

Fögnuð frelsinu

Samkeppni lífi

KYNNINGARBLAÐ

FIMMTUDAGUR 16. september 2021



Ólafur segir að Mjólkursamsalan eigi að lita á litla framleiðendur í mjólkuriðnaði sem samherja enda auka þeir neyslu á mjólkurafurðum og bæta hag íslenskra bænda í stað þess að leggja stein í götu þeirra. Á síðustu árum hafa orðið til frábærar nýjungar á hinum ýmsu mjólkurvörum hjá litlum framleiðendum um allt land, eins og neytendur þekkja.

FRÉTTABLAÐIÐ/EYÞÓR

Ný tækifæri í heilbrigðri samkeppni

Ólafur M. Magnússon, fyrrverandi eigandi Mjólku og síðar Mjólkurbúsins Kú, segir að sér hafi verið létt þegar Hæstiréttur staðfesti ákvörðun Samkeppniseftirlitsins í vor um brot MS á samkeppnislögum. Málinu sé þó hvergi lokið þar sem hann sé í skaðabótamáli og vonar að dómur falli á þessu ári. **2**

Ólafur segir að allt þetta mál hafi tekið mikið á sig og alla fjölskylduna enda margra ára barátta. Hann ásamt foreldrum sínum og bróður hafi í góðri trú ákveðið að stofna Mjólku árið 2005. Ólafur er alinn upp á Eyjum 11 í Kjós þar sem fyrirtækið var meðal annars til húsa. „Við stóðum í baráttu við MS í mörg ár svo það er fagnaðar-efni að dómurinn hafi fallið á þennan veg. Þegar við leituðum fyrst til Samkeppniseftirlitsins vegna verðs sem MS lagði á undanrennuduft og svo hrámjólk til okkar fór af stað löng atburðarás sem tók mikið á. Þaðan fór málið til áfrýjunarnefndar samkeppnismála sem síðan sendi það aftur til Samkeppniseftirlitsins. Málið fór aftur til Samkeppniseftirlitsins sem komst aftur að þeirri niðurstöðu að um mjög alvarlegt brot væri að ræða. Þaðan fer svo málið til áfrýjunarnefndar samkeppnismála sem fellir meginhluta ákvörðunar SKE úr gildi. Samkeppniseftirlitið fer þá með málið fyrir héraðsdóm sem staðfestir ákvörðun Samkeppniseftirlitsins, Landsréttur kemst að sömu niðurstöðu og loks Hæstiréttur. Dómurinn sem kveðinn var upp í mars hefur mikið fordæmisgildi. Þarna var verið að taka fyrir gildissvið búvörlaga og samkeppnislaga. Áður var ekki til neitt fordæmisgildi um það hvernig þessi lagasvið ættu að vinna saman. Þess vegna var mjög mikilvægt fyrir okkur að fá úr þessu skorið,“ segir Ólafur.

Alvarlegar aðgerðir
„Við hjónin vorum í dómsal þegar dómurinn féll og það var skritin tilfinning þar sem dómurinn var mjög afdráttarlaus. Aðgerðir Mjólkursamsölnunnar voru mjög alvarlegar og höfðu miklar afleiðingar fyrir fyrirtækið okkar. MS var fundin sek um að leyna gögnum og að leggja fram villandi upplýsingar. Það varð meðal annars til þess að málið dróst óeðlilega lengi. Fyrirtækið fór fram með einbeittum brotavilja. Sú saga er orðin mjög löng og nær í raun aftur til þess tíma þegar MS fór fram á móti Kjörís þegar það kom á markað. Eigendur þess eiga skilið fálkaorðu fyrir sína baráttu,“ segir Ólafur.

„Maður getur aldrei verið viss um hvernig dómur falla. Ég var ánægður með dómarana sem hafa haldið vörð um sjálfstæði dómstólanna, til dæmis gagnvart stjórnvöldum. Þótt fólk sé ekki alltaf sátt við niðurstöðu dóma þá verður að segja að dómur hafa ekki verið handbendi einstakra sjónarmiða eða ákveðnum aðilum í þjóðfélaginu. Í þessu tilfelli gegn Mjólkursamsölnunni. Að mínu viti var ekki sams konar hlutleysis gætt hjá áfrýjunarnefndinni. Þar var aðili sem hefði átt að segja sig frá málinu þar sem hann hafði unnið mikið fyrir Bændasamtökin og landbúnaðarráðuneytið.

Niðurstaða Samkeppniseftirlitsins sem síðan er staðfest í Hæstarétti hefur haft gríðarlega mikil áhrif. Strax eftir seinni úrskurð Samkeppniseftirlitsins varð ljóst að það þyrfti að standa að sölu á mjólk með ákveðnum hætti. Það var gert með því að aðskilja sölu á hrámjólk frá öðrum deildum. Síðan þá hefur MS ekki selt keppinautum sínum mjólk heldur Auðhumla, sem er móðurfélag MS sem safnar allri mjólk á landinu og selur til allra á sama verði. Í dag fá keppinautarnir mjólkina á sama verði og MS. Þess vegna hefur Arna og fleiri fyrirtæki sem hafa orðið til í mjólkuriðnaði vaxið og dafnað. Þegar Baula var stofnuð var 56% álag á mjólkina til þeirra en var þó ekki nema 24% til okkar. Það kemur skýrt fram í dómnum að Mjólkursamsalan



hefði sjálf ekki verið rekstrarhæf eða skilað rekstrarafgangi ef hún hefði búið við þá verðlagningu sem hún ætlaði keppinautum sínum,“ upplýsir hann.

Földu nýjar vörur
Ólafur segir að ævintýrið með Mjólku hafi oft verið ánægjulegt og starfið skemmtilegt. Baráttan við einokunnarrisann MS hafi hins vegar tekið mikið á alla fjölskylduna. „Mér fannst virkilega gaman að takast á við að byggja upp nýtt fyrirtæki og öll samskipti við kaupmenn og neytendur mjög gefandi. Við vorum með frábært starfsfólk sem lagði hart að sér við að skapa nýjar vörur og kynntumst velviljuðu fólki sem stóð með fyrirtækinu, þar á meðal stjórnendur helstu matvöruverslana landsins. Baráttan var hins vegar mjög óvægin, persónuleg og sneri oft að mér og fjölskyldu minni. Það var oft gengið nærri okkur með beinum eða óbeinum hætti. Við lentum til dæmis í því að starfsmenn MS færdu vörur okkar í verslunarhillum bak við þeirra eigin vörur. Eitt dæmið er þegar við vorum að markaðssetja nýjan sýrðan rjóma rétt fyrir jólin. Ég frétti af því að vörurnar sem við vorum nýbúin að setja í hillur væru komnar inn á lager. Ég fór sjálfur í verslanir til að fylgja eftir að vörurnar væru sýnilegar þegar mér var sagt frá þessu. Um leið færdi ég þeirra vörur aftar. Ég fékk símtal frá sölustjóra MS sem var ekki ánægður en ég sagði á móti að meðan þeir stunduðu þessa iðju myndi ég gera það líka. Upp frá því fengu vörur mínar að vera í friði,“ útskýrir Ólafur.

Heillaðist af einkaframtakinu
Þegar hann er spurður hvers vegna hann hafi upphaflega farið út í þennan iðnað, svarar hann: „Ég er bóndasonur sem ólst upp við mjólkurframleiðslu. Meðfram námi starfaði ég við hvalaskurð og síðan slátrun. Ég nam rekstrarhagfræði og starfaði eftir nám fyrst hjá Samvinnutryggingum, síðan Slátrufélagi Suðurlands sem verslunarstjóri. Þaðan lá leiðin

í Hagkaup. Ég hélt síðan í nám á nýjan leik. Eftir það var ég ráðinn til Osta- og smjörsölnunnar sem sölustjóri og var þar í tíu ár. Þar kynntist ég grósku í nágrannalöndum okkar þar sem voru að spretta upp einkarekin mjólkursamlög sem byggðust upp við sveitabæi og bændur voru að vinna að. Þarna urðu til nýjar afurðir sem mér þóttu mjög spennandi. Ég stakk því upp á við fjölskyldu mína að við settum upp lítið mjólkurbú á Eyjum þar sem við gætum unnið með afurðir beint frá býli. Við feðgarnir heimsóttum 21 einkarekið mjólkursamlag í Norður-Evrópu. Á þessari ferð eignuðumst við marga vini, sérstaklega í Danmörku. Einn þeirra, Steen Olsen, kom síðan hingað til lands og aðstoðaði okkur við að setja upp Mjólku. Við réðum til okkar mjólkurfræðing og reksturinn fór í gang,“ útskýrir Ólafur sem neyddist til að selja fyrirtækið árið 2009.

