



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Jeanette Hannus

# Vinimport

Från ett EU-land till Finland

Företagsekonomi  
2015

## ABSTRAKT

Författare	Jeanette Hannus
Lärdomsprovets titel	Vinimport – Från ett EU-land till Finland
År	2015
Språk	svenska
Sidantal	45 + 4 bilagor
Handledare	Helena Blomquist

---

Syftet med denna avhandling är att ta fram en handbok för import av viner från de andra EU-länderna till Finland. Med hjälp av detta arbete skall man få svar på frågor gällande de tillstånd som krävs vid import av alkoholdrycker och vilka lagar som bör följas. Arbetet består av två delar, en teoretisk och en empirisk.

Förutom importen av vinerna hjälper detta arbete även till vid vidare försäljningen av vinerna. Jag har kort tagit upp vad man skall tänka på och vilka tillstånd som krävs vid försäljning av viner via en privatägd restaurang.

I den empiriska delen har jag intervjuat två personer med olika erfarenhet av import av viner. Med hjälp av dessa två intervjuer har jag kunnat jämföra två personers olika syften och olika erfarenheter.

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU  
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES  
Företagsekonomi

## ABSTRACT

Author	Jeanette Hannus
Title	Vinimport – Från ett EU-land till Finland
Year	2015
Language	Swedish
Pages	45 + 4 Appendices
Name of Supervisor	Helena Blomquist

---

The purpose of this thesis is to create a handbook on how to import wine from a country in the European Union to Finland. With help of this thesis, you should get answers to the questions you have about the permissions you need for import of alcoholic beverages and which laws to follow. The thesis has two parts, one theoretical and one practical.

This thesis also helps you if you want to sell the wines you import through your own restaurant. There is a brief summary about the permissions that are required for selling the wines that you have imported.

In the practical part I have interviewed two people that import wines from different countries in Europe. I was, due to the difference in their experience with the wine import, able to gain a wider perspective on what it is like to import wines.

---

Keywords                      Import, wine, European Union

## INNEHÅLL

### ABSTRAKT

### ABSTRACT

1	INLEDNING .....	8
1.1	Syftet.....	8
1.2	Problemområde.....	8
1.3	Avgränsningar .....	9
2	FINLANDS ALKOHOLLAGSTIFTNING .....	10
2.1	8.12.1994/1143 Alkohollag .....	10
2.1.1	Import och export av alkoholdrycker och sprit.....	10
2.1.2	Försäljning och annan överlåtelse samt förmedling av alkoholdrycker och sprit .....	11
2.1.3	Vem får man servera? .....	13
2.1.4	Reklam.....	13
2.1.5	Prissättning .....	14
2.2	29.12.1994/1471 Lag om accis på alkohol och alkoholdrycker .....	14
3	VALVIRA .....	16
3.1	Tillstånd.....	16
3.2	Tillsyn.....	17
3.3	Import av alkohol.....	17
3.4	Import av alkoholdrycker för servering eller detaljhandel .....	18
3.4.1	Anmälan.....	18
3.4.2	Importörens skyldigheter .....	18
3.4.3	Rapportering .....	19
3.4.4	Blanketterna .....	19
4	MARKNADSFÖRING.....	20
4.1	Prissättning .....	21
5	TULL .....	22
6	ALKOHOLMONOPOL .....	24
6.1	Finlands alkoholhistoria .....	24
6.2	Alko Ab .....	25
7	FINLANDS ALKOHOLPOLITIK.....	27

	5
8 ETISKA ASPEKTER.....	29
8.1 Ekologiskt vin.....	29
8.1.1 Naturvin .....	30
8.1.2 Biodynamiskt vin.....	30
8.2 Alkos ansvarsfulla inköp .....	31
8.3 Fairtrade.....	33
8.4 Fair for life.....	34
8.5 BSCI – The Business Social Compliance Initiative .....	35
9 EMPIRISK DEL.....	36
9.1 Kaffehuset August .....	37
9.1.1 Intervjun.....	38
9.2 SunWine .....	40
9.2.1 Intervju.....	41
9.3 Slutsats.....	42
10 AVSLUTNING .....	43
11 KÄLLOR.....	44
BILAGOR	

## **Förteckning över figurer och tabeller**

Bild 1. Accistabell

**Förteckning över bilagor**

Bilaga 1. Anmälan om importverksamhet

Bilaga 2. Importrapport

Bilaga 3. Produkthanmälan

Bilaga 4. Intervju

## 1 INLEDNING

I detta arbete tar jag upp hur man importerar vin till Finland från de andra EU-länderna. Jag har valt att fokusera på andra företag än Alko, eftersom Alko har monopol på alkoholförsäljningen i Finland. Jag har valt att undersöka hur andra kan gå till väga för att sälja viner i Finland och vad alkoholmonopolen egentligen innebär.

I teoridelen behandlar jag inköpsprocessen. Jag tar upp hur företag går till väga vid val av produkter och hur de sedan importerar dem till Finland. Jag har speciellt uppmärksammat alkohollagstiftningen i Finland, eftersom det är lagen som har störst inverkan på handeln med alkoholhaltiga drycker. Det finns mycket att ta i beaktande då det kommer till tillstånden som krävs för handeln.

Jag har valt att se på importen ur restaurangernas synvinkel, bl.a. genom att ta reda på hur man skall gå till väga för att öppna en servering med alkoholtillstånd i Finland. Jag har valt att fokusera på vilka tillstånd som krävs och hur man skall gå till väga för att få vinerna från vingården till restaurangen.

### 1.1 Syftet

Syftet med detta arbete är få en inblick i hur det kan vara att öppna en bar med fokus på viner. Arbetet är inriktat på själva importen av vinerna. Målet är att ta reda på vad som krävs och hur man skall gå till väga för att få tillstånd att importera viner och sedan sälja dem vidare via en sin egna restaurang. I Finland har vi en väl genomtänkt och omfattande alkohollag, därför är det viktigt att veta vilka tillstånd som krävs för alkoholserving och vad som är och inte är tillåtet.

### 1.2 Problemområde

När det kommer till handeln med alkoholdrycker har Finland strikta lagar. Dessa lagar har dock förmildrats i och med Finlands medlemskap i EU. Detta arbete skall bli en handbok för de som vill starta import av alkoholdrycker från de andra EU-länderna till Finland. I denna handbok ligger fokuset främst på viner och det



tas upp vilka tillstånd som krävs för att möjliggöra försäljningen av vinerna via privatägda restauranger.

### **1.3 Avgränsningar**

Jag har valt att fokusera på lagarna och tillstånden kring importen av alkoholdrycker och kommer inte ta upp något desto mer om själva importprocessen som t.ex. transport metoder. Jag har även lämnat bort själva öppnandet av en bar eller vad som krävs för att driva bar- och restaurangverksamhet. Fokuset ligger på de tillstånd som krävs vid importen av alkoholdrycker.

## **2 FINLANDS ALKOHOLLAGSTIFTNING**

Detta kapitel handlar om Finlands alkohollagstiftning. I kapitlet kommer det att tas upp vad som är och inte är tillåtet, enligt lag, när det kommer till handeln med alkoholdrycker i Finland. Detta kapitel innefattar den allmänna alkohollagen (8.12.1994/1143) samt ”Lag om accis på alkoholdrycker” (29.12.1994/1471)

### **2.1 8.12.1994/1143 Alkohollag**

Alkohollagens syfte är att förebygga de skador som kan uppstå till följd av alkoholkonsumtion genom att reglera och styra den. Denna lag innefattar alkoholhaltiga ämnen, import, export, tillverkning, användning, innehav, försäljning och annan överlåtelse, transport och reklam för alkoholdrycker.

Enligt Alkohollagen anses ett alkoholhaltigt ämne vara ett ämne eller en produkt med över 2,8% etylalkohol.

En alkoholdryck är en dryck som avses drickas och denna dryck får innehålla en volymprocent etylalkohol på maximum 80. Innehåller drycken en volymprocent på maximum 22 räknas denna som en svag alkoholdryck. En alkohol med över 22% räknas som stark alkoholdryck.

(8.12.1994/1143 Alkohollag, 1-3§, kap 1)

#### **2.1.1 Import och export av alkoholdrycker och sprit**

Enligt Alkohollagens tredje kapitel, paragraf 8, får alkoholdrycker importeras för eget bruk utan speciellt importtillstånd. För att skydda människors hälsa och för att hålla den allmänna ordningen och säkerheten, kan rätten att införa alkoholdrycker från andra länder i samband med kortvariga resor begränsas. Ifall man importerar i kommersiellt syfte eller för att driva näringsverksamhet krävs ett beviljat importtillstånd. Detta importtillstånd beviljas av produkttillsynscentralen. Innan man inleder sin verksamhet skall man anmäla till produkttillsynscentralen att man är kommer att fungera som importör eller exportör.

