

Hur når vi 25 % ekologiskt till 2010 - upphandling och marknad?

Nationell Aktörssamverkan för offentlig sektor

KSLA/Ekologiskt Forum torsdagen den 6 december 2007

Referat av Inger Källander

Representanter från offentlig sektor, grossister, förädlingsindustri och producenter samlades på Kungliga Skogs- och Lantbruksakademien – KSLA- för att diskutera hur regeringens mål, 25 procent ekologiskt till 2010, ska nås. Syftet var att genom nationell aktörssamverkan öka kunskapen och intresset för ekologiska livsmedel i offentlig sektor samt att ge konkreta förslag på hur man gemensamt kan agera så att inköpen och konsumtion av ekologiska livsmedel fortsätter att öka. Särskilt fokus sattes på två aktuella områden; den offentliga upphandlingen som verktyg att nå 25 % - målet och tillgången på ekologiska livsmedel vid en ökande efterfrågan.

Seminarier organiserades av Ekocentrum – Informationscentrum för Ekologiska produkter och Ekologiskt Marknadscentrum tillsammans med Ekologiskt Forum.

Välkommen

Inger Källander, projektledare för Ekologiskt Forum och ordförande i Ekologiska Lantbrukarna, hälsade deltagarna välkomna till Kungliga Skogs och Lantbruksakademien. EF är en bred mötesplats som bildades för sex år sedan för att diskutera frontfrågor kring ekologiskt och uthålligt lantbruk med brett deltagande från hela livsmedelskedjan. En av uppgifterna EF tagit på sig är att följa upp de nationella målen för ekologisk produktion och konsumtion med en kontinuerlig diskussion som kan driva utvecklingen framåt, inte minst den offentliga upphandlingen och marknaden.

Kerstin Andersson, ordförande för Ekologiskt Marknadscentrum, en ideell förening med syfte att öka marknaden för ekologiska produkter med verksamhet i Skåne, Västra Götaland, Dalarna, Värmland och Gävleborg. EMC arbetar främst med den offentliga sektorn och handeln och livsmedelsföretagen.

Eva Fröman, ordförande i Ekocentrum, ideell förening med säte i Sigtuna, arbetar med främst ekologiska livsmedel i restaurang och storhushåll. Detta är den tredje aktörssamverkansträffen på KSLA. Målet för den första träffen 2004 var att formulera ett mål för ekologiskt i offentlig sektor och förslaget som då lämnades till jordbruksministern var en bidragande orsak till att det nationella ekomålet idag också innefattar ett konsumtionsmål. Målet med förra årets träff var att utifrån goda exempel på kommuner och företag som kommit igång bra diskutera strategier. Målet med dagens möte är att diskutera hur vi ska klara 25 %-målet nu när vi lyckats så bra att de flesta upplever en brist på produkter. Hur ser det ut på marknaden och hur arbetar de olika aktörerna för att få fram mer ekologiska produkter? En annan viktig bit är att titta på hur man kan arbeta med lokala produkter, det mest optimala när man ser ekologiskt i ett miljöperspektiv. Har man lyckats i Frankrike och Italien ska det gå här i Sverige!

Ekologi är inte för mesproppar!

Ann-Helen Meyer von Bremen, journalist med många artiklar om lantbruk, livsmedel och livsmedelsmarknaden bakom sig och vunnit Änglamarkspriset för sitt arbete. inledde dagens diskussion med en ”trendspaning”:

Ekologi är inget för mesproppar! Det kräver kvinnor och män av det rätta virket – Bruce Willis-typer! Ungefär så sa Mogens Pålsen förädlingschef på ekologiska Thise mejeri, Danmarks minsta mejeri med bara 70 bönder och ungefär lika många produkter som har det högsta avräkningspriset och säljer den dyraste mjölken. Thise är en framgångssaga men har haft en lång uppförsbacke. Det var inte lätt att börja sälja ekologiska mejerivaror i slutet av 80-talet, särskilt när mejeriindustrin gick igenom en stor strukturrationalisering. Men lantbrukarna i Thise mejeri stod pall, det var det M Pålsen menade. Man måste ha tålamod och vara tuff.

Ni som sitter här vet hur det är att vara vardagens Bruce Willis när ni ska få in eko i era dagis och era sjukhus. Det kommer inte att bli lättare för er och ni kommer att behöva allt det skinn på näsan som ni har. Samtidigt som marknaden slår ut i full blom har vi ett problem har vi för få grejer! Vi har en försäljningsökning på 30 % i Sverige, ungefär som i övriga Europa där utvecklingen går väldigt snabbt. Att vi är i den situationen beror på att våra företag inte hängde med riktigt, men nu jobbar de och det finns en medvetenhet att man måste arbeta seriöst med det ekologiska sortimentet. Så förtvivla inte! Det ni efterfrågar spelar en stor roll. Utan efterfrågan från storhushållen och från konsumenterna hade vi inte fått hjulen att snurra.

Nästa år får vi se:

- * Underskott på de flesta varor. Det stora frågetecknet är spannmål, en viktig produkt, framför allt foderspannmål som blir mjölk och kött. I år räddades man av foderspannmål från Östeuropa och Kazachstan. Förmodligen klarar man även detta år på det sättet.

- * Högre priser – dels för att det är den bästa signalen till bonde att lägga om, dels för att bönderna redan nu får bra pris på konventionellt.

- * Import i ganska stor omfattning. Men vi kommer att få se att det inte är bara vi som har brist, även många andra länder. Exempelvis meddelar Samodlarna att rödlök slut i hela Europa.

- * Flera nya aktörer kommer in i branschen. Det är bra med nytt blod, det ger ny kunskap och nya erfarenheter. Men det kommer också att bli tydligt att det är obalans i kunskapen bland aktörerna. En del saknar kunskap och det behövs kunskapsöverföring.

Det är viktigt att det finns medvetenhet om att det här är en marknad under utveckling och det ställer vissa krav. De som är med i den här marknaden måste förstå att de också bidrar till utvecklingen. Det måste finnas medvetenhet om att det här är också ett annat sätt att producera livsmedel. Det är inte bara bönderna, som ska göra jobbet, som behöver förstå det, utan alla i hela kedjan. Man får inte hamna i situationen att företagen går in och pressar priserna för mycket, då får man inga bönder.

