



Hancock har sit eget vaskeri til returflasker og de karakteristiske grønne ølkasser.  
Foto: Thomas Maxe

# Kvalitet hører ikke hjemme i en dåse

Skibonitterne elsker deres Høker Bajer, men det haster ikke med at slå konkurrenterne i andre byer. Hancock vil hellere lave go' øl end mange øl.

## BRYGGERI

Thomas Bjerregaard Maxe  
maxe@erhvervplus.dk

**SKIVE:** De fleste provinsbyer har sin kirke placeret øverst på bakken, så alle i sognet kan se tårnet og huske at tænke på de højere magter. I Skive ligger Hancock øverst på bakken på Humlevej med en smuk udsigt over byen - et passende symbol på skibonitternes næsten religiøse forhold til Høker Bajer, Sports-Cola og de andre specialiteter fra det lokale bryggeri.

- Vi har selv fem biler, som servicerer vores kunder i en radius af 50-60 kilometer. Kommer du længere ud, varetages salget af øldepoter, som også sælger andre mærker, fortæller Peter Strange Nielsen, som er fjerde generations Hancock-brygger sammen med sin 83-årige far Fritz Erik Strange Nielsen, der stadig møder på arbejder fra klokken 5-17:30 hver dag.

Direktøren er ikke det eneste på Hancock, som er af den gamle skole. Bygningerne er stadig indrettet i et design, der føles som at gå rundt i en kulisser fra en Olsen Banden-film anno 1971, hvor Skive-bryggeriet officielt skiftede navn fra Thordal til Hancock. Øl-flaskerne ser også ud, som de altid har gjort.

Men skindet bedrager, for

bag det ydre retro-look gemmer sig et moderne produktionsapparat med høj grad af automatisering, som gør, at selve brygningen kan håndteres af en lille håndfuld medarbejdere. Det er ikke mindst Peter Strange Niensens fortjeneste.

- Jeg var egentlig begyndt at læse til produktionsingeniør i Herning, men det var for tørt og teoretisk, så jeg tog på ølskole i München i stedet. Midtvejs i forløbet blev jeg kaldt hjem, fordi bryghusene var midt i en automatisering, som gav mange problemer med at få PLC-styring og SRO-anlæg og den slags til at køre. Ja, og så mødte jeg jo min nuværende kone, da jeg kom hjem, så jeg kom aldrig tilbage til München igen, siger Peter Strange Nielsen og ligner en forelsket mand, der stadig ville gå gennem både øl og vand for sin kone.

## Kvalitet over kvantitet

Siden 1999 har han så haft sin daglige gang på Humlevej i Skive. Der har været nok at se til, men han har nu ikke lavet meget om.

- Den måde, vi gør tingene på, var almindeligt for 50 år siden. Vi bruger kun den tjekliste Saaz-humle, selv om den er dyrest, og vores øl har en lagringstid mellem syv uger

og to år, mens andre gør det meget hurtigere - og billigere. Men kvalitet tager tid. Det ved folk med forstand på øl, hvor det andre steder er jurister og økonomer, der sidder i ledelsen og søger profit på den korte bane, siger Peter Strange Nielsen.

Han er fuldt ud klar over, at det valg betyder, at Hancock ikke tjener så meget som de større bryggerier.

- Vi lægger vægt på kvalitet og service. Kort fortalt, så handler det om at købe nogle ordentlige råvarer, behandle dem ordentligt - og at opføre sig ordentligt over for kunderne, forklarer han.

## Gourmet-bajer

Service delen giver nogle udfordringer, som gør det svært at vokse hurtigt. Hancock insisterer på at bruge de gamle flasker og sælger også stadig øl i både de klassiske størrelser og deres helt egen 0,7 liters flaske.

Det betyder, at der skal produceres mange nye flasker, og der bliver brugt krudt på at indsamle og hente pantfla-



Hancocks famøse pilsnerøl, Høker Bajer. "Høker" er et gammelt ord for kiosk eller lille købmandsbutik.  
Foto: Hancock

sker hjem igen.

