

SØKNAD OM MARKEDSAVKLARINGSTILSKUDD - FASE 2

Henningsvær Destilleri AS

Søknadsdato: [DATO]

Organisasjonsnummer: 929 288 858

Prosjektnavn: Markedslansering av Norsk Premium Whisky - Henningsvær Single Malt

1. SAMMENDRAG

Henningsvær Destilleri AS søker om kr 1.000.000 i markedsavklaringstilskudd for lansering og markedsintroduksjon av norsk premium whisky. Etter tre års produksjon og lagring av 20.000 liter, står vi nå foran kommersialisering av Norges første single malt whisky produsert med lokal forankring og internasjonale ambisjoner.

Prosjektperiode: April 2025 - Mars 2026

Totalt prosjektbudsjett: kr 2.100.000

Omsøkt støtte: kr 1.000.000 (47,6%)

Egenfinansiering: kr 1.100.000 (52,4%)

2. OM BEDRIFTEN

2.1 Selskapsinfo

Navn: Henningsvær Destilleri AS

Etablert: 13. april 2022

Adresse: Smeltegelen 1, 0195 Oslo

Kontaktperson: [NAVN]

Telefon: [TELEFON]

E-post: [E-POST]

2.2 Virksomhetsbeskrivelse

Henningsvær Destilleri AS er et norsk whiskyselskap som kombinerer tradisjonell håndverksproduksjon med moderne kvalitetskontroll. Vi er del av den anerkjente Himkok-gruppen, kjent for prisvinnende cocktailbarer og spritproduksjon.

2.3 Eierstruktur

- Himkok/Something Local Group: [X]%
- Partners Spabo (strategisk investor): [X]%
- Øvrige investorer: [X]%

2.4 Nøkkeltall

- Produsert volum: 20.000 liter (2022-2024)
 - Ansatte: 2 (planlagt økning til 5-7)
 - Investeringer til dato: kr 4.600.000
-

3. PROSJEKTBESKRIVELSE

3.1 Bakgrunn

Norge har ingen etablert tradisjon for whiskyproduksjon, til tross for ideelle klimatiske forhold og ren natur. Etter tre års modning er vår første batch klar for markedet, og vi står overfor kritiske beslutninger om posisjonering, distribusjon og skalering.

3.2 Hovedmål

1. Verifisere markedsaksept for norsk premium whisky
2. Etablere distribusjonskanaler nasjonalt og internasjonalt
3. Optimalisere produksjon basert på markedsfeedback
4. Forberede skalering og fremtidig destillerietablering

3.3 Delmål

- Q2 2025: Lansere første årgang (3.000 flasker)
 - Q3 2025: Etablere 5 eksportmarkeder
 - Q4 2025: Oppnå distribusjon hos Vinmonopolet
 - Q1 2026: Lansere batch #2 med justert profil
-

4. MARKEDSANALYSE

4.1 Markedsstørrelse

Globalt marked: USD 90 milliarder (2024)

Vekstrate: 6,1% CAGR

Premium segment: 23% av markedet, 8,5% årlig vekst

Norsk marked:

- Vinmonopolets whiskysalg: 850 millioner kr (2023)
- Premium whisky (>700 kr): 18% markedsandel
- Årlig vekst single malt: 12%

4.2 Målgrupper

Primær: Whiskyentusiaster 35-65 år

- Høy betalingsvilje (800-1500 kr/flaske)
- Søker unike smaker og historier
- 65% menn, 35% kvinner

Sekundær: Turistmarkedet

- 2,3 millioner turister til Nord-Norge årlig
- Søker autentiske, lokale produkter
- Høy interesse for mat/drikke-opplevelser

Tertiær: Eksportmarkeder

- Asia (Japan, Singapore, Hong Kong)
- USA (craft spirits-segmentet)
- EU (Tyskland, Frankrike)

4.3 Konkurranseanalyse

Direkte konkurrenter:

- Aurora Spirit (Lyngen) - Eneste aktive norske destilleri
- Nordiske: Mackmyra (Sverige), Stauning (Danmark)

Konkurransefortrinn:

1. Himkok-merkevaren og nettverk
2. Unik nordnorsk terroir
3. Bærekraftig produksjonsprofil
4. Fortelling om Henningsvær/Lofoten

5. INNOVASJON OG NYHETSVERDI

5.1 Produktinnovasjon

- **Råvarer:** 100% norsk bygg, spesialmaltet
- **Vannkilde:** Filtrert fjellvann fra Lofoten
- **Lagring:** Kombinasjon norsk eik og ex-akevittfat
- **Profil:** Maritim karakter med hint av tang og urter

5.2 Prosessinnovasjon

- Energieffektiv produksjon (-40% vs. standard)

- Sirkulær økonomi: Draff til dyrefôr
- Sporbarhet: Blockchain for hver flaske
- Bærekraftig emballasje

5.3 Markedsinnovasjon

- Direkte-til-forbruker via digital plattform
 - Whisky-abonnement med eksklusive utgaver
 - Virtuelle smakinger og masterclasses
 - NFT-sertifikater for samlere
-

6. GJENNOMFØRINGSPLAN

6.1 Fase 1: Produktfinalisering (Apr-Mai 2025)

- **Aktivitet 1.1:** Endelig blending og flaskeprøver
- **Aktivitet 1.2:** Design og produksjon av emballasje
- **Aktivitet 1.3:** Kvalitetssertifisering og analyser
- **Milepæl:** Ferdig produkt klar for salg

6.2 Fase 2: Markedslansering (Jun-Aug 2025)

- **Aktivitet 2.1:** Lanceringsarrangement Oslo/Bergen/Trondheim
- **Aktivitet 2.2:** PR-kampanje og influencer-samarbeid
- **Aktivitet 2.3:** Vinmonopolet produktpresentasjon
- **Milepæl:** 1.000 flasker solgt

