR DJUS har ikke udarbejdet en selvstændig ESG- eller bæredygtighedsrapport og er ikke omfattet af kravene til rapportering efter CSRD. Selskabet forholder sig imidlertid bevidst til miljømæssige, sociale og ledelsesmæssige forhold som en integreret del af sin forretningsmodel og sin langsigtede værdiskabelse.

Selskabets aktiviteter relaterer sig primært til **FN's Verdensmål 12 – Ansvarligt forbrug og produktion**. BAR DJUS' forretningsmodel er baseret på indkøb af råvarer i sæson, frostbaseret produktion med lang holdbarhed samt løsninger, der reducerer spild og ressourceforbrug i både egen produktion og hos professionelle kunder. Produkterne er uforarbejdede og uden tilsætningsstoffer, og er udviklet til at understøtte mere effektiv anvendelse af råvarer i den professionelle fødevareværdikæde. En del af besparelserne og effekten ligger i det yderste led i værdikæden hos slutkunden.

Herudover vurderer BAR DJUS, at Selskabets aktiviteter relaterer sig til **FN's Verdensmål 9 – Industri, innovation og infrastruktur**, idet Selskabet har udviklet og implementeret innovative produktions- og frysemetoder, som muliggør industriel skalering, stabil kvalitet og øget effektivitet i værdikæden for juice- ingredienser til B2B-markedet.

Endelig relaterer BAR DJUS sig til **FN's Verdensmål 8 – Anstændige jobs og økonomisk vækst** gennem etablering af produktion og organisation i Danmark, fokus på ordentlige arbejdsforhold samt opbygning af en økonomisk langsigtet og skalerbar forretningsmodel med en klar governance-struktur.

BAR DJUS anser ovenstående som en principiel og strategisk tilkendegivelse af Selskabets tilgang til ESG og FN's Verdensmål. Henvisningen til verdensmålene udgør ikke en forpligtelse til målopfyldelse, måling eller rapportering, og Selskabet har ikke fastsat kvantitative ESG-mål på nuværende tidspunkt. Ledelsen vil løbende vurdere Selskabets tilgang til ESG i takt med Selskabets udvikling, størrelse og regulatoriske krav.

## 6.6 Governance, styring og samarbejde med Bestyrelsen

Frem mod og efter en Optagelse til handel vil der blive arbejdet videre med at styrke governance-strukturen i BAR DJUS. Det omfatter blandt andet en klarere direktionsinstruks, tydelige ansvarsfordelinger, faste rapporteringslinjer, systematisk risikostyring og løbende evaluering af både direktions- og bestyrelseskompetencer.

Samarbejdet mellem Direktion og Bestyrelse er tæt og konstruktivt, og der er implementeret et bestyrelsesårshjul, fast mødekadence, klare agendaer og skriftlig rapportering. Derudover arbejdes der i arbejdsgrupper mellem Bestyrelsesmedlemmer og relevante personer i organisationen i forhold til at håndtere et problem, give sparring eller sikre eksekveringen af bestemte initiativer.

Struktur vil blive forfinet og udviklet alt efter Selskabets behov, så BAR DJUS altid lever fuldt op til de krav, der stilles til en børsnoteret virksomhed.

## 6.7 Bestyrelsen

BAR DJUS står CEO og Bestyrelsesformand skulder ved skulder, og der gives både personlig og professionel sparring. Samarbejdet mellem Daniel Szylyt og alle

medlemmer af Bestyrelsen indeholder en høj grad af åbenhed, og er et tillidsfuldt rum, hvor der kan diskuteres alle svære emner, stilles krav og gives utvetydig feedback om god og dårlig performance.

Der er etableret en klar møderytme, en struktur for materiale, oplæg og beslutninger samt en praksis for løbende sparring mellem Bestyrelsesmøderne.



Figur 13: Bestyrelsen og Direktionen samt økonomidirektør, januar 2026. Fra venstre Søren Jacobsen, Daniel Szylit, Henrik Busch, Thomas Wad Jelle og Philip Filipsen.

## 6.8 Bestyrelsens sammensætning

Bestyrelsen i BAR DJUS består af tre medlemmer med stærkt komplementære og relevante kompetencer samt et fælles værdigrundlag. Sammensætningen afspejler et bevidst valg om at kombinere operationel erfaring, kommerciel erfaring samt strategisk indsigt, som er relevant for BAR DJUS' position i juice- ingrediensbranchen, og for den videre skalering af forretningen. Fokus er ikke alene på kontrol og tilsyn, men i høj grad også på værdiskabelse, professionalisering og sikring af langsigtet robusthed i Selskabet.

Bestyrelsesarbejdet understøtter BAR DJUS' ambition om at opbygge og vækste en professionel og børsklar organisation med klare ansvarsforhold samt en klar strategisk retning.

### **HENRIK BUSCH – BESTYRELSESFORMAND**

Henrik Busch har mere end 40 års erfaring fra dansk og international detailhandel, luksusprodukter og servicevirksomheder. Han har blandt andet været CEO i Magasin du Nord, Illums Bolighus, Georg Jensen og Royal Copenhagen samt COO i Københavns Lufthavne. Derudover driver han i dag Busch on Board, hvor han arbejder som bestyrelsesformand, rådgiver og mentor for ejerledere og topledere.



Henrik Busch råder over et af de største og vigtigste netværk i Danmark og Norden – også inden for de brancher og miljøer, hvor BAR DJUS arbejder: HoReCa, detail, fødevarer, hospitality og oplevelsesøkonomi. Han tilføjer strategisk erfaring, governance-kraft og en stærk forretningsmæssig forståelse for både drift, branding og vækst.

#### **THOMAS WAD JELLE – NÆSTFORMAND I BESTYRELSEN**

Thomas Wad Jelle er tidligere management konsulent, senior strategi- og transformationschef, og sidst C-suite i vækstselskabet DANX, som han var med til at 5-doble, fra et trecifret millionbeløb til et milliardbeløb i omsætning på fem år – den rejse indeholdt selskabets exit til kapitalfonden Axcel i 2022. Thomas Wad Jelle er ekspert indenfor strategi, transformation og M&A. Dertil har han betydelig ledelseserfaring og erfaring med teknologiområder.



I dag driver Thomas Wad Jelle rådgivningsselskabet wadvisory ApS, hvorfra han rådgiver og hjælper ejerledere og SMV'ere med strategi, salgsmodning, M&A og gennemførelse af exits.

Thomas Wad Jelle bidrager med hands-on erfaring i at gøre selskaber skalerbare og salgbare og tilføjer derudover betydelig strategisk skarphed og stærk kommerciel indsigt. Hans kompetencer er særligt vigtige i forbindelse med BAR DJUS' ambitioner om at udvikle sig til et succesfuldt børsnoteret selskab, og også i fremtidige strategier for eventuel konsolidering i branchen.

#### **SØREN JACOBSEN – BESTYRELSESMEDELEM**

Søren Jacobsen har en baggrund i hospitality, brandingopbygning og forretningsudvikling med særlig fokus på HoReCa- og hotelbranchen. Han var tidligere vicedirektør i BAR DJUS og har derfor indgående og unikt kendskab til Selskabets produkter, værdier, kultur og kunder.



I dag arbejder Søren Jacobsen i en ledende rolle i en hotel- og hospitality-koncern og har et stærkt netværk i både Danmark og Sverige. Søren Jacobsen bidrager især med forståelse for slutkundernes behov, for brand- og oplevelsesdimensionen i BAR DJUS og for, hvordan man omsætter produktfordele til konkret værdi i barer, køkkener og hoteller.

## 6.9 Fælles rejse og ejerskab

Planerne for Optagelse til handel betød et behov for en mere professionel og kommerciel bestyrelse med flere kompetencer, og Selskabet fik præsenteret flere emner og valgte de 3 nævnte, hvoraf en ene, Søren Jacobsen, har været med fra starten, og kender Selskabets processer samt ejeren, Daniel Szylit.

Bestyrelsen har arbejdet tæt sammen siden september 2025, og alle tre Bestyrelsesmedlemmer har tegnet aktier i den gennemførte Pre-IPO-kapitaludvidelse primo december 2025, hvilket sikrer et tydeligt sammenfald mellem Bestyrelsens, Direktionens og aktionærernes interesser. To af bestyrelsesmedlemmerne tegner med ved IPO'en.

Bestyrelsen er ikke blot et formelt krav i BAR DJUS i forbindelse med en Optagelse til handel, men et aktiv og en værdiskabende del af BAR DJUS' udvikling – med fokus på både strategisk retning, kommercielle beslutninger, risikostyring, organisation, forretningsmodel og samarbejdet med Direktionen.

## 6.10 Direktionen

Selskabets Direktion udgøres af CEO Daniel Szylit.

### Daniel Szylit

**Stifter og CEO for BAR DJUS siden 2016, født i 1982.**



BAR DJUS er grundlagt og ledes af Daniel Szylit. Daniel Szylit er uddannet serviceøkonom med speciale inden for restauration. Han har desuden en baggrund som bank-elev i Danske Bank. Senere har han arbejdet som erhvervsrådgiver med fokus på forretningsudvikling og økonomi. I 2016 forlod han banken og stiftede BAR DJUS. Denne kombination giver et solidt fundament i både drift, finans og kundebehov.

Som CEO driver Daniel Szylit BAR DJUS med fokus på kvalitet, struktur og landsigtet vækst. Daniel Szylit er gift med Maria Pontoppidan (ansat i BAR DJUS) og sammen har de to børn.

## 6.11 Økonomidirektør

### Philip Filipsen

**Ekstern økonomidirektør for BAR DJUS siden 2025, født i 1961.**

Udfører direktørfunktion for BAR DJUS.



Erfaren CEO og med mere end 25 års ledelseserfaring inden for finans, teknologi og den grønne omstilling. Stifter af Friendo ApS, en digital platform i deleøkonomien, og FinansGroup ApS, der leverer finansiel og strategisk rådgivning til SMV'er.

Tidligere Group CEO for det børsnoterede Freetrailer Group A/S, hvor han stod i spidsen for en markant europæisk vækst og styrkede selskabets position som teknologidrevet platformvirksomhed. Har desuden været CEO for Bornholm Spirits og CFO i Ross Energy, hvor han har spillet centrale roller i både turnarounds og vækstcases.

## 6.12 Direktionens ledelses- og tillidshverv

**Daniel Szylit, CEO, født i 1982.**

### **Nuværende ledelses- og tillidshverv:**

Bar' Djus Holding ApS, CVR-nummer [40629149](#). Adm. dir. Tiltrædelsesdato 1. juli 2019.

BAR DJUS A/S, CVR-nummer [37462721](#). Adm. dir. Tiltrædelsesdato 19. februar 2016.

Ingredi ApS, CVR-nummer [40952454](#),. Adm. dir. Tiltrædelsesdato 8. november 2019.

### **Ophørt relation inden for 5 år:**

BAR DJUS A/S, CVR-nummer [37462721](#), Medlem af Bestyrelsen 2. december 2019-15. september 2025.

### 6.12.1 Bestyrelsens afhængighed og ejerskab i BAR DJUS

Navn	Stilling	Vurdering af uafhængighed	Ejerandel % (direkte og indirekte)
Henrik Busch	Bestyrelsesformand	Uafhængig	1,25 %
Thomas Wad Jelle	Næstformand for Bestyrelsen	Uafhængig	2,18 %
Søren Jacobsen	Bestyrelsesmedlem	Uafhængig	0,62 %

Figur 14: Bestyrelsens ejerskab af Aktier og status.

### 6.12.2 Bestyrelsens nuværende ledelses- og tillidshverv

**Henrik Busch, Bestyrelsesformand. I Bestyrelsen siden 19. september 2025. Født i 1960.**

### **Nuværende ledelses- og tillidshverv:**

Via Visual Info ApS, CVR-nummer [33073593](#), medlem af bestyrelsen. Tiltrædelsesdato 7. november 2025.

Lyngby A/S, CVR-nummer [35025065](#), medlem af bestyrelsen. Tiltrædelsesdato 15. marts 2023.

BAR DJUS A/S, CVR-nummer [37462721](#). Formand for Bestyrelsen. Tiltrædelsesdato 15. september 2025.

TBP SUPPLY A/S, CVR-nummer [41434724](#), medlem af bestyrelsen. Tiltrædelsesdato 24. juni 2025.

Busch on Board ApS, CVR-nummer [45688038](#). Adm. dir. siden 19. juni 2025.

### **Ophørte relationer indenfor de sidste 5 år:**

BUSCH ON BOARD ApS, CVR-nummer [31088135](#). Opløst efter erklæring tilknyttet som direktion. Fra 11. december 2007-30. september 2021.

SKANDI DENMARK A/S, CVR-nummer [18239280](#). Medlem af bestyrelsen 8. oktober 2021 -17. januar 2024.

DANSK GENERATIONSSKIFTE RÅDGIVNING A/S, CVR-nummer [20176393](#). Opløst efter frivillig likvidation. Medlem af bestyrelsen 13. oktober 2020 - 11. januar 2023.

CoMerch 2025 ApS, CVR-nummer [27318061](#). Formand for bestyrelsen 23. marts 2021- 8. november 2021.

Trolle Care A/S, CVR-nummer [34594139](#). Medlem af bestyrelsen 15. februar 2021- 1. februar 2023.

AUSTRALIAN BODYCARE CONTINENTAL 2012 ApS, CVR-nummer [34226261](#). Medlem af bestyrelsen 14. december 2016 - 13. maj 2024.

Børneloppen Franchise ApS, CVR-nummer [39836831](#). Medlem af bestyrelsen 1. november 2023 -10. oktober 2024.

NipNap ApS, CVR-nummer [41238399](#), opløst efter erklæring. Tilknyttet som formand for bestyrelsen 1. april 2020 - 12. juni 2025.

Kolekto Studio ApS, CVR-nummer [41316292](#). Formand for bestyrelsen 29. april 2020- 2. juli 2021.

Bravehearted ApS, CVR-nummer [44019337](#). Medlem af bestyrelsen 28. april 2023- 1. maj 2024.

**Thomas Wad Jelle. Næstformand for Bestyrelsen siden 19. september 2025.  
Født i 1985.**

### **Nuværende ledelses- og tillidshverv:**

WAD ApS, CVR-nummer [43058886](#). Direktør, tiltrædelsesdato 13. februar 2022.

wadvisory ApS, CVR-nummer [44956179](#). Tilknyttet som direktør, tiltrædelsesdato 3. juli 2024.

BARDJUS A/S, CVR-nummer [37462721](#). Medlem af Bestyrelsen, tiltrædelsesdato 15. september 2025.

We love Drumming AB, org.nr. 559502-0180. Medlem af bestyrelsen, tiltrædelse marts 2025 (Sverige).

### **Ophørte relationer indenfor de sidste 5 år:**

SOURCE LOGISTICS A/S, CVR-nummer [25812395](#), opløst efter fusion. Medlem af bestyrelsen 1. december 2020 - 16. november 2021.

Tromsø Budbilcentral AS, org.nr. 976 644 603. Medlem af bestyrelsen januar 2023 – marts 2024 (Norge).

UT Transport i Norr AB, org.nr. 556408-7723. Medlem af bestyrelsen april 2020 – maj 2024 (Sverige).

DANXILS Sp z.o.o. Medlem af bestyrelsen januar 2023 – december 2023 (Polen).

**Søren Jacobsen. Medlem af Bestyrelsen siden 19. september 2025.  
Født i 1992.**

**Nuværende ledelses- og tillidshverv:**

BAR DJUS A/S, CVR-nummer [37462721](#). Medlem af Bestyrelsen, tiltrædelsesdato 15. september 2025.

**Ophørte relationer indenfor de sidste 5 år:**

Ingen.

### 6.13 Ledelsens erklæring om tidligere hverv

Ingen medlemmer af Bestyrelsen og Direktionen er aktuelt eller har inden for de seneste fem år været:

- anklaget for svigagtige lovovertrædelser.
- genstand for offentlige anklager og/eller sanktioner.
- involveret i selskaber, som er ophørt på grund af konkurs eller tvangsopløsning, hvorved retten til at fungere som medlem af en udsteders bestyrelse, direktion eller tilsynsorgan er blevet frataget den pågældende.

### 6.14 Incitamentsprogrammer

Selskabets Bestyrelse har pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen ikke aktuelle planer om etablering af incitamentsprogrammer i form af udstedelse af medarbejderaktier- eller warrants for medarbejdere og Ledelse inden for rammerne af bemyndigelserne i vedtægternes punkt 4.5 og 4.6.

### 6.15 Vederlagspolitik for Bestyrelsen og Direktionen

På Selskabets ordinære generalforsamling den 19. marts 2026 blev der godkendt en vederlagspolitik for aflønningen af Bestyrelsen og Direktionen. Vederlagspolitikken er i sin helhed medtaget under punkt 10.4. I det følgende beskrives hovedprincipperne for vederlagspolitikken.

Bestyrelsen modtager et bestyrelseshonorar, som godkendes hvert år på en generalforsamling i Selskabet og senest i forbindelse med behandlingen og godkendelsen af Selskabets årsrapport. Honoraret består af et fast grundhonorar. Formanden for Bestyrelsen modtager normalt et honorar svarende til op til tre gange honoraret til et menigt bestyrelsesmedlem. En eventuel næstformand kan modtage et honorar på op til to gange honoraret til et menigt medlem. Dette er begrundet i en større arbejdsindsats for bestyrelsesformand og eventuel næstformand end for menige bestyrelsesmedlemmer. Der kan i særlige tilfælde, hvor et bestyrelsesmedlem i henhold til separat aftale med Bestyrelsen anmodes om at udføre specifikke og særligt tidskrævende opgaver, ydes et særligt tillægshonorar, som dog vil være betinget af generalforsamlingens endelige godkendelse i forbindelse med behandlingen og godkendelsen af Bestyrelsens

honorering. Af hensyn til deres uafhængighed modtager medlemmer af Selskabets bestyrelse som udgangspunkt ikke vederlag i form af aktier eller aktietegningsoptioner, medmindre det vurderes at være hensigtsmæssigt i tilfælde, hvor det kontante grundhonorar er lavt i forhold til sammenlignelige selskaber eller bestyrelsesarbejdets omfang. I så fald vil det incitamentsbaserede vederlag udgøre et tillæg til det kontante grundhonorar, og værdien af det incitamentsbaserede vederlag på tildelingstidspunktet kan maksimalt modsvare 100 % af værdien af det kontante grundhonorar. Det incitamentsbaserede vederlag kan være kontant eller aktiebaseret eller bestå af en kombination heraf.

Aflønningen af medlemmer af Selskabets Direktion kan bestå af en fast kontantbaseret løn, inkl. pensions- og forsikringsbidrag samt løngoder som firmabil, telefon m.v. samt en bonus-/incitamentsordning. Bonus- og incitamentsordninger for Direktionen kan bestå af en kortsigtet bonus (et år) og en langsigtet bonus (typisk tre år), og tildeling, eller betaling, vil i begge tilfælde være afhængig af, at visse aftalte betingelser eller målsætninger er helt eller delvist opfyldt og kan tillige have fastholdelses- og loyalitetselementer. Kortsigtet bonus udbetales kontant og kan maksimalt udgøre 50 % af direktørens bruttoløn. Langsigtet bonus udbetales som udgangspunkt kontant, men kan efter Bestyrelsens beslutning være et aktieoptionsbaseret vederlag, og kan maksimalt udgøre 50 % af direktørens gennemsnitlige bruttoårsløn i optjeningsperioden. Selskabets Direktion kan derudover deltage på lige fod med og på samme vilkår som øvrige medarbejdere i generelle warrantprogrammer (aktietegningsoptioner) og medarbejderaktieordninger i Selskabet, som Bestyrelsen måtte træffe beslutning om på grundlag af de bemyndigelser, som Bestyrelsen måtte have i Selskabets vedtægter.

## 6.16 Aftaler om konkurrencebegrænsning

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er Selskabets CEO, Daniel Szylit, omfattet af en konkurrenceklausul som led i sit ansættelsesforhold. Klausulen indebærer, at han er uberettiget til under ansættelsen i Selskabet og i en periode på 12 måneder efter fratræden at være beskæftiget med, eje eller på anden måde have interesser, herunder som bestyrelsesmedlem, konsulent m.v. i nogen virksomhed, der helt eller delvist konkurrerer med BAR DJUS A/S på tidspunktet for ansættelsen og/eller på tidspunktet for ansættelsens ophør. Som vederlag for konkurrenceklausulen skal Selskabet, bortset fra i bortvisningstilfælde og lignende, betale direktøren/medarbejderen en kompensation på 50 % af grundlønnen i perioden fra fratrædelsestidspunktet og så længe, klausulen varer/håndhæves. Selskabet kan opsige konkurrenceklausulen til ophør med én måneds varsel, i hvilket tilfælde pligten til betaling af kompensation samtidig bortfalder. Konkurrencebegrænsningen er underlagt sædvanlige undtagelser, herunder at den er uvirksom, hvis Selskabet opsiger direktøren, uden at direktøren har givet anledning dertil.

