

Socialdepartementet  
[s.remissvar@regeringskansliet.se](mailto:s.remissvar@regeringskansliet.se)

Kopia till:  
[s.fs@regeringskansliet.se](mailto:s.fs@regeringskansliet.se)  
[paula.ericson@regeringskansliet.se](mailto:paula.ericson@regeringskansliet.se)

Remissvar

## Sveriges Branchorganisation för Oenologi och Vitikultur om ”En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker” (SOU 2021:95)

S2022/00562

Sveriges Branchorganisation för Oenologi och Vitikultur (SBOV) stiftades 2021 och samlar Sveriges största kommersiella vingårdar.

I Sverige odlas till majoriteten svampresistenta druvsorter som inte kräver kemisk besprutning och i och med det låga sjukdomstrycket är svensk vinnäring ett undantag till det annars miljöpåfrestande jordbruket som vinodling är. Att stärka svensk vinnäring och skapa fler möjligheter på politisk nivå till tillväxt, såsom gårdsförsäljning, skulle inte bara tillåta en bransch verksam på land- och glesbygd att blomstra utan även fungera som ett arbete mot en mer hållbar och klimatpositiv vinproduktion.

SBOV ställer sig positivt till utredarens förslag till gårdsförsäljning i stort och vill uppmärksamma följande punkter för att förslaget skall kunna implementeras och fullföljas av Sveriges kommersiella vingårdar.

### 10.2.1 Formerna för gårdsförsäljning. (s.126)

Liksom utredningen påpekar finns det många vinodlare som bedriver odling och förädling på olika geografiska platser, samt i vissa fall även i olika bolag. Det är av hög prioritet att dessa vinodlare tillåts bedriva gårdsförsäljning från den plats som av vinodlaren anses passa den besöksverksamhet gården har. Detta för att undvika de stora investeringar som skulle krävas för att etablera lokaler för skatteupplag, försäljningsyta och personalkostnader på en plats som annars inte tar emot någon besöksverksamhet. Dessa investeringar skulle väsentligt försvåra vingårdens möjlighet att bedriva gårdsförsäljning.

### 10.2.2 Endast i begränsade kvantiteter. (s.130)

Det kan uppstå logistiska utmaningar för oss kommersiella vinodlare i att förhålla oss till förslagen volym om 3 liter vin. En normalstor vinflaska i Systembolagets sortiment är 0,75 liter vilket innebär att den begränsade kvantiteten för vin blir 4 flaskor. Den kvantitativa begränsningen innebär att enbart de vingårdar med produktion av 0,5-litersflaskor kan bruka ordinarie paketering i gårdsförsäljningssyfte medan resterande producenter med försäljning av 0,75-litersflaskor tvingas köpa in specifik paketering för detta ändamål. Detta innebär såväl en finansiell som logistisk utmaning samt i det långa loppet en försämrad klimatpåverkan från verksamheten, med fler inköp av mindre kvantiteter och potentiellt svinn. 4,5 liter vin skulle innebära en kvantitet av 6 flaskor, vilket är den mängd som ofta används vid frakt och beställningar är därför en rimligare begränsning därför förordar den mängden som begränsad kvantitet.

### 10.3 Vem som ska få bedriva gårdsförsäljning. (s.131)

En särskilt viktig punkt som SBOV ställer sig bakom. Branschen har inga synpunkter på den kvantitativa begränsningen av produktionsvolym. Det är av stor betydelse att gårdsförsäljning även skall få bedrivas av den som yrkesmässigt odlar vindruvor som

används vid vintillverkning, i enighet med utredningens förslag. Se kommentar till punkt 10.2.1 för vidare resonemang.

### **10.3.2 Hantverksmässig tillverkning.** (s.132)

En hantverksmässig tillverkning bör, liksom utredningen föreslår, ta avstamp i samma regelverk som ställs för Systembolagets TSLS-sortiment. SBOV vill särskilt lyfta att en begränsning av antalet anställda i en verksamhet för att dess produktion skall klassas som hantverksmässig inte är ändamålsenlig. Vingårdar anlitar ofta personal för säsongsbetonat arbete i odlingen samt vinproduktionen. Detta är en utgångspunkt för verksamheten och ger inte avkall på vinets kvalitativa egenskaper och i synnerhet inte i dess hantverksmässiga prägel.

