



MIKAEL "DUGGE" ENGSTRÖM

Dugges öl dricks idag i hela världen, men 2005 var det Göteborgs första hantverksbryggeri. Att Mikael Dugge Engström överhuvudtaget började brygga öl berodde som så mycket annat i hans liv mest på slumpen.

Text **Carl Undéhn** Foto **Colin Eick**

FÖR EN UTMOSTÅENDE på besök i Göteborg kan det vara svårt att förstå vilken roll Dugges har spelat i stadens ölvärld. Det anses ju svårt att bli profet i sin egen hemstad, men den som frågar runt på någon av Göteborgs alla ölbarer märker snabbt att det är ett bryggeri som lyckats få även hemmapublikens erkännande.

"De startade allt", "respekt", ja till och med "vördnad" är ord som kommer till svar.

Stigbergets, Beerblioteket, All in, Poppels och andra har alla bidragit till att göra Göteborg till Sveriges ölhuvudstad. Men det är alltid något speciellt med den förstfödde i familjen – och först ut med hantverksöl i Göteborg var Dugges.

En kvart utanför stan, i ett industriområde vid Landvetters flygplats, börjar arbetet på Dugges bryggeri redan tidigt på morgonen. Frank Sinatras röst skränar ur ett par högtalare som gör ett tappert försök att överrösta slamret när de tolv medarbetarna förbereder nästa brygging.

Längre bak i lokalen står en enorm buteljeringsmaskin redo att fylla upp och paketera flaskorna som säljs till ölbrickare från Chile till Kina.

När Mikael Dugge Engström 2005 startade det som då hette "Dugges Ale & porterbryggeri" hade han

ingen tanke på att hans öl skulle spridas till fyra av världens fem kontinenter.

Tvärtom, tanken var att endast sälja öl i hemstaden Göteborg.

– Min idé var att sälja fatöl lokalt och att det skulle synas att de har en lokal anknytning. Det skulle vara etiketter med kraftigt uttryck för om man är liten måste man skrika högt, säger han

Med hjälp av en gammal kaffemaskin som byggts om till vörtkokare hade Mikael experimenterat fram recept till sex öl som tillsammans kom att kallas "Göteborgssviten".

– Men vi lade ned de flesta för det gick ju inte att sälja mörk öl överhuvudtaget. Det var ju två porter och en stout, säger Mikael.

Idag, tretton år senare, är det bara *Avenyn Ale* och IPA:n *High Five* ur "Göteborgssviten" som fortfarande är i produktion.

Istället brygger Dugges nu 40 olika öl om året, har en kapacitet på 800 000 liter och över 25 samarbeten med andra bryggerier bara i år.

– Tittar man på vår produktion från 2005 fram till nu så var det förr mycket tydligare vad som var våra öl. Nu har vi växlat till att nästan aldrig göra samma öl två gånger utan det ska komma nytt hela tiden, säger han.

Och det tar inte slut där. Ute på gården ligger elva nya tankar och väntar på att installeras.

– Men den utrustningen kommer vi kunna dubbla produktionen. Om vi lyckas sälja det förstås, säger Mikael.

Det är en ganska ödmjuk inställning från någon som driver ett bryggeri där efterfrågan de senaste två åren var betydligt större än vad de kunnat leverera. Ölbrickare världen över gillar innehållet i tankarna vid Landvetter - och de vill ha mer.

Så vad är hemligheten bakom Dugges framgångar?

– Hemligheten är att man ska ha ett sånt här lunchrum, säger Mikael och skrattar högt när han pekar mot två fönster som är täckta av plastpressningar.

– Det ser ju för jävligt ut, vi lever i en bunker för tillfället! Men det blir bättre.

Kontorsrummet bredvid delar han med Tomas Halberstad som är kommunikationsansvarig. Där är fönstren istället täckta av masonitskivor som gör det ännu svårare att veta om det är dag eller natt utanför.

Men arbetslokalernas brist på dagsljus är ett resultat av Dugges framgångar. Lokalerna måste utvidgas, taket har höjts med fyra meter för att få plats med tankarna ute på gården och under tiden får personalen äta sin lunch i "en bunker".

Det är en nödvändig expansion för Dugges största problem är att kapaciteten inte räcker till. Nästan all öl de gör är såld redan innan den bryggs. Det kan verka

som ett lyxproblem, men för en förhållandevis liten aktör med stora ambitioner skapar det problem.

– I en bransch som drivs av ständigt nya produkter kan det vara en katastrof. Då kan vi missa ett helt land som marknad för att en viss importör tröttnar på att vänta och vänder sig till någon annan, säger Tomas.

Samtidigt är han medveten om att de knappast kan klaga. Inbjudningar till ölfestivaler och förfrågningar på samarbeten ramlar in hela tiden.

