



Mer närproducerad mat för kunder inom offentliga kök

– ARGUMENT OCH RÅD OM UPPHANDLING

Författare och medarbetare

Redaktörer

Sari Väänänen EkoCentria
Heli Tossavainen privat

Ett stort tack till alla som bidragit till handboken!

Följande har bidragit med texter och kommentarer

Kirsi Viljanen	Jord- och skogsbruksministeriet
Petri Koskela	Jord- och skogsbruksministeriet
Heidi Valtari	Åbo universitet/Brahea
Anne Haapanen	Finnish Consulting Group FCG
Christell Åström	Finlands Kommunförbund
Jonna Törnroos	Finlands Kommunförbund
Leena Viitaharju	Helsingfors universitet/Ruralia-institutet
Hannu Törmä	Helsingfors universitet/Ruralia-institutet
Päivi Töyli	Åbo universitet/Brahea
Sanna Vähämäki	Åbo universitet/Brahea
Sami Nurminen	Kuopio stad
Kari Lyytinen	Tuoreverkko
Marjut Lyytinen	Tuoreverkko
Kimmo Remes	LähiPuoti Remes
Mirja Minkkinen	Konnevesi kommun
Laura Mäkilä	Arkea, Turun Seudun Kiinteistöpalvelu Oy
Anu Arolaakso	EkoCentria
Paula Juvonen	Arkea, Turun Seudun Kiinteistöpalvelu Oy
Sara Syyrakki	Tavastehus stad
Meri Elonheimo	EkoCentria
Majja Rissanen	Savolax yrkes- och vuxeninstitut
Anja Hakamaa	Eurajoki kommun
Minna Heikka	IS-Hankinta Oy
Tuulia Pelli	Lahden Ateria
Sirkka Jormanainen	Norra Karelens yrkesinstitut
Leena-Kaisa Pärkkä	Vaala kommun
Helena Laitinen	Kiuruvesi stad

Heidi Hirsimäki	Vasa stads upphandlingsenhet
Pekka Marin	EkoCentria
Pekka Tiilikainen	IS-Hankinta Oy
Kirsi Malaska	EkoCentria
Hanne Husso	EkoCentria
Minna Oksanen	ISS Palvelut
Kati Myllyniemi	Pro-hankinta Oy
Merja Ahola	Sodankylä kommun
Soili Hypen	ProAgria Kajanaland
Jarkko Kääriäinen	Landsbygdens bildnings- och kulturförbund
Antti Lauslahti	Reilua.fi
Katja Vuorenmaa	Havslapplands kommunservice
Reetta Toivanen	EkoCentria
Irma Ikäheimo	EkoCentria
Elina Särmlä	Saimaan Tukipalvelut Oy
Irma Taka-Prami	Nädendals stad

Översättning: Folktinget

Översättning: sidor 32, 35 och 50 Boel Isaksson,
Finlands Kommunförbund

Layout och ombrytning

Nina Palmu-Pietilä	Finlands Kommunförbund
Mattias Lindroth	Finlands Kommunförbund
Antti Tahvanainen	Crealab

Bilder

EkoCentria
Savon ammatti- ja aikuisopisto
s. 22, 24 och 27 Heli Sorjonen
s. 54 Minna Heikka
s. 55 Sanna Vähämäki

Närmatsguiden kan läsas på www.narmatsguiden.fi,
på finska www.lahisopas.fi.

Handbokens material utgör en del av projektet Lisää lähiruokaa ammattikeittiöihin – Lähis (mer närproducerat till storkök) som finansieras av jord- och skogsbruksministeriets närmatprogram. Projektet administreras av utbildningssamkommunen i Savolax, EkoCentria. Finlands Kommunförbund rf medverkar också och kommer att svara för handboken och sköta uppdateringen av den när projektet är slutfört.

LÄHIRUOKA-
OHJELMA

EkoCentria
Savon ammatti- ja aikuisopisto

Kuntaliitto
Kommunförbundet

mmm.fi

Innehåll

Författare och medarbetare.....	2
Läs först här!.....	5
Förord: Närmät – naturligtvis!.....	6
Hållbar livsmedelsupphandling i dagens politiska verklighet.....	8
Livsmedelskedjan i Finland	12
Livsmedelsföretag i Finland	13
Närmät – säljargument för livsmedelsföretagen.....	14
Offentliga kök som kunder hos livsmedelsföretagen.....	15
Offentliga kök är viktiga, långvariga och säkra kunder för livsmedelsföretagen.....	15
Webbplatsen Aitoja makuja som hjälp för köparen av närmät.....	16
Storkökssektorn i Finland	17
Den offentliga matservicen i en tid av strukturomvandling.....	18
Importmat intar marknaden.....	19
Rekommendationer styr storköken	20
Storkökens inköskanaler	21
Beslutsfattare och närmät.....	22
Ökad användning av närmät i kommunerna.....	23
Att utforma en motion om närmät.....	24
Närmaten i det kommunala beslutsfattandet.....	25
Kommunala beslutsfattare som kunder inom matservicen.....	27
Upphandling av närmät i praktiken	28
Närmät i upphandlingslagen.....	28
Upphandlingen i kommunen	30
Att planera och förbereda upphandlingen av närmät.....	31
Produkttestning	33
Närmät i anbudsinfordran	34
Rationella upphandlingshelheter	34
Upphandlingens värde och kontraktshelheten.....	34
Förbud mot att dela upp upphandlingar	35
Att tillåta delanbud	36
Tydlighet i anbudsfördringarna	37
Anbudsgivarens lämplighet	37
Minimikrav på livsmedel	37
Jämförelsegrunder för anbud	38
Förslag till kriterier enligt produktgrupp.....	39
Upphandlingsförfaranden.....	42
Förfaranden vid mindre upphandlingar.....	42
Förfaranden vid upphandling som omfattas av upphandlingslagen.....	42
Ramavtal.....	43
In house-upphandling	43
Livsmedelsupphandling vid konkurrensutsättning av matservicen.....	44
Att konkurrensutsätta matservicen är ett systematiskt arbete	44
Ett bra servicekontrakt.....	44



Anvisningar för dem som erbjuder närprodukter	45
Anbudsgivarens förberedelser inför en anbudstävling.....	45
Att ingå och följa upp ett upphandlingskontrakt	46
Upphandlingslagen revideras	46
Upphandlingsprocesserna inom den offentliga matservicen – exempel på god praxis	47
Upphandlingsprocessen för närmät i Kajanaland.....	48
Upphandling av bageriprodukter	50
Mall för mindre upphandlingar av närproducerade ekoprodukter i Havslappland.....	51
Bra exempel på verksamheten i närmatskedjor	53
Föregripande dialog till stöd för upphandlingen: case IS-Hankinta Oy	53
Också små företag kan lyckas vid stora upphandlingar	54
Lokala saftsoppor till sjukvårdsdistriktet.....	55
Upphandling av närmät i små kommuner.....	56
Case Konnevesi.....	56
Case Eurajoki	57
Case Vaala.....	58
Närmät på menyn i Varkaus	59
I Sodankylä tillreds mat genom kallberedning – pengarna stannar kvar i den egna regionen.....	60
Närmät till offentliga kök i Birkaland genom förhandlat förfarande.....	61
Hållbar utveckling och ekologiska produkter i storstadens vardag: Case Arkea	63
Partiaffär för närmät: LähiPuoti Remes Oy.....	64
Centrala leveranser av närproducerade grönsaker: Tuoreverkko Oy	65
Närmatsgruppens arbete gör att visionen blir verklighet.....	66
Ekologisk gröt till alla i Norra Karelen studentrestauranger	67
Case ISS-Ruokapalvelut: Utläggningen av tjänsterna minskar inte användningen av närmät.....	68
Inverkan av projekt på besluten om när- och ekomat i Norra Österbotten	69
Lahden Ateria tar små steg mot mer ekologiska måltider.....	71
Varför närmät?	73
Livsmedelssäkerhet och närmät.....	74
Närmätens regionalekonomiska betydelse är stor	75
Närmät och de livsmedelsproducerande djurens välbefinnande	77
Närmät och försörjningstrygghet	78
Ekologiska produkter i upphandlingen av livsmedel.....	79
Närmät som en del av en samlad hållbar utveckling	82
Menyplanering med hänsyn till säsongen.....	84

Läs först här!

Handboken är en hjälp för beslutsfattare och för dem som ska komma med idéer till goda upphandlingsbeslut som gynnar lokala kedjor för närproducerad mat. Den ger en bred inblick i strategiska beslut på EU- och landskapsnivå liksom på nationell och kommunal nivå och presenterar alla aktörer i matkedjan från producenter till de offentliga kökens matservice.

För att hjälpa den som ska utforma anbudsinfordringar innehåller handboken produktvisa förslag till upphandlingskriterier och exempel på god praxis i olika organisationer. I handboken ingår också tips för menyplaneringen inom matservicen, vilket användningen av närmät förutsätter.

Handboken riktar sig i första hand till beslutsfattare, matserviceenheter, företagare och experter vid upphandlingsenheterna, men också till alla kommuninvånare. Handboken blev klar i december 2013 och är resultatet av många experters arbete. Den har uppdaterats och översatts till svenska sommaren 2014.