Derudover er 2 medarbejdere (produktionslederen Dan Hansen samt Maria Pontoppidan) omfattet af en konkurrenceklausul på 12 måneder og på

standardmæssige vilkår herunder i forhold til compensation.

## 7 Finansiell beskrivelse

Selskabets årsrapporter er fremlagt i overensstemmelse med årsregnskabslovens bestemmelser for selskabskoncerner i klasse B med mulighed for visse hensættelser til klasse C.

En detaljeret beskrivelse af den anvendte regnskabspraksis og en detaljeret beskrivelse af regnskaberne findes i beskrivelsen af den regnskabspraksis, der anvendes i henhold til artikel 11, stk. 1, i forordning (EF) nr. 2017/1129 Selskabets årsrapport for 2025 findes på Selskabets hjemmeside: <http://www.bardjus.com/investors>.

### 7.1 Kort om Selskabets finansielle historie

Selskabet blev grundlagt den 19. februar 2016 af Daniel Szylyt med navnet BAR' DJUS IVS. Selskabet blev den 1. juli 2019 omdannet til et ApS og den 2. december 2019 til et A/S under navnet BAR' DJUS A/S. Ved generalforsamlingen den 19. marts 2026 blev navnet ændret til BAR DJUS A/S.

Selskabet har – bortset fra en kortere periode, hvor en nu tidligere medarbejder havde en mindre aktiepost - indtil efteråret 2025 været ejet 100 % af Selskabets Stifter Daniel Szylyt gennem dennes holdingselskab Bar'Djus Holding ApS.

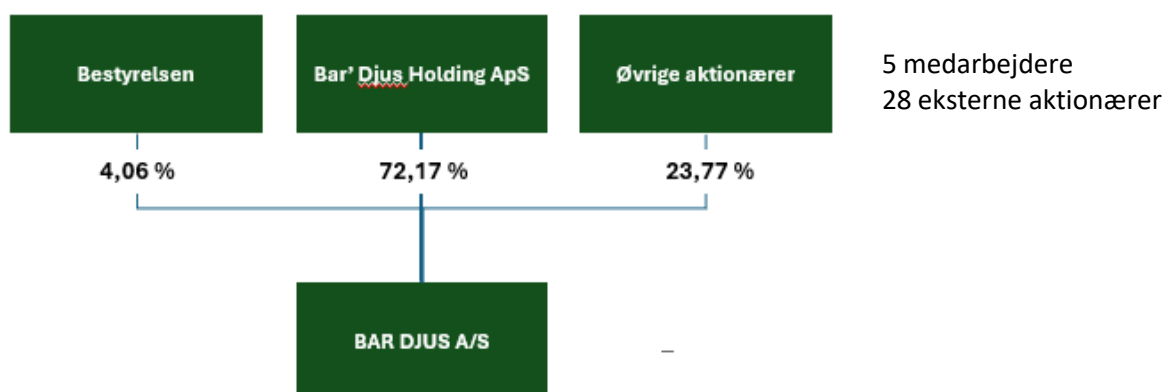
Selskabet fik ved en kontant forhøjelse af aktiekapitalen med nominelt DKK 91.800 den 2. december 2025 rettet mod 17 eksterne investorer og 3 bestyrelsesmedlemmer samt en ledende medarbejder tilført DKK 2.983.500 (brutto) i egenkapital. Kapitaltilførslen havde dels til formål at fremskynde opførelsen af en frysetunnel (DKK 1,1 mio.) samt at bidrage til dækning af omkostninger forbundet med Selskabets forberedelse af Optagelse til handel. I februar 2026 har Daniel Szylyt via sit holdingselskab solgt 423.085 aktier, svarende til nominelt DKK 42.308,50 aktier, til 15 nye aktionærer, herunder til enkelte medarbejdere for et samlet kontant beløb af DKK 1.425.027,50 til DKK 3,25 pr. aktie. Alle nye aktionærer har tiltrådt en Lock-up (se punkt 9.8) i forbindelse med tegning eller køb af aktierne. Lock-up restriktionerne gælder fra Første handelsdag

Dette betyder, at Bar' Djus Holding ApS` ejerandel er reduceret til 72,17 %. Ingen øvrige aktionærer ejer over 5 % af kapitalen.

Selskabets samlede nominelle aktiekapital udgør pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen DKK 493.000, hvoraf Bar' Djus Holding ApS nominelle ejerandel udgør DKK 355.813,00.

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen ejer Daniel Szylyt indirekte 72,17 % af kapitalandelene og stemmerettighederne i Selskabet.

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er den overordnede ejerstruktur som følger:



figur 15: Ejerskab af BAR DJUS pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen.

I overensstemmelse med opretholdelsen af en lean BAR DJUS-driftsstruktur outsourcer Selskabet nogle af de finansielle funktioner: 5 medarbejdere  
28 eksterne aktionærer

- Internt håndterer Selskabet den daglige bogføring, fakturering, moms og skat, banktransaktioner, månedsafslutning og indberetning af handel til Intrastat.
- Kreston CM Statsautoriseret Revisions interessentskab bistår Selskabet med udarbejdelse og revision af Selskabets årsrapporter. Derudover yder Kreston CM Statsautoriseret Revisions interessentskab rådgivning og bistand til Selskabet i spørgsmål vedrørende moms, skat og Intrastat.

I 2. kvartal 2025 besluttede Selskabet at forberede Selskabets Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

## 7.2 Resultatopgørelse 2023- 2025

Resultatopgørelse - i DKK			
	2023	2024	2025
Nettoomsætning	14.542.216	15.954.788	20.326.862
Omkostninger	-9.658.986	-10.910.548	-13.841.397
Bruttoresultat	4.883.230	5.044.240	6.485.465
Personaleomkostninger	-4.037.776	-4.008.020	-5.379.163
Afskrivninger	-192.981	-191.515	-246.899
Driftsresultat	652.473	844.705	859.403
Finans	-163.141	-268.873	-297.143
Resultat før skat	489.332	575.832	562.260
Skat	-62.616	-172.198	-139.889
Årets resultat	426.716	403.634	422.371

Figur 16: Resultatopgørelse for 2023, 2024 og 2025.

### 7.3 Beskrivelse af udviklingen af udvalgte poster i resultatopgørelsen

#### **Indtægter**

Omsætningen steg med 27,4 % fra DKK 16,0 mio. i regnskabsåret 2024 til DKK 20,3 mio. i regnskabsåret 2025.

Væksten i omsætningen skyldes Selskabets målrettede indsats for at udbrede Selskabets produkter på det danske og svenske marked. Således blev salget øget med 23 % og 170 % på hhv. det danske og svenske marked fra 2024 til 2025.

Selskabet opnåede i regnskabsårene 2024 og 2025 et EBITDA-resultat på hhv. DKK 1.036.220 og DKK 1.106.302; en fortsættelse af historiske positive EBITDA-resultater.

#### **Omkostninger**

Vareforbruget steg som en naturlig konsekvens af stigningen i salget, men i et mindre tempo. Bruttoavancen steg fra 49 % i regnskabsåret 2024 til 54 % i regnskabsåret 2025. Dette hovedsageligt som følge af den øgede aktivitet som gør BAR DJUS' i stand til at indkøbe mere effektivt samtidig med, at BAR DJUS' nye produktionsfaciliteter i Slagelse bidrager til en mere effektiv produktion.

Som for vareforbruget følger kapacitetsomkostningerne udviklingen i væksten af Selskabet uden væsentlige ekstraordinære stigninger ud over en mindre del af de samlede omkostninger til Selskabets forestående børsintroduktion. Administrationsomkostningerne for regnskabsåret 2025 omfattede således omkostninger i forbindelse med denne børsintroduktion på DKK 0,4 mio.

#### **Personaleomkostninger**

Personaleomkostningerne er steget som følge af udviklingen i antal senioransatte særligt indenfor salgsstyrken samt Ledelse og er forholdsvis stabilt på omkring 25 % af omsætningen.

## 7.4 Balance 2023 -2025

BAR DJUS A/S TDKK			
	dec-23	dec-24	dec-25
<b>AKTIVER</b>			
Anlæg og udstyr	775,9	793,5	1.802,90
Depositum	36,5	37	232,6
<b>AKTIVER</b>	<b>812,4</b>	<b>830,5</b>	<b>2035,5</b>
Varebeholdning	1.832,10	2.457,30	5.041,20
Tilgodehavender fra salg og tjenesteydelser	1.412,30	1.730,90	1.971,50
Andre tilgodehavender	212,9	100	284,3
<b>Tilgodehavender</b>	<b>1.625,20</b>	<b>1.830,90</b>	<b>2.255,80</b>
Likvide beholdninger	91,1	27,4	36,4
<b>AKTIVER I ALT</b>	<b>4.360,80</b>	<b>5.146,10</b>	<b>9.368,90</b>
<b>PASSIVER</b>			
Aktiekapital	-400	-400	-493
Overkurs ved emission			-2883,4
Overført overskud	-816	-1.097,60	-1.390,70
<b>Egenkapital</b>	<b>-1.216,00</b>	<b>-1.497,60</b>	<b>-4.767,10</b>
Banklån	-1.169,30	-1.174,00	-1541,8
Leverandører af varer og tjenesteydelser	-778,6	-912,9	-1.960,00
Gæld til aktionærer og Ledelse	-510,7	-639,7	0
Skat	-285,7	-199,9	-205,5
Anden gæld	-400,5	-722	-894,5
	<b>-3.144,80</b>	<b>-3.648,50</b>	<b>-4.601,80</b>
<b>PASSIVER I ALT</b>	<b>-4.360,80</b>	<b>-5.146,10</b>	<b>-9.368,90</b>

Figur 17: Balance 2023- 2025.

## 7.4.1 Beskrivelse af udviklingen af udvalgte poster i balancen

### **Anlægsaktiver**

Anlægsaktiver er vedrørende indretning af lokaler på Selskabets hovedsæde og produktion i Slagelse samt investeringer i driftsmidler og inventar. Depositum vedrører Selskabets hovedsæde og produktionsfaciliteter i Slagelse.

### **Varebeholdning**

Varebeholdning omfatter lager af råvarer og færdigvarer.

### **Tilgodehavender**

Tilgodehavender omfatter primært tilgodehavender hos Grossister, der forhandler Selskabets produkter til videre salg til end brugeren. Betalingsbetingelserne varierer fra Grossist til Grossist og ligger typisk mellem 14 og 30 dage. BAR DJUS har således udelukkende betalingsrisiko på Grossistledet og ikke på den endelige kunde, som typisk er barer, restauranter og hotelbranchen. Andre tilgodehavender er begrænsede og vedrører primært periodiseringer.

### **Leverandører af varer og tjenesteydelser**

Størrelsen på de skyldige poster til leverandører af varer og tjenesteydelser varierer med omsætningen samt igangværende salg på skæringsdagen. Alle poster er betalt en måned efter afslutningen.

Selskabet har typisk mellem 7-60 dage nettobetalingbetingelser ved sine leverandører. Selskabet opnår ofte mellem 30 og 60 dages kredit hos sine råvareleverandører.

### **Leje og leasingforpligtigelser**

BAR DJUS har lejeforpligtelser i forbindelse med kontor-, produktions- og lagerfaciliteter i Slagelse, i alt 1.371 kvm. Lejemålet er uopsigeligt fra lejers side i 10 år fra den 1. april 2025, mens lejemålet er uopsigeligt fra udlejers side i 15 år fra samme dato. Lejeforpligtelserne i den resterende del af uopsigelsesperioden udgør pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen DKK 5.230.000.

Der er indgået en 3-årig lejeaftale den 1. december 2025 vedrørende frysetunnelen, som kan forlænges. Lejeforpligtigelsen udgør pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen DKK 656.704.

Leasingforpligtelser knyttet produktionsudstyr og varebiler udgør pr. 31. december 2025 DKK 286.000 + moms.

Efter regnskabsårets afslutning er følgende aftaler indgået:

Der er leaset en ny citruspresser til en værdi af DKK. 518.000, som er en udvidelse af produktionskapaciteten.

Der er leaset en brugt bil til samlet leasingydelse på DKK 115.200 + moms i aftalens løbetid (12 måneder), som kan forlænges i yderligere 24 måneder.

Der er ikke nogen igangværende tvister eller eventualforpligtelser ud over ovennævnte leje- og leasingaftaler.

## 7.5 Pengestrømsanalyse 2024 – 2025

BAR DJUS	2024	2025
<b>PENGESTRØMSANALYSE</b>		
Resultat	403.634	422.371
Skat af resultat	172.198	139.889
Tilbageførte afskrivninger	191.515	246.899
Debitorer	-318.600	-240.600
Øvrige tilgodehavender	112.900	-184.300
Mellemværende datterselskaber	129.000	-639.700
Varebeholdninger	-625.200	-2.583.900
Leverandørgæld	134.300	1.047.100
Anden gæld	321.500	172.500
<b>Pengestrøm fra ordinær drift</b>	<b>521.247</b>	<b>-1.619.741</b>
Betalt selskabsskat	-135.934	-172.198
<b>Pengestrøm fra driftsaktiver</b>	<b>385.313</b>	<b>-1.791.939</b>
Anskaffelse / afgang af aktiver	-331.213	-1.347.661
Deposita	-500	-195.600
<b>Investeringer i alt</b>	<b>-331.713</b>	<b>-1.543.261</b>
<b>Finansiering</b>		
Kapitalforhøjelser, Selskabskapital	0	2.976.400
Betalt Udbytte	-122.000	
Driftslån	4.700	367.800
<b>FINANSIERING I ALT</b>	<b>-117.300</b>	<b>3.344.200</b>
<b>I ALT</b>	<b>-63.700</b>	<b>9.000</b>
Likvide beholdninger, primo	91.100	27.400
Likvide beholdninger, ultimo	27.400	36.400
<b>Periodens pengestrøm</b>	<b>-63.700</b>	<b>9.000</b>

Figur 18: Pengestrømsanalyse 2024-2025.

### 7.5.1 Beskrivelse af udviklingen af udvalgte poster i Pengestrømsopgørelse

Pengestrømsopgørelsen viser Pengestrømme vedrørende drift, investeringer og finansiering samt likviderne ved årets begyndelse og slutning. Pengestrømme vedrørende driftsaktiviteter præsenteres efter den indirekte metode og opgøres som driftsresultatet reguleret for ikke-kontante driftsposter, ændring i driftskapital samt betalte finansielle indtægter, finansielle omkostninger og selskabsskat. Pengestrømme vedrørende investeringsaktiviteter omfatter betalinger i forbindelse med køb af finansielle anlægsaktiver. Pengestrømme vedrørende finansieringsaktiviteter omfatter ændringer i størrelse eller sammensætning af virksomhedskapitalen og de omkostninger, der er forbundet hermed, samt køb af

egne aktier. Likvider omfatter likvide beholdninger med fradrag af kortfristet bankgæld.

### 7.5.2 Nettorentebærende gæld

Selskabet havde pr. 31. december 2025 en rentebærende gæld på i alt DKK 520.810,- til EIFO (Covid 19 lån, der afvikles i 2026).. Herudover har Selskabet en trækingsret på kassekredit hos Danske Bank på DKK 4 mio., hvoraf der pr. 31. december 2025 var trukket DKK 1 mio.

### 7.5.3 Forventninger til fremtiden

Selskabet har udarbejdet en vækstplan for de kommende år, som er beskrevet mere detaljeret i afsnit 4. ”Indledning”. Planen afspejler Selskabets strategi og bedste estimater pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen. Faktiske resultater kan afvige fra forventningerne, da hændelser sjældent forekommer nøjagtigt som forventet, og uventede hændelser kan forekomme. Afvigelserne kan derfor være betydelige. Forventningerne til vækstplanen skal ses i sammenhæng med andre relevante afsnit.

I relation til resultatdannelsen for regnskabsåret 2026 forventer Direktionen og Bestyrelsen, at Selskabet vil realisere en bruttoomsætning i niveauet DKK 24-31 mio. og et driftsresultat (EBITDA) i niveauet DKK 0,3-1,7 mio. Driftsresultatet vil blive negativt påvirket af ekstraordinære engangsomkostninger på i alt ca. DKK 2,8 mio. til juridiske og finansielle rådgivere mm. i forbindelse med Selskabets børsintroduktion.

Nedenstående tabel (figur 19) viser i henhold til Selskabets vækstforventninger jf. afsnit 5 (figur 1) omsætnings- og resultatudviklingen for perioden 2026 – 2028 i spænd.

Forventning til omsætning og EBITDA 2026-2028 i spænd (TDKK)			
	2026	2027	2028
Omsætning TDKK	24.000 til 31.000	33.000 til 41.000	45.000 til 60.000
Normaliseret <sup>1</sup> EBITDA TDKK	500 – 4.500	2.100 – 5.300	3.800 - 9.500

1) EBITDA uden omkostninger til IPO.

Figur 19: Forventning til omsætning og EBITDA i spænd 2026-2028.

## 7.6 Revisor

Pga. den kommende Optagelse til handel var det nødvendigt at opgradere på revisorfronten til et revisionsfirma med større organisatorisk set-up og erfaring med revision af Selskaber optaget til handel på en markedsplads.

Årsrapport 2025

Michael Hansen (mne31406)

Statsautoriseret revisor

Kreston CM statsautoriseret Revisionsinteressentskab

Årsrapport 2024  
Jan Greve (mne31510)  
statsautoriseret revisor  
Revisionspåtegning  
Konde ApS, statsautoriseret revisionsvirksomhed

Årsrapport 2023  
Kim Pilegaard Melin (mne34580)  
Partner, statsautoriseret revisor  
Dansk Revision Holbæk Godkendt Revisionspartnerselskab

På Selskabets ekstraordinære generalforsamling den 28. november 2025 valgtes Kreston CM Statsautoriseret Revisions interessentskab som Selskabets revisor. Selskabets revisor for regnskabsåret 2025 og frem vil således være:

Kreston CM Statsautoriseret Revisions interessentskab  
Usserød Kongevej 157  
DK- 2970 Hørsholm  
CVR-nummer: 39463113

## 7.7 Revisionspåtegning

Revisionsoptegningen for årsregnskabet 2025 for Selskabet er uden forbehold eller fremhævelse af forhold. Revisionspåtegningen er afgivet af Selskabets revisor Kreston CM Statsautoriseret Revisions interessentskab, Den fuldstændige revisorpåtegning er at finde i årsregnskabet for 2025, som er tilgængelig på Selskabets hjemmeside: [www.bardjus.com/investors](http://www.bardjus.com/investors) og på cvr.dk: ([link til BAR DJUS på cvr.dk](#)).

## 7.8 Finanskalender

Finanskalender	dato
Halvårsrapport for første halvår 2026	19. august 2026
Årsrapport for regnskabsåret 2026	10. marts 2027
Ordinær generalforsamling 2027	31. marts 2027

Figur 20: Finanskalender.

## 7.9 Erklæring om driftskapital

Siden sin stiftelse har BAR DJUS været rentabel og med positivt Cash-flow i 9 ud af 10 år. Derfor har BAR DJUS ikke haft behov for at pådrage sig driftskapitalfinansiering ud over en kassekredit.

Selskabet har tilstrækkelige midler efter gennemførelsen af Minimumsudbuddet, til drive selskabet i mindst 12 måneder efter Første handelsdag.

Hvis Udbuddet ikke gennemføres, og Selskabets aktier ikke bliver Optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark, vil Selskabet fortsætte sine nuværende aktiviteter på grundlag af dets nuværende kapitalberedskab. Dette vil nødvendiggøre en revision af Selskabets vækststrategi og markedsføringsplan.

### 7.10 Væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling

Siden afslutning af seneste regnskabsår 2025 har der været følgende væsentlige ændringer i Selskabets finansielle stilling (se også afsnit 9.12):

- Leasingaftale om ny citruspresser værdi 518.000 + moms.
- Leasingaftale om brugtbil leasingydelse 115.200 + moms til udløb (12 måneder), mulighed for at forlænge med 24 måneder. Der er ikke restværdihæftelse.
- Bridge lån fra Bar'Djus Holding ApS på 300.000 DKK

## 8 Risikofaktorer

Investering i Selskabets aktier indebærer en høj grad af finansiel risiko. Potentielle investorer bør nøje overveje alle oplysninger i denne beskrivelse af Selskabet, herunder de nedenfor beskrevne risici, før de beslutter at investere i Selskabet. Dette afsnit omhandler både generelle risici forbundet med den branche, som Selskabet opererer i, og de specifikke risici forbundet med dets forretning. Hvis sådanne risici skulle materialisere sig, kan Selskabets forretning, driftsresultater, Pengestrømme, finansielle stilling og/eller fremtidsudsigter blive væsentligt og negativt påvirket, hvilket resulterer i et fald i aktiernes værdi og et tab af en del af eller hele den potentielle investors investering.