(Alkohollag, 8§ och 10-11§ kap 3)

Vid överträdelse av dessa bestämmelser och villkor kan produkttillsynscentralen återkalla ett importtillstånd för viss tid eller permanent. Tillståndet kan även återkallas ifall den personen som innehar tillståndet inte anses vara tillförlitlig längre eller inte bedöms ha de förutsättningar som krävs.

(Alkohollag, 9§, kap 3)

### **2.1.2 Försäljning och annan överlåtelse samt förmedling av alkoholdrycker och sprit**

För att få servera alkohol krävs ett beviljat serveringstillstånd. Ett serveringstillstånd kan beviljas tills vidare, tillfälligt eller för viss tid. Tillståndet är även bundet till ett visst utrymme.

Ett tillfälligt serveringstillstånd kan beviljas för högst ett år åt gången. Ett tillstånd på viss tid beviljas ifall verksamheten är tidbunden eller ifall det finns någon orsak till kontrollera ifall den som söker tillstånd har de förutsättningar som krävs.

Ett tillfälligt tillstånd beviljas för högst en månad. Detta tillstånd beviljas för olika evenemang och tillställningar.

(Alkohollag 21§, kap 4)

Det finns olika förutsättningar för att bli beviljad ett serveringstillstånd. För att bli beviljad krävs att man är myndig och har en viss tillförlitlighet. Man bör även ha ekonomiska och ykesmässiga förutsättningar.

Man blir inte beviljad serveringstillstånd ifall:

- man missbrukar rusmedel
- inte kan betala av sina skulder
- man under senaste fem åren blivit dömd för brott som kan leda till fängelse
- man har under de senaste fem åren fått ett permanent serveringstillstånd tillbakadraget
- man har blivit dömd för skattefusk eller likande

- man har försatts i konkurs under de senaste 5 åren

(Alkohollag 21a§, kap 4)

Det bör finnas en ansvarig föreståndare på ett serveringsställe och tillräckligt med eventuella ersättare för denna. Dessa utses av serveringsställets innehavare. Den ansvariga bör vara lämplig för uppgiften och ha rätt utbildning eller erfarenhet.

Som en lämplig utbildning anses minst ett år av heltidsstudier inom restaurangbranschen. Denna utbildning måste dock innehålla både teori och praktik i servering av alkoholdrycker. Ifall man inte har rätt utbildning krävs två års arbetspraktik på heltid. Vid servering av endast alkoholdrycker på maximum 4,7% som framställts genom jäsnings krävs ingen särskild utbildning.

(Alkohollag 21b§, kap 4)

Förutom kraven på personen som ansöker om tillståndet finns det även en del krav på själva serveringsstället. Lokalen måste vara lämplig för ändamålet och personalen skall vara tillräckligt stor för verksamheten. Man måste lägga upp en plan för personalens antal som skall presenteras för tillståndsmyndigheterna. Detta för att bevisa att bevakningen över lokalen kommer vara tillräcklig. Man skall även kunna presentera en plan över ett serveringsområde. Serveringsområdet skall vara tydligt avgränsat och skall lätt gå att övervaka.

(Alkohollag 21c§, kap 4)

Serveringsstället måste ha tillräckligt med urval av svaga alkoholdrycker och alkoholfria drycker.

(Alkohollag 25§, kap 4)

### **2.1.3 Vem får man servera?**

För att få serveras alkoholdrycker i Finland krävs att man fyllt 18 år. Det är fritt för restaurangen att ha en åldersgräns som är högre än 18 år.

En person som är märkbart berusad får inte serveras alkohol. En person som uppträder störande skall avlägnas från serveringsstället omedelbart. Man får heller inte servera alkohol till en person ifall man misstänker alkoholmissbruk.

Alkoholdrycker får endast konsumeras inom ett utmärkt serveringsområde. Drycker som serverats på eller förts till ett serveringsområde får ej föras bort från detta område.

(Alkohollag, 23-24§, kap 4)

### **2.1.4 Reklam**

Det är inte tillåtet att göra reklam för starka alkoholdrycker. (Drycker med över 22% alkohol.) Då man gör reklam för svaga alkoholdrycker måste man tänka på vem man riktar sig till. Det är inte tillåtet att rikta reklamen till personer under 18 år eller till andra som inte får serveras alkohol.

Man får inte på något vis framhäva att alkoholen i drycken är positiv eller att stor alkoholkonsumtion är positivt. Det är inte heller tillåtet att ge ett intryck av att alkohol skulle ha medicinska eller terapeutiska egenskaper eller att den annats sätt bidrar till positiva följder. Med andra ord är det själva drycken som skall vara i fokus inte alkoholen.

(Alkohollag 33§, kap 5)

### **2.1.5 Prissättning**

Det är förbjudet att erbjuda alkoholdrycker till paketpris. Man får inte servera två eller flera portioner till ett nedsatt totalpris. Det är även förbjudet att utanför ett serveringställe marknadsföra priserbjudanden som är i kraft mindre än två månader.

(Alkohollag 33a§, kap 5)

### **2.2 29.12.1994/1471 Lag om accis på alkohol och alkoholdrycker**

Detta är lagen om alkoholskatt.

Enligt denna lag skall man betala accis till staten på alkoholdrycker. Detta avser drycker som innehåller mer än 1,2% alkohol (öl med över 0,5%).

Det är antingen dryckens mängd eller produktens alkoholhalt som bestämmer accisen. Ifall man för eget bruk för in en mängd alkoholhaltiga drycker som är större än den som tillåts är man tvungen att betala accis på den överstigande mängden. Den accisskyldige skall uppge alkoholmängden för de accispliktiga produkterna med 0,1% noggrannhet

(Lag om accis på alkohol och alkoholdrycker, 3-6§)

(Bild från Finlex, Lag om accis på alkohol och alkoholdrycker)

ACCISTABELL		
Etylalkoholhalt i volymprocent	Produktgrupp	Accisbelopp
<i>Öl</i>		
– över 0,5 men högst 2,8	11.	8,00 cent/centiliter etylalkohol
– över 2,8	12.	32,05 cent/centiliter etylalkohol
<i>Viner och andra genom jäsnings tillverkade alkoholdrycker</i>		
– över 1,2 men högst 2,8	21.	22,00 cent/liter av färdig alkoholdryck
– över 2,8 men högst 5,5	22.	169,00 cent/liter av färdig alkoholdryck
– över 5,5 men högst 8	23.	241,00 cent/liter av färdig alkoholdryck
– över 8 men högst 15	24.	339,00 cent/liter av färdig alkoholdryck
<i>Viner</i>		
– över 15 men högst 18	25.	339,00 cent/liter av färdig alkoholdryck
<i>Mellanprodukter</i>		
– över 1,2 men högst 15	31.	411,00 cent/liter av färdig alkoholdryck
– över 15 men högst 22	32.	670,00 cent/liter av färdig alkoholdryck

### 3 VALVIRA

I detta kapitel behandlas de tillstånd som krävs, enligt Valvira, för import. Valvira är en del av social- och hälsovårdsministeriets förvaltningsområde. Deras uppgift är att övervaka verksamheten inom social- och hälsovården, alkoholförvaltningen samt miljö- och hälsoskyddet. Det är Valvira som sköter om olika tillstånd som krävs inom ovannämnda branscher. De handleder även regionförvaltningsverken och kommuner i deras verksamhet.

([http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valviras\\_uppgifter](http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valviras_uppgifter))

#### 3.1 Tillstånd

Att införa olika tillstånd är en form av övervakning. De som handlar med alkohol är tvugna att ansöka om tillstånd från Valvira för sin verksamhet, så att man förs in i Valviras register. Det är sedan deras jobb att övervaka och följa med verksamheten. Med hjälp dessa tillstånd får övervakaren kontakt med aktörerna och kan nå dem angående styrning, egenkontroll och inspektion.

([http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valviras\\_uppgifter/tillstand](http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valviras_uppgifter/tillstand))

Valvira bevilja följande tillstånd gällande alkohol:

- tillverkning av alkohol
- partiförsäljning av alkohol
- användningstillstånd av industri- och köksalkohol
- import av alkohol
- internationell trafik

(<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol>)



### 3.2 Tillsyn

En annan uppgift som Valvira har är att sköta tillsyn. Målet är förhindra att det uppstår hälsofaror. I detta fall skador som orsakas av alkoholkonsumtion.

Deras uppgift är att övervaka att lagen för alkohol följs. De övervakar dem som säljer, tillverkar och innehar användningstillstånd av alkohol. De övervakar även själva produkterna och utskänkningen av dem.