Om vi också i framtiden vill ha närproducerad och ekologisk mat på våra tallrikar, måste beslutet fattas i dag!

Närmät väcker känslor och definitionen diskuteras fortfarande. Det är svårt att få fram exakta siffror om användningen av närmät, om man inte vet vad närmät är. Handboken har som mål att uppmuntra människor att köpa lokala produkter utan att i onödan fundera över definitionen. Inom all matservice kan också aktörerna själva definiera begreppet närmät. För vissa räcker det med att en del av råvarorna är inhemska, medan det för andra är viktigt att kunna köpa mat och livsmedel från det egna landskapet eller den egna kommunen.

Närmät enligt regeringens program för närmät är:

- lokal mat som främjar den lokala ekonomin, sysselsättningen och matkulturen i den egna regionen
- mat som är producerad och förädlad av råvaror från den egna regionen
- och som marknadsförs och konsumeras i den egna regionen.



Förord

Närmat – naturligtvis!

Närmat och ekologisk mat håller på att stärka sin ställning och popularitet bland konsumenterna. Människor är mer intresserade än tidigare av varifrån den mat som de äter kommer och hur den har producerats. Genom sina val i vardagen vill människor påverka miljöns tillstånd och vår framtida värld.

Också i regeringsprogrammet har de framtida möjligheterna för när mats- och ekomatsproduktionen ansetts vara så viktiga att det i regeringsprogrammet finns en skrivning om att ett utvecklingsprogram som gäller ekobranschen och närproducerad mat bör utarbetas. Enligt regeringsprogrammet bör också den närproducerade matens andel av den offentliga upphandlingen öka genom bättre upphandlingskompetens och kvalitetskriterier.

Programmet för närmat bereddes under 2012 i brett samarbete med olika intressentgrupper. Vid beredningen utnyttjades medborgardialoger och de möjligheter som de sociala medierna erbjuder. Till grund för när matsprogrammet ligger en undersökning om närmat som gjordes 2012. De åtgärder som ingår i programmet började genomföras redan under beredningen. I sin aftonskola den 9 januari 2013 fastställde regeringen **målen för programmet**:

Målen för programmet för närmat är

- diversifiera och öka produktionen av närmat så att den motsvarar efterfrågan samt höja närmatens förädlingsgrad
- genom lagstiftning och rådgivning förbättra möjligheterna för småskalig livsmedelsförädling och försäljning
- öka närmatens andel av den offentliga upphandlingen genom att förbättra upphandlingskompetensen och kvalitetskriterierna
- förbättra primärproduktionens möjligheter
- intensifiera samarbetet mellan aktörerna inom när matssektorn



- öka uppskattningen av maten och aktörerna i matkedjan

Vid sitt plenum den 16 maj 2013 fattade regeringen principbeslut om ett utvecklingsprogram för ekobranschen och ett program för utveckling av när matssektorn och fastställde de viktigaste åtgärderna i programmen och målen för utvecklingen fram till 2020. Eftersom det är fråga om program på statsrådsnivå genomförs de med stöd av de medel som står förvaltningen till buds, men målen och riktlinjerna ligger till grund för utvecklingsarbetet och tillför det arbete som utförs av aktörerna i när mats- och ekomatskedjorna ett mervärde. För att målen ska nås krävs det att hela matsektorn vidtar åtgärder och samarbetar.

I när matsprogrammet avgränsades närmaten till mat som främjar den lokala ekonomin, sysselsättningen och matkulturen i den egna regionen, som är som är producerad av råvaror från den egna regionen och som förädlas, marknadsförs och konsumeras i den egna regionen. I detta sammanhang avses med den egna regionen ett landskap eller motsvarande eller en mindre region. Men eftersom Finland är ett långt land med mycket varierande och mångsidiga naturförhållanden, inkluderas i definitionen av närmat också olika regioners specialprodukter som är typiska för

regionen i fråga, men som säljs via olika kanaler också på annat håll. Som exempel kan nämnas produkter av ren. För närmät gäller också i högsta grad korta distributionskedjor som kännetecknas av färre mellanhänder i matkedjan, en växande kontakt mellan producent och konsument, socialt ansvar och samverkan. I fråga om offentliga upphandlingar uppfattar åtminstone kommunala beslutsfattare närmät vanligen som livsmedel som har producerats i den egna kommunen. Men i praktiken är detta område ofta för litet och har i dagens läge en produktionsvolym som inte räcker till för att tillgodose de kvantitativa behoven hos kunderna inom den offentliga sektorn.

När matsprogrammet ställer upp tydliga mål för utvecklingsarbetet långt in i framtiden. För att när matssektorn ska lyckas måste man i första hand höja produkternas förädlingsgrad och göra produkturvalet mångsidigare samt utveckla logistiken i samarbete med kunderna. För närmät behöver det finnas många lönsamma försäljningskanaler så att kunderna kan köpa produkterna via den kanal som passar dem bäst. Närmät bör utnyttjas i större utsträckning för att utveckla kvaliteten hos turismprodukter, eftersom den tillför ett mervärde och lönsamhet för landskapens aktörer i mat- och resebranschen. Samtidigt gör den Finland till ett attraktivare turistmål. Enligt målet ska produktionen och förädlingen av närmät också bli en lönsam del av produktionen på allt fler gårdar och ett stöd för de mindre gårdarnas överlevnad. Uppskattningen av närmaten och aktörerna i matkedjan måste öka bland konsumenterna. Ett ambitiöst men nödvändigt mål för 2020 är att närmät uppskattas och används i alla kommuner i Finland och att mat- och näringsfostran genomsyrar hela förskolepedagogiken och skolsystemet och skapar en grund för matval som följer människor genom hela livet.

Programmets metodurval täcker framför allt de uppgifter som förvaltningen ansvarar för. Där ingår att utveckla lagstiftning, rådgivning och stödsystem och se till att utvecklingsresurserna räcker till. Ambitionen är att närmät accepteras och beaktas bl.a. i regionernas utvecklingsprogram och strategier och i vårt lands turismstrategi. I programmet ingår också att utveckla och förmedla modeller, att bedriva en ensiktad och samordnad verksamhet såväl regionalt som i hela landet och att utveckla ett nytt system för ”produkter från egen gård”.

I enlighet med regeringsprogrammet påbjuder också när matsprogrammet att när matsens andel av den offentliga livsmedelsupphandlingen ska öka. Såväl politiska beslutsfattare och upphandlare som regionala producenter och andra aktörer i distributionskanalen ska ha möjlighet att utbilda sig inom upphandlingsprocessen och få tillgång till information om de produkter som erbjuds i regionen. Kvalitetskriterier och redskap, såsom modelldokument, ska

utvecklas så att de möjliggör upphandling av närmät med beaktande av aspekter på framför allt kvalitet, färskhet, säsonganknytning, hållbar konsumtion och miljövänlighet vid sidan av näringsmässig kvalitet. När man främjar användningen av närmät inom den offentliga matservicen är det viktigt att mer än tidigare uppmärksammar årstidsväxlingarna. Säsonganknytningen bör synas tydligare i storkökens menyplanering. När matsmenyer, fokus på lokala produkter i menyerna och utbildningar som påverkar attityderna är också exempel på metoder som hjälper oss att uppnå målet.

En viktig metod, som också har skrivits in i programmets målbilder, är att låta riktlinjer för upphandling och användning av närmät ingå i den kommunala strategin. I sådana fall kommer närmät att bli en del av upphandlingsstrategin och andra strategier. I den här frågan finns det mycket att göra i kommunsektorn i Finland, eftersom det tills vidare är alldeles för få kommuner som beaktat när matsens betydelse som ett strategiskt fokusområde och som en faktor som stärker den lokala ekonomin. I när matsprogrammet anges inga kvantitativa mål för när matsens andel av det som serveras på den offentliga tallriken. Enligt ekoprogrammet däremot är målet för 2020 att ekologiska produkter ska ha en andel på 20 procent av den offentliga livsmedelsupphandlingen och den mat som serveras i statens och statsrådets upphandlingsenheters kök och matservice.

Det beror inte bara på kommunsektorn om målen uppnås eller inte. Det är en stor utmaning att få produktionsvolymen och produkternas förädlingsgrad att tillgodose behoven inom den offentliga matservicen.

För att lyckas i offentliga anbudstävlingar behöver när matsföretagen känna till vilka behov och förväntningar kunderna har när det gäller olika produkter samt produkternas förädlingsgrad, tillgänglighet och förpackningsstorlek. Företagen måste också förstå kundernas krav på leveranskedjan och kunna hantera lagbundenheterna i affärsverksamheten. Det är viktigt att man målmedvetet försöker få producenter, förädlare, leverantörer av logistiklösningar, logistikkunder inklusive kommunala beslutsfattare och de som i praktiken upphandlar och tillreder maten att sätta sig runt samma bord för att diskutera, eftersom dörren in till det kommunala köket öppnas för närmät bara genom att man lyssnar på varandra, förstår varandra och utvecklar tillsammans.

