

TAR GREP I TØFFE TIDER

Post-pandemi og dyrtid tvinger fram kreativitet hos håndverksbryggeriene. Det kommer meg og deg til gode.

TEKST: KAI KRISTIANSEN

- Det har aldri vært tøffere å drive bryggeri, sier Hege Ramseng, kommunikasjonssjef i Bryggeriforeningen.

Mange sliter ennå etter tunge covid-år, det er nedgangstider, og råvarene er blitt dyrere, fastslår Hege. Det kommer i tillegg til kampen om butikkhyllene, med nesten 3000 øl å velge mellom. Å få produktet sitt inn hos Vinmonopolet, er heller ikke enkelt.

- I dårlige tider kjøper folk gjerne billigere alternativer fra de store bryggeriene. Da tvinger det seg fram et behov for flere bein å stå på. Vi ser den samme tendensen i USA og Europa; det er nesten ingen rene produksjonsbryggerier igjen. Det er vanskelig å klare seg uten en attåt næring, sier Hege.

- En by trenger en avis, et bryggeri og et fotballag å være stolt av. Nå har Egersund alle de tre tingene, sa Statsforvalteren i Rogaland Bent Høie da han klippet snora under åpningen av Berentsen Brygghus' whiskyhall 3. mai. Carina Fredrikke Berentsen (f.v.), Bent Høie, Harald Berentsen, Lovise Berentsen og Fred Berentsen.



Hos Wettre Bryggeri på Søndre Wettre gård i Asker har de merket nettopp det. Selv om de har brygget øl i ti år, måtte de ansatte permittere seg selv under pandemien for at bedriften skulle overleve.

Satser på flere hester

De siste årene har mikrobryggeriet investert i destillasjonsutstyr, og produserer i dag både sin egen gin og akevitt. Sistnevnte er å finne i basisutvalget på polet. De har også produsert whisky som er klar for servering neste år. I tillegg skreddersyr de ulike arrangement og serverer eget brygg fra puben i møkkakjelleren på gården, Kråka.

- Det ble på et tidspunkt en overetablering av bryggerier, og det ble umulig å komme inn hos dagligvarekjedene nasjonalt. Da ble det lite penger. Med spritproduksjon og pub har vi to ekstra bein å stå på. Det er bedre fortjeneste på øl vi selger i egen pub



Hans Ellef Wettre jr. (t.v.) og Marius Hansen i Wettre Bryggeri.

og vi får vist fram produktene. Vi har agenturet på glass fra det tyske selskapet Rastal, det er et tredje bein og et viktig bidrag til økonomien vår, sier daglig leder Marius Hansen.

Det har i perioder vært mye å holde styr på, medgir Marius, men mye løste seg da de ansatte en egen destillatør. I sommer har bryggeriet satset på flere ulike produkter.



Mitt ultimate sommermåltid

Hans Olstad Opsahl, Kringler Gårdsbryggeri:

- Ferske reker servert ved sjøen, med en god hvitvin ved siden av. Før og etter passer det veldig godt med en Martini eller en Gin tonic. Martini er den perfekte sommerdrikken.

Fred Berentsen, Berentsen Brygghus:

- Det hadde vært lett å si sjømat, men det er best på vinteren. Jeg tror jeg våger å si grillmat, til alle måltider. Med vår Kveik, en gårdsøl som er fruktig, frisk og lett, med lav bitterhet. Enten sammen med en fatlagret akevitt hvis det er grillmat, eller vår Dillakevitt hvis det er sjømat.

Håkon Bragi Valgeirsson, Fæby Bryggeri:

- Det må bli moules frites, deilige blåskjell kokt i belgisk wit, servert med en frisk surøl eller en deilig hveteøl.

Marius Hansen, Wettre Bryggeri:

- Grillmat, noe svin med bra fettrand. Ikke grillskiver, men ordentlig ribbe servert med hvilken som helst god IPA.



Plantet 1500 vinstokker

- Vi kommer med en fridge-pakke med ti 0,33-øl, og vi har flere nye øltyper. Blant annet en goose, en opprinnelig tysk surøl, og ikke minst et nytt destillert øl med smak av whisky og brandy lagret på eikefat, sier Marius.

Bryggeriet plantet i fjor 1500 vinstokker på gården, med tanke på vinproduksjon. Det vil forhåpentligvis bli det fjerde beinet til virksomheten.

- Hvitvinsdruen Solaris er hardfør og den det er størst sannsynlighet for å lykkes med i Norge. Det blir uansett ingen avkastning før om tidligst to år, sier Marius.