„Fyrirtækið óx mjög hratt, veltan fór úr engu í rúman milljarð. Átökin við MS tóku mikið á og hrunið 2008 var okkur erfitt. Mjólkin hækkaði mikið árið 2009 en á sama tíma var Kaupfélag Skagfirðinga að reyna að kaupa fyrirtækið. Það var sótt að okkur úr tveimur áttum. Við urðum að hugsa um starfsmenn okkar og lánardrottna en ekki bara eigin hag þegar við seldum. En það var virkilega erfitt að upplífa. Við höfðum keypt Vogabæ og þau samlegðar-áhrif voru farin að skila sér.“

Í dag rekur Ólafur bókhalds- og ráðgjafarþjónustu, Réttta ehf., að Suðurlandsbraut 32. „Ég hef aðstoðað marga sem eru í matvælaþjónustu að flytja inn tæki og töl. Einnig hef ég fært bókhald fyrir einstaklinga og fyrirtæki. Fjölskyldan hefur verið að byggja upp búskap í Kjósinni og þar höfum við verið að selja sumarhúsalóðir og erum að byggja upp lífræna framleiðslu í sauðfjárrækt og höfum hug á að þróa það enn frekar. Auk þess hef ég verið í verkefnum í samstarfi við samstarfsaðila í skyrframleiðslu erlendis.“

Sóknarkraftur í framleiðslunni
Ólafur er sannfærður um að niðurstaða Hæstaréttar í máli Mjólku

Mjólkin hækkaði mikið árið 2009 en á sama tíma var Kaupfélag Skagfirðinga að reyna að kaupa fyrirtækið. Það var sótt að okkur úr tveimur áttum.

gegn MS hafi breytt samkeppnisgrundvelli fyrirtækja í mjólkuriðnaði gríðarlega. „Þetta er líka sigur fyrir neytendur. Fjölbreytileikinn í vöruúrvali hefur stóreflst í þessum iðnaði með einkaframtakinu. Neytendur þurfa að standa vörð um þessi fyrirtæki, ég get nefnt Örne, Bio bú, Ostahúsið, Kjörís og alla litlu framleiðendurna sem selja beint frá býli. Allir þessir aðilar eru að framleiða frábærar vörur eins og alls kyns osta, gríska jógurt, laktósafriar vörur eða eru með ísgerð. Það er mikill sóknarkraftur í þessum minni fyrirtækjum. Mjólkursamsalan á að líta á þessa aðila sem samherja til að auka neyslu á mjólkurafurðum og bæta hag íslenskra bænda í stað þess að leggja stein í götu þeirra. Frumkvæðið í því afli sem fólk býr yfir til að gera nýja hluti á MS að taka fagnandi. Það er mikil verðmætasköpun hjá einkafyrirtækjum í mjólkuriðnaði og ný tækifæri skapast í heilbrigðri samkeppni.

Það þarf að ganga frá því að Mjólkursamsalan verði ekki undanþegin samkeppnislögum. Það er mjög skritið að MS með þessa sterku markaðsstöðu og innflutningsvernd skuli ofurverðleggja undanrennu- og nýmjólkurduft til iðnfyrirtækja hér á landi eins og sælgætisframleiðenda sem eru að reyna að hasla sér völl erlendis. Við ættum að búa til störf hér heima og efla íslenska framleiðslu.“ ■

„Málið tók mikið á mig og alla mína fjölskyldu,“ segir Ólafur, sem neyddist til að selja fyrirtæki sitt, Mjólku, á sínum tíma.

MYND/ADSEND

Samkeppni er drifkraftur nýsköpunar

Ólafur Stephensen, framkvæmdastjóri Félags atvinnurekenda, fylgdist með máli Mjólku gegn Mjólkursamsölunni á sínum tíma en Mjólkurbúið Kú, sem var arftaki Mjólku, var félagsmaður í FA á tímabili.

„Við létum okkur málið varða og studdum á þessum tíma með ýmsum hætti við viðleitni Kú til að veita Mjólkursamsölunni samkeppni og opna markaðinn,“ segir hann.

Ólafur telur engan vafa leika á því að niðurstaða Samkeppnis-eftirlitsins um samkeppnisbrot Mjólkursamsölnnar árið 2014 hafi vakið athygli á þeirri mjög svo óheilbrigðu stöðu sem fyrirtækið hafði á íslenskum mjólkurmarkaði og ýtti á það að gera breytingar á viðskiptaháttum sínum. „Haustið 2014 lýsti MS því þannig yfir að framvegis myndi fyrirtækið selja öllum hrámjólk á sama verði. Ári síðar hafði fyrirtækið frumkvæði að því að lækka verðið á hrámjólk, með það að yfirlýstu markmiði að yta undir nýsköpun í mjólkuriðnaðinum. Það var sömuleiðis jákvætt skref. Dómur Hæstaréttar staðfesti með mjög skýrum og eindregnum hætti að MS er ekki heimilt að misbeita markaðsráðandi stöðu sinni. Hins vegar vantar enn mikið upp á að eðlilegt samkeppnisumhverfi ríki í mjólkuriðnaði á Íslandi,“ bendir Ólafur á.

Mun þessi dómur Hæstaréttar skipta máli fyrir bændur og neytendur?

„Við getum sagt að hann dragi ákveðna línu að því leyti að MS getur ekki tekið upp fyrri hætti varðandi verðlagningu á hrámjólk og að mismuna framleiðendum mjólkurvara, sem ekki eru í eignatengslum við MS. En hann raskar ekki í grundvallaratriðum óheilbrigðu samkeppnisumhverfi á mjólkurmarkaðnum. Bændur hafa til dæmis ekki raunverulegt val um það hverjum þeir selja mjólkina sína,“ segir Ólafur en FA hefur beitt sér fyrir því að samkeppnislög gildi um alla geira atvinnulífsins, án undantekninga. „Hagsmunaaðilar í landbúnaði knýja nú mjög á um að stjórnvöld útvíkki undanþágur frá samkeppnislögum, þannig að þær



Félag atvinnurekenda hefur beitt sér fyrir því að samkeppnislög gildi um alla geira atvinnulífsins, án undantekninga.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

gildi jafnframt fyrir kjötafurdastöðvar, en við teljum að fyrirtæki í þeim geira eigi að lúta eftirliti samkeppnisyfirvalda eins og öll önnur. Núgildandi samkeppnislög veita þeim heimild til samruna og samstarfs að uppfylltum skilyrðum á borð við þau að neytendur njóti góðs af ávinningnum. Ef menn treysta sér ekki til að starfa innan slíks ramma er tilgangurinn alveg áreiðanlega ekki að skila neytendum því sem þeim ber.“

Eru einhver atriði sem þú vildir að yrðu færð til betri vegar til að auðvelda samkeppni í mjólkuriðnaði hér á landi?

„Við höfum lagt áherslu á þrennt. Í fyrsta lagi þarf að afnema undanþágu mjólkuriðnaðarins frá samkeppnislögum. Í öðru lagi

” Dómur Hæstaréttar staðfesti með mjög skýrum og eindregnum hætti að MS er ekki heimilt að misbeita markaðsráðandi stöðu sinni.