Enhver mulig investor bør selv søge uafhængig rådgivning, værende juridiske, finansielle og skattemæssige forhold, der måtte berøre den enkelte investor, før investoren beslutter at deltage i et aktieudbud.

Risikofaktorerne og usikkerhederne omkring Selskabets fremtid, der nævnes nedenfor, er dem, som Direktionen og Bestyrelsen for nuværende vurderer at være de væsentligste og mest relevante for Selskabet. Det er ikke en udtømmende opregning, og flere risici og usikkerheder, der i dag vurderes at være af mindre betydning eller slet ikke er kendte af Direktionen eller Bestyrelsen, kan på et tidspunkt i fremtiden godt udvikle sig til at blive væsentlige risici, der potentielt vil kunne få store konsekvenser for BAR DJUS' kommercielle og finansielle forhold og dermed udgøre en trussel for Selskabets overlevelse.

investering i aktier indebærer en økonomisk risiko. Potentielle investorer bør nøje overveje alle oplysninger i denne Virksomhedsbeskrivelse, herunder de risici, der er beskrevet nedenfor, inden der træffes en investeringsbeslutning.

### 8.1 Risici forbundet med de markeder Selskabet opererer på

#### 8.1.1 Risiko for at "store spillere" går over til at frossen juice

Hvis store globale og regionale producenter ændrer produktionsmetode og ændrer produktionen til at lave frossen juice efter samme koncept som BAR DJUS, vil det kunne skabe en konkurrence og potentielt et prispres, som kan have betydning for Selskabets evne til at sælge og gennemføre den planlagte vækststrategi og vil dermed kunne få væsentlig negativ effekt på Selskabets forventede finansielle resultater og potentielt nødvendiggøre yderligere kapitaltilførsel.

#### 8.1.2 Global rivalisering og handelsrestriktioner

Regionale eller bilaterale politiske spændinger og visse globale tendenser i indførelsen af handelspolitisk protektionisme kan føre til, at der indføres importrestriktioner, tekniske handelshindringer eller andre tiltag, der har til formål at forhindre eller modvirke den frie bevægelighed for varer samt indførelse af nationale eller internationale toldmure. Hvis sådanne begivenheder indtræffer, er

der en risiko for, at disse forhold vil kunne få en væsentlig negativ indvirkning på Selskabets salgs- og produktionsomkostninger og generelt forsinke, vanskeliggøre eller reducere Selskabets forventede salg. Dette vil dermed kunne få en betydelig negativ indvirkning på Selskabets omsætning og indtjening.

## 8.2 Risici forbundet med BAR DJUS' virksomhed og organisation

### 8.2.1 Kontaminationsrisiko i produktionen

BAR DJUS producerer ubehandlet juice, hvilket stiller særligt høje krav til hygiejne, proceskontrol og medarbejderadfærd, men der kan aldrig gives garanti for, at kontaminering ikke kan forekomme. Som et mindre produktionsselskab kan selv et enkelt tilfælde af en batch-kontaminering have uforholdsmæssigt stor negativ effekt i form af produktionsstop, kassation, omdømmeskade og tab af kunder. Derudover kan bevidst eller ubevidst fejladfærd fra medarbejdere aldrig fuldstændigt udelukkes. En materialisering af denne risiko kan få væsentlig negativ indvirkning på Selskabets forretning, resultater og finansielle stilling.

### 8.2.2 BAR DJUS' afhængighed af stifteren

Selskabets stifter, og CEO, har siden virksomhedens etablering været – og er til dels fortsat - dybt involveret i de fleste arbejdsprocesser i BAR DJUS' forretning, herunder indkøb, produktion, salg, markedsføring, kunderelationer og produktudvikling. Som følge heraf er disse arbejdsprocesser i vidt omfang afhængige af CEOens bidrag, viden, erfaring og relationer. Uanset at Bestyrelsen siden dens tiltræden, sammen med CEOen, har arbejdet med at dokumentere og kortlægge denne viden, erfaring og relationer, og uanset at Bestyrelsen sammen med CEOen fokuserer på delegation af ansvar inden for organisationen og arbejder med organisatoriske backupplaner i forhold til forretningskritiske kompetencer og funktioner, er der en risiko for, at de nævnte arbejdsprocesser kan blive negativt påvirket, såfremt CEOen midlertidigt eller permanent ikke står til rådighed for virksomheden. Hvis denne risiko måtte materialisere sig, kan det forsinke indkøb samt negativt påvirke BAR DJUS' salgs- og innovationskraft og dermed påvirke Selskabets omsætning, indtjening og strategieksekvering.

### 8.2.3 Prisdannelse på citrusfrugter ved udbudschok

BAR DJUS er afhængig af stabile leverancer af citrusfrugter som centrale råvarer i produktionen. Naturfænomener såsom tørke, frost, brande eller sygdomme i dyrkningsområder kan reducere udbuddet og føre til pludselige og væsentlige stigninger i råvarepriserne. Som B2B-leverandør har BAR DJUS ikke altid mulighed for fuldt ud at videreføre sådanne prisstigninger til Grossister eller kunderne, særligt på kort sigt eller i relativt faste kontraktforhold. Dette kan medføre pres på marginer og indtjening i nogle perioder. BAR DJUS har som premium-leverandør en mindre følsom priselasticitet end de mere konventionelle leverandører af juice, men en vedvarende periode med forhøjede råvarepriser forventes at have en negativ indvirkning på Selskabets resultater og finansielle stilling.

#### 8.2.4 Afhængighed af Grossister

Uanset, at BAR DJUS ikke er afhængig af enkelt Grossister, vil bortfald af en eller flere af Selskabets væsentligste Grossister, f.eks. på grund af ændret forretningskoncept, nedgang i aktivitet, konkurs eller anden insolvensbehandling, udsætte Selskabet for risiko for større enkeltstående tab.

Fordelingen af omsætningen pr. 31. december 2025 udgør:

- top 10 Grossister: 73,50 %
- top 5 Grossister: 56,72%
- top 3 Grossister: 41,27 %

Det kan ske som følge af tab på debitorer, nedgang i salg, som ikke på kort sigt kan erstattes af omsætning og indtjening på andre kunder m.m. Dermed kan førnævnte potentielt svække Selskabets finansielle stilling og realiseringen af Selskabets forventede omsætnings- og indtjeningsmål.

#### 8.2.5 BAR DJUS er afhængig af at kunne tiltrække kompetente medarbejdere

For BAR DJUS er det vigtigt at kunne tilbyde potentielt nye medarbejdere attraktive og konkurrencedygtige vilkår, som vil kunne gøre det lettere for Selskabet at tiltrække kompetent arbejdskraft. Såfremt BAR DJUS ikke vil kunne formå at tiltrække og/eller fastholde sine medarbejdere, og Selskabet dermed får en høj medarbejderomsætning, vil det vanskeliggøre og forsinke realisering af den af Selskabet lagte strategi, hvilket indebærer en forhøjet risiko for negativ indvirkning på Selskabets momentum og evne til at generere omsætning og indtjening.

#### 8.2.6 BAR DJUS er afhængig af at kunne fastholde kompetente medarbejdere

BAR DJUS har en meget lille organisation og en virksomhed med en høj grad af transparens i alle Selskabets funktioner. Nøglemedarbejdere har dermed en høj grad af indsigt i Selskabets forretningsmodel, prisforhold og kunderelationer. Uanset at Selskabet i forhold til nøglepositioner anvender konkurrenceklausuler, og uanset om Selskabet måtte forsøge at fastholde vigtige medarbejdere ved incitamentsordninger, kan det ikke undgås, at nøglemedarbejdere med meget specifik viden forlader BAR DJUS og bliver ansat af en konkurrent eller starter egen virksomhed. Dette kan svække BAR DJUS' position på markedet og dermed lægge pres på Selskabets indtjening og omsætning.

## 8.3 Tvister

### 8.3.1 BAR DJUS kan blive involveret i rets- og voldgiftssager samt andre tvister

BAR DJUS vil løbende indgå nye kontraktforhold med forskellige interessenter, herunder leverandører, kunder, samarbejdspartnere og medarbejdere. Uanset at Selskabet i øjeblikket ikke er involveret i rets- eller voldgiftssager, er der risiko for, at Selskabet i fremtiden vil kunne blive involveret i tvister med kunder, leverandører, samarbejdspartnere, medarbejdere eller andre. Uanset udfaldet af sådanne tvister og på trods af, at Selskabet forsøger at reducere visse af sådanne risici ved forsikringsmæssig afdækning, kan det ikke udelukkes, at Selskabet vil blive påført ansvar eller tab, som enten er undtaget fra forsikringsdækning eller overstiger forsikringssummen. Sådanne tvister, juridiske sager og voldgiftssager vil kunne påføre Selskabet betydelige økonomiske omkostninger og tab samt lægge beslag på tid og ressourcer, som skulle have været anvendt på forretningsmæssige aktiviteter. Sådanne tvister vil kunne få en negativ indvirkning på implementeringen af Selskabets strategi, driftsresultat og finansielle forhold.

## 8.4 Risici forbundet med BAR DJUS' finansielle stilling

### 8.4.1 BAR DJUS opnår ikke de fremtidige budgetterede resultater

Der er risiko for, at forventede resultater ikke realiseres. Resultaterne kan blive ringere end budgetteret på grund af en række faktorer, herunder f.eks. lavere omsætning, højere omkostninger eller større driftsmæssige afskrivninger og/eller hensættelser end forventet. Eksterne forhold, der kan påvirke BAR DJUS' forventede resultater, kan bl.a. være uventede ændringer i konkurrenceforholdene, en ufordelagtig udvikling i markedet, indførelse af økonomiske eller tekniske handelshindringer såsom toldmure med mere. Hvis BAR DJUS' ikke realiserer fremtidige forventede resultater, vil det kunne få en negativ indvirkning på BAR DJUS' virksomhed, omsætning, driftsresultat og finansielle stilling.

### 8.4.2 Selskabet kan få brug for yderligere kapital

BAR DJUS' strategi har fokus på vækst og skabelsen af en stærk organisation med henblik på at udleve BAR DJUS' potentiale. Det kan ikke udelukkes, at Selskabet kan blive bragt i en situation, hvor det f.eks. på grund af større omkostninger forbundet med at udvikle nye markeder eller på grund af fastlæggelse af nye strategiske fokusområder, som er kapitalkrævende, vil være nødvendigt at tilvejebringe yderligere kapital for at fortsætte driften og eksekvere på den fastlagte eller en tilpasset strategi.

Selskabet vil løbende vurdere behovet for yderligere kapitalfremskaffelse. Hvis yderligere kapitalfremskaffelse måtte vise sig nødvendig, er der en risiko for, at yderligere kapital ikke kan tilvejebringes, hvilket vil kunne medføre en risiko for, at Selskabet går konkurs eller kommer under anden form for insolvensbehandling, hvorved investorerne risikerer at miste hele deres investering.

### 8.4.3 Placering af Nettoprovenu fra Udbuddet

Indtil det forventede Nettoprovenu fra Udbuddet er anvendt til de planlagte investeringer, er det Selskabets hensigt at anbringe Nettoprovenu i en kombination af indlån i et/flere pengeinstitutter, i kortfristede rentebærende værdipapirer og tilsvarende placeringer med lav risiko. Uanset at denne anbringelse indebærer en lav risiko, kan nationale og geopolitiske forhold, ændringer i risikovurderinger på de internationale kapitalmarkeder og ændringer i investorers investeringspræferencer, medføre kursændringer eller påvirke omsætteligheden af de aktiver, som Selskabet har investeret i. Dette indebærer en risiko for, at Selskabet taber dele af det investerede Nettoprovenu, hvilket kan vanskeliggøre Selskabets evne til at eksekvere sin strategi og dermed påvirke Selskabets resultater, soliditet og finansielle stilling negativt.

### 8.4.4 Virksomhedsopkøb og konsolidering

Realiseringen af BAR DJUS' vækststrategi vil kunne understøttes af opkøb af andre virksomheder, hvis pris og vilkår er attraktive, og omstændighederne i øvrigt er gode. Hvis sådanne opkøbs- eller lignende konsolideringsmuligheder opstår og udnyttes, vil der være risiko for, at der vil kunne opstå uforudsete problemer i forhold til kunder, samarbejdspartnere, medarbejdere m.fl. i forbindelse med integrationen af virksomhederne, eller udfordringer med at realisere forventede synergier ved sammenlægningen, og som vil kunne få en negativ indflydelse på Selskabets resultatdannelse og potentielt aktualisere et behov for yderligere kapitalfremskaffelse.

### 8.4.5 Hæftelse for sambeskatning

BAR DJUS indgår i lovpligtig dansk sambeskatning med Bar' Djus Holding ApS, med sidstnævnte som administrationsselskab. Konsekvensen heraf er blandt andet, at BAR DJUS i henhold til gældende skattelovgivning hæfter for indkomstskatter m.v. for øvrige sambeskattede selskaber i Bar' Djus Holding ApS koncernen samt for indeholdelsesforpligtelser i relation til kildeskat på renter, royalties og udbytter i sådanne selskaber. Hæftelsen er dog subsidiær og begrænset forholdsmæssigt til Bar' Djus Holding ApS koncernens' ejerandel i BAR DJUS A/S, så længe Bar' Djus Holding ApS koncernen har bestemmende indflydelse (ud fra en skatteretlig betragtning) i BAR DJUS A/S. Såfremt BAR DJUS' hæftelsesforpligtelse måtte blive aktualiseret, kan det være på grund af forhold, som er helt eller delvist uden for BAR DJUS' kontrol, og eventuel aktualisering vil kunne få væsentlig negativ indvirkning på Selskabets driftsresultat, soliditet og finansielle stilling.

## 8.5 Risici forbundet med Udbud og Optagelse til handel

### 8.5.1 Aktiens likviditet er begrænset

Efter gennemførelsen af Udbuddet vil der stadig være en stor andel af Aktierne, der ikke omsættes, idet Direktionen og Bestyrelsen, er omfattet af Lock-up forpligtelser og fortsat vil eje en betydelig andel heraf. Hvis disse aktionærer fortsætter med at eje deres Aktier, og der ikke foretages kapitaludvidelser ved udstedelse af nye aktier, kan der være beskednen likviditet i Selskabets aktier. Det indebærer, at det kan være vanskeligt eller umuligt at sælge Aktier for andre aktionærer på det tidspunkt og i det antal, de ønsker. Desuden kan en beskednen likviditet i Selskabets aktier indebære større kursfølsomhed, idet selv små handelsposter og/eller få handler kan påvirke handelskursen væsentligt i positiv eller negativ retning.

### 8.5.2 Aktierne har ikke været handlet offentligt tidligere

Da Aktierne ikke er blevet offentligt handlet før, er der en risiko for, at der ikke vil udvikles eller kunne fastholdes et aktivt og likvidt marked for Aktierne i perioden efter Udbuddet. I tilfælde af at et aktivt og likvidt marked ikke kan udvikles eller fastholdes, kan det have en væsentlig negativ påvirkning på likviditeten i Aktierne og på Aktiernes handelskurs. Dette kan medføre, at aktionærene kan risikere, at det vil være vanskeligt eller umuligt at sælge deres Aktier i markedet, og at udbud af selv mindre poster Aktier vil kunne påvirke aktiekursen negativt.

### 8.5.3 Udstedelse af yderligere Aktier i Selskabet kan udvande alle aktionærer

Selskabet kan efter gennemførelsen af Udbuddet igen få behov for eller ønske at rejse yderligere finansiering ved gennemførelse af et nyt udbud af aktier. Dette kan være begrundet i mange forhold, herunder behovet for at finansiere eventuelle virksomhedsopkøb eller udnyttelse af andre vækstmuligheder, der måtte opstå, foretagelse af yderligere investeringer i Selskabet, ønsket om adgang til nye produkt- eller geografiske markeder, ønsket om at realisere andre forretningsmæssige målsætninger eller udstedelse af aktier til medarbejdere i Selskabet. Som resultat af sådanne kapitaludvidelser kan Selskabets aktionærer på udbudstidspunktet, afhængig af udbudsformen og udbudsstrukturen, risikere, at de bliver udvandet både i relation til deres kapitalandele og i relation til deres stemmeandele i Selskabet.

### 8.5.4 Salg af Aktier kan medføre fald i markedskursen for Aktierne

Hvis en eller flere investorer, der samlet ejer en større mængde Aktier, og hvis beholdninger er omfattet af Lock-up forpligtelser, vælger at sælge deres Aktier samtidig efter Lock-up periodens udløb, er der en risiko for, at Udbuddet af Aktier kan være [markant] større end efterspørgslen i markedet, og at kursen på Selskabets aktier derfor kan komme under pres. Aktiernes markedskurs kan ligeledes komme under pres, hvis der i investormiljøet opstår en opfattelse af eller frygt for, at markedet vil opleve et misforhold mellem udbud af og efterspørgsel efter Selskabets aktier, når Lock-up forpligtelserne udløber.

Lock-up af aktionærer er underlagt en begrænset periode og med en række sædvanlige undtagelser som f.eks. salg af Aktier i forbindelse med et fremsat overtagelsestilbud. Når den pågældende Lock-up periode udløber, kan de pågældende aktionærer frit sælge deres beholdning af Aktier helt eller delvist, hvilket kan aktualisere de omtalte risici i forbindelse med begrænset aktie-mængde og volatilitet. For en uddybende beskrivelse af Lock-up aftaler henvises til punkt 9.8, som omhandler Aktiernes omsættelighed.

#### 8.5.5 Selskabets største aktionærer kontrollerer en stor del af Aktierne og stemmerne

Straks efter gennemførelsen af Udbuddet vil den på Virksomhedsbeskrivelsesdatoen største direkte aktionær i Selskabet, Bar' Djus Holding ApS (100 % ejet af Daniel Szylit, CEO i Selskabet og Daniel Szylits køb af Nye Aktier ved IPOen), i alt have følgende ejerandel:

- Ved gennemførelse af Minimumsudbuddet: 51,88 % af Aktierne og stemmerne.
- Ved gennemførelse af Maksimumsudbuddet: 40,39 % af Aktierne og stemmerne.

Den beskrevne fordeling af Aktierne indebærer – afhængig af øvrige aktionærers deltagelse på generalforsamlinger i Selskabet – at Selskabets Stifter og CEO, Daniel Szylit, har mulighed for i væsentligt omfang at udøve indflydelse på og i visse tilfælde alene kunne afgøre anliggender, som bliver forelagt aktionærerne til godkendelse. Dette gælder bl.a. valg og udskiftning af bestyrelsesmedlemmer samt godkendelse af regnskab og forslag om udbyttebetalinger. Koncentrationen af ejerskab kan påvirke markedskursen på Aktierne. Ejerskabsstrukturen kan bl.a. forhindre offentlige købstilbud og andre transaktioner, som kan indebære faktiske eller potentielle ændringer i kontrollen over Selskabet. Dette kunne f.eks. være fusion, sammenlægning, overtagelsestilbud eller andre typer af transaktioner, som vil kunne have positiv indvirkning på Aktiernes markedskurs eller give de øvrige aktionærer mulighed for at afhænde deres aktier i Selskabet.

## 9 Juridiske forhold

### 9.1 Navn og hjemsted

BAR DJUS A/S er registreret i Erhvervsstyrelsen med CVR-nummer 37462721.

Selskabet har følgende LEI kode: 984500A0C9DB89B0C643.

Selskabets hovedkontor er på adressen:

BAR DJUS A/S  
Skovsøviadukten 8  
DK- 4200 Slagelse

### 9.2 Stiftelsesdato og lovvalg

Selskabet blev stiftet og registreret i Danmark i Erhvervsstyrelsen den 18. februar 2016 som et iværksætterselskab under navnet BAR'DJUS IVS. Selskabet omdannedes den 1. juli 2019 fra et iværksætterselskab til et anpartsselskab og skiftede i den forbindelse navn til BAR'DJUS ApS. Den 17. december 2019 blev Selskabet omdannet fra et anpartsselskab til et aktieselskab med navnet BAR DJUS A/S. Selskabet er underlagt dansk ret.

### 9.3 Vedtægtsmæssige formål

Selskabets formål er produktion og salg af juice og andre drikkevarer, eventvirksomhed i forbindelse dermed samt i øvrigt at udøve eller være interesseret i anden virksomhed, der efter Bestyrelsens vurdering har tilknytning til de førnævnte formål.