Berentsens Bryggerhus i Egersund er et av Norges eldste bryggerier, og lager i tillegg brennevin og brus. Blant annet Erna Solbergs favoritt Blåbærbrus, ifølge Dalane Tidende.

Bedriften ble etablert i 1895 av Wilhelm Berentsen, kaptein og skipsreder. Han solgte skuta i Oslo og tok med seg utstyr til Sørlandet for å produsere selters og sodavann, forteller bryggerileder Fred Berentsen.

- Gjennom årene har vi hatt en mengde sidenæringer, som kaffebrenneri og eksport av hummer og reker til Frankrike. Min farfar produserte essenser og drops, men vi har alltid hatt drikkevarer som fokus, sier Fred.

Omfattende smakssenter

Siste skudd på stammen er Whiskyhallen, et omfattende smakssenter som åpnet nå i vår. Der tilbys omvisninger med fokus på både gin, akevitt og whisky. Målet er å ta imot 10-15 000 publikummere hvert år.

Å ha så mange varekategorier under én paraply, kan være en farlig vei å gå, tror Fred.

- Vi er veldig opptatt av at det skal være en seriøsitet og høy kvalitet over alt vi gjør. Så for vår del er det positivt. Folk har tiltro til varemerket Berentsen som en kvalitetsleverandør, men det er en balansekunst med så mange merkevarer.

Å drive på med mye forskjellig samtidig, kompliserer utvilsomt hverdagen, mener han.

- En skal være veldig strukturert og ha hodet på rett plass for å kunne balansere de ulike kategoriene. En skal henge med og se hva som rører seg i markedet. Utfordringen er å ta riktig valg, gang på gang. Hvor en investerer, men også hvilke produkter en satser på, sier Fred.



Far og sønn Helge Opsahl og Hans Olstad Opsahl på Kringler Gjestegård.

Kretsløp på gården

Kringler Gjestegård på Maura åpnet i 2001 og har i tillegg til eget bryggeri, konfe-ransemuligheter og eget dyrehold som leverer mat til kjøkkenet. Litt over 100 skotske høylandsfe og frilandsgris. De har også eget drivhus og gartner som bistår med friske urter og grønnsaker.

Nå åpner de sitt eget destilleri og malteri.

- Ideen er å bruke det kornet vi dyrker og foredle dette i malteriet, og primært bruke det i produksjonen av whisky og gin, men også akevitt og vodka. Kyrne er kjempeglade i masken, restene av maltet fra ølbyggingen. Restene etter destilla-sjonen brukes på jordene som gjødsel. Slik blir det et kretsløp, sier Hans Olstad Opsahl, brygger, destillatør og odelsgutt.

Utvidelsen av aktivitetene på gården er en dyd av nødvendighet, sier han.

- Det handler om å ha flere bein å stå på. Vi har mange besøkende gjester i løpet av et år, og mange ønsker en form for aktivitet. Derfor legger vi opp til et visningssenter i destilleriet.

Les mer om Kringler destilleri lenger bak i bladet.

Mobil restaurant

Fæby Gårdsbryggeri ligger på en gård i Verdal som trolig har stått der siden Olav Haraldsson braket sammen med bonde-hæren i 1030, bare et par kilometer unna. Bryggeriet har en tilhørende restaurant med tre selskapslokaler og uteservering med plass for inntil 120 gjester. Puben ligger i et gammelt bryggerhus på gården.



I tillegg til servering driver de med catering og salg av egen gårdspizza som selges som frossenpizza i regionen. Fæby gård har også chipsproduksjon med potetgullserien Fæby flak. Kjøkkensjef Håkon Bragi Valgeirsson sier det tvinger seg fram nye satsingsområder i forbindelse med pandemien.

- Som bedrift har vi sett på hva som har vekstpotensiale. Vi har satset mye på «Fæby på hjul», en food truck vi selger pizzaen vår fra. Vi har også mat- og barvogn, og mobile møbler og telt, som gjør at vi kan ha arrangement for opptil 120 gjester. At vi er ute gjør oss synlige, bygger opp under produktet og identiteten vår.

Det er flere fordeler med å drive parallelle virksomheter, mener Valgeirsson.

- Vi har eget øl til matlaging, øl-malt graving av fisk, og så videre. Det gir oss en identitet. Det er artig å by på fine dining med eget øl der vi kan påvirke smakene i vår egen restaurant. ■