

Dnr S2022/00562

Socialdepartementet

Remissvar över betänkandet SOU 2021:95 En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkohol.

Sammanfattning

Svenskt Vin instämmer i förslaget om att tillåta gårdsförsäljning av alkohol och vår bedömning är att ett genomförande enligt förslaget varken riskerar vårt detaljhandelsmonopol eller vår folkhälsa.

När det gäller utredningens EU-rättsliga överväganden är vi trygga med att dessa godkänts av flera experter på området. Vi vet att det inte går att få någon garanti från EU-domstolen i förväg men om det skulle visa sig att gårdsförsäljningen stöter på motstånd finns möjligheten att backa bandet. Enligt förslaget upphör gårdsförsäljning med automatik sex år efter införande om det inte stiftas en ny lag om att tillåta denna.

Vi vill ta bort begränsningen av storleken på de företag som får möjlighet till gårdsförsäljning. Denna begränsning utesluter de som lyckats och riskerar att minska intresset att utveckla resterande företag. En begränsning som hämmar utvecklingen av branschen innebär ju dessutom att vi minskar möjligheten till fler arbetstillfällen. Vi anser att begränsningen som gäller per kund och tillfälle räcker.

Vi anser även att begränsningen på fyra flaskor vin (3 liter) till besökarna är för lite. Tre liter är en kvantitet som normalt används i Bag in Box vilket är storsäljaren på Systembolaget. Vin i flaskor levereras däremot som standard i kartonger om sex eller tolv flaskor över hela världen och vi vill därför att det minst ska vara tillåtet att sälja sex flaskor (4,5 liter) så att vi slipper ta fram specialemballage enbart för gårdsförsäljning.

Som framgår av historiesammanställningen på nästa sida är det av stor vikt att gårdsförsäljning snarast tillåts eftersom det annars finns risk att svensk vinodling helt manövreras ut av de som inte vill ha gårdsförsäljning.

Historien sett ur svenska vinproducenters perspektiv

För 15 år sedan kunde vi inte köpa svenskt vin, gjort på druvor, på det statligt ägda Systembolaget AB. Anledningen var, enligt Systembolaget AB, att det saknades en dokumenterad efterfrågan. För att få finnas på hyllan på Systembolaget krävdes nämligen detta. Att skapa en sådan efterfrågan när man inte kunde sälja var ett moment 22. Svenskt Vin hade vid denna tid kontakt med dåvarande chefsjuristen på Systembolaget, Karin Eckerberg. Hon förklarade att Systembolaget inte hade någon möjlighet att ta emot svenskt vin eftersom det inte fanns någon dokumenterad efterfrågan samt att det skulle vara diskriminerande för utländska producenter som inte hade denna möjlighet.

Detta inträffade 2007 när den första utredningen kring just gårdsförsäljning pågick. För att verkligen peka på problemet som de svenska vinodlarna stod inför, ombads Systembolaget AB att verifiera skriftligt att det verkligen låg till på detta sätt. Vi upplyste Systembolaget AB om att detta dokument skulle lämnas till den dåvarande utredningen om gårdsförsäljning som leddes av Anita Werner. Då hände plötsligt något. På bara några veckor uppstod en dokumenterad efterfrågan och diskriminering var inte längre aktuell. Nu skulle alla små producenter som tillverkade alkohol i Sverige garanteras en plats på hyllan på det närmsta Systembolaget. På detta sätt ville Systembolaget AB hjälpa till och då behövdes ju inte gårdsförsäljning, menade dåvarande VD på Systembolaget AB, Anitra Steen. Politikerna fick omgående information om detta vilket innebar att intresset för gårdsförsäljning svalnade.

Förslaget infördes och de svenska vinproducenterna fick sina flaskor på hyllan på det närmsta Systembolaget. De kunde då för första gången berätta för sina besökare att nu fanns vinet äntligen att köpa, vilket fungerade utmärkt för de som bodde nära en vinodlare medan långväga besökare fortfarande inte kunde handla något. På deras Systembolag fanns ju inte vinet. De kunde ju köpa som så kallad privatimport men detta blev väldigt dyrt och var därför oftast inte aktuellt. Den frågan kom upp i andra utredningen om gårdsförsäljning några år senare. För att lösa även detta utökade Systembolaget AB sina tjänster. Vinodlarna fick nu finnas på de tre närmsta Systembolagen och inte nog med det. Systembolaget AB tog på sig att skicka viner till alla andra Systembolagsbutiker i hela landet utan någon kostnad för producenterna. På grund av denna "generositet" och den information som Systembolaget AB gav politikerna blev det nej till gårdsförsäljning även denna gång.

