



Livsmedelsupphandling

-Exempel med erfarenheter och statistik från Gävleborg



Anette Jonsäll – Upphandlingsdriven hållbarhet,
Region Gävleborg

Maria Larsson, Ecenea Procurment AB

Birgitta Laurent, Laurent Consulting AB

2023-10-27

Innehållsförteckning

Del 1 – Upphandling av livsmedel	3
Bakgrund	3
Inledning	3
Traditionell livsmedelsupphandling	3
<i>Grossistavtal, ibland kompletterade med lokala avtal</i>	3
Nya sätt att upphandla livsmedel och måltidstjänster	4
<i>Upphandling av kor och höns – Härjedalens kommun</i>	4
<i>Upphandling som drivkraft för att minska svinn i grossistavtalen - Göteborgs stad</i>	4
<i>Ett nytt recept för skolmåltider - Projekt Livsmedelsverket (Vinnova)</i>	5
<i>Erfarenhetsbanken - Jordbruksverkets portal för offentliga måltider</i>	5
Sollefteå kommun	6
Skellefteå kommun	6
Ödeshög kommun	6
Flens kommun	6
Länsstyrelsen Värmlands län	6
<i>Livsmedelsupphandling i Gävleborgs län</i>	7
Metod	7
Resultat	7
Livsmedelsupphandlingar i Gävleborgs kommuner	8
Drivkrafter och Samverkan	8
Livsmedelsupphandlingarna genom åren 2013-2022	9
Leveranser och transporter från små lokala leverantörer	10
Nyckelfaktorer för framgång	10
Del 2 - Statistik och erfarenheter från livsmedelsupphandlingar i Gävleborg	12
Bakgrund	12
Inledning	12
Syfte	12
Metod och material	13
Resultat och Diskussion	13
<i>Faktorer som kan påverka viljan att lämna anbud</i>	15
<i>Hur stor del av kommunernas livsmedelsinköp kommer från SME företagen?</i>	16
<i>Erfarenheter och reflektion</i>	23
	2

Del 1 – Upphandling av livsmedel

Bakgrund

Projektet Upphandlingsdriven hållbarhet ur ett helhetsperspektiv vänder sig mot offentliga verksamheter och företag. Syftet är att använda innovativ upphandling för att möta samhällsutmaningar och uppnå ökad hållbar effekt och utfall samt att öka möjligheten för SME att delta på den offentliga marknaden. Projektet genomförs i Region Gävleborg 2019-11-01–2023-10-31 och finansieras av Tillväxtverket och Region Gävleborg.

Inledning

År 2017 tog riksdagen beslut om Sveriges första livsmedelsstrategi, vilken sträcker sig fram till 2030. Det påpekas i livsmedelsstrategin att rätt använd kan offentlig sektor vara ett effektivt verktyg för att åstadkomma t.ex. ökad tillväxt och sysselsättning, innovation och goda hållbarhetseffekter. Under 2023 håller en uppdaterad livsmedelsstrategi¹ på att ta form och ytterligare fokus kommer troligen att läggas på Sveriges livsmedelsberedskap, främjande av svenskproducerade varor och en ökad konkurrenskraft i hela livsmedelskedjan.

Det är i en offentlig upphandling inte möjligt att ställa krav på lokala varor, enbart svenska råvaror eller på svensktillverkade produkter men det påpekas att bara det faktum att offentlig sektor ställer krav i enlighet med livsmedelsstrategin kommer att leda till ökade möjligheter för svenska producenter att konkurrera på lika villkor på den offentliga marknaden.

Livsmedelsupphandlingar har traditionellt sett inte bara handlat om inköp av livsmedlen utan har oftast också inbegripet hela logistiktjänsten. Under senare år har många kommuner gjort försök att upphandla i vart fall delar av livsmedelsbehovet på annat sätt. Nedan följer först en beskrivning av en ”traditionell livsmedelsupphandling” och därefter redovisas några exempel på hur offentliga aktörer valt att försöka hitta nya vägar att upphandla livsmedel eller måltidstjänster.

Traditionell livsmedelsupphandling

Grossistavtal, ibland kompletterade med lokala avtal

Ett vanligt sätt att upphandla livsmedel har varit att från en fullsortimentsgrossist få livsmedlen levererade från grossistens lager direkt till exempelvis en kommuns olika kök. Ett argument för detta har varit att alla beställningar sker på ett och samma ställe, exempelvis via grossistens beställningssida och att en samordnad distribution från ett lager minskar miljöbelastningen från transporterna.

¹ [En livsmedelsstrategi för jobb och hållbar tillväxt i hela landet - Regeringen.se](https://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2023/08/23-111111)

Att en stor del av inköpen sker från en grossist hindrar inte att parterna i förväg kan ha kommit överens om att exempelvis inköp av kött ska läggas utanför grossistavtalet och att detta i stället ska köpas in från en om möjligt lokal köttproducent. Ett sådant avtal med en förhoppningsvis mindre lokal producent kan inbegripa transporten till köken men parterna kan i vissa fall också ha kommit överens om att köttet ska avlämnas på ett ställe för vidare distribution och att distributionen mellan köken ska skötas i egen regi.

Det finns kommuner som i stället för att upphandla logistiken från livsmedelsgrossisten inrättat en samlastningscentral där man samlar leveranserna från alla kontrakterade parter och varefter de samordnats körs de ut till köken. Livsmedelupphandlingen kompletteras i dessa fall med en transportupphandling som upphandlas separat alternativt att distributionen till köken sköts i egen regi. Argument för en samlastningscentral kan handla om vikten av en samordnad transport av livsmedel och förbrukningsvaror men det kan också handla om att underlätta för lokala livsmedelsföretag som saknar egen distributionskapacitet att kunna vinna en offentlig upphandling.

Nya sätt att upphandla livsmedel och måltidstjänster

Upphandling av kor och höns – Härjedalens kommun

Härjedalens kommun, som tidigare köpt 24 kor som placerats hos sex olika lantbrukare i kommunen, har nu även köpt 200 hönor som man hyst in hos en lokal producent². Tanken är att de ska förse kommunens verksamheter med ägg. Hönorna ska gå ute större delen av året, vilket inte bara är positivt för hönorna utan också för den biologiska mångfalden och kretsloppet. Gödseln från hönorna läggs på en kompost och blir jord som bland annat används för salladsodling. Salladsrester blir sedan foder till hönorna. Att kommunen valt att satsa på hönor beror bland annat på att man för tillfället upplever att ägg är en bristvara. Hönorna beräknas värpa 50 000 – 60 000 ägg om året vilket motsvarar ungefär halva kommunens behov. Kommunen ser detta som en väg att stötta den lokala livsmedelsproduktionen men vill också genom satsningen peka på behovet av att trygga livsmedelsförsörjningen. En ytterligare aspekt är att man på detta sätt får en större möjlighet till kontroll över produktionen.

Upphandling som drivkraft för att minska svinn i grossistavtalen - Göteborgs stad

Som ett led i strävan att minska klimatavtrycket tecknade Göteborgs stad den 1 augusti 2020 ett ramavtal för inköp av livsmedel med kort hållbarhet³. Avtalet som även inbegrep nio kranskommuner tecknades med leverantören Meal Makers. Upprinnelsen var att Meal Makers tog kontakt med Göteborgs stad och erbjöd en digital marknadsplats där kommunerna hade möjlighet att direkt från producenternas lager köpa råvaror som närmade sig ”bäst före datum” och därför riskerade att slängas. Under

² [Efter kor kommer hönor - Upphandling24](#)

³ [43 ton räddad mat m... \(goteborg.se\)](#)

2022 var fiskburgare den mest populära varan på avtalet. I november 2022 ersattes avtalet med ett nytt. Köken kan beställa både enstaka förpackningar av mat och varor upp till en hel pall livsmedel. Det nya avtalet är tecknat med två leverantörer. Enligt statistik från Göteborgs stad, som har hand om avtalet, har kommunerna hittills avropat livsmedel till en vikt av 43 ton. Det motsvarar ungefär 430 000 kg koldioxidekvivalenter, CO₂e, ett mått på utsläpp av växthusgaser. Förutom Göteborgs stad omfattas kommunerna Ale, Härryda, Kungälv, Lerum, Mölndal, Partille, Stenungssund, Tjörn och Öckerö av ramavtalet.