Ólafur Stephensen

ætti MS að selja frá sér framleiðslueiningar til að yta undir raunverulega samkeppni. Í þriðja lagi þurfa tollar á mjólkurafurðir að vera með þeim hætti að þeir yti undir samkeppni. Við höfum undanfarið vakið athygli á því að annars vegar einokunarstaða MS og hins vegar gifurlega háir tollar á mjólkur- og undanrennudufti leiða af sér að innlendir matvælaframleiðendur, sem þurfa að nota mjólkurduft í framleiðslu sína, eru í raun þvingaðir til að skipta við eitt fyrirtæki, MS. Um leið selur Mjólkursamsalan erlendum keppnautum þessara fyrirtækja duftið á helmingi lægra verði. Þannig er fyrirtækjum enn á ný mismunað og samkeppnisstaða innlands matvælaiðnaðar sködduð, allt til

að vernda þetta eina fyrirtæki fyrir heilbrigðri samkeppni. Svona mál eru með ýmsum hætti í nágrannalöndum okkar en jafnvíðtækar undanþágur frá samkeppnisreglum og mjólkuriðnaðurinn nýtur hér þekkjast ekki. Tollar eru líka hvergi í OECD hærri en á Íslandi.“

Margir eru á þeirri skoðun að einokunarstaða MS í mjólkuriðnaði geti komið í veg fyrir öfluga nýsköpun í greininni. Ólafur er sammála því. „Samkeppnin er alltaf drifkraftur nýsköpunar. Það þarf bæði að efla samkeppnina innanlands og greiða leið innfluttra afurða að íslenskum markaði til að hvetja menn til að gera betur, í þessari grein eins og öðrum.“ ■

Við í Örnu fögnum aukinni samkeppni

Hálf dán Óskarsson, framkvæmdastjóri mjólkurframleiðslunnar Örnu í Bolungarvík, segir að þau hjá Örnu fagni aukinni samkeppni í íslenskum mjólkuriðnaði.

„Það hefur lengi nánast bara verið Mjólkursamsalan á þessum markaði en við höfum lengi verið stærsti aðilinn á markaði fyrir utan hana. En við fögnum aukinni samkeppni hvaðan sem hún kemur, samkeppni eflir mann bara í að gera betur,“ segir hann.

Aðspurður hvaða áhrif barátta Mjólku hefur haft á samkeppnisumhverfið í mjólkuriðnaði og á Örnu segir Hálf dán að barátta Mjólku hafi í raun ekki haft mikil áhrif á þau.

„Við erum stofnuð árið 2013 og þá var Mjólka hætt starfsemi. Þessi kærumál gerðust fyrir þann tíma. Þegar við byrjuðum á markaði var annað fyrirkomulag í gangi en áður. Við kaupum mjólkina beint af Auðhumlu en ekki af Mjólkursamsölunni. En svo fellur dómur árið 2018 eða 19 þar sem er staðfest að Mjólkursamsalan þurfi að



Hálf dán Óskarsson segir samkeppni efla mann í að gera betur.

MYND/ÆSEND

” Við fögnum aukinni samkeppni hvaðan sem hún kemur.

Hálf dán Óskarsson

starfa undir samkeppnislögum eins og allir aðrir. Sá dómur er auðvitað mjög góður fyrir okkur,“ segir hann.

„Eins og það lítur út gagnvart okkur þá erum við bara í samkeppni við Mjólkursamsöluna og aðra sem eru á mjólkurmarkaði og einbeitum okkur að því sem við erum að gera,“ segir Hálf dán þegar hann er spurður hvort það séu einhver atriði sem hann vildi að yrðu færð til betri vegar til að auðvelda samkeppni á mjólkurmarkaði.

„Á meðan Mjólkursamsalan kemst ekki upp með að nýta sér yfirburði, þeir eru náttúrliga markaðsráðandi fyrirtæki á markaðnum, þá bara störfum við í þessu samkeppnisumhverfi eins og það er hverju sinni.“ ■

Mjólka hafði varanleg og góð áhrif

Vörurnar frá Mjólku höfðu mikil áhrif á neytenda-markað á sínum tíma og neytendur tóku þeim mjög vel enda á mun lægra verði en sambærilegar vörur.

Innkoma Mjólku á neytendamarkað á sínum tíma hafði frábær áhrif fyrir Bónus og neytendur almennt sem kunnu svo sannarlega að meta þennan nýja valkost sem auk þess bauð miklu lægra verð en hafði boðist áður á sambærilegum vörum frá MS, segir Guðmundur Marteinnsson, framkvæmdastjóri Bónuss. „Aðdragandinn að viðskiptum Bónuss og Mjólku var nokkuð langur og ferlið tók talsverðan tíma. Fyrsta varan leit dagsins ljós árið 2005 en það var Bónus fetinn. Sú vara fékk frábærar viðtökur enda tugum prósentu ódýrari en sambærileg vara frá MS. Neytendur kunnu svo sannarlega að meta annan valkost og ekki skemmdi það gleðina að varan var miklu ódýrari en sú sem var til fyrir í verslunum hér á landi.“

Vinsælar vörur

Næsta Bónus-vara datt af færibandinu árið 2007 en það var Bónus sýrður rjómi. „Þá var sama upp á teningnum og með fetann en sýrði rjóminn fékk fljúgandi start enda frábær vara á miklu lægra verði en sambærileg vara frá MS.“

Seinni hluta árs 2007 kom svo Bónus rjóminn í verslanir. „Hann var sú vara sem við höfðum bedið hvað lengst eftir. Eins og hinar fékk hún fljúgandi start og svo mikil var salan að Mjólka hafði ekki undan að pakka.“

Hann rifjar upp að þegar MS hafi frétt af komu Bónus rjómans hafi fyrirtækið sett sinn eigin rjóma í verslanir á 20% afslætti en það var í fyrsta skipti sem sú vara var boðin á tilboði. „Það sama má segja um fetann og sýrða rjómann. Það er því óhætt að segja að innkoma

” Neytendur kunnu svo sannarlega að meta annan valkost og ekki skemmdi það gleðina að varan var miklu ódýrari en sú sem var til fyrir í verslunum hér á landi.

Guðmundur Marteinnsson

Mjólku á markaðinn hafi hleypt miklu lifi í mjólkurmarkaðinn sem hafði verið alger einstefnumarkaður fram að þeim tíma.“

Áskoranir fram undan

Þótt rekstur Mjólku hafi liðið undir lok héldu jákvæðar breytingar og nýjungar áfram á íslenskum mjólkurmarkaði, segir Guðmundur. „Ný fyrirtæki eins og Arna og Bio bú hafa haslað sér völl síðan Mjólka leið undir lok enda ljóst að neytendur kunna vel að meta aðra valkosti en einungis vörur frá MS.“

Hann segir einn af ókostum MS vera að það vanti allan hvata í kerfið hjá þeim. „Það má segja að fyrirtækið refsi neytendum sem kaupi meira, það er, það er nánast sama kíló- og lítraverð á öllum þeirra vörum, hvort sem keypt eru stór eða lítil stykki. Auk þess er ein af stóru áskorununum sem mjólkuriðnaðurinn stendur frammi fyrir að í dag er að vaxa úr grasi kynslóð sem leggur sér ekki dýraafurðir til munns og mér sýnist sá hópur stækka hratt. Einnig hefur hóflegur innflutningur á erlendum mjólkurvörum eins og ostum klárlega hrist upp í markaðnum en því miður sýnist mér stjórnvöld vera að gera þann innflutning erfiðari með breytingum á tollkvótum, neytendum í óhag.“ ■



Guðmundur Marteinnsson, framkvæmdastjóri Bónuss, segir innkomu Mjólku á neytendamarkað á sínum tíma hafa haft frábær áhrif fyrir Bónus og neytendur almennt í landinu.

FRÉTTABLAÐIÐ/STEFÁN

Heilbrigð samkeppni skiptir máli

Þótt innkoma Mjólku hafi haft marktæk áhrif á sínum tíma er hægt að gera enn betur þegar kemur að auknu frelsi innan mjólkuriðnaðarins.

Neytendasamtökin fagna allri samkeppni, en samkeppni er hvati nýsköpunar og skilvirkni og leiðir til fjölbreytni og nýrri og betri vara á lægra verði, segir Breki Karlsson, formaður stjórnar Neytendasamtakanna. „Samtökin bentu á í umsögn um frumvarp til laga um breytingu á búvörulögum árið 2010 að þegar Mjólka hóf starfsemi sína í samkeppni við MS var það einmitt að mestu gert með kaupum á mjólk sem var umfram greiðslumark. Þar kom einnig fram að neytendur nytu góðs af innkomu Mjólku á markaðinn, greiðslur til bænda hefðu hækkað og vörur sem Mjólka framleiddi hafi lækkað í verði til neytenda,“ segir Breki þegar hann er spurður um helstu áhrif sem innkoma Mjólku hafði á samkeppnisumhverfið á sínum tíma.