– Tomas ska därför gå en kurs nu. Den heter:

"Jag måste lära mig att säga nej", säger Mikael och skrattar igen.

Att Mikael överhuvudtaget sysslar med öl var långt ifrån självklart. Till skillnad från många andra i branschen kommer han inte från hembryggervärlden. Istället har han haft en spretig bakgrund inom många olika yrken och branscher där det ofta verkat som att slumpen varit avgörande för åt vilket håll det ska gå.

– När jag var 16 hoppade jag av gymnasiet och gick till sjöss. Jag insåg snabbt att jag tyckte det var skitkul så jag utbildade mig till sjöingenjör för att bli maskinchef på fartyg, säger han.

Under studierna i Härnösand träffade han sin fru och när andra dottern Ida (som idag driver bryggeriet Electric Nurse) föddes lämnade han havet och gick i land.

– Sen jobbade jag med en massa saker. ▶

"Min idé var att sälja fatöl lokalt och att det skulle synas att de har en lokal anknytning. Det skulle vara etiketter med kraftigt uttryck för om man är liten måste man skrika högt."



Triangeltesten är sanningens ögonblick då experimenten sätts på prov. De två ölen provas helt blint av en panel vars viktigaste uppgift är att se om det överhuvudtaget går att känna skillnad på de två ölen som testas.

Marshall är inte ensam på Drütosophy utan har sju andra noggrant utvalda hembryggare som bidrar till experimenten; här är det dock sonen som övervakar och ser till att inmäsningen går rätt till. Inför varje experiment bryggs två öl som är helt identiska förutom just den variabel som undersöks.

Foto: Carl Undén



Lilla Köksbryggeriets bok
Köksbrygging.



Kreativ-Ölbrygging—
Tekniker, recept & galna idéer
av Simon Svensson & Peter
M-Eronssons.



Foto: Carl Undehin

Hembryggaren bakom bloggen
Lindh Craft Beer Gustav Lindh
släpper i april boken
Brygga öl—Från nybörjare till
avancerad ölbryggare.

Ingenjörsbyrå, drift och underhåll och lite såna saker. 1989 registrerade jag mitt första företag. Tanken var att kombinera försäljning av kommersiella fastigheter med att sälja in system för drift och underhåll.

Mikael tyckte det var en bra idé, men när ingen annan gjorde det startade han istället en fastighetsbyrå.

– I den jobbade både jag och min fru men så kom finanskrisen på 90-talet när räntan helt plötsligt gick upp till 500%. Så då sket ju det sig, säger han och lägger till:

– Då stod vi båda två arbetslösa med fyra barn och hus.

En katastrof, skulle de flesta säga och det var det också. Men Mikael tycks vara en entreprenör ut i fingerspetsarna och begåvad med en förmåga att se och framförallt hitta lösningar på alla problem.

– Då kom jag på att jag ju var sjöingenjör. Jag ringde runt till alla rederier i hela Sverige och fick till slut napp på ett litet tankrederi i Luleå. Där fick jag ett jobb som andremaskinist och så var jag ute på sjön igen.

Men snart var han tillbaka på land och gav sig då in i IT-branschen. Under en tioårsperiod hoppade han runt mellan olika projekt och företag för att till slut återigen bli arbetslös.

– Jaha, så stod jag där och hade inget att göra. Så hjälpte jag en kompis med ett företag som säljer filter till processindustrin. Det var under den tiden som var jag ute med en leverantör till honom från England. Och vi började att prata om öl, säger Mikael.

Det var kring år 2002 och ordet ”mikrobryggeri” var både för Mikael och de flesta andra ännu ett okänt begrepp. Men han gillade öl och blev fascinerad av att det i England uppenbarligen fanns en hel drös av små bryggerier.

– Så jag gick hem den kvällen och tänkte ”äh fasiken, alltså!” Får man starta bryggerier i Sverige? Vad behöver man för utrustning och hur sjutton brygger man öl? Jag bestämde mig för att jag helt enkelt skulle ta reda på det här.

Mikael säger att om han får något på hjärnan vill han ta reda på allt om saken och helst veta om han även kan göra det själv.

Och nu fick han öl på hjärnan.

– Jag höll på med det där i tre år och läste mer och mer. Jag laddade ned alkohollagstiftningen och läste igenom den, alla juridiska regler och skatteregler. Det finns ju en del! Sen började jag köpa böcker om olika ölstilar och hur man brygger öl, säger han och menar att han under en period var riktigt nördig.

Att starta och driva ett bryggeri är svårt och det blir knappast enklare av att helt sakna förkunskaper.

