

Nyhetsbrev december 2023

Julen närmar sig med stormsteg och 2023 går mot sitt slut. Under året har en massa saker skett för första gången i Opphem Malts historia. Vi har bränt vår första sprit i vår egna panna, som fått namnet Beatha (på gaeliska heter whisky "uisge beatha" som betyder, just det, livets vatten). I våras kryddade vi en körning med vårbrodd (ett gräs) och sålde den som snaps på Systembolaget till hösten (vi har lärt oss hur lång tid det tar att få in en sak på Systembolagets hyllor, läs mer nedan). Nu har vi dessutom fem sorters öl i vårt standardsortiment varav två finns på hyllan på tre Systembolag (Kisa, Åtvidaberg och Ekholmen i Linköping). De andra går att få som privatimport. Ett nytt pumphus för kylvatten har byggts (mer om det nedan) vårt stora mäskkärl närmar sig sin fullbordan och redan har planer för utbyggnad av whiskylagret börjat smidas då vi vet att efter den här vintern kommer nuvarande lager vara mer än välfyllt.



Och har ni inte köpt alla julklappar ännu så glöm inte Opphem Malts snygga och exklusiva whiskyglas, ett för hundra kronor eller sex för femhundra. Och vill man slå riktigt på stort kan man naturligtvis skänka ett 50-litersfat med sprit som kommer att få kallas whisky om tre år.

Vid pennan Johan Bergstedt

Medarbetare

Opphem Malt skulle inte ha varit det företag vi är utan allt arbete som lagts ner av aktieägare, bybor och andra intresserade. Vi vill tacka dessa frivilliga så mycket och vill gärna presentera dem för er alla. Den här gången har vi intervjuat Linus Strid, som håller i många av våra ölprovningar och bidrar till utvecklingen av sortimentet, för att höra vad det är som gör att man vill vara med i företagets resa.

Linus, du lägger ner tid och arbete helt ideellt för att hålla ölprovningar och utveckla våra öl. Vad är det som driver dig?

Det är roligt och utvecklande. Öl är min hobby och det är kul att få prata om det med andra. Vad som är roligt är att kunskaperna hos de som kommer på provningarna varierar, ibland är det folk som kan mycket om öl och ibland lite. Det gör att jag både är med och sprider intresset och kunskaperna samtidigt som jag lär mig väldigt mycket just genom att göra detta.

Vad är det för människor som kommer på provningarna?

Det är människor från företag, delägare i Opphem Malt, kompisgäng, släkt och vänner. De har hört om oss via rykten, men också via organisationer som Landets Goda och därför velat komma för att se vad vi kan erbjuda.



Det kanske är en fördom men är det huvudsakligen män som är intresserade?

Ja, det finns en kulturell fördom som säger att män dricker öl och kvinnor vin, och det stämmer väl i det stora hela. Men jag har hållit ölprovningar med enbart kvinnor och det är kul.

Är det något som överraskat dig?

Ja, det är hur intresset kan väckas vid ölprovningar och också vilket stort intresse det finns för öl i alla dess former. En annan sak som slagit mig är hur hjälpsamma mikrobryggerier är gentemot varandra. Råkar man på ett problem och tar kontakt med ett annat mikrobryggeri så får man hjälp. Det känns mer som man är kollegor och inte konkurrenter

Slutligen, vad ser du framöver? Vad behöver utvecklas och fixas?

Ja, det är ju förstås en hel del praktikaliteter som pumphus, wifi, etc. Jag tycker också att det skulle vara kul med en julöl till nästa jul och gärna fler mörka öl. Det vore också roligt att, eftersom vi också är ett destilleri, lagra öl på whiskyfat och whisky på fat vi haft öl i, kanske till och med hitta romfat att använda till det.

Vid pennan Johan och Eva Bergstedt

Pumphus



I februari 2023 började vi bränna whisky. Den processen kräver stora mängder riktigt kallt kylvatten, vi tar det ur bäcken bakom destilleriet. Problemet är att när det är vinter och kallt så fryser pumpar och slangar så fort vattnet står stilla. Det gjorde att vi hela tiden slet med att ta in pumpen och med att tömma slangarna (vilket ofta misslyckades). Kort sagt var kylvattenfrågan ett elände hela förra säsongen.