Mer information:

www.mmm.fi/lahiruoka

www.facebook.com/lahiruokaohjelma

lahiruokaohjelma.blogspot.com

Kirsi Viljanen, när matskoordinator
jord- och skogsbruksministeriet



Hållbar livsmedels- upphandling i dagens politiska verklighet

Besluten på EU-nivå, på nationell nivå och på landskaps-, kommun- och individnivå påverkar vad, hur och var finländarna äter. För en hållbar livsmedelsupphandling krävs det genomgående strategiska beslut för hela processen. Matservicen inom den offentliga sektorn ställs inför nya utmaningar och skyldigheter såväl på EU-nivå som inom landet. Å andra sidan innebär utmaningarna också nya möjligheter. Med hållbara livsmedelsval avses ekologisk, vegetarisk, säsongsbetonad och närproducerad mat. Användningen av dessa livsmedel inom den offentliga matservicen bör vara praxis senast år 2020.

Politiska riktlinjer på EU-nivå

Visionen i strategin Europa 2020 är en smart och hållbar tillväxt för alla. Enligt strategin har den offentliga matservicen betydelse för individens, samhällets och miljöns välbefinnande. Dessutom har den finländska jordbrukspolitiken som mål att ge andelen ekologisk och närproducerad mat ett starkt uppsving. (Europa 2020-strategin, Finlands nationella program, våren 2013, 10b/2013)

I EU:s rekommendationer Green Public Procurement (GPP 2011) ställs som frivilligt mål att 50 procent av den offentliga upphandlingen i EU-länderna bör vara gröna, dvs. att

man vid upphandlingen tar hänsyn till miljöaspekter eller konsekvenserna för miljön. Vid upphandlingen av livsmedel och inom matservicen kan det primära kravet på miljöansvar vara t.ex. att produktionsmetoden är naturlig.

Nationella politiska riktlinjer och program

Under de senaste åren har man i regeringsprogrammen på nationell nivå upprepade gånger lyft fram behoven av att främja den finländska matkulturen och effektivisera användningen av när- och ekomat. I regeringsprogrammet för Katainens regering konstateras det i riktlinjerna våren 2013 att möjligheterna för små företag och producenter av närmat att delta i konkurrensutsättningen vid offentliga upphandlingar ska förbättras genom att beslutsfattarnas upphandlingskompetens stärks.

När upphandlingarna koncentreras blir det matservicechefens uppgift att fungera som expert när det gäller upphandling, matlagning och kundernas behov. Personalen i storkök behöver mer information om hur den själv kan påverka upphandlingen av livsmedel och i synnerhet om vilka kriterier som kan användas vid tillämpningen av upphandlingslagen och utformningen av anbudsinfordringar. Dessutom måste matservicen tilldelas tidsresurser för att möjliggöra hållbara val vid planeringen av menyer och för kartläggningen av marknaden.

Katainens regering har starkt gått in för att främja när- och ekomat inom den offentliga matservicen. Statsrådet godkände den 16 maj 2013 regeringens program för närmat och programmet för utveckling av ekobranschen. Programmen ska bidra till att uppfylla målen i regeringsprogrammet om att öka produktionen av eko- och närmat och höja produkternas förädlingsgrad. Med programmen för eko- och närmat försöker man omsätta de metoder som tillämpas för att främja användningen av när- och ekomat i konkreta gärningar i hela matkedjan. För statsförvaltningens matservice är riktlinjerna en anvisning, för kommunerna en rekommendation.

Statsrådets principbeslut (SRb 2013) om främjande av hållbara val i offentlig upphandling (Cleantech) tar upp frågan om ökad användning av närproducerad mat. Enligt principbeslutet ska andelen hållbara upphandlingar uppgå till 50 procent 2015.

Den offentliga sektorn ska vara en föregångare när det gäller hållbar upphandling och ett exempel för andra sektorer. Enligt målet ska man i kök och inom matservicen köpa in naturligt producerade, övervägande vegetariska eller säsongsbetonade livsmedel som följer näringsrekommendationerna.

STRATEGIN EUROPA 2020

Starkt uppsving för ekologisk och närproducerad mat i Finland
http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/1_SV_ACT_part1_v1.pdf

GPP 2011

i 50 procent av upphandlingarna bör miljöaspekter vägas in
http://ec.europa.eu/environment/gpp/pdf/handbook_sv.pdf

KATAINENS REGERINGSPROGRAM

beslutsfattarnas och matservicepersonalens upphandlingskompetens ska förbättras liksom möjligheterna för små företag och producenter av närmat att delta i konkurrensutsättningen

PROGRAMMET FÖR NÄRMAT

år 2020 uppskattas och används närmat i alla kommuner i Finland
<http://www.mmm.fi/attachments/lahiruoka/6GeZ7yNlT/lahiruokaohjelmaSV.pdf>

PROGRAMMET FÖR UTVECKLING AV EKOBRANSCHEN

10 procent ekologiska produkter senast 2015 och 20 procent senast 2020
http://www.mmm.fi/attachments/luomu/6GeZ6Ailg/Luomualan_kehittamisohjelmaSV.pdf



SRB 2013 – CLEANTECH

Målen för användningen av ekomat är 10 procent senast 2015 och 20 procent senast 2020

Dessutom är ambitionen att förhindra matsvinnet och förbättra energieffektiviteten

[http://www.tem.fi/files/36938/Valtioneuvoston_periaatepaatos_kestavien_ymparisto-_ja_energiaratkaisujen_\(cleantech_ratkaisut\)_edistamisesta_julkisissa_hankinnoissa.pdf](http://www.tem.fi/files/36938/Valtioneuvoston_periaatepaatos_kestavien_ymparisto-_ja_energiaratkaisujen_(cleantech_ratkaisut)_edistamisesta_julkisissa_hankinnoissa.pdf) (på finska)

(Statsrådets principbeslut om främjande av hållbara miljö- och energilösningar (Cleantech-lösningar) i offentlig upphandling 06/2013)

SMARTARE KONSUMTION

Målet är att minska utsläppen av växthusgaser och andra skadliga effekter på miljön

Snya möjligheter för grön ekonomi

<http://www.ym.fi/download/noname/%7B8B5DC698-70AE-4547-83E1-7F5D49F8F205%7D/30375> (på finska)

<http://www.ym.fi/download/noname/%7B5E5D04C4-F689-4AED-8B0B-B3657B36AEA3%7D/56629> (förkortad version på svenska)

KLIMATSTRATEGI

Försörjningstryggheten ska garanteras med inhemsk jordbruksproduktion

De utmaningar som klimatförändringen för med sig kan påverkas genom att man gynnar närproducerad mat

https://www.tem.fi/files/36731/Energia-_ja_ilmas-tostrategia_2013_RUOTSINKIELINEN.pdf

Av den mat som serveras i offentliga kök ska 10 procent vara ekologisk år 2015 och 20 procent år 2020. Inom den offentliga matservicen ska man målmedvetet gå in för att minska matsvinnet och förbättra energieffektiviteten. För statliga aktörer är detta bindande och för kommuner en rekommendation.

På miljöministeriets förvaltningsområde offentliggjordes våren 2012 ett förslag till revidering av programmet för hållbar konsumtion och produktion, Smartare konsumtion.

I statsrådets principbeslut presenteras mål och åtgärder genom vilka den offentliga sektorn kan medverka till att minska utsläppen av växthusgaser som den privata och den offentliga konsumtionen ger upphov till liksom andra skadliga effekter på miljön. Målet är att förbättra livs- och miljö kvaliteten och finna nya möjligheter till grön ekonomi och nya arbetstillfällen.

I den nationella energi- och klimatstrategin konstateras det att klimatuppvärmningen förutspås skapa förutsättningar för större skördar. Men eftersom extrema väderförhållanden, växtsjukdomar och ökad förekomst av skadeinsekter kan minska de potentiella fördelarna, måste Finland förbereda sig på att öka sin jordbruksproduktion för att stödja den globala livsmedelsförsörjningen.

Finland ska också i fortsättningen producera jordbruksprodukter i minst en sådan mängd som motsvarar den inhemska konsumtionen. På landsbygden kan man möta de utmaningar som klimatförändringen för med sig bl.a. genom att gynna närproducerad mat.



HÅLLBARA UPPHANDLINGAR KRÄVER STRATEGISKA BESLUT

POLITISK STYRNING

Eurooppa 2020-strategia, 2011 = Europa2020-strategin, 2011
EU – Buying green!
SRP om hållbar konsumtion och produktion 6/2013
SRP om Cleantech-lösningar 6/2013
Regeringens när- och ekomatprogram 5/2013
Statsrådets redogörelse om livsmedelspolitik SRR 6/2010

LANDSKAPSSTRATEGI, KOMMUNSTRATEGI,
UPPHANDLINGSSTRATEGI
– anvisningar och uppföljning

MARKNADS- KÄNNEDOM

PLANERING AV MATLISTOR
val av råvaror

ANBUDSBEGÄRAN

UPPHANDLINGAR



Socialt ansvar
KUNDBEHOV

Copyright EkoCentria



LOKALA
PRODUKTER

NATIONELLA
PRODUKTER

GLOBALA
PRODUKTER



Närprodukter stöder en hållbar utveckling bl.a. på grund av att de är säsongsbetonade, slår vakt om den lokala matkulturen och jordbruksmiljön, skapar sysselsättning, bevarar näringarna och gör det lättare att spåra maten. Närprodukter är ofta också fräska och håller hög kvalitet, eftersom transporter och förvaring inte gör produkterna bättre.

