



Danske håndbryggede øl på vej til Kina

Ny eksportstrategi for Randers Bryghus har i første omgang - og med hjælp fra en samarbejdssøgning i Enterprise Europe Networks database - givet hul igennem til Kina med en første ordre på 5.000 flasker håndbrygget øl og med en forventet ekstra leverance på 15.000 flasker. Søgningen spreder ringe i vandet og har desuden tiltrukket stor interesse fra England.

Foto: Randers Bryghus

Tekst: Anders Skeem, Agro Business Park

➤ Randers Bryghus eksperimenterer med nye brygeteknikker og smagskombinationer - og håndbrygger samtidig hele deres sortiment, som det har været tilfældet siden etableringen i 2011. Bryghuset har siden start kunne konstatere en støt stigende interesse på det danske marked, og efter flere års rentabel indtjening begyndte de at kigge ud over Danmarks grænser med målet om fra andet halvår 2017 og fremover at generere mindst 35% af omsætningen fra eksport.

Særligt fokus på Kina

Det er alment kendt, at Danmark og "dansk" er hot lige nu i Kina. De kinesiske forbrugere har ekstremt høj tilid til danske produkter, og de er både i stand til - og villige til - at betale prisen for fødevarer sikkerhed. Randers Bryghus havde længe overvejet et eksportfremstød i Kina, da direktør Martin Frederiksen selv har rejst en del i landet og derigennem fået god kendskab til markedet. I 2016 begyndte de så at arbejde på deres eksportstrategi, og Kina var ét af de lande, som stod øverst på eksportlisten.

Én af Kinas største handelsportaler

I foråret 2017 kom Randers Bryghus i dialog med den danske Enterprise Europe Network-partner Agro Business Park, hvor bryghuset fik sparring på at få lavet og offentliggjort et ønske til samarbejde med flere lande i netværkets database. Agro Business Parks nære kinesiske Enterprise Europe Network-partner EUPIC (EU Project Innovation Centre) formidlede dernæst opslaget til kinesiske NetEase - én af Kinas største online handelsportaler - i foråret 2018, netop på det tidspunkt, hvor Randers Bryghus havde specielt fokus på Kina.

Efter den indledende dialog med NetEase sendte Randers Bryghus ni varianter til prøvesmagning i Kina, og i august 2018 fandt de to parter så frem til en aftale, der i første omgang omfattede levering af 5.000 øl af den dobbeltmæskede Imperial Stout "Tap Dancing Hippo" i oktober 2018 - og en ekstra aftale på levering af 15.000 øl i andre varianter, som forventes indgået i løbet af efteråret 2018 til levering i 2019.



Martin Frederiksen, direktør i Randers Bryghus

Randers Bryghus
producerer ufiltreret, upasteuriseret specialøl, uden brug af automatik. Bryghuset eksporterer pt. til Norge, Sverige og Kina og arbejder desuden på at etablere samarbejde med Belgien og England.

Læs mere på:
<https://r2brewery.dk>

- Det er helt vildt! Vi er det eneste danske mikrobryggeri, der har en aftale med NetEase, hvilket betyder, at vores produkter får meget opmærksomhed og ikke har nogen "direkte" konkurrence på det kinesiske marked, fortæller Martin Frederiksen.

Store forventninger

Som resultat af denne kinesiske aftale forventer Randers Bryghus snart at skulle ansætte flere folk. Martin Frederiksen har desuden nøje overvejet, valgt og forhandlet sig frem til leveringsbetingelser og logistikform ud fra egne erfaringer med Kina, og han har store forventninger:

- Dette samarbejde kommer til at betyde meget for bryghuset og realiseringen af vores eksportambitioner. Og kontakten via Enterprise Europe Network var perfekt timet i forhold til vores fokus.

Opslaget i Enterprise Europe Network har også tiltrukket engelsk interesse, og her i efteråret 2018 har virksomheden startet dialog med en engelsk potentiel samarbejdspartner.

NETEASE

er en af verdens største udbydere af mobilspil, en af de største udbydere af gratis e-mail-tjenester i Kina, en af Kinas førende mobilmedie- og internetmedieplatforme og inden for de senere år også blandt Kinas top 5 online handelsportaler.

Læs mere på: www.netease.com