



Till:

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

Kopia:

[paula.ericson@regeringskansliet.se](mailto:paula.ericson@regeringskansliet.se)

[s.fs@regeringskansliet.se](mailto:s.fs@regeringskansliet.se)

Diarienummer: S2022/00562

## **Remissvar till SOU 2021:95 ”En möjlighet till småskalig gårdsförsäljning av alkoholdrycker”**

Sydsvenska Handelskammaren har följt utvecklingen och diskussionen om gårdsförsäljning sedan tidigare utredning (SOU 2010:98) och vill lämna följande synpunkter.

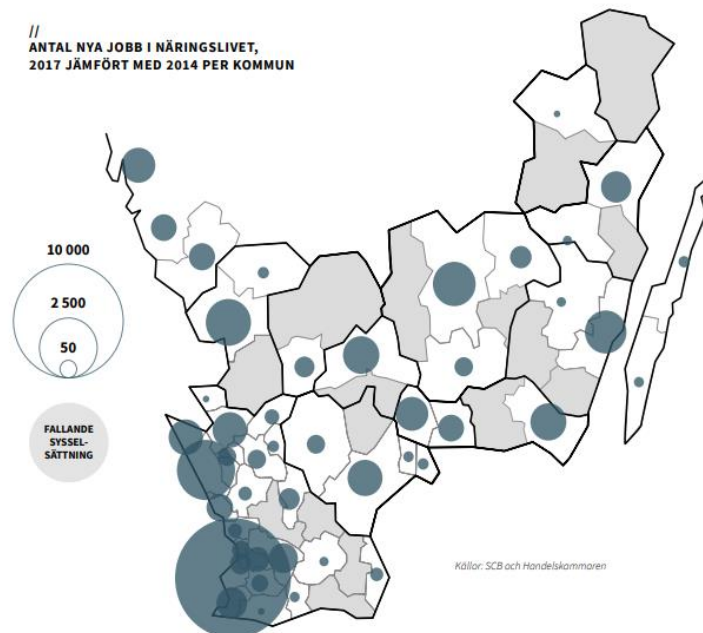
Produktion av alkoholhaltiga drycker är en starkt växande och seriös bransch med stor potential för export och svensk besöksnäring.

### *Potential för sysselsättning*

De senaste tio åren har antalet företag ökat från omkring 100 till 700 aktiva producenter med mellan 7 000 och 8 000 personer i dagsläget som är direkt sysselsatta.

The Absolut Company har gjort uppskattningar som pekar på att de 300 direkta arbetstillfällena i produktions- och buteljeringsanläggningarna i Nöbbelöv och Åhus, genereras minst 2 000 helårsarbeten, merparten i Skåne och södra Sverige. Dit räknas anställda inom underleverantörer som gör flaskglas, kapsyler, transportföretag liksom veteleveranser från cirka 350 odlare. En mycket stor andel av näringsens direkta och indirekta sysselsättning finns i Sydsverige.

Näringsgeografiskt finns också stora fördelar genom att anläggningarna i många fall ligger utanför de största tätorterna. Sysselsättningsstillväxten i Sverige – och även Sydsverige – har varit koncentrerad till tätorter, men den här branschen innebär möjlighet för tillskott där det i övrigt inte skapas sysselsättning netto.



Figur 1. Nettosysselsättning Sydsverige. De grå områdena har förlorat sysselsättning i näringslivet netto (2014–2017). Källa: SCB och Handelskammaren.

### Potential för export

Det finns en stor variation i utbudet vilket innebär att branschen är robust med bred bas. Men det finns också viktiga gemensamma nämnare för dessa aktörer. Kostnadsläget i Sverige gör att det i stort sett uteslutande handlar om produkter med högt förädlingsvärde som siktar på nischer, har god exportpotential och inte lågkostnadsproduktion av stora volymer.

Sverige är väl försett med den kompetens inom bland annat marknadsföring och distribution som är nödvändiga för framgång på exportmarknaderna för dessa produkter. Vi ser alltså en stor potential.

Gårdsförsäljning är en viktig del av strategin för att lyckas på dessa internationella marknader, eftersom kunder (både konsumenter och distributörer) ser det som viktigt att kunna besöka företagen, deras anläggning och deras miljö. Platsen, processen och anknytningen till en viss geografisk miljö är en klassisk komponent för framgång.

Därför är gårdsförsäljning en viktig komponent även i en exportstrategi.



## *Potential för besöksnäring*

Till detta kommer betydelsen för sysselsättning genom besöksnäring. Det är väl känt att vindistrikt och destillerier har skapat stora och stabila marknader för turism. Detta är väl känt och dokumenterat och ett avgörande argument.

## *Gårdsförsäljningens omfattning*

Handelskammaren anser att ett nytt regelverk skall utformas utan krav på storlek hos aktörerna som organiserar gårdsförsäljning. Sådana begränsningar leder till gränsdragningsproblem, som kan hämma möjligheterna till expansion, inte minst för export.

I övrigt har Handelskammaren inga synpunkter på detaljer i utformningen. Vi utgår från att ett regelverk skall utvärderas och kan justeras om det visar sig nödvändigt.

*Sammanfattningsvis* föreslår Handelskammaren att regeringen mot bakgrund av utredningen och vad som anförts går vidare med en proposition om att införa gårdsförsäljning.

Malmö den 7 juni 2022

SYDSVENSKA HANDELSKAMMAREN

Per Tryding  
vVD