### 9.4 Aktionærer og aktionærsammensætning før og efter Udbuddet

Aktionærsammensætningen pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og før Udbuddet er illustreret i nedenstående figur med angivelse af aktionærer med over 2,00 % ejerandel.

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og før Udbuddet er aktionærsammensætningen som følger:

Navn	Antal Aktier og stemmer	Ejerandel af Aktier %
Bar' Djus Holding ApS <sup>1</sup>	3.558.130	72,17
Bestyrelse <sup>4</sup>	200.017	4,06
Øvrige aktionærer <sup>2 og 3</sup>	1.171.853	23,77
I alt	4.930.000	100,00

1) Ejet 100 % af Daniel Szylit.

2) 18 investorer, der har medvirket i en Pre-IPO-kapitaludvidelse primo december 2025.

3) 15 investorer, som i februar 2026 har erhvervet aktier fra Bar' Djus Holding ApS (ejet 100 % af Daniel Szylit, CEO i Selskabet).

4) Bestyrelsen Henrik Busch, Thomas Wad Jelle og Søren Jacobsen.

Figur 21: Aktionærer og ejerandele pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen.

Efter gennemførelse af Udbuddet vil aktionærsammensætningen ved Minimumsudbuddet være som følger:

Navn	Antal Aktier og stemmer	Ejerandel af Aktier %
Bar'Djus Holding ApS <sup>1</sup>	3.595.130	51,88
Bestyrelse <sup>4</sup>	225.017	3,24
Øvrige aktionærer <sup>2 og 3</sup>	1.171.853	16,91
Nye Aktier	1.938.000	27,97
I alt	6.930.000	100,00

- 1) Ejet 100 % af Daniel Szylit. Samt købt af Daniel Szylit i pensionsdepot ved IPO.
- 2) 18 investorer, der har medvirket i en Pre-IPO i december 2025.
- 3) 15 eksterne investorer, som i februar 2026 har erhvervet aktier fra Bar' Djus Holding ApS (ejet 100 % af Daniel Szylit, CEO i Selskabet).
- 4) Bestyrelsen: Henrik Busch, Thomas Wad Jelle og Søren Jacobsen. Inkl. køb ved IPO.

Figur 22: Aktionærer og ejerandele ved gennemførelse af Minimumsudbuddet.

Efter gennemførelse af Udbuddet vil aktionærsammensætningen ved Maksimumsudbuddet være som følger:

Navn	Antal Aktier og stemmer	Ejerandel af Aktier %
Bar'Djus Holding ApS <sup>1</sup>	3.595.130	40,39
Bestyrelse <sup>4</sup>	225.017	2,53
Øvrige aktionærer <sup>2 og 3</sup>	1.171.853	13,17
Nye Aktier	3.908.000	43,91
I alt	8.900.000	100,00

- 1) Ejet 100 % af Daniel Szylit. Samt købt af Daniel Szylit i pensionsdepot ved IPO.
- 2) 18 investorer, der har medvirket i en Pre-IPO i december 2025.
- 3) 15 eksterne investorer, som i februar 2026 har erhvervet aktier fra Bar' Djus Holding ApS (ejet 100 % af Daniel Szylit, CEO i Selskabet).
- 4) Bestyrelsen: Henrik Busch, Thomas Wad Jelle og Søren Jacobsen. Inkl. køb ved IPO.

Figur 23: Aktionærer og ejerandele ved gennemførelse af Maksimumsudbuddet.

## 9.5 Aflønning af Bestyrelsen

På den ordinære generalforsamling den 19. marts 2026 blev følgende honorarer til Bestyrelsen for regnskabsåret 2026 godkendt: Formanden modtager et årligt honorar på DKK 150.000, og de øvrige medlemmer modtager DKK 75.000. Bestyrelsens aflønning forelægges til godkendelse hvert enkelt år af aktionæerne på Selskabets ordinære generalforsamling.

## 9.6 Stemme- og ejerskabsbegrænsninger

Der er ikke stemmerets- eller ejerskabsbegrænsninger knyttet til Aktierne. Hver Aktie giver én stemme. Selskabet har én aktieklasser, og derfor har alle Aktier samme stemmerettigheder. Det forhold, at Selskabets Direktion via Bar'Djus Holding ApS vil have over 50 % af de samlede stemmerettigheder efter

gennemførelsen af Udbuddet ved Minimumsudbuddet, indebærer, at Direktionens andel af stemmerne ved en generalforsamling kan udøve bestemmende indflydelse på en væsentlig del af de forslag, som kan og vil blive bragt til afstemning på Selskabets generalforsamlinger. Alle aktionærer har ret til at deltage på Selskabets generalforsamling. Aktionærernes antal stemmer på Selskabets generalforsamlinger fastlægges ud fra det antal aktier, som aktionærerne hver især besidder og har noteret eller meddelt Selskabet med henblik på indførsel i Selskabets ejerbog pr. registreringsdatoen. Registreringsdatoen er ifølge Selskabets vedtægter 1 uge før generalforsamlingens afholdelse. En aktionær, der er berettiget til at deltage og stemme ved generalforsamlingen, skal senest tre hverdage før generalforsamlingens afholdelse anmode Selskabet om et adgangskort.

## 9.7 Transaktioner med nærtstående

Ved Virksomhedsbeskrivelsesdatoen er BAR DJUS sambeskattet med Bar'Djus Holding ApS, da ejerskabet er på 72,17 % af BAR DJUS A/S. Efter Maksimumudbuddet er gennemført, vil ejerandelen falde til under 50 %, hvorefter sambeskatningen vil bortfalde for 2026 og frem. Hvis det kun er Minimumsudbuddet, der bliver gennemført, vil der fortsat være sambeskatning med Bar'Djus Holding ApS.

Der er ydet en brigde-lån på 300.000 DKK se punkt 9.12.

## 9.8 Lock-up aftaler for Bestyrelse, Ledelse og nøglemedarbejdere

I forbindelse med Udbuddet har Selskabets Ledelse bestående af medlemmerne af Selskabets Bestyrelse og af Selskabets Direktion forpligtet sig til ikke direkte eller indirekte at sælge, udbyde til salg, overdrage, afhænde, udlåne, pantsætte eller på anden måde disponere over deres Aktier ("Lock-up") i en periode på 12 måneder fra Første handelsdag. Lock-up forpligtelserne omfatter tillige aktier, som de pågældende måtte tegne som led i Udbuddet.

Lock-up aftalerne indeholder ingen opsigelsesadgang, men Lock-up forpligtelserne begrænser dog ikke de pågældende i at overdrage Aktier til en juridisk enhed, der direkte eller indirekte ejes og kontrolleres 100 % af den pågældende aktionær, overdragelse til nærtstående ved arv i forbindelse med aktionærens dødsfald eller accept af et eventuelt offentligt købstilbud på samtlige Aktier, som fremsættes inden for nævnte Lock-up periode. Se i øvrigt figur 24 nedenfor, som indeholder en illustration af personerne omfattet af 12 måneders Lock-up forpligtelserne og disses omfang:

Aktionærer omfattet af 12 mdr. Lock-up	Antal aktier før Udbuddet	Ejerandel i % før Udbuddet	Tegning i Udbuddet som er omfattet af Lock-up (antal aktier)	Tegning i Udbuddet, som ikke er omfattet af Lock-up (antal aktier)	Aktier, som ikke er omfattet af Lock-up	Lock-Up omfatter direkte og indirekte aktiebesiddelser
Bar'Djus Holding ApS <sup>1</sup>	3.558.130	72,17	37.000	0	0	3.595.130
Wad ApS <sup>2</sup>	107.693	2,18	12.500	0	0	120.193
Henrik Busch <sup>2</sup>	61.539	1,25	12.500	0	0	74.039
Søren Jacobsen <sup>2</sup>	30.785	0,62	0	0	0	30.785
I alt	3.758.147		62.000			3.820.147
1) Ejes 100 % af CEO og Stifter Daniel Szylit samt køb via pensionsdepot.						
2) Medlem af Bestyrelsen.						

Figur 24: Aktionærer omfattet af 12 måneders Lock-up.

De øvrige Eksisterende Aktionærer med en ejerandel på 1.171.853 aktier har en Lock-up periode på indtil fem måneder efter Første handelsdag efter følgende frigivelsesmodel:

- 20 % af kapitalandelene frigives en måned efter Første handelsdag
- yderligere 20 % af kapitalandelene frigives to måneder efter Første handelsdag (dvs. 40 % i alt)
- yderligere 20 % af kapitalandelene frigives tre måneder efter Første handelsdag (dvs. 60 % i alt)
- yderligere 20 % af kapitalandelene frigives fire måneder efter Første handelsdag (dvs. 80 % i alt)
- de resterende 20 % af kapitalandelene frigives fem måneder efter Første handelsdag (dvs. alle 100 % er herefter frigivet).

Lock-up aftalerne administreres af Selskabets Certified Adviser, Norden CEF A/S. Selskabets Certified Adviser kan dispensere fra Lock-up forpligtelsen, hvis de konkrete forhold, angivet i en anmodning om tilladelse til salg, vurderes rimelige, herunder af hensyn til den Eksisterende Aktionærs skatteforhold samt andre forhold af mulig relevans som eksempelvis dødsfald, alvorlig sygdom, skilsmisse eller lignende og uden at de nævnte begrundelser skal anses som værende udtømmende.

## 9.9 Størrelse af aktiekapital og opdeling i aktieklasser

Selskabets aktiekapital er før Udbuddet DKK 493.000 fordelt på 4.930.000 stk. Aktier à nominelt DKK 0,10. Selskabet har kun én aktieklasser.

Dato	Selskab hvori kapitalen ændres	Begivenhed/ Baggrund	Investor	Pris pr. aktie (DKK)	Nominel værdi pr. aktie (DKK)	Nominel ændring i selskabskapital (DKK)	Nominel selskabskapital efter ændring (DKK)	Samlet værdi af kapitalrejsning (DKK)	Antal kapitalandele (anparter/aktier) (stk.)
19. februar 2016	BAR'DJUS IVS	Stiftelse af Selskabet	Daniel Szylit	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1
1. juli 2019	BAR'DJUS IVS	Ændring til ApS ved overførsel af reserver	Bar'Djus Holding ApS (Daniel Szylit)	1,00	1,00	39.999	40.000	39.999	40.000
17. december 2019	BAR'DJUS ApS	Ændring til A/S ved bestemmende kapitalpost	Bar'Djus Holding ApS (Daniel Szylit)	1,00	1,00	360.000	400.000	360.000	400.000
20. juni 2025	BAR DJUS A/S	Kontant indskud forhøjelse af kapital	Tidl. medarbejder	4,154	1,00	1.200	401.200	4.984,80	401.200
5. nov. 2025	BAR DJUS A/S	Aktie-split 1:10	n.a.	n.a.	0,10	0	401.200	0	4.012.000
3. dec. 2025	BAR DJUS A/S	Tegning af nye aktier kontant afregnet	I alt 21 nye investorer, heraf 3 fra Bestyrelsen og en fra Selskabet	3,25	0,10	91.800	493.000	2.983.500	4.930.000

Figur 25: Udvikling i aktiekapital siden Selskabets stiftelse.

## 9.10 Bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen og erhvervelse af egne aktier

I henhold til punkt 4.1 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen indtil den 31. december 2026 bemyndiget til at udvide selskabskapitalen ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 400.000 og uden fortegningsret for Selskabets Eksisterende Aktionærer ved tegning til markedskurs og ved kontant indbetaling af tegningsbeløbet. Ved udstedelse af Nye Aktier i henhold til denne bemyndigelse skal de Nye Aktier have samme rettigheder som de Eksisterende Aktier, og øvrige vilkår fastsættes af Bestyrelsen. Bestyrelsen har den 7. maj 2026 truffet beslutning om at forhøje selskabskapitalen med op til nominelt DKK 400.000, som grundlag for Udbuddet.

Derudover har Selskabets Bestyrelse følgende bemyndigelser til at forhøje selskabskapitalen:

I henhold til punkt 4.2 i Selskabets vedtægter kan Bestyrelsen indtil den 31. december 2029 ad én eller flere gange træffe beslutning om at forhøje

selskabskapitalen med indtil nominelt DKK 178.000 ved kontant indbetaling, og med fortegningsret for Eksisterende Aktionærer. Bemyndigelsen skal sikre, at Bestyrelsen har en hurtig, fleksibel og effektiv adgang til at tilvejebringe likviditet eller tilpasse Selskabets kapitalstruktur f.eks. ved opkøb af virksomheder. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Selskabets Bestyrelse ingen aktuelle planer om at udnytte bemyndigelsen.

I henhold til punkt 4.3 i Selskabets vedtægter kan Bestyrelsen indtil den 31. december 2029 ad én eller flere gange træffe beslutning om at forhøje selskabskapitalen med indtil nominelt DKK 178.000 ved kontant indbetaling, konvertering af gæld eller ved apportindskud til markedskurs og uden fortegningsret for Eksisterende Aktionærer. Bemyndigelsen skal sikre, at Bestyrelsen har en hurtig, fleksibel og effektiv adgang til at tilvejebringe likviditet eller tilpasse Selskabets kapitalstruktur f.eks. ved opkøb af virksomheder. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Selskabets Bestyrelse ingen aktuelle planer om at udnytte bemyndigelsen.

I henhold til punkt 4.4 i Selskabets vedtægter kan bemyndigelserne i vedtægternes punkt 4.2 og punkt 4.3 kun udnyttes inden for en samlet ramme på i alt nominelt DKK 178.000.

Efter punkt 4.5 i Selskabets vedtægter kan Bestyrelsen indtil den 31. december 2029 ad én eller flere gange træffe beslutning om at forhøje selskabskapitalen med indtil nominelt DKK 89.000 uden fortegningsret for de Eksisterende Aktionærer ved udstedelse af aktier til medarbejderne og/eller til medarbejdere i Selskabets datterselskaber og ved tegning kontant til eller under markedskurs.

Efter punkt 4.6 i Selskabets vedtægter er Bestyrelsen indtil den 31. juli 2026 endvidere bemyndiget til ad én eller flere gange at udstede warrants til Selskabets medarbejdere og/eller til medarbejdere i Selskabets datterselskaber eller til andre med ret til tegning af nominelt DKK 89.000 aktier i Selskabet og til samtidig at træffe beslutning om den dertil knyttede forhøjelse af selskabskapitalen med indtil nominelt DKK 89.000 uden fortegningsret for de Eksisterende Aktionærer. Bestyrelsen fastsætter vilkårene, herunder udnyttelseskursen, som ikke kan være under markedskursen på udstedelsestidspunktet, medmindre udstedelse sker til medarbejderne.

Bemyndigelserne i punkt 4.5 og 4.6 i Selskabets vedtægter underlagt et samlet udnyttelsesmaksimum på nominelt DKK 89.000 og skal sikre Bestyrelsen fleksibilitet i forhold til aflønning af medarbejderne samt skabe grundlag for eventuelt at knytte medarbejderne tættere til Selskabet og i et vist omfang skabe økonomisk interessesammenfald mellem medarbejderne og Selskabets aktionærer.

Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen har Selskabets Bestyrelse ingen aktuelle planer om yderligere udnyttelse af bemyndigelserne i vedtægternes punkt 4.5 og 4.6

til etablering af medarbejderaktie- eller warrantprogrammer for medarbejdere og Ledelsen.

### 9.11 Størrelsen af ikke indbetalt kapital

Selskabets aktiekapital er fuldt indbetalt.

### 9.12 Væsentlige kontrakter og immaterielle rettigheder

Selskabet har pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen følgende låne- og Leasingkreditfaciliteter eller andre finansielle kontrakter.

Danske Bank. Kassekredit på DKK 4 mio. var. rente 6,95 % p.a. Trukket pr. 20. april 2026 med 3,4 mio. DKK

Det aktuelle træk afspejler at Selskabet har benyttet kreditten til at købe op til forøgelse varelageret, for at udnytte frugtsæsonen, hvor priserne er mest optimale og kvaliteten er høj.

Der er udstedt virksomhedspant på 2,0 mio. DKK til Danske Bank.

Der er ydet en bridge-finansiering fra Bar' Djus Holding ApS på 300.000 DKK, der forrentes med 4,0 % p.a. og forfalder til fuld indfrielse 30. juni 2026.

EIFO lånet på 297.976 DKK excl. tilskrevne renter afvikles i løbet af 2026.

Der udstedt virksomhedspant på 1,0 mio. DKK til EIFO

BAR DJUS har lejeforpligtelser i forbindelse med kontor-, produktions- og lagerfaciliteter i Slagelse. Lejeaftalen for hovedkontoret i Slagelse er uopsigelig indtil 31. marts 2035 for Selskabet, og lejen udgør for tiden DKK 586.616 pr. år. Der sker årlig indeksregulering.

Leasingaftaler:

Leasingforpligtigelserne udgør pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen DKK 702.000.

Ligeledes er det Ledelsens vurdering, at Selskabets forretning ikke er afhængig af nogle leverandører, enkeltkunder eller distributører.

Selskabet er således efter Ledelsens vurdering ikke part i nogle væsentlige kontrakter og er ikke afhængig af nogle immaterielle rettigheder.

Navnet BAR DJUS er varemærkeregistreret i Danmark som ordmærke i Nice-klasse 32. Bar Djus er et registreret EU-varemærke som ordmærke i Nice-klasse 3, 29, 30, 32, 33, 35, 40 og 43. Selskabets logo med teksten "BAR DJUS COLD - PRESSED JUICE FOR COCKTAILS & GASTRONOMY" er et registreret EU-varemærke som figurmærke i Nice klasserne 3, 29, 30, 32, 33, 35, 40 og 43

### 9.13 Tvister

Selskabet har ikke inden for de seneste 12 måneder forud for Virksomhedsbeskrivelsesdatoen været, og er heller ikke på Virksomheds-

beskrivelsesdatoen, part i retssager, administrative sager, voldgiftssager eller tvister, som kan få eller har haft væsentlig negativ indvirkning på Selskabets virksomhed, resultat og finansielle stilling. Selskabet er ikke bekendt med truende eller potentielle tvister, rets- eller voldgiftssager eller administrative sager, der kan få en væsentlig negativ indvirkning på Selskabets virksomhed, driftsresultat og finansielle stilling i fremtiden.

## 10 Udbuddet

### 10.1 Ansvar

Der henvises til afsnit 2. "Ansvar og erklæringer".

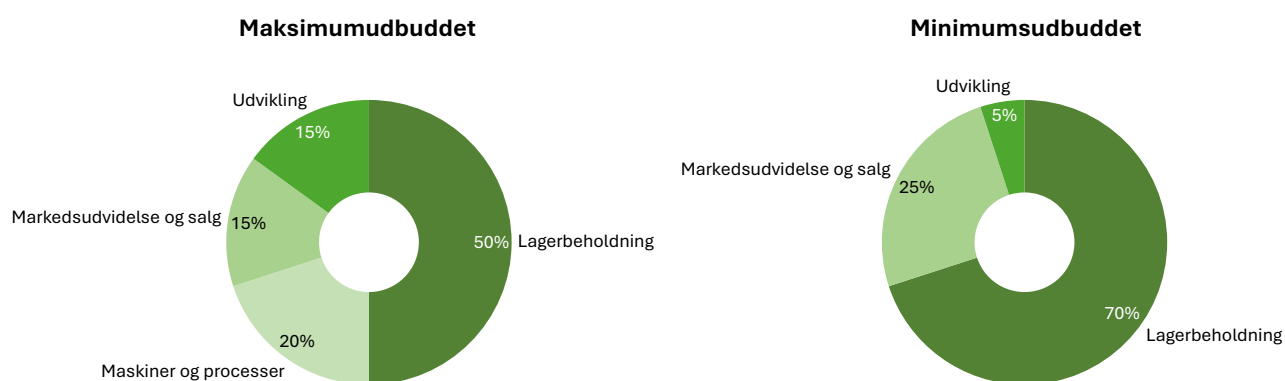
### 10.2 Risikofaktorer

Der henvises til afsnit 8. "Risikofaktorer", hvor der er en beskrivelse af de væsentligste risikofaktorer, som Selskabets Ledelse vurderer, der er i relation til Selskabet, markedet og Udbuddet.

### 10.3 Formål med Udbuddet

Formålet med Udbuddet er at opnå et Nettoprovenu, som skal anvendes til at styrke BAR DJUS' kapitalgrundlag og finansiere udgifter forbundet med Vækstplanen. Investeringerne forbundet med Vækstplanen vil være tilstrækkeligt finansieret med Nettoprovenuet fra Minimumsudbuddet.