Projekt: Ett nytt recept för skolmåltider (Vinnova)

Projektet "Ett nytt recept för skolmåltider"⁴ samordnas av Livsmedelsverket och finansieras av Vinnova. I projektet samarbetar flera myndigheter och organisationer men också de fyra kommunerna Hofors, Karlstad, Munkedal och Vallentuna, som alla testat olika innovativa lösningar för att elever ska få en mer miljösmart, hälsosam och god skolmat. Karlstad har inom ramen för projektet inriktat sig på att utforma en plattform som ska kunna göra det lättare och tryggare för lokala producenter att sälja hållbara livsmedel till kommunerna. Genom plattformen ska det vara möjligt att ta del av vad kommunen önskar köpa på lång sikt vilket i sin tur skulle kunna underlätta för producenter att utveckla eller utöka sin hållbara produktion. Vallentuna har utforskat om kommunen skulle kunna köpa lokalt producerade livsmedel direkt från producenten, likt en Reko-ring. Vallentunas idé om en matmarknad går ut på att försäljningen primärt sker utifrån leverantörernas tillgång snarare än efter kommunens efterfrågan. Det skulle i så fall ge tillgång till lokalt producerade livsmedel i säsong och samtidigt möjliggöra för nya innovationer i form av nya livsmedelsprodukter. Vallentuna kommun har under våren 2023 tillsammans med Naturvårdsverket, Upphandlingsmyndigheten och Karlstad kommun tagit fram en prototyp för en "app" i syfte att förenkla processen för "köp och sälj" för den som använder sig av Dynamiskt inköpssystem (DIS), vilket är en elektronisk metod för offentlig upphandling. Kvar att reda ut är hur all dokumentation ska genomföras på ett enkelt och smidigt sätt och det arbetet planeras ske under hösten 2023.

Erfarenhetsbanken - Jordbruksverkets portal för offentliga måltider

Inom ramen för nyss nämnda projektet "Ett nytt recept för skolmåltider" har Jordbruksverket som är en av de myndigheter som samarbetar med Livsmedelsverket, på sin hemsida inrättat en Erfarenhetsbank⁵ där de samlar erfarenheter, goda råd och tips som bidrar till utveckling av mer hållbara offentliga måltider. Här följer några exempel från Erfarenhetsbanken som på olika sätt berör inköp av livsmedel:

⁴ [Samarbeten inom Ett nytt recept för skolmåltider \(livsmedelsverket.se\)](#)

⁵ [Erfarenhetsbank | MATtanken](#)

Sollefteå kommun

Sollefteå kommun har som mål att fortsätta öka andelen inköp av lokalt producerade råvaror och det har man bland annat gjort genom att abonnera på lokalt nötkött. Kommunen har direktupphandlat nötkött från två gårdar i kommunen och under de 22 månader det tar att föda upp djuren så betalar kommunen en månadskostnad till lantbrukaren för att ha djuren på "kotell". Djuren slaktas på ett närliggande slakteri och kommunens kockar har en dialog med slakteriet om vilka delar man vill köpa. I samarbetet ingår också möjligheten för skolor och omsorg i kommunen att besöka gårdarna där djuren föds upp.

Skellefteå kommun

För att bättre kunna främja lokala bönder, sprida kunskap om hur mat produceras och varför det är så viktigt att det finns livsmedelsproducenter i närområdet har Skellefteå kommun upphandlat bondgårdar och kopplat ihop dem med lokala kök. Ett av utvärderingskriterierna var närhet så att den gård som låg närmst det kök som de lämnat anbud på vann upphandlingen.

Ödeshög kommun

Ett politiskt beslut i kommunen att om möjligt upphandla och köpa närproducerade och svenska varor resulterade i att Ödeshög kommun beslöt sig för att ta fram ett förfrågningsunderlag innehållande de 350 största artiklarna. Kommunen samarbetade med Vadstena, Boxholm och Ydre kommuner och mycket arbete lades på att ta fram kravspecifikationer i riktning mot svenska råvaror. Resultatet blev att två stora grossister valde bort att lägga anbud men däremot svarade två mindre grossister. En lokal/regional grossist med ett befintligt utbud av lokala råvaror och produkter och med ett etablerat samarbete med lokala producenter vann upphandlingen. Grossisten har bland annat tagit in en lokal grönsaksodlare i sitt sortiment och den odlaren har nu möjlighet att öka sin produktion på sikt.

Flens kommun

Flens kommun har bland annat som mål att minska svinn. Kommunens produktionskök ligger "vägg-i-vägg" med en gård och deras kök/butik. Gården tog kontakt med köket och frågade om man var intresserad av basilikapuré som blivit över vid gårdens produktion av olja. Det samtalet resulterade i att kommunen numera köper även andra restprodukter, såsom exempelvis Karljohansvamp-färs som är grunden i gårdens Karljohan-olja. Kommunen ser att samarbetet med gården löser två frågor: Gården kan sälja vidare en produkt som annars riskerar att bli matsvinn samtidigt som kommunen får möjlighet att köpa bra lokala svenska råvaror.

Länsstyrelsen Värmlands län

Målet för Länsstyrelsen i Värmlands var att ta fram recept tillagade av svenska livsmedel avseende såväl råvara som förädling. En önskan var att råvarorna skulle produceras så nära som möjligt. Förhoppningen var att skapa en marknad för kriskost från Sverige, vilket skulle minska sårbarheten. Marknaden inventerades och det utkristaliserades vilka krisprodukter som uppfyllde ställda krav. Kockar i Kils, Karlstads och Kristinehamns kommun skapade därefter recept bestående av de produkter man hade att tillgå och en skrift med namnet "Mat härifrån – recept för vardag och krisberedskap" har tagits fram.

Livsmedelsupphandling i Gävleborgs län

I Gävleborg har livsmedelsupphandlingarna sedan 2012 delats upp och består av ett större grossistavtal och några mindre "SME-avtal". Det finns en samverkan mellan olika aktörer för att fler lokala livsmedelsproducenter och förädlare ska få möjlighet att leverera till den lokala marknaden. Projektet anser att det finns ett behov av att dokumentera detta arbetssätt och vilka erfarenheter som uppnåtts under vägen. Det är speciellt en person som varit med i alla år och har stor erfarenhet av livsmedelsupphandlingarna i Gävleborg och det är Maria Larsson som tidigare arbetade vid Inköp Gävleborg och idag arbetar vid Ecenea Procurement AB. Det var anledningen till att vi valde att intervjua Maria om livsmedelsupphandlingarna mellan åren 2012-2022. Men det var också därför vi gav henne i uppdrag att sammanställa data för att få statistik över livsmedelsupphandlingarna och för att dokumentera hennes erfarenheter, vilka återfinns i den andra delen i denna rapport.

Metod

En intervju med Maria Larsson, Ecenea genomfördes 10 januari 2023 i Hudiksvall. Hon började vid Inköp Gävleborg 2012 och arbetar idag som upphandlare vid Ecenea, och har genomfört alla livsmedelsupphandlingar för kommunerna i Gävleborg/Inköpssamverkan Mitt. En semistrukturerad frågeguide (Bilaga 1) togs fram som användes vid intervjutillfället. Två personer deltog i intervjun, varav den ena ställde frågor och den andra tog anteckningar. Intervjun spelades in och transkriberades.

Resultat

Kommunerna i Gävleborg har upphandlat lokala livsmedelsleverantörer sedan 2013. Upphandlingen 2013 genomfördes som en traditionell livsmedelsupphandling, men med ett stort medvetande om de lokala leverantörernas förutsättningar. Arbetet, som genomfördes i samverkan mellan många olika aktörer, drevs av Inköp Gävleborg och Maria Larsson, som deltog aktivt i projektet.

Från och med 2020 gick ansvaret som upphandlande myndighet (UM) över från kommunalförbundet, Inköp Gävleborg till de enskilda kommunerna i Gävleborg. Kommunerna har egna inköpsavdelningar, men Inköpssamverkan Mitt har skapats, i vilket Hälsinglands kommuner och Älvkarleby ingår. Kommunerna samarbetar för att genomföra livsmedelsupphandlingarna men varje kommun tecknar egna avtal med leverantörerna.

Föreningen Matvärden är en ideell förening som startades 2006 (hette då Hälsingelivs) för att gemensamt kunna driva utvecklingen mot sin vision: En hållbar livsmedelsproduktion i Gävleborg. Föreningens medlemmar består av både privatpersoner, organisationer och företag som vill vara med och arbeta för att uppnå visionen.

Livsmedelsupphandlingar i Gävleborgs kommuner

Upphandlingarna som behandlas nedan är de tidigare upphandlingarna som är gjorda för Inköp Gävleborgs medlemmar och den senaste livsmedelupphandlingen som är gjord för Inköpsamverkan Mitt:s medlemmar.

Kostekonomerna i regionen hade redan 2008/2009 tagit fram en definition som uttryckte att lokalproducerade livsmedel var sådana som producerades inom en 11 mils radie utanför länet. Denna definition användes i den första upphandlingen 2013. Definitionen på "lokalproducerat" kan ju se olika ut beroende på syftet, är det produkterna eller arbetstillfällena man är ute efter? I den senaste upphandlingen som genomfördes 2021/2022 användes inte denna definition eftersom den regionala handlingsplanen då tagits fram och det var till den man hänvisade. I den handlingsplanen finns politiska mål som rör ekologiska och svenska livsmedel, djurskydd och miljö som ska följas vid offentlig upphandling.

