

Berlingske.dk

Berlingske
Business

DETAILHANDEL

For abonnenter

»Nu render Amazon os på dørene og vil købe vores kaffekapsler«

Søndag d. 27. maj 2018, kl. 20.00



📷 Lars Mansfield-Giese, ejer af det lille kaffefirma, Real Coffee, mener, at frygten for Amazon er overdrevet. Foto: Mads Joakim Rimer Rasmussen

Det lille danske kaffefirma Real Coffee har oplevet stor vækst, efter at det begyndte at sælge sine økologiske kaffekapsler på Amazon i Storbritannien. Faktisk så markant, at Amazon nu har henvendt sig og vil købe Real Coffees produkter og selv sælge dem direkte på Amazons platform, fortæller kaffefirmaets direktør.

Artiklen fortsætter under annoncen

**Jesper Kongskov**

FØLG ▾


Frygten for Amazon er overdrevet, mener Lars Mansfeld-Giese, direktør og ejer af det lille danske kaffefirma Real Coffee. Han har det seneste år solgt sine økologiske kaffekapsler, som passer til bl.a. Nespressos kaffemaskiner, på den britiske del af Amazon.

»Jeg ser Amazon som en kæmpemulighed for at vokse for et lille firma som vores. Vi er vokset mindst 15 procent hver måned, så på et år er salget via Amazon blevet større end eksempelvis salget i Sverige og Norge, som vi har arbejdet på i fire år,« siger Lars Mansfeld-Giese.

For kaffedirektøren handler det om at være dér, hvor kunderne er, og han deler ikke den frygt, som flere danske topchefer har om Amazons varslede ankomst i Danmark i år, som Berlingske beskrev i sidste uge.

Artiklen fortsætter under annoncen

»Kun en tåbe frygter ikke Amazon. Når først man én gang har købt noget, så er de skræmmende meget bedre til at forstå den forbruger end nogen andre. Amazon sælger jo ikke kun bøger eller kun tøj. De sælger det hele, de er en platform på tværs af alle kategorier, så de lærer hurtigt forbrugeren og vedkommendes søgemønstre at kende, og det er det, jeg frygter. For når de samler de data sammen, så kan de blive en meget skræmmende konkurrent,« sagde Jens Høgsted, der er topchef i Sportmaster-kæden, til Berlingske 20. maj.

 Jeg ser Amazon som en kæmpemulighed for at vokse for et lille firma som vores

— Lars Mansfeld-Giese, ejer og direktør, Real Coffee

DEL CITAT



I modsætning til store webbutikker som Zalando og Boozt, som kun sælger tøj, sælger Amazon alt fra elektronik til legetøj, bøger og modetøj. Og alt derimellem. Det gør, at Amazon hurtigt kommer til at kende kunderne. Men Lars Mansfeld-Giese er ikke bange for at dele sine

salgsdata med Amazon.

»Vi er jo ikke de eneste i verden, der producerer økologiske kaffekapsler, så hvis de ikke får data fra os, får de det nok fra nogle andre. Men faktisk er de begyndt at rende os på dørene og vil købe vores kaffekapsler og selv sælge dem, frem for at vi sælger dem på deres platform. Det var meget fint, tænkte jeg, lige indtil jeg så, hvilke priser de tilbød. Så sagde jeg hurtigt nej tak. Det ville være en meget dårlig forretning for mig,« siger Lars Mansfeld-Giese.

Artiklen fortsætter under billedet



»Vi er jo ikke de eneste i verden der laver økologiske kaffekapsler, så hvis de ikke får data fra os så får de det nok fra nogle andre,« siger Lars Mansfeld-Giese, som ejer Real Coffee, om at give data til Amazon. Foto : Mads Joakim Rimer Rasmussen

Du er ikke bange for, at de bare snupper dine kunder?

»Nej, ikke rigtigt. Vi har et godt brand, så det kan de ikke. Amazon kan selvfølgelig gå til min leverandør i Holland eller finde en anden leverandør, der laver det samme. Men mit varemærke kan de ikke bare tage, for det ejer vi. Men jo, der er altid en risiko for, at de kan

begynde selv. Sådan er verden jo skruet sammen. Men det er ligegyldigt, om jeg er på Amazon eller ej. De vil jo altid kunne gå til en producent og få produceret økologiske kaffekapsler,« siger Lars Mansfeld-Giese, der også ser Amazon som et udstillingsvindue.

»Vi har eksempelvis fået en kontakt i Canada, som har set vores kapsler på den engelske Amazon og nu vil købe dem af os og stå for at salget i Canada. Ham havde vi jo aldrig fundet, hvis det ikke havde været fordi, han havde set os på Amazon,« siger kaffedirektøren.

Real Coffee blev stiftet i 2014 og har kontor i Holte nord for København.

[Detailhandel](#)[Amazon](#)

Læs også



Giganten på vej mod Danmark: »Kun en tåbe frygter ikke Amazon«

20. maj For abonnenter



Dansk internet-pioner investerer i kampen mod Amazon

24. maj For abonnenter



»Kæmp eller tilslut dig«: Danske topchefer gør klar til det store slag mod Amazon

23. maj For abonnenter



Startede med boghandel på nettet: Nu ryster Amazon hele verden

9. jul. 2017 For abonnenter