– Det är ju gott med öl men jag hade ju aldrig gjort det själv. Så ramlade jag över en tank här, en pump där och började samla på mig grejer. Kanske skulle man göra något nån gång. Man vet ju aldrig, säger han.

Om det var slumpen eller hans förmåga för att få saker gjorda som omedvetet styrde i bakgrunden är svårt att säga. Steg för steg närmade han sig i alla fall skapandet av ett eget bryggeri.

Under resan märkte Mikael att bryggervärlden ofta är öppen och bra på att dela med sig av kunskap. Han har aldrig varit rädd för att fråga, ”annars lär man sig ju aldrig”, och ringde därför olika bryggerier och frågade om han fick komma och titta.

Han fick bland annat vara med en dag hos Nynäshamns Ångbryggeri när de gjorde *Bedarö Bitter*.

– Jag gick där med anteckningsblock och frågade allt jag kunde. Då sa jag till mig själv att om jag nånsin kommer i den situationen att jag har ett bryggeri så ska jag föra vidare den karman. Det har jag tänkt på mycket, säger Mikael och berättar att de genom åren haft över 50 besök från personer som vill starta eget bryggeri.

Den 24:e april 2005 bryggde han *Avenyn Ale* för första gången i sitt lilla bryggeri som då låg i Mölndal. Helt nöjd blev han inte, ölen hade för lite humlearom och var lite för besk. Men det innebar i alla fall startskottet för Dugges bryggeri, även om det skulle dröja ytterligare några år innan saker och ting började att röra på sig.

2010 bad lokala krögare honom göra en lager och samtidigt hade Systembolaget en ▶

”Jag gick där med anteckningsblock och frågade allt jag kunde. Då sa jag till mig själv att om jag nånsin kommer i den situationen att jag har ett bryggeri så ska jag föra vidare den karman. Det har jag tänkt på mycket.”



Svenska hembryggarföreningen startade från början som en hembryggarsektion i Svenska Ölförbundet men är från 1994 en egen förening med över 2000 medlemmar. Som medlem får du tidningen Hembryggaren i brevlådan fyra gånger per år.



Martin Nordin fotografere-
rad i sin kompis Magnus
Nords "hembrygger-
garage" i Skanör.

offert ute där de efterfrågade en "modern svensk lager".

- När man lämnar in en offert så testas och poängdöms den så jag tänkte att det kunde ju vara kul att veta hur man ligger till - så vann vi! Då skulle Systembolaget ha 300 000 liter om året, säger han.

Ölet de vann med var *Lager No 1* och för att kunna leverera den beställda mängden fick lilla Dugges ta hjälp av Sigtuna, Slottskällan och De Proef i Belgien. Med det visade bryggerbranschen återigen att man gärna hjälps åt. Mikael uppskattade stödet, men tänkte att om de skulle lyckas vinna en offert en gång till vill han kunna brygga ölet själv. Så när det nu till slut kom in lite pengar i verksamheten inleddes planerna på en expansion och flytt till dagens lokaler vid Landvetter. Som en indirekt effekt av det projektet skulle Dugges också hitta en egen nisch bland öl.

OM DET ÄR något som många förknippar Dugges med så är det suröl. 2014 lanserade de sina första fruktiga tolkningar på Berliner Weisse och blev med det föregångare inom suröl i Sverige. Inspirationen hämtade de inte helt oväntat från Belgien.

- Det var inte lätt att flytta bryggeriet. Så när vi var klara var alla utarbetade och jag tänkte att vi måste göra något kul, säger Mikael.

Alla anställda åkte på vad han kallar "en ambitiös studieresa" till Belgien där de besökte olika bryggerier. På kvällarna fortsatte studierna vid ölkranarna på de lokala ölcaféerna.

- När man satt där och drack den belgiska ölen så kom man mer och mer in på det sura. Det var intressant. Men man är ju livrädd för att dra in buggar i bryggeriet eller hålla på med *Brett* och sånt. Men vi har ju som tur är Calle här hos oss, säger Mikael och syftar på Calle Tiger som är mikrobiolog och en viktig drivkraft bakom Dugges framgångar inom suröl.

Calle förklarade att de inte alls behövde jobba med den svårkontrollerade jästsvampen *Brettanomyces*, som finns i lambic och geuze. Istället odlade han fram egna mjölsyrebakterier som Dugges använder i alla sina suröl. ▶

- Det är guld värt att ha egna bakterier och framförallt att ha en egen mikrobiolog på bryggeriet. När Calle hörde av sig och frågade om jobb ringde jag upp honom och ville äta lunch samma dag. Sen var det bara att anställa honom, säger Mikael.

Kombinationen av Calle och resan till Belgien resulterade i serien "Nordic Sour", deras egen tolkning av sour ale smaksatt med nordiska bär som lingon och svarta vinbär.