Drivkrafter och Samverkan

Drivkraften att få in fler mikro- och SME företag i livsmedelsupphandlingen kom inte från ett missnöje med befintliga grossister utan det var kostekonomerna i några kommuner som ansåg det viktigt och började driva frågan. Senare kom också en politisk vilja som vuxit sig allt starkare under åren. Vid senaste livsmedelsupphandlingen har det funnits ett så stort intresse att politiker från vissa kommuner har deltagit i leverantörsdialogerna. En annan viktig faktor var att chefen på dåvarande Inköp Gävleborg var öppen för ett nytänkande och vågade göra en annan typ av upphandling. Det fanns även en hög livsmedelskompetens och tid för arbetet vilket underlättade genomförandet. Livsmedelupphandlingar tar mycket tid och kräver insatser under hela avtalstiden. När upphandlingsmyndighetens kriterier⁶⁷ kom så användes dessa och där fanns en tydlig inriktning på att försöka få in svenska livsmedel i de offentliga köken.

Samverkan kring offentliga upphandlingar av livsmedel mellan inköp, föreningen Matvärden och LRF startade 2012 och syftade till att möjliggöra för fler mindre livsmedelsleverantörer att delta i de offentliga livsmedelupphandlingarna i kommunerna. Matvärden mobiliserade och förberedde de lokala leverantörerna. Ett djupare samarbete etablerades med Matvärden och LRF och ett omtag gjordes med en ny typ av upphandling 2013. Detta samarbete pågår fortfarande och har varit helt avgörande för att få till livsmedelsupphandlingar som möjliggör för mikro- och SME företag att få offentliga kontrakt.

⁶ [Hållbarhetskriterier för livsmedel och måltidstjänster | Upphandlingsmyndigheten](#)

Livsmedelsupphandlingarna genom åren 2013-2022

Ett förarbete genomfördes för att ta reda på vilka leverantörer som fanns i länet och vilka som var intresserade av att leverera till offentlig sektor men också för att ta reda på vad de offentliga köken efterfrågade och ville köpa. Matvärden hade kunskap om upphandling och tillsammans med LRF fick producenterna hjälp med att fylla i anbuden. Inköp, Matvärden, LRF och vissa av kommunernas kostekonomer hade förberedande möten och genomförde också leverantörsdialoger i flera kommuner för att nå så många leverantörer som möjligt och få in deras synpunkter.

Livsmedelsupphandlingen som genomfördes 2013 delades upp i en större grossistupphandling och flera mindre avtal med de lokala leverantörerna. Upphandlingen var också uppdelad på kommuner och enheter, vilket möjliggjorde för de mindre leverantörerna att lämna anbud till endast en specifik kommun, en specifik position och en specifik enhet. De mindre leverantörerna lämnade oftast anbud till en eller flera kommuner, men det var möjligt att lämna till bara en skola om man ville det.

Grossistupphandlingen blev överprövad, men mindre avtal tecknades med lokala leverantörer, då detta var OK med de stora grossisterna. Det innebar att man kom i otakt, vilket resulterade i olika tidsperioder för det stora grossistavtalet och de mindre avtalen med de lokala leverantörerna, men det har senare visat sig vara en fördel. Det ansågs viktigt att våga släppa på flera krav och här avses exempelvis krav på ersättningsvaror, referenser, miljö- och kvalitetssystem vid anbudslämnandet och i stället ställa kravet att detta ska finnas på plats under avtalsperioden. Krav på ersättningsvaror kan skrämja mindre leverantörer och är sannolikt inte relevant. Det krävs förståelse för vilka krav som är nödvändiga och vilka som skulle kunna ställa till med problem för de mindre leverantörerna och detta kräver i sin tur kunskap om marknaden och affärsmodellerna i branschen. Ett sätt att få tillgång till sådan kunskap är samverkan och dialog med olika parter. I de mindre avtalen sattes kravet att de skulle ha möjlighet att ta emot studiebesök, vilket inte verkar ha avskräckt de mindre leverantörerna.

Livsmedelsgrossisterna har oftast inga problem med att kommuner har avtal med mindre leverantörer eftersom dessa avtal ofta handlar om små volymer och eftersom även livsmedelsgrossisterna är medvetna om Sveriges livsmedelsstrategi. Däremot vill de informeras om andra parallella avtal enligt LOU och vilket avtal som kommer först. För egen del är grossisterna sällan intresserade av att få in dessa små lokala leverantörer som egna underleverantörer eftersom de ofta vill ha en viss omsättning och större volymer på sina produkter. Många mindre leverantörer skulle heller inte bli godkända som underleverantörer eftersom grossisterna har höga krav på certifieringar etc.

Vid nästa livsmedelsupphandling 2017 fanns således redan en nära samverkan mellan kommunerna, Matvärden och LRF men det fanns också leverantörer som haft avtal och levererat och som kunde verifiera och berätta att det fungerade bra att göra affärer med de offentliga köken. Detta sätt att dela upphandlingarna har fortsatt ända fram till den senaste livsmedelsupphandlingen som genomfördes 2022.

De aktuella kommunerna skiljer sig åt i fråga om hur mycket de köper av de lokala leverantörerna. Det var och är viktigt att förklara för kökspersonalen att om ett avtal

tecknas med en leverantör så är det viktigt med avtalstrohet, dvs. att köpa från just denna leverantör, det får inte vara så att man av gammal vana köper från det tidigare avtalet.

Att göra vanliga men mindre upphandlingar så som det gjorts i Gävleborg har fungerat bra och har gett resultat. Leverantörerna kan börja med att leverera till sin egen kommun och sedan till fler närliggande kommuner.

Grossister i andra länder köper mest lokala livsmedel, i Sverige går man huvudsakligen på lägsta pris. I Tyskland och Schweiz köper man "tjänsten livsmedel" till sina äldreboenden och i Storbritannien är det ofta ett cateringföretag som levererar mat till skolor, äldreomsorg och sjukhus.

Leveranser och transporter från små lokala leverantörer

Under åren har antalet leverantörer varierat men breddats. En del leverantörer som levererar kött, grönsaker, charkprodukter och ägg har varit med från första början och är fortfarande med. En köttproducent fick ett avtal, men fick inte sälja något på grund av att de inte hade svensk råvara i sina produkter. Det är därför viktigt att följa upp även de mindre avtalen, en korv visades sig innehålla fel fettprocent varför produkten togs bort. När en hel kommun ska ha samma produkt så kan det bli fråga om stora volymer. Många mindre producenter kan inte få fram så stora volymer, för dem kan det var mer fördelaktigt att få sälja sina produkter kanske 2-3 gånger per år. En del produkter är dessutom varor som köps in mer sällan t.ex. honung, olja etc varför det är viktigt att även möjliggöra leverans av mindre volymer. Alla leverantörer sköter sina egna transporter, men de har väldigt olika förutsättningar. En del leverantörer åker ändå den vägen så de behöver inte lägga på något extra för transporten medan andra inte gör det och behöver en ersättning för transportkostnaderna. Vissa leverantörer vill själva åka ut till varje kök för att träffa kocken/personalen och för att skapa en relation. Transporten kan i vissa fall vara ett hinder från att delta, då leverantören kanske bara vill köra till en avlastningsplats.

Nyckelfaktorer för framgång

Samverkan:

En stor fördel har varit och är att Matvärden finns i Gävleborg. Det har varit viktigt att det finns en tredje part som kan gå in och hjälpa till i genomförandet och vidimera att det fungerar. Samarbetet mellan Matvärden, LRF, kostekonomerna och köken har därför varit avgörande för framgången. Att ha mandat och förtroende från politik och ledning också är en viktig förutsättning. Bra samarbete, kommunikation och planering är avgörande faktorer.

Leverantörer med erfarenheter som visar vägen:

Att få in mindre leverantörer som kan gå före och visa att det fungerar bra att sälja och leverera till offentliga kök är viktigt eftersom man inte ska glömma att vissa leverantörer inte vill leverera till det offentliga då det anser att det kräver mycket tid och de säljer då hellre sina produkter på annat sätt.

Våga släppa på kraven:

En framgångsfaktor kan vara att inte kräva ersättningsvaror, referenser, miljö- och kvalitetssystem från början utan att detta ska finnas på plats under avtalsperioden. Ett krav på ersättningsvaror är antagligen inte relevant. Det krävs förståelse för vilka krav som är nödvändiga och vilka som kan tas bort, vilket i sin tur kräver kunskap och samverkan.

Involvera och informera grossisterna:

Livsmedelsgrossisterna har oftast inga problem med dessa mindre avtal men vill få en möjlighet att bli involverade och få tydlig information om att det finns andra avtal parallellt med grossistavtalet och vilket avtal som då kommer först.