Nettoprovenuet fra hhv. Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet forventes at blive brugt til:



Figur 26: Udnyttelse af Nettoprovenuet ved Maksimums- og Minimumsudbuddet

Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet vil udgøre DKK 13,1 mio. Nettoprovenuet fra Maksimumsudbuddet forventes at blive brugt til:

- 50 % til at øge lagerbeholdningen:

Forøgelsen af BAR DJUS' likviditetsberedskab vil gøre det muligt for BAR DJUS at købe ind i den europæiske citrussæson, hvor smag, kvalitet og pris er mest attraktiv og lagerføre dem, hvorefter Selskabet kan sælge resten af året. Dette styrker Selskabets konkurrencefordel. Kapitaltilførslen vil med andre ord muliggøre, at BAR DJUS kan udnytte attraktive indkøbsmuligheder i citrus-sæsonerne, processere frugterne til juice, indfryse juicen med en holdbarhed på to år og lagerføre juicen, så den høje kvalitet kan sælges over hele året med en bedre indtjeningsmargin.

- 20 % til investering i maskiner og optimering af processer:

Ved investeringen af maskiner og i processer forventes kapacitet at blive øget til det 5 dobbelte i forhold til 2025. Tilvæksten af produktionspersonale vil ikke stige i tilsvarende tempo som omsætningen grundet større maskiner og bedre arbejdsgange, samt der produceres større mængder i samme tidsrum, som produktionen producerer i dag. Investeringen bidrager BAR DJUS til at opnå en konkurrencemæssig fordel i forhold til Selskabets konkurrenter, fordi Selskabet kan presse større mængde frugt på tidspunkter, hvor råvareprisen er mere gunstig. I forbindelse med Pre-IPO-kapitalrejsningen primo december 2025, har Selskabet i Q1 2026 allerede investeret ca. DKK 1,5 mio. i maskiner og forbedringer.

- 15 % til markedsudvidelse og udvikling af salgsorganisationen/ organisationen:

Ansættelse af flere salgs- og marketingmedarbejdere er vigtigt for, at Selskabet vil kunne vækste på nye markeder og øge brand-værdien af BAR DJUS.

- 15 % til udvikling:

BAR DJUS vil udvikle nye produkter som supplement til bestående produktportefølje. Konvenienssegmentet indenfor HoReCa som også kan bidrage til mersalg hos bestående kunder.

Nettoprovenuet fra Minimumsudbuddet vil udgøre DKK 5,2 mio. og forventes at blive brugt til:

- 70 % til at øge lagerbeholdningen:

Forøgelsen af BAR DJUS' likviditetsberedskab vil gøre det muligt for BAR DJUS at købe ind i den europæiske citrussæson, hvor smag, kvalitet og pris er mest attraktiv og lagerføre dem, hvorefter Selskabet kan sælge resten af året. Dette styrker Selskabets konkurrencefordel. Kapitaltilførslen vil med andre ord muliggøre, at BAR DJUS kan udnytte attraktive indkøbsmuligheder i citrussæsonerne, processere frugterne til juice, indfryse juicen med en holdbarhed på to år og lagerføre juicen, så den høje kvalitet kan sælges over hele året med en bedre indtjeningsmargin.

- 25 % til markedsudvidelse og udvikling af salgsorganisationen/ organisationen:

Ansættelse af flere salgs- og marketingmedarbejdere er vigtigt for, at Selskabet vil kunne vækste på nye markeder og øge brand-værdien af BAR DJUS.

- 5 % til udvikling:

BAR DJUS vil udvikle nye produkter som supplement til bestående produktportefølje. Konvenienssegmentet indenfor HoReCa som også kan bidrage til mersalg hos bestående kunder.

Med Optagelsen til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark ønsker Selskabet at drage fordel af den offentlige opmærksomhed, der forventes at ville blive rettet mod Selskabet, og som Selskabet vurderer vil øge kendskabet til Selskabet og dets produkter og ydelser, hvilket tillige vurderes at lette Selskabets fremtidige salgs- og markedsføringsaktiviteter.

Selskabet vurderer ligeledes, at det vil være lettere at tiltrække kvalificerede medarbejdere med stærke og relevante kompetencer via tilstedeværelsen på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Tilstedeværelsen på Nasdaq First North Growth Market Denmark vil endvidere give Selskabet en hurtig adgang til et effektivt og velfungerende kapitalmarked til yderligere kapitalfremskaffelse, hvis dette måtte være nødvendigt eller hensigtsmæssigt på grund af eventuelle muligheder for Selskabets deltagelse i en konsolidering, andre ændringer i Selskabets forhold eller ændringer i pris- eller konkurrenceforhold på markeder m.v.

#### 10.4 Tegningsperiode

Tegningsperioden løber fra og med mandag den 11. maj 2026 kl. 09.00 til og med onsdag den 27. maj 2026 kl. 23.59 ("Tegningsperioden"). Udbuddet kan ikke lukkes før tid. Selskabet forventer at offentliggøre resultatet af Udbuddet den 1. juni 2026.

#### 10.5 Udbudskurs

De Udbudte Aktier bliver udbudt til en kurs på DKK 4,06 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 0,10. Tegningsbeløb skal indbetales kontant. Udbudskursen, og dermed også Selskabets værdi, er blevet fastlagt af Selskabet selv efter rådgivning fra Selskabets Certified Adviser (se afsnit 10.18).

#### 10.6 Udbuddets omfang

Udbuddet omfatter minimum 2.000.000 stk. Nye Aktier og op til 3.970.000 stk. Nye Aktier, svarende til mellem DKK 8,1 mio. og DKK 16,1 mio. i kontant.

#### 10.7 Antal Aktier inden Udbuddet

Inden Udbuddets gennemførelse er det samlede antal Aktier i Selskabet 4.930.000 stk. à nominelt DKK 0,10.

#### 10.8 Udbud og Optagelse til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark

Efter tegningsperiodens udløb offentliggør Selskabet resultatet af Udbuddet. Det forventes at blive offentliggjort 1. juni 2026 kl. 10.00.

Afvikling af de Udbudte Aktier forventes at finde sted den 4. juni 2026 ("Afviklingsdagen"), hvilket er tre handelsdage efter offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet i form af elektronisk levering af Aktier i en midlertidig ISIN-kode DK0064869598 til investors konto hos VP Securities A/S mod kontant betaling i DKK af tegningsbeløbet for de leverede Udbudte Aktier. Der er ikke søgt om Optagelse til

handel af Aktier i den midlertidige ISIN-kode DK0064869598. Eventuelle handler med de Udbudte Aktier i den midlertidige ISIN-kode DK0064869598 sker derfor på investorernes egen regning og risiko.

De Nye Aktier, som er omfattet af Udbuddet, bliver udstedt af Selskabet efter registrering af den nye aktiekapital og de dertil knyttede ændringer af Selskabets vedtægter i Erhvervsstyrelsen, efter at Selskabet har modtaget den kontante betaling for de Udbudte Aktier, der er tegnet i Udbuddet.

Optagelsen til handel af Selskabets Aktier på Nasdaq First North Growth Market Denmark er godkendt af Nasdaq under forudsætning af, at Udbuddet gennemføres, og at Nasdaqs krav til antal af kvalificerede aktionærer og Free Float er opfyldt.

Første dag for handel med de Udbudte Aktier, i den permanente ISIN-kode DK0064869408 under symbolet BARDJU, forventes at blive den 9. juni 2026 kl. 09.00.

Hvis Udbuddet ikke gennemføres, vil der ikke blive udleveret Udbudte Aktier til investorerne, og eventuelt indbetalte tegningsbeløb vil blive returneret.

## 10.9 Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen

Begivenhed	Dato	Klokken (dansk tid)
Tegningsperioden starter	11. maj 2026	09.00
Tegningsperioden slutter	27. maj 2026	23.59
Offentliggørelse af resultat af Udbuddet og antallet af Udbudte Aktier	1. juni 2026	10.00
Afviklingsdagen: Udbuddet gennemføres, og de Udbudte Aktier afregnes i den midlertidige ISIN-kode DK0064869598	4. juni 2026	-
Registrering i Erhvervsstyrelsen af forhøjelsen af selskabskapitalen vedr. de Udbudte Aktier, der udstedes af Selskabet	8. juni 2026	-
Første handelsdag for de Udbudte Aktier i den permanente ISIN-kode DK0064869408	9. juni 2026	09.00
Sammenlægning af den midlertidige ISIN-kode med den permanente ISIN-kode DK0064869408 sker med kørselsdato i VP. Den midlertidige ISIN-kode vil alene blive registreret i VP Securities A/S til brug for tegning, og den er ikke søgt optaget til handel	10. juni 2026	-

Figur 27: Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen.

## 10.10 ISIN-koder og handelssymbol

Midlertidig ISIN-kode for Aktierne er DK0064869598. Den midlertidige ISIN-kode er ikke søgt optaget til handel. Eventuelle handler med aktier udstedt i den midlertidige ISIN-kode sker for investorens egen regning og risiko.

Permanent ISIN-kode for Aktierne er DK0064869408.

Aktierne vil blive handlet under symbolet: BARDJU.

## 10.11 Registreringsdag og fortegningsret

Afvikling og registrering af de Udbudte Aktier på investors konto i VP Securities A/S forventes at ske mod kontant betaling tre handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort.

Udbuddet gennemføres uden fortegningsret for de Eksisterende Aktionærer.

## 10.12 Typen af de udbudte værdipapirer

De udbudte værdipapirer er aktier udstedt i henhold til og underlagt dansk ret.

## 10.13 Aktiernes pålydende værdi og antal

De Udbudte Aktiers stk.-størrelse er nominelt DKK 0,10, og de udbydes til tegning til en pris på DKK 4,06 pr. stk.

Udbuddet omfatter fra 2.000.000 Nye Aktier (Minimumsudbuddet) til 3.970.000 Nye Aktier (Maksimumsudbuddet), svarende til mellem DKK 8,1 mio. og DKK 16,1 mio. i Bruttoprovenu.

## 10.14 Omkostninger og Nettoprovenu i forbindelse med Udbuddet

De estimerede omkostninger relateret til Udbuddet af de Udbudte Aktier og Selskabets Optagelse til handel forventes at udgøre mellem DKK 2,9 mio. og DKK 3,2 mio., hvilket giver et Nettoprovenu til Selskabet på mellem DKK 5,2 mio. og DKK 12,9 mio. ved tegning af henholdsvis Minimumsudbuddet og Maksimumsudbuddet.

Selskabets skønnede udgifter inkluderer bl.a. honorarer til rådgivere, advokat, revisor, markedsførings- og IR-rådgivere, udgifter til opsætning og grafisk udarbejdning af Virksomhedsbeskrivelse og markedsføringsmateriale, annoncering, gebyrer ved Optagelse til handel til Nasdaq First North Growth Market Denmark, udstedelsesgebyrer til VP Securities A/S og aktieudstedende institut samt tegningsprovision til de kontoførende institutter.

## 10.15 Aktiernes rettigheder

De Nye Aktier giver fra og med tidspunktet for registrering hos Erhvervsstyrelsen af de Nye Aktier samme rettigheder som Selskabets Eksisterende Aktier.

De Nye Aktier er omsætningspapirer ligesom de Eksisterende Aktier, og der gælder ingen indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed.

De Nye Aktier er navneaktier og skal noteres på navn i Selskabets ejerbog. Der er ingen stemmerets- og ejerskabsbegrænsning. Hver Aktie à nominelt DKK 0,10 giver én stemme.

#### 10.16 Indskrænkninger i Aktiernes omsættelighed

Der gælder ingen begrænsninger i Aktiernes omsættelighed.

#### 10.17 Kursen på de Udbudte Aktier

De Udbudte Aktier udbydes til tegning til en fast kurs på DKK 4,06 pr. Ny Aktie à nominelt DKK 0,10. Tegningsbeløb skal indbetales kontant.

#### 10.18 Værdiansættelse af Selskabet.

Værdiansættelsen af BAR DJUS er baseret på en samlet vurdering af flere anerkendte værdiansættelsesmetoder, herunder en Discounted Cash Flow (DCF) analyse baseret på Selskabets finansielle forecast, markedsværdien af sammenlignelige børsnoterede selskaber, samt værdisætningen af udvalgte private transaktioner. Disse analyser indikerer et vejledende værdiinterval i størrelsesordenen ca. DKK 24–32 mio. afhængigt af de anvendte forudsætninger. I forbindelse med Udbuddet af Nye aktier ved Optagelse til handel er Selskabets pre-money valuation fastsat til DKK 20 mio. Den fastsatte værdiansættelse er fastlagt af Selskabets ledelse i dialog med dets Certified Adviser og afspejler blandt andet Selskabets nuværende udviklingsfase, risikoprofil og markedsforholdene for mindre vækstselskaber. Værdiansættelsen skal ikke betragtes som en garanti for den fremtidige markedsværdi af Selskabets aktier.

#### 10.19 Valuta

De Nye Aktier vil blive udstedt i danske kroner ("DKK").

#### 10.20 Ret til udbytte for Nye Aktier

De Nye Aktier bærer ret til fuldt udbytte fra registrering i Erhvervsstyrelsen af kapitalforhøjelsen vedrørende de Nye Aktier og bærer ret til eventuelt udbytte for regnskabsåret 2026. Der kan ikke gives nogen sikkerhed for, at Bestyrelsen vurderer, at Selskabets kapitalstruktur og resultater giver mulighed for udbytteudlodninger i et givent år.

#### 10.21 Udbyttepolitik

Bestyrelsen anser Selskabet for at være i en udviklingsfase og har derfor ikke intentioner om at udbetale udbytte det kommende år. I stedet har Bestyrelsen til hensigt at geninvestere hele eller en væsentlig del af et eventuelt overskud fra driften i vækstfremmende aktiviteter. På længere sigt vil Bestyrelsen løbende tage stilling til Selskabets udbyttepolitik og vurdere hvilken udbyttepolitik, der skaber størst værdi for Selskabet og dets aktionærer.

Når Bestyrelsen på sigt skal tage stilling til Selskabets udbyttepolitik, vil flere faktorer være afgørende, herunder f.eks. Selskabets fremtidige indtjening, resultater, finansielle forhold, makroøkonomiske forhold, udsigter for fremtiden, myndighedskrav, lovgivningsmæssige krav og andre forhold, som Bestyrelsen vurderer som værende relevante på det konkrete tidspunkt.

Der kan ikke gives nogen sikkerhed for, at Selskabets resultater giver mulighed for udbytteudlodninger i fremtiden. Hvis Selskabets fremtidige præstationer ikke lever op til Bestyrelsens forventninger, vil det forringe mulighederne for udbetaling af udbytte til Selskabets aktionærer.

Alle Nye Aktier og Eksisterende Aktier har samme rettigheder. Dette gælder også i forhold til retten til at modtage udbytte.

På Selskabets årlige ordinære generalforsamling kan der efter Bestyrelsens indstilling, og forudsat betingelserne i lovgivningen herfor er opfyldt, vedtages udbytte for det forudgående regnskabsår, samtidig med at årsrapporten godkendes. Derudover kan Selskabets generalforsamling beslutte, om der skal udloddes ekstraordinært udbytte, eller om Bestyrelsen skal have bemyndigelse til at træffe beslutning om udlodning af ekstraordinært udbytte. Udbytte kan udloddes af de frie reserver, men det må dog ikke overstige, hvad der findes acceptabelt og forsvarligt i forhold til Selskabets finansielle stilling på det givne tidspunkt og andre lignende forhold, som Bestyrelsen finder relevante at tage højde for i forbindelse med beslutningen.

Udbytte er sædvanligvis skattepligtigt, og Selskabet vil normalt være forpligtet til indeholdelse af udbytteskat forinden udbetaling til aktionærerne.

## 10.22 Skat

Potentielle investorer opfordres til at rådføre sig med deres egne skatterådgivere med hensyn til de skattemæssige konsekvenser af at erhverve, eje og afstå aktier i Selskabet baseret på deres individuelle forhold. Nedenstående er alene en generel oversigt over visse danske skatteregler pr. datoen for Virksomhedsbeskrivelsen og er ikke udtømmende.

Beskrivelsen udgør ikke skattemæssig rådgivning til den enkelte investor, og hver investor bør indhente individuel rådgivning om de skattemæssige konsekvenser ved investering i Selskabets aktier, herunder ved erhvervelse, ejerskab, afståelse samt modtagelse af udbytte.

Der kan efter datoen for Virksomhedsbeskrivelsen ske ændringer i dansk skattelovgivning og praksis, eventuelt med tilbagevirkende kraft.

Aktier optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark handles på en multilateral handelsfacilitet (MTF) og ikke på et reguleret marked. Aktier optaget til handel på en MTF behandles imidlertid i en række skattemæssige sammenhænge på samme måde som børsnoterede aktier.

### 10.22.1 Salg af aktier – fysiske personer

For fysiske personer, der er fuldt skattepligtige til Danmark, beskattes gevinst ved salg af aktier som aktieindkomst.

Aktieindkomst beskattes i 2026 med:

- **27 % af de første DKK 79.400** (for ægtefæller samlet DKK 158.800)
- **42 % af aktieindkomst der overstiger dette beløb**

Grænserne reguleres årligt.

Gevinst og tab opgøres efter realisationsprincippet, hvilket indebærer, at beskatning først sker ved afståelse af aktierne.

Tab på aktier kan fradrages i anden positiv aktieindkomst på aktier der er optaget på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, herunder udbytter og gevinster på andre aktier. Tab kan ikke fradrages i anden personlig indkomst. Såfremt tabet ikke kan udnyttes i det pågældende indkomstår, fremføres det til modregning i fremtidig aktieindkomst. For samlevende ægtefæller modregnes tab først i den ene ægtefælles aktieindkomst og derefter i den anden ægtefælles aktieindkomst.

### 10.22.2 Udbytter – fysiske personer

Udbytte til fysiske personer, der er fuldt skattepligtige til Danmark, beskattes som aktieindkomst med de samme satser som nævnt ovenfor.

Ved udbetaling af udbytte indeholdes som udgangspunkt **27 % i dansk udbytteskat**. Denne indeholdte skat modregnes i den endelige aktieindkomstbeskatning.

### 10.22.3 Salg af aktier – gælder for selskaber

For danske selskaber beskattes gevinst og tab på aktier efter reglerne i aktieavancebeskatningsloven.

Aktier med en ejerandel på **under 10 % af Selskabets aktiekapital** i et selskab, hvis aktier er optaget på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet, behandles som skattepligtige **porteføljeaktier**. Gevinster og tab på porteføljeaktier beskattes som udgangspunkt med selskabsskattesatsen, der aktuelt udgør **22 %**.

Gevinster og tab opgøres som udgangspunkt efter lagerprincippet, således at værdistigninger og værdifald medregnes ved indkomstopgørelsen årligt. Selskaber kan dog vælge realisationsprincippet i en periode på 7 år regnet fra det tidspunkt, hvor de aktier, der omfattes af valget, første gang er optaget til handel på et reguleret marked eller en multilateral handelsfacilitet

#### 10.22.4 Udbytte – selskaber

Udbytte modtaget af danske selskaber beskattes som udgangspunkt med selskabsskattesatsen på **22 %**, hvis der er tale om porteføljeaktier.

Hvis selskabet ejer **mindst 10 % af aktiekapitalen** i Selskabet, vil udbyttet som udgangspunkt være **skattefrit** efter reglerne om datterselskabsaktier.

Ved udbetaling af udbytte til danske selskaber skal der indeholdes **22 % i udbytteskat**.

#### 10.22.5 Andre forhold

Der gælder særlige regler for blandt andet:

- pensionsmidler
- udenlandske investorer
- investering gennem holdingselskaber (herunder den såkaldte mellemholdingregel)

Investorer bør derfor søge individuel rådgivning om de skattemæssige konsekvenser af en investering i Selskabets aktier.

## 10.23 Bindende forhåndstilsagn

Følgende investorer har afgivet bindende forhåndstilsagn.