([http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valviras\\_uppgifter/tillsyn](http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valviras_uppgifter/tillsyn))

### 3.3 Import av alkohol

Tillsammans med tullen är det Valvira som övervakar importen alkohol. För en privatperson är det tillåtet att importera alkoholdrycker för eget bruk utan något speciellt importtillstånd. Skall alkoholen användas i kommersiellt syfte krävs ett ändamålsenligt tillstånd.

Det är importörens ansvar att se till att produkten och produktpresentationen fullföljer alkohol- och livsmedelslagstiftningen. Det är importören som bär fullt ansvar för det som importeras. Innan produkterna läggs ut på marknaden skall det göras en produktanmälan. (Se bilaga)

För att importera alkohol för serverings- eller detaljhandelsverksamhet krävs ett serverings- eller detaljhandelstillstånd. Med detta tillstånd får man importera alkoholdrycker för sin egen verksamhet. Innan man inleder importen skall man göra en anmälan till Valvira att man kommer vara verksam som importör. Innan detta bör man inneha ett beviljat tillstånd.

(<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/import>)

### **3.4 Import av alkoholdrycker för servering eller detaljhandel**

Med ett serverings- eller detaljförsäljningstillstånd har man rätt till att importera alkoholdrycker som man har rätt att sälja eller servera genom sin egna servering- eller detaljförsäljningsverksamhet.

För att få importera för sin verksamhet skall man först göra en anmälan om importen till Valvira. Innan importen kan inledas skall Valvira bekräfta att de tagit emot anmälan. I samband med importen skall man kunna uppvisa ett bekräftelsebrev vid Tullen.

(<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/import/import-av-alkoholdrycker-for-servering-eller-detalhandel>)

#### **3.4.1 Anmälan**

Man lämnar in en skriftlig importanmälan till Valvira. Man fyller i blanketten Anmälan om importverksamhet (se bilaga) som hittas på [www.yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi). Valvira har som mål att behandla och bekräfta anmälan inom 14 dagar från dagen då de tagit emot anmälan. Till anmälan tillkommer en handläggningsavgift som bestäms av Social- och hälsovårdsministeriet.

(<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/import/import-av-alkoholdrycker-for-servering-eller-detalhandel>)

#### **3.4.2 Importörens skyldigheter**

Som importör ansvarar man själv för de drycker man har importerat. Man ansvarar för att de drycker man serverar och deras etikettering stämmer överens med de lagar och bestämmelser som gäller.

Valvira följer upp de alkoholdrycker som säljs i Finland genom ett produktregister. I detta register framkommer bland annat basuppgifter om alla drycker som förekommer på marknaden och vilken näringsidkare som ansvarar för dem. Alla importerade produkter skall anmälas till Valvira innan man inleder serveringen eller försäljningen.

Ifall man importerar från länder utanför EU-området bör man ha ett primärkontrollintyg. I detta intyg framkommer produktens sammansättning och kvalitet. Intyget skall vara utfärdat av ett godkänt laboratorium. Ifall man importerar mindre än 100 liter krävs inget analysintyg.

### **3.4.3 Rapportering**

Den 18 i månaden efter att importen utförts skall man göra en så kallad Importrapport (se bilaga) till Valvira. I denna rapport skall allt som importerats framgå. Det finns en blankett under namnet ”Importrapport” som skall fyllas i. Denna hittas på [www.yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi). I anvisningen Importrapportering finner man närmare anvisningar om registreringen och rapporteringen av produkterna.

(<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/import/import-av-alkoholdrycker-for-servering-eller-detalhandel>)

### **3.4.4 Blanketterna**

På sidan [yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi) är det enkelt att finna de blanketter som krävs, enligt Valvira, för importen av alkoholdrycker. På första sidan finns en särskild rubrik för ”Blanketter och e-tjänster”. Under denna rubrik finner man olika företags och organisationers egna blanketter. Man kan enkelt välja ”Valviras blanketter”. Där får man sedan en lista på blanketterna som skall fyllas i för Valvira.

## 4 MARKNADSFÖRING

Marknadsföringen av alkoholdrycker i Finland begränsas av den finska alkohol-lagstiftningen. Syftet med begränsningen är att minska de skadliga följderna som alkohol kan förorsaka.

Enligt den finska alkohollagen är all typ av reklam för starka alkoholdrycker (över 22%) förbjuden. Detta gäller både direkt och indirekt reklam, samt annan sälj-främjande verksamhet. Endel alkoholdrycker har genom åren skapat sig starka va-rumärken. Eftersom dessa varumärken är associerade med starka alkoholdrycker är det inte tillåtet att använda sig av dessa symboler i reklam för någon annan pro-dukt eller tjänst. Det finns ändå en del undantag, som att det till exempel är tillåtet för serverings- och detaljförsäljningsställen att göra reklam för sina egna produk-ter på sitt serveringsställe. Med andra ord måste restaurangen inneha A-rättigheter (tillstånd att sälja starka alkoholdrycker) för att få göra reklam för starka alkohol-drycker.

([http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/reklam\\_for\\_starka\\_alkoholdrycker](http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/reklam_for_starka_alkoholdrycker))

För svaga alkoholdrycker (högst 22%) är det tillåtet att göra reklam med en del begränsningar. Denna reklam får inte synas på allmänna platser och den får inte vara riktad till minderåriga. Den får inte heller strida mot god sed eller verka vil-seledande eller falsk. Alkoholreklam som visas på TV får inte visas mellan 7.00 och 22.00 och inte mellan program som är riktade till minderåriga. På bio är det endast tillåtet med reklam för alkoholdrycker vid visning av filmer som är tillåtna för personer över 18 år. I en reklam för alkoholdrycker får det inte förekomma minderåriga, personer som uppträder störande eller klart berusade. Alkoholreklam får inte heller kopplas samman med spel eller tävlingar. Man får inte framhäva alkoholhalten som en positiv sak, utan det skall vara fokus på själva drycken. Det är inte tillåtet att ge ett intryck att alkoholen har terapeutiska eller medicinska egenskaper eller att den piggar upp, lugnar ner eller är ett hjälpmedel när det kommer till att lösa konflikter.

([http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/reklam\\_for\\_svaga\\_alkoholdrycker](http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/reklam_for_svaga_alkoholdrycker))

#### 4.1 Prissättning

Enligt den finländska alkohollagstiftningen är det inte tillåtet att sälja alkoholdrycker till mängdrabatt. Man får inte erbjuda flera portioner till ett nedsatt paketpris. Det får inte vara ett dyrare styckepris då man köper en flaska separat av en dryck än att köpa ett flerpäck av samma dryck. Dessa bestämmelser gäller inte ifall samma dryck säljs i enskilda förpackningar av annan storlek.

Det är inte heller tillåtet att göra reklam för kortvariga priserbjudanden, förutom på serverings- eller detaljförsäljningsställen. Detta gäller en period på mindre än två månader. Priserbjudandet måste vara i kraft längre än två månader, utan uppehåll, ifall det annonseras utanför serveringsstället. För att undvika oklarheter skall tiden för erbjudandet framkomma i reklamen.

Utanför serveringsstället är det inte heller tillåtet att annonsera för så kallad ”Happy hour” eller liknande som innebär kortvariga priserbjudanden. Denna typ av termer förknippas med nedsatta alkoholdrycker, fastän det inte nödvändigtvis står utskrivet i reklamen, och anses därför vara alkoholreklam.

Fastän det inte är tillåtet att marknadsföra utåt att restaurangen erbjuder ”Happy hour” eller andra motsvarande priserbjudanden, är det ändå tillåtet för restaurangen att erbjuda det. Detta beror på att prissättningen för alkoholdrycker är fri i Finland. Det är tillåtet att marknadsföra den här typen av erbjudande innanför serveringsställets egna område. Det är dock inte tillåtet att göra reklam på serveringsställets egna hemsidor eller på deras sidor på sociala medier eftersom det då räknas som reklam utanför serveringsställets områden.

([http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/prissattning\\_av\\_och\\_prisinformatio\\_n\\_om\\_alkoholdrycker](http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/prissattning_av_och_prisinformatio_n_om_alkoholdrycker))

## 5 TULL

Detta kapitel behandlar tullens roll i importen av alkoholprodukter. Jag redogör för vad tullen har för funktion i frågan om import av alkoholprodukter och vilka typer av tullar som finns. Eftersom jag fokuserat på import från EU länder till Finland, så är importen i huvudsak tullfri.

Om man importerar vin från ett EU-land till ett annat, behöver man inte betala någon tull. Inom EU kan man fritt importera och exportera produkter utan att behöva betala tull.

Egentligen anses det inte som import ifall man tar in varor från ett land inom EU till Finland. När man importerar något från ett land utanför EU är man tvungen att betala skatt på dessa varor.

Importerar man varor från ett land utanför EU till Finland tillkommer det en tullavgift på varorna. Den vanligaste typen av tullar är värdetullar. Värdetullar innebär att man utgår från varornas värde, man baserar tullvärdet på det pris som betalas för varan. I detta pris inräknas även transportavgifterna fram till den första anhalten inom EU.