Hægt að gera betur

Þótt innkoma Mjólku hafi haft marktæk áhrif á sínum tíma er hægt að gera enn betur. „Neytendasamtökin hafa í gegnum tíðina talið brýnt að auka frelsi innan mjólkuriðnaðarins og losa hann úr viðjum tolla og einokunar. Það væri hægt með því að afnema



undanþágur mjólkuriðnaðarins frá samkeppnislögum og ryðja úr vegi hindrunum gegn samkeppni á mjólkurmarkaði í búvörulögnum. Þá væri stjórnvöldum í löfa lagið að afnema tolla á innflutningi mjólkurvara en þannig hamlandi verndarstefna bitnar illa á neytendum.“

Lægra verð og aukid framboð

Breki leggur áherslu á að heilbrigð

sem lægstu verði, með auknu vörumframboði, betri þjónustu, minni sóun, nýsköpun og svo framvegis. Þess vegna er svo mikilvægt fyrir neytendur að virk samkeppni ríki á sem flestum sviðum.“

Öflugt eftirlit nauðsynlegt

Breki segist harma alvarleg brot Mjólkursamsölnunnar á samkeppnislögum sem Samkeppniseftirlitið afhjúpaði og Hæstiréttur

” Um þýðingu virkrar samkeppni hafa verið skrifaðar margar lærðar greinar.

Breki Karlsson

staðfesti fyrr á þessu ári. „Málið sýndi enn á ný að íslenskur neytendamarkaður þarfnast öflugs og virks samkeppniseftirlits. Ég bendi þó á að sektargreiðslur sem ganga til ríkisins gagnast hvorki heiðarlegum fyrirtækjum í samkeppni við lögbrjóta, né þeim sem verða á endanum fyrir brotunum, það er að segja neytendum. Neytendur bera skardan hlut frá bordi.“

Hann segir að ef tilskipun 2014/104/ESB hefði verið innleidd eða sambærileg lög sett, væri auðveldara fyrir brotaþola að sækja skaðabætur. „Í lögum sem auðvelduðu neytendum að sækja bætur ef fyrirtæki brjóta samkeppnislög fælust þannig mikill fælingarmáttur. Neytendur treysta nefnilega á virka samkeppni og tilraunir til að koma í veg fyrir eðlilega samkeppni er aðför að neytendum.“ ■

Rannsóknir Samkeppnis-
eftirlitsins hafa sýnt að með
innkomu Mjólku jókst sam-
keppnislegt aðhald gagn-
vart stærri keppinautum
hér á landi. Niðurstaða
Hæstaréttar í mars skapar
minni keppinautum á
markaðnum talsverða vörn
og kemur um leið bændum
og neytendum til góða.

Rannsóknir Samkeppniseftirlitsins
hafa sýnt að með innkomu Mjólku
jókst samkeppnislegt aðhald gagn-
vart stærri keppinautum á borð við
Mjólkursamsöluna og KS. Gögn
sýndu til dæmis að eftir að Mjólka
hóf að kaupa mjólk af bændum
hækkaði afurðaverð til þeirra, segir
Páll Gunnar Pálsson, forstjóri Sam-
keppniseftirlitsins. „Með nýjum
keppinaut fjölgaði einnig val-
kostum neytenda, veitingastaða og
fleiri aðila og grundvöllur verðsam-
keppni styrktist. Innkoma Mjólku
var þannig til hagsbóta fyrir bæði
bændur og neytendur.“

Mikið svigrúm til staðar

Þrátt fyrir að margt gott hafi
áunnist síðan er enn mikið svig-
rúm fyrir aukna samkeppni, segir
Páll. „Staðan á þessum markaði er
sú að samkvæmt búvörulögum er
mjólkurafurðastöðvum heimilt
að hafa með sér tiltekið samráð
sem er stranglega bannað á öðrum
mörkuðum og jafnvel refsivert.
Sömuleiðis geta mjólkurafurða-
stöðvar sameinast án þess að Sam-
keppniseftirlitið geti gripið inn í á
grundvelli almannahagsmuna.“

Ítrekað bent á hættur

Hann segir slíkar sérreglur ganga
lengra en þekktist í löndunum
í kringum okkur og feli í sér að
samkeppnislög veita neytendum,
bændum og keppinautum ekki
þá vernd sem almennt er talin
nauðsynleg. „Samkeppniseftirlitið
hefur ítrekað bent á hætturnar
sem þessu fylgja og mælst til þess
að þessar sérreglur verði endur-
skoðaðar. Það má í þessu sambandi
nefna álit sem Samkeppniseftirlit-
ið beindi til landbúnaðarráðherra í
lok árs 2009 (nr. 1/2009), í tilefni af
kaupum Kaupfélags Skagfirðinga
á Mjólku. Þar er mælst til þess að
þessar sérreglur verði afnumdar.“
Hins vegar komi sérreglur til sam-
starfs bænda til álita, að evrópskri
og norskri fyrirmynd.

Jákvæðni í garð landbúnaðar

Páll segir heilbrigða samkeppni
skipta öllu máli fyrir neytendur,
því hún stuðlar að hagstæðara
verði, betri vörum og þjónustu auk
þess að fjölga valkostum. „Þetta á
við á nær öllum sviðum atvinnu-
lífsins, þar á meðal við vinnslu
og sölu á landbúnaðarvörum.
Smásöluverslunin sjálf er þar ekki
undanskilin og þar þarf klárlega að
ríkja virk samkeppni.“

Hann segir að áhugi neyt-
enda á íslenskum landbúnaði og
samkeppni komi glöggst í ljós í
niðurstöðum könnunar sem Sam-
keppniseftirlitið lét framkvæma í
tengslum við rannsókn á samruna
Norðlenska og Kjarnafæðis sem
lauk fyrr á þessu ári. „Könnunin
leiddi í ljós talsverðar áhyggjur
neytenda af stöðu samkeppninnar
á þessu sviði, en um leið sýndu nið-
urstöðurnar mikla jákvæðni í garð
íslensks landbúnaðar. Þannig kom
fram að við val neytenda skiptir
miklu máli að afurðir séu íslenskar,
auk þess sem gæði og verð spilar
stórt hlutverk. Könnunin sýndi
einnig að neytendur hafa tals-
verðan áhuga á beinum tengslum
við bændur og vilja margir hverjir
kaupa beint frá býli.“

Bændur vilja samkeppni

Samkeppniseftirlitið lét líka
framkvæma kannanir á afstöðu
bænda í tengslum við rannsókn
samrunans segir Páll. „Niður-
stöður þeirra sýndu að bændur



Páll Gunn-
ar Pálsson,
forstjóri
Samkeppnis-
eftirlitsins,
segir heilbrigða
samkeppni
skipta öllu máli
fyrir neytendur,
því hún stuðlar
að hagstæðara
verði, betri
vörum og
þjónustu auk
þess að fjölga
valkostum.

