Skrifstofa Alþingis
Nefndasvið
150 Reykjavík
nefndasvid@althingi.is

Steðji, Borgarbyggð 2.12.2014

Málefni er varðar áfengisfrumvarps sem er í meðferð Alþingi 2014

Punktar frá Brugghúsi Steðja ehf varðandi áfengislöggjöf, þetta er sýn rúmlega 2ggja ára gamals fyrirtækis á áfengismarkaði á Íslandi, sumir punktarnir koma e.t.v. ekkert inn á hid nýja frumvarp en okkur þykir nauðsynlegt að koma á framfæri í þessari umræðu:

Fyrst, aðeins um Brugghús Steðja ehf, sem er micro brugghús, fjölskyldufyrirtæki, í eigu Svanhildar Valdimarsdóttir og Dagbjarts Arilíussonar ábúenda og eiganda Steðja í Borgarfirði. Við erum með þýzkan bruggara, Philipp Ewers, í fullri vinnu. Philipp býr hér á landi með unnustu sinni og barni og er enn að, í því að fjölga sveitungum okkar í Borgarfirði. Þau voru að versla sér íbúðarhús hér í sveit og vilja hvergi annarsstaðar vera. Brugghús Steðja hefur getið sér gott orð erlendis á þessum stutta tíma sem við höfum verið í rekstri. Í dag erum við t.d. með þýzkan bruggnema í vinnu, en hann fékk sérstakt leyfi til að nema sína 5 önn af 8 í einum virtasta brugghásköla í heimi hér hjá Brugghúsi Steðja. Sá háskóli heitir Weihenstephan og er í Munchen, Þýskalandi. Okkar markmið er að vinna með eins mikið af íslenskum hráefnum og möguleiki er á, og erum við í þróunarvinnu með möltun á íslensku byggi og ræktun á íslenskum humlum. Þetta tekur allt sinn tíma en við teljum vera raunhæft innan nokkurra ára.

- Brugghús Steðja ehf er staðsett í Borgarfirði, í miðri ferðamannaleið sem er ört vaxandi grein hér á Vesturlandi. Við fáum marga gesti til okkar. Það er nauðsynlegt fyrir okkur að vera dugleg að taka á móti fólki, bæði innlendu sem erlendu, til þess að kynna starfsemi okkar. Í núverandi umhverfi megum við ekki selja neinum framleiðslu okkar „beint frá býli“. Sú leið er alltaf að verða vinsælli að neytendur geti snúið sér beint til framleiðenda og verslað sína vöru þaðan. Það þrengir tekjumöguleika okkar verulega að geta ekki selt beint til neytenda og jafnvel í veislur nema í gegnum ÁTVR. Það þykir of „snúið“ fyrir einkaaðila sem eru að halda veislu af einhverju tagi, að panta frá okkur, í stað þess að snúa sér beint til stóru aðilanna sem geta selt og/eða „gefið*“ sýna vöru í gegnum sína veitingastaði. Þess má geta að heimamarkaðurinn okkar er mjög mikilvægur, en það er upp á náð og miskun ÁTVR að vara frá okkur komist inn í heimabúðir. Þess má geta að engin af fastri vörutegund hjá okkur er t.d. á Akranesi og ekki hafa allar vörur frá okkur komist inn í Vínbúðina Borgarnesi, t.d. vorum við að reyna að markaðsetja páskabjórinn okkar með fallegri mynd af Hafnarfjalli framan á en hann komst því miður ekki einu sinni inn í Vínbúðina í Borgarnesi.

- Að auglýsa áfengi er bannað... samt sem áður er ekki hægt að kveikja á sjónvarpinu eða útvarpinu án þess að heyra áfengisauglýsingar frá markaðsráðandi öflum landsins eins og engin sé morgundagurinn.. Brugghús Steðja barst áhugavert símtal nú á vordögum frá stóru markaðsfyrirtæki í London, en það símtal snérist um hvort við hefðum áhuga á að auglýsa bjórinn okkar á leikjum í Spænsku deildinni núna í vetur. En það eru rammar meðfram völlunum sem sýna mismunandi auglýsingar meðan leikurinn er í gangi. Það hefði verið mjög sýnilegt fyrir áhugasama fótboltaaðdáendur, sem eru nú allmargir. Þetta var mjög áhugavert tilboð en sökum smæðar okkar,

gátum við ekki tekið þátt í því.

- Í þennan tíma sem við höfum verið í rekstri, höfum við reynt að koma vöru okkar inn á bari, bæði í Reykjavík og hér á Vesturlandi. Það hefur komið í ljós að þótt bareigendur séu mjög áhugasamir að taka okkar vöru inn þá hafa nær allir bareigendur gert samninga við „stóru“ aðilanna sem eru mjög hamlandi fyrir þá að breyta frá því fyrirtæki sem þeir eru í viðskiptum við. Það yrði því eina leiðin fyrir okkur að koma bjórnum okkar inn dælu á bar, að hreinlega að opna „Steðjabar“, en þar sem það er gríðarleg fjárfesting, höfum við ekki lagt í það.