En annan möjlighet är kvantitetstull, då utgår man från vikten eller antalet varor. När man importerar viner använder man sig av ett så kallat ingångsprissystem. Detta innebär att ju högre ingångspriset är vid importen, desto lägre är tullavgiften. Detta gäller även färska frukter och grönsaker. En tilläggstull kan tillkomma vid import av varor från Amerika.

Skattegrunden vid import utgörs av mervärdesskatten. Utöver detta betalas även avgiften för transport, lastning, lossning och försäkring, samt övriga kostnader som har anknytning till importen fram till den första bestämmelseorten i Finland eller inom EU. Även skatter, tullar och andra eventuella avgifter som betalas utanför Finland skall inkluderas i skattegrunden. Den vanligaste mervärdesskatten är 24%.

Vid import av viner använder man sig av ett så kallat ingångsprissystem. Detta system innebär ju högre ingångspriset är, desto lägre blir tullen.

([http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad\\_kostar\\_importera/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad_kostar_importera/index.jsp))

## 6 ALKOHOLMONOPOL

Alkoholmonopol är en metod som används i vissa länder för att begränsa alkoholkonsumtionen. Motiveringen till införandet av alkoholmonopol är att minska på riskerna för alkoholism och andra skador som kan uppstå i samband med alkoholkonsumtion. Monopol innebär att det endast finns ett företag som har tillstånd till att sälja alkoholdrycker.

Finland har haft alkoholmonopol sedan 1932. Sedan dess har det enbart varit Alko som har haft tillstånd till att sälja alkoholdrycker i Finland. Finländarna dricker idag mer alkohol än invånarna i de andra nordiska länderna. Genom att begränsa tillgängligheten försöker man minska på alkoholkonsumtionen i landet.

(<http://www.nordicwelfare.org/popNAD/Nordisk-alkoholfakta/Finland/>)

### 6.1 Finlands alkoholhistoria

Hembränning har tidigare varit tillåtet i Finland, men sedan 1866 har hembränning varit olagligt. Efter att hembränning blev olagligt bildades flera brännerier i landet, som sålde sina produkter i vanliga butiker. Det tog inte länge förrän begränsningar infördes och det öppnades skilda alkoholbutiker. Vid sekelskiftet fanns det 1066 alkoholbutiker runt om i landet.

Vid första världskrigets utbrott, 1914, förbjöds försäljningen av alkohol. Det var endast restaurangen av hög klass som hade tillstånd att servera alkoholdrycker. Fem år senare trädde förbudslagen i kraft. Denna lag förbjöd all typ av alkoholinnehav i landet. Man bildade Valiton Alkoholiliike – Statens Alkoholrörelse som hade hand om alkohol för tekniska, medicinska och vetenskapliga ändamål.

1932 upphävdes förbudslagen av riksdagen. I samband med denna lagändring grundades Oy Alkoholiliike Ab, idag känt som Alko. Detta statsägda bolag fick ensamrätt på import, export, tillverkning och försäljning av alkoholdrycker.

Under vinterkriget, i början av 1940-talet, begränsas alkoholförsäljningen och inköp av alkohol än en gång. Detta bidrog till smygförsäljning och oroligheter i bu-



tikerna. Till följd av detta införde man ett så kallat ”brännvinskort”. Detta kort gav innehavaren tillstånd till att inhandla starka alkoholdrycker i någon enskild affär. Alla inköp som gjordes antecknades på detta kort.

1959 försökte man styra finländarnas dryckesvanor bort från brännvinet och mot vinet genom att sänka vinpriserna och höja priset på brännvin. Man ville få bort finländarnas berusande dryckesvanor. Man började informera kunderna om viner och vindrickande. Första exemplaret av tidningen Vinposten, idag kallad Etiketten, gavs ut 1965.

1969 sänkte man åldergränsen på svaga alkoholdrycker från 21 till 18 år, samma åldersgränser som vi har idag. I samband med detta blev det även tillåtet att sälja mellanöl i livsmedelsaffärer. Det var också nu som Oy Alkoholiliiike Ab bytte namn till Oy Alko Ab.

I december 1993 ändras lagen om alkoholmonopol i Finland. Alko har fortsättningsvis monopol på detaljhandelsförsäljningen, men de andra delarna av alkoholmonopolet avvecklades. Efter detta ändras även beskattningen av alkoholdrycker. Man började nu beskatta alkoholhalten mätt i alkoholvolym istället för produktens värde.

Från och med 1995 har Alko ensamrätt på detaljhandeln av alkoholdrycker med en alkoholhalt på över 4,7% med undatag för finländska gårdsviner.

(<http://www.alko.fi/sv/alko-ab/om-alko/historia/>)

## **6.2 Alko Ab**

Alko Ab är ett statsägt aktiebolag. Bolaget styrs av alkohollagen. Det är Social- och hälsovårdsministeriet som ansvarar för ägarstyrningen och kontrollen av Alko.

(<http://www.alko.fi/sv/alko-ab/om-alko/hallinto-ja-organisaatio/>)

Alko Ab har som ambition att vara Finlands bästa detaljhandelsföretag. De vill erbjuda sina kunder en god service och de bedriver en ansvarsfull försäljning. De tar ansvar för de varor de säljer och ser till så de är av god kvalitet och säkerhet. De satstar på en kompetent och engagerad personal för att ge kunden det bästa möjliga kundmötet.

Alkos mission:

*”Alko ska ha en väl avvägd balans mellan en ansvarsfull försäljning av alkohol-drycker, god kundservice och ekonomisk effektivitet.”*

Alkos vision:

*”Service och ansvar – Finlands bästa detaljhandelsföretag”*

Alko har två år i rad valts till Finlands bästa arbetsplats enligt ”Great Place to Work” –undersökningen.

(<http://www.alko.fi/sv/alko-ab/om-alko/vision-och-strategi/>)

## 7 FINLANDS ALKOHOLPOLITIK

Jämfört med sydeuropa har Finland en rätt strikt alkoholpolitik. Då man jämför de nordiska länderna kan man se ett samband mellan alkoholpolitiken och – lagstiftningen med konsumtionen och de alkoholrelaterade skadorna. Däremot då man jämför med övriga europa är det i slutändan fråga om attityden till alkohol. I norden är alkoholvanorna mer berusningorienterade jämfört med sydeuropa.

I en artikel för Åbo Underrättelser från 2014 jämför Thomas Karlsson skillnaderna mellan inställningen till alkohol och alkoholkonsumtionen i Finland, Sverige och Norge. Orsaken till att Karlsson har valt just dessa länder är deras skillnader i alkohollagstiftningen. Den största skillnaden är att Norge inte är medlem i EU vilket innebär att de inte har någon annan som påverkar deras lagstiftning. Norge har därför en aningen striktare alkohollagstiftning än Finland och Sverige.

Eftersom Finland och Sverige är medlem i EU kan invånarna i dessa länder fritt föra in och ut alkoholdrycker mellan EU-länderna. Norge som inte är ett EU-land har däremot begränsningar på hur mycket alkohol man får ta in i landet. Karlsson har studerat hur EU-medlemsskapet påverkar konsumtionen av alkohol och antalet skador som kan kopplas till alkohol i Finland och Sverige jämfört med Norge.

Karlsson konstaterade att det finns en klar koppling mellan konsumtionen och skadorna. Finländarna dricker mest alkohol och det är även här som det sker mest dödsfall till följd av alkoholkonsumtion. Av dessa tre länder är det norrmännen som dricker minst och det är även i Norge som det sker minst alkoholrelaterade skador.

I Finland är det lättare att få tag på alkoholdrycker än i de andra länderna. Svaga alkoholdrycker finns till förfogande alla dagar i veckan. I Sverige är all försäljning av alkohol förbjuden på söndagar. Finland har även en lägre åldersgräns.

Fastän det är enkelt att få tag på alkoholdrycker i Finland ökar alkoholhandeln från Estland hela tiden. Idag kommer ca. 15% av den alkohol som konsumeras i Finland från Estland. Man kan se ett samband mellan höjningen av alkoholskatten och ökandet av handeln med Estland. De ökar ungefär i samma takt. Det finns

dock forskningsunderlag på att höga alkoholpriser minskar alkoholrelaterade skador. Men Karlsson konstaterar ändå i intervjun med ÅU att:

- *”Att jämföra Finland med andra europeiska länder är som att jämföra äppel och päron. Vi har en helt annan historia och utgångspunkt här”*

Med denna kommentar vill Karlsson säga att fast sydeuropeerna har en mer liberal alkohollag kan man inte jämföra dessa länder med de nordiska. Allt handlar i slutändan om attityden. Vi kan inte höja skatterna och priserna i all evighet. Det är finländarna själva som måste ändra på sig. Man kan se en positiv attitydändring hos de unga idag. Ifall denna attityd är kvar till vuxen ålder skulle finländarna i framtiden kunna leva med en friare alkoholpolitik.

