

Gemensam satsning för gårdsförsäljning

Av Thomas Rödin

Höganäs, Helsingborgs och Ängelholms kommun i gemensam satsning för att påskynda införandet av gårdsförsäljning av alkoholhaltiga drycker.

Trots att frågan utretts ett flertal gånger så har ingen svensk regering hittills lyckats föra frågan om gårdsförsäljning av alkohol i hamn. Men nu ligger ett nytt förslag på regeringens bord, som konstaterar att gårdsförsäljning ska kunna införas utan att det hotar vare sig alkoholmonopolet eller folkhälsan.

För att ytterligare försöka påskynda processen har de tre nordvästskånska kommunerna Höganäs, Helsingborg och Ängelholm nu ingått ett samarbete för att uppmana regeringen att snarast öppna möjligheten att bedriva gårdsförsäljning av alkohol. Genom detta gemensamma initiativ vill de tre kommunerna skapa goda förutsättningar för ökat landsbygdsföretagande,

fler arbetstillfällen och besöksturism, men även lyfta svenskproducerat vin som produkt. Förhoppningen är att förslaget som ligger uppe på riksnivå ska röstas genom och ge en möjlighet att prova på upplägget inom ett geografiskt begränsat område.

– Våra kommuner har jobbat med frågan på olika sätt under en längre tid. I augusti 2022 beslutade till

exempel Ängelholms kommunfullmäktige att ansöka hos regeringen om att bli försökskommun för gårdsförsäljning och uppmanade samtidigt Familjen Helsingborgs kommuner att göra samma sak. Gällande det här senaste initiativet som vi tog gemensamt under förrsommaren så är det Höganäs kommun som sträckt ut en hand till oss andra och genom det dragit i gång



FOTO: OSCAR DAHL



Christian Orsing, kommunstyrelsens ordförande i Helsingborg, Robin Holmberg, kommunstyrelsens ordförande i Ängelholm och Peter ??????

arbetet, berättar Robin Holmberg, kommunstyrelsens ordförande i Ängelholm.

– Vi tror att ett ja till gårdsförsäljning skulle bidra till att sätta fokus på både såväl närproducerad mat som dryck samt stärka turismekonomin. Men också lyfta skånskt jordbruk och den lokala livsmedelsproduktionen som kan bidra till vårt samhälle på så många sätt. Jag hoppas och tror att möjligheterna är goda till vi ska komma till skott denna gång. Det är hög tid att få till en mer pragmatisk och praktiskt tillämpbar syn på denna fråga, fortsätter Christian Orsing, kommunstyrelsens ordförande i Helsingborg.

Ser ni möjligheter till samarbeten mellan kommunerna inom fler områden framöver?

– Absolut! Redan i dag samverkar vi kring närings- och besöksnäringsfrågorna inom Familjen Helsingborg. Ängelholm och Höganäs (tillsammans med Båstad) har också samverkan inom ramen för det vi kallar Två Halvöar. Så visst kan vi fortsätta fördjupa vårt gemensamma arbete med dessa frågor, men jag ser att gårdsförsäljningsfrågan är en utmärkt, konkret sak att börja med, konstaterar Robin.

– Javisst, och med frågan om gårdsförsäljning kan så mycket mer utvecklas kopplat till besöksnäring, gastro-

nomi, närproducerade varor i säsong och generell turismekonomi. Vilket både lyfter fram skånskt odling och bidrar till en levande landsbygd, instämmer Christian Orsing.

NORDVÄSTRA SKÅNE är idag landets mest vingårds-täta region och enligt Sveriges Lantbruksuniversitet finns det i södra Sverige potential för minst 3 000 hektar vinodling. Det milda klimatet och den långa odlings-säsong ger goda förutsättningar för en blomstrande vinkultur, och antalet aktörer har ständigt ökat under de senaste decennierna. Kullabergs Vingård, beläget på spetsen av den natursköna Kullahalvön,

och Lottenlund Estate, strax söder om Allerum, är två av de vingårdar som nu med spänning väntar på regeringens beslut i frågan.

