

# Mikkeller, Drinx og Kjær & Sommerfeldt vil øge on-trade udbuddet af specialøl

**Fremadrettet får landets øldrikkere mere at vælge imellem, når de går i byen. Mikkeller, Drinx og Kjær & Sommerfeldt har netop indgået en samarbejdsaftale, som giver Mikkeller bedre adgang til et svært tilgængeligt on-trade-marked. Samtidig understøtter aftalen Drinx' og Kjær & Sommerfeldts mål om at skabe større valgfrihed på øl-, vand- og mostmarkedet.**



*København, d. 17. marts 2022*

## **Mikkeller vil nå ud til flere on-trade-kunder**

Mikkeller, som blev grundlagt i København i 2003 og i dag eksporterer sine øl til 50 lande, oplever i disse år en voldsom vækst i den danske dagligvarehandel. De danske øldrikkere efterspørger premium kvalitet og stor variation og er villige til at betale for det. Men on-trade-kategorien er anderledes udfordrende for leverandører af specialøl.

–De store bryggerier sidder tungt på on-trade-markedet, og markedet er generelt svært tilgængeligt for små og mellemstore producenter af specialøl. Vi har derfor valgt at indgå et samarbejde med Drinx og Kjær & Sommerfeldt, som med deres full-service-tilgang kan tilbyde on-trade-kunderne et attraktivt alternativ til de store ølleverandører i markedet. Med Drinx og Kjær & Sommerfeldt som partnere kan vi nå ud til et bredere publikum, og on-trade-kunderne kan præsenteres for Mikkeller som et efterspurgt tilvalg til de gængse bryggerier.

Sammen kan vi tilbyde et stærkt og unikt setup inden for specialøl og alkoholfri øl, fortæller salgsschef hos Mikkeller, Johannes Pagh.

## **Øl uden grænser**

Drinx er totalleverandør til oplevelsesbranchen og landets største grossist inden for spiritus. Kundelisten tæller flere end 1500 barer, caféer, restauranter, natklubber, hoteller, festivaler m.v. De senere år har Drinx i tillæg til spiritusforretningen fokuseret indsatsen på øl-, vand- og mostmarkedet. Sidste år i april indgik Drinx og vinfirmaet, Kjær & Sommerfeldt, en strategisk aftale om at skabe et fælles service-setup for levering af øl, vand og most. Drinx og Kjær & Sommerfeldt har siden 2016 haft et samarbejde omkring indkøb af spiritus, og nu tilbyder de også et alternativ til de snævre kontrakter, der forpligter kunderne til at købe et bestemt øl- og vandsortiment.

– Vi arbejder for at give vores kunder mulighed for selv at sammensætte et udvalg af unikke øl- og vandprodukter, så de kan differentiere sig på udvalget og imødekomme gæsternes individuelle smagspræferencer.

Vi har ingen egne mærker – vi samarbejder med alle ølproducenter og leverer de produkter, som vores kunder og deres gæster ønsker. Med Mikkeller som strategisk samarbejdspartner ser vi frem til at kunne tilbyde et endnu større og mere attraktivt specialølsortiment, der tilgodeser vores kunders ønsker om valgfrihed, fortæller direktør i Drinx, Tommy Toft, og tilføjer:

–Samtidig giver samarbejdet med Mikkeller god mening i vores fokus på bæredygtighed. Ved at vores og Kjær & Sommerfeldts kunder får flere valgmuligheder fra én samlet leverandør, kan vi være med til at reducere antallet af kørsler og dermed CO<sub>2</sub>-aftrykket. Og har kunderne brug for installation af og 24/7-service på øl-anlæg, tilbyder vi også det med vores fælles serviceselskab, *DrinxSystem*, så servicen følger produkterne.

## **Yderligere information**

Kontakt venligst salgsschef Johannes Pagh hos Mikkeller på tlf. 31325655/johannes@mikkeller.dk eller Tommy Toft direktør i Drinx på tlf. 40598477/ tt@drinx.dk