Man måste förstå att det är livsmedel som har vissa mervärden. Om man har klart för sig vad det är konsumenterna värderar kommer man att ha mycket gratis. Enkelt kan man säga att konsumenterna tycker att ekologiskt är bra för miljön, hälsan och djuren. Om man börjar

schabbla med mervärdena är det risk att det blir ointressant för konsumenten. Den kunskapen måste genomsyra hela företagen, hela organisationen. Det finns olika inställning och olika kunskap och det är varje organisation och företags uppgift att få in den kunskapen på tvärsen genom organisationen.

För nästa år kommer vi att se att trenderbärarna för ekologiskt blir klimatet och hälsan. Klimatfrågan har redan gett skjuts åt utvecklingen av eko och kommer att ge ännu mer. Men fortfarande vet vi ganska lite om vilka klimateffekter olika livsmedel har, men vi vet lite grand. För vegetabiliska livsmedel har ekologiskt en fördel men för animalier finns små eller inga skillnader påvisade. Det saknas kunskap om hur metangas och lustgas bildas. Vi kommer troligen att få se mer som kommer att tala för ekos fördel

Men intresset för med sig andra frågor. Forskarna är ganska eniga om att den biologiska mångfalden är viktig för att kunna hantera klimatförändringar. Det sätter fokus på bekämpningsmedelsrester, på övergödningen osv. Intresset för klimatet sätter fokus även på andra miljöfrågor. Hälsa kommer att bli mer kopplad till ekologiska livsmedel. Här finns det två spår; det som ekologiska livsmedel har och inte har.

Ekologiskt HAR INTE rester av bekämpningsmedel eller tillsatser, aromer, smakämnen, konserveringsmedel osv. Debatten om detta har precis börjat. Tidigt i höstas kom exv rapporten om barn som äter tillsatser i godis och läsk t ex blir hyperaktiva. Sådana rapporter kommer att tala till ekos fördel. Det är inte för inte som stora kedjor i England gör sig av med tillsatser och bekämpningsmedel. Det finns ännu ingen stor diskussion om kemiska bekämpningsmedel men den kommer.

Det som ekologiska maten HAR är vissa näringsmässiga fördelar. Utan att bli beskylld för att vara miljötok går det att säga vissa saker. Se Livsmedelsverkets hemsida t ex och den klart ändrade attityden. Ekologisk frukt och grönt HAR större innehåll av antioxidanter. Ekologiskt kött och mjölk HAR högre halt omega 3. Ekologisk spannmål HAR högre innehåll av protein. Men har detta någon koppling till hälsa, gör det oss friskare? Det vet man inte än. Det är det forskarna arbetar med just nu.

Så om ni nu svettas över era ekologiska matsedlar och undrar eller förtvivlar, Ta ett ekologiskt äpple så att ni får superkrafter och blir en Bruce Willis!

Ale kommun leder ligan

Eva Fröman, ordförande, Ekocentrum, presenterade resultaten från en enkätundersökning över inköp av ekologiska livsmedel i kommuner och landsting som gjordes 2006. Enkäten har skickats ut till 350 adresser, 290 kommuner, 19 stadsdelar i Stockholm, 21 stadsdelar i Göteborg samt 18 landsting och 2 regioner. Hälften har besvarat enkäten. Många har inte koll på hur mycket ekologiska inköp man har och svarar därför inte på enkäten. De redovisade siffrorna gäller inköp under 2006.

De nationella målen för ekologisk konsumtion i offentlig sektor kom 2006. Ekocentrum ser att det nationella målet redan hunnit påverka de lokala målen. Andelen kommuner och landsting som

har som har satt upp egna politiska mål för inköp av ekologiskt är så hög som 65 % jämför med 50 % året innan. Allt fler sätter politiska mål för att öka inköpen och allt fler köper mer ekologiskt. Men man ser också att det finns olika sätt att sätta målen och de konkreta målen ökar medan procentmålen minskar. Konkreta mål kan exempelvis vara att byta ut all mjölk, att ha 10 ekologiska produkter i avtalen, att ha en ny produkt varje år osv. Något som däremot visat sig inte ge resultat är målet att köpa ekologiskt om ekonomin tillåter.

Konsumtionen av ekologiskt har ökat från 2,5 % (2003) och 4,1 % (2005) till 5,9 % (2006) vilket är en ökning på 40 %. Storstäderna ligger över genomsnittet:

Malmö – 14,7 %

Stockholm – 6,4 %

Göteborg – 10 %

Ekomatsligan presenterades. Ale kommun leder ligan och belönades med ett pris.



Varför har Ale kommun lyckats?

Ale är alltid först – först i alfabetet över Sveriges 290 kommuner och bäst även på ekologiskt! Vi har en vision som handlar om nära, nytänkande och naturligt. Det innebär bl a satsningar på skolan, naturen som resurs och kommunikationer. Hur har vi nått 19 % ekologiskt?

- Långsiktighet och tydlig organisation i Agenda 21-arbetet, som pågått sedan 1997
- Engagerade politiker och en bra dialog
- Engagerade medarbetare i alla verksamheter
- Målen ska vara mätbara och fastställda av kommunfullmäktige

- Årlig uppföljning

Statistiken ser ut så här:

- År 2003: 9 %
- År 2004: 10 %
- År 2005: 12 %
- År 2006: **19 %**
- År 2007: Bedömningen är ca 19 %. Således samma som år 2006

Vi har arbetat försiktigt för 1% ökning varje år. Nu när vi fått detta pris måste vi skriva in målet 25 % år 2010.

Ale började tidigt med ekomjolk och har det nu nästan till 100 %. Det pekade mot vad vi menade och nu ifrågasätter ingen det. Sortiment har ökat under 2007 vilket listan över kommunens ekologiska livsmedel visar. Det är självklart att ekologiskt kaffe serveras på möten osv, det är viktigt att vi som politiker föregår med gott exempel. Vi har också en miljöplanerare och en kostchef som är eldsjälar.

Än en gång stort tack för det fina priset till Ale kommun!

Miljöstyrningsrådet upphandling

Eva Dalenstam från Miljöstyrningsrådet som huvudsakligen arbetar med miljöanpassad upphandling, redogjorde för hur upphandling av livsmedel går till. MSR ägs gemensamt av staten, Sveriges kommuner och landsting samt Svenskt Näringsliv. I arbetet med vägledning, information och utbildning använder MSR tre verktyg för hållbar utveckling. Det ena är MSR:s upphandlingskriterier. MSR är också registreringsorgan i Sverige för det europeiska miljöledningssystemet EMAS och handhar EPD, miljövarudeklarationer. Info om MSR finns på www.msr.se.

MSR:s kriterier för upphandling för livsmedel

När kriterierna tas fram är det fråga om färdiga kravspecifikationer som upphandlare kan använda direkt i sin upphandling. I arbetsgruppen för livsmedel var målet att bidra till bl a de svenska miljömålen. Ekologiska livsmedel var ett av målen, samt internationella jordbruks- och fiskepolitiska mål. Kriterierna delades in i undergrupperna:

- Kött/fågel/ägg
- Mjolkprodukter
- Fisk och skaldjur
- Frukt & Grönt
- Bröd/mjöl/gryn
- Kaffe

Kriterierna baseras på förordningarna om ekologisk produktion för de ekologiska produkterna och för de konventionella produkterna gäller miljö- och kvalitetsstandarder som IP / Global GAP. Det finns också kriterier för förpackningar, måltidstjänster, distribution och leverantörens kvalitetssäkring. Kriterierna är framtagna i arbetsgrupper med expertis från upphandlande myndigheter, producenter/grossister, forskare, myndigheter, NGOs m fl.

I första hand rekommenderar MSR att tittar efter ekologiska produkter med krav på livsmedelssäkerhet om de finns tillgängliga. MSR har regeringens mål för ekologiska livsmedel för ögonen: *25% ekologiska livsmedel i offentlig sektor år 2010 och man utgår från EG-förordningen och hänvisar ej till ett visst märke. Alternativ två om ekologiskt inte finns är konventionella produkter med krav på miljöhänsyn, djurskydd och livsmedelssäkerhet. Motivtexter förklarar varför kraven finns med i kriteriedokumentet. Tillämpningsanvisningar förklarar hur man ska göra. Viktig lagstiftning på området ingår liksom svarsformulär och uppföljningsmallar.*

MSR rekommenderar att man sätter egna mål och bedömer marknaden för att se hur ens egna mål matchar marknads utbud. Ett exempel på hur man kan arbeta är kött/fågel/mjölk. Om ekologiskt inte finns tillgängligt finns alternativ två med MSR's obligatoriska krav och utvärderingskriterier (god djuromsorg, GMO-fritt foder och transport till slakt) för konventionella produkter. I verifikationerna hänvisar MSR till de olika märkningar som uppfyller EU-förordningen. MSR kan inte rekommendera upphandlaren att välja ett visst märke, men upphandlaren kan beskriva kriterierna som ingår i KRAV's regler och använda KRAV som en verifikation. En vägledning kommer för klimat och mat för att vägleda i klimatfrågan och livsmedel.

Exemplet fisk o skaldjur (ingår ej i EG-förordningen och klassas inte som en ekologisk produkt men KRAV och MSC verkar inom detta område). MSR har obligatoriska krav och en "fisklista" beskriver hållbara bestånd och spårbarhet. Fisklistan kan användas som ett kontraktsvillkor där man tänker avropa enligt denna "fisklista" eller använda den i sin behovsanalys där man bestämmer vilka sorter man tänker köpa in. Utvärderingskriterierna omfattar bl a miljöanpassade fiskemetoder och miljöanpassat vattenbruk.

Kommuner som praktiserat EKV-verktyget i upphandlingen

Sara Jervfors, kostchef, Södertälje kommun

Södertälje har ca 80 000 invånare och ca 17 000 skolelever inom för-, grund- och gymnasieskola serverar ca 1500 måltider till äldreomsorgen/dag. Kommunen omsätter ca 45 miljoner kr i livsmedelkostnader/år och har ett nytt huvudgrossistavtal på gång från nov 2008.

Södertälje har ett häftigt ekomål: 50% av totala inköp ska vara ekologiska 2010. Det högt satta målet förklaras med den grön-röda majoriteten samt att den antroposofiska rörelsen är stark i kommunen. De ekologiska inköpen var 15% maj-oktober 2007. Åtgärder för att nå målet:

- Förankring i verksamheterna genom en kontinuerlig kompetensutveckling av personal
- Aktiv livsmedelsupphandling
- Ge köken "fria händer" inom budget-ramen, inga extra pengar skjuts till
- KRAV-certifiering av alla större kök, samtliga kök ska så småningom certifieras
- Studiebesök för kökspersonal på gårdar och hos underleverantörer
- Nätverk
- "Moröttter" – te x Eko-racet, en tävling där den som handlat in mest ekologiskt inom sin budget vinner 10 000 kr
- Central styrning av vissa produkter, effektivt sätt att styra mot förändring

De vanligaste ekologiska produkterna är mjölk, fil, rotfrukter, bananer, nötfärs, pannkakor, kaffe, ost, köttbullar, färsbiffar och ägg.

Det man vill handla mer av är pasta, ris, bröd – hårt och mjukt, margarin, diverse halvfabrikat, t ex pytt i panna, och ost. Pasta, ris och bröd är omöjligt. Wasa är ointresserade. Margarin vill man ha eftersom Livsmedelsverket rekommenderar det. Pyttipannan är dubbelt så dyr som den konventionella trots relativt billiga råvaror. Av ost finns bara en sort. I livsmedelsupphandlingen försöker man vara innovativ och tänka smart för att få de här produkterna. Försöker få ett bra avtal genom att använda Miljöstyrningsrådets upphandlingskriterier och ge volymgarantier på vissa produkter. En tydlig kravspecifikation kommer att tas fram – t ex acceptabelt fabrikat el. motsvarande och man kommer att använda mervärden som ger extra poäng, såsom t ex utseende, smak och varmhållningsegenskaper. Det är också viktigt att få med eleverna på att äta mindre av det som det är dålig tillgång på; mer matvete och rotfrukter och mindre kött.

Allt detta ställer stora krav, men det finns inget annat sätt att gå till väga om man vill få fram rätt produkter. Vi har en gigantisk smakpanel!

Lotta Saetre, upphandlare, Kungsbacka kommun

Kungsbacka kommun har idag inga politiska mål men ca 4-5 % av upphandlingen är ekologisk för en del ”smyghandlas”. Just nu sammanställs en upphandling där MSR kriterier används och ett tilldelningsbeslut beräknas tas i början på nästa år.

Kungsbacka kommun valde att använda EKU verktyget efter ett seminarium i Göteborg mars 07 vilket var inspirerande för Lotta som ville göra ”något” för miljön. Det fanns inga extra pengar till ekologiska livsmedel, men detta verkade vara ett bra alternativ. Hon förmedlade kunskaper om möjligheterna att ställa miljökrav till kommunens referensgrupp och gick med i pilotprojektet som miljöstyrningsrådet sammankallar vilket gav erfarenhetsutbyte kommuner emellan.

Man började med att ställa krav på leverantörerna med hjälp av de färdiga krav som Miljöstyrningsrådet tagit fram med avseende på krav på leverantören och krav på transporten. När det gällde krav på produkten valde man ut några livsmedel från olika grupper ex: mjöl, chark (skinka), stekar, kyckling, panerad fisk, ägg, strimlat och tärnat kött, köttfärs, falukorv. Man valde också sina huvudkomponenter för att få volym på varorna.

Utan politiska beslut om att handla ekologiskt eller lägga mer pengar på ekologiska livsmedel eller livsmedel där miljöhänsyn togs vågade referensgruppen inte ta ställning till om kraven kunde ställas fullt ut, det var osäkert vad detta skulle innebära för priset. Man skrev därför en krav-specifikation med dubbla positioner så samma produkt kom upp på tre-fyra ställen: en konventionell vara utan krav, en vara där skall-krav och EKUs utvärderingskriterier användes och en ekologisk vara.

Några problem på vägen har varit:

- Krav på leverantören – det är svårt att som upphandlare ha koll på alla kvalitets- och miljösäkringsmetoder. Men man har fått bra hjälp av MSR.
- Vissa leverantörer har haft svårt att svara
- Krav på produkten, man måste lita på att anbudssvaren är rätt – går inte att kontrollera i dagsläget

Fördelar är att man nu kan se prisskillnaderna på konventionella varor och varor där man ställer miljökrav och man kan välja en kvalitet.

Äntligen kom så politiska beslut kom i november! Inget procentmål har kommit men däremot kom mitt i anbudssammanställningen ett extra tillskott till ekologiska livsmedel och andra varor med miljökrav. En grupp bestående av utförare (måltid) och beställare (förskola, grundskola, gymnasium och äldreomsorg). Frågan kom då från politiker vad vi kunde anse vara ekologiskt; KRAV eller likvärdigt, närproducerat eller det som var bäst för miljön totalt inkluderat transporter etc... EKU verktygets miljökrav på produkten och vad det kan ge beslutades vara acceptabelt. I vissa fall blev det så att svenska livsmedel offererades, vilket var positivt då det är frågor om närproducerat som politiker (och upphandlare) möter dagligen. En 10-i-topp lista skapades som förhoppningsvis antas och börjar användas from 20080101.

Nästa steg blir att testa de olika varornas kvalitet och pris enligt matsedel och livsmedelsbudget och anta de livsmedel som man har råd att servera. Avtalen ska följas upp och se till att produkterna följer kraven. För detta behöver man ta in konsult hjälp – som också blir en extra kostnad.

Upphandling av entreprenör med krav på ekologiskt

Mikael Malmberg, produktchef, Medirest, Stockholms-kommun

Compass Group har två divisioner. Den ena är Medirest som jobbar mot offentligt sjukhus, skolor, och i viss mån inom försvar. Medirest i Sverige levererar idag elva miljoner måltider per år. Det man har att brottas med idag är:

- 10-25 % av dessa skall vara ekologiskt odlade volymer.
- Stor brist på huvudkomponenter
- Halvtaskig respons från grossisterna
- Ingen möjlighet att kompensera högre priser
- Önskvärt med lokalproducerat,

Beräkningen bör mätas i vikt o volym av tre skäl:

- 1) det är vikt/volym som vi äter, inte ett ekonomiskt värde
- 2) om vi mäter i pengar, och vi förhandlar fram bättre priser, så har vi helt plötsligt ett sämre ekologiskt utfall
- 3) vikt/volym går att säkra som "lika värde" över hela landet

För att vi ska få lokalproducerat och tillräckligt med produkter bör man arbeta med kluster av producenter. Det finns lokala producenter över hela landet men de stora är låsta till stora grossistupphandlingar för att få sina volymer. Kluster där många små producenter går samman och levererar till en eller flera centraler kan säkra större volymer till de stora entreprenörerna. Det gäller köttproducenter såväl som för grönsaksodlare och även för fisk. Det vore bra att kunna använda MSC för fisk i 25 %-målet för att höja volymen eko och fisklistan kan ge ett större utbud. Vi tittar nu bara på ekologiskt och KRAV. Detta är viktigt när de stora upphandlingarna diskuteras. Den privata sidan medräknat producerar Medirest 22-23 miljoner måltider per år. Kan vi få även den privata sidan av stora arbetsplatser att äta ekologiskt vore det trevligt men avsaknaden av produkter är det största problemet just nu.

Ett förfrågningsunderlag presenterades där kommunen i fråga har ställt som krav 40% ekologiskt i kommunens matdistribution av kylda matlådor till den enskilde brukaren. En-portionare ut till hemmaboende växer idag, dessa läggs av kommunerna ut på entreprenad. Detta är ett jätteproblem eftersom det inte finns komponenter att stoppa i lådan. Medirest lämnade svar med kommentaren ”om förutsättningarna tillåter”. Konkurrenten lämnade att de accepterade. Resultatet av anbudsprövningen blev att Eurest blev åsidosatta med hänvisning att man inte kunde uppfylla kraven på andel ekologiskt. Hur kan då kommunen säkra att konkurrenten kan leverera 40 % ekologiskt och säkra återkopplingen?

Upphandling av lokal leverantör ur producentperspektiv

Carina Dalunde från Rheum-gruppen

Rheum-gruppen består av 11 olika företag med bl a köttproducenter som har bl a avtal med Trosa kommun i Södermanland. Rheum betyder rabarber på latin. Det fanns efterfrågan på ekologisk rabarber och ett femtontal odlare började samarbeta kring både odling och förädling av rabarber, så småningom även andra produkter. Rheum har nu ca 150 olika produkter, bl a lammkött, nötkött, korv, massor av olika grönsaker och förädlade produkter. Det finns ett väl fungerande logistik och ekonomisystem, ett fryslager och en kylbil att leverera varorna med varje vecka.

Viktigt för Rheum är relationer. Producenterna känner sina kunder, bjuder hem dem till gårdarna och de kan vara med och påverka. Kunderna blir De blir budskapsbärare och producenterna får mycket respons och inspiration. Det är en anledning själva att leverera produkterna. Småskalighet är viktigt för Rheum som vill leverera lokalt och samarbeta med varandra. Annars innebär lantbrukaryrket mycket ensamarbete. Medlemmarna vill leva på sina jordbruk och prissätta varorna efter det. Det kräver en dialog med kunderna kring sortiment, pris och kvalitet.

Hösten 2005 bjöds Rheum in till Trosa kommun för en samverkans- och leverantörsträff. Kommunen skulle utöka ekosortimentet. Det blev många möten både med kommunen och inom Rheum om leveranssäkerhet, hur man skriver anbud, logistik, kvalitet mm. Gruppen delade upp arbetet inom gruppen för att ta fram underlag. Underlaget sammanställdes och Rheum lämnar nu anbud på nötfärs, lammfärs, vitkål, äppelcidervinäger och rabarbermarmelad. Under senhösten började leveranserna och nu levereras främst nötfärs och vitkål. Nu finns avtal med Flens och Katrineholms kommun. Tillsammans med Trosa har det blivit 2,5 ton färs. Anledningen att det har fungerat bra är att det har funnits god tillgång och att kunderna har varit nöjda med kvalitén och logistiken. De har kunnat laga fler rätter på råvarorna i stället för att köpa in halvfabrikat.

Nu planerar Rheum sina slakter efter skolans matsedel. Producenterna får nu avsättning för alla sina djur, vilket de inte hade tidigare, och djurbeståndet kan ökas när efterfrågan ökar. Viktigt har varit också att Rheum redan från början hade ett logistiskt system och en fryscontainer. Nu ska det satsas på mer färsk färs som fungerar bättre för köken. Och samarbetet ska utvecklas vidare.

Presentation av www.ekomatsedeln.se

Ett verktyg för ekologiska recept och menyer på Internet presenterades av Eva Fröman, Ekocentrum. Syftet är att inspirera människor i köken att laga mer ekologiskt men också att göra det utan att det kostar mer. Kommunerna vill ofta att man satsar mer på ekologisk mat men

avsätter inte extra medel. Ekocentrum har jobbat enligt SMART-modellen utvecklad av Tillämpad Näringslära i Stockholms läns landstinga som lär ut en enkel modell för att handlar livsmedel miljö, hälsa och plånbok. Ett ökat intag av vegetabilier är en annan viktig bit och även ökad andel ekologiska livsmedel i kosten är en del av det konceptet. Rätt sorts kött t ex är betande djur snarare än gris och kyckling. Det har dock blivit en diskussion om detta i den pågående klimatdebatten.

Recepten, 100 stycken, är avancerade med en smart fördelning av kött, fisk, baljväxter osv enligt SMARTs forskning. Fisken följer rekommendationerna i WWFs fisklista. Tanken är att recepten kan användas som de är eller till att miljöanpassa egna recept. Alla recepten är näringsberäknade enligt Livsmedelsverkets normer. Alla recept är också provlagade ute i köken. På www.miljomat.se finns också näringsberäkningsfunktionen som man kan använda för att göra egna miljöanpassade och näringsriktiga recept. Inte minst kan det användas i skolans undervisning.

Mot en kostnad kan man prenumerera på Ekomatsedeln som i första hand riktar sig till restauranger och storhushåll. Uhlin och Lager i Uppsala har gjort sidan.

Så här satsar livsmedelsföretagen på ekologiska livsmedel 2008. Rapport om marknadsläget

Kerstin Andersson, ordförande, Ekologiskt Marknadscentrum

Det är generellt en mycket positiv utveckling på företagssidan med mycket produktutveckling och stor optimism. Målet är väl känt och mycket kommer att hända 2008 och 2009.

Även den privata sidan har vaknat, kommer nog att ta stora andelar av det ekologiska framöver.

Mjölk

Arla	Brett sortiment, satsar på ekologiska livsmedel, råvaror? – söker fler producenter. Överskott på våren och underskott på hösten
Milko	Standardsortiment, mellan, mini mjölk, fil, utökar sitt sortiment, söker fler producenter, mål 50 % ekologiskt om 10-15 år (invägd mjölk)
Norrmejerier	Litet sortiment, söker producenter, högst ekotillägg i producentledet
Skånemejerier	Bassortiment, satsar på ekologiskt, söker fler producenter

Kött

LK Chark	Avtal med ett stort antal kommuner, certifierat sig, satsar, brist på fläsk kött
Scanfood	Arbetat länge, efterfrågan ökar mer än tillgången, satsar, söker fler eko producenter
Ugglarp	Ny aktör, satsar i första hand på den privata marknaden, kommer att satsa även på offentlig sektor, arbetar aktivt för fler ekoproducenter

Grönsaker

Ugglarp grönt	Halland, tror att om ca fem år är 50 % frukt grönt ekologiskt, viktigt att kunden ställer krav på kvalitén
Kerstigården	Dalarna, säljer enbart ekologiska produkter, egen produktion, köper även från andra producenter ute i landet

RCD Skåne, brett sortiment, bygger upp sortimentet, har Malmö och Lund som kunder

Processade produkter

Findus Har produkter, satsar
Procordia Satsar mer på privata marknaden
Sardus tidigt ute, produkter finns, väntar på kunderna
Unilever har produkter, Sverige växer snabbast, offentlig sektorn motorn
Enghav satsar stort inför nästa år
Lantmännen Axa ska satsa på ekologiskt
Menigo ser ekologiskt som en del i hållbarhetsarbetet, viktigt med köptrohet, råvarubrist ett problem
Servera det ekologiska ökar mycket varje månad, råvarubrist, ekologiskt viktigt i affärsstrategin

Marknadsrapport ur producentperspektiv

Maria Harrling, Ekologiska Lantbrukarna

Maria arbetar hos Ekologiska Lantbrukarna med marknad o kommunikation, bl a med utbildningsaktiviteterna Bondens Ekologi, en halvdagsutbildning där vi tar emot aktörer på ekologiska gårdar, och en butiksaktivitet, Ekobonde på Besök, där bonden möter konsumenten och berättar om ekologiskt. Nyhetsbrevet Nyskördat ges ut två gånger om året för att stärka koncepten. Ekologiska Lantbrukarna ger också årligen ut marknadsrapporten Växande Marknad.

Maria gjorde en genomgång av branscherna utifrån följande frågor:

- Hur ser marknadsläget ut för de olika branscherna?
- Hur ser dem svenska ekologiska bönderna på dagens situation?
- Vilka frågor är det som är aktuella för dem?

Tillväxten är stark inom samtliga branscher. De nationella inriktningsmålen är starkt bidragande. En annan orsak är den starkt ökade efterfrågan från offentlig sektor, privatkonsument och dagligvaruhandel, och även från växande alternativa försäljningskanaler som Ekolådan. Kockar och restaurangers stora intresse och deras beröm av kvalitén är ett roligt bidrag. Vi har glada producenter i denna stora efterfrågan!

Vad behövs då för att bonden ska våga satsa på ekologisk produktion? Det viktigaste är att det finns en potentiell lönsamhet och att man får betalt för det merarbete som det innebär. Stöd och konkreta råd vid omläggning är en annan viktig faktor. Rådgivare som kan ge vägledning spelar stor roll. Tillräckligt stora arealer, gårdsspecifika förutsättningarna, karenstider och hur man står i tidigare investeringar påverkar besluten. Livsmedelsföretagen är viktiga för att kontakta bönder liksom media där man lyfter fram marknadsläget och företagsexemplen.

Mjök

Andel invägd ekologisk mjölk av den totala mjölkinvägningen:

2000	2001	2002	2003	2004	2004	2006
3,00%	3,76%	4,35%	4,66%	4,78%	4,88%	5,23%

Ekomjölkproduktionen växer stadigt och förväntas öka ytterligare 10-20% under 2007. För mejeriprodukter ser vi en ökning på 4 – 46 % beroende på produkt. Mest ökar osten, 46 % under 2006, mellanmjölken ökade med 11 %. Merbetalningen (ekotillägget) är i snitt 70 -80 öre/kilo, dock ingen höjning i förhållande till grundavräkningspriset. Från årsskiftet betalar Norrmejerier: 1,30 kr/kilo och Skånemejerier 95 öre/kilo.

Frukt och grönt

Det finns en stor efterfrågan och potential, ökningen med 20-30% under 2006 och förväntas öka ännu mer. Odlingsarealerna i Sverige är relativt konstanta vilket visar att en stor del av ökningen är import, främst av det som är svårt att odla i Sverige. Den största odlarföreningen i Sverige är Samodlarna. Merbetalningen är tillfredsställande, det hänger alltså inte på priset att odlingen ökar långsamt.

Kött

Under 2006 ökade försäljningen 15 -25 % beroende på att man ökat nyttjandegraden av köttet. Många mindre aktörer spelar en allt större roll, framför allt när det gäller lammkött. Några sådana exempel är Gröna gårdar (450 nöt/år, 2007), Rheum-gruppen (400–500 lamm/år), Kaprifolkött (700 nöt/år, 2006) och Järna Odlarring (100 nöt/år). Merbetalningen till producent har inte ändrats och är inte särskilt bra för nöt och lamm.

Ekologisk kyckling är 0,1 % av totala produktionen, ca 70 000 kycklingar slaktades 2006. Det finns bara 2 producenter men en stor efterfrågan! En ökning av produktionen är planerad till 120 000 slaktkycklingar.

Ägg

5-10 % ökning under 2006 och prognosen visar ytterligare ökning. Det finns idag ca 350 000 ekologiska värphöns som står för 6 % av den totala invägningen av ägg. Försäljningen sker i huvudsak till butiker och förädlingen är liten. Det finns stor tillväxtpotential om förädlade äggprodukter som äggmassa skulle efterfrågas av offentlig sektor. Lönsamheten för producenten är pressad, det är stor prisskillnad mellan eko och konventionellt men merbetalningen täcker inte merkostnaderna för produktionen.

Spannmål

Användningen av ekologisk spannmål i Sverige:

- Ca 60-65% går till foder till djur som sedan blir livsmedel
- Ca 10-15% går direkt till svenska livsmedel
- Ca 25% går på export (hälften livsmedel, hälften foder).

Vi har alltså ett begränsat utbud idag på marknaden och det är viktigt att hitta alternativa ekologiska livsmedel som är svenska t ex matvete. Den procentuella merbetalningen till bonden steg under 2006 på nästan alla grödor.

Vad behövs då för att få igång produktionen?

1. Attraktiva priser – det måste vara ekonomiskt intressant för producenten att lägga om
2. Planering och nära samarbete med leverantörerna – det tar tid att lägga om en gård
3. Flexibilitet & långsiktighet i hela livsmedelskedjan - även i våra konsumtionsmönster, exv när tillgången på mjölk är dålig byta från mjölk till andra produkter som det finns tillgång på

Utföring av marknadsaktörer ledd av Magnus Ljung, SLU

Marknadsaktörerna som utfrågades var *Mikael Bengtsson (MB)*, *Menigo*, *Anders Magnusson (AM)*, *Milko*, *Nils Berntsson (NB)* *Servera*, *Jörgen Steen (JS)* *Everfresh*, och *Nils Gunnar Johansson (NGJ)* *Scan AB*.

- Nu har vi fått två marknadsrapporter - stämmer bilden av marknadsläget?

NGJ: stämmer tämligen väl. Men det finns ett problem till - anatomin. De styckade detaljerna ska också avsättas för en merbetalning. Men viktigast för oss idag är att rekrytera bönder.

JS: Vi har fått bilden av ett bristläge, men för frukt och grönt upplever vi det inte så. Det handlar om planering tillsammans med odlarna och organisationerna. Viktigt för odlarna vara med i planeringen.

AM: Håller med om bilden. Produktutveckling har varit problematiskt på grund av små volymer. Vi har bara haft bulk men nu när det blir större volymer blir det utveckling: lagrade ostar mm, vilket ger ökad konsumtion. Det blir skojigare att jobba. Problematiskt med tillgången på råvara dock, det behövs fler leverantörer för en 30-procentig ökning. Vi har en omställning på upp mot 50 % ekologisk odling av marken i Milkoland vilket gör att det bara tar ett halvår att lägga om produktionen.

NB: Har arbetat flera år med ekologiskt sortiment. Situationen har ändrats radikalt sista året med en ökning på 30 %. Har fört intensiv debatt med leverantörerna. Totalt inte stora problem med råvaror, men för mejeriprodukter har det funnits brist. Inleder projekt med norrländska köttproducenter. Vissa detaljer är inga problem, men däremot för ädlare detaljer. Fortfarande är eko en relativt liten del av försäljningen. Skulle efterfrågan öka kraftigt blir det en annan situation.

MB: har också haft en markant ökning och upplever en bristsituation för framför allt mjölk och kött. Skulle vilja ha en dialog med de offentliga kunderna om att fråga på ett annat sätt när det gäller ekologiska livsmedel. Om man beställer bara ekokaffe t ex inget annat kaffe, blir det lättare att beräkna åtgången

- På lång sikt ser ni bara möjligheter. Volymökningar ger en positiv spiral. Är detta ett kortsiktigt problem? Kommer flaskhalsarna att försvinna?

NB: Vi har utvecklat vårt sortiment. Skapat inspiration och kunskap för att möta marknaden. Känner inte riktigt igen bilden, det har hänt mycket sista året.

JS : Håller med. Men tror man ska övertyga de större producenterna för att få upp volymen och få ner priserna.

NGJ: Snabb utveckling under 2007. Fryst ekologisk färs t ex. Skilja på vad som är uppstartseffekter och vad som är långsiktig trend. Det är en snabb ökning på ett antal produkter. Även dagligvaruhandeln konkurrerar. Svårt hänga med och tufft i det korta perspektivet när alla vill ha samma produkt samma vecka.

AM: Producenterna måste få veta att det är en långsiktig strategi som företagen har, inte en fluga. Positivt inställd till att vi ska klara leveransen till kunderna. Men en fråga till publiken: det saknas inte alltid produkter, är det ekologiskt tänkande att bara fråga efter färdigskivad ost när det finns flera ostar, både lagrade och andra, packade i bit. Det är lite mer jobb men om man accepterar det går det att nå målen.

MB: Brist uppstår alltid någon gång, inte bara eko. Upplever inte att vi har större brister på ekologiska livsmedel men det ger ett större eko.

T Åsviken Huddinge kommun: Ska KRAV-certifiera alla skolor o förskolor efter jul. Servera och Menigo kan inte garantera leveranssäkerhet av det som efterfrågas av kött (16 ton) och ägg. Jättesvårt att få de varorna. Upplandsbonden kan leverera. Måste vara fel i logistiken att inte ni kan leverera. Kokerskorna har nästan gett upp. Ni kan inte säga att det inte är problem - det är ständigt problem varje vecka år ut och år in.

NGJ: Det finns problem med färs mm men vi har ökat 80 % under hösten. Det finns tidpunkter då det är problem. Bra att ta upp det här med lösfryst färs. Vi har varit dåliga men tar med frågan hem.

Unni Öhman Borlänge kommun: Vad är det som gör att man måste prata om en trend trots att det funnits ökad efterfrågan mer än 10 år. Är det känsligt? Är det en prisfråga? Svårt att lyfta fram eko när det finns både eko och konventionellt?

Kerstin Andersson: Har den privata sektorn inte hängt med i trenden, har det stoppat upp flödena? Dålig tillgänglighet ger fördyrning. Hur gör vi för att komma förbi problemet?

M K Tyresö kommun: Man kan ha olika kriterier för livsmedlen i upphandlingen. Kan ni ha olika kriterier i ert sortiment, vad är möjligt att upphandla?

AM: Bra när mervärden läggs på, att det inte bara är ekologiskt utan snyggt, smakar bra osv. Ett exempel är den nya fjällyoghurten: godare med extra fett och extra mycket jordgubbar i. Konsumenten får smak + upplevelse + göra något gott. Det är en skillnad i trend nu mot förr. För bonden är ökad efterfrågan, prishöjningar och avräkningspris viktigare att se. Då blir det en intressant trend för leverantören. Men vad tål konsumenten? Håll koll på procentpåslaget, ICA tjänar på den ekologiske konsumenten.

NGJ: Generellt har det varit ökning i privata sektorn med en rivstart i processen. Tärnat och bearbetat kött ökar men andra förädlade produkter inte i samma grad.

NB: Vi ser kraftigt ökat intresse från våra privata kunder. Grunden är medvetenheten hos gästerna/konsumenterna som efterfrågar tydligt, då får det effekt.

MB: Kunden måste ta diskussionen med oss; vad vill man ha, vad prioriteras. Ekologiskt är beställningsvara. Kontinuitet är viktigt.

NB och NGJ: I takt med att vi ökat det ekologiska sortimentet har vi även ökat det lagerlagda sortimentet. Finns en gräns för vad man kan lagerlägga oavsett om det är ekologiskt eller ej, det kostar pengar att hålla stora lager. Vi kommer att anstränga oss att öka tillgängligheten.

Gunnela Ståhle: Diskussionen om EU-ekologiskt och KRAV är viktig, det finns skillnader i djurhållningen. Från djurskyddssynpunkt vill vi ha KRAV men Scan vill ha EU-ekologiskt för att få fram volymer. KRAV är svårare men det är viktigt att vara ärlig med vad man har och inte förvirra konsumenterna. Vore bra om KRAV hade en ambition att producenterna går över till KRAV långsiktigt, bra att få mer KRAV-producenter

NGJ: Oftast är besluten marknadsbetingade. Det är lättare för producenterna att ta beslut med EU i botten. Behovet är stort just nu, det här är ett sätt att snabba på lite, därför har vi valt detta.

Tina Ehn: När man pratar mervärden, finns ett ökande intresse för närodlat, kanske på bekostnad av det ekologiska. Eko OCH närproducerat är en bra kombination.

NB: Norrbottensgården och lokala köttproducenter i Norrland är ett bra exempel på att hitta lösning på både köttbehov, småskalighet och närproducerat. Vi har kunnat bygga ett kluster och ser positivt på att hitta lokala producenter. Men kravet på kontinuitet och tillgänglighet är svårt för små producenter att leva upp till, en nöt att knäcka.

MB: En anledning till vårt samarbete med Saltå Kvarn är att vi lyssnade på EMC. Svårt för oss att som nationell grossist att jobba med små producenter, då uppstår bristsituationer.

Workshop - Hur når vi 25%-målet till 2010?

Workshop där deltagarna delades upp i i fyra grupper efter målgrupp för att diskutera förslag till konkret handling. Strecksatserna är gruppens förslag på aktiviteter/lösningar

Upphandlare

- Hur få in de små ekologiska producenterna? Hur hittar man dem?
 - LRF, annons i tidningen, lokala näringslivsföreningar
 - Utbildning för små producenter behövs för att svara på anbud
- Hur följa upp och utvärdera upphandlingskriterier?
 - KRAV och EU-ekologiskt ÄR redan kontrollerade
 - Kommunen kan själv prioritera vissa ekologiska livsmedel, det stimulerar små producenter och lokal produktion
 - Upphandla produktgrupper
 - Höga administrativa krav i/på upphandling – särskilja administrativa kraven i upphandlingen?
- Möjligheter
 - Elektronisk upphandling eller auktion – men då är de små producenterna ute
 - Beställ i volymer inte kronor
 - Producenter kan erbjuda del av volym (exv till en skola, inte alla)
 - Vad är lokalt? I förhållande till var?
 - Offentlig upphandling kan vara ”draglok” för producenter och för samhället i stort
 - Högre beställarkompetens efterfrågas hos förvaltningar/verksamheter/kostchefer. Upphandlarna uppfattar att de har en ”mellanhands”-roll men de har en nyckelroll
 - Kommunens politiker måste sätta lokala mål
 - Beställare måste vara tydligare i kravspecifikationen

Kostchefer och kostansvariga

- för att få in både stora och små grossister, (för få att välja mellan nu, för få mellanstora grossister)
- lokalt kan Borlängemodellen appliceras i fler kommuner
- företagens produktutveckling måste anpassa sig till vad vi vill ha, vi måste bli duktigare på att ställa krav
- bättre dialog mellan alla aktörer, inom kommunerna, mellan tjänstemän och politiker
- vara tydligare när vi ställer krav
- vi har initiativet med inriktningsmålet. Hänger på oss/er i kommuner o landsting hur vi ska nå målet
- viktigt med mer samarbete med producentleden
- kompetensutveckling
- eldsjälsmetodiken är oslagbar – starta en bank med eldsjälar
- inte avgörande med extra anslag, måste jobba mer långsiktigt exv med SMART-modellen
- jobba mer efter säsong och tänka om
- delat anbud ger mer makt
- viljan är viktigare än maskinerna i köket
- man måste få till en kostpolicy för att ha något att hålla sig till
- information till högsta ledning i kommuner och landsting

Grossister, förädlingsföretag och producenter

- alla måste vara med och dra strå till stacken
- tydlighet i besluten
- koppla ihop arbetet i offentlig sektor med vad som händer i dagligvaruhandeln
- ta fram vilka volymer det verkligen blir för att skicka rätt signaler till producenterna
- storskalighet behövs men glöm inte de små producenterna
- fråga på enbart ekologiska alternativ i upphandlingen, ange den verkliga volymen
- budgetera i kommunerna för ökad livsmedelskostnad, priserna kommer att gå upp generellt
- mycket god framförhållning från kunden - då får man vad man vill ha!

Miljösamordnare, politiker, informationsansvariga

* Problem:

- kunskapsbrist bland upphandlare och feighet
- svagt intresse hos vissa kommuner
- svår produktgrupp, många mjuka värden, får inte kosta

* Handling:

- viktigt att ha politiska beslut, konkreta mål och uppföljning
- påtala hur det gynnar näringslivet lokalt med närproducerat ekologiskt
- mer pengar till Miljöstyrningsrådet för information och utbildning till inköpare och kostpersonal
- delade avtal viktigt för att få in mindre producenter, börja med att försörja en kommundel eller en skola en period, sedan gå över till att handla från storgrossist
- informera att eko och klimat mm går hand i hand
- ”lättfotade samtal”: hur få producenterna att ställa om, man kan bestämma vissa produkter som behövs, kanske nationellt, brist och avsättningsproblem
- behövs kanske nationell organisation för att diskutera produktion och kvalitet
- inte så viktig om man mäter i volym eller kr, bara alla gör lika

Slutdiskussion

Magnus Ljung sammanfattade gruppdiskussionerna:

1. Det finns gemensamma nämnare. Problemen är inte unika för denna sektor. Avsaknad av beslut, mål och uppföljning på alla nivåer.
2. Dialogen måste utvecklas i alla led, behov att stärka relationer, att vara tydliga kravställare, hur vi interagerar med varandra
3. Kunskaper: Behövs bättre beslutsunderlag till producenter, handlar om strategiska underlag för att veta vilka investeringar som behövs
4. Å ena sidan behövs mål, men det behövs också flexibilitet och att kunna anpassa efterfrågan efter hur tillgången ser ut
5. Jobba med vissa produktgrupper

Diskussion:

Viktigt att dra åt samma håll, men vilket håll är det? Från politiskt håll behövs politiska mål. Ekomaten är bra både för miljö och hälsa och det behöver tydliggöras. Det måste betyda att man vill nå och tror det går. Men vi saknar kunskap om vilka konsekvenserna av målen är, vad betyder de egentligen i volymer? Om vi har nått 6 % nu handlar det om en miljard. Om vi pratar 25 % handlar det om 5 miljarder. De här storheterna måste relateras till konsekvenserna. Om målen inte är realistiska får de en effekt som inte är positiv. Vi pratar om gigantiska volymer.

Målen ska ses som något positivt som anger vilket håll vi ska gå och inte som ett problem, inte som exakta siffror. Men oavsett mål finns en efterfrågan och ett tryck från medborgarna att man faktiskt vill ha ekologisk mat, det är upp till staten att skapa spelregler som underlättar det. Kunskapsspridning är en del. Miljöstyrningsrådets upphandlingsverktyg är också en del. Att som konsument måste man kunna och skilja på märkning och veta vad man handlar, det är svårare på restaurang och i offentliga sektorn. Där behöver det bli tydligare vad man får. Den starkaste drivkraften kommer att vara människors insikt om att vi behöver göra något åt våra miljöproblem. Den insikten kommer att öka betalningsviljan. Det är det som är drivkraften, inte grossisterna, men grossisterna kommer att lösa det om det finns efterfrågan och varor.

Magnus Ljung: Vi vill i mångt och mycket samma sak, men det finns en del missförstånd. Behövs skapa förtroende och samverkan för att förstå varandra. Den samverkan EF verkar för är viktig på många sätt.