FRÉTTABLAÐIÐ/
EYÞÓR

Innkoma Mjólku til hagsbóta fyrir bæði bændur og neytendur



Þessi
niðurstaða
Hæstarétt-
ar skapar
því minni
keppi-
nautum á
markaðn-
um tals-
verða vörn
og kemur
um leið
bændum
og neyt-
endum til
góða.

telja sig hafa mikla hagsmuni af
virkri samkeppni. Samkeppni er
þannig íslenskum landbúnaði til
framdráttar. Hún hvetur innlenda
framleiðendur til að gera enn
betur sem aftur leiðir til þess að
neytendur kaupa meira af íslensk-
um matvælum. Sökum þessa reyna
nágrannapjóðir okkar að gæta þess
að samkeppni ríki milli til dæmis
afurðastöðva í landbúnaði. Ella er
talin hætta á stöðnun sem skaðar
matvælaframleiðsluna.“

Dómur Hæstaréttar mikilvægur

Dómur Hæstaréttar í mars á
þessu ári hefur mikla þýðingu
fyrir starfsumhverfi í framleiðslu
mjólkurafurða hér á landi að sögn
Páls og styrkir stöðu minni keppi-
nauta, bænda og neytenda. „Mestu
áhrifin felast eflaust í því að með
dóminum er staðfest að undan-
þágur frá almennum samkeppnis-
reglum sem löggjafinn veitti
mjólkurafurðastöðvum draga ekki
úr skyldu Mjólkursamsölnunnar til
þess að virða bann samkeppnis-
laga við misnotkun á markaðs-
ráðandi stöðu. Dómurinn féllst þar
með ekki á þær varnir MS í málinu,

að heimildir mjólkurafurðastöðva
til samstarfs hefðu gefið þeim
rúmt svigrúm til verðmismununar
gagnvart minni keppinautum.“

Röskuð samkeppnisstaða

Hann segir að í dómi sínum hafi
Hæstiréttur tekið fram að brot
MS hefðu verið „sérlega alvarleg“,
staðið lengi og augljóslega mjög til
þess fallin að raska samkeppnis-
stöðu. „Þá sagði Hæstiréttur að
brot MS hefðu lotið að mikilvægri
neysluvöru og snert á þann hátt
almenning í landinu. Skilaboðin
eru þau að markaðsráðandi fyrir-
tækjum er með öllu óheimilt að
grípa til aðgerða sem ætlað er að
koma í veg fyrir að smáir keppi-
nautar geti náð fótfestu á viðkom-
andi markaði. Ella er unnið gegn
meðal annars nýsköpun, atvinnu-
tækifærum og hag neytenda. Þessi
niðurstaða Hæstaréttar skapar því
minni keppinautum á markaðnum
talsverða vörn og kemur um leið
bændum og neytendum til góða.“

Dómurinn frábrugðinn öðrum

Páll segir dóminn vera frábrugðinn
mörgum öðrum dómum á þessu

sviði, að því leyti að á meðal þess
sem hann fjallar um er samspil
samkeppnislaga annars vegar og
sérlega hins vegar, það er búvöru-
laga sem víkja frá samkeppnis-
lögum. „Dómurinn felur einnig
í sér mikilvægt fordæmi um
afleiðingar þess að leyna Sam-
keppniseftirlitinu gögnum. Þannig
staðfesti Hæstiréttur að MS hefði af
ásætningi leynt Samkeppniseftir-
litinu gagni sem félaginu hefði mátt
vera ljóst að hefði grundvallarþýð-
ingu fyrir rannsókn málsins.“

Dómurinn taki einnig fram að
með þessu hafi MS flækt rann-
sókn eftirlitsins og orðið til þess að
fyrri ákvörðun eftirlitsins ónýttist.
„Rétturinn staðfesti stjórnvalds-
sekt vegna þessa og tók fram að
stöðu sinnar vegna hefði félagið
borið sérlega ríkar skyldur til að
upplýsa um grundvöll viðskipta-
kjaranna sem voru til umfjöllunar.
Vonandi leiðir dómur Hæstaréttar
að þessu leyti til þess að upp-
lýsingagjöf fyrirtækja til Sam-
keppniseftirlitsins verði almennt
skilvirkari og áreiðanlegri sem
er til þess fallið að hraða rann-
sóknnum eftirlitsins.“ ■

Pláss fyrir samkeppni í ostagerð

Þorgrímur á Erpsstöðum framleiðir rjómaís, skyr og osta úr eigin mjólk. Hann segir að aukin samkeppni á mjólkurmarkaði sé jákvæð, en að það sé mismikið pláss fyrir hana í ólíkum vöru-flokkum.

Þorgrímur Einar Guðbjartsson, bóndi á Erpsstöðum, byrjaði að framleiða rjómaís á Erpsstöðum árið 2009 og síðan þá hefur smám saman bæst við framleiðsluna. „Á árunum 2007–2008 byggðum við nýtt fjós og samhliða því ákváðum við að fara út í matvæla-tengda ferðaþjónustu. Ég er lærður mjólkurfræðingur, þannig að það lá beinast við að fara í mjólkina,“ segir Þorgrímur. „Við litum á þetta sem tækifæri til að hafa ekki öll eggin okkar í sömu körfu. Við höfðum verið að taka á móti hópum á sumrin og þá lét Mjólkur-samsalan í Búðardal okkur í té osta þannig að við gætum leyft fólki að smakka og frætt það um íslenskan landbúnað og búskaparhætti á íslensku landsbyggðinni,“ segir Þorgrímur. „Það voru allir mjög ánægðir með að komast í færi við „venjulegan“ Íslending og ná betri tengslum við landann og það gerði það að verkum að við ákváðum að gera meira úr þessu.“

Handverksvörur í litlu magni
„Upphaflega hugmyndin var bara að vera með ísbúð og taka á móti fólki. Við getum sagt frá starfsem-inni okkar og landbúnaðarháttum á Íslandi og farið gegnum söguna, en Dalirnir eru söguríkt hérað,“ segir Þorgrímur. „En ef þú gerir ís úr rjóma verður mikið af undan-rennu eftir þannig að við förum að gera skyr úr henni og vorum því byrjuð að bjóða upp á rjómaís, skyr og rjóma. Þá fór fólkið að biðja um osta, en ég hafði gert þá af og til að gamni mínu, svo við förum að fíkra okkur inn í þá veröld og í dag gerum við allt að tólf mismunandi osta hvert sumar. Við framleiðum úr okkar eigin mjólk, sem þýðir að við notum



Þorgrímur hefur verið að þróa framleiðsluna, meðal annars með því að gera sérstaka osta og eru þeir allt að tólf af mismunandi gerðum. MYND/ADSEND

hrámmjólk, tökum hana til eigin vinnslu og gerilsneyðum. Fyrir vikið erum við skilgreind sem afurðastöð,“ segir Þorgrímur. „Við framleiðum um það bil 500 þúsund lítra á ári og af þeim fara um 400 þúsund lítrar til MS, um 80 þúsund í kálfa og 20 þúsund í framleiðsluna okkar. Mjólkinn sem við notum er innan greiðslumarks

og ekki umframmjólk, en hana ber að flytja út, nema mjólkurskortur sé yfirvofandi, þá fær iðnaðurinn undanþágu til að afsetja þá mjólk á innanlandsmarkaði. Við erum lítið fyrirtæki og 90 prósent af okkar vörum eru keypt á býlinu hjá okkur. Ég hef alltaf horft á þetta fyrst og fremst sem kynningu á íslenskum land-

Þegar ís er gerður úr rjóma verður mikið af undanrennu eftir svo við förum að gera skyr úr henni og vorum því byrjuð að bjóða upp á rjómaís, skyr og rjóma.

Þorgrímur Einar Guðbjartsson

búnaðarafurðum. Allar okkur vörur eru handverksvörur sem eru gerðar í litlum mæli og við höfum ekki selt til verslana eða framleitt í neinu magni,“ segir Þorgrímur. „Þú getur ekki keypt sama ostinn fjórum sinnum hjá okkur, þetta er svo breytilegt. Það er lítið framleitt í einu og það þarf lítið til að breyta vörunni.“

Mismikið pláss fyrir samkeppni
„Ég held að sú niðurstaða Hæsta-réttar að MS hafi brotið sam-keppnislög muni skerpa á öllum reglum varðandi samskipti aðila á markaðnum, sem er jákvætt. Ég held að þetta hafi samt ekki í för með sér neina tímamóta-breytingu,“ segir Þorgrímur. „En það er hið besta mál að allir ferlar séu settir í skýran farveg og að allar reglur séu skýrar. Það er engin spurning að aukin samkeppni á mjólkurmarkaði sé góð, en ég held að það sé ekki endilega pláss fyrir hana í öllum vöruflokkum,“ segir Þorgrímur.

