**E&A Scheer – ponad 250 lat historii rumu: jak holenderska firma podbija globalny rynek?**

**E&A Scheer to jedna z najstarszych i najbardziej renomowanych firm w branży rumowej, której historia sięga XVIII wieku. Od skromnych początków w Amsterdamie po globalny zasięg, firma nieustannie dostosowuje się do zmieniających się warunków rynkowych, łącząc tradycję z nowoczesnymi rozwiązaniami. Dzięki szerokiemu portfolio rumów z ponad 40 destylarni oraz zaangażowaniu w zrównoważony rozwój, E&A Scheer odgrywa kluczową rolę w kształtowaniu przyszłości tego wyjątkowego trunku. Jakie wyzwania i możliwości stoją dziś przed firmą? Jak wygląda rynek rumu w Polsce i na świecie? O tym w naszym artykule.**

**E&A Scheer jest znane ze swojej roli na światowym rynku rumu. Czy mogliby Państwo opowiedzieć nam więcej o historii i misji firmy?**

Nasza firma sięga XVIII wieku. Niemieccy bracia Evert i Anthony Scheer przybyli do Amsterdamu, aby rozpocząć sprzedaż win i alkoholi do kolonii. Z biegiem lat ich działalność się rozwinęła i zaczęła koncentrować się na destylatach z trzciny cukrowej, takich jak [Rum](https://rumlovefestiwal.com/pl/rum-jak-wybrac-poradnik-poczatkujacego/), Batavia Arrack i Cachaça. Obecnie E&A Scheer kupuje rumy z ponad 40 różnych destylarni i miejsc pochodzenia, które następnie wykorzystujemy do tworzenia i sprzedaży indywidualnych mieszanek rumu naszym klientom na całym świecie (ponad 60 krajów). Nasza spółka zależna, The Main Rum Company w Liverpoolu, oferuje również rzadkie i starzone rumy w beczkach.

Naszą misją jest ułatwienie pozyskiwania rumu dla wszystkich w sposób zrównoważony. Posiadając duże zapasy, możemy nieprzerwanie i szybko dostarczać spersonalizowane mieszanki rumu o stałej jakości. Obecnie oferujemy również rumy certyfikowane przez Bonsucro i Fairtrade, a także rumy ekologiczne, pomagając w ten sposób uczynić przemysł rumowy bardziej zrównoważonym.

E&A Scheer na przestrzeni lat: adaptacja do zmian i wyzwań w branży rumowej[Rum Love Festiwal](https://rumlovefestiwal.com/) > [Blog](https://rumlovefestiwal.com/pl/blog/) > E&A Scheer na przestrzeni lat: adaptacja do zmian i wyzwań w branży rumowej

**E&A Scheer na przestrzeni lat: adaptacja do zmian i wyzwań w branży rumowej**

**E&A Scheer jest znane ze swojej roli na światowym rynku rumu. Czy mogliby Państwo opowiedzieć nam więcej o historii i misji firmy?**

Nasza firma sięga XVIII wieku. Niemieccy bracia Evert i Anthony Scheer przybyli do Amsterdamu, aby rozpocząć sprzedaż win i alkoholi do kolonii. Z biegiem lat ich działalność się rozwinęła i zaczęła koncentrować się na destylatach z trzciny cukrowej, takich jak [Rum](https://rumlovefestiwal.com/pl/rum-jak-wybrac-poradnik-poczatkujacego/), Batavia Arrack i Cachaça. Obecnie E&A Scheer kupuje rumy z ponad 40 różnych destylarni i miejsc pochodzenia, które następnie wykorzystujemy do tworzenia i sprzedaży indywidualnych mieszanek rumu naszym klientom na całym świecie (ponad 60 krajów). Nasza spółka zależna, The Main Rum Company w Liverpoolu, oferuje również rzadkie i starzone rumy w beczkach.

Naszą misją jest ułatwienie pozyskiwania rumu dla wszystkich w sposób zrównoważony. Posiadając duże zapasy, możemy nieprzerwanie i szybko dostarczać spersonalizowane mieszanki rumu o stałej jakości. Obecnie oferujemy również rumy certyfikowane przez Bonsucro i Fairtrade, a także rumy ekologiczne, pomagając w ten sposób uczynić przemysł rumowy bardziej zrównoważonym.

**Jako jeden z najstarszych handlarzy rumem na świecie, jak E&A Scheer dostosowywało się do zmian w branży rumowej na przestrzeni lat?**

Nieustannie poszukujemy nowych miejsc pochodzenia i destylarni, które moglibyśmy dodać do naszego portfolio. Budujemy długotrwałe partnerstwa z naszymi dostawcami. Dzięki temu możemy dostosować się do stale zmieniających się potrzeb rynku, ale także zapewnić, że jesteśmy niezależnym i niezawodnym partnerem dla wszystkich naszych klientów. Słuchając potrzeb naszych klientów i dzieląc się nowymi spostrzeżeniami, możemy wspierać ich w osiąganiu celów.