Därför gör vi en rejäl satsning på att lösa det här problemet. Redan i höstas grävde vi ner sugslang och returvatten på frostfritt djup. Vi lät också gräva ner en brunn i bäcken för att hålla inloppet rent och frostfritt. Sedan gjöt vi en platta på mark för själva pumphuset och började bygga. Ytan är knappt 5 kvm och kommer att rymma pump, hydrofortank och en del allmänt lagerutrymme. Byggnaden är välisolerad och kommer att hållas uppvärmd till 5-10 grader med liten energiåtgång. Det kommer att vara ett lyft att bara vrida på kylvattenet istället för att brottas en timme varje morgon i kylan med frusna slangar och pump att ställa ut.

Vid pennan Anders Haglund

En öl på "Hyllan"

Ni har ju observerat att vi börjar komma ut med produkter Systembolagets lokala sortiment. De flesta av er har ju aldrig sålt något till Bolaget, snarare tvärtom. Så jag tänkte att det kan vara intressant att få info om hur det går till åt andra hållet.

Registrerad leverantör

Det första som måste göras är att vi måste vara en registrerad leverantör hos Systembolaget. Inga konstigheter, jag fyllde i en ansökan och med någon komplettering så var det klart. Det innebär att vi får tillgång till Systembolagets "Leverantörsportal" på nätet, det är genom den allt arbete görs.

Våra produkter måste ha ett GTIN

Allt som skall säljas genom Systembolaget måste ha ett GTIN, en artikelidentitet som är unik i hela världen. För att få det så anmäler man sig till GS1 som hanterar det här i Sverige. Vi valde det minsta abonnemanget som ger oss en leverantörsidentitet och möjlighet att ha 1000 olika artiklar. På GS1s portal kan vi sedan generera upp artikelnummer och knyta dem till våra produkter.

Lanseringskalendern

Systembolaget har en lanseringskalender att förhålla sig till. Här är de två sista raderna som avser 2023, Blacksmith i november och Kvällsljus i december.

Lanseringskalender TSLS 2023					
Senast uppdaterad 2023-05-30					
Offertförfrågan	Offertstopp LP	Avtals-bekräftelse *	Lanserings-provstopp	Beställningsbar **	Lansering
November	2023-08-13	2023-09-11	2023-09-21	2023-10-16	2023-11-06
December	2023-09-10	2023-10-09	2023-10-19	2023-11-13	2023-12-04

Så för Blacksmith som lanserades den 6/11 var vi tvungna att ha en offert inlämnad senast den 13/8. Det viktiga datumet när offerten väl är inlämnad är "Lanseringsprovstopp". Det datumet skall alla uppgifter om artikeln ha matats in i en databas som heter "Validoo" och som också hanteras av GS1, dessutom skall 6 provflaskor ha levererats till en given adress i Stockholm. Det är mycket uppgifter på hög detaljnivå, både om flaskan med öl och det kolli den skall levereras i. Det handlar om allergener, vikt på flaska och kartong, leveranscykler, hur högt det får staplas, mm, mm. Dessutom skall etiketten vara godkänd. Som exempel underkändes etiketten till "Kvällsdopp", med en badande person (det hade vi förutsett). Vi fick ta bort personen och döpa om den till "Kvällsljus" för att inte romantisera kombinationen alkohol och bad. Det är egentligen inga svåra saker, men väldigt mycket första gången.

Väntan och leverans

När provstoppet är passerat så är det bara att vänta och bita på naglarna ett par veckor. Men om allt är rätt så kommer vi till sist att se i Leverantörsportalen att den är "Godkänd". Nu är det bara att vänta på beställningarna som kommer att dyka upp någon vecka före lanseringsdatumet. Vi packar lådorna och levererar direkt till butikerna. Det kan låta fånigt, men det är rätt kul att få ringa på bakdörren till de olika butikerna och leverera.

Följa försäljningen

På Bolagets vanliga hemsida kan vi sedan följa försäljningen genom att följa lagersaldot i respektive butik. Sjunker det snabbt vet vi att folk har uppskattat det vi gjort.

Vid pennan Anders Haglund

God Jul till er alla
önskar
Opphem Malt