

CASE - 6. NOVEMBER 2024

Rand Boats går forrest i den grønne omstilling til søs



FOTO: RAND BOATS

Den danske greentech har netop modtaget sin anden Gazelle og forventer som førende producent af elektriske både at indtage en central position på bådmarkedet som helhed inden for få år. Finansiering fra EIFO har bidraget til innovation og understøttet væksten.

Det kunne have været en forbandelse, men det blev en blessing. Så enkelt opsummerer Carl Kai Rand det grønne væksteventyr, han indledte med Rand Boats i 2013. Virksomheden har netop modtaget sin anden Gazelle og fortsætter kursen mod en grønnere fremtid, der forener luksus, deleøkonomi og maritime værdier i et holistisk bådkoncept bygget på dansk designfilosofi og elektrisk fremdrift.

"Fra jeg var seks år gammel og startede med at sejle optimistjolle, har jeg vidst, at jeg skulle bygge både. Sidenhen blev jeg mere bevidst om, at det ikke bare handler om både – men også om bæredygtighed, design og det fællesskab, det maritime miljø inspirerer til. Her er Gazellen en god reminder om, at 'we made it,'" forklarer Carl Kai Rand, som også står bag delebådskoncepterne GoBoat og Ocean Collectives samt Seanics, der beskæftiger sig med maritim infrastruktur.

En bæredygtig mission

Carl Kai Rand er på en ambitiøs mission for at transformere bådbranchen og bane vejen for et renere vandmiljø gennem elektrificering. Samtidig skal målrettede justeringer gennem hele forsyningskæden bidrage til, at virksomheden kan indfri målet om at blive CO2-neutral inden udgangen af 2027.

"Vi kommer ikke til at købe os til CO2-neutralitet. Derimod går vi i dialog med vores leverandører og hæver kravene til bl.a. råvarer, energiforbrug og genanvendelighed. Det kan betyde, at vi er nødt til at insource flere processer, såfremt nogle leverandører ikke ser det økonomiske rationale i en bæredygtig omstilling af produktionen."

Finansiering fast-trackede væksten

Da Carl Kai Rand lancerede Rand Boats og GoBoat i 2013 var det med visionen om at opbygge virksomhederne organisk gennem selvfinansiering og sunde resultater.

"Vi valgte bevidst ikke at inddrage investorer for at bevare fokus på vores kerneværdier samt undgå at kompromittere vores langsigtede strategi. Samtidig har finansiering været nødvendig for at accelerere væksten og opnå de markedsandele, der netop er afgørende for, at vi kan skabe impact. Det var grunden til, vi tog fat i EIFO," forklarer han.

Således modtog Rand Boats i 2023 et lån på 20 mio. kr. fra EIFO, som muliggjorde lanceringen af to nye bådmodeller, udviklingen af virksomhedens eget elektriske fremdriftssystem samt udvikling af interface og apps.

"Finansieringen gav os mulighed for at fast-tracke vores udvikling på et afgørende tidspunkt i vækststegen. Uden støtten fra EIFO havde vi ganske enkelt ikke været i stand til at realisere vores ambitioner med samme hastighed."

Konsolidering i sigte

Markedet for elektriske både er præget af en betydelig fragmentering med mere end 2.000 aktører, men det kommer til at ændre sig, mener Carl Kai Rand:

"Vi har nogle teknologiske fordele, som de mindre spillere på markedet ganske enkelt ikke kan hamle op med. Derfor forventer jeg en kommende konsolidering i branchen, hvor vi vil placere os blandt de fem største spillere inden for 10 år," siger han og slutter:

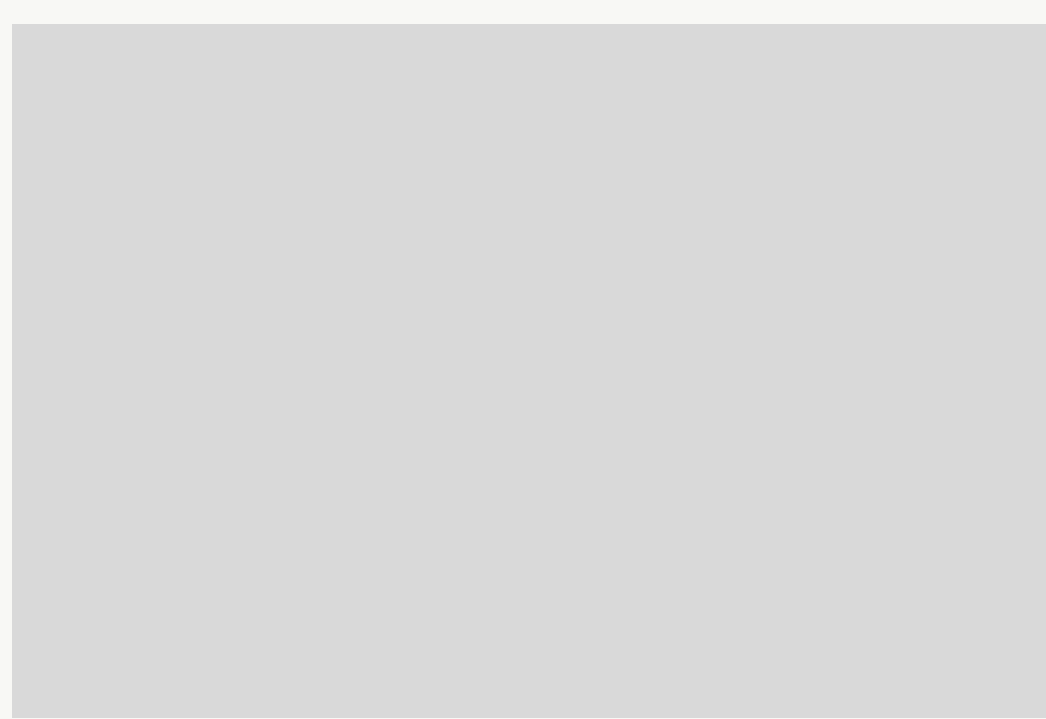
"Vi har en mission om at gøre oplevelsen og hele det community, der knytter sig til det maritime miljø, tilgængelig for alle. Dels ved at kunne tilbyde de bedste både i alle prisklasser, der appellerer til et bredere publikum, dels gennem deleøkonomiske løsninger og bådklubkoncepter."



Om Rand Boats

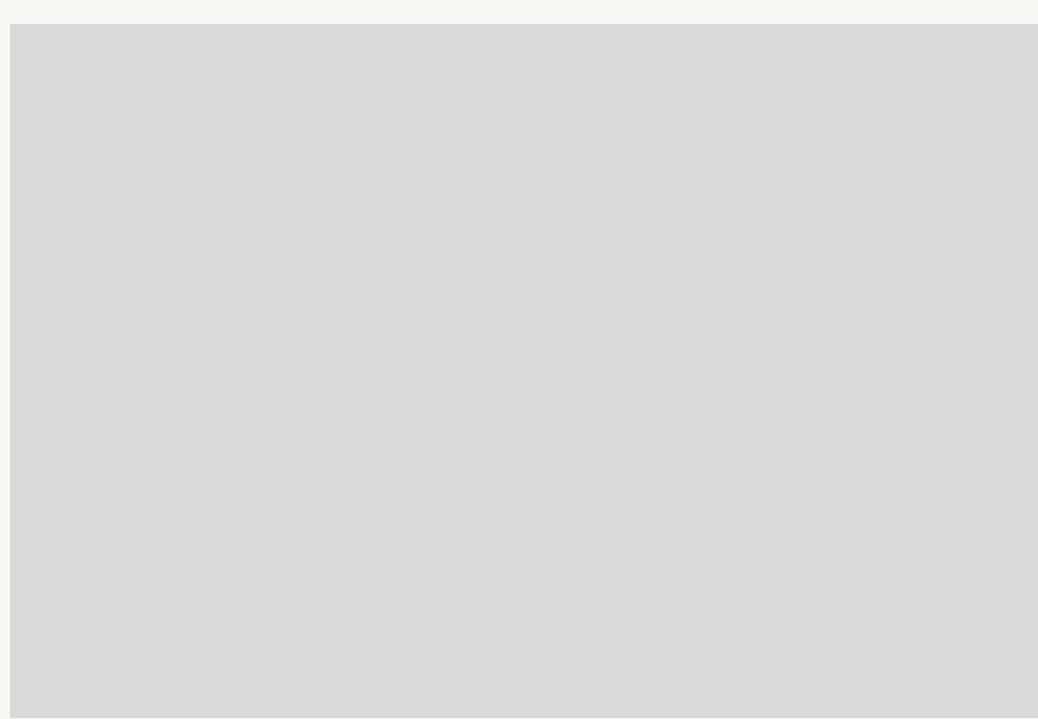
Rand Boats blev stiftet i 2013 af arkitekt Carl Kai Rand med målet om at elektrificere bådbranchen og gøre de maritime glæder tilgængelige for alle. Carl Kai Rand står desuden bag virksomhederne GoBoat, Ocean Collective og Seanics.