- Det er lidt sjovt, for her i området er vi jo vant til, at Hancock bare er den lokale bryg, som du finder alle steder i supermarkeder. Men når man kommer længere væk, så er vores Høker Bajer pludselig en "specialøl", siger han.

Men det må man jo så bare gøre en dyd af.

- Jeg var på besøg i en butik i København. De kunne ikke forstå, at de ikke kunne sælge vores øl, som endda var priset til kun fem kroner. Så kiggede jeg rundt i butikken og sagde til hende, at det ikke var så sært, for alle de andre øl kostede jo 20-25 kroner, så folk troede, at Hancock var noget billigt sprøjt. Jeg fik hende



## FAKTA

### HANCOCK BRYGGERIERNE

Skive-bryggeriet blev grundlagt i 1876 med en lille hjemmeproduktion af hvidtøl.

I begyndelsen var bryggerierne opdelt i to dele: Øl-bryggeriet "Thordal" og mineralvandsfabrikken "Krystal".

I 1935 kom den første pilsnerøl på markedet. Det var en stærk øl, der blev forløber for "Old Gambrinus Beer", som stadig produceres.

I 1950 forsøgte man et eksportfremstød, og da Thordals eksportsælger var engelsk gift, foreslog han hustruens pigenavn: Hancock. Eksporten blev ikke til så meget (bortset fra tysk grænsehandel med afgiftsplagede danskere), men Hancock har siden 1971 været bryggeriets officielle navn. Hancock beskæftiger 35 mand. De leverede i senest offentliggjorte regnskab (30. september 2017) et resultat før skat på 4,9 millioner kroner - det bedste resultat i fem år. Selskabet er trods årlige investeringer på en håndfuld millioner i maskinparken bundsolidt med en langfristet gæld på 0,00 kroner.

Læs mere på [www.hancock.dk](http://www.hancock.dk)

overtalt til at sætte prisen op til 15 kroner, og så fik hun hurtigt udsolgt, fortæller Peter Strange Nielsen og griner. Var det ikke lettere og billigere, hvis I brugte dåser i stedet for flasker?

- Der har været eksper-

menteret meget med emballage herhjemme. Kan du huske de der "plåke"-øl i plastikflaske? Det må have kostet en formue, men kunderne kunne ikke lide dem, for det føles ikke rigtigt. Ølflasken i glas ligger godt i hånden og



Peter Strange Nielsen er fjerde generation på det familieejede bryggeri Hancock. Produkterne er som i gamle dage, men maskinerne er topmoderne. Foto: Thomas Maxe



Hancock er nok mest kendt for sin pilsnerøl, Høker Bajer. Alle flasker bliver undersøgt både maskinelt og af mennesker for at kontrollere, om der skulle ligge noget skidt i flasken, og om der er fyldt øl nok på. Foto: Thomas Maxe

er rar at drikke af. Der bliver heller ikke solgt ret mange dåseøl i Danmark - det er faktisk mest til grænsehandel. Så nej, det kan ikke betale sig. Kvalitet hører heller ikke hjemme i en dåse, siger Peter Strange Nielsen.

Vi nærmer os nytår. Har I planer om at lancere nye produkter i det nye år?

- Nej.

Til gengæld er der godt gang i salget af Hancock Julebryg, som har ligget på lager og ventet på aftapning i hele

to år. Den er berømt og berygtet for sin styrke på 10,5 procent alkohol.

Det er den slags, der får dig til at vågne dagen efter julefrokosten og tænke, at det godt kunne gå hen og blive din "last christmas"...

# Sport-cola gik fra usælgelig til kultstatus

Nogle steder i landet sælger Hancock flere Sport-cola end pilsnere. Retrobølgen har ramt den specielle sodavand.

## RETRO

Thomas Bjerregaard Maxe  
maxe@erhvervplus.dk

**SKIVE/AARHUS:** Lidt over 11.000 mennesker følger med på Facebooksiden for Hancocks famøse Sport-cola. En af dem er 37-årige Line Baarsch fra Aarhus.