– Vi är jättegglade att kommunerna ser möjligheterna med gårdsförsäljning. Det vore ett viktigt steg i arbetet att man tänker på nordvästra Skåne som en vinregion, och en förutsättning för att fler entreprenörer ska våga satsa. Vi skulle kunna öka vår attraktion som besöksmål, skapa fler arbetstillfällen och även få bättre avkastning på våra produkter.

– Vi producerar svenskt vin med fokus på högkvalitativa produkter, i ganska liten skala jämfört med internationella vinproducenter. Efterfrågan på våra



Tina Berthelsen, grundare av Lottenlund Estate.

»Svenskt vin börjar verkligen blomstra och gårdsförsäljning är en viktig katalysator«

viner är god och vi känner att det finns utrymme att fortsätta växa. Vi säljer mestadels i Sverige, både till Systembolagen och restauranger runt om i landet. Sedan exporterar vi även till Japan, Norge, Italien, Frankrike, Hong Kong, samt att fler marknader visar intresse. Svenskt vin börjar verkligen blomstra och gårdsförsäljning är en viktig katalysator, berättar Victor Dahl, VD på Kullabergs Vingård.

Även Tina Berthelsen, grundare av Lottenlund Estate har stora förhoppningar om ett positivt beslut och ser även möjligheter utökade samarbeten med såväl kommuner som kollegor i branschen.

– Med tanke på att 70 procent av Sveriges vinodling

sker i vår region, så tror jag att man hade kunnat se positiva effekter väldigt fort. Vi satsar mycket på besöksnäringen och våra provningar, och det hade varit väldigt betydelsefullt för helhetsupplevelsen att kunna erbjuda våra kunder att handla med en flaska vin hem. Genom gårdsförsäljningen kommer vi även att kunna skapa fler hotellnätter och restaurangbesök i vår region. Självklart hade det också varit positivt rent försäljningsmässigt och ett sätt sprida ordet om våra produkter, konstaterar Tina Berthelsen.

– Redan idag så finns det en bra dialog mellan oss lokala vinodlare, men jag hade gärna sett lite mer aktivitet och gemensam marknadsföring. Kanske hade vi kunnat få till en variant av »Riesling Week« där man under två veckor varje år lyfter fram den tyska nationaldruvan världen över? Det hade varit kul att göra en svensk vecka i juni, eftersom många svenska viner släpps då. Det hade också varit superkul att få till ett samarbete med kommuner och kollegor runt en vingaardsbuss som hade kunnat gå runt till de olika gårdarna, avslutar Tina.



FAKTA Utredningen om småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker, som kom i december 2021, föreslår att gårdsförsäljning kan tillåtas och monopolet samtidigt bevaras enligt EU-rätten. Förutsättningen är att gårdsförsäljning endast tillåts i anslutning till ett betalt studiebesök eller en föreläsning med anknytning till den aktuella produkten på tillverkningsstället mängden som får säljas till en kund vid ett köptillfälle begränsas. Utredningen bedömer att förslaget inte märkbart skulle påverka folkhälsan, samt att gårdsförsäljning skulle kunna medföra en ökning av antal arbetstillfällen i dryckesbranschen med 17–19 procent. Det generellt ökade intresset för lokalt och småskaligt gör det troligt att gårdsförsäljningen även skulle leda till en ökad efterfrågan av lokalt och småskaligt på Systembolaget.

Utredningen föreslår även:

- att det ska krävas tillstånd från kommunen för att få bedriva gårdsförsäljning.
- att gårdsförsäljning inte får bedrivas tidigare än klockan 10.00 och inte pågå längre än till klockan 20.00.
- att alkohollagens generella regler om försäljning ska gälla.
- att regleringen i ett första steg bör gälla i sex år från ikraftträdandet.



Victor Dahl, VD på Kullabergs Vingård.