I 2023 rundede virksomheden en omsætning på 118 mio og forventer en fremadrettet vækst på gennemsnitlig 50 pct. årligt. Virksomheden beskæftiger 120 medarbejdere, hvoraf de 14 er ansat på hovedkontoret i Nordhavn og de resterende på virksomhedens fabrik i Kroatien.



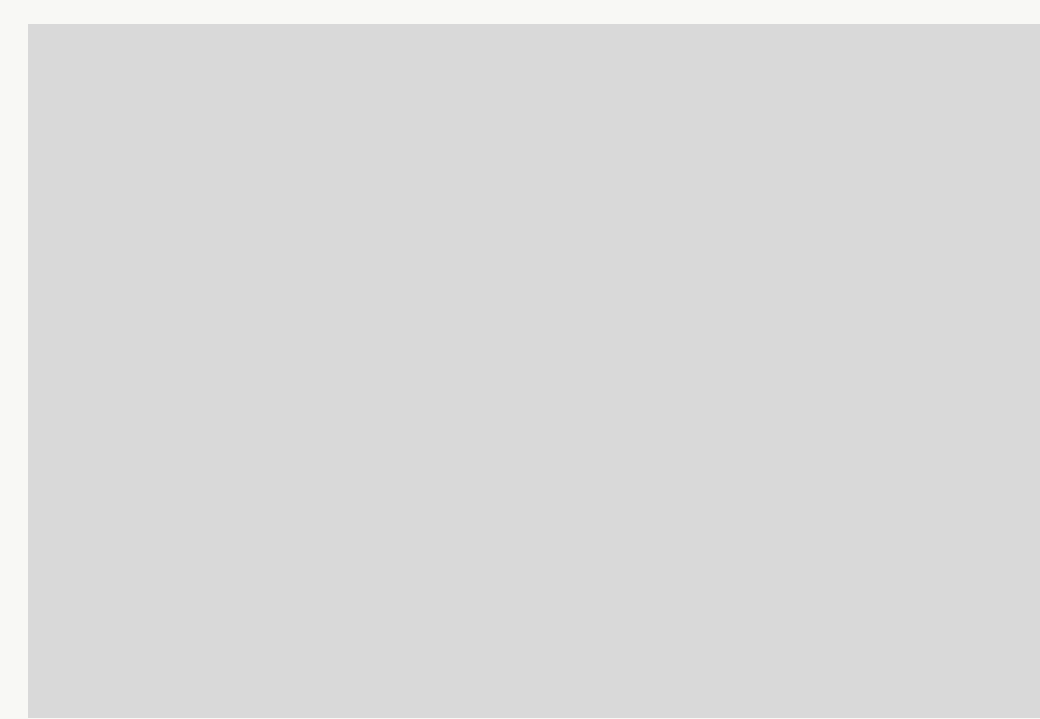
CASE

Business angel Steen Ulf Jensen om EIFOs Matchlån

[Læs mere](#)


CASE

Business Angel Rune Mai: Matchlånet giver mig mulighed for at 2x'e min egen investering

[Læs mere](#)


CASE

Dansk drone-startup skal fjerne miner i Ukraine med Matchlån

[Læs mere](#)

Kontakt og nyheder

[Nyheder](#)
[Videnshub](#)
[Kontakt](#)
[Pressekontakt](#)
[Find medarbejder](#)

Andre links

[Gør karriere i EIFO](#)
[Cookiepolitik](#)
[Persondatapolitik](#)
[Whistleblowerordning og klageadgang](#)
[Skabeloner og dokumenter](#)
[Vilkår](#)

Følg os