„Ég hef enga trú á því að við sjáum fyrirtæki koma inn á markaðinn með sömu breidd eða vöru eins og MS. Uppbygging á svona rekstri er dýr og því er erfitt að vera með breiða flóru. Ég held að það verði frekar í sérhæfingu sem við sjáum samkeppni, eins og til dæmis hjá Örnun, sem sérhæfir sig í laktósa-fríum mjólkurvörum og er með breitt vöruúrval. Það er enginn að fara að framleiða drykkjarmjólk í samkeppni við MS. En það er vel til fundið að fara út í eftirrétta-gerð, ostagerð, vinna meira með skyrið og annað slíkt.“

Lítið úrval af íslenskum ostum
„Ég held að það sé örugglega pláss fyrir samkeppni í alls kyns ostum. Það er til dæmis stór hópur náms-manna og annarra sem flytja utan í lengri eða skemmri tíma til að sækja menntun og vinnu og fer til ostalanda eins og Danmerkur, Frakklands, Hollands og Þýska-lands, þar sem er mikil breidd í þessum vöruflokki. Svo koma þau heim og sjá að við erum mjög fátæk þegar kemur að úrvali af íslenskum ostum,“ segir Þor-grímur. „Það er vissulega til mikið af fetaosti og margar tegundir af hvítmygluostum, en það er ekki mikið af bragðmiklum ostum eins og til dæmis port salut, tilsiter og tête de Moine, að maður tali nú ekki um gruérre, racletteé eða parmesan. Þessir ostar taka lengri tíma og eru því mun dýrari í framleiðslu. Fetaost geturðu búið til og borðað strax daginn eftir, en þessir ostar sem ég nefndi geta tekið frá 3–18 mánuði að ná réttum þroska fyrir markað. Það er dýrt að leigja hús-næði og borga rafmagn og laun og markaðurinn á Íslandi er litill og því hefur enginn ráðist í þetta enn sem komið er,“ segir Þorgrímur. „Við höfum samt aðeins fært okkur inn á þetta svið með okkar ostaframleiðslu og gert tilraunir með að framleiða sérosta sem þú færð erlendis en eru ekki til í íslenskri útgaflu.“ ■

Brautryðjendur í heimagerðum geitaosti

Á Brúnastöðum í Fljótum búa hjónin Stefanía Hjördis Leifsdóttir og Jóhannes Helgi Ríkharðsson til osta úr geita- og sauðamjólk. Þau hófu framleiðslu fyrir ári og afurðirnar hafa hlotið góðar móttökur.

Framleiðsla þessa árs er að detta inn á markað núna á næstu dögum að sögn Stefaníu, en það sem þau framleiddu í fyrrahaust seldist fljótt upp. „Við byrjuðum að mjólka geitur í fyrrasumar og höfum komið okkur upp á síðustu misserum vottaðri vinnslu til ostagerðar. Við byrjuðum að gera osta í fyrrahaust sem seldust upp og byrjuðum svo aftur í sumar,“ segir hún. Stefanía segir þau hjónin ekki vera þau fyrstu á Íslandi til að búa til geita- eða sauðaost en þau eru þau fyrstu sem búa þá til sjálf heima á býlinu. „Við hefðum aldrei farið í þessa vegferð nema vera með mjólkur-fræðing með okkur í liði. Hann heitir Guðni Hannes Guðmunds-son og er mjólkurfræðingur á Akureyri. Hann kemur hér og hannar ostana og hjálpar okkur að gera þá. Hann gerir þetta í lotum og við frystum mjólkina inn á milli. Hann gerir osta úr nokkur



Ostunum frá Brúnastöðum hefur verið vel tekið.



Stefanía er bjartsýn á framtíðina í ostagerð. MYNDIR/ADSENDAR

hundruð lítrum í einu,“ útskýrir Stefanía. Meirihluti ostanna frá Brúna-stöðum er úr geitamjólk en hjónin eru með á milli 50 og 60 mjólkandi geitur og 20 ær. „Það er ekki mikið magn af mjólk sem kemur úr hverri skepnu þannig að þetta eru ekki nema 700 millilítrar á dag og 10% af því verður ostur. Þannig að þetta er mikil vinna við lítið magn og verðið verður að fara eftir því. En þetta er skemmtilegt því það er enginn að gera þetta heima á býlinu. Við erum brautryðjendur í því,“ segir Stefanía.

Ostunum vel tekið
Hún segir að ostunum þeirra hafi verið afar vel tekið en nýlega opnuðu þau litla sveitabúð á býlinu. „Þar er hægt að kaupa þessar afurðir okkar. Fólki hefur verið

duglegt að koma í búðina síðan hún var opnuð. En við höfum líka selt afurðirnar í sérvöruverslanir á höfuðborgarsvæðinu. Í haust munu þær svo fara víðar,“ segir hún. Brúnastaðir framleiða nokkrar tegundir af ostum. Salatost, hvít-mygluost, parmesan, havarti og blámygluost. Stefanía segir geitamjólkina vera mjög milda svo bragðið af ostunum sé mjög milt. „Mjólkinn er afar góð. Hún hefur komið mjög vel út í öllum mæl-ingum. Geiturnar eru náttúrliga ekkert svo margar og ganga um á alveg frábæru landi, það setur mark sitt á gæði mjólkurinnar,“ segir Stefanía. „Sauðaostinum hefur líka verið tekið alveg frábærlega vel, hann heppnaðist einstaklega vel. Sauða-mjólkinn er auðlind sem væri vert að nýta miklu meira, hún er svo ótrúlega vel fallin til ostagerðar. Það verður miklu minni mysa sem kemur af mjólkinni til ostagerðar heldur en af geitamjólk og kúa-mjólk. Sauðamjólk er mjög spenn-andi hráefni til að vinna með.“ Stefanía segir að ostafram-leiðslan þeirra lofi afar góðu og stefnan er að auka við framleiðsl-una og fjölga geitum og kindum til mjólkunar. „Við erum afar bjartsýn með þetta allt saman.“ ■



Sigurður Óli Ólason er með um áttatíu kýr á Lambastöðum á Mýrum.
FRÉTTABLAÐID/EY-ÞÓR ÁRNASON

Mjólkurbændur – þrælar einokunar

Sigurður Óli Ólason er kúa-bóndi að Lambastöðum á Mýrunum í Borgarfirði. Þar er hann að vinna með þrjár jarðir og um 80 kýr. Um stöðu mjólkuriðnaðarins á Íslandi hefur hann ýmislegt að segja.

Sigurður segir það hafa legið beint við að fara út í landbúnað, enda hafi faðir hans verið bóndi. „Pabbi sendi mig í Bændaskólann þegar ég var ungur og kynntist ég þar konunni minni. Við höfum verið að vinna í búskap í rúmlega þrjátíu ár, en tókum við núverandi jörðum 1997,“ segir Sigurður.

Ómögulegt reikningsdæmi
Rekstrarumhverfið á Íslandi segir Sigurður síður en svo vænlegt gagnvart bændastéttinni. „Það er sífellt verið að þjarma að okkur með auknum útgjöldum, lægra vöruverði og auknum kröfum.“ Sigurður er alla jafna með nokkra starfskrafta á bænum í vinnu við að gera það sem þarf. „Við erum með 80 kýr, sem er rétt um tvöfalt stærra en meðalbú á Íslandi. Það er misjafnt hvað við erum með marga starfsmenn hjá okkur hverju sinni. Stundum hafa verið allt að þrír hjá okkur en við prófuðum núna frá áramótum að vera bara ein. Maður er alltaf að reyna að þróa reksturinn áfram þannig að það þurfi ekki starfsfólk, því launakostnaður er mjög hár. Okkur þykir ekkert að því að borga mannsæmandi laun, en miðað við það umhverfi sem okkur er boðið upp á er þetta eins og hálfgerð rán-yrkja á okkur bændur. Það er dyrt fyrir okkur að þurfa að borga 1/3 af launum venjulegs launamanns til ríkis, stéttarfélaga og fleira.