Och när Dugges fick äran att göra årets officiella öl till GBG Beer Week blev det så klart också en suröl, den här gången med jordgubbar.

- Vi försöker producera en suröl som ska vara tillgänglig för så många som möjligt som aldrig provat det innan. En "ingångssuröl" och vi hoppas att det kommer få många att öppna ögonen för lite syrligare produkter, säger Tomas.

Det var också med en suröl som det verkliga internationella genombrottet skulle komma. Men den här gången skulle inspirationen inte komma från Belgien utan från sköna sommarkvar och sliskig glass.

DUGGES ÄR LITE av ett familjeföretag. När Mikael son Ola behövde en paus från studierna hoppade han in på bryggeriet, dottern Ida brygger sitt öl där och andra sonen Magnus är ansvarig för produktionen.

Magnus hade länge gått runt med en idé. Han ville göra en öl som smakade precis så läskande som en isglass. En suröl med mycket tropisk frukt som mango, passionsfrukt och persika som inte liknade någon annan öl.

Men varje gång han lade fram idén fick han bara ett "äh, lägg av!" till svar. Men han slutade inte och efter nästan ett års tjtande fick han chansen att testa sin idé under ett samarbete med amerikanska Stillwater Artisanal.

- Så tjtade vi ihop oss och sen gjorde vi *Tropic Thunder* som är vår mest sålda öl idag. Och den smakar faktiskt som en isglass, säger Mikael som så här i efterhand måste erkänna att han nog borde lyssna mer på sonens förslag.

- Innan dess sa han att vi måste göra en Session IPA och då sa vi också "äh, lägg av!". Så tjtade han ett år om det också och när vi gjorde den blev det en av våra bäst säljande öl!

Tropic Thunder blev en enorm succé som spreds till över 20 länder där den sålde slut snabbt. Det var också den ölen som öppnade dörren till Kina som idag är Dugges näst största utlandsmarknad efter USA.

- *Tropic Thunder* mottogs ganska snällt ute i

världen. Det är lite som färsk koriander, antingen älskar man det eller tycker man det är skit. Det är en lekfull öl som inte är superseriös och jag har i alla fall aldrig smakat något i surölsväg som är på det sättet, säger Mikael.

Redan innan Dugges blev kända för sina suröl bryggde de faktiskt öl med mjöksyrebakterier. Men den gången var det ofrivilligt. Tre år efter starten drabbades de av en infektion och öl för en kvarts miljon kronor fick återkallas.

- Det var vidrigt allvarligt! En katastrof. Vi hade levande mjölsyrabakterier i de buteljerade flaskorna.

Det kunde inneburet slutet för Dugges och Mikael var nära att ge upp. För ett litet nytt bryggeri är ryktet kring produktens kvalitet allt och en dålig batch kan räcka för att sänka hela projektet.

- Folk kommer fortfarande och säger "hade inte ni infektion?". Skiten minns alla, säger Mikael som valde att kämpa vidare, sanera bryggeriet och fortsätta.

Ännu en gång var det kompisar i branschen som blev hans räddning.

- Vår exportör Brill, som är synnerligen goa och trevliga människor, sa att vi inte behövde betala tillbaka pengarna direkt utan de såg det som ett lån ett tag. Så de hjälpte oss och utan dem hade vi inte funnits idag, säger han.

Men Dugges finns kvar, även om det idag är ett helt annat bryggeri än det som Mikael en gång startade. Ölen bär fortfarande hans namn, men han är inte längre synonymt med det utan har tagit ett kliv tillbaka. Alla samarbeten med andra bryggerier gör också att hela varumärket Dugges har suddats ut i kanterna och fokus hamnar istället mer på varje enskild öl.

Dugges ser sig idag inte heller som ett "göteborgsbryggeri" utan ett europeiskt bryggeri med nära samarbeten i hela världen. Till exempel dyker Menno Olivier från nederländska De Molen plötsligt upp i köket. Han är där och gästbrygger, men behöver först ett stort glas vatten innan arbetet kan börja.

- Det blev lite senare än tänkt igår, några andra från spanska Naparbier är också i stan och vi undersökte Göteborgs ölbarer, säger han leende.

Mikael skrattar igen och säger sen:

- Det här är en väldigt trevlig bransch att vara i. Jag gick ju till sjöss när jag var en liten pojke för att jag är intresserad av att resa. Så det är kul att vi har så många internationella kontakter där det är helt naturligt att åka till USA, England, Polen eller Kina och brygga öl med likasinnade.

Efter alla turer inom olika yrken ser det alltså ut som att Mikael till slut har hittat ett hem i ölbranschen. 🍷