Det er ganske vist cirka 15 år siden, hun flyttede fra Skive, men vil nok altid være skibonit i hjertet. Så meget, at hun har hæklet en hyldest til hjembyens specielle sodavand.

- Hækling giver ro. Det er en hyggelig måde at fordybe sig helt uden stress, fortæller Line Baarsch om sin hobby, som hun deler med resten af verden via sin Instagram-profil [instagram.com/linesdiy](https://www.instagram.com/linesdiy).

Hendes hæklede udgave af Sport-cola blev delt på bryggeriets Facebookside og høstede et par hundrede likes.

## Tæt på at blive droppet

Ikke så underligt, mener Hancock-medejer Peter Strange Nielsen, som både glæder og morer sig over, at Sport-Cola pludselig er blevet kult.

- Det begyndte med, at nogle fans på eget initiativ oprettede en fanside på Facebook. Så fandt TV/Midt-Vest ud af det, og det førte igen til, at Felix Smith kom på besøg i forbindelse med nogle sommerprogrammer, så det pludselig var på landsdækkende tv. Det gav et stort boost til salget, fortæller Peter Strange Nielsen.

Sport-Colaen var ellers lige ved at blive kvalt i fødslen, da den blev lanceret 12. november 1974.

- Vi solgte ikke ret mange af dem. Det var lige før, den blev taget ud af produktion igen, fordi de nåede at blive for gamle på lageret. Men det kom lige så stille, og vi ville gerne have vores eget alternativ til andre sportsdrikke, siger Peter Strange Nielsen, som ikke sådan helt kategorisk afviser, at Hancocks opfindelse var et forsøg på at dæmme op for konkurrencen fra Faxe-Kondi, som blev lanceret i begyndelsen af 1970'erne.

Lige som den oprindelige Faxe Kondi, så bliver Sport-Cola tappet på en ølflaske.

- Det er jo med til at gøre det sjovt at drikke Sport-Cola, fordi den er anderledes. Og nu har den været sådan så længe, at det ville se helt mærkeligt ud, hvis den var i en almindelig sodavandsflaske, forklarer Peter Strange Nielsen.

## Læskedrikkenes gadekryds

Anderledes er nok den bedste måde at beskrive Sport-Cola, både udseendet, som



Line Baarsch er vild med at hækle. På sin Instagram-profil "Linesdiy" deler hun blandt andet sin hæklede udgave af Hancock Sport-Cola. Foto: Kim Baarsch

er et gadekryds mellem en øl og en sodavand, og smagen, som er en blanding af cola, gammeldags sportsvand og "noget andet". På hjemmesiden bryster Hancock sig af, at man anvender ægte colanødder i sine cola-produkter, men den præcise opskrift er en del af mysteriet, som giver Sport-Cola sin kultstatus.

- Sport-Cola blev udviklet af en fjern slægtning, som var glad for at blande cocktails. Han miksede for sjov nogle forskellige Hancock-sodavand sammen og fandt ved lidt af et tilfælde frem til en smag, som blev til det, vi nu kender som Sport-Cola, fortæller Peter Strange Nielsen.

Nye generationer ser ud til at have taget drikken til sig, mens andre bruger Sport-Cola til at genoplive minder fra barndommen - som for eksempel Line Baarsch, som har opdaget, at Kvickly i Åbyhøj har hele Hancock-sortimentet, angiveligt fordi en af de ansatte er skibonit og har lidt hjemme.

- Jeg husker jo, hvordan vi altid drak Sport-cola efter gymnastik og den slags. Jeg har det også stadig sådan, at den eneste appelsinvand, jeg

kan lide, er den fra Hancock. Jeg kan slet ikke lide Fanta og den slags, fortæller Line Baarsch.

Hun afslører, at hun er i fuld gang med sit næste hækleprojekt. Det er naturligvis en Hancock Appelsinvand.

**||** Jeg husker jo, hvordan vi altid drak Sport-cola efter gymnastik og den slags. Jeg har det også stadig sådan, at den eneste appelsinvand, jeg kan lide, er den fra Hancock. Jeg kan slet ikke lide Fanta og den slags.

LINE BAARSCH