Sigurður segir vera margar ástæður fyrir því að umhverfið sé bændum óhagstætt. „Ein er sú að verð á þeim vörum sem við erum að framleiða fer sífellt lækkandi. Verð á kjöti hefur lækkað gifurlega síðustu ár og sama gildir um verð á mjólk. Þá er sífellt meiri krafa á meiri framleiðslu, að framleiða fleiri lítra af mjólk og meira af kjöti, en alltaf fyrir silækkandi

verð. Á sama tíma eykst kostnaðurinn sífellt, allt frá auknum launa-kostnaði, auknum kröfum um aðbúnað dýra og annað sem þýðir meiri fjárfestingu í húsbúnaði, tækjum og framvegis. Þetta kostar allt peninga. Við erum sífellt að reyna að hagræða en á ákveðnum tímamarki erum við einfaldlega með reikningsdæmi sem gengur ekki upp. Umhverfið hefur oft verið skemmtilegra í landbúnaðinum og það er erfitt að setja sífellt auknar kröfur á bændur og ætlast alltaf til þess að kostnaðurinn dragist frá launinum okkar.“

Hugleysi stjórnvalda
Sigurður ber stjórnvöldum ekki góða söguna. „Sannleikurinn er sá að stjórnvöld hafa ekkert gert til þess að hjálpa bændastéttinni. Þau hafa til dæmis ekki lækkað aðflutningstolla til þess að búa okkur undir erlenda samkeppni. Þarna eru Sjálfstæðismenn fremstir í flokki, en það er þekkt að þeir lögðu niður landbúnaðar-ráðuneytið. Í stjórn er einfaldlega heiladautt fólk sem hefur engan áhuga á landbúnaði.“

Samkeppni er nauðsynleg
„Umhverfið er erfitt fyrir bændur og það á bara eftir að verða erfiðara þegar fram í sækir. Það sem ég vil er samkeppni í mjólkur-iðnaðinum. Það er löngu búið að sanna það að hún er miklu betri en einokunin sem okkur mjólkur-bændum er boðið upp á í dag. Mér þykir það til dæmis afar skritið að Mjólkursamsalan sé enn í dag undanþegin samkeppnislögum. Ég skil hvað menn voru að reyna að gera þegar hún var stofnuð. Undanþágan átti að leyfa mjólkur-iðnaðinum að sameinast í eitt afurðafyrirtæki sem átti að styrkja okkur gegn erlendra samkeppni. En menn gleymdu að hugsa um samkeppnina hérna heima. Kaup-félag Skagfirðinga hélt sig fyrir utan þetta en síðan þá hefur það nýtt sín tækifæri og aukið hlut sinn í MS eins og var fyrir séð að það myndi gera. Á ákveðnum tíma-punkti hefði þurft að endurskoða þetta fyrirkomulag en það var



Sigurður situr hér fyrir á mynd ásamt Guðna forseta.

MYND/ADSEND



Sigurður Óli Ólason er kúabóndi að Lambastöðum á Mýrum.
MYND/ADSEND

aldrei gert. MS og Kaupfélag Skag-firðinga eru tvö fyrirtæki á mark-aðnum en samt virðist enginn fetta fingur út í að þau vinna augljóslega saman,“ segir Sigurður.

Barátta í dvala
„Barátta Mjólkú á samkeppnisum-hverfið í mjólkuriðnaðinum hafði til skamms tíma gifurleg áhrif og var klárlega til hagsbóta fyrir bændur, þá mjólkurframleiðendur aðallega. En til lengri tíma lítið sé ég ekki að hún hafi haft mikil áhrif. Mjólká hefur ekki tekið við mjólk síðan 2008, en eftir það yfirtók MS aftur markaðinn. Þá sáu þeir enn fremur til þess að það yrði ekki nein samkeppni. Í dag legg ég inn til MS eins og allir kúabændur, nema þeir sem leggja inn til Kaup-félags Skagfirðinga. Markmið MS var allan tímann að hræða menn

úr samkeppni, en það sést á fram-ferði samsölnunnar, annars hefðu þeir ekki farið fram með hótanir og fantaskap eins og þeir hafa gert. Staða mjólkuriðnaðarins á Íslandi er sterk og ég sé ekki fram á að nokkur muni hætta sér í sam-keppni við MS næstu árin. Þeir hafa því miður eyðilagt mikið fyrir þeim sem hafa einhvern áhuga á að vinna einhver alvöru verðmæti úr mjólkinni. Þá er ég algerlega sammála niðurstöðu Hæstaréttar í mars í máli Mjólkú gegn MS þar sem MS var gert að greiða 480.000.000 í skaðabætur. Ef menn kynna sér málsatvik þá er ég viss um að það séu allir sammála um rétt-mæti þessarar niðurstöðu. En ég sé ekki að þessi niðurstaða muni hafa mikil áhrif á stöðu bænda í iðnaðinum.“

Við erum sífellt að reyna að hagræða en á ákveðnum tíma-punkti erum við einfald-lega með reikningsdæmi sem gengur ekki upp.

Breytinga er þörf
Að sögn Sigurðar er gifurlega margt sem þarf að breytast til þess að umhverfið verði vænlegt fyrir bændur. „Það þarf fyrst og fremst að breyta hugsunarhættinum og hætta að líta á landbúnaðaraf-urðir sem gull í eigu fárra útvaldra. Mjólkuriðnaðurinn á að vera hvetjandi fyrir bændur, ekki beita ofbeldi og þrýstingi. Það sem ég myndi vilja sjá eru 2–3 stór og blómleg afurðavinnslu-fyrirtæki á mjólk í heilbrigðri samkeppni. Þessi fyrirtæki myndu senda mjólkurbændum tilboð á hverju ári varðandi hvað þau myndu vilja borga fyrir mjólkina sem þeir framleiða. Ég myndi enn fremur vilja sjá markaðinn opnast fyrir ein-staklingnum. Reglurnar í dag gera ráð fyrir að ég megi framleiða eigin vörur úr ekki meira en 15.000 lítrum af mjólk. Þessi lög stangast á við almenna skynsemi. Ég sem framleiðandi á ekki að þurfa að spyrja neinn um það hversu mikið ég vil framleiða af mínum vörum. Ég á að mega selja vörur mínar eins og mér hentar. Ef mér dettur í hug að stofna lítið samlag og setja 50% í mitt eigið samlag og 50% í MS eða annað samlag þá á ég að mega það. Ég vona svo sannarlega að næsta kynslóð verði skynsamari þegar kemur að landbúnaðariðnaðinum og mikilvægi hans.“ ■

Bakslag í séerverslunum með osta

María Rebekka Ólafsdóttir og Þórarinn Þórhallsson stofnuðu Ostahúsið í Hafnarfirði árið 1992. Þau voru brautryðjendur í einkarekinni séerverslun með osta hér á landi. Þau seldu fyrirtækið 2006 eftir fjórtán ára starf.

Það virðist vera erfitt að reka séerverslun með osta hér á landi. Margir telja að kvótar á útlendum ostum og háum opinberum gjöldum sé meðal annars um að kenna. Bæði Ostabúðin á Skólavörðustíg og Búrið, sem voru vinsælar sælkeraverslanir, hafa lagt upp laupana.

Þegar Þórarinn, sem er mjólkurfræðingur, og María opnuðu Ostahúsið á sínum tíma keyptu þau hreinan rjómaost hjá Ost- og smjörsölunni og unnu með hráefnið á margvíslegan hátt sem viðskiptavinir fögnuðu. Þau höfðu búið í Danmörku í nokkur ár þar sem þau kynntust séerverslunum með osta og fannst þær spennandi. „Þórarinn starfaði við ostagerð í Danmörku og það var draumur okkar að opna eigin séerverslun með osta og tengdar vörur, enda vantaði slíkar verslanir hér á landi,“ útskýrir María. „Fljótlega eftir að við opnuðum fóru viðskiptavinir að spyrja um nýjungar, það var eins og fólk þyrsti í að fá eitthvað nýtt og spennandi. Þórarinn fór því mjög fljótlega að framleiða eigin osta en á þessum árum var ekki leyfður innflutningur á ostum. Við keyptum til að byrja með rjómaost hjá Ost- og smjörsölunni og unnum með hann eins og áður segir. Enn fremur framleiddum við kryddaða brie-osta, deserta og ostakökur.

Öflug vöruþróun

Viðskiptavinir höfðu áhrif, þar sem við fórum oft í vöruþróun eftir því sem þeir óskuðu, sem var mjög vel tekið. Núna, 29 árum síðar, eru tveir af þeim ostum enn í sölu, ostarúlla með blönduðum pipar og brie með hvítlauksrönd. Ein tegund af eftirrættunum okkar er sömuleiðis enn á markaðnum en það er tiramisú. Við vorum alltaf að



María Rebekka telur að það hafi orðið bakslag í séerverslunum með osta hér á landi. Sumir vilja meina að of háir tollar og kvótar á innfluttan ost hafi þar áhrif. Margir sakna litlu ostabúðanna.