(<http://www.abounderrattelser.fi/news/2014/11/finlandare-behover-fortfarande-restriktioner-pa-alkohol.html>)

## 8 ETISKA ASPEKTER

I detta kapitel behandlas de etiska aspekterna vid inköp av vin. Idag är det flera av konsumenterna som är väl medvetna om de etiska aspekterna och hur det går till vid tillverkningen av viner. Därför är det många som helst väljer ett etiskt vin. Ett ekologiskt vin är bättre för den egna hälsan, eftersom de innehåller färre gifter. Väljer man ett etiskt märkt vin vet man att de som tillverkar vinet har det bra ställt på arbetsplatsen.

### 8.1 Ekologiskt vin

Idag tänker folket mer och mer på de etiska aspekterna då de gör inköp. Detta gäller även då det kommer till viner. Det krävs att vintillverkningen och odlingen av druvorna uppfyller en del krav för att det skall få kallas ekologiskt. Man måste begränsa användningen på konstgödsel och bekämpningsmedel för att dessa krav skall gå att uppfylla.

Det är relativt nytt att använda sig av kemiska bekämpningsmedel. Kemiska bekämpningsmedel mot skadedjur och ogräs slog igenom inom jordbruket först under 1960 och 1970-talen. Innan det använde man sig kopparsulfat och svavel. Skillnaden mellan de traditionella medlen och de kemiska bekämpningsmedlen är att de kemiska tar sig in i växten och verkar från insidan. På grund av detta finns det ofta kvar rester av bekämpningsmedlet inne i druvan och därför även i vinet.

För att ett vin skall få kallas ekologiskt krävs det även att EU:s direktiv för ekologiska viner uppfylls. Förr var det tillräckigt ifall druvorna var odlade utan kemiska bekämpningsmedel och konstgödsel. För viner som är tillverkade från och med 2012 har man även tagit fram regler för själva tillverkningen. Man får inte använda sig av lika mycket tillsatser och processhjälpmedel som tidigare. Man har även minskat på den tillåtna mängden konserveringsmedel. Mängden tillsatser och processhjälp som är tillåten idag är 45 ämnen. Mängden konserveringsmedel som får användas (svaveldioxid) är 100 mg för rött vin och 150 mg i vitt och rosé.

(<http://www.systembolaget.se/fakta-och-nyheter/fakta-om-dryck/ekologiskt/ekologiskt-vin/>)

### 8.1.1 Naturvin

Naturliga viner, även kallat Vin Nature, är ett rätt nytt koncept inom vinvärlden. Det finns inte någon särskild organisation eller certifiering som avgör vad som kan klassas som naturvin. Målet är att vinproducenterna har en så lite påverkan på tillverkningsprocessen som möjligt.

Vid tillverkning av naturvin använder man sig inte av någon typ av kemiska bekämpningsmedel. Man skördar oftast druvorna för hand. De flesta producenter använder sig enbart naturliga jästsvampar som redan finns i vingården och -källaren vid jäsningen. Meningen är att man inte skall använda sig av några ämnen som påverkar slutprodukten. Det enda ämnet som anses tillåtet av de flesta producenter är svavel. Detta används dock enbart vid buteljeringen och helst så lite som möjligt.

Eftersom de flesta naturliga viner innehåller väldigt lite sulfiter tål de inte någon längre lagring. I Sverige förekommer därför naturviner mest i restaurangbranschen eftersom det inte alla gånger krävs att man köper in så stora mängder och då inte heller krävs så lång förvaring.

(<http://www.systembolaget.se/fakta-och-nyheter/fakta-om-dryck/ekologiskt/ekologiskt-vin/naturvin/>)

### 8.1.2 Biodynamiskt vin

Inom odlingen av biodynamiskt vin använder man sig av åtta olika naturpreparat. Enligt filosofen Rudolf Steiner gör dessa ämnen vinrankorna mer livskraftiga. Det var redan under mitten av 1800-talet som Rudolf Steiner kom ut med dessa idéer. Han ansåg att hela vingården var som ett självförsörjande kretslopp.

Två av de åtta ämnen som används vid framställningen av biodynamiska viner är kisel och humus. Dessa prepareras i kohorn före man sprayar dem över vinodlingen. Dessa ämnen ger jorden mera liv och skyddar växterna mot svampangrepp.

Enligt läran skall månen ha en viss position då man besprutar vingården för att få bästa möjliga resultat. Till skillnad från naturviner har biodynamiska viner en egen certifiering. Ett biodynamiskt vin bär ett Demeter-märke. De uppfyller även kraven för ekologisk odling.

(<http://www.systembolaget.se/fakta-och-nyheter/fakta-om-dryck/ekologiskt/ekologiskt-vin/biodynamiskt/>)

## **8.2 Alkos ansvarsfulla inköp**

Alko har alltid de mänskliga rättigheterna, arbetsvillkoren och miljöfrågorna i åtanke när det kommer till de länder därifrån de köper in sina produkter. De ser till så produkterna de köper är framställda under mänskliga förhållanden.

En del länder följer inte nödvändigtvis de internationella avtal som finns angående arbetslagstiftningen. Detta innebär att arbetstagarna kan ha ett dåligt anställningsskydd. Alko ser därför till att deras leverantörer följer den nationella lagstiftningen eller avtal som internationellt skyddar de anställda.

När det kommer till dryckesbranschen händer det ofta att det förekommer brister i det sociala ansvarstagandet. Arbetsgivaren tänker inte alltid på arbetstidlagstiftningen och arbetstagarna kan vara tvungna att arbeta långa dagar. Det förekommer även brister i säkerheten och användning av barnarbetskraft, vilket Alko arbetar hårt för att motverka.

Sedan 1.1.2012 har Alko varit medlem i FN-initiativet Global Compact. Global Compact arbetar för ansvarsfulla inköp. Alla varor i Alkos fasta sortiment har ett leverantörsintyg som intygar att produkten blivit framtagen under etiska förhållanden. Alla nya varor skall ha en så kallad leverantörsförsäkring. Leverantörsförsäkringen bevisar att varan är producerad på ett etiskt sätt.

Då Alko handlar med länder som är kända för att låta arbetstagare arbeta under sämre förhållanden anlitar de, via BSCI, externa revisorer som kollar upp arbetsförhållandena på vingårdarna och vid produktionen. Alko anlidade BSCI för första gången i mars 2012 för att kontrollera produktionen i Chile. Under denna inspektion framkom det en del brister som måste rättas till. Efter detta gjordes en ny inspektion 2013. Vid slutet av 2014 hade närmare 70% av produktionen av de viner som köps in från riskländer kontrollerats.

Vid en kontroll av vingårdar och produktion granskar man arbetsförhållandena. Dessa granskningar görs i samarbete med svenska Systembolaget. De leverantörer som blivit granskade förs sedan in i BSCI:s register. Tack vare detta register behöver man även få information från granskningar som gjorts av andra producenter och samma vingård behöver inte granskas flera gånger. Tillsammans med de andra nordiska alkoholmonopolen ordnar Alko studieresor till producentländerna. De nordiska länderna har gemensamma krav gällande ansvarsfulla inköp. Genom studieresorna kan de informera braschorganisationer, arbetsmarknadsmyndigheter och företag på området om dessa krav.

Det finns olika typer av certifiering som en alkoholprodukt kan ha. En certifierad produkt är alltid märkt med en symbol för sin certifiering. Är en produkt ekologiskt certifierad innebär det att den är ekologiskt odlad och producerad. En etiskt certifierad produkt är framställd under etiska förhållanden och man uppfyller kraven för mänskliga rättigheter. De certifieringar som Alko använder sig av är Fairtrade och Fair for Life.

(<http://www.alko.fi/sv/vart-ansvar/vastuullisuus-hankintaketjussa/ansvarsfulla-inkop-pa-nordiskt-vis/>)



### 8.3 Fairtrade

Fairtrade är en organisation som främst arbetar för arbetstagarna i utvecklingsländer. De arbetar för att arbetsförhållandena på en arbetsplats skall vara etiska. Förutom arbetsförhållanden skall även lönen vara tillräckligt hög. De ser till så de anställda får den nationellt lagstadgade minimilönen.