Det varade tyvärr inte länge utan ganska snabbt ändrade Systembolaget AB reglerna. Man hade lovat mer än man kunde hålla. Nu skickade Systembolaget AB inte längre vinerna från det närmsta Systembolaget utan istället fick producenterna själva skicka vinerna till ett centrallager mitt i Sverige. Därifrån skickade sedan Systembolaget AB vinerna vidare. Man tog även bort garantin att få ha alla sina produkter på de närmsta Systembolagen. Nu gällde istället att de

produkter som, enligt Systembolaget AB, ansågs hålla tillräcklig kvalitet och hade rätt pris fick finnas där. Om de uppfyllde kraven bestämdes enväldigt av Systembolaget AB. Man hade så klart rätt att överklaga. Om detta fick politikerna ingen information alls. Än idag tror de flesta politiker att alla små svenska alkoholproducenter är garanterade en plats på det närmsta Systembolagets hyllor. Så är det alltså inte.

När nu den tredje utredningen av gårdsförsäljningen närmar sig sitt slut och resultatet än en gång visar att det går att ha gårdsförsäljning av alkohol i Sverige med bibehållet detaljhandelsmonopol och utan negativa konsekvenser för folkhälsan reagerar Systembolaget AB oerhört kraftigt. Man hotar nu att göra förändringar i sitt sortiment med stora negativa konsekvenser för svenska alkoholproducenter. Man säger att det är osannolikt att man kan behålla detta sortiment och att man eventuellt måste ta bort det helt. Att detta sortiment, som kallas TSLS, är en förutsättning för flera små alkoholproducenters överlevnad känner Systembolaget AB väl till. Därför väljer man nu, som sista utväg, att hota med att avskaffa detta om det blir gårdsförsäljning av alkohol i Sverige. Nu är inte efterfrågan så viktig längre. Snarare verkar nyckfullheten hos detaljhandelsmonopolet styra.

Att försöka påverka allmänheten och politikerna i Sverige är inget nytt för Systembolaget AB. Alla minns säkert hur Magdalena Gerger, för några år sedan, skrev ett öppet brev till alla riksdagsledamöter med budskapet att en liten vingård i Skåne kan stjälpå hela Systembolaget. Detta budskap publicerades även i de flesta dagstidningarna i en välordnad kampanj för att inte tillåta gårdsförsäljning.

Vi har också med förvåning tagit del av Systembolaget AB:s argument om att denna utredning frångått sitt uppdrag. Detta med ett visst mått av förundran kring Systembolaget AB:s självpåtagna tolkningsföreträde i alla frågor som rör Svensk alkoholpolitik, -försäljning och EU rätt. Vi är tacksamma att det är Sveriges Riksdag som definierar och driver vår alkoholpolitik.

Vi ser även med oro på att Socialdepartementet, som är de som utfärdat och definierat direktiven, nu sent omsider har en uppfattning kring utredningens förslag som sammanfaller med Systembolaget AB:s invändningar, ofta i likalydande formuleringar. Något som i slutändan resulterat i ytterligare begränsningar utöver de som utredningen tidigare kommit fram till. Alla förstår säkert att det är oerhört svårt att driva och utveckla en verksamhet där reglerna hela tiden förändras och man själv inte har möjlighet att påverka. Därför ser vi nu, i den tredje utredningen, en reell möjlighet att tillåta gårdsförsäljning med bibehållet detaljhandelsmonopol.



Utredningen har gett Sweco i Sverige AB uppdrag att utreda eventuella folkhälsokonsekvenser på fem års sikt. Där har man kommit fram till att ett införande av gårdsförsäljning enligt utredningens ursprungliga förslag kommer att leda till en förhållandevis liten ökning av totalkonsumtionen av alkohol. I volym räknat 0,029 liter ren alkohol per invånare över 15 år vilket motsvarar 0,34 procent av konsumtion av alkoholdrycker i Sverige.

Det har framförts en oro kring att man inte kan backa en lag som införts. Däremot upphör ju en tidsbegränsad lag automatiskt när slutdatum uppnåtts. Om ingen ny lag stiftas upphör alltså gårdsförsäljning den 1 juli 2029. Svenskt Vin önskar att lagen inte blir tidsbegränsad.

Vi vill peka på Finland och Norge. Där finns en parallellitet av gårdsförsäljning och detaljhandelsmonopol av alkohol utan tidsbegränsningar som redan införts och att detta inte föranlett några åtgärder från EU.

Då vi inför gårdsförsäljning kommer det att ge många nya arbetstillfällen framförallt i produktionsledet men också i besöksverksamheten.

En undersökning visar att 94 procent av svenska folket vill ha gårdsförsäljning och när nu också en majoritet i riksdagen vill det hoppas vi det blir verklighet inom kort.

Vi är eniga med utredaren i bedömningen att denna form av gårdsförsäljning inte kommer att äventyra vare sig detaljhandelsmonopolet eller folkhälsan. De begränsningar som föreslås ger också en möjlighet att backa allt om det skulle bli oförutsedda problem. Vi äventyrar alltså inget.

Beslut i detta ärende har fattats av branschorganisationen Svenskt Vins styrelse och dess ordförande Sveneric Svensson. I beslutet har styrelseledamot Ronny Persson medverkat som sakkunnig.

Väröbacka och Åhus den 18/5 2022

Sveneric Svensson
Ordförande

Ronny Persson
Sakkunnig