Från ord till handling genom beslut i landskap och kommuner

På kommunal nivå har strategiska beslut stor inverkan på ansvarsfulla matval. Livsmedelsupphandling som är förenlig med en hållbar utveckling bör inbegripas i kommun- och upphandlingsstrategier och aktörerna i matkedjan ges anvisningar om hur den ska genomföras. I många landskap och kommuner har man fattat strategiska beslut om att öka användningen av närmät. Läs mer om landskapsstrategier [här](#) och om kommunstrategier [här](#).

Att inrikta livsmedelsupphandlingen på produktionen i den egna regionen skapar sysselsättning, utvecklar näringarna och förbättrar livsmedels- och försörjningstryggheten. Ett strategiskt mål för jordbrukspolitiken är att starkt öka andelen ekologisk och närproducerad mat.

Matsektorn är framtidens tillväxtbransch och livsmedels- och försörjningstryggheten betraktas också i fortsättningen som Finlands internationella styrka. Regeringen har som mål att effektivisera förädlingen, marknadsföringen och exporten av finländska livsmedel och eko- och specialprodukter.



Livsmedelskedjan i Finland

Visste du att ...

- det fanns cirka 54 000 gårdar i Finland 2013
- jordbruken och trädgårdsproduktionen samt livsmedelsindustrin sysselsatte cirka 128 000 personer i Finland 2011
- det finns cirka 2 900 företag i livsmedelsbranschen i Finland
- 90 procent av livsmedelsföretagen sysselsätter under 20 personer
- finländarna använder totalt cirka 22 miljarder euro per år för mat och dryck, dvs. cirka 22 procent av konsumtionsutgifterna (inkl. alkohol och måltider utanför hemmet)
- värdet av minutförsäljningen av dagligvaror uppgick till cirka 16,5 miljarder euro 2013, av vilket 80 procent härrör från livsmedel. (Suomen Gallup Elintarviketieto Oy)

Livsmedelskedjan i Finland har genomgått stora förändringar under de tjugo senaste åren. Antalet gårdar har minskat betydligt, men samtidigt har gårdarna blivit större, antalet djur per gård har ökat och slakterierna vuxit. Allt flera gårdar specialiserar sig också på produktionen av vissa växter eller djur. Likaså har antalet livsmedelsförädlare minskat och förädlingen har i hög grad koncentrerats till södra och västra Finland. Därför kan också råvarutransporterna vara mycket långa.

Livsmedelsföretag i Finland



Statistik från sommaren 2013 visar att det finns det totalt 2 931 företag som förädlar livsmedel i Finland, och största delen av företagen ligger i tätbebyggda landskap. De flesta företagen finns i Nyland (431), Egentliga Finland (315), Norra Österbotten (231) och Satakunta (201). Som bransch är livsmedelsbranschen starkt polariserad: vid sidan av 134 stora företag (som sysselsätter över 50 personer) finns det cirka 2 000 små företag som sysselsätter högst fem personer. En betydande del av livsmedelsföretagen är små, 90 procent av dem sysselsätter under 20 personer.

Bageriverksamheten är den vanligaste branschen inom livsmedelsproduktionen: där verkar en tredjedel (965) av företagen. Näst vanligast är förädling av grönsaker, bär och frukt, vilket bedrivs av 16 procent (461) av företagen. På tredje plats kommer köttförädling och slakt som sysselsätter 14 procent (414) av företagen.

Livsmedelsföretag enligt bransch

http://www.ruokasuomi.fi/tilastot/taulukko_elintarvikeyri-tykset_toimialoitain_2013.pdf (på finska)

Landsbygden är det område som bäst lämpar sig för livsmedelsföretagare, eftersom majoriteten av alla livsmedelsföretag (närmare 72 %, 2 044 st) ligger utanför städerna. Det är oftast närheten till råvarorna som lockar företag som förädlar grönsaker, bär och frukter samt slakteri- och köttförädlingsföretag att etablera sig på landsbygden. I städerna däremot finns merparten av de företag vars produkter köps dagligen. Bagerier etablerar sig därför vanligen i invånartäta områden.

Närmare uppgifter om företag enligt landskap, bransch och antal anställda:

www.ruokasuomi.fi -> yritystilastot (på finska).

LIVSMEDELSFÖRETAG ENLIGT STORLEKSKLASS						
ANSTÄLLDA	< 5	5-9	10-19	20-49	> 50	TOTALT
Totalt	2142	300	220	135	134	2931
%	73	10	8	5	4	100



Närmat – säljargument för livsmedelsföretagen

Av den mat som konsumeras i Finland i dag är cirka 80 procent framställd i Finland. Omkring 65 procent av råvarorna i vår mat är inhemska. För närvarande är det en stor utmaning för primärproduktionen att kunna producera tillräckligt med råvaror för den inhemska industrin. Av hela matkonsumtionen i Finland har närmatens (de lokalt producerade och förädlade produkternas) andel uppskattats till cirka 8 procent, även om det inte finns tillgång till exakta uppgifter. (Närmatutredningen 2012)

Enligt undersökningar om företagens verksamhetsförutsättningar som gjorts av sme-företagen i livsmedelsbranschen handlar de små livsmedelsföretagen större delen av sina råvaror på den lokala marknaden. Den lokala anknytningen understryks också genom att företagets kunder

ofta är just lokala köpare, t.ex. konsumenter, som köper närprodukter i sin närbutik, samt storkök.

Produkterna från småskaliga förädlare i livsmedelsbranschen har ofta en stark anknytning till det geografiska området, och närheten och den lokala anknytningen förs ofta fram i marknadsföringen. Med närhet avses förutom närheten till råvaror och förädling också produktens inverkan på välbefinnandet och framtiden i regionen på grund av att den skapar arbete och möjlighet till entreprenörskap. De som framställer närprodukter är kända, vilket ger produkten ett synligt ursprung och ansikte. Lokala produkter berikar, förnyar och avspeglar matkulturen. Ju närmare företaget och dess produktion ligger såväl geografiskt som via sociala relationer, desto genomskinligare är produktkedjan ända från råvaran.



Offentliga kök som kunder hos livsmedelsföretagen

De offentliga matserviceenheterna har ett välplanerat utbud och framförhållningen är stor när det gäller inköpen av livsmedel. Mat tillreds 5–7 dagar i veckan och baslivsmedel och förädlade produkter används i stora mängder året runt. Som kunder är offentliga kök viktiga, långvariga och säkra köpare.

Inom matservicen värdesätts inhemsk produktion och inhemska företagare på grund av en pålitlig livsmedels-tillsyn, spårbarhet och säkra produkter av hög kvalitet. När det är fråga om lokala företagare är det möjligt att öka smidigheten i samarbetet och produktutvecklingen. Möjligheten att skräddarsy produkter så att de tillgodoser behoven inom matservicen kan vara en nyckel till långvariga kundrelationer. De offentliga köken kan vara en kompletterande kundgrupp eller, i ett större sammanhang, en primär inkomstkälla för livsmedelsföretaget. Säsongen

Offentliga kök är viktiga, långvariga och säkra kunder för livsmedelsföretagen.

för de offentliga köken infaller vid en annan tidpunkt än till exempel turistsäsongen och de offentliga köken kan mycket väl vara kunder som balanserar upp produktefterfrågan för företag vars produktion går till restaurangsektorn.

När det gäller inköpen till de offentliga köken är säkra leveranser en mycket viktig faktor. Dagens kök har begränsat med lagerutrymme och produktionen bygger på kontinuerliga leveranser. Menyplaneringen styr beställningarna och lagren av livsmedel omsätts fortlöpande. Köken har ofta hundratals kunder vid varje måltid och livsmedelspartierna måste levereras vid överenskommen tidpunkt, för att man ska kunna servera kunderna de måltider som finns på menyn.

Ur företagarens synvinkel ger matservicens säsongsmenyer företagen nya möjligheter att bjuda ut sina produkter. Då är det inte nödvändigt att garantera lagerhållning och leveranser av stora mängder året runt. För att göra det lättare för små företag att komma in på marknaden har man i anbudsinfordringarna gjort en indelning och åtskiljning av de upphandlande enheterna och indelat produktgrupperna i kategorier.

Stora enheter och de livsmedelsmängder som de offentliga köken behöver per gång kan ibland vara en utmaning för små företagare. Därför är det verkligt viktigt för



företagen att nätverka med andra företag och producenter. I alla landskap finns det också utvecklingsverksamhet och via den erbjuds företagen rådgivning och utbildning, t.ex. i att utforma anbud, samt olika nätverksevenemang. För bl.a. MatFinlands (www.ruokasuomi.fi) regionala medlemmar och regionala enheter lönar sig att hålla kontakt med utbildningsorganisationerna och företagarrorganisationen i regionen.

De offentliga kökens lokala livsmedelsinköp har en positiv effekt på landskapens ekonomiska tillväxt och sysselsättning. Om inköpen blir större, skapas fler arbetstillfällen inom livsmedelsproduktionen vilket stärker livskraften i regionen. I avsnittet Varför närmat? finns mera information om de regionalekonomiska effekterna av användningen av närmat.

Källor:

Jord- och skogsbruksministeriet 2012. Lähiruokaselvitys. Ehdotus lähiruokaohjelman pohjaksi 2012–2015. Kurunmäki, Ikäheimo, Syväniemi, Rönni.