Del 2 - Statistik och erfarenheter från livsmedelupphandlingar i Gävleborg

Bakgrund

Ecenea procurement AB fick under 2023 i uppdrag av projektet Upphandlingsdriven hållbarhet ur ett hållbarhetsperspektiv att titta på upphandlingsprocessen i Gävleborg för SME-leverantörer inom livsmedelssektorn.

Den konsult som fick uppdraget att genomföra studien är den upphandlare som genomfört livsmedelupphandlingarna i Gävleborg under 2012 - 2022.

Inledning

Strax innan 2010-talets början gjorde dåvarande regering en satsning på temat "Sverige – det nya Matlandet" som bland annat innehöll åtgärder för att stärka den svenska produktionen av mat och förädlingsvärdet. När denna satsning upphörde fanns det fortfarande en politisk samsyn kring att mer kan göras i livsmedelsfrågan och 2017 antogs Sveriges livsmedelsstrategi i riksdagen, vilka nu håller på att uppdateras. I strategin tas bland annat Sveriges självförsörjningsgrad upp och hur den kan öka. Det har under en längre tid funnits ett intresse både politiskt och hos tjänstemän liksom hos privatpersoner om att köpa livsmedel från små och medelstora leverantörer, så kallade SME-företag. Det som brukar anges som motiv för detta är att många antar att råvarorna då är lokala. Från lokalpolitiskt håll finns även en önskan om att denna väg skapa arbetstillfällen i närområdet. I Gävleborgs län har det sedan 2013 funnits upphandlade ramavtal med ett antal SME-företag.

Syfte

Sammanställa data om livsmedelupphandlingarna, anbuden och försäljningen på avtal med SME-leverantörer i Gävleborgs län under åren 2013-2022 men även sammanställa erfarenheterna från involverade personer i syfte att förstå datat.

Frågeställningar:

- Hur många leverantörer har fått avtal?
- Hur mycket har de sålt för?
- Går det att se några särskilda framgångskoncept?

Metod och material

Materialet baseras på följande offentliga upphandlingar:

Livsmedel i Gävleborg, ärende 4531, annonserades 2013.

Livsmedel i Gävleborg – möjlighet att lämna på mindre områden, ärende 5980, annonserades 2017.

Livsmedelsupphandling – möjlighet att lämna på mindre områden, ärende 11815, annonserades 2021.

Livsmedelsupphandling SME, ärende 11908, annonserades 2021.

Livsmedelsgrossist Hälsingland, Älvkarleby och Region Gävleborg, ärende 12713, annonserades 2022.

Livsmedelsgrossist Gävle kommun, ärende 12975, annonserades 2023.

Data från kommunerna och Region Gävleborg har efterfrågats och sänts tillbaka via mail. Datat omfattar totala inköp i kronor per år för varje leverantör. Rapporten beskriver även erfarenheter och kunskap från upphandlingarna. Data har samlats in från sex kommuner i Gävleborg samt för Region Gävleborgs folkhögskolor. I Gävleborg finns det tio kommuner men i resultatet redovisas endast de kommuner som inkommit med statistik. Bollnäs-, Gävle-, Hudiksvalls-, Ljusdals-, Ovanåkers- och Söderhamns kommuner är de kommuner som ingått i statistikunderlaget. Från en del kommuner saknas statistikuppgifter för några leverantörer under vissa år. Det finns också en leverantör av potatis som även levererat grönsaker och där statistiken inte är separerad varför den leverantören inte tagits med i sammanställningen. Omfattningen av inköpen som redovisas är därför lägre än vad de i verkligheten var. Data för 2014 är lite osäkra eftersom de i vissa fall avser hela 2014 och halva 2015 och är därför inte med i sammanställningen. Ett företag har ombildats och bytt organisationsnummer vilket inneburit att en del data uteblivit. Dataunderlaget som använts avser inköp som genomförts 2015-2022.

Resultat och Diskussion

Under 2013 annonserades en upphandling för Gävleborgs kommuner och Region Gävleborg som delats upp i ett delområde för traditionell grossistleverantör och ett delområde för SME-leverantörer. I delområdet SME-leverantörer var det möjligt att ange till vem eller vilka upphandlande myndigheter (UM) man önskade leverera till. Det var även möjligt för leverantörerna att välja om de önskade leverera till endast en specifik skola. De produktgrupper som efterfrågades var:

- Kolonial, specerier och djupfryst
- Ägg
- Färska grönsaker och potatis
- Kött och charkvaror
- Färskt bröd
- Färsk fisk

I delområdet SME-leverantörer utvärderades produkterna per produktnivå och inte som en produktkorg. Det innebär att leverantörerna kunde tilldelas färre produkter än de lämnat anbud på. Produkterna som efterfrågades från SME-leverantörerna kunde även förekomma bland det som efterfrågades från grossist vilket framgick av förfrågningsunderlaget.

Inför upphandlingen genomfördes leverantörsdialoger och föreningen Hälsingelivs (nuvarande Matvärden, namnändrades 2014) hjälpte till med att informera UM om möjliga leverantörer och genomföra dialogmöten. Under upphandlingstiden stödde även Matvärden de SME-leverantörer som behövde hjälp med att lämna anbud samt ställa frågor under anbudsstiden..

Det inkom anbud från 18 SME-leverantörer och avtal tecknades med samtliga. Avtalen representerade samtliga efterfrågade produktområden men alla efterfrågade produkter offererades inte.

2017 annonserades en ny upphandling. Minst två av de tidigare anbudsgivarna/leverantörerna hade då lagt ner sina verksamheter. Inte heller leverantörer som inte hade fått sälja så mycket under tidigare avtalsperiod lämnade anbud denna gång. De tidigare leverantörerna av färskt bröd och som fortfarande hade sina verksamheter igång missade att lämna anbud så de produkterna upphandlades senare i egen upphandling och ingår därför inte i den statistik som redovisas i den här rapporten. Liksom tidigare fanns det ett samarbete mellan Matvärden och UM men även LRF deltog i samarbetet. Det genomfördes leverantörsdialoger även denna gång, med den skillnaden att nu deltog även representanter från leverantörsidan som haft avtal under tidigare avtalsperiod. Det ansågs vara viktigt för trovärdigheten att ha dessa representanter med eftersom de då kunde säga att "jag har fått sälja eller de köper på dessa avtal". Det genomfördes även leverantörsdialoger där kommunpolitiker deltog som kunde bekräfta att det från politiskt håll fanns intresse av att handla lokalt.

Åtta av anbudsgivarna från 2013 återkom och nio nya anbudsgivare tillkom. Av dessa 17 anbud var det två anbudsgivare som inte tilldelades något avtal då de offererade priserna låg över budget.

2021 annonserades två upphandlingar med samma upplägg med möjlighet att ange var leveranserna skulle ske. Alla UM upphandlade inte längre gemensamt och det blev därför två olika upphandlingar. Denna gång fanns en önskan att begränsa antalet avtal per produktområde och UM. Detta för att UM upplevde det svårt att hantera alltför många leverantörer och för att förhindra att vissa leverantörer inte skulle få leverera något alls. Historiskt hade det inte funnits så många grönsaksleverantörer förutom av potatis och broccoli så det fanns också önskemål om att få in den typen av anbudsgivare/leverantörer. Det fanns en medvetenhet om att kostnaden för grönsaker/rotfrukter från SME-leverantörerna är högre men man vill ändå försöka köpa dessa varor från små leverantörer för att om möjligt öka antalet grönsaksleverantörer i området.

Det inkom 15 anbud och samtliga fick avtal. Sju av anbudsgivarna hade lämnat anbud i varje upphandlingsomgång sedan 2013. Sex av anbudsgivarna som lämnade anbud 2017 återkom inte denna gång. Av dessa hade två inte fått något avtal vid förra upphandlingsomgången. Tre av de andra som inte återkom var leverantörer av potatis och sannolikt berodde ointresset på att skörden av potatis under 2018 var så dålig att det inte fanns så mycket att leverera, varför man valde bort att delta i upphandlingen.

Fem helt nya anbudsgivare tillkom, två grönsaksproducenter, en köttproducent, en leverantör av korv och en producent av Hälsinge ostkaka.

Leverantörsdialoger genomfördes även denna gång och med hjälp av Matvärden försökte man nå ut till leverantörer för att kartlägga möjligheter och hinder.

I bilaga 2 framgår vilka leverantörer som lämnat anbud till vilka UM under åren 2015-2022.