(<http://www.fairtrade.net/what-is-fairtrade.html>)

Organisationen grundades 1988. Den första Fairtrade märkningen trycktes på ett mexikanst kaffe och det såldes i Holländska affärer. Märkningen kallades då Max Havelaar efter en fiktiv holländskt karaktär som motsatte sig utnyttjande av kaffe-plockare i holländska kolonier. I slutet av 80-talet och början av 90-talet började sedan Fairtrade märkningen synas i affärer runt om i Europa och även Nordamerika. Märkningen såg då lite olika ut i de olika länderna. I Finland använde man sig av märkningen Reilu Kauppa. Det var först 2002 som man lanserade den internationella märkningen FAIRTRADE. Med en internationell märkning ville man sträva efter bredare synlighet av organisationen. 2004 splittrades organisationen i två enskilda organisationer; Fairtrade international, som sätter en Fairtradestandard och ger stöd åt producenterna, och FLOCERT, som inspekterar och certifierar producenter.

(<http://www.fairtrade.net/history-of-fairtrade.html>)

Fairtrade är ett samarbete mellan producenter och konsumenter. Organisationen ger småföretagare och deras anställda i utvecklingsländer en möjlighet att förbättra sina liv och planera sin framtid. En produkt som bär märket Fairtrade innebär att både producenterna och konsumenterna lever efter en Fairtrade standard.

#### 8.4 Fair for life

Fair for Life grundades 2006 genom en sammanslagning av Institute for Marketecology och Schweiziska Bio-Stiftung. Organisationen grundades som en komplettering till det redan existerande Fair Trade- och andra certifieringar. De certifieringar som redan då existerande fokuserar de flesta enbart på mat och dryck. Fair for Life ville fokusera på alla typer av produkter.

([http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client\\_id=fairforlife&page\\_id=history&lang\\_iso639=en](http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client_id=fairforlife&page_id=history&lang_iso639=en))

Fair for Lifes arbete grundar sig på Fairtrade Labeling Organisation (FLO) och ISEALs arbete för social standard. Precis som Fairtrade så arbetar Fair for Life för att de anställda i riskländer skall ha det bra. Det får inte förekomma barn- och tvångsarbete eller diskriminering. Arbetsmiljön skall vara säker och lönen skall motsvara arbetstiden.

Fair for Life strävar efter rättvisa priser och långsiktiga handelsförbindelser. Köparen betalar en extra summa till producenten som skall gå till att stöda den sociala utvecklingen för bönder och andra arbetare i närområdet. Denna summa är inte fast utan man förhandlar om den. Fair for Life har gett en rekommendation på 10% av producentens pris. Fairtrade har en fast summa på 5%.

([http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client\\_id=fairforlife&page\\_id=programm\\_2&lang\\_iso639=en](http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client_id=fairforlife&page_id=programm_2&lang_iso639=en))

Skillanderna mellan Fairtrade och Fair for Life är att Fair for Life fokuserar utöver livsmedel även på hantverk och textilier. Köparen och säljer avtalar tillsammans om priserna på produkterna. Det är sedan upp till kontrollorganet IMO att kontrollera på priserna är lämpliga. Vid Fairtrades produkter lägger FLO ett minimipris på produkterna som ska täcka produktionskostnaderna, priserna grundar sig på ett världsmarknadspris.

För att en produkt skall godkännas för en Fair for Life certifiering krävs det en bra prestation vid den första kontrollen. Det krävs även att producenten hela tiden utvecklas för att man skall ha rätten att behålla sin certifiering.

([http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client\\_id=fairforlife&page\\_id=difference&lang\\_iso639=en](http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client_id=fairforlife&page_id=difference&lang_iso639=en))

### **8.5 BSCI – The Business Social Compliance Initiative**

BSCI är en ledande organisation inom stödandet av import, detaljhandel och varumärken. De hjälper till att förbättra arbetsförhållanden inom fabriker och jordbruk runt om i världen. De strävar efter en värld med fri handel och en hållbar distributionskedja där de anställda vid fabriker och jordbruk kan arbeta under goda arbetsförhållanden.

(<http://www.bsci-intl.org/content/what-we-do-0>)

## 9 EMPIRISK DEL

För den empiriska delen har jag intervjuat representanter från två olika företag. I interjuerna har jag ställt frågor angående import av viner från Europa till Finland. Jag har försökt få fram hur man skall gå till väga med importen och vilka problem som lätt uppstår.

Jag har intervjuat Mia vid Kaffehuset August och Kenneth vid SunWines. Intervjun med Kaffehuset August gjordes personligen genom att mötas vid Kaffehuset och intervjun med SunWines gjordes per e-post.

Jag har ställt följande frågor vid interjuerna:

1. Hur länge har Ni hållit på med import?
2. För vem importerar Ni? (Alko, restauranger, eget bruk t.ex.)
3. Varifrån importerar Ni? (Land, gård)
4. Hur har Ni knytit kontakterna?
5. Talar Ni språket som exportlandet talar?
6. Hur många inom Ert företag ansvarar för importen?
7. Var det enklare eller svårare än vad Ni tänkt Er från början?
8. Har det uppstått oklarheter med den finska alkohollagen?
9. Oklarheter med andra länders lagstiftning?
10. Problem som uppstått?
11. Hur stora satsar/många flaskor importerar Ni ungefär per gång? Stor variation mellan årstider?
12. Ifall Ni började verksamheten innan EU, vad har det skett för förändringar? Har det blivit lättare/svårare?
13. Övriga kommentarer

## 9.1 Kaffehuset August

Kaffehuset August öppnade år 2000. Kaffehuset fick namnet August efter ”byafilosofen” August från Sundom. Under slutet av 50-talet skrev August kåserier i Vasabladet om Elving Napoleon. Utöver dessa hade August även alltid mycket kloka åsikter och mycket att tala om. Kaffehuset fick därför namnet August. Man ville skapa ett mötesställe med en lugn atmosfär där man kan utbyta tankar över en bit god mat eller ett glas vin, eller bara ta en kaffe i lugn och ro.

(<http://www.kaffehusetaugust.fi/vemvaraugust.htm>)

Kaffehuset August erbjuder förutom vanlig kafé- och restaurangverksamhet även vinprovningar. Deras vinprovningar erbjuds till grupper på minst 10 personer. Man kan välja mellan olika paket. Antingen kan man välja att endast prova viner eller så kan man prova några olika viner och till det ta lite ost eller choklad.

Vinerna (de importerar) importeras från Frankrike. Förutom viner har de även ett brett sortiment av öl. Vill man så kan man också avnjuta ett glas konjak eller Grappa till kaffet.

(<http://www.kaffehusetaugust.fi/vintasting.htm>)

Kaffehuset har öppet från måndag till lördag. Alla dagar serveras flera olika lunchalternativ. Efter lunchtid kan man välja (ett alternativ) ur deras omfattande a la carte-menü. De satsar på lokala produkter och dagsfärs fisk. Köttet de serverar är alltid inhemskt. Varje fredag erbjuder de även Fredagskasse. Denna kasse måste beställas i förväg och kostar 12€/person. Varje vecka är det en ny måltid som erbjuds i kassen och den avhämtas fredag mellan 16 och 18. Måltiden är färdigt tillrädd så man själv slipper tillreda en fredagsmiddag.

(<http://www.kaffehusetaugust.fi/alacarte.htm>)

(<http://www.kaffehusetaugust.fi/fredagskassen.htm>)

### 9.1.1 Intervjun

Mia har hållit på med vinimport sedan 1996. Hon var bland de första i Finland som började med vinimport till restauranger. Detta innebar att det inte fanns så mycket information att tillgå om hur man skall gå till väga när det kom till import av alkoholdrycker utan man var helt enkelt tvungen att ta reda på det själv. Innan Mia öppnar Kaffehuset August har hon ägt både Bacchus och Vasa Vinhus. Hon har även sålt viner via mässor.

Att inleda vinimport var aldrig ett problem. Mia har hela tiden koncentrerat sig på Frankrike och har under sina år som importör hunnit prova de flesta av Frankrikes vinområden. Hon hade en god vän som arbetade vid Franska handelskammaren och det var via honom som hon skapade kontakter runt om i Frankrike. Hennes vän ordnade såkallade vinkonvent där de bjöd in olika vingårdar.

Förutom att importera viner till sin egen restaurang så importerar Mia även viner till företag. Det är främst under jultid som företagen beställer viner. Hon hade aldrig stött på några problem med importen innan hon började med import till företag. Att importera viner till andra företag skapade oklarheter med tullen. Eftersom det inte tidigare varit tillåtet att importera till andra företag var allting inte riktigt klart och tydligt när Mia började med detta. Tullen hade ingen ordentlig koll på betalningen av accisen. Vid det första tillfället där Mia importerade viner åt ett annat företag, lät Mia företaget betala accisen till tullen. Några år senare, vid en granskning, kunde tullen inte hitta betalningen av accisen på beställningarna eftersom det var betalat av företaget och inte av Mia, som var importör. Det tog nästan fyra år innan tullen började fungera smidigt vid import till utomstående.

Som mest har Mia importerat viner från sju till åtta olika vingårdar. Hon har importerat viner från gårdar runt om i hela Frankrike. Under alla år som Mia varit aktiv som importör har hon aldrig upplevt några språkhinder. Hon talar själv inte franska och alla vinodlare har inte alltid talat Engelska men dessa situationer har odlarna ordnat med tolk så det har alltid löst sig på något vis. Idag importerar hon endast viner från en gård. Gården ligger i Bordeaux i Frankrike och är ganska liten. De har haft ett starkt samarbete sedan år 2000.

Tack vare alla år av erfarenhet hade Mia väldigt mycket att berätta om import av viner. Enligt Mia är att detta nog inte är någon stor business, inget man blir rik på. Man kan inte vara rädd för att ”lägga pengar i blöt”. Man skall alltid vara beredd på att lägga ut pengar som man inte har någon garanti för att man får tillbaka. De flesta av de som började under samma tid som Mia har varit tvungna att sluta. De som gjorde stora pengar inom denna bransch, då hon började, var de som hade andra produkter utöver vanliga viner. Man måste helt enkelt även satsa på starkare alkohol drycker ifall man skulle klara sig på importen ekonomiskt. I denna bransch blir man inte rik på pengar men det är verkligen en bransch som gör en rik på upplevelser och erfarenheter.

Mia rekommenderade även att man skapar sig en del erfarenhet av viner och vet vad viner i sig innebär innan man startar en importverksamhet. Mia hade själv varit restaurangägare och arbetat med viner i närmare åtta år innan hon började importera egna viner. Hon skapade sig först en uppfattning om vad som är ett bra vin och vad som går hem hos kunderna. Hon anser själv att hon idag utan att tveka kan säga vad som är ett bra vin vare sig hon själv gillar det eller inte. Hon litar fullständigt på sin egen instinkt.

Man kan inte heller enbart gå efter sin egen smak. Mia själv har aldrig importerat det som hon själv har gillat utan man måste helt enkelt enbart tänka på vad som säljer. Man måste skapa sig en egen trend. Det är inte heller någon idé att följa andras spår och andras trender, man måste sticka ut och kunna erbjuda något annorlunda och sådant som de andra inte har. Följer man de andra så blir man i mängden och genom den metoden lyckas man inte i denna bransch.

Viktigast av allt är ändå att alltid hålla sig till lagen. Detta är en bransch där man ständigt är övervakad. Försöker man gå sin egen väg och hitta kryphål är risken väldigt stor att man misslyckas. Man kan lätt se vem som gör rätt och följer lagen inom denna bransch, det är de enda som lyckats i längden.

## 9.2 SunWine

SunWine ägnar sig åt import av viner, vintillbehör (bl.a. vinglas, karaffer och vinböcker) och matdelikatesser från Europa. Företaget är beläget i Närpes och deras produkter importeras till restauranger. De erbjuder även vinprovningar för både privatpersoner och företag.

SunWines viner importeras främst från små vinproducenter. De anser att det främst är de små producenterna som lägger ner extra energi i tillverkningsprocessen. De tänker verkligen genom processen från början till slut, vilket ger vinet en högre kvalitet.

(<http://www.sunwine.fi>)

SunWine importerar främst från Italien. Orsaken till att de valt just Italien är för att det finns en stor del lokala viner där som inte tidigare har nått ända till Finland. Italien har över 2000 olika druvor vilket gör att det finns väldigt varierande viner. De strävar efter att i framtiden expandera sin verksamhet och börja importera från övriga Europa och världen.

Förutom importen erbjuder SunWine även skolning till restauranger. De hjälper även till med uppställningen av restaurangers vinlistor.

(<http://www.sunwine.fi/content/våra-tjänster>)



### 9.2.1 Intervju

Kenneth har hållit på med vinimport sedan 2011. Vinimporten för honom är mera som en hobby, en bisyssla, och inte vad han gör som huvud syssla. Vinerna importerar enbart för restauranger. Han skulle även kunna sälja sina viner till Alko, men han påpekar att det är väldigt svårt att komma in där. Därför har han valt att koncentrera sig på restauranger och egna vinprovningar.

Hittills har Kenneth enbart importerat viner från Italien, men strävar efter att utvidga sina kontakter till andra länder. Största delen av sina kontakter har han skapat genom mässbesök, men även internet har varit till stor hjälp.

Precis som Mia vid Kaffehuset August använder sig Kenneth enbart av engelska i sitt arbete. Han har lärt sig en del italienska under åren men affärerna sköts ändå på engelska.

Enligt Kenneth var det lite svårare att syssla med vinimport än han till en början hade tänkt sig. Detta beror på byråkratin runt alla tillstånd som krävs då det kommer till import och handel med alkoholprodukter. Han tycker ändå inte att det uppstått några större oklarheter eller problem kring import eller lagstiftning, varken i Finland eller i Italien.

Kenneth brukar importera 1-2 pallar vin per gång, vilket är ungeför 400-800 flaskor. Hans verksamhet är ganska jämn under hela året, han upplever inte att mängden varierar mellan säsong eller årstid.

### 9.3 Slutsats

Jag har fått mycket intressant information genom dessa två intervjuer. Det skiljer en del mellan Mias och Kenneths verksamhet vilket har gjort det hela ännu mera intressant. Mia har hållit på med importen i närmare 20 år medan Kenneth endast hållit på i några. Mia importerar även som en del av huvudsysslan medan Kenneth har importen som sidosyssla. Detta har gett dem olika erfarenheter av branschen.

Fastän de har haft olika erfarenheter och gör det av olika orsaker var de ändå överens om många saker. Bara man har koll på vad man gör och är intresserad av det är det inte en så krävande bransch. Visst har det för båda uppstått oklarheter med blanketter eller problem med lagar och paragrafer, men de anser ändå att det inte är några större motgångar. Problem uppstår i alla branscher.

Detta är verkligen en bransch som ger en mycket nya och varierande upplevelser. Man reser runt för att skapa sig nya kontakter och hitta nya försäljare/producenter.

## 10 AVSLUTNING

Detta arbete behandlar frågor kring import av viner från ett EU-land till Finland. Jag har även kort tagit upp vad som krävs för att sedan sälja vinerna vidare genom en egen restaurang.

Syftet med arbete var att ge en inblick i hur man skall gå till väga då man importerar viner till Finland för att sedan kunna starta bar-/restaurangverksamhet. Enligt mig har målet jag laggt upp uppnåtts. Jag hoppas detta arbete skall vara till hjälp för någon som i framtiden har frågor kring import av viner.

Förslag på vidare forskning skulle kunna vara att ta med mera om själva importprocessen. Man skulle kunna ta upp vilka transportmedel man kan använda sig av och vilka hinder som kan uppstå vid själva transporten. Man skulle även kunna ta upp mer angående öppnandet av en restaurang eller bar.

## 11 KÄLLOR

### Tryckta källor

8.12.1994/1143 Alkohollag, 1-3§, kap 1  
Alkohollag, 8§ och 10-11§ kap 3  
Alkohollag, 9§, kap 3  
Alkohollag 21§, kap 4  
Alkohollag 21a§, kap 4  
Alkohollag 21b§, kap 4  
Alkohollag 21c§, kap 4  
Alkohollag, 23-24§, kap 4  
Alkohollag 33§, kap 5  
Lag om accis på alkohol och alkoholdrycker, 3-6§

### Elektroniska publikationer

[http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valvira\\_uppgifter](http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valvira_uppgifter)  
[http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valvira\\_uppgifter/tillstand](http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valvira_uppgifter/tillstand)  
<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol>  
[http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valvira\\_uppgifter/tillsyn](http://www.valvira.fi/web/sv/valvira/valvira_uppgifter/tillsyn)  
<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/impor>  
<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/import/import-av-alkoholdrycker-for-servering-eller-detalhandel>  
<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/import/import-av-alkoholdrycker-for-servering-eller-detalhandel>  
<http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/import/import-av-alkoholdrycker-for-servering-eller-detalhandel>  
[http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/reklam\\_for\\_starka\\_alkoholdrycker](http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/reklam_for_starka_alkoholdrycker)  
[http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/reklam\\_for\\_svaga\\_alkoholdrycker](http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/reklam_for_svaga_alkoholdrycker)  
[http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/prissattning\\_av\\_och\\_prisinformation\\_om\\_alkoholdrycker](http://www.valvira.fi/web/sv/alkohol/reklam/prissattning_av_och_prisinformation_om_alkoholdrycker)  
[http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad\\_kostar\\_importera/index.jsp](http://www.tulli.fi/sv/foretag/import/vad_kostar_importera/index.jsp)  
<http://www.nordicwelfare.org/popNAD/Nordisk-alkoholfakta/Finland/>  
<http://www.alko.fi/sv/alko-ab/om-alko/historia/>  
<http://www.alko.fi/sv/alko-ab/om-alko/hallinto-ja-organisaatio/>  
<http://www.alko.fi/sv/alko-ab/om-alko/vision-och-strategi/>  
<http://www.abounderrattelser.fi/news/2014/11/finlandare-behover-fortfarande-restriktioner-pa-alkohol.html>  
<http://www.systembolaget.se/fakta-och-nyheter/fakta-om-dryck/ekologiskt/ekologiskt-vin/>  
<http://www.systembolaget.se/fakta-och-nyheter/fakta-om-dryck/ekologiskt/ekologiskt-vin/naturvin/>

