

Egenkontrollprogram för gårdsförsäljning

5a kap. 7 § alkohollagen (2010:1622).



Reglerna om egenkontroll och egenkontrollprogram

Enligt alkohollagen ska du som bedriver gårdsförsäljning utöva särskild kontroll över försäljningen och för detta krävs ett anpassat egenkontrollprogram (förkortas ofta EKP). Ett genomarbetat egenkontrollprogram är därmed viktigt.

Egenkontrollprogrammet ska innehålla rutiner för att säkerställa att lagen följs och måste minst innehålla de angivna rutinerna i den här mallen. Ett egenkontrollprogram fungerar som ett stöd för dig som näringsidkare i egenkontrollen och är ett viktigt underlag för kommunen när det blir tillsyn. Om du inte följer lagens bestämmelser kan kommunen ge dig en erinran, varning, eller vid upprepade och särskilt allvarliga brister återkalla ditt tillstånd. Detta gäller också om du inte har ett egenkontrollprogram. Ytterligare information kan läggas till under "övrig information" eller i en separat bilaga.

Mer om egenkontrollprogram finns att läsa i Folkhälsomyndighetens föreskrifter, [Gårdsförsäljning av alkoholdrycker — Folkhälsomyndigheten](#).

1. Försäljningsstället

Namn på försäljningsstället
Gatuadress
Datum

Ägare

Firmanamn (HB, AB, enskild firma etc.)
Organisationsnummer/Personnummer

Hantering av lämnade uppgifter

Vi kommer att behandla dina uppgifter i enlighet med Dataskyddsförordningen (GDPR). Registrering av uppgifter kommer att ske vid socialförvaltningen.

Ni kan läsa mer om hantering av personuppgifter på: www.helsingborg.se/personuppgifter

2. KONTROLL ATT DRYCKERNA FÅR LÄMNAS UT enligt 3 kap. 7-9 § alkohollagen

2.1. Alkoholdrycker får inte säljas till någon som inte har fyllt 20 år.

Vid gårdsförsäljning ska den som säljer eller lämnar ut åldersbegränsade produkter förvissa sig om att mottagaren har fyllt 20 år. Detta kan ske genom att begära legitimation eller annat likvärdigt sätt om säljaren är osäker på kundens ålder. Ett riktmärke kan vara att alltid begära legitimation om kunden ser ut att vara under 25 år.

- Beskriv rutinerna för ålderskontroll för de som arbetar med försäljningen.
- Beskriv rutinerna för när kunden ska visa legitimation.
- Beskriv era rutiner för hur ni nekar ett köp.

2.2. Alkoholdrycker får inte säljas till märkbart påverkade personer

Alkoholdrycker får inte säljas eller lämnas ut till den som är märkbart påverkad av alkohol eller annat berusningsmedel. Det är viktigt att följa denna bestämmelse för att säkerställa ansvarsfull försäljning av alkoholhaltiga drycker.

- Beskriv hur ni kontrollerar att alkoholdrycker inte säljs till någon som är märkbart påverkad av alkohol eller andra berusningsmedel?
- Beskriv hur ni nekar ett köp.

2.3. Alkoholdrycker får inte säljas till någon som man misstänker kommer att lämna över dem till någon som är under 20 år eller en märkbart påverkad person (så kallat langning).

- Beskriv hur ni undviker att alkoholdrycker lämnas över till någon som är under 20 år.
- Beskriv hur ni kontrollerar att alkoholdryckerna inte ska lämnas över till någon som är märkbart påverkad.
- Beskriv vilka situationer som kan uppstå då ni misstänker langning och hur hanterar ni det.
- Beskriv era rutiner för hur ni nekar ett köp.

3. BESÖKSARRANGEMANG enligt 5a kap. 4 § alkohollagen

3.1 Alkoholdrycker får säljas om konsumenten deltagit i ett besöksarrangemang.

Försäljning får endast ske om konsumenten har deltagit i ett besöksarrangemang som ni anordnar. Arrangemanget ska ha anknytning till den alkoholdryck som säljs och ha ett kunskapshöjande inslag. Det kunskapshöjande inslaget ska handla om de drycker som avses att säljas vid tillfället. Det kunskapshöjande inslaget kan delvis men inte helt ske med digitala hjälpmedel på plats.

- Beskriv hur ni avser att genomföra besöksarrangemanget.
- Beskriv om förbokningar förekommer samt i vilken omfattning.
- Beskriv innehållet i besöksarrangemanget.
- Beskriv hur ni kontrollerar att konsumenten har deltagit i besöksarrangemanget.

3.2. Besöksarrangemangets varighet

Ett besöksarrangemang ska pågå i minst 30 minuter och ledas av en eller flera fysiska personer.

- Beskriv hur ni säkerställer att arrangemanget varar i minst 30 minuter.

3.3. Information om alkoholens skadeverkningar

Under inledningen av besöksarrangemanget ska ni *muntligen* informera om alkoholens skadeverkningar.

- Beskriv hur ni informerar besökarna om skadeverkningar.

3.4. Prissättning av besöksarrangemanget

Priset på besöksarrangemanget får inte sättas lägre än självkostnaden samt skäligt påslag. Det är viktigt att du som tillståndshavare för en noggrann dokumentation över kostnaderna för att tillverka drycken respektive kostnaderna för besöksarrangemanget och kan tillhandahålla tillsynsmyndigheten sådan vid en tillsyn. I självkostnaden ingår typiskt lön till den som guidar eller föreläser, skapande av arrangemanget eller upplevelsen, samt kostnader för lokal och utrustning.