Ruoka-Suomi. Yritystilastot. www.ruokasuomi.fi

Suomen Gallup Elintarviketieto Oy. Elintarviketalous 2013. Elintarviketalouden tuotanto-, kulutus-, markkinointi- ja hintatilastoja 2007–2012.

Jord- och skogsbruksministeriet 2013. Elintarvikealan yritysten toimintaympäristö 2013. Asunta, Mäkinen-Hankamäki, Pölkki, Väisänen.

Webbplatsen Aitoja makuja som hjälp för köparen av närmät

Webbplatsen www.aitojamakuja.fi gör det lättare att hitta lokala närlivsmedel. På webbsidorna har man samlat små och medelstora livsmedelsföretag och producenter från hela Finland. Med hjälp av sökfunktionen kan man söka företag enligt produktgrupp, t.ex. kött, fisk, grönsaker, örter, bär och frukt samt bageriprodukter. Dessutom är det möjligt att avgränsa sökningen till företag som producerar ekologiska produkter. Om man vill hitta företag från en viss region, kan man avgränsa sökningen till ett eller flera landskap eller söka uppgifter från en kommun. Med hjälp av kartsökningen är det enkelt att hitta företag som ligger i närheten. På webbplatsen finns cirka 2 000 företag och antalet företag som presenterar sina produkter på sidorna ökar hela tiden.

Webbplatsen erbjuder aktörerna i matkedjan en kanal som kan hjälpa dem att hitta nya samarbetspartners. Förelärlingsföretag kan via söktjänsten hitta nya råvarupro-

ducenter, och på motsvarande sätt kan producenter söka nya samarbetspartners i förelärlingsföretagen. Av webbplatsen framgår vad det finns för företag och vilken typ av produkter det tillverkas i olika delar av Finland. Ett företag kan kanske hitta en ny samarbetspartner på andra sidan landskapsgränsen. På webbplatsen finns egentliga produktionsföretag och dessutom inköpsställen, såsom när- och ekomatsbutiker, webbbutiker och företag med gårdsförsäljning.

Om man inte känner till ett företags exakta namn, och vill söka företag till exempel i en viss produktgrupp, är många

mindre företag svåra att hitta på webben utan sådana sammanhållna tjänster som aitojamakuja.fi. Alla små företag har ännu inte egna webbsidor, och därför är söktjänsten det första steget mot webbsynlighet. Aitojamakuja.fi fungerar också mobilt på adressen m.aitojamakuja.fi.

Nätverkande
och samarbete
mellan företagen
och med köken
lönar sig!





Storkökssektorn i Finland

Storköken, dvs. HoReCa-sektorn, serverar cirka 904 miljoner måltider per år av vilka något under hälften intas i den offentliga sektorns kök. Finländarna äter i medeltal 165 måltider/person/år ute på kaféer, restauranger, personalrestauranger och i storkök inom den offentliga sektorn. Det finns sammanlagt 22 077 storkök, distributionsköken medräknade. I köken tillreder, värmer eller delar man ut mat och/eller drycker. Av köken är 5 351 distributionskök där maten inte tillreds utan den kommer färdigt tillredd till köket.

Storköken indelas enligt bransch på följande sätt:

- 11 901 restauranger, kaféer, hotell, av vilka 11 229 är tillagningskök
- 1 419 personalrestauranger, av vilka 1 242 är tillagningskök
- 8 733 offentliga kök, av vilka 3 835 är tillagningskök
- Jämfört med undersökningen 2011 har antalet kök minskat med 565. Antalet offentliga kök har minskat med något under 5 procent och antalet tillagningskök med närmare 7 procent. Antalet måltider per år har dock ökat från 889 miljoner portioner 2011 till 904 miljoner portioner.

(Taloustutkimus Oy, HoReCa-registret 2013)



Den offentliga matservicen i en tid av strukturomvandling

Visste du att...

- de offentliga köken serverar cirka 411 miljoner matportioner per år,
- över 90 procent av de matportioner som tillhandahålls av matservicen serveras inom ramen för kommunernas stödtjänster, av vilka skol- och elevmåltiderna är de viktigaste.
- staten har egna tillrednings- och distributionskök bara i församlingar, försvarsmakten och fängelser,
- försvarsmaktens matservice tillhandahålls av Leijona Catering som till 100 procent ägs av staten.

Matservicen påverkar kundernas, arbetskollektivets och miljöns välbefinnande och visar exempel för konsumenterna.

Statens och kommunernas sammanlagda upphandling har en andel på 19,4 procent av Finlands bruttonationalprodukt. Sysselsättningseffekten av den offentliga upphandlingen uppskattas till över 80 000 årsverken. Den offentliga sektorn använder varje år cirka 350 miljoner euro för upphandling av mat och matråvaror, vilket är 1–3 procent av all upphandling. För detta belopp serveras dagligen cirka 2 miljoner måltider i köken inom den offentliga sektorn och kunderna är skolor, sjukhus, daghem, försvarsmakten samt kommunala och statliga verk.

De offentliga storköken har under de senaste årtiondena genomgått en stor strukturomvandling. Kommunernas

matservice har effektiviserats genom övergången till stora centralkök och centraliserad livsmedelsupphandling, vilket har lett till en minskning av antalet tillagningskök. Strukturomvandlingen inom den offentliga sektorn yttrar sig bland annat på följande sätt:

- Produktionsköken har blivit större och ersätter kommunernas små enhetsvisa tillagningskök.
- Antalet tillredda portioner har ökat på grund av att åldringarna blivit allt fler (de stora åldersklasserna).
- Matlagningen har förändrats från att ha varit en hantverksdominerad aktivitet till en industriell process där man sammanför komponenter enligt en noggrann processbeskrivning.
- Till hjälp vid matlagning och planering har man utvecklat informationstekniska tillämpningar, men dessa kan inte användas för rapportering av de mängder när- eller ekoprodukter som har använts.
- Specialdieter och de etniska dieterna har ökat, så i stället för att följa en meny som tidigare var fallet, tillreds nu måltider enligt flera olika parallella menyer.
- Säsonganknytningen avspeglas inte längre i samma utsträckning i menyn.
- Antalet köksanställda har minskat, medan transporter och distributionen ökat på grund av mattransporterna.
- På grund av ökade sparåtgärder utsätts verksamheten för ett hårt kostnadstryck.
- Sparåtgärderna handlar alltför ofta i första hand om att skära i råvarukostnaderna.



Importmat intar marknaden

Den offentliga sektorns strama budgetar och prisets allt större betydelse som köpkriterium har lett till att man inom den offentliga sektorn i vissa produktgrupper serverar mycket importmat. Genom livsmedelsimport har man av tradition kompletterat råvarusortimentet i de fall då den egna produktionen inte räcker till eller egen produktion inte är möjligt på grund av våra klimatförhållanden.

Numera är ofta ett fördelaktigt pris orsaken till att man väljer importmat. Finland importerar till exempel mycket frukter av olika slag, trots att det finns ett överflöd av inhemska bär. Också när det gäller färsk fisk har importvolymen ökat oerhört. Det är lätt att fråga sig varför vi inte använder inhemsk fisk då våra sjöar ju är fulla av dem. Det största problemet i det sammanhanget är sannolikt avsaknaden av en förädlingsgrad som passar såväl fiskare som storkök.

Tabellen nedan visar en betydande ökning av importvolymerna för vissa livsmedelsgrupper under de tio senaste åren. Källa: Från jord till bord 2011 & Livsmedelsindustriförbundet rf.



LIVSMEDELSIMPORTENS TILLVÄXT

PRODUKT	2000	2012	2000	2012
	milj. €		ton	
Matbröd	10,6	37,8	7106	25621
Färsk fisk	35,0	149,6	9471	42807
Djupfryst fisk	17,5	36,8	6248	7891
Kött*	84,8	234,5	27004	52655
Ost	79,8	244,7	19748	60917
Djupfryst potatis	9,7	24,2	13262	27651
Bär, färska	2,3	10,1	1125	2131
Djupfrysta bär	15,7	40,8	11469	16439
Djupfrysta grönsaker	15,3	30,4	19052	30608
Sylt	2,8	10,9	1902	5782
Frukt	183,5	280,9	233225	271205
Konserverad frukt	32,0	71,2	26438	39210
Apelsinsaft	26,9	36,6	19233	26413

* nöt, svin, fjäderfä samt annat kött och djurdelar

Källor: Livsmedelsimport 2000, 2005, 2007-2011, Livsmedelsindustriförbundet, Tike - Från jord till bord 2011/2012, jord- och skogsbruksministeriets informationstjänstcentral 2013

Copyright EkoCentria

Rekommendationer styr storköken

Storkökens verksamhet styrs förutom av rekommendationer på både EU-nivå och nationell nivå liksom av tillgängliga resurser också av flera rekommendationer.

År 2014 gav näringsdelegationen ut finländska näringsrekommendationer i vilka man beaktat de senaste rönen om finländarnas kostvanor och näringsintag samt deras inverkan på befolkningens hälsa. Rekommendationerna påverkas också av vår matkultur och utbudet av livsmedel. Som grund för rekommendationerna har man använt de nordiska näringsrekommendationer som gavs ut 2013.