Faktorer som kan påverka viljan att lämna anbud

Vid de första dialogerna 2013 fanns leverantörer som uppgav att de bara ville leverera direkt till köket eftersom de ville ha kontakt med kocken medan en annan leverantör menade att de inte hade kapacitet att åka till alla kök, de kunde däremot leverera till ett ställe men därefter fick UM själva ombesörja distributionen. Under dialogerna inför upphandlingen 2017 var det en leverantör av kött som haft avtal sedan 2013 som presenterade sin verksamhet och hur leveranserna till UM gick till. Det visade sig då att andra köttproducenter ansåg att det var alldeles för mycket jobb för erbjuden ersättning och att det var enklare att enbart lämna köttet till slakteriet.

Slutsatsen är att det inte är självklart att alla leverantörer vill sälja till UM och att i de fall de vill det så kan förutsättningarna och önskemålen se olika ut. Möjligheten att ta emot och förvara produkter kan också vara begränsande eftersom UM sällan har så stora utrymmen att de kan ta emot hela den mängd som leverantören önskar leverera vid ett och samma tillfälle. Detta kan i sin tur leda till att leverantören om denne inte själv kan förvara produkterna föredrar att hitta andra kunder att sälja sina produkter till.

Vid en jämförelse av inkomna anbud visar det sig att flest anbud inkom 2013, vilka då uppgick till 18 stycken. Fyra av dessa kom från leverantörer av färskt bröd, vilket var de leverantörer som missade att lämna anbud 2017. Som tidigare nämnts har avtalen upphandlats senare och dessa inköp finns därför inte med i underlaget. Skulle dessa räknats in så skulle det vara lika många eller fler anbud 2017.

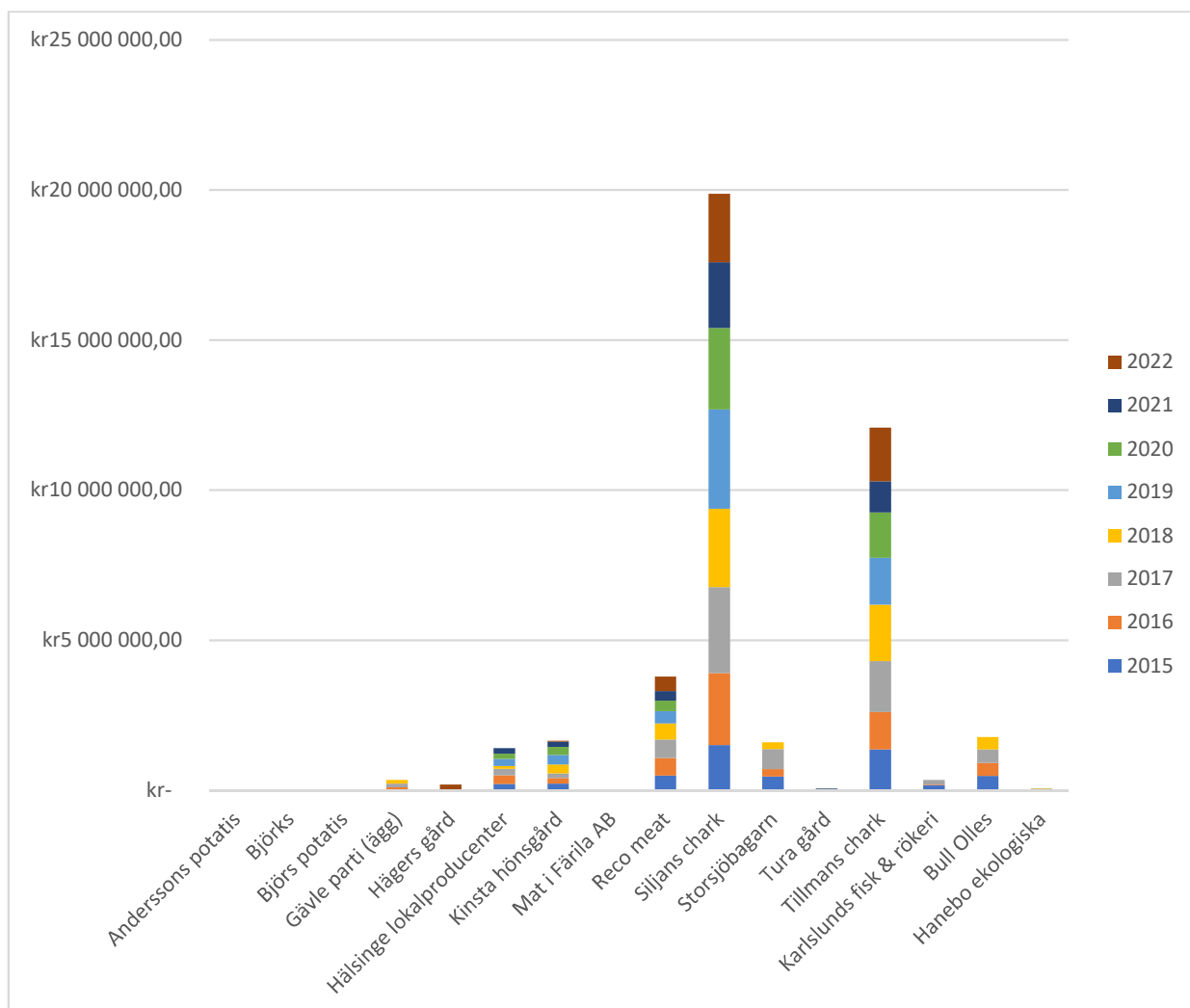
Några av de anbudsgivare som återkommit har under åren ändrat volymerna på sina produkter och det har handlat om såväl minskningar som ökningar. Har man inte fått sälja i en kommun så har man inte gärna offererat i nästa upphandlingsomgång och om man fått sälja bra eller haft enkelt att leverera så har man varit villig att lämna anbud avseende fler UM nästa upphandling.

Det har inte funnits några extra pengar tillsatta speciellt för detta under dessa år utan inköpen har skett inom köksverksamhetens ordinarie livsmedelsbudget.

Hur stor del av kommunernas livsmedelsinköp kommer från SME företagen?

2022 var kommunernas inköp av livsmedel från SME-företag 4,8% av de totala livsmedelsinköpen. Det är lägre än vad som uppgavs i grossistupphandlingen 2021 där de beräknade inköpen uppgick till 8% av de totala livsmedelsinköpen. Anbud inkom dock inte för alla varugrupper/produkter som efterfrågades vilket kan vara en av orsaken till att inköpen blev mindre än prognosen. En annan orsak kan också vara att viss data saknas.

Inköpen från UM varierar mellan åren. Detta kan bero på att man köpt mindre vissa år eller på att det saknas statistik. En del av minskningen skulle till viss del kunna bero på covid även om de flesta offentliga verksamheter var igång även under denna tid.



FIGUR 1. TOTALA INKÖP FRÅN RESPEKTIVE LEVERANTÖR ÖVER OLIKA ÅR

Figur 1 visar de totala inköpen i kronor per leverantör och år. Det är tydligt att det är leverantörerna av kött och charkprodukter som säljer mest till offentlig sektor.

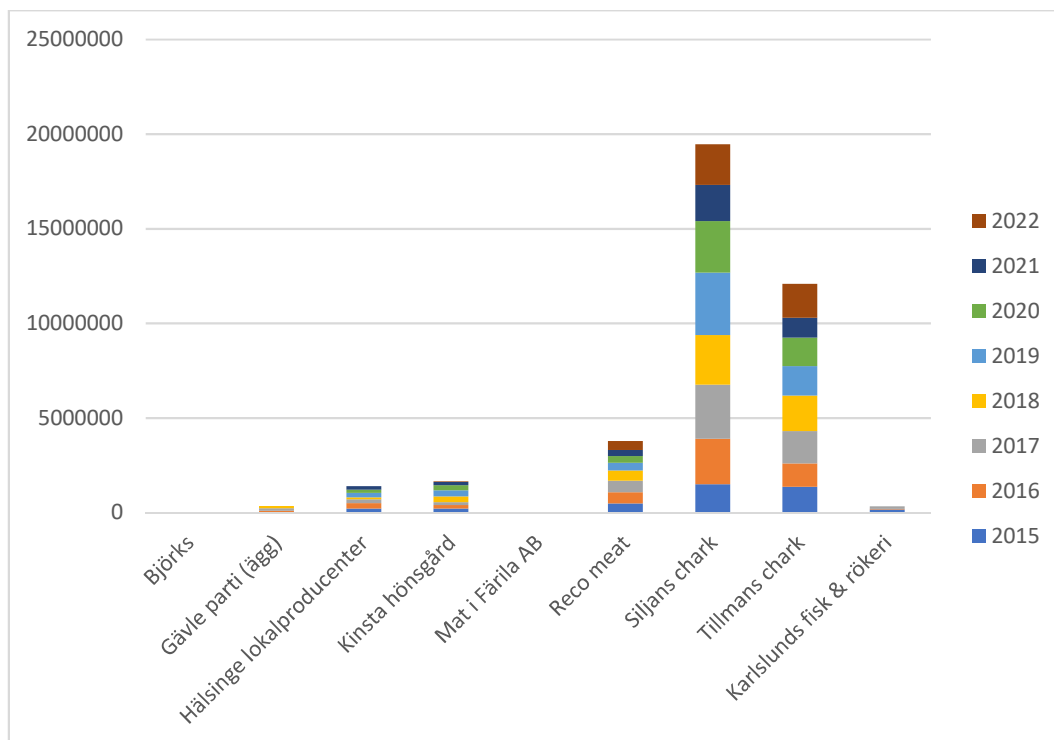
Skillnaden är så stor att leverantörer som inte haft avtal så länge eller sålt för så mycket inte får någon stapel.