- Beskriv hur prissättningen av besöksarrangemanget görs.

4. TILLÅTEN MÄNGD FÖRSÄLJNING OCH PRISSÄTTNING enligt 5a kap. 5 och 15 §§ alkohollagen

4.1. Alkoholdrycker får endast säljas upp till en viss mängd.

Vid gårdsförsäljning får varje enskild konsument köpa med sig 0,7 liter spritdrycker, tre liter vin, tre liter starköl och tre liter andra jästa alkoholdrycker. Definitionerna av respektive alkoholdryck finns i 1 kap. 6-9 §§ alkohollagen. Avlämnandet av alkoholdryckerna ska ske vid försäljningen på plats, det är med andra ord inte tillåtet att konsumenten hämtar dem vid ett senare tillfälle.

- Beskriv hur ni säkerställer att försäljningen inte överstiger högsta tillåtna mängd.

4.2. Prissättning av alkoholdrycker

Priset på alkoholdryckerna får inte sättas lägre än tillverkningskostnaden samt ett skäligt påslag. Prissättningen får inte ske på ett sådant sätt att försäljning av alkoholdrycker med högre alkoholhalt främjas. Mängdrabatter eller liknande erbjudanden är som huvudregel förbjudna.

- Beskriv hur prissättningen av alkoholdryckerna görs.

5. ÅRSPRODUKTION OCH OBEROENDE enligt 1 kap. 13 § och 5a kap. 2 § alkohollagen

5.1. Årsproduktionen av alkoholdrycker får endast uppgå till en viss volym.

En tillverkares årsproduktion får inte överstiga 75 000 liter spritdrycker, 400 000 liter jästa alkoholdrycker upp till 10 volymprocent alkohol, och 200 000 liter jästa alkoholdrycker med mer än 10 volymprocent alkohol.

- Beskriv hur ni följer upp produktionsvolymen av olika dryckesslag.

5.2. En tillverkare måste vara oberoende.

För att uppfylla kravet på att vara oberoende tillverkare får denne inte vara juridiskt och ekonomiskt beroende av andra tillverkare av alkoholdrycker, använda lokaler som inte är fysiskt avskilda från lokaler som används av andra tillverkare vars årsproduktion överstiger någon av de volymer som anges i 5a kap. 2 § alkohollagen, eller tillverka på licens.

- Beskriv på vilket sätt ni uppfyller kraven.

6. MARKNADSFÖRING enligt 7 kap. 1 § alkohollagen

Vid marknadsföring av alkoholdrycker ska särskild måttfullhet iakttas och den får inte vara påträngande, uppsökande eller uppmana till bruk av alkohol. Marknadsföringen får inte särskilt rikta sig till eller skildra barn eller ungdomar som inte har fyllt 25 år.

- Beskriv vilken marknadsföring ni avser att använda.
- Beskriv hur ni säkerställer att kravet på särskild måttfullhet iakttas.
- Beskriv hur ni säkerställer att marknadsföringen inte särskilt riktar sig till eller skildrar barn och ungdomar.

7. INFORMATION OCH STÖD TILL PERSONAL

7.1. Personalen ska informeras om alkohollagens allmänna krav och anslutande föreskrifter.

Personalen ska få den information som behövs för att säkerställa att försäljningen sker enligt gällande regler. Som bilaga till detta dokument finns ett exempel som ni kan använda er av för att dokumentera när personalen har blivit informerad.

- Beskriv hur ni informerar personalen om gällande regler.
- Beskriv hur du säkerställer att personalen har fått informationen.
- Beskriv hur ofta personalen informeras eller utbildas.

7.2. Stöd till personal

Personalen ska veta hur de ska hantera obekväma eller konfliktfyllda situationer och vem de bör vända sig till i en sådan situation.

- Beskriv hur ni hanterar sådana situationer och vem personalen ska vända sig till.
- Beskriv om ni har något extrastöd till ung eller oerfaren personal.

8. TILL DIG VARS FÖRSÄLJNINGSTÄLLE ÄVEN OMFATTAS AV ETT SERVERINGSTILLSTÅND

Om utrymmet där gårdsförsäljningen sker även omfattas av ett serveringstillstånd måste kraven för de båda tillstånden uppfyllas.

- Beskriv hur du säkerställer att kraven för de båda tillstånden uppfylls.

9. TILL DIG SOM AVSER ATT BEDRIVA GÅRDSFÖRSÄLJNING AV VIN enligt 5a kap. 2 § alkohollagen

Tillverkare av vin ska tillverka detta uteslutande av druvor som kommer från den egna odlingen och druvorna måste vara spårbara.

- Ange vilka odlingar de druvor som används vid tillverkningen kommer ifrån.

9. ÖVRIGA UPPGIFTER

Information till personalen

Det är viktigt att din personal vet vilka regler som gäller vid gårdsförsäljning och varför reglerna finns. Kom ihåg att både berätta vad lagen säger och beskriva hur era rutiner ser ut. För att komma ihåg när du har informerat din personal kan det vara bra att fylla i deras namn i en tabell, se exempel nedan. De bör själva få fylla i datumet då de senast deltog i ett informations- eller utbildningstillfälle.

Namn	Datum 1	Datum 2	Datum 3	Datum 4