FRÉTTABLAÐIÐ/ANTON BRINK

þróa nýjar vörur og skipta út eftir því sem hentaði,“ segir María. Hún segir mikinn þrýsting hafa komið frá viðskiptavinum um að þau myndu selja vörur sínar í matvöruverslunum. „Fólki fannst vesen að koma í sérbúð til að kaupa osta. Ári eftir að við opnuðum Ostahúsið fórum við að dreifa í verslanir og koma þannig til móts við þessa beiðni. Ég held að við höfum verið á undan með svona séerverslun, það

komu svo nokkrar spennandi sælkerabúðir í kjölfarið.“ María vill ekki meina að það hafi verið miklar hindranir í upphafi. „Vissulega voru miklar kröfur frá Heilbrigðiseftirlitinu, en við vissum það fyrir fram og vorum búin að undurbúa okkur til að bregðast við því. María segir að þegar innflutningur á ostum var loks leyfður hafi þau farið á fullt í að bjóða



Ostakörfur voru vinsælar allan ársins hring hjá Ostahúsinu á meðan það starfaði sem séerverslun. Ostahúsið var með margar nýjungar í ostagerð.

Fljótlega eftir að við opnuðum fóru viðskiptavinir að spyrja um nýjungar, það var eins og fólk þyrsti í að fá eitthvað nýtt og spennandi.

upp á danska, franska, ítalska, svissneska, hollenska og annarra þjóða osta sem fólk tók vel á móti. „Við vorum líka búin að undirbúa okkur undir innflutninginn og höfum hann um leið og það mátti. Meðal vinsælla osta var parmesan, gorgonzola, gamle ole, sterkir gráðostar og fondue-ostar. Við seldum líka þessa osta til matvöruverslana svo þetta var umfangsmikið starf.“

Kaflaskil þegar þau seldu Ostahúsið

María segist hafa fylgst með baráttu Ólafs M. Magnússonar og Mjólkú á sínum tíma og telur að baráttan hafa skipt máli fyrir bæði neytendur og bændur. Samkeppni sé alltaf til góða. María segir að árið 2006 hafi þau ákveðið að selja Ostahúsið til fyrirtækisins Í einum grænum, sem er dótturfélag Sölufélags garðyrkjumanna. „Við ákváðum að

nú væri komið að kaflaskiptum í okkar lífi. Eftir sölna unnum við áfram við fyrirtækið og ég starfa enn hjá því. Ostarnir eru enn undir merki Ostahússins ásamt nýjum sem voru þróaðir eftir sameininguna. Eftir sölna fór fyrirtækið svo í vöruþróun með osta og grænmeti, eins og ostafyllta sveppi, smurost með íslenskri papriku, smurost með íslenskum sveppum og þess háttar.“ Þegar María er spurð hvort henni finnist vanta séerverslanir með osta, svarar hún því játandi. „Það hefur orðið bakslag í þessari grein. Stór þáttur í okkar rekstri voru ostakörfur. Þær voru gríðarlega vinsælar allt árið. Matvöruverslanir hafa tekið yfir ostana, eins og Hagkaup, Melabúðin og Fjarðarkaup að einhverju leyti, en þær eru ekki með ostakörfur eða veisluþjónustu. Enn í dag hringir fólk í mig og spyr hvar það geti fengið ostakörfu,“ segir hún. Það eru örugglega margir sem sakna ostabúðanna en María segir að til að reka svona sérhæfðar verslanir þurfi að veita mikla þjónustu og hafa starfsfólk með þekkingu. „Við vorum með stóran og góðan hóp fastra viðskiptavina sem kunni að meta góða og faglega þjónustu. Þetta var virkilega skemmtilegur tími og gaman að vinna með viðskiptavinum.“ ■

Lífræna herferðin er hafin

Biobú ehf. var stofnað í júlí 2002 af Kristjáni Oddssyni og Dóru Ruf á Neðra-Hálsi í Kjós. Ástæðan var sú að það vantaði fyrirtæki á sviði mjólkurvinnslu sem væri viljugt til að vinna að og þróa markað fyrir lífrænar mjólkurvörur á Íslandi.

Kristján, ásamt konu sinni Dóru Ruf, hefur stundað mjólkurframleiðslu að Neðra-Hálsi frá árinu 1984 en árið 1996 fengu þau lífræna vottun á mjólkurframleiðslu sína. „Það að vera komin með vottaða lífræna mjólk gaf þeim hjónum tækifæri til að skapa sérstöðu á markaði, þar sem engar lífrænar mjólkurafurðir var hægt að fá í búðum hérlandis,“ segir Helgi Rafn Gunnarsson, einn eigenda Biobús og framkvæmdastjóri fyrirtækisins.

Stofnun og framleiðsla Biobús

Fyrstu vörur Biobús, lífræn jógúrt, fóru á markað 3. júní 2003. „Starfsemin hófst í 100 fm húsi í Stangarhyl en framleiðslan sprengdi húsnæðið utan af sér 2006. Þá var fjárfest í 500 fm húsnæði við Gylflöt í Reykjavík. Í dag er Biobú elsta starfandi mjólkurbúð á landinu



Biobú keypti ísgerðina Skúbb í vor. Hér er Helgi staddur í Skúbb.

fyrir utan MS,“ segir Helgi. Helstu vörur Biobús hafa verið sýrðar mjólkurafurðir svo sem jógúrt í ýmsum bragðtegundum og svo skyr, ostur og drykkjarmjólk. Biobú var einnig fyrst á markað með Gríska jógúrt sem notið hefur mikilla vinsælda hjá íslenskum og erlendum neytendum. „Lífrænu vörur Biobús eru frábrugðnar hefðbundnum mjólkurvörum að því leyti að þær eru framleiddar úr ófitusprengrdri lífrænni mjólk. Meginreglan er sú að vinna matvælin sem minnst og halda þeim eins náttúrulegum og kostur er.“

Framtíðarsýn

Á allra síðustu misserum tóku eigendur Biobús þá ákvörðun að breyta vörumerki Biobús. „Stefnan var sett á að útvíkka starfsemi fyrirtækisins með það að markmiði að bjóða neytendum upp á fleiri lífrænar vörur. En nýlega höfum við hjá Biobú sölu og dreifingu á lífrænu nautakjöti. Starfsmönnum Biobús hefur fjölgað jafnt og þétt frá því að vera tveir starfsmenn í upphafi upp í 9-10 manna vinnustað eins og hann er í dag.“ Á starfstíma Biobús hefur neysla lífræna mjólkurvara aukist jafnt

og þétt, og telur nú um liðlega 30 prósent á ári að sögn Kristjáns. „Undanfarin misseri hefur verið skortur á lífrænni mjólk til framleiðslunnar. Það stendur þó til bóta þar sem von er á nýjum framleiðanda á lífrænni mjólk. Eyði Sandvik í Sandvíkurhreppi framleiðir um 400 þúsund lítra á ári en fyrir tekur Biobú mjólk frá Neðra-Hálsi í Kjós, Búlandi í Landeyjum og Skaftholti í Gnúpverjahreppi, sem samsvarar samtals um 430 þúsund lítrum á ári. Aukið magn gefur möguleika á að þróa lífrænan mjólkurvörumarkað enn frekar með fleiri vöruhegundum, neytendum og umhverfinu til hagsbóta,“ segir Helgi.

Samkeppni er ætíð af hinu góða Helgi segir samkeppnisumhverfið í mjólkuriðnaðinum í dag henta fyrirtækinu. „Það er engin samkeppnishindrun frá MS að stofna mjólkurbú í dag og heldur ekki 2002 þegar Biobú var stofnað. Það getur hver sem er gert það. Ólafur Magnússon hefur þó í baráttu sinni við MS verið duglegur að vekja athygli á mikilvægi samkeppni, ekki bara í mjólkuriðnaðinum heldur í öllu,“ segir Helgi að lokum. ■