Investor	Antal Aktier stk.	Udbudsværdi (DKK)
Hegedahl Holding ApS Jann-Ole Hegedahl	61.575	249.994,50
IPO Nordic Fund A/S	50.000	203.000,00
Thomas Christensen	49.275	200.056,50
Daniel Szylit <sup>1)</sup>	37.000	150.220,00
Maria Pontopidan <sup>3)</sup>	25.000	101.500,00
Jesper Lund	25.000	101.500,00
Skov Jensen Holding ApS	25.000	101.500,00
Martin Lindberg	24.650	100.079,00
Klaus Fredborg	24.650	100.079,00
Edon A/S	24.650	100.079,00
Peter Faaborg-Andersen	24.650	100.079,00
Mikkel Vejlgård	24.650	100.079,00
Broch Investment & Consulting ApS	24.650	100.079,00
Tidemann&CO ApS	24.631	100.001,86
Kim Larsen	20.000	81.200,00
Thomas Wad <sup>4)</sup>	12.500	50.750,00
Henrik Busch <sup>4)</sup>	12.500	50.750,00
Olling Holding ApS	12.500	50.750,00
Michael Stadi	12.500	50.750,00
John Stihøj	12.400	50.344,00
M. Haugaard Holding ApS	12.350	50.141,00
KEJ 2015 Holding ApS	12.350	50.141,00
Claus Finderup Grove	12.350	50.141,00
Michael Binderup	12.350	50.141,00
Kenneth Larsen	12.350	50.141,00
MOJ Holding 2015 ApS	12.350	50.141,00
Houllind Holding II ApS	12.350	50.141,00
MVA og CO Holding Aps	12.350	50.141,00
Nørhave Consulting ApS	12.350	50.141,00
Nyhavn 14 Holding ApS	12.350	50.141,00
Gleie Holding ApS	12.350	50.141,00
Klaus Lund & Partner ApS	12.325	50.039,50
Abid Khan	12.325	50.039,50
Torben Olsen	12.316	50.002,96
LJ Rådgivning og Investering ApS	12.316	50.002,96
HSK Management & Rådgivning ApS	12.316	50.002,96
Henrik Gregersen	12.316	50.002,96

Steen Christensen	12.316	50.002,96
Murugasan Claes Nielsen	12.316	50.002,96
Anders Torpegaard	12.315	49.998,90
Mikkel Reed Rasmussen	12.315	49.998,90
Oscar Pontoppidan <sup>2)</sup>	2.465	10.007,90
Ida Pontoppidan <sup>2)</sup>	2.465	10.007,90
Emma Pontoppidan <sup>2)</sup>	2.465	10.007,90
I alt	794.202	3.224.460,12

- 1) Hovedaktionær og CEO i BAR DJUS.
- 2) Børn af Daniel Szylit.
- 3) Hustru til Daniel Szylit og medarbejder i BAR DJUS.
- 4) Medlem af Bestyrelsen.

Figur 28: Liste over fortegningsinvestorer

De ovennævnte forhåndstilsagn er bindende, hvis Minimumsudbuddet gennemføres, og Selskabets Aktier optages til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark. Forhåndstilsagn kan tilbagekaldes af forhåndstegneren, hvis der fra tidspunktet for Virksomhedsbeskrivelsens offentliggørelse og indtil udløbet af den i Virksomhedsbeskrivelsen anførte tegningsperiode indtræffer forhold, som medfører en væsentlig negativ ændring i Selskabets finansielle stilling. Tilbagekaldelse kan tillige ske, hvis der indtræffer ændringer i forhold til de i Virksomhedsbeskrivelsens offentliggjorte oplysninger om Selskabets virksomhed, økonomiske stilling, tegningskursen og/eller fremtidsudsigter, og som giver anledning til, at Selskabet offentliggør en selskabsmeddelelse i henhold til Markedsmisbrugsforordningens (MAR) krav om offentliggørelse af intern viden. I tilfælde af en eventuel selskabsmeddelelse skal forhåndstegnerens tilbagekaldelse i givet fald ske ved meddelelse til Norden CEF A/S senest tre hverdage efter selskabsmeddelelsens offentliggørelse. Tilbagekaldelsesretten bortfalder, hvis der ikke er afgivet meddelelse inden for denne frist.

## 10.24 Markedet, hvor Aktierne kan omsættes

Såfremt Udbuddet gennemføres og under forudsætning af, at Nasdaq First North Growth Market Denmarks krav til antallet af kvalificerede aktionærer og Free Float bliver opfyldt, forventes det, at Selskabets Aktier optages til handel på Nasdaq First North Growth Market Denmark.

Nasdaq First North Growth Market Denmark er et registreret SMV-vækstmarked, der drives af Nasdaq Copenhagen A/S.

Selskaberne på Nasdaq First North Growth Market Denmark er underlagt Nasdaq First North Growth Market Rulebook og dermed ikke de samme lovmæssige krav, som stilles til aktører på de regulerede markeder.

Selskaber optaget til handel på First North Growth Market Denmark er underlagt Markedsmisbrugsforordningen (MAR), hvilken bl.a. indeholder bestemmelser om oplysningsforpligtelser og forbud mod markedsmisbrug, herunder kursmanipulation, insiderhandel m.m.

## 10.25 Betaling og afvikling

Afvikling og registrering af de Udbudte Aktier på investors konto i VP Securities A/S forventes at ske mod kontant betaling tre handelsdage efter, at resultatet af Udbuddet er offentliggjort. Afvikling og registrering forventes således at ske den 4. juni 2026.

## 10.26 Afgivelse af tegningsordrer

Ordre fra investorer om tegning skal afgives på den tegningsblanket, der er indeholdt i Virksomhedsbeskrivelsen eller ved afgivelse af elektronisk tegningsordre via eget kontoførende pengeinstituts handelsplatform. Ordre kan alene afgives til Udbudskursen pr. Udbudte Aktie og skal afgives for et antal Udbudte Aktier, eller for et kontant tegningsbeløb. I begge tilfælde er det dog et krav, at tegningen mindst omfatter 1.000 stk. à nominelt DKK 0,10 (Minimumsstegningsbeløbet) svarende til et tegningsbeløb på DKK 4.060. Der kan kun indleveres én ordreblanket for hver VP-konto.

Ønsker investor at anvende pensionsmidler som køb af Udbudte Aktier, kan tegning ske på samme måde som ved tegning af Udbudte Aktier med frie midler (se punkt 10.26.2).

Ordre er bindende og kan ikke ændres eller annulleres, bortset fra den tilbagekaldelsesadgang, som investorerne har i tilfælde af, at Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og punkt 4.1 i Nasdaq First North Growth Market Rulebook. Tilbagekaldelsesadgangen og betingelserne herfor er beskrevet i punkt 10.29, hvortil der henvises.

### 10.26.1 Tegning via indlevering af tegningsblanket

Tegningsblanketten indsendes til investors eget kontoførende pengeinstitut inden for Udbudsperioden. For at en ordre er bindende, skal den være registreret i kontoførende pengeinstituts handelssystem, eller den udfyldte og underskrevne tegningsblanket være indsendt til investors eget kontoførende pengeinstitut i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut kan behandle og fremsende tegningsordren, så den er modtaget af Danske Bank A/S senest den 27. maj 2026 kl. 23.59. Bemærk dog at kontoførende institutter kan have fastsat egne og kortere frister for tegning, som investorerne skal være opmærksomme på.

### 10.26.2 Pensionsmidler

Ønsker investor at anvende pensionsmidler, kan investor tegne Udbudte Aktier via indlevering af tegningsblanket til sin egen bank, eller bruge tegningsmuligheden via kontoførende pengeinstituts handelsplatform eller hos Nordnet AB (punkt 10.26.3).

### 10.26.3 Tegning via Nordnet AB's danske hjemmeside

Tegningen via Nordnet AB's danske hjemmeside ([www.nordnet.dk](http://www.nordnet.dk)) forudsætter, at investoren er oprettet som kunde hos Nordnet AB og foregår via Nordnets hjemmeside. Kunder hos Nordnet AB kan registrere sig til tegning af Aktier via Nordnets hjemmeside frem til den 26. maj 2026 kl. 23.59. Såfremt investoren ønsker at tegne Udbudte Aktier, logger investoren sig ind på Nordnets hjemmeside og vælger menupunktet "Mine sider" og vælger "Børsnoteringer" under afsnittet "Corporate Actions". Her kan investoren klikke på et link til Selskabets udbud, hvorfra Virksomhedsbeskrivelsen kan downloades. Her kan investoren samtidig angive det ønskede antal Udbudte Aktier, som investoren ønsker at tegne, ved at trykke på knappen "Svar".

Hvis investoren ikke allerede er oprettet som kunde hos Nordnet AB, opretter investoren sig som kunde på Nordnets hjemmeside med kundekonto og tilhørende depot. Herefter følger investoren proceduren, som beskrevet ovenfor. Mere information om tegningsproceduren gennem Nordnet AB er tilgængelig på: [www.nordnet.dk](http://www.nordnet.dk).

Tegningsordrer via Nordnet AB kan ændres og tilbagekaldes frem til tidspunktet for udløb af Udbudsperioden.

Når tegningsperioden er udløbet, og såfremt Udbuddet gennemføres, vil de Udbudte Aktier blive allokert til investorerne efter principperne for den fordelingsplan og eventuelle reduktion, som er beskrevet i punkt 10.27. Det er vigtigt, at investorer, som afgiver ordrer via Nordnet AB, har det nødvendige kontantbeløb stående på kontantkontoen knyttet til depotet fra den 26. maj 2026 kl. 23.59 og frem til afviklingsdatoen, som forventes at være den 4. juni 2026. I tilfælde af manglende kontantbeløb på kontantkontoen tilknyttet depotet kan investor risikere at miste retten til tildeling af Udbudte Aktier.

De investorer, som har tegnet Udbudte Aktier via Nordnets hjemmeside, får besked om tildelingen ved, at de tegnede Aktier lægges ind i det angivne depot. Dette forventes at ske den 4. juni 2026.

### 10.27 Fordelingsplan og reduktion

Investorernes opmærksomhed henledes indledningsvist på, at tegningstilsagn udgør et ønske om at tegne aktier i Selskabet, men at der ikke kan gives nogen sikkerhed for tildeling af Nye Aktier i forbindelse med allokeringen. Således kan Selskabet i tilfælde af overtegning være nødsaget til ved allokeringen at beslutte at fastlægge en ikke på forhånd fastsat nedre grænse for størrelsen af tegningstilsagn som betingelse for at blive tildelt Nye Aktier. Dette vil indebære, at investorer med tegningstilsagn, der er under den fastsatte nedre grænse, ikke vil få tildelt nogle Nye Aktier.

Såfremt de samlede tegningsordrer ved Udbuddet overstiger antallet af Udbudte Aktier, vil der blive foretaget en allokering på baggrund af følgende prioritering og reduktionsprincipper:

- Først vil alle investorer, som har forhåndstegnet Nye Aktier modtage fuld tildeling i forhold til deres tegning.

Derefter foretager Bestyrelsen en diskretionær fordeling af det resterende antal Nye Aktier mellem følgende to aktietegningsgrupper:

- Investorer, der har afgivet tegningsordrer for tegningsbeløb til og med DKK 250.000 får om muligt tildelt alle tegnede Udbudte Aktier. Ellers foretages der en matematisk reduktion. Hvis den matematiske reduktion medfører, at en investors tegning ved allokeringen kommer under Minimumstegningsbeløbet på DKK 4.060, tildeles der ingen Nye Aktier til den pågældende investor.
- Investorer, der hver især har afgivet tegningsordrer over DKK 250.000 får om muligt tildelt alle tegnede Udbudte Aktier. Ellers foretages der en reduktion ved, at Bestyrelsen diskretionært træffer beslutning om fordelingen af de Nye Aktier mellem investorer i denne gruppe. Den diskretionære fordeling vil eventuelt ske i samråd med Selskabets Certified Adviser. hvilket afhængig af omstændighederne kan medføre, at Investorer med tegningsordrer over DKK 250.000 ikke får tildelt Nye Aktier i forbindelse med allokeringen.

I tilfælde af overtegning vil der være risiko for, at visse investorer inden for begge aktietegningsgrupper ikke får tildelt Nye Aktier.

Bestyrelsen vil ved sin diskretionære fordeling ovenfor dels mellem aktietegningsgrupperne og ved allokeringen mellem investorerne, der hver især har afgivet tegningsordre på over DKK 250.000 foretage disse under hensyntagen til flere forhold, herunder men ikke alene ønsket om at skabe det bedst mulige grundlag for likviditet i handlen med Aktierne, en effektiv prissætning samt ønsket om at Selskabet får en hensigtsmæssig aktionærsammensætning, hvor bl.a. kriterier som Free Float, investortyper og spredning vil blive anvendt.

## 10.28 Fysiske og juridiske personers interesse i udstedelsen/Udbuddet

Som beskrevet i punkt 9.4 er medlemmer af Direktionen og Bestyrelsen aktionærer. Disse personer har derfor en interesse i Udbuddet.

BAR DJUS har indgået en aftale med Nordnet AB om distribution og med Danske Bank A/S om aktieudstedelse samt afvikling af Udbuddet. Nordnet AB og Danske Bank A/S vil modtage sædvanlige honorarer og provision for disse transaktioner og ydelser. Visse honorarer for rådgivningsydelser vil efter Optagelsen til handel for assistance med Udbuddet forfalde til betaling til Certified Adviser, Norden CEF A/S samt til øvrige rådgivere (se punkt 10.32). Selskabet er ikke bekendt med, at øvrige

fysiske eller juridiske personer har interesse i Udbuddet, eller at der i øvrigt foreligger interessekonflikter, der er væsentlige for Udbuddet.

### 10.29 Tilbagekaldelse

Gennemførelsen af Udbuddet er betinget af, at Udbuddet ikke tilbagekaldes. Indtil offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet, kan Selskabet til enhver tid tilbagekalde Udbuddet. Efter at resultatet af Udbuddet er offentliggjort, kan Udbuddet ikke tilbagekaldes. Selskabet kan tilbagekalde Udbuddet af forskellige årsager, herunder hvis det angivne Minimumsudbud på 2.000.000 stk. Nye Aktier ikke tegnes, eller hvis Nasdaq First North Growth Market Denmark ikke godkender antallet af kvalificerede aktionærer og Free Float, eller hvis der i perioden mellem Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og inden tidspunktet for offentliggørelsen af resultatet af Udbuddet indtræffer forhold, som efter Bestyrelsens vurdering indebærer, at en Optagelse til handel vil være umulig eller uhensigtsmæssig. I tilfælde af at Udbuddet tilbagekaldes, vil dette straks blive offentliggjort via Nasdaq First North Growth Market Denmark. Såfremt Udbuddet måtte blive tilbagekaldt, uanset årsagerne dertil, kan investorer ikke rejse krav mod Selskabet eller mod Selskabets Bestyrelse eller Direktion.

Hvis Selskabet i perioden fra Virksomhedsbeskrivelsesdatoen og indtil tidspunktet for Udbudsperiodens udløb offentliggør en selskabsmeddelelse om intern viden i medfør af artikel 17 i MAR og punkt 4.1 i Nasdaq First North Growth Market Rulebook, vil Selskabet give mulighed for, at investorer, der inden offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen har indleveret tegningsordrer, kan trække deres tegningsordrer tilbage. Tilbagekaldelse skal i så fald ske senest tre arbejdsdage efter offentliggørelsen af selskabsmeddelelsen. Tegningsordrer, der ikke tilbagekaldes inden for den anførte frist, forbliver gyldige og bindende for investorerne. Investorernes tilbagekaldelsesadgang samt proceduren og fristen herfor vil fremgå af selskabsmeddelelsen. Såfremt ny væsentlig information offentliggøres mindre end tre handelsdage før Udbudsperiodens udløb, forlænges tegningsperioden med op til tre handelsdage, hvorefter investor har mindst tre handelsdage til at trække tegningsordren tilbage. Der sker ingen forlængelse af Udbudsperioden, såfremt ny væsentlig information offentliggøres tidligere end tre handelsdage før Udbudsperiodens udløb.

Investorer, som har afgivet bindende forhåndstilsagn, har ligeledes mulighed for at trække deres tegningsordrer tilbage, som nærmere beskrevet i punkt 10.23 ”Bindende forhåndstilsagn”.

### 10.30 Lowalg

Udbuddet gennemføres i henhold til dansk lovgivning. Virksomhedsbeskrivelsen er bl.a. udarbejdet med det formål at opfylde de betingelser, der er gældende efter dansk lovgivning, herunder Nasdaq First North Growth Market Rulebook.

### 10.31 Market Maker (likviditetsstiller)

Selskabet har ikke indgået aftale med tredjemand om at være Market Maker (likviditetsstiller) i Selskabets aktie efter Optagelse til handel.

## 10.32 Aktører i forbindelse med Udbuddet

### **Selskabet:**

BAR DJUS A/S  
Skovsøviadukten 8  
DK – 4200 Slagelse  
CVR-nummer 37462721

### **Certified Adviser:**

Norden CEF A/S  
Kongevejen 365  
DK – 2840 Holte  
CVR-nummer 31933048

### **Afviklingsagent og aktieudstedende institut:**

Danske Bank A/S  
Bernstorffsgade 40  
DK-1577 København V  
CVR-nummer 61126228

### **Juridisk rådgiver:**

Nielsen Nørager Advokatpartnerselskab  
Frederiksberggade 16  
DK-1459 København K  
CVR-nummer 32303374

### **Revisor:**

Kreston CM Statsautoriseret Revisions interessentskab  
Usserød Kongevej 157,  
DK-2970 Hørsholm,  
CVR-nummer 39463113

### **Distribution:**

Danske Bank A/S  
Bernstorffsgade 40  
DK-1577 København V  
CVR-nummer: 61126228

## 11 Appendiks

### 11.1 Definitioner og ordliste

<b>Ord</b>	<b>Definition</b>
Afviklingsdagen	Afvikling af de Udbudte Aktier forventes at finde sted tre handelsdage efter offentliggørelse af resultatet af Udbuddet.
Aktier/Aktierne	De Eksisterende Aktier og Nye Aktier.
BAR DJUS	Forkortelse for BAR DJUS A/S.
Bergamotte	Bergamotte er en citrusfrugt, der ligner en krydsning af lime (eller citron) og appelsin. Bergamotten har en tynd, let nubret skal, der skifter farve fra grøn til gul, alt efter hvor moden frugten er. Den giver en intens og frisk aroma.
Bestyrelse	Selskabets til enhver tid siddende bestyrelse. Pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen består Bestyrelsen af Henrik Busch (bestyrelsesformand) og de to bestyrelsesmedlemmer: Thomas Wad Jelle (næstformand) og Søren Jacobsen.
Bruttoprovenu	Tegning af de Nye Aktier i Selskabet, som giver en kontant bruttokapitaltilførsel på mellem DKK 8,1 og 16,1 mio. ved emissionen.
CAGR	Engelsk; "Compound annual growth rate" er betegnelsen for annualiseret flerårig vækstrate – typisk 5 år.
CAPEX	Engelsk; Capital Expenditure, som dækker over begrebet anlægsinvesteringer.
Cash-flow	Engelsk; udtryk for Pengestrøm.
CEO	Chief Executive Officer, det engelske udtryk for Administrerende Direktør.
Certified Adviser	Norden CEF A/S, Kongevejen 365, DK-2840 Holte. Telefon: (+45) 20 72 02 00. CVR-nummer 31933048.
CFO	Chief Financial Officer, det engelske udtryk for finans- og økonomidirektør.
COVID-19	Coronavirussygdom (COVID-19) er en smitsom sygdom, der forårsages af coronavirus.
CRM-data	CRM-data betyder data, der er gemt i et CRM-system (Customer Relationship Management), og som bruges til at styre og analysere relationer til kunder og leads, og er et system, der samler alle kundeinformationer ét sted. CRM-data er skruktureret kundedata, der gør relationer målbare og styrbare.