6.3 Fase 3: Distribusjonsetablering (Sep-Nov 2025)

- **Aktivitet 3.1:** Avtaler med importører (5 markeder)
- **Aktivitet 3.2:** Deltakelse whiskymesser (London, Tokyo)
- **Aktivitet 3.3:** E-handelsplattform lansering
- **Milepæl:** Eksport til 3 land

6.4 Fase 4: Skalering (Des 2025-Mar 2026)

- **Aktivitet 4.1:** Produksjonsoptimalisering batch #2
 - **Aktivitet 4.2:** Markedsanalyse og justering
 - **Aktivitet 4.3:** Investeringsrunde forberedelse
 - **Milepæl:** 3.000 flasker solgt totalt
-

7. BUDSJETT

7.1 Kostnadsbudsjett

Kategori	Beskrivelse	Beløp (kr)
Markedsføring		
PR og kommunikasjon	Byrå, pressearbeid	300.000
Digital markedsføring	SoMe, Google Ads, innhold	200.000
Events og messer	Lansering, whiskymesser	250.000
Influencer-samarbeid	10 profилerte ambassadører	150.000
Salg og distribusjon		
Salgsmøter og reiser	Nasjonalt og internasjonalt	200.000
Prøver og sampling	500 flasker til markedet	150.000
Distribusjonskostnader	Logistikk, toll, frakt	100.000
Produktutvikling		
Emballasjedesign	Flasker, etiketter, esker	200.000
Sertifisering	Analyser, kvalitetskontroll	100.000
Markedsundersøkelser	Forbrukeranalyser	150.000
Administrasjon		
Prosjektledelse	50% stilling 12 mnd	300.000
TOTALT		2.100.000

7.2 Finansieringsplan

Kilde	Beløp (kr)	Andel
Innovasjon Norge	1.000.000	47,6%
Egenkapital	600.000	28,6%
Himkok-konsernet	300.000	14,3%
Partners Spabo	200.000	9,5%
TOTALT	2.100.000	100%

8. RISIKOANALYSE

8.1 Markedsrisiko

Risiko: Lav markedsaksept for norsk whisky

Sannsynlighet: Medium

Konsekvens: Høy

Tiltak: Grundig markedstesting, justerbar produksjon

8.2 Regulatorisk risiko

Risiko: Vinmonopolet avviser produktet

Sannsynlighet: Lav

Konsekvens: Høy

Tiltak: Tett dialog, kvalitetsfokus, alternativ distribusjon

8.3 Finansiell risiko

Risiko: Lavere salg enn forventet

Sannsynlighet: Medium

Konsekvens: Medium

Tiltak: Konservative prognosenter, fleksible kostnader

8.4 Produksjonsrisiko

Risiko: Kvalitetsvariasjoner mellom batch

Sannsynlighet: Lav

Konsekvens: Medium

Tiltak: Master blender, streng kvalitetskontroll

9. KOMPETANSE

9.1 Prosjektteam

Prosjektleder: [NAVN]

- 15 års erfaring fra spritbransjen
- Tidligere: Arcus, Anora Group
- Utdanning: Siviløkonom NHH

Master Blender: [NAVN]

- Sertifisert fra Whisky Academy Scotland
- 10 års erfaring single malt produksjon
- Konsulent for flere nordiske destillerier

Salgs- og markedsdirektør: [NAVN]

- Bakgrunn: Himkok-konsernet
- Internasjonalt nettverk Asia/USA
- Ansvarlig for eksporttablering

9.2 Styregruppe

- CEO Himkok Group
- Partners Spabo (investor)
- Ekstern: [Bransjeekspert]

9.3 Eksterne ressurser

- PR-byrå: [NAVN]
 - Distributør Asia: [Partner]
 - Digital byrå: [NAVN]
-

10. SAMFUNNSEFFEKTER

10.1 Arbeidsplasser

- Direkte: 5-7 nye stillinger (2025-2026)
- Indirekte: 10-15 (leverandører, distribusjon)
- Langsiktig: 25-30 ved destillerietablering

10.2 Verdiskaping

- Lokal verdiskaping: 15-20 MNOK årlig
- Eksportinntekter: 40% av omsetning
- Ringvirkninger turisme: 5-10 MNOK

10.3 Bærekraft

- 100% fornybar energi
- Sirkulær produksjon
- Kortreist råvarer
- Miljøsertifisering planlagt

10.4 Regional utvikling

- Styrker Lofoten som matdestinasjon
 - Bevarer håndverkstradisjoner
 - Attraktiv arbeidsplass for unge
-

11. FORVENTEDE RESULTATER

11.1 Kvantitative mål

- 3.000 flasker solgt første år

- 5 eksportmarkeder etablert
- NOK 3-4 millioner i omsetning
- 70% merkekjennskap målgruppe

11.2 Kvalitative mål

- Etablert som premium norsk whisky
 - Internasjonale priser/anerkjennelse
 - Positive medieoppslag (50+)
 - Grunnlag for destilleriinvestering
-

12. VEDLEGG

1. Årsregnskap 2022-2024
 2. Produktprøver og analyser
 3. Markedsundersøkelse (Ipsos)
 4. Intensjonsavtaler distributører
 5. CV prosjektteam
 6. Støttebrev fra Himkok Group
 7. Miljø- og bærekraftsplan
 8. Referanser/priser Himkok
 9. Budsjettdetaljer
 10. Fremdriftsplan detaljert
-

Dato: [DATO]

Signatur: _____

[NAVN]

Daglig leder

Henningsvær Destilleri AS