

HERNÖ GIN BYTER DISTRIBUTÖR I SVERIGE OCH TAR ÖVER SYSTEMBOLAGSFÖRSÄLJNINGEN I EGEN REGI

Hernö Gin meddelar idag att man avslutar det nuvarande samarbetet med Anora Group, som sedan 2018 ansvarat för distribution och försäljning på den svenska marknaden samt i Norge, Finland, Baltikum och gränshandeln. Beslutet är en del av bolagets långsiktiga strategi och innebär att Hernö Gin från och med första juli själva ansvarar för all försäljning till privatkunder i Sverige via Systembolaget, samtidigt som de inleder ett nytt avtal med dryckesleverantören Galatea för branschledet, de nordiska grannländerna och gränshandeln.

Hernö Gin vidareutvecklar nu sin försäljningsstrategi på den svenska marknaden genom att ta fullt eget ansvar för relationen med Systembolaget. Företaget har sedan länge varit drivande i både marknadsföring och försäljning mot slutkonsument, men väljer nu att formalisera detta genom att själva ta över den operativa försäljningen. Distributionen kommer att hanteras av KGA Logistik.

– *Vi vill själva ha kontroll på hur Hernö Gin porträtteras och kommuniceras till slutkonsumenten. Genom att ta ansvar för försäljningen på Systembolaget kan vi säkerställa att varumärket förblir starkt, synligt och konsekvent. Att ta hem arbetet på vår hemmamarknad är ett naturligt steg och ligger helt i linje med vår strategi att stärka vår egen säljorganisation, komma närmare kunden och relationen med marknaden,* säger Emma Edfors, vd på Hernö Gin.

Samtidigt inleds ett nytt partnerskap med Galatea som tar ett ansvar för försäljningen inom branschledet (hotell, restaurang, bar och grossist) i Sverige, samt de nordiska grannländerna och gränshandeln.

– *Galatea delar våra värderingar, vår syn på kvalitet och vikten av närhet till kunderna. Tillsammans ser vi goda möjligheter att växa på en marknad där upplevelsen kring produkten är central. Med sitt starka nätverk inom branschen är de en viktig partner för vår fortsatta tillväxt inom det här segmentet,* säger Emma.

Hernö Gin fortsätter att investera i sin svenska närvaro genom upplevelsebaserad varumärkesexponering. Under 2024 tog Hernö Gin Bar i Stockholm emot över 32 000 gäster. Destilleriet i Härnösand lockar årligen ytterligare tusentals besökare och det nyöppnade hotellet i anslutning till destilleriet tillför en ny dimension till besöksupplevelsen samtidigt som det fördjupar kopplingen mellan varumärket och gästen. Parallellt pågår ett arbete med att etablera ytterligare en strategiskt placerad bar, där Köpenhamn och Göteborg är två orter som tidigare kommunicerats.

– Vi utvecklar Hernö Gin med ett tydligt fokus på att vara nära våra kunder och skapa en stark upplevelse kring en produkt i världsklass. För att lyckas med det behöver vi kontroll över hela kedjan, från utveckling och produktion till hur vi möter marknaden. Förändringen vi gör ger oss helt enkelt bättre förutsättningar att driva vår vision fullt ut, säger Emma.

Kontakt**Emma Edfors**

VD

emma@hernogin.com

072-716 90 58

Om Hernö Gin

Hernö Gin är Sveriges första gindestilleri och skapare av världens mest prisbelönta gin. Vi finns på Systembolagets hyllor i hela Sverige och på utvalda marknader världen över. Vi tror på idén om att hellre dricka mindre men bättre och har siktet inställt på att föra premiumginkulturen in i allas vardagsrum.

Som ett viktigt led i detta verkar vi för att etablera oss som en av världens främsta gindestinationer. Besök oss i vårt destilleri i Dala utanför Härnösand, på Hernö Gin Bar i Stockholm eller på Hernö Gin Hotell i centrala Härnösand för att upptäcka, smaka och uppleva Hernö Gin.