CSRD	<b>CSRD</b> (Corporate Sustainability Reporting Directive) er et EU-direktiv (Direktiv (EU) 2022/2464). Direktivet fastlægger krav til bæredygtighedsrapportering for store og børsnoterede virksomheder, som skal rapportere efter fælles standarder (ERSR) om miljø, sociale forhold og ledelse. Formålet er at ligestille bæredygtighedsrapportering med finansiell rapportering for at skabe gennemsigtighed for investorer og forbrugere. Regelsættet er en udvidelse og opgradering af tidligere EU-regler om ikke finansiell rapportering (NFRD). CSRD gælder dog ikke for selskaber, der er noteret på Nasdaq First North Growth Market.
Data Management	Styring og kontrol med data.
DCF	<b>D</b> iscounted <b>C</b> ash Flow Model er en udbredt finansiell værdiansættelsesmetode, der beregner værdien af en virksomhed, et aktiv eller et projekt baseret på nutidsværdien af dets forventede fremtidige frie pengestrømme. Modellen tager højde for tidsfaktoren (at penge i dag er mere værd end i fremtiden) ved at diskontere fremtidige indtægter med et afkastkrav, ofte WACC.
Direktion(en)	Daniel Szylił (CEO).
DKK	Danske kroner.
EBITDA	Engelsk; forkortelse af Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - på dansk resultatet af primær drift.
Eksisterende Aktier	4.930.000 stk. Eksisterende Aktier à nominelt DKK 0,10 pr. stk. i Selskabet.
Eksisterende Aktionærer	Aktionærerne i Selskabet pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen.
F&B-chefer	En Food & Beverage Manager (F&B Manager) har det overordnede ledelsesmæssige ansvar for den daglige drift af mad- og drikkevareafdelinger i virksomheder som hoteller, restauranter, conferencecentre og cateringvirksomheder.
Food Creator	En Food Creator (madskeer/madindholdsker) er en person, der producerer kreativt indhold med fokus på mad, madlavning og gastronomiske oplevelser, primært til sociale medier som Instagram, TikTok og YouTube.
FN's Verdensmål	FN's Verdensmål udgør 17 konkrete mål og 169 delmål, som forpligter alle FN's 193 medlemslande til helt at afskaffe fattigdom og sult i verden, reducere uligheder, sikre god uddannelse

	og bedre sundhed til alle, anstændige jobs og mere bæredygtig økonomisk vækst.
Free Float	Antal aktier i Udbuddet. Ejerandele på og over 10 % indgår ikke i opgørelsen af Free Float. Ligeledes indgår beholdninger ejet af Bestyrelse og Direktion og disses nært tilknyttede juridiske personer ikke i opgørelsen.
Første handelsdag	9. juni 2026.
Grossister	En grossist (også kaldet engrosvirksomhed) er et mellemlid i forsyningskæden, der køber større mængder varepartier direkte fra producenter og videresælger dem til andre virksomheder, såsom detailbutikker, hoteller og restauranter.
HoReCa	HoReCa (eller Horeca) er en fællesbetegnelse for hotel-, restaurant- og cateringbranchen, der dækker virksomheder, der serverer mad, drikkevarer og tilbyder overnatning. Sektoren er en del af oplevelsesøkonomien og omfatter alt fra restauranter, cafeer, kantiner og hoteller til cateringvirksomheder. Begrebet er oprindeligt fra Nederlandene, men bruges i dag internationalt, også i Danmark, som en samlet betegnelse for branchen.
Ikke-forarbejdet	Ikke-forarbejdet mad er naturlige råvarer som frisk frugt, grøntsager, kød, fisk, æg, mælk, nødder og gryn; det vil sige fødevarer, der er minimalt forarbejdet (f.eks. vasket, frosset, hakket) og ikke tilsat kunstige ingredienser, farvestoffer, konserveringsmidler eller store mængder salt, sukker og fedt. Dette gør dem til grundlaget for en sund kost.
Intrastat	Intrastat er det lovpligtige statistiksystem for handel med varer mellem EU-landene indbyrdes og med Nordirland. Danske virksomheder skal månedligt indberette import/eksport til Danmarks Statistik, hvis deres samlede årlige varehandel overstiger fastsatte tærskelværdier.
Ledelsen	Skal forstås som BAR DJUS A/S' Direktion og Bestyrelse.
Lemonader	Se punkt 5.4.1. "Lemonade-kategorien – et nyt vækstområde".
Lock-up	Engelsk; betegnelse for den periode efter Udbuddet er gennemført, hvor aktionærer, som har påtaget sig en aftalemæssig forpligtelse over for Selskabet, Certified Adviser eller andre, ikke må sælge deres aktier.

Maksimumsudbuddet	Udbud af 3.970.000 Nye Aktier (se Nye Aktier).
Markedsudvidelse	Etablering af salg/distribution på nye markeder.
MAR	Europa-Parlamentets og Rådets Forordning (EU) 596/2014 af 16. april 2014 om markedsmisbrug. Kaldes ofte også Markedsmisbrugsforordningen og regulerer bl.a. markedsmisbrug; det vil bl.a. sige insiderhandel og kursmanipulation samt udstederes oplysningsforpligtelser, herunder indberetning af ledende medarbejdere og disses nærtstående transaktioner.
Minimumstegningsbeløbet	Der skal som minimum tegnes 1.000 Nye Aktier til DKK 4.060 pr. tegningsordre.
Minimumsudbuddet	Udbud af 2.000.000 Nye Aktier (se Nye Aktier).
Mocktails	En Mocktail er en alkoholfri udgave af en cocktail. Navnet er en sammentrækning af ”mock” (at efterligne) og ”cocktail”. Mocktail er en sofistikeret alkoholfri cocktail, der fokuserer på komplekse smagsnuancer, friskhed og flot præsentation uden alkohol.
Nasdaq First North Growth Market	Er en markedsplads, som har status af et registreret SMV-vækstmarked som defineret i Europa-Parlamentets og Rådets Direktiv om markeder for finansielle instrumenter (EU 2014/65) som implementeret i den nationale lovgivning i Danmark, Finland og Sverige, som drives af en børs, der indgår i Nasdaq-koncernen.
Nasdaq First North Growth Market Denmark	Nasdaq First North Growth Market Denmark er en multilateral handelsfacilitet (markedsplads), som drives af Nasdaq Copenhagen A/S, CVR-nummer 19042677, Nikolaj Plads 6, DK-1067 København K.
Nettoprovenu	Et nettoprovenu er det beløb, som en aktieemission totalt indbringer, dvs. efter fradrag af omkostninger ved emissionen.
Nye Aktier	Mellem 2.000.000 Nye Aktier og op til 3.970.000 Nye Aktier à nominelt DKK 0,10 i BAR DJUS A/S, som omfattes af Udbuddet.
Optagelse (til handel)	Optagelse til handel af de Eksisterende Aktier og de Nye Aktier på Nasdaq First North Growth Market Denmark.
Pengestrøm	En opgørelse over et selskabs indbetalinger og udbetalinger over en bestemt tidsperiode.
Pre-IPO	Investorer der har købt aktier inden Virksomhedsbeskrivelsesdatoen med Lock-up.
Pre-Money	Værdien af Selskabet ved Udbuddets start.
Resellers	Engelsk begreb; En Reseller er en virksomhed eller person (købmand), der køber varer eller tjenester med det formål at videresælge dem.

RTD producenter/mixers	Virksomheder, der laver <b>Ready-To-Drink</b> drikke – altså færdigblandede drikke, som er klar til at drikke direkte fra dåse eller flaske.
Nasdaq First North Growth Rulebook	Betegnelse for Nasdaqs markedspladsregler dateret 1. juli 2025 gældende for aktier optaget til handel på Nasdaq First North Growth Market
SDG	Engelsk begreb; Sustainable Development Goals. FN's Verdensmål udgør 17 konkrete mål og 169 delmål, som forpligter alle FN's 193 medlemslande til helt at afskaffe fattigdom og sult i verden, reducere uligheder, sikre god uddannelse og bedre sundhed til alle, anstændige jobs og mere bæredygtig økonomisk vækst.
Selskabet	BAR DJUS A/S, Skovsøviadukten 8, DK-4200 Slagelse (CVR-nummer 37462721).
Sensorisk	Hvordan et produkt opleves af sanserne – ikke hvad der står i ingredienslisten, men hvad man faktisk smager, dufter, ser og føler.
Sourcing	Engelsk begreb: Sourcing er processen forbundet med fremskaffelse af ressourcer såsom varer, services, kompetencer og viden, der gør en virksomhed i stand til at opnå værdiforøgelse og omkostningsreduktioner under opfyldelse af kundens behov.
Stiftere	Personer der opretter eller skaber noget, fx en forening, en fond eller en virksomhed.
Tegningsperiode	Perioden inden for hvilken, der kan tegnes Nye Aktier, og som begynder mandag den 11. maj 2026 kl. 09.00 og som slutter fredag den 22. maj 2026 kl. 23.59.
Udbuddet	Udbud af mellem 2.000.000 og 3.970.000 Nye Aktier à nominelt DKK 0,10 pr. stk.
Udbudskursen	DKK 4,06 pr. Udbudt Aktie à nominelt DKK 0,10 pr. stk.
Udbudte Aktier	Nye Aktier (se Nye Aktier).
Udbudsperioden	Samme som Tegningsperioden. Se denne definition.
Yuzu	Yuzu er en aromatisk citrusfrugt. Den ligner en lille, ujævn citron eller grapefrugt. Smagen er en unik blanding af citron, lime, grapefrugt og mandarin med intense syrlige, søde og let bitre noter, plus en blomsteragtig duft. Den bruges primært for sin saft og skal til at give smag til saucer, dressinger, marinader, desserter og drikkevarer, da frugtkødet er sparsomt med mange kerner.
Virksomhedsbeskrivelsen	Denne virksomhedsbeskrivelse.

Virksomhedsbeskrivelses- datoen	7. maj 2026.
------------------------------------	--------------

## 11.2 Selskabets reviderede regnskab for 1. januar 2025 - 31. december 2025

Selskabets reviderede regnskab for regnskabsåret 1. januar 2025 – 31. december 2025 er godkendt på Selskabets generalforsamling den 19. marts 2026. Årsregnskabet kan hentes på Selskabets hjemmeside: [www.bardjus.com/investors](http://www.bardjus.com/investors) og på cvr.dk: ([link til BAR DJUS på cvr.dk](#)).

## 11.3 BAR DJUS A/S' vedtægter

VEDTÆGTER  
BAR DJUS A/S  
CVR-NR. 37 46 27 21

1. NAVN
  - 1.1 Selskabets navn er BAR DJUS A/S.
  
2. FORMÅL
  - 2.1 Selskabets formål er produktion og salg af juice og andre drikkevarer, eventvirksomhed i forbindelse dermed samt i øvrigt at udøve eller være interesseret i anden virksomhed, der efter bestyrelsens vurdering har tilknytning til de førnævnte formål.
  
3. SELSKABSKAPITAL OG KAPITALANDELE
  - 3.1 Selskabets kapital udgør nominelt DKK 493.000, fordelt i kapitalandele à nominelt DKK 0,1.
  - 3.2 Selskabskapitalen er fuldt indbetalt.
  - 3.3 Aktierne skal lyde på navn og skal noteres på navn i selskabets ejerbog.
  - 3.4 Ejerbogen føres af COMPUTERSHARE A/S, CVR-nr. 27 08 88 99.
  - 3.5 Aktierne er omsætningspapirer. Der gælder ingen indskrænkninger i aktiernes omsættelighed.
  - 3.6 Ingen aktier har særlige rettigheder.
  - 3.7 Ingen kapitalejer skal være forpligtet til at lade sine aktier indløse helt eller delvist af selskabet eller andre.
  - 3.8 Aktierne er registreret hos og udstedes i papirløs (dematerialiseret) form gennem VP SECURITIES A/S, CVR-nr. 21 59 93 36. Udbytte udbetales gennem VP SECURITIES A/S og indsættes på udbyttekonti registreret i VP SECURITIES A/S. Rettigheder vedrørende aktierne skal anmeldes til VP SECURITIES A/S efter reglerne herom.
  
4. BEMYNDIGELSER
  - 4.1 Bestyrelsen er indtil den 31. december 2026 bemyndiget til at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 400.000 uden fortegningsret for selskabets eksisterende kapitalejere ved tegning til markedskurs og kontant indbetaling af tegningsbeløbet. Ved udstedelse af nye aktier i henhold til denne bemyndigelse skal de nye aktier have samme rettigheder som de eksisterende aktier, og øvrige vilkår fastsættes af bestyrelsen.
  - 4.2 Med den begrænsning, der følger af punkt 4.4, er bestyrelsen indtil den 31. december 2029 bemyndiget til at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 178.000 og med fortegningsret for selskabets eksisterende kapitalejere. De nye aktier udstedes mod kontant betaling til en

- tegningskurs, der fastsættes af bestyrelsen, og som kan være lavere end markedskursen.
- 4.3 Med den begrænsning, der følger af punkt 4.4, er bestyrelsen er indtil den 31. december 2029 bemyndiget til at forhøje selskabets aktiekapital ad én eller flere gange med i alt op til nominelt DKK 178.000 uden fortegningsret for selskabets eksisterende kapitalejere. De nye aktier udstedes ved kontant indbetaling, konvertering af gæld eller ved apportindsud til markedskurs.
- 4.4 Bemyndigelserne i punkt 4.2 og punkt 4.3 er underlagt et samlet udnyttelsesmaksimum på alt nominelt DKK 178.000. Enhver udnyttelse af bemyndigelserne under disse punkter medfører således en reduktion af det samlede maksimum med det antal aktier, der udstedes.
- 4.5 Med den begrænsning, der følger af punkt 4.7, er bestyrelsen er indtil den 31. december 2029 bemyndiget til ad én eller flere gange træffe beslutning om at forhøje selskabskapitalen med indtil nominelt DKK 89.000 uden fortegningsret for de eksisterende kapitalejere ved udstedelse af aktier til selskabets medarbejdere og/eller medarbejdere i selskabets datterselskaber. De nye aktier udstedes mod kontant betaling til en tegningskurs, der fastsættes af bestyrelsen, og som kan være lavere end markedskursen.
- 4.6 Med den begrænsning, der følger af punkt 4.7, er bestyrelsen er indtil den 31. december 2029 bemyndiget til ad en eller flere gange at udstede aktietegningsoptioner (warrants) med ret for indehaverne til at tegne op til nominelt DKK 89.000 aktier i selskabet. Selskabets kapitalejere skal ikke have fortegningsret ved bestyrelsens udnyttelse af denne bemyndigelse. Bestyrelsen fastsætter selv udnyttelseskursen og øvrige vilkår for aktietegningsoptionerne, dog således at udnyttelseskursen som minimum skal svare til markedskursen på tidspunktet for udstedelsen af aktietegningsoptionerne, medmindre disse udstedes til selskabets medarbejdere og/eller medarbejdere i selskabets datterselskaber. Bestyrelsen er samtidig bemyndiget til at gennemføre den dertil hørende kapitalforhøjelse ad en eller flere gange med op til nominelt DKK 89.000 uden fortegningsret for de eksisterende kapitalejere i selskabet og mod kontant indbetaling i forbindelse med udnyttelse af aktietegningsoptioner, eller et sådant beløb som måtte følge af en eventuel regulering i antallet af aktietegningsoptioner som en konsekvens af ændringer i selskabets kapitalforhold. Bestyrelsen kan efter de til enhver tid gældende regler i selskabsloven genanvende eller genudstede eventuelle bortfaldne ikke udnyttede aktietegningsoptioner, forudsat at genanvendelsen eller genudstedelsen finder sted inden for de vilkår og tidsmæssige begrænsninger, der fremgår af denne bemyndigelse. Ved genanvendelse forstås adgangen for bestyrelsen til at lade en anden aftalepart indtræde i en allerede bestående aftale om aktietegningsoptioner. Ved genudstedelse forstås bestyrelsens mulighed for inden for samme bemyndigelse at genudstede nye aktietegningsoptioner, hvis allerede udstedte aktietegningsoptioner er bortfaldet.
- 4.7 Bemyndigelserne i punkt 4.5 og 4.6 er underlagt et samlet udnyttelsesmaksimum på alt nominelt DKK 89.000. Enhver udnyttelse af bemyndigelserne under disse punkter medfører således en reduktion af det samlede maksimum med det antal aktier, der enten udstedes eller kan blive udstedt ved udnyttelse af tildelte aktietegningsoptioner.
- 4.8 Nye aktier udstedt i henhold til punkt 4.1, 4.2, 4.3, 4.5 og 4.6 skal lyde på navn, være omsætningspapirer og i enhver anden henseende have samme rettigheder som de eksisterende aktier. Bestyrelsen er bemyndiget til at fastsætte de nærmere vilkår for kapitalforhøjelser i henhold til ovenstående bemyndigelser og til at foretage de ændringer i selskabets vedtægter, der måtte være nødvendige

som følge af bestyrelsens udnyttelse af bemyndigelserne eller indehaveres udnyttelse af udstedte aktietegningsoptioner i henhold til de for disse gældende vilkår.

## 5. GENERALFORSAMLINGER

- 5.1 Selskabets generalforsamlinger afholdes i Region Østdanmark.
  - 5.2 Selskabets ordinære generalforsamling afholdes hvert år i så god tid, at den reviderede og godkendte årsrapport kan indsendes til Erhvervsstyrelsen inden udløbet af fristen herfor i årsregnskabsloven.
  - 5.3 Ekstraordinær generalforsamling afholdes, når bestyrelsen eller revisor forlanger det. Ekstraordinær generalforsamling skal endvidere afholdes, når det forlanges af kapitaleje-re, der tilsammen ejer mindst fem procent af selskabskapitalen. Sådan begæring skal ske skriftligt til bestyrelsen ledsaget af et bestemt angivet forslag til dagsordenspunkt. Bestyrelsen indkalder til en ekstraordinær generalforsamling senest to uger efter, at det er forlangt.
  - 5.4 Generalforsamlinger indkaldes af bestyrelsen med mindst to ugers og højst fire ugers varsel. Indkaldelsen offentliggøres på selskabets hjemmeside. Indkaldelsen sendes, jf. vedtægternes punkt 13, endvidere til alle i ejerbogen noterede kapitalejere, som har fremsat begæring herom.
  - 5.5 Følgende oplysninger vil være tilgængelige på selskabets hjemmeside i en periode på to uger før en generalforsamling, inklusive datoen for generalforsamlingens afholdelse:
    - a. Indkaldelsen
    - b. Oplysning om det samlede antal aktier og stemmer på datoen for indkaldelsen
    - c. De dokumenter, der skal fremlægges på generalforsamlingen
    - d. Dagsorden og de fuldstændige forslag
    - e. Formularer til stemmeafgivelse pr. fuldmagt eller skriftligt ved brevstemme.
  - 5.6 Generalforsamlingen ledes af en dirigent, der er udpeget af bestyrelsen. Dirigenten afgør alle spørgsmål vedrørende behandling af dagsordenspunkterne, stemmeafgivning og resultaterne heraf.
- ## 6. SÆRLIGT OM AFHOLDELSE AF ELEKTRONISK GENERALFORSAMLING
- 6.1 Bestyrelsen er bemyndiget til at beslutte, at generalforsamlinger afholdes fuldstændig eller delvist elektronisk.
  - 6.2 Bestyrelsen skal sørge for, at elektroniske generalforsamlinger afvikles på betryggende vis, og skal sikre, at det anvendte system er indrettet, så lovgivningens krav til afholdelse af generalforsamling opfyldes, herunder især kapitalejerens adgang til at deltage i, ytre sig samt stemme på generalforsamlingen. Systemet skal gøre det muligt at fastslå, hvilke kapitalejere der deltager, hvilken selskabskapital og stemmeret de repræsenterer samt resultatet af afstemninger.
  - 6.3 Via egen opkobling tilslutter kapitalejerne sig et virtuelt forum, hvor generalforsamlingen afholdes. Bestyrelsen fastsætter de nærmere krav til de elektroniske systemer, som anvendes ved elektronisk generalforsamling. Kapitalejere afholder selv egne omkostninger, til brug for deres deltagelse i elektronisk generalforsamling.
  - 6.4 I indkaldelsen til den elektroniske generalforsamling angives de nærmere krav til det elektroniske udstyr, som skal anvendes ved deltagelse i generalforsamlingen. Ligeledes angives, hvorledes tilmelding sker, samt hvor kapitalejerne kan finde oplysninger om fremgangsmåden i forbindelse med generalforsamlingen.
  - 6.5 Ved afholdelse af elektronisk generalforsamling, kan selskabet beslutte at benytte elektronisk dokumentudveksling samt elektronisk post i kommunikationen

mellem selskabet og kapitalejerne i overensstemmelse med vedtægternes punkt 13 i stedet for at fremsende eller fremlægge papirbaserede dokumenter.

7. DAGSORDEN FOR DEN ORDINÆRE GENERALFORSAMLING
- 7.1 Dagsorden for den ordinære generalforsamling skal omfatte følgende:
  - a. Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i det forløbne regnskabsår
  - b. Fremlæggelse og godkendelse af årsrapport
  - c. Anvendelse af overskud eller dækning af underskud i henhold til den godkendte årsrapport
  - d. Meddelelse af decharge til bestyrelsen og direktionen
  - e. Godkendelse af vederlag til bestyrelsen for indeværende regnskabsår
  - f. Valg af medlemmer til bestyrelsen
  - g. Valg af revisor
  - h. Eventuelle forslag fra bestyrelse og kapitalejere
  - i. Eventuelt
- 7.2 Enhver kapitalejer har ret til at få et bestemt emne behandlet på den ordinære generalforsamling. Begæring herom skal fremsættes skriftligt over for bestyrelsen senest seks uger før generalforsamlingens afholdelse.
8. MØDE- OG STEMMERET PÅ GENERALFORSAMLINGER
- 8.1 En kapitalejers ret til at deltage i en generalforsamling og til at afgive stemme fastsættes i forhold til de kapitalandele, kapitalejeren besidder på registreringsdatoen. Registreringsdatoen er én uge før generalforsamlingen. kapitalejerens besiddelse af kapitalandele og stemmer opgøres på registreringsdatoen på baggrund kapitalejernes ejerforhold som noteret i ejerbogen samt eventuelle meddelelser om herom modtaget med henblik på indførsel i ejerbogen.
- 8.2 En kapitalejer, der er berettiget til at deltage i generalforsamlingen i henhold til punkt 8.1, som ønsker at deltage i generalforsamlingen, skal senest tre dage før dens afholdelse anmode om adgangskort.
- 8.3 En kapitalejer kan møde personligt eller ved fuldmægtig, og både kapitalejeren og fuldmægtigen kan møde med en rådgiver.
- 8.4 Stemmeret kan udøves i henhold til skriftlig og dateret fuldmagt i overensstemmelse med reglerne herom.
- 8.5 En kapitalejer, der er berettiget til at deltage i en generalforsamling i henhold til punkt 8.1, kan endvidere stemme skriftligt ved brevstemme i overensstemmelse med selskabs-lovens regler herom. Brevstemmer skal være selskabet i hænde senest hverdagen før generalforsamlingen. Brevstemmer kan ikke tilbagekaldes.
- 8.6 Hvert kapitalbeløb på nominelt DKK 0,1 giver én stemme.
9. GENERALFORSAMLINGSBESLUTNINGER
- 9.1 Beslutninger på generalforsamlingen afgøres ved simpelt stemmeflertal, medmindre andet følger af lovgivningen eller disse vedtægter.
- 9.2 Beslutning om vedtægtsændringer, selskabets opløsning, fusion eller spaltning kræver, at beslutningen vedtages med mindst 2/3 af såvel de afgivne stemmer som af den på generalforsamlingen repræsenterede selskabskapital, medmindre lovgivningen stiller strengere eller lempeligere vedtagelseskrav eller tillægger bestyrelsen eller andre organer selvstændig kompetence.
10. BESTYRELSE
- 10.1 Bestyrelsen varetager den overordnede ledelse af selskabet.

- 10.2 Bestyrelsen består af mindst tre og højst fem medlemmer, der vælges af generalforsamlingen.
- 10.3 Bestyrelsen vælger en formand og kan vælge en næstformand, blandt sine medlemmer.
- 10.4 De generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer vælges for en periode på ét år. Genvalg af bestyrelsesmedlemmer kan finde sted.
- 10.5 Bestyrelsen er beslutningsdygtig, når over halvdelen af bestyrelsesmedlemmerne er repræsenteret.
- 10.6 Anliggender behandlet i bestyrelsen afgøres ved simpelt stemmeflertal. I tilfælde af stemmelighed er formandens stemme, og i dennes fravær næstformandens, hvis der er valgt en næstformand afgørende.

## 11. DIREKTION

- 11.1 Bestyrelsen ansætter en direktion bestående af ét til tre medlemmer til at varetage den daglige ledelse af selskabet.

## 12. TEGNINGSREGEL

- 12.1 Selskabet tegnes af én direktør i forening med ét bestyrelsesmedlem, af bestyrelsesformanden i forening med et bestyrelsesmedlem, eller af alle bestyrelsesmedlemmerne i forening.

## 13. ELEKTRONISK KOMMUNIKATION

- 13.1 Al kommunikation fra selskabet til kapitalejerne, herunder indkaldelse til generalforsamlinger, kan ske elektronisk via offentliggørelse på selskabets hjemmeside eller via e-mail. Generelle meddelelser gøres tilgængelige på selskabets hjemmeside i henhold til lov.
- 13.2 Kommunikation fra kapitalejerne til selskabet kan ske ved e-mail.
- 13.3 Det er den enkelte kapitalejers ansvar at sikre, at selskabet har kapitalejerens korrekte e-mailadresse. Selskabet har ingen pligt til at søge e-mailadresser berigtiget eller til at fremsende meddelelser på anden måde.
- 13.4 Oplysninger om kravene til anvendte systemer samt om fremgangsmåden ved elektronisk kommunikation findes på selskabets hjemmeside, <https://bardjus.com/investor>.

## 14. REVISION OG ÅRSRAPPORT

- 14.1 Selskabets årsrapport revideres af en statsautoriseret revisor, der vælges af generalforsamlingen for ét år ad gangen. Genvalg kan finde sted.

## 15. REGNSKABSÅR

- 15.1 Selskabets regnskabsår løber fra den 1. januar – 31. december.

Som vedtaget på ekstraordinær generalforsamling den 5. november 2025 og ændret på ekstraordinær generalforsamling den 21. november 2025 og på den ordinære generalforsamling den 19. marts 2026.

## 11.4 Vederlagspolitik for Bestyrelse og Direktion

### VEDERLAGSPOLITIK

BAR DJUS A/S, CVR-nr. 39901749

Uanset at BAR DJUS A/S ("BAR DJUS" eller "Selskabet") ikke er omfattet af en lovbestemt pligt til at udarbejde en vederlagspolitik, har bestyrelsen, ud fra en vurdering af, hvad der udgør god selskabsledelse, besluttet at udarbejde en vederlagspolitik for bestyrelse og direktion i Selskabet og indhente godkendelse af Selskabets aktionærer på en generalforsamling.

Vederlagspolitikken finder anvendelse på Selskabets til enhver tid værende og i Erhvervsstyrelsen anmeldte og registrerede bestyrelse og direktion. Vederlagspolitikken finder således ikke anvendelse på aflønningen af øvrige medarbejdere.

#### 1. GENERELLE PRINCIPPER

- 1.1 Det almindelige aflønningsprincip for Selskabets ledelse, forstået som Selskabets registrerede direktion og bestyrelse er, at medlemmer heraf modtager et årligt fast kontant grundhonorar.
- 1.2 Blandt andet under hensyntagen til en række forhold, herunder Selskabets status som vækstvirksomhed, er det dog bestyrelsens opfattelse, at en kombination af fast og resultatbaseret aflønning i visse tilfælde vil kunne være hensigtsmæssig for at sikre, at Selskabet kan tiltrække og fastholde ledelsesmedlemmer med den rette profil og kompetencer samtidig med, at et incitamentsbaserets vederlagselement vil kunne medvirke til at understøtte værdiskabelsen for Selskabets aktionærer og dermed skabe sammenfald mellem ledelsens og aktionærernes interesser.
- 1.3 Formålet med denne vederlagspolitik er at fastlægge rammerne for aflønningen under skyldig hensyntagen til Selskabets korte og langsigtede mål og at sikre, at vederlagsmodellen ikke fører til uforsigtighed, uhensigtsmæssig adfærd eller unødigt accept af risici.

#### 2. BESTYRELSEN

- 2.1 Bestyrelsen modtager et bestyrelseshonorar, som godkendes hvert år på en generalforsamling i Selskabet og senest i forbindelse med behandlingen og godkendelsen af Selskabets årsrapport.
- 2.2 Formanden for bestyrelsen modtager normalt et honorar, der under hensyntagen til tidsforbrug udgør op til tre (3) gange honoraret til et menigt bestyrelsesmedlem, næstformanden modtager normalt et

honorar, der under hensyntagen til tidsforbrug udgør op til to (2) gange honoraret til et menigt bestyrelsesmedlem, hvilket i begge tilfælde er begrundet med en forventelig større arbejdsindsats end, hvad der vil gælde for menige bestyrelsesmedlemmer.

2.3 Honoraret består af et fast grundhonorar, der som A-indkomst udbetales halvårligt bagud i to lige store rater.

2.4 Der kan i særlige tilfælde, hvor et bestyrelsesmedlem i henhold til separat aftale, anmodes om at udføre specifikke og/eller særligt tidskrævende opgaver, ydes et særligt kontant tillægshonorar, som dog skal være betinget af generalforsamlingens endelige godkendelse i forbindelse med behandlingen og godkendelsen af bestyrelsens honorering.

2.5 Med henblik på at opretholde eksterne bestyrelsesmedlemmers uafhængighed modtager medlemmer af Selskabets bestyrelse som udgangspunkt ikke vederlag i form af aktier eller aktietegningsoptioner, medmindre det vurderes at være hensigtsmæssigt under hensyntagen til de i punkt 1.2 anførte betragtninger og/eller, hvor det kontante grundhonorar er lavt i forhold til sammenlignelige selskaber eller bestyrelsesarbejdets omfang. I så fald vil det incitamentsbaserede vederlag udgøre et tillæg til det kontante grundhonorar, og værdien af det incitamentsbaserede vederlag på tildelingstidspunktet kan maksimalt modsvare 100 % af værdien af det kontante grundhonorar. Det incitamentsbaserede vederlag kan være kontant eller aktiebaseret eller bestå af en kombination heraf.

### **3. DIREKTION**

Lønforhold og øvrige ansættelsesvilkår for hver enkelt direktør i Selskabet er reguleret af en direktørkontrakt indgået mellem det enkelte direktionsmedlem og bestyrelsen. Nye kontrakter og tillæg til eksisterende kontrakter, som udarbejdes efter at denne vederlagspolitik er godkendt på en generalforsamling i Selskabet, skal være udarbejdet inden for rammerne heraf og kan indeholde en eller flere af de vederlagskomponenter, som er opregnet nedenfor i punkt 3.1.

#### **3.1 Direktionens vederlagskomponenter**

Den samlede aflønning af medlemmer af Selskabets direktion kan indeholde følgende lønkomponenter:

- Fast kontantbaseret løn (bruttolønnen), inklusive eventuelt pensionsbidrag
- Visse lønaccessorier, herunder f.eks. firmabil, telefon, avis, sundhedsforsikring m.v.

- Kontantbaseret bonusordning, jf. punkt 3.2.
- Aktietegningsoptionsbaseret bonusordning, jf. punkt 3.3

Derudover kan medlemmerne af Selskabets direktion deltage på lige fod med og på samme vilkår som øvrige medarbejdere i generelle warrant- og medarbejderaktieordninger i Selskabet, som bestyrelsen måtte træffe beslutning om.

### 3.2 **Kontantbaseret bonus**

En bonus eller en bonusordning kan have en varighed af et eller flere år og kan være afhængig af visse specifikke begivenheders indtræden i relation til Selskabet. Fastholdelses- og loyalitetsbonusser m.v. kan endvidere aftales med kravspecifikation fra bestyrelsen. Betaling eller tildeling af en bonus vil afhænge af, om visse aftalte betingelser eller målsætninger er helt eller delvist opfyldt. Sådanne målsætninger relaterer sig til den enkelte direktør eller den samlede direktion herunder, til Selskabets salgsresultater, finansielle resultater eller til realiseringen eller opnåelsen af visse mål i en af bestyrelsen vedtaget strategi.

#### **(a) Årlig bonus (kortsigtet)**

De enkelte medlemmer af Selskabets direktion vil kunne være berettiget til en årlig kontantbonus, som maksimalt kan udgøre 50 % af vedkommendes bruttoløn. Bonusniveauet fastlægges af bestyrelsen.

En årlig bonus har til hensigt at bidrage til, at Selskabet opnår dets kortsigtede målsætninger. Bonustildelingen og størrelsen heraf afhænger af graden af opfyldelse af sådanne målsætninger, som måtte blive aftalt for et år ad gangen. Disse målsætninger vil primært vedrøre realisering af Selskabets salgs- eller budgetmål eller opnåelsen af finansielle nøgletal eller andre konkret målbare resultater af finansiell eller ikke finansiell karakter.

#### **(b) Flerårig bonus (langsigtet)**

De enkelte medlemmer af Selskabets direktion vil kunne være berettiget til en langsigtet bonus, som optjenes over strategiperioden, typisk over en 3-årig periode. Den samlede bonus kan maksimalt udgøre 50 % af vedkommendes gennemsnitlige årsløn (brutto) i optjeningsperioden. Bonusniveauet fastlægges af bestyrelsen. Bonusen udbetales som udgangspunkt som et kontantvederlag, jf. dog punkt 3.3.

En flerårig bonus har til formål at sikre, at Selskabet opnår dets langsigtede målsætninger. Tildelingen og størrelsen heraf vil derfor afhænge af realiseringen af Selskabets målsætninger.

### **3.3 Aktietegningsoptionsbaseret bonus**

Bestyrelsen kan beslutte, at en langsigtet flerårig bonus, jf. punkt 3.2(b) kan udbetales som et aktieoptionsbaseret vederlag, hvor bestyrelsen diskretionært kan vælge, at optjenings- og eller udnyttelsesvilkårene i aftalegrundlaget understøtter de langsigtede målsætninger eller fastholdelseelementet.

## **4. GENERALFORSAMLINGSGODKENDELSE**

4.1 Denne vederlagspolitik er godkendt på Selskabets ordinære generalforsamling den 19. marts 2026.

## **5. OFFENTLIGGØRELSE**

5.1 Den til enhver tid gældende vederlagspolitik vil være tilgængelig på Selskabets hjemmeside <http://www.bardjus.com/investors>.

## 11.5 Figuroversigt

Figur 1: Omsætning 2022-2028.....	15
Figur 2: Flasker med citron, lime, ingefær og pink grape. ....	17
Figur 3: Sammenligningsskema med konkurrerende produkter. Kilde: BAR DJUS.....	22
Figur 4: BAR DJUS' markeder. ....	25
Figur 5: illustration af BAR DJUS' vej til markedet. ....	27
Figur 6: BAR DJUS' hovedkontor. ....	28
Figur 7: Omsætningsfordeling på geografi 2025. ....	34
Figur 8: Det nye nitrogenanlæg til øjeblikkelig nedfrysning.....	39
Figur 9: Stigning i omsætningen (MDKK). Guidance for 2026-2028. ....	43
Figur 10: Udnyttelse af Nettoprovenuet ved Maksimums-og Minimumsudbuddet .....	45
Figur 11: Organisation i BAR DJUS. ....	46
Figur 12: Antal ansatte 2025-2027. ....	47
Figur 13: Bestyrelsen og Direktionen samt økonomidirektør, januar 2026. Fra venstre Søren Jacobsen, Daniel Szylit, Henrik Busch, Thomas Wad Jelle og Philip Filipson.....	49
Figur 14: Bestyrelsens ejerskab af Aktier og status.....	53
figur 15: Ejerskab af BAR DJUS pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen.....	58
Figur 16: Resultatopgørelse for 2023, 2024 og 2025. ....	58
Figur 17: Balance 2023- 2025. ....	60
Figur 18: Pengestrømsanalyse 2024-2025. ....	62
Figur 19: Forventning til omsætning og EBITDA i spænd 2026-2028.....	63
Figur 20: Finanskalender. ....	64
Figur 21: Aktionærer og ejerandele pr. Virksomhedsbeskrivelsesdatoen. ....	73
Figur 22: Aktionærer og ejerandele ved gennemførelse af Minimumsudbuddet.....	74
Figur 23: Aktionærer og ejerandele ved gennemførelse af Maksimumsudbuddet .....	74
Figur 24: Aktionærer omfattet af 12 måneders Lock-up. ....	76
Figur 25: Udvikling i aktiekapital siden Selskabets stiftelse. ....	77
Figur 26: Udnyttelse af Nettoprovenuet ved Maksimums-og Minimumsudbuddet .....	81
Figur 27: Forventet tidsplan for vigtige begivenheder i processen.....	84
Figur 28: Liste over fortegningsinvestorer .....	91

## 11.6 Tegningsblanket

*Kun én blanket pr. depot.*

Tegningsordre kan også afgives elektronisk via ordregivers eget kontoførende pengeinstituts handelsplatform, eller afleveres til din kunderådgiver, eller via Nordnet AB's danske hjemmeside: [www.nordnet.dk](http://www.nordnet.dk), jf. Virksomhedsbeskrivelsens punkt 10.26.1 og 10.26.3.

### Tegningsblanket

Bindende ordre om tegning af Aktier i BAR DJUS A/S, CVR-nummer 37462721.

<p><b>Udbud af Nye Aktier i BAR DJUS A/S</b> Udbud af mellem 2.000.000 stk. Aktier og 3.970.000 stk. Aktier à nominelt DKK 0,10.</p> <p><b>Udbudsperiode</b> Den 11. maj 2026 kl. 09.00 til den 27. maj 2026 kl. 23.59 (dansk tid) begge dage inkl.</p> <p><b>Udbudskurs</b> Udbudskursen er DKK 4,06 pr. Aktie à nominelt DKK 0,10.</p> <p><b>Første handelsdag</b> Ved gennemførelse af Udbuddet forventes første handelsdag at være den 9. juni 2026.</p>	<p><b>Virksomhedsbeskrivelse</b> Virksomhedsbeskrivelsen er dateret den 7. maj 2026. Virksomhedsbeskrivelsen er offentliggjort på Nasdaq First North Growth Market Denmarks hjemmeside: <a href="https://www.nasdaq.com/european-market-activity/news/company-news">https://www.nasdaq.com/european-market-activity/news/company-news</a> og Selskabets hjemmeside: <a href="http://www.bardjus.com/investors">www.bardjus.com/investors</a>, efter at Nasdaq Copenhagen A/S har accepteret Optagelsen af Selskabets Aktier til handel under forudsætning af gennemførelsen af Udbuddet samt opfyldelse af Nasdaq First North Growth Markets krav til antallet af kvalificerede aktionærer og Free Float.</p> <p><b>ISIN-kode</b> Permanent: DK0064869408. Midlertidig: DK0064869598 Al handel i denne kode sker for investors egen regning og risiko.</p>
--	--

Ordregiver skal udfylde en blanket for hvert VP-depot, som ønskes benyttet til tegning af Aktier.

Tegningsordrer skal afgives ved indlevering af tegningsblanketten til ordregivers eget kontoførende pengeinstitut i udfyldt og underskrevet stand i så god tid, at det kontoførende pengeinstitut har mulighed for at behandle og videresende ordren, så den er Danske Bank A/S i hænde senest den 27. maj 2026 kl. 23.59 (dansk tid). Der kan kun afgives én tegningsblanket pr. depot i VP Securities A/S. Der skal minimum tegnes 1.000 stk. Aktier svarende til DKK 4.060 pr. tegningsordre. Overstiger de samlede tegningsordrer antallet af Udbudte Aktier, vil der ske reduktion af tegningsordrerne i overensstemmelse med det i Virksomhedsbeskrivelsen under punkt 10.27 anførte. Dog vil der ikke reduceres til mindre end 1.000 Aktier (Minimumstegningsbeløbet) pr. investor.

På vilkår, som anført i Virksomhedsbeskrivelsen, dateret den 7. maj 2026, afgiver jeg/vi herved tilbud om tegning af Aktier i BAR DJUS A/S. Jeg/vi anerkender og accepterer samtidig, at et af mig/os afgivet tilbud om tegning udgør et ønske om at tegne aktier i Selskabet, og at hverken Selskabet eller Certified Adviser kan give nogen sikkerhed for, at jeg/vi tildeles Nye Aktier i forbindelse med allokeringen.

Jeg/vi accepterer, at Danske Bank A/S kan kræve oplysninger om mit/vort navn og adresse samt er berettiget til at videregive denne information til BAR DJUS A/S, selskabets rådgivere og investors bankforbindelse eller broker.

Jeg/vi forpligter os til at betale modværdien af de tildelte Nye Aktier.

Jeg/vi erklærer samtidig, at jeg/vi er bekendt med indholdet i Virksomhedsbeskrivelsen dateret den 7. maj 2026 og de deri nævnte risici.

Jeg/vi erklærer, at informationen i tegningsblanketten kan distribueres mellem Danske Bank A/S, BAR DJUS A/S samt Norden CEF A/S som rådgivere og mit/vort eget pengeinstitut.

### **Tegningsønsker fra DKK 250.000**

1. Antal Aktier: Jeg/vi ønsker at tegne \_\_\_\_\_ stk. Aktier til DKK 4,06 pr. Aktie.

*Eller*

2. Beløb: Jeg/vi ønsker at tegne Aktier for DKK: \_\_\_\_\_

### **Tegningsønsker til og med DKK 250.000,00**

1. Antal Aktier: Jeg/vi ønsker at tegne \_\_\_\_\_ stk. Aktier til DKK 4,06 pr. Aktie (min. 1.000 stk.).

*Eller*

2. Beløb: Jeg/vi ønsker at tegne Aktier for DKK: \_\_\_\_\_ (min. DKK 4.060).

### **VP-konto og depot nr.**

VP-kontoførende institut (navn) <sup>1</sup>	
VP-konto / depot nr. <sup>1</sup>	
Reg.nr. og kontonummer til afregning <sup>1</sup>	
1) VP-konto / depot nr. og afregningskonto skal være i samme pengeinstitut.	

### **Personlige oplysninger**

Navn	
CPR/CVR-nr.	

Gade	
Postnr. og by	
Telefon	
E-mail	

Underskrift \_\_\_\_\_ Dato \_\_\_\_ / \_\_\_\_ -2026

Eventuelt firmastempel

Har du spørgsmål, er du velkommen til at sende en e-mail til Selskabets CEO, Daniel Szylit: [investor@bardjus.com](mailto:investor@bardjus.com) eller Selskabets Certified Adviser, Norden CEF A/S, John Norden: [jn@nordencef.dk](mailto:jn@nordencef.dk) eller telefon (+45) 20 72 02 00.