Figurer för varje UM, leverantörer och år redovisas i bilaga 2.

Tabell 1 visar leverantörernas försäljningssiffror för respektive år, där köttproducenterna står för de högsta försäljningssiffrorna. Tillsammans står de för 83 % av den totala summan och de som fått sälja mest är Siljans chark och Tillmans. Köttprodukter är dyra i kilo vilket är viktigt att ta hänsyn till när man gör jämförelser med andra produkter.

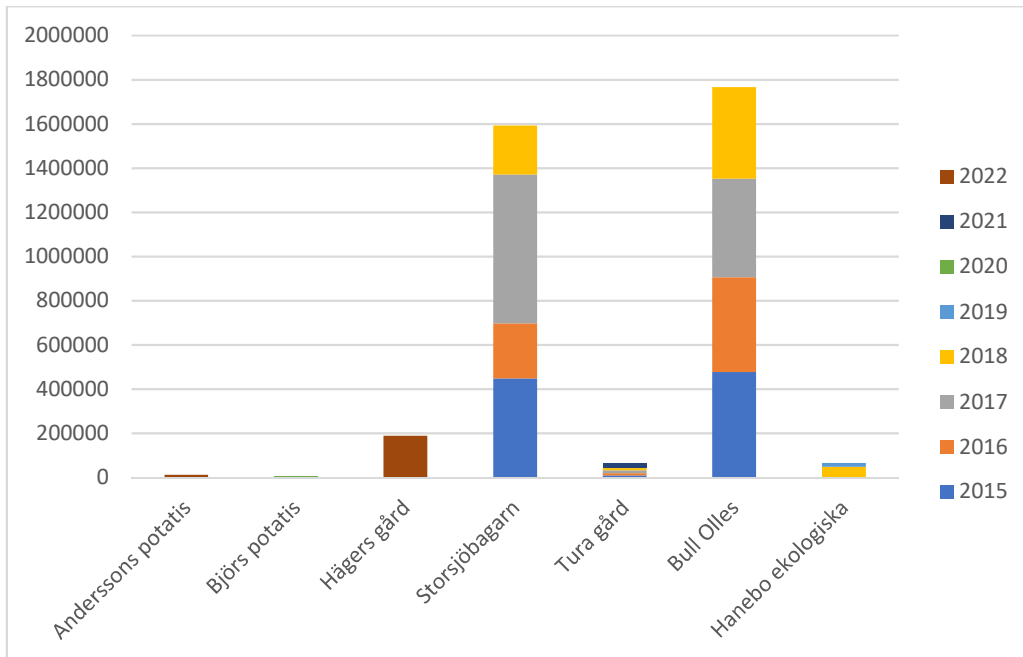
TABELL 1. LEVERANTÖRERNAS FÖRSÄLNINGSSIFFROR FÖR RESPEKTIVE ÅR (2015-2022)

Leverantörer	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Totalsumma
Anderssons potatis								11 552,00 kr	11 552,00 kr
Björks	889,00 kr		5 479,00 kr						6 368,00 kr
Björks potatis						4 740,00 kr			4 740,00 kr
Gävle parti (ägg)		91 347,00 kr	129 725,00 kr	122 725,00 kr					343 797,00 kr
Hägers gård								189 389,00 kr	189 389,00 kr
Hälsinge lokalproducenter	204 185,96 kr	288 556,00 kr	218 352,00 kr	91 680,00 kr	240 629,00 kr	172 718,00 kr	181 909,00 kr		1 398 029,96 kr
Kinsta hönsgård	212 002,00 kr	191 897,00 kr	154 368,00 kr	297 280,00 kr	313 328,00 kr	270 256,00 kr	173 281,00 kr	31 197,00 kr	1 643 609,00 kr
Mat i Färila AB								24 803,00 kr	24 803,00 kr
Reco meat	487 154,00 kr	581 410,00 kr	613 975,00 kr	541 633,00 kr	403 667,00 kr	353 367,00 kr	320 770,00 kr	479 490,00 kr	3 781 466,00 kr
Siljans chark	1 502 062,00 kr	2 393 082,00 kr	2 867 347,00 kr	2 617 356,00 kr	3 304 499,00 kr	2 718 262,00 kr	2 186 302,00 kr	2 286 123,00 kr	19 875 033,00 kr
Storsjöbagarn	448 161,00 kr	249 412,00 kr	673 445,00 kr	221 861,00 kr					1 592 879,00 kr
Tura gård	9 604,00 kr	10 095,00 kr	13 132,00 kr	10 387,00 kr	1 200,00 kr		20 352,00 kr		64 770,00 kr
Tillmans chark	1 359 723,00 kr	1 243 970,00 kr	1 696 615,00 kr	1 878 401,00 kr	1 560 757,00 kr	1 508 514,00 kr	1 043 228,00 kr	1 792 597,00 kr	12 083 805,00 kr
Karlslunds fisk & rökeri	164 915,00 kr	25 692,00 kr	146 397,00 kr						337 004,00 kr
Bull Olles	476 891,00 kr	428 454,00 kr	447 236,00 kr	413 609,00 kr					1 766 190,00 kr
Hanebo ekologiska				48 056,00 kr	17 362,00 kr				65 418,00 kr
Totalsumma	4865586,96	5503915	6966071	6242988	5841442	5027857	3925842	4815151	43 188 853 kr



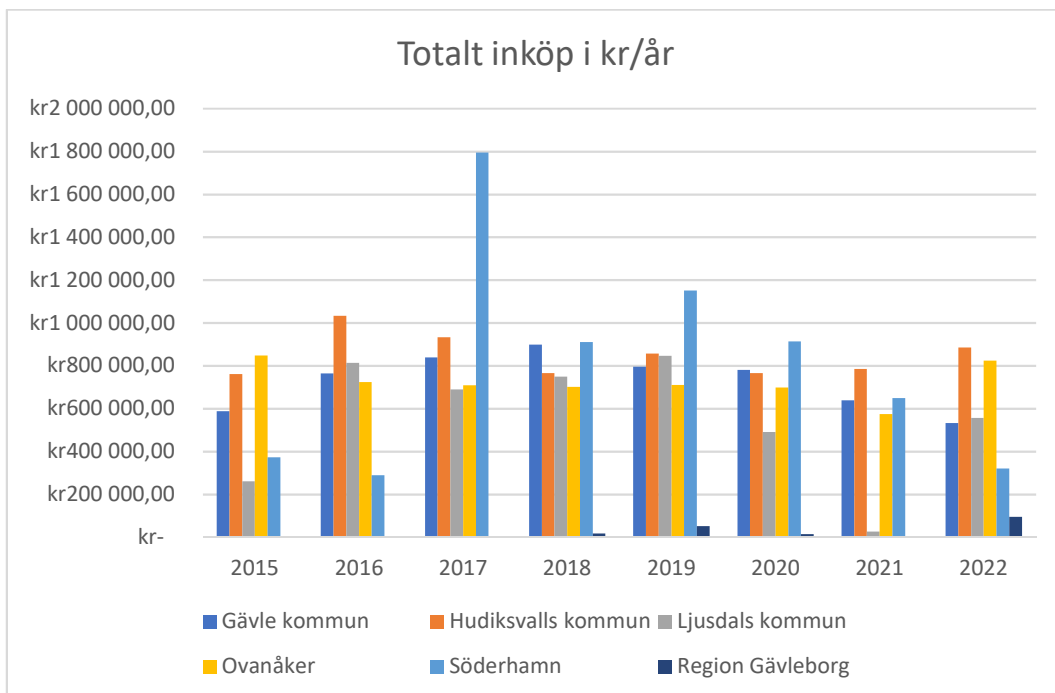
FIGUR 2. FÖRSÄLJNING I KRONOR FÖR LEVERANTÖRER AV ANIMALISKA PÅVAR

Figur 2 visar att leverantörer av kött och charkprodukter har sålt mest i kronor men detta är också produkter som är dyrare att framställa och köpa in jämfört med vegetabilier. Men även produkter som inte säljs till lika höga priser som kött kan säljas i större mängd om leverantörerna får möjlighet att sälja till flera UM. Kinsta hönsgård som säljer ägg har sålt till två UM och i senaste upphandlingen (2021) ökat med ytterligare en UM. De har fram till 2022 sålt för ett högre belopp än Hälsinge lokalproducenter som är en köttleverantör men som huvudsakligen sålt till en enda UM. Mellan åren 2015 till 2022 hade leverantörerna sålt för totalt 39 493 915 kr.