-Útflutningur, er ein leið að sölu fyrir okkur, og erum við aðeins að fikta við það. Í raun eru það einfaldar sölur fyrir okkur, þar sem engin áfengisgjöld, endurvinnslugjöld né virðisauki koma þar við sögu. Það sem er helsti gallinn við útflutninginn er hvað flutningsgjaldið er kostnaðarsamt. En samt sem áður getum við t.d. bent á að við flytjum út bjór á einn bar í Bretlandi og verðið á einni bjórflösku þar er ódýrari en hér í næsta nágrenni við okkur. Það kemur okkur mjög óvart en skýringin er fyrst og fremst gjöldin hér á landi.

-Nú er búið að fara yfir helstu tekjuöflunarmöguleika okkar, nema þann helsta, Vínbúðin. Við höfum ekki haft sérlega góða reynslu af samskiptum okkar við ÁTVR né reglugerðir þar innandyra. Samskiptin eru mjög stíf og ómannleg á köflum. Við einföldum spurningum sem við berum upp við starfsmenn þar innandyra þá fáum við alltaf reglugerðarsvör. Við athugasemdum/kvörtunum fáum við margra blaðsíðna lögfræðibréf tilbaka. Þar sem við höfum hvork vilja né efni á, að hafa lögfræðiteymi á okkar snærum til að hafa samskipti við ÁTVR það verðum við hreinlega að láta allt yfir okkur ganga. Við eigum í gríðarlegri baráttu að ná dreifingu innan ÁTVR. Þar erum við í beinni samkeppni við ráðandi öfl á áfengismarkaði og þau öfl sem hafa mikla fjármuni að spila úr eins og t.d. erlend stórfyrirtæki og innlendu stóru aðilarnir. Lítil fyrirtæki eiga mjög litla möguleika að komast áfram í því kerfi sem hefur verið sett upp. En í þessu kerfi ræður fjármagnið. Það er því nær vonlaust fyrir okkur að komast áfram í núverandi kerfi ÁTVR og þurfum við því að leita eftir öðrum mörkuðum.

- skv. reglugerð hjá ÁTVR er okkur gert skylt að láta efnagreina allar nýjar tegundir sem fara þar inn í sölu. Það eitt og sér er ekkert athugavert en það sem er athugavert er að það eru aðeins tvær rannsóknastofur á landinu sem geta gert þessar prófanir, önnur í eigu Ölgerðarinnar og hin Vífilfells. Þannig er nú komið fyrir okkur að Ölgerðin neitar að vinna frekar fyrir Brugghús Steðja og við erum upp á náð og miskun hjá Vífilfelli á Akureyri í dag.

Það sem hefur verið jákvætt hjá ÁTVR eru árstíðarbundnar vörur sem teknar hafa verið í sölu á hinum ýmsum tímum, en samt sem áður þá hafa innflytjendur líka verið duglegir að koma vörum á þennan markað og eflaust endar með að sú vara tekur meira yfir þennan markað.
Við hefðum viljað sjá að íslensk framleiðsla fengi meiri rými í verslunum Vinbúðarinnar og því yrði gert hærra undir höfði, en gæta þyrfti að allir íslensku framleiðendurnir myndu sitja við sama borð. Okkur finnst sorglegt að íslenskum bjórum skuli ekki vera gerð betri skil, hvort heldur með auðveldara aðgengi í dreifingu ÁTVR eða þá jafnvel með einhversskonar ívilnunum í gegnum áfengisgjaldið. Flest lönd í Evrópu eru mjög stolt af sínum vörum og bera þær frekar á borð en innfluttra vara. Við eigum ekki að vera eftirbátar á þessu sviði ekki síst vegna þess að nær hvergi í heiminum er hægt að finna betra vatn en hér á landi.

Við sjáum tækifæri fyrir okkur ef þetta frumvarp fer í gegn, þá myndi það auðvelda okkur að komast inn í heimaverslanir, sérverslanir og/eða beint frá býli verslunum. Þósvo stærstu verslunarkeðjurnar myndi ekki taka okkur inn, þá myndi opnast möguleikar á sérvörubúðum fyrir eðal-bjóra og vín, þar ættum við minni aðilarnir vel heima. Einnig gætum við sinnt heimamarkaðnum hér á Vesturlandi mun betur með „beint frá býli“ sölu.
Við teljum það muni ekki auka áfengisneyslu með tilkomu sölu í verslunum. Aðgengi mun klárlega

verða betra fyrir neytendur og mynstur á áfengiskaupum mun eflaust breytast, þ.e. fólk mun ekki birgja sig eins mikið upp fyrir viss tilefni. Unglingar og þeir sem misnota áfengi munu eftir sem áður finna leiðir til nálgast þær vörur sem áhugi þeirra dregst að.

Við teljum heilmikla bjórmenningju hafa verið að skapast á Íslandi undanfarin ár og mikil vakning fyrir íslenskum bjórum, líka erlendis frá. Því ætti þessi grein að eiga sér mikla framtíð, bæði innanlands sem erlendis.

Virðingarfyllst,
f.h. Brugghús Steðja ehf
Dagbjartur Ingvar Arilíusson

* stóru aðilarnir (innlendir/erlendir) gefa sýna vöru til kynningar í stórum stíl, bæði til þess að keyra niður afslætti og einnig til að auka framlegð í ÁTVR og ná þar að leiðandi frekari dreifingu.