**Jakie są największe wyzwania i możliwości stojące obecnie przed sektorem niezależnych rozlewni w branży rumowej?**

W obliczu stale zmieniającego się świata, gdzie mamy do czynienia z wyzwaniami logistycznymi (zakłócenia w łańcuchu dostaw), zmianami klimatycznymi (huragany, złe zbiory itp.), niedoborami surowców (melasa, szkło, materiały opakowaniowe) i ciągłymi zmianami gospodarczymi, staramy się zdjąć z naszych klientów wszelkie obawy dotyczące dostaw rumu, aby mogli skupić się na udanej sprzedaży, marketingu i produkcji butelek.

**Czy mogą Państwo podzielić się swoją perspektywą na rosnący trend konsumentów poszukujących niezależnych rozlewni i unikalnych mieszanek rumu?**

W ciągu ostatnich dekad obserwujemy wzrost głównie w segmencie premium+ rynku rumu. Coraz więcej konsumentów odkrywa, że rum to znacznie więcej niż tylko rum z colą. Skupienie na jakości ponad ilością, zwłaszcza wśród młodszych konsumentów, oraz rosnące zapotrzebowanie na przejrzystość zaspokajają głód nowych historii o rumie i jakościowych mieszankach. Widzimy, że „rumy do sączenia” stają się coraz bardziej popularne, ale także zauważamy wzrost liczby koktajli poszukujących specyficznych i premium rumów.

**Niezależne rozlewnie zyskują na popularności wśród miłośników rumu. Jakie czynniki, Państwa zdaniem, napędzają to zainteresowanie?**

Patrz punkt 4; także młodsze pokolenia identyfikują się z konkretnymi markami i historiami i często uznają niezależne rozlewnie za bardziej przystępne. Niezależne rozlewnie zawsze starają się znaleźć swoją własną tożsamość w rosnącym krajobrazie rumowym i udaje im się to poprzez tworzenie nowych, unikalnych historii i, jak widzimy, ciężko pracują, aby znaleźć te połączenia.

**Jakie cechy lub charakterystyki wyróżniają dziś odnoszące sukcesy niezależne rozlewnie na rynku?**

Niezależne rozlewnie mają zdolność szybkiego działania i budowania autentycznych historii. Zazwyczaj nie idą na kompromis w kwestii jakości, znajdują specyficzne nisze i niekoniecznie dążą do masowego rynku. Oczywiście, takie aspekty jak sprytna dystrybucja i dobry dostęp do kapitału są również bardzo ważne dla skalowalności, ale zawsze zaczyna się od doskonałej jakości, przedsiębiorczości i dogłębnego zrozumienia konsumentów.

Dowiedz się więcej o rumach na : <https://rumlovefestiwal.com/pl/>

**Niedawno wzięli Państwo udział w Rum Love Festiwal vol.5. Jakie mieli Państwo wrażenia i co najbardziej się Państwu podobało?**

Odwiedzam festiwale rumowe i spirytusowe na całym świecie i mogę szczerze powiedzieć, że polski Rum Love Festiwal przekroczył wszystkie moje oczekiwania. Wiemy, że polski rynek rumu rośnie szybko, ale jest także dość młody. Widząc tak wysoką jakość organizacji targów, z dużą liczbą różnych wystawców oferujących doskonałe produkty, interesującymi seminariami i bardzo entuzjastycznymi polskimi miłośnikami rumu, jestem przekonany, że polski rynek rumu będzie kontynuował swoją ścieżkę wzrostu w nadchodzących latach. Gorąco polecam innym organizatorom podobnych wydarzeń przyjechać i przyjrzeć się, by zainspirować się na przyszły rok.

**Jakie znaczenie mają, Państwa zdaniem, takie wydarzenia jak Rum Love Festiwal dla branży rumowej i jej miłośników?**

Wydarzenia takie jak Rum Love Festiwal zachęcają szeroką publiczność obecnych i potencjalnych konsumentów do poznania niesamowitej różnorodności kategorii rumu. To łatwy i przyjemny sposób na spotkanie producentów, niezależnych rozlewni, innych ludzi z branży oraz miłośników rumu, aby dowiedzieć się o procesie produkcji i różnych sposobach degustacji rumu. To także świetna platforma dla (nowych) przedsiębiorców, aby zobaczyć, jak lokalni konsumenci reagują na ich produkty lub znaleźć nowe możliwości.

Kontynuujcie swoją świetną pracę. Mam nadzieję, że festiwal będzie się dalej rozwijał w nadchodzących latach i przyczyni się do tego, że jeszcze więcej polskich konsumentów odkryje najlepszy i najbardziej wszechstronny trunek na świecie – rum!

W wywiadzie odpowiedzi na pytania udzielił:

**Niels Benschop**

Chief Commercial Officer

**E&A Scheer B.V.**