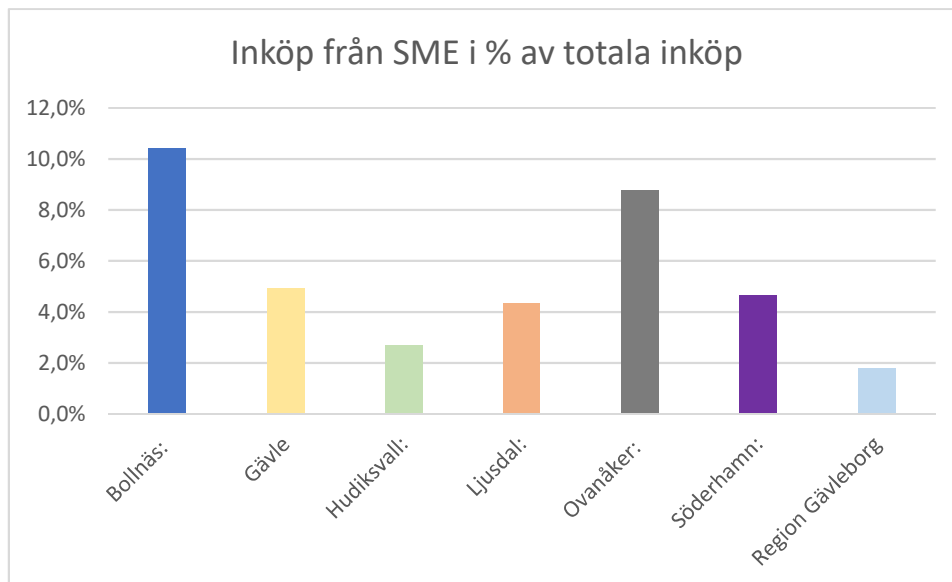


FIGUR 3. FÖRSÄLNING I KRONOR FÖR LEVERANTÖRER AV EJ ANIMALISKA PRODUKTER

Figur 3 visar leverantörer av ej animaliska produkter. Bland dem så är det leverantörerna av färskt bröd som sålt mest. Om det funnits data på inköpen av den lokala potatisen även innan 2022 så skulle även ej animaliska produkter ha haft en högre inköpssumma. De ej animaliska produkterna såldes för 3 694 938 kr under 2015-2022.

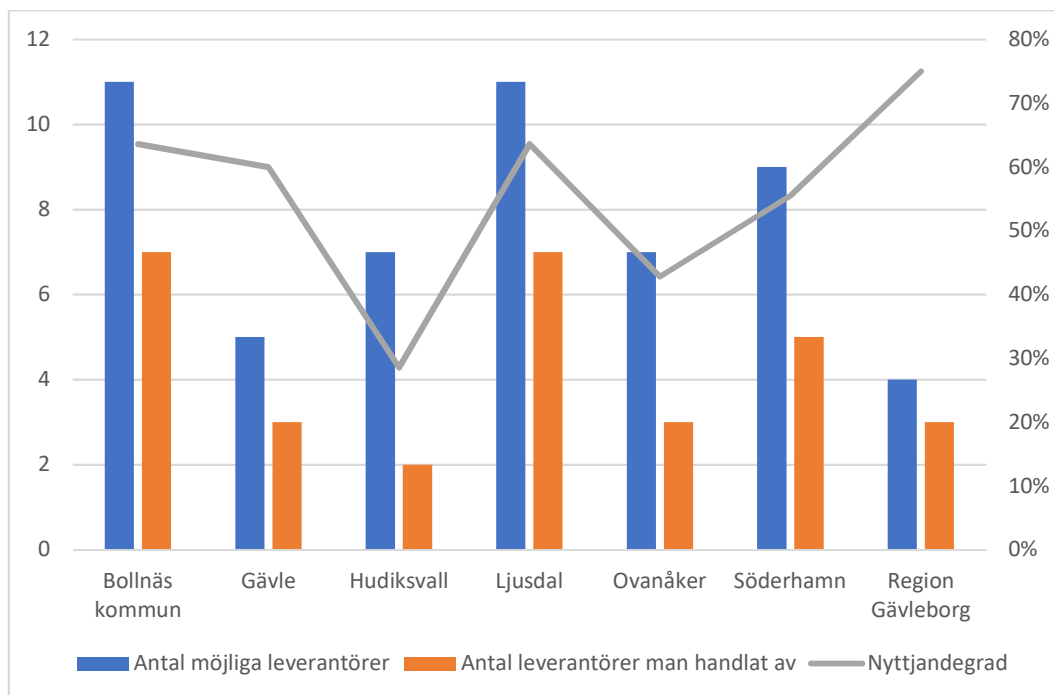


FIGUR 4. TOTALA INKÖP I KRONOR FRÅN SME LEVERANTÖRER PER KOMMUN



FIGUR 5. INKÖP I % FRÅN SME-LEVERANTÖR I FÖRHÅLLANDE TILL LIVSMEDELSBUDGET

Figur 4 visar den totala summan av inköpen från de olika UM. Vid en jämförelse mellan UM så har de köpt för ungefär likvärdiga summor med några undantag vissa år. UM är inte lika stora och har inte lika stor livsmedelsbudget och det är därför intressant att även titta på hur mycket varje UM köpt i % från SME i förhållande till de totala livsmedelsinköpen. Figur 5 tar hänsyn till olika storlekarna på budgeterna och visar hur UM köper från SME i förhållande till sina totala livsmedelsinköp.



FIGUR 6. ANTAL MÖJLIGA LEVERANTÖRER OCH ANTAL LEVERANTÖRER SOM FÅTT SÄLJA SAMT NYTTJANDEGRADENS I % FEL STORLEK MEN LYCKAS INTE FÅ DET SNYGGT

Figur 6 beskriver hur många leverantörer som varje UM hade att tillgå och hur många som det handlats från. Den visar också att det inte behöver vara storleken på UM och dess budget som har störst betydelse för att denna ska göra inköp från SME-leverantörerna. Hur många leverantörer man handlat ifrån beror heller inte alltid på om de är lokala utan det är sannolikt något annat som avgör. En viktig aspekt skulle kunna vara styrning och prioritering av inköpen. Det är inte alltid att en UM som nyttjat många leverantörer också köpt för stora summor av dem alla men de har i alla fall testat att köpa från fler leverantörer.

Något som framgår tydligt är att de SME-leverantörer som inte får sälja något på det avtal man har med det offentliga tappar intresset och därför inte kommer tillbaka. För att de ska få sälja så måste det vara enkelt för köket att beställa på avtalet och det ska vara tydligt vart man ska vända sig för att göra beställningen. Köken har inte så mycket tid för att göra inköpen så om det tar för lång tid eller om man inte vet vem man ska köpa ifrån så köper man istället hellre allt från grossist. Behovet av enkelhet bekräftas även vid upphandlingen 2021 då man uttryckte att man inte vill ha fler än tre leverantörer inom samma produktgrupp per kommun eftersom det blev för besvärligt att hantera fler.

Representanter för Matvärden har under åren även uttryckt att det är viktigt att leverantörerna förstår att bara för att man fått ett avtal så går det inte att luta sig tillbaka. Avtalet gör det möjligt att sälja men de måste fortfarande sälja in produkterna hos kostchef eller köken för att få igång försäljningen.

UM's kostverksamheter är avtalstroga verksamheter och handlar på de avtal som finns men det måste vara enkelt att beställa annars köper man hellre från grossisten eftersom det är enklare.

Erfarenheter och reflektion

Det går inte att enbart annonsera en upphandling som vänder sig mot SME-leverantörer och tro att de ska hitta den och lämna anbud. Det är klart att det inte skulle ha inkommit så många anbud i de upphandlingar som ingår i denna rapport om det inte funnits ett samarbete mellan UM och Matvärden. Det är nödvändigt med information om dessa upphandlingar, att de planeras och viktigt är att UM får kännedom om leverantörerna och vad de säljer. Från det offentliga sidan är det enklare att skapa uppmärksamhet kring upphandlingarna en kortare period var fjärde år än att informera om detta under hela avtalstiden. Arbetet med att skapa fokus och extern information behöver dock delas mellan flera olika parter. Inledningsvis kan UM behöva någon som "går i god" för dem för att leverantören ska intressera sig för upphandlingen. Det behövs även dialog med marknadsaktörerna för att få reda på vilka produkter som leverantören kan leverera och i vilket format och i vilken mängd för att UM ska fråga efter rätt saker. UM kan exempelvis fråga efter storlekar och förpackningar som innebär att producenten måste ställa om hela sin produktion för att kunna leverera vilket sannolikt skrämmer bort leverantörer eller fördyrar produkten. Samtidigt som det måste finnas en förståelse från leverantörssidan att det inte är säkert att UM kan köpa på det sätt som passar säljaren bäst. UM måste i sin tur ta ställning till vad som faktiskt kan köpas in och i vilken mängd/förpackning. I en förfrågan kan man exempelvis lämna minsta beställningsmängd delvis öppen för att om möjligt gå leverantören till mötes. Att teckna avtal och sedan inte köpa från detta kommer med all sannolikhet att resultera i att den leverantören avstår från att delta i nästa upphandlingsomgång. Det är även viktigt att ha en gemensam bild av hur mycket UM kan tänkas köpa då en förväntan om att få sälja mer än vad säljaren faktiskt visat sig fått göra lätt uppfattas som att man inte fått sälja något alls och den känslan kan säkert uppstå hos leverantören även i de fall UM har en annan uppfattning.

Samarbete mellan olika parter är viktigt liksom att påbörja denna dialog i god tid innan upphandlingen. En kartläggning av vilka leverantörer som finns i närområdet är en viktig utgångspunkt och där kan kommunens näringslivsenhet vara en viktig part. LRF är en annan bra part för att få kontakt med jordbrukare och köttproducenter i närområdet. När arbetet med upphandling och dialoger påbörjas kan det vara bra att även tänka på vilka parter som kan hjälpa till med input och kontakter eller möjliga vägar att nå ut till leverantörerna med information.

När avtalet väl är igång är samarbetet mellan UM, kök och leverantören också viktigt och för vissa leverantörer är en förutsättning att få träffa kocken. För att få till och bibehålla en hög andel mindre leverantörer är samarbete på flera olika nivåer och mellan olika parter nödvändigt. I upphandling mot SME-leverantörer läggs kanske inte lika mycket tid på produktspecifikationen och kraven i denna då det inte handlar om ett tusental

produkter som efterfrågas, utan snarare behöver mycket tid läggas på kontaktskapande och kartläggning av möjliga leverantörer.

Det kan även vara en framgångsfaktor att särskilja grossistupphandling från SME-upphandling då en del av avtalsvillkoren kan behöva formuleras annorlunda för att inte skrämja bort leverantörer och hit hör bland annat beställningsprocessen som kan se annorlunda ut och därför behöver beskrivas noga. Det kan även bli alltför tidskrävande att arbeta med båda upphandlingarna parallellt, som kan resultera i att någon av upphandlingarna inte blir genomarbetade eller att leverantörsdialog eller marknadsanalys inte blir genomförda.

Statistik är en viktig källa dels då UM ska följa upp inköpen under avtalets gång men även som underlag inför kommande upphandlingar. Det har varit svårt att få in data på alla inköp inför denna genomgång men även visat sig vara svårt för UM att få in data från leverantören under pågående avtal. Ett sådant krav har funnits med i förfrågan tillsammans med mallar för hur statistiken ska redovisats men det faktum att data inte har levererats har dock inte visat sig vara skäl nog för UM att säga upp avtalet. Efter ett antal påminnelser har man ofta givit upp försöken att få in data från leverantören i det format som önskas. Inför denna rapport har enbart total inköpssumma/leverantör/år efterfrågats. Byte av ekonomisystem och organisationsnummer har försvårat insamlandet av data. Det borde således finnas mer data gällande leveranser av bland annat lokal potatis och bröd. Förhoppningsvis kommer detta att bli bättre då många av de UM som ingår i denna rapport nu har ett nytt statistikverktyg där systemleverantören kan ge stöd vid inlämnande av statistiken. Det skulle också vara intressant att även få tillgång till data om volymer för våra livsmedelsinköp i Gävleborg för att kunna göra mer djupgående analyser.

BILAGA 1. FRÅGEGUIDE

Intervjuguide-Upphandling av livsmedel

Maria Larsson, Ecenea

2023-01-10

Frågor:

1. Hur har ni eller hur definierar ni lokalproducerad mat?
2. Berätta om de livsmedelsupphandlingarna du varit med och genomfört (där ni ville nå lokala livsmedelsproducenter).
 - Varför började ni fundera på de lokala livsmedelsproducenterna?
 - Var det missnöje med de befintliga grossisterna?
 - Hur såg den interna processen ut?
 - Vilka var inblandade?
 - Vem/Vilka tog beslutet?
 - Hur såg processen ut?
3. Hur har det fungerat genom åren? (vad har varit bra, mindre bra?)
4. Hur många mindre leverantörer fick avtal?
5. Vet du hur mycket som företagen fick leverera? Var det något företag som inte fick möjlighet att leverera någonting?
6. Vilka är de viktigaste lärdomarna?
7. Hur tycker du att livsmedel skall upphandlas för att vi skall få en ökad tillväxt och försörjningsgrad av livsmedel?

BILAGA 2. ANBUD SOM LÄMNATS PER LEVERANTÖR OCH UM I DE TRE UPPHANDLINGARNA

Lämnat anbud	Fått avtal 2014	I kommun	Fått avtal 2018	I kommun	Fått avtal 2022	I kommun
Andersson potatis i Hög AB/Mickelssons parti	x	Bollnäs Hudiksvall Ljusdal Nordanstig Ovanåker Söderhamn	x	Bollnäs Hudiksvall Ljusdal Nordanstig Ovanåker Söderhamn	x	Bollnäs Hudiksvall Ljusdal Nordanstig Ovanåker Söderhamn
B.G Linds Bageri AB	x	Nordanstig				
Slakteriab Björk & Co	x	Ljusdal				
Bull-Olles Bageri AB	x	Bollnäs Ovanåker				
Farmens ekovaror Gnarp Handelsbolag	x	Harmånger	Har lagt ner verksamheten			
Hälsinge lokalproducenter ekonomisk förening	x	Bollnäs Söderhamn	x	Söderhamn	x	Söderhamn
Ingelsbo Gärd	x	Hofors				
Jikå assistans och Entreprenad i Ockelbo AB	x	Gävle Ockelbo Hofors				
Lindström konsult	x	Bollnäs Hudiksvall Ljusdal	x	Bollnäs Hudiksvall Ljusdal	x	Bollnäs Ljusdal
Järvsö Charolais	x	Ljusdal	x	Slottegymnasiet Ljusdal		
Karlsunds Fisk och Rökeri	x	Bollnäs				
Kinsta Hönsgård	x	Bollnäs Söderhamn	x	Bollnäs Söderhamn	x	Bollnäs Söderhamn Ljusdal (ej Färila, Los och Ramsjö) Regionen, Bollnäs, Hudiksvall
Loosbagarn i Ljusdal AB	x	Ljusdal				
Ola Westman	x	Gävle Ockelbo Hofors				
Reco meat AB	x	Gävle Ockelbo	x	Gävle Ockelbo (vissa enheter)	x	Gävle
Siljans chark	x	Bollnäs Hudiksvall Ljusdal Nordanstig Ovanåker Söderhamn Gävle Ockelbo Hofors Älvkarleby	x	Bollnäs Hudiksvall Ljusdal Nordanstig Ovanåker Söderhamn Gävle Ockelbo Hofors Älvkarleby	x	Bollnäs Hudiksvall Ljusdal Nordanstig Ovanåker Söderhamn Älvkarleby
Storsjöbagaren AB	x	Söderhamn Hudiksvall Nordanstig - Gnarp, Jättendal och Harmånger	Lagt ned verksamheten			
Tillmans charkuteri i Bollnäs AB	x	Bollnäs Söderhamn	x	Bollnäs Söderhamn Ovanåker	x	Bollnäs Söderhamn Ovanåker
Hälsingestintan				För högt pris		
Hanses Jord & skog				För högt pris		
Delsbo chark			x	Hudiksvall	x	Hudiksvall
Nya Gävle parti			x	Gävle Hofors Sandviken (Regionen) Skutskär	x	Gävle
Hanebo ekologiska			x	Bollnäs Söderhamn Ovanåker		
Arbrå potatis			x	Bollnäs Ovanåker		
Jon Björs jord&skog			x	Ljusdal (Ljusdal, Järvsö och Färila)		
Lottaboden i Loos			x	Ljusdal (Los)		
Forsa gårdsmejeri			x	Hudiksvall Nordanstig Söderhamn	x	Hudiksvall Nordanstig Ljusdal
Innegården i Västjär					x	Hudiksvall Nordanstig
Hägersgård AB					x	Bollnäs Ovanåker Söderhamn
Mat i Färila AB					x	Ljusdal
Ostbolaget i Järvsö					x	Ljusdal
Glada gården					x	Gävle