Samma argumentation gäller även mot att inkludera automatisering i produktionsledet som en försämrad hantverksmässighet. Vi menar därför att dessa typer av begränsningar inte bör tillämpas.

### **10.3.3 Småskalighet och oberoende.** (s.135)

SBOV ställer sig bakom utredningens slutsats att småskalighet är av stor betydelse och att detta driver upp priset på produkten, vilket i sin tur innebär en begränsning i försäljningsvolym och i det långa loppet en mindre påverkan på folkhälsan.

### **10.4.1 Egen eller lokal produktion av råvara.** (s.139)

SBOV är för att införa krav på egenodlad råvara, inom Sveriges gränser.

Utredningens förslag att tillåta inköp av en viss mängd råvara som komplement till sin produktion bör också iaktas. Den geografiska begränsningen för inköp bör inte sättas till 10 kilometer från produktionsplatsen då många vingårdar har längre avstånd än så mellan varandra. Det behov av inköp som uppkommer är komplement till egen produktion vid till exempel bortfall av skörd i och med ogynnsamma väderförhållanden. I detta fall är sannolikheten hög att samma förhållanden råder inom 10 kilometers avstånd och något inköp blir därför bli svårt att göra. SBOV hävdar på grund av detta att inköp av råvara som komplement till sin egen produktion bör sättas till inom Sveriges gränser.

### **10.4.3 Alternativ modell för gårdsförsäljning.** (s.147)

I utredningen presenteras ett alternativt förslag med krav på egenproducerad råvara. Skulle detta antas är det något som SBOV och dess medlemmar ställer sig bakom. Alternativet ger incitament att odla egen råvara vilket har god effekt på en grön klimatomställning.

### **10.5.1 Prissättning.** (s.149)

SBOV ser inga hinder för att tillämpa den prismodell som presenteras i utredningen. En av anledningarna till efterfrågan på gårdsförsäljning är möjligheten för vingårdar att tillgodogöra sig den marginal som vid försäljning via Systembolaget går förlorad. Det är därför inte aktuellt för någon vinproducent att sätta ett lägre pris än vad som sätts hos Systembolaget.

### **10.5.2 Försäljningstider.** (s.153)

Vingårdars tillämpning av gårdsförsäljning kommer ske i samband med den redan befintliga besöksverksamheten, som är en stor inkomstkälla för de flesta inom näringen. Detta eftersom utredningens förslag baseras på att all försäljning skall ske i samband med en upplevelse. Det blir därför en förutsättning för verksamheten att helger inte utesluts från de tillåtna försäljningstiderna eftersom det är under dessa dagar som den största delen av besöksverksamheten är sker.

En stor del av turismen inom vingårdar sker under sommarsäsongen, men vinnäringen pågår året runt och är en möjlig turistattraktion även under lågsäsong (september-maj) vilket ger upphov till fler arbetstillfällen året om. Under lågsäsong är besöksverksamheten beroende av de dagar och tider som konsumenter inte befinner sig på sitt arbete, det vill säga vardagar efter 16:00 och på helgdagar.

Det är därför av stor vikt att gårdsförsäljning skall vara möjlig på tider som skiljer sig från Systembolagets öppettider.

#### **10.9.1 Krav på försäljningsställe.** (s.167)

SBOV har inga synpunkter på utredningens förslag. Föreningen vill dock understryka att det är viktigt det inte ställs krav på en egen lokal ämnad för försäljning och lagerhållning av de varor som skall säljas via gårdsförsäljning. Detta skulle medföra stora kostnader för producenten vilka inte skulle vägas upp av försäljningens intäkter. Det skulle gå i strid med utredningens syfte att presentera ett förslag som är uppnåeligt för de berörda verksamheterna.