



Manden bag MrBeef.dk

Slagtermester Ole Østberg, der driver og ejer Mr.Beef.dk, er udlært butiksslagter i 1990 og har i det meste af sit voksenliv arbejdet med fødevarer. Han har bl.a. været slagtermester i supermarkeder i Danmark og Norge. Derudover har Ole Østberg drevet restaurant i fem år i Søndervig, inden han blev ansat som konsulent hos AB Catering i Holstebro og efterfølgende hos Dencon Foods i Haderslev. Inden Ole Østberg i 2016 etablerede MrBeef.dk, arbejdede han i fire år med webudvikling i føde- og sommerhusbranchen.

MrBeef.dk sælger kvalitetskød på nettet

Slagtermester Ole Østberg har realiseret en gammel drøm om at drive slagterforretning online

Slagtermester Ole Østberg gik i lang tid med en drøm om at åbne en slagterforretning på nettet. For godt otte måneder siden gjorde han drømmen til virkelighed og gik i luften med MrBeef.dk.

Online-butikken er kommet godt fra start. Siden åbningen er der leveret over 2000 ordrer til kunder i hele Danmark.

Kvalitet og service

Konceptet for MrBeef.dk er ret enkelt: kvalitet og høj service. For at sikre kvaliteten køber Ole Østberg kød ind i hele verden.

- Jeg køber primært oksekød i luksusklassen i lande som fx USA, Australien, Irland, Brasilien og Paraguay, der alle er kendt for at producere kød af meget høj kvalitet. Svinekødet leveres af danske producenter, mens pølser og pålæg kommer fra Slagter Sørensen og Co i Videbæk, oplyser Ole Østberg.

Han sammenligner nethandel, hvor varen leveres til døren hos kunden, med serviceniveauet i en gammeldags købmandsbutik, hvor en bydreng på en longjohn stod for udbringningen.

- Et højt serviceniveau og måden, du markedsfører dine varer på, er afgørende, når du sælger online. Fx skal produkterne præsenteres på en sådan måde, at kunden oplever, at den udskæring, han eller hun får leveret, svarer til det, der bliver vist på skærmen, forklarer Ole Østberg.

Vækst i online-salg af fødevarer

Han er ikke et øjeblik i tvivl om, at handel med fødevarer på nettet kun er i sin spæde vorden.

- Alt tyder på, at online-handel er et af de forretningsområder, der vil vækste mest i fødevarerbranchen i de kommende år. Det er fx en af grundene til, at Coop har satset stort på at udvikle en platform for salg af fødevarer på nettet. Et andet eksempel på, at der er muligheder i online-salg, er eGastro, som har stor succes med salg på nettet af kød, pålæg, ost og brød, siger Ole Østberg.

Manden bag MrBeef.dk har tidligere været involveret i netsalg af kød. RetailerBest A/S, som Ole Østberg var medindehaver af, gik i samarbejde med den frivillige kæde Mesterslagteren online den 15. september 2011 med netbutikken Just.meat.dk (navnet blev ændret kort tid efter til slagterkød.dk, red.) Forsøget med salg af kød online stoppede dog igen i 2012.

- Vi var for tidligt ude 2011, erkender Ole Østberg, som ikke er i tvivl om, at tiden nu er moden til salg af kød på nettet.

Et potentielt marked for detailslagtere

Mange forbrugere er meget kvalitetsbevidste og trætte af gaspakket kød fra supermarkedet, lyder meldingen fra Videbæk.

- Kombinationen af et stort potentiale i online-salg af fødevarer og kvalitetskrav fra forbrugerne betyder, at fagligt dygtige slagtere står

stærkt i kampen om kunderne, hvis de kombinerer salget i deres detailbutik med nethandel, siger Ole Østberg.

Han erkender dog, at det ikke bare er et knips med fingrene at få en online-butik til at køre.

Dyrt at starte op

- Mange forsøger at sælge kød og andre fødevarer på nettet, men lukker hurtigt ned igen, for det er dyrt at starte op, og det koster rigtig mange penge at markedsføre en online-handel, så kunderne opdager, at man eksisterer, siger Ole Østberg og tilføjer:

- Det er ikke nemt, men det er sjovt.

Ole Østberg har i opstartsfasen drevet virksomheden alene med hjælp indimellem fra familie og venner, men her i begyndelsen af det nye år vil han købe regnskabsassistance. Det er også planen at ansætte en svend i april eller maj, ligesom der ligger større vækstplaner for virksomheden i 2017.

MrBeef.dk bor til leje i 300 m² lokaler på Fabriksvej i Foodpark Videbæk.



- Kombinationen af et stort potentiale i online-salg af fødevarer og kvalitetskrav fra forbrugerne betyder, at fagligt dygtige slagtere står stærkt i kampen om kunderne, hvis de kombinerer salget i deres detailbutik med nethandel, siger Ole Østberg alias MrBeef.