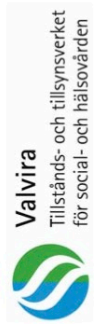
<http://www.systembolaget.se/fakta-och-nyheter/fakta-om-dryck/ekologiskt/ekologiskt-vin/biodynamiskt/>  
<http://www.alko.fi/sv/vart-ansvar/vastuullisuus-hankintaketjussa/ansvarsfulla-inkop-pa-nordiskt-vis/>  
<http://www.fairtrade.net/what-is-fairtrade.html>  
<http://www.fairtrade.net/history-of-fairtrade.html>  
[http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client\\_id=fairforlife&page\\_id=history&lang\\_iso639=en](http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client_id=fairforlife&page_id=history&lang_iso639=en)  
[http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client\\_id=fairforlife&page\\_id=programm\\_2&lang\\_iso639=en](http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client_id=fairforlife&page_id=programm_2&lang_iso639=en)  
[http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client\\_id=fairforlife&page\\_id=difference&lang\\_iso639=en](http://www.fairforlife.org/pmws/indexDOM.php?client_id=fairforlife&page_id=difference&lang_iso639=en)  
<http://www.bsci-intl.org/content/what-we-do-0>  
<http://www.kaffehusetaugust.fi/vintasting.htm>  
<http://www.kaffehusetaugust.fi/alacarte.htm>  
<http://www.kaffehusetaugust.fi/fredagskassen.htm>  
<http://www.sunwine.fi>  
<http://www.sunwine.fi/content/våra-tjänster>

## Bilaga 1



## Anmälan om importverksamhet

Tillståndsnummer som anmälan gäller		Inkomsttag	Dnr
<b>Anmälares uppgifter</b>			
Anmälare (bolagets namn enligt handelsregistret, privata äffärsidkarens fullständiga namn)			
Hemort		fo-nummer (OBLIGATORISK INFORMATION)	
Besöksadress		Postnummer	Postanstalt
Postadress (om annan som besöksadress)		Postnummer	Postanstalt
Faktureringsadress / EDI-koden för nätfakturering		Postnummer och -anstalt / Förmedlarkoden för närfakturering	
Kontaktperson		Telefon	
E-post		Internetsidor	
<b>Serveringställets, detaljhandelställets eller användningsställets uppgifter</b>			
Verksamhetsställets namn			Kommun
Besöksadress		Postnummer	Postanstalt
Kontaktperson		Telefon	
E-post		Internet-sidor	
<b>Tilläggsinformation (som bilaga vid behov)</b>			
<b>Anmälares ombud (om ansökan avfattas av ombud, t.ex. jurist eller bokföringsbyrå)</b>			
Namn			
Postadress		Postnummer	Postanstalt
Telefon		E-post	
<b>Bekräftelsen skickas till</b>			
<input type="checkbox"/> anmälaren <input type="checkbox"/> verksamhetsstället <input type="checkbox"/> ombud			
<b>Underskrift</b> Underskriften skall vara officiell. De personer som har namnskrivningsrätt i ett samfund (t.ex. bolag eller stiftelse), framgår från handels- eller föreningsregistret			
Underskrift		Datum	Ort
Namnförtydligande			
Anmälan skickas till: Tillstånds- och tillsynsverket för social- och hälsovården (Valvira) Alkoholnäring PB 210, 00531 Helsingfors    eller e-post alkoholi@valvira.fi			
<b>Valviras anteckningar</b>			
Uppdaterad: 18.2.2015			



## Importrapport Alkoholrycker

<b>Kundens uppgifter</b>			
Företags namn	Verksamhetsställets namn		
Månad och år när importerats	Tillståndnummer		
Produktnummer EAN-kod eller av Valvira angiven kod	Produktens namn	Importerad mängd liter	Inköpspris euro
Anmälare och datum	E-post	Telefon	

**Anmälan skickas till**  
 Tillstånds- och tillsynsverket för social- och hälsovården Valvira  
 Alkoholnämning  
 PB 210, 00531 Helsingfors  
**E-post** alkohol@valvira.fi  
**Fax** 0295 209 702  
**Telefon** 0295 209 111  
[www.valvira.fi](http://www.valvira.fi)

## Bilaga 3



Valvira  
Sosaali- ja terveystieteen  
lupa- ja valvontavirasto

## Produktanmälan

Alkohodryck

Nytt  
 Ändring, vad \_\_\_\_\_

<b>Kundens uppgifter</b>	
Företagets namn _____	fo-nummer _____
<b>Produktuppgifter</b>	
<b>Produktnummer/EAN-kod</b>	_____
<b>Ursprungsland</b>	_____
<b>Tillverkare</b>	_____
<b>Produktnamn</b>	_____
<b>Produktgruppskod</b>	_____
<b>Förpackningskod</b>	<input type="checkbox"/> 1 inhemsk produkt - intappad i hemland <input type="checkbox"/> 2 inhemsk produkt - intappad utomlands <input type="checkbox"/> 3 utländsk produkt - intappad utomlands <input type="checkbox"/> 4 utländsk produkt - intappad i hemland <input type="checkbox"/> 5 inhemsk licensprodukt
<b>Intappning</b>	<input type="checkbox"/> 1 glassflaska <input type="checkbox"/> 2 burk (av metall) <input type="checkbox"/> 3 kartongförpackning <input type="checkbox"/> 4 keg <input type="checkbox"/> 5 kanister
<b>Förpackningstyper</b>	<input type="checkbox"/> 6 tunna <input type="checkbox"/> 7 plastflaska <input type="checkbox"/> 8 bulk (lösgods) <input type="checkbox"/> 9 bag in box <input type="checkbox"/> 0 annan
<b>Omslag</b>	<input type="checkbox"/> 0 utan omslag (bulkprodukt) <input type="checkbox"/> 1 återvinningssystem, återfullningsbar <input type="checkbox"/> 2 återvinningsbar, användbar som råmaterial <input type="checkbox"/> 3 engångsförpackr
<b>Nettoinnehåll</b>	_____
<b>Alkoholhalt %-vol på etiketten</b>	_____
<b>Kvalitetsklass (fyllas i bara för druvviner)</b>	
<input type="checkbox"/> Bordsvin <input type="checkbox"/> Lantvin eller bordsvin från en viss region <input type="checkbox"/> Kvalitetsvin från en viss region (psr-vin) <input type="checkbox"/> Vin från länder utanför EU	
<b>Andra uppgifter</b>	
<input type="checkbox"/> Tidigare EAN-kod/produktnummer om det har förändrats _____ <input type="checkbox"/> Ekologisk produkt, intyg om ursprunget utanför EU	
<b>Analy Analysuppgifter</b>	
<input type="checkbox"/> ACL:s (Alkoholkontrolllaboratoriet) intyg eller annan laboratorieanalys som bilaga <input type="checkbox"/> Ingen analys, varför? <input type="checkbox"/> Produkten har tullats i annat EU land, vilket _____ <input type="checkbox"/> Importen under 100 L <input type="checkbox"/> Annan orsak _____	
Anmälare och datum _____	Telefon _____
E-post _____	

Anmälan sänds till  
Tillstånds- och tillsynsverket för social- och hälsovården Valvira  
Data-administration/alkohol  
PB 210, 00531 Helsingfors

Fax  
0295 209 700  
E-post  
alkoholi@valvira.fi

Telefon  
0295 209 111

www.valvira.fi

Uppdaterad 10.4.2012



## Bilaga 4

## Frågor:

1. Hur länge har Ni hållit på med import?
2. För vem importerar Ni? (Alko, restauranger, eget bruk t.ex.)
3. Varifrån importerar Ni? (Land, gård)
4. Hur har Ni knyttit kontakterna?
5. Talar Ni språket som exportlandet talar?
6. Hur många inom Ert företag ansvarar för importen?
7. Var det enklare eller svårare än vad Ni tänkt Er från början?
8. Har det uppstått oklarheter med den finska alkohollagen?
9. Oklarheter med andra länders lagstiftning?
10. Problem som uppstått?
11. Hur stora satser/många flaskor importerar Ni ungefär per gång? Stor variation mellan årstider?
12. Ifall Ni började verksamheten innan EU, vad har det skett för förändringar? Har det blivit lättare/svårare?
13. Övriga kommentarer