En nyhet i de finländska näringsrekommendationerna är betoningen på sambandet mellan den samlade kosten och hälsan. Till stöd för valen av mat har man utarbetat en ny kostpyramid och tallriksmodell. Matvalen har också behandlats utifrån ett hållbart utvecklingsperspektiv och för första gången nämns också närmat. Närmat erkänns som en trygg och säker mat som tillvaratar lokala resurser.

De finländska näringsrekommendationerna:

<http://www.ravitsemusneuvottelukunta.fi/portal/se/naringsrekommendationer>

De nordiska näringsrekommendationerna:

<http://www.norden.org/sv/publikationer/publikationer/nordic-nutrition-recommendations> (på engelska)

http://www.slv.se/upload/dokument/mat/rad_rek/livsmedelsverket_nnr_2012_presentationsbroschyr_webb.pdf (presentation på svenska)

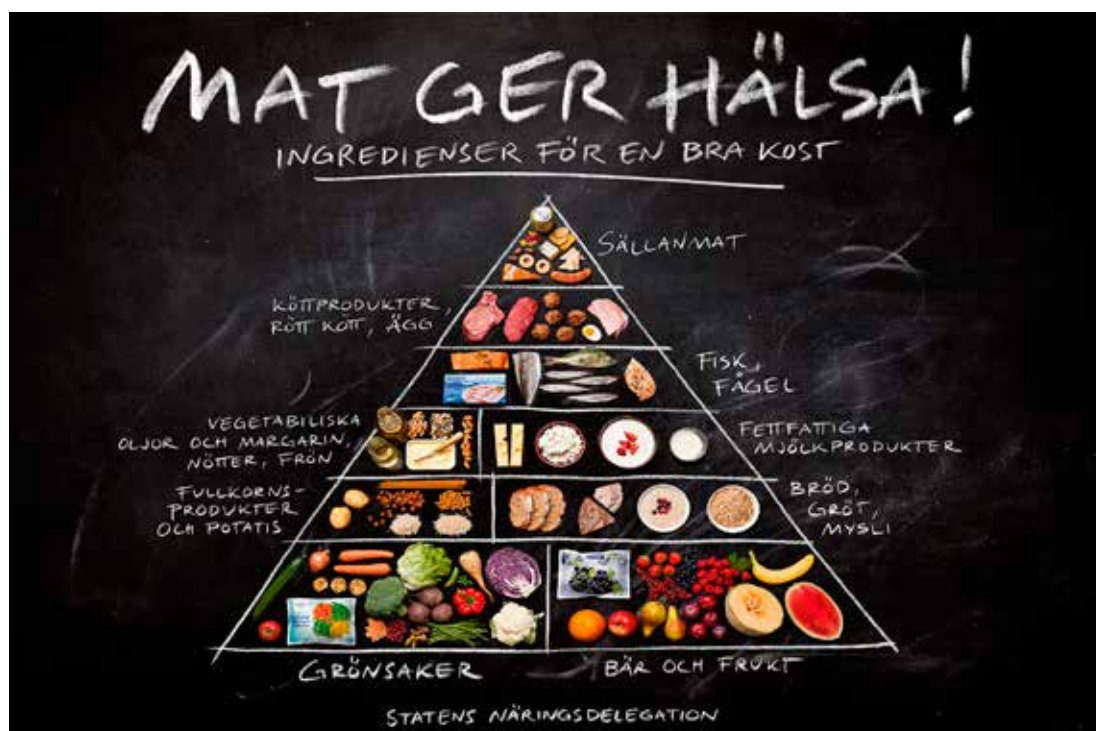
Dessutom finns också en rekommendation för skolbespisingar som Statens näringsdelegation gav ut 2008 och som fortfarande gäller

http://www.ravitsemusneuvottelukunta.fi/attachments/vrn/kouluruokailu_2008_kevyt_swe_2.pdf

och en rekommendation om sjukhusmat (Ravitsemushoito: Suositus sairaaloihin, terveystieteiden keskuksiin, palvelu- ja hoitokoteihin sekä kuntoutuskeskuksiin 2010) http://www.ravitsemusneuvottelukunta.fi/files/attachments/fi/vrn/ravitsemushoito_netiti_2.painos.pdf (på finska)

Också social- och hälsovårdsministeriet har utarbetat egna åtgärdsrekommendationer i syfte att utveckla massbespisingen, t.ex. Joukkoruokailun kehittäminen Suomessa (2010) http://www.stm.fi/c/document_library/get_file?folderId=1082856&name=DLFE-11471.pdf (på finska)

och näringsrekommendationerna Lapsi, perhe ja ruoka (2004) för hela familjen http://www.stm.fi/c/document_library/get_file?folderId=28707&name=DLFE-3555.pdf&title=Lapsi_perhe_ja_ruoka_fi.pdf (på finska)



Storkökens inköpskanaler

Storköken köper största delen av råvarorna från rikstäckande partiaffärer på grund av att det ofta är smidigast att beställa varor på detta sätt. Att anlita många varuleverantörer tar tid av kökspersonalen och ökar trafiken på storkökets bakgård.

I Finland är Heinon Tukku Oy, Kesko Livs dotterbolag Kespro Ab, Meira Nova Oy som ingår i SOK-koncernen och Metro-tukku (Wihuri Oy Aarnio) rikstäckande partiaffärer för HoReCa-branschen. Förutom dessa partiaffärer anlitar storköken också lokala rikstäckande mejerier, slakterier och bagerier, lokala partiaffärer för grönsaker och mindre privata partiaffärer, t.ex. Patu-tukku. Storköken köper närprodukter också direkt av lokala odlare och vidareförelare.

Men varuleveranserna via partiaffärer utesluter inte närprodukter. I takt med att efterfrågan på närproducerat stigit har partiaffärernas intresse för att ta in närprodukter i sitt sortiment ökat. Tack vare logistikens utveckling kan dessa produkter levereras också med en kort leveranskedja. Problemet är dock att leveransavgifterna blir förhållandevis höga i relation till den levererade mängden.

Trots att företagarna också kan få närprodukter via den centraliserade logistiken, kräver det ändå aktiva åtgärder av såväl den matservice som beställer varorna som partileverantören. Företagen måste ofta särskilt fråga efter närprodukter och önskar att partiaffärerna skulle ta ett aktivare försäljningsgrepp om närprodukterna. Det kommer förhoppningsvis att bli lättare att beställa närprodukter via den centraliserade logistiken när tekniken ytterligare har utvecklats.





Beslutsfattare och närmät

Kommunernas tjänstemän och förtroendevalda spelar en central roll för besluten om vilken mat som ska serveras i kommunen och hur matservicen ska tillhandahållas. Kommunernas riktlinjer för matservicen, den kommunala strategin medräknad, är när allt kommer omkring det som avgör vad som serveras på dagisbarnens eller äldreomsorgens tallrikar. Ska man till exempel köpa potatis och bär från utlandet eller av odlare i närområdet? Genom att låta producenterna i den egna regionen leverera en större andel av råvarorna till de offentliga köken, stärker man också kommunens livskraft.

Många kommunala beslutsfattare är mycket positiva till användningen av närmät och vill medverka till att andelen närmät ökar i kommunen. Inställningen till initiativ är positiv och närmättemat ses som viktigt. Men alltför ofta blir de konkreta åtgärderna ogjorda. Orsaken anges vara svårigheter att främja användningen av närmät på

grund av upphandlingslagen, bristande utbud, högre priser eller andra liknande problem. Så behöver det inte vara. I kommunen kan man målmedvetet gå in för att stödja användningen av närmät i den kommunala matservicen. Detta kräver många överväganden och ett verkligt engagemang.

Kommunen kan utforma en egen matpolitik eller låta maten bli en del av sin näringsstrategi. Vissa landskap har profilerat sig som matlandskap och närmät lyfts tydligt fram också i landskapsstrategin. Genom de kommunala besluten påverkas livskraften i regionen och stabiliteten i utvecklingen. Besluten påverkar också ekonomin, sysselsättningen, företagets framgångsmöjligheter, invånarnas hälsa, miljön, förutsättningarna för en hållbar utveckling och en fungerande marknad, säkerheten, soliditeten, kulturen och utvecklingen samt kvaliteten på den service som erbjuds kommuninvånare och andra kunder.

Ökad användning av närmät i kommunerna

Den kommunala matservicen har en nyckelställning när det gäller att främja användningen av närmät och styra konsumenterna till att använda närmät. I Finland serverar kommunerna cirka 419 miljoner måltider varje år. Att använda närmät inom kommunernas matservice är i första hand ett aktivt val. Detta framgick också av MTT:s projektutredning Poliitiikkadiologi paikallisten hankintojen edistämiseksi, där man diskuterade en ökad användning av närmät i kommunernas matservice i sju kommuner i Kajana och Norra Österbotten 2012. Enligt professor Toivo Muilu, som ledde undersökningen, är den faktor som i sista hand är mest avgörande att man hittar åtminstone en person som förbinder sig att öka närmätens andel i kommunen, till exempel matservicechefen.

Vid upphandlingen av närmät är kommun- och landskapsgränser inte ett hinder utan en möjlighet. Fler öppna diskussioner och kartläggningar av marknaden gynnar alla. I grannkommunen kan det finnas behov av en produkt som framställs i en annan kommun.

I undersökningen lyfte man fram rekommendationer om hur man ska öka användningen av närmät:

1. Den viktigaste åtgärden för att öka användningen av närmät är att man tar med närmäten i den officiella kommunplaneringen. Att inbegripa närmät i den kommunala strategin åskådliggör kommunens vilja och fungerar som en förpliktande anvisning vid livsmedelsupphandling.

2. Av projektkommunernas centralkök önskade man få information om utbudet av närmät i regionen och direkt kontakt från producenter och förädlare i närregionen.

3. Man kan också öka användningen av närmät via menyplaneringen. Det är viktigt att välja maträtter som är tillräckligt fördelaktiga för att hålla kostnaderna i balans. Menyerna uppdateras enligt säsong och utländska matvaror ersätts med inhemska. Till exempel ris kan ersättas med korn. Också djupfryst fisk kan om möjligt ersättas med inhemsk fisk.

4. Vid direktupphandling av närprodukter från lokala producenter och förädlare ska upphandlingslagstiftningen iaktas. Därför ska den som ansvarar för livsmedelsupphandlingen ges tillräckligt med tid och resurser för att sköta upphandlingen och sätta sig in i utbudet i regionen.

5. Närmät kan vid behov upphandlas också av producenter utanför kommungränsen. Samarbetet mellan kommunerna behöver effektiviseras och en kommun- eller en landskapsgräns är inte ett hinder utan en möjlighet.

6. En del av kriterierna vid konkurrensutsättning kan formuleras så att de gynnar närproducenter. Upphandlingsenheterna förbinder sig att välja inhemskt och närproducerat. Kommunerna går aktivt in för att påverka enheternas agerande och de kan också föreslå en uppdelning av anbudsinfordringarna enligt region eller produkt.

7. Att inrätta ett kommunalt eller regionalt forum för närmät som sammanträder regelbundet främjar samarbetet mellan aktörerna på området.

Undersökningen finns under denna länk:

<http://jukuri.mtt.fi/bitstream/handle/10024/480969/mttraportti99.pdf?sequence=1> (på finska)



Att utforma en motion om närmät

En **motion** om att öka användningen av närmät kan väckas av vem som helst i en kommun, t.ex. av beslutsfattare i kommunen eller regionen, ansvariga för matservicen, företagare och producenter i livsmedelsbranschen, regionala transportföretag, kundrepresentanter, aktörer som utvecklar landsbygden och livsmedelsekonomin och vid behov också av utomstående experter. Det primära ansvaret har de beslutsfattare och tjänsteinnehavare som ansvarar för pengarna i samhället, den kommunala ekonomin, livskraften i kommunen, den service som erbjuds kommuninvånarna och kvaliteten på servicen.

Se mallarna för fullmäktigemotioner och exemplen på några närmatsmotioner (på finska):

- [Fullmäktigemotion, mall 1](#)
- [Fullmäktigemotion, mall 2](#)
- [Heinola](#)
- [Mänttä-Vilppula](#)
- [Kajanaland](#)
- [Kemi-Torneå](#)

Finansiering

Att inleda samarbete med lokala aktörer kräver ofta mer arbetstid i matservicen. För den som ansvarar för livsmedelsupphandlingen ska avsättas tillräckligt med resurser så att personen kan sätta sig in i utbudet i regionen och sköta upphandlingen. Ett allmänt antagande är att upphandlingen av råvaror kommer att växa på grund av

Om kommunen fortfarande saknar en upphandlingsstrategi för närprodukter eller skriftliga riktlinjer för upphandlingspolicyn, kan vem som helst väcka en motion och kräva att det upprättas en strategi.

En befintlig strategi bör uppdateras. Om en kommun ansluter sig till en enhet för kollektiv upphandling bestående av flera kommuner, ska effekterna av den kollektiva upphandlingen bedömas separat särskilt med avseende på de små företagen i regionen.

användningen av närmät, men detta är inte nödvändigtvis fallet. Däremot understryks betydelsen av en bra planering av menyn och produktionsstyrningen. Att använda skattepengar för upphandlingen av närmät gynnar också regionalekonomin och sysselsättningen.

Bindande åtaganden

För kommunen utstakas tydliga politiska riktlinjer som gör det lättare att ge anvisningar för upphandlingen och påverka upphandlingsenheternas agerande. Om närmät och miljöfrågor beaktas till exempel i kommunernas upphandlingsregler, är dessa i princip bindande för upphandlarna. Det är viktigt med konkreta upphandlingsanvisningar som utgår från närmatsstrategin. Dessutom behöver man komma ihåg att följa upp genomförandet av upphandlingsstrategin.

Exempel på Kiuruvesi stads anvisning för mindre upphandlingar: "Upp-

handlingsbesluten ska fattas inom ramen för upphandlingsfullmakterna. Fullmakterna fastställs i instruktionen, i direktiven för verkställighet av budgeten som årligen meddelas av stadsstyrelsen och i förvaltningsbesluten. Vid upphandlingen ska man beakta målen för användningen av när- och ekomat i stadsfullmäktiges strategi, upphandlingens klimatpåverkan och andra eventuella beslut om upphandlingen som fattats av stadsfullmäktige."



Närmaten i det kommunala beslutsfattandet

Beslutsfattarna ansvarar för att det utarbetas riktlinjer för användningen av när- och ekomat och inhemska livsmedel inom den kommunala matservicen. En tydlig framtidsbild och en definition av vad som är viktigt och vilka slags produkter och tjänster skattepengarna är avsedda för ska framgå av den kommunala strategin. Det är viktigt att riktlinjerna i strategin går som en röd tråd genom förvaltningsinstanserna ända till det konkreta genomförandet, dvs. från teori till praktik. Kundernas behov, önskemål och feedback har stor inverkan på valen.

Ett gemensamt beslut av fullmäktige att öka andelen närmat i kommunen skrivs in i kommunstrategin och i en eventuell service- och upphandlingsstrategi. Inskrivningen i kommunstrategin befäster besluten och ger tjänstemännen fullmakt att arbeta enligt riktlinjerna. Se här [ett beslut av fullmäktige i Juva](#).

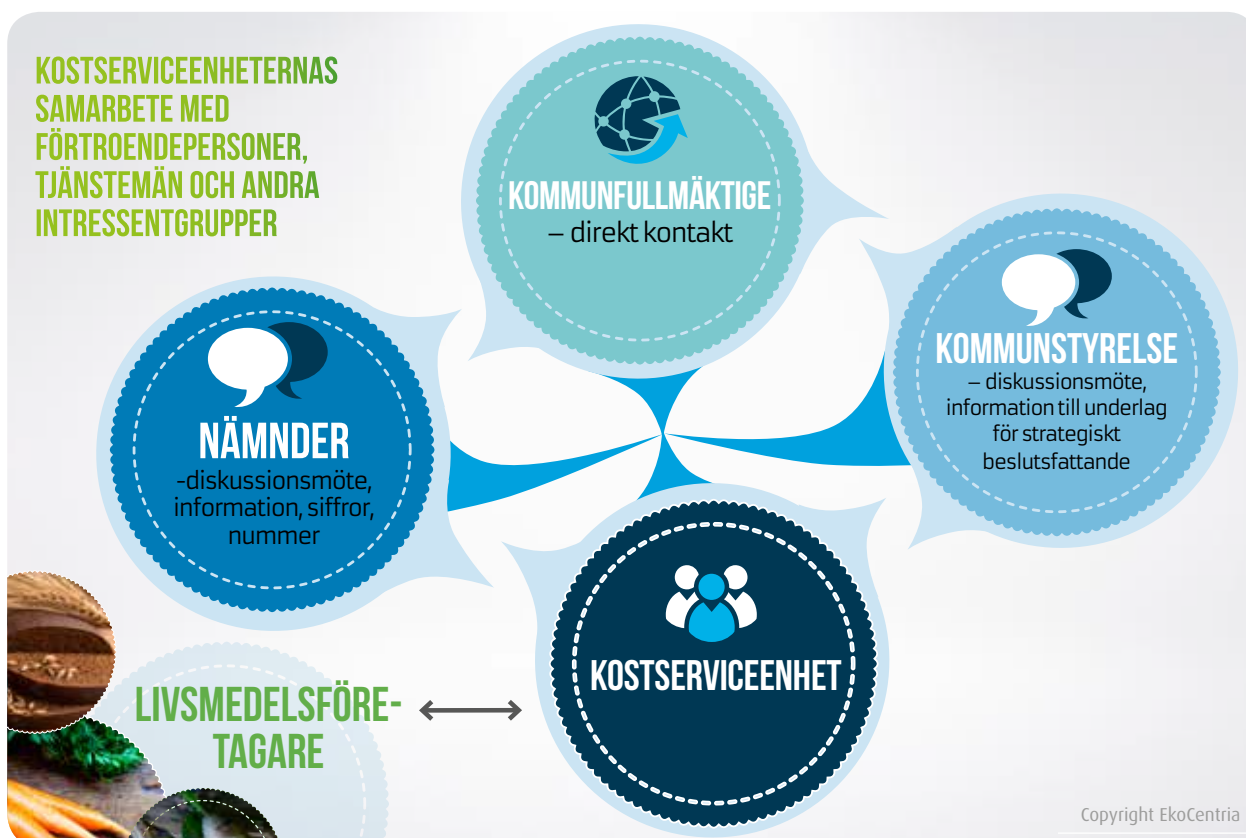
Med stöd från beslutsfattarna ska de upphandlingsexperten i kommunen som planerar livsmedelsupphandlingen och producenterna/förädlarna kontrollera att kommunens och kommuninvånarnas önskemål beträffande närmat alltid beaktas i menyplaneringen och anbudsinfordringarna för livsmedel.

Kommunen kan själv konkurrensutsätta matservicen/ livsmedlen eller gå med i en upphandlingspool. Många kommuner har anslutit sig till livsmedelsavtal som konkurrensutsatts av en inköpscentral eller är delägare i ett aktiebolag som fungerar som en inköpscentral som konkurrensutsätter matservicens livsmedel. Enheterna kan vara av många olika slag.

Matservicens livsmedel kan också konkurrensutsättas av ett kommunalt affärsverk, som kan vara:

- en kommuns eller en samkommuns affärsverk (en del av dess organisation)
- en affärsverkssamkommun (egen organisation, självständig sammanslutning)

I alla de fall som nämns ovan är kommunerna dock kunder hos den upphandlande enheten eller organisationen och har rätt att kräva service enligt sina egna strategier. Anvisningarna i kommunstrategin för upphandlingen av närmat ska dock i alla de alternativ som anges ovan riktas till varje enhet som konkurrensutsätter livsmedel.



DET ÄR VIKTIGT MED FÖREGRIPANDE DIALOG



Copyright EkoCentria

Det är en fördel om strategierna i de kommuner som hör till samma upphandlingsenhet är enhetliga och enheten ska följa kraven i strategierna.

En bra utgångspunkt när man vill öka användningen av närmat är att ordna en gemensam diskussion i kommunen/kommunerna. Mötet ska vara öppet för alla intresserade.

Det är viktigt att de kommunala beslutsfattarna också deltar i gemensamma förhandlingar med såväl upphandlingsansvariga och ansvariga för matservicen som producenter/företagare i regionen. Genom att tillsammans fundera över vad som är möjligt och vilka frågor som kan främjas, kommer man ofta fram till hållbara lösningar. Se bilden ovan.

Det är en bra sak att bland de olika aktörerna undersöka om det finns ett eventuellt utbildningsbehov och erbjuda alla intresserade utbildning i upphandlingsfrågor. Det lönar sig också att djärvt ta

Ta som kommunal beslutsfattare mod till dig och satsa på närmat också i din egen kommun! Trots att en ökning av närmaten i den kommunala matservicen i början tar mera tid och även kan bli lite dyrare, kan man längre fram konstatera att valet totalekonomiskt sett är fördelaktigare.

kontakt med de kommuner där man redan arbetar för en ökad användning av närmat och be dem komma med tips. Praxis som visat sig fungera bra på annat håll kan ofta efter anpassning framgångsrikt tillämpas i den egna kommunen.

Matservicepersonalen är expert på menyplanering som är grunden för anbudsinfördran. Producenter och företagare ska hålla aktivt kontakt med matservicen såväl i samband med den föregripande dialogen som utanför den. De kommunala beslutsfattarna behöver inte vara experter på upphandling. Däremot är det viktigt att alla kommuninvånare och särskilt de som ansvarar för matservicen och upphandlingspersonalen känner till kommunens riktlinjer för ökad närmat.

Dessa råd hjälper oss redan en bra bit på väg när det gäller att öka andelen närmat i kommunen. En ökad användning av närmat stärker regionalekonomin och stöder samtidigt livskraften i kommunen.

Kommunala beslutsfattare som kunder inom matservicen

I kommunerna i vårt land ordnas det varje dag olika slags möten, seminarier och evenemang, s.k. representations-tillställningar, där det serveras mat eller åtminstone kaffe, te och vatten. Det är viktigt att man där uppmärksammar lokala produkter liksom vårt rena kranvatten.

Berätta om
närmaten. Göm
inte undan den!

Det är en fördel om de aktörer som ordnar evenemangen, t.ex. de sekreterare som ansvarar för arrangemangen och deras assistenter samt ledningen, inser att det i första hand är den lokala maten som ger en positiv bild av

regionens näringsliv och ökar landskapets attraktionskraft som resmål och bostadsområde. De kommunala beslutsfattarna kan på detta sätt stödja den mångsidiga matkulturen i regionen och öka efterfrågan på när- och ekomat.

Fråga när du gör din beställning efter

- säsongens produkter
- råvaror och förädlade produkter som är så oprocessade och närproducerade som möjligt
- naturprodukter
- ekoprodukter

Förutom den som beställt tjänsten ansvarar också producenten för att det som serveras under ett möte är smakligt och fräscht.

Till exempel så här:

”Jag vill be om förslag till ett anbud som beaktar hållbar utveckling och när- och ekomat. Vilka färska säsongdelikatesser kan ni erbjuda? Finns det nya lokala specialiteter? Jag vill gärna ha grönsaker och bär, jag skulle också uppskatta inhemska fullkornsprodukter. På min önskelista står även ekokaffe/rättvisemärkt kaffe samt örtte som fått stå och dra och serveras med inhemsk ekohonung, tack. Vattnet vill jag ha serverat i kanna. Jag hoppas att ni presenterar det som serveras också för mina kunder.”

Länkar för den som ordnar möten och evenemang med mat- och kaffeservering:

<http://vnk.fi/julkaisukansio/2006/r03-08-kokousta-vastuullisesti/pdf/sv.pdf>

http://www.mtk.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedotte-et_2013/kesakuu/fi_FI/Tuottajat_vetosivat_eduakuntaan/
(på finska)

Finländsk mat och dryck: Finlands ordförandeskap i Nordiska ministerrådet 2011

<http://deski.fi/9/39/lumoava-brunssi-eu-toimittajille-2855>
(på finska)

http://www.eu2006.fi/THE_PRESIDENCY/EN_GB/FINLAND_AS_A_HOST/_FILES/76018876992192783/DEFAULT/RUOKAKULTTUURI_SV.PDF





Upphandling av närmat i praktiken

Närmat i upphandlingslagen

På grund av sin stora volym har de offentliga upphandlingarna stor betydelse för främjandet av välbefinnandet, sysselsättningen, näringarna och miljömålen i den ekonomiska regionen i fråga. De belopp som används för upphandling är betydande. Det handlar således om en stor marknadspotential för privata företag. Frågan om hur de offentliga organisationerna hanterar sin upphandling i förhållande till företagen i regionen har stor betydelse för tillväxten och utvecklingen av dessa företag i första hand i den egna regionen och i fortsättningen också på den regionala och rikstäckande marknaden.

I offentlig upphandling får närmat inte användas som ett direkt minimikrav eller som ett jämförelsekriterium som ger poäng. Orsaken är principen om icke-diskriminering som gäller offentliga upphandlingar. Enligt den ska anbudsgivare behandlas lika oberoende av faktorer som inte är nödvändiga för själva upphandlingen. Sådana faktorer är i första hand anbudsgivarens nationalitet och etableringsområde. En icke-diskriminerande behandling förutsätter också att anbudsgivare från andra orter behandlas på samma sätt som anbudsgivare från den egna regionen. Principen innebär också att de tekniska eller andra krav

FASER I UPPHANDLINGEN AV NÄRMAT

INITIATIV

PLANERING

Strategi och bindande åtaganden, definition av mål och närmatsbegrepp, tids- och penningresurser, utbildning, förebyggande dialog, förberedelse av upphandlingen

AVTALSPERIOD

Beställningar, leveranser
Fakturor, uppföljning, respons, utvecklingsprocesser

1

2

3

UPPHANDLINGS- FÖRFARANDE

Annonsering, anbudsinfördan, behandling av anbud, upphandlingsbeslut, avtal

Copyright EkoCentria

som ställs på upphandlingen inte får vara lokala, gynna en viss region eller vara diskriminerande. Det är dock möjligt att på olika sätt indirekt hjälpa fram närprodukter så att de kan delta i anbudstävlingar. Genom att fördjupa upphandlingskompetensen kan man se närmatsens möjligheter också i offentliga upphandlingar.

Mer om upphandlingslagen:

<http://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/2007/20070348>

Vid offentliga upphandlingar uppmärksammas ofta bara själva konkurrensutsättningen, trots att de viktigaste upphandlingsfrågorna de facto avgörs i samband med förberedelserna. Vid upphandling är det viktigt att beakta också avtalsfasen.



Upphandlingen i kommunen

I kommunerna kan upphandlingen av livsmedel genomföras på flera olika sätt och av olika personer. Vid upphandlingen kan olika modeller tillämpas. Vanligen görs upphandlingen som eget arbete i samråd med kommunens upphandlare eller upphandlingsenhet och personalen inom matservicen eller i samarbete med andra kommuner. Ett alternativ är också att lägga ut matservicen, och då svarar den som tillhandahåller matservicen för livsmedelsupphandlingen. Upphandlingsarbetet leder ofta till ramavtal som ligger till grund för de egentliga inköpen av livsmedel.

Enheter som sköter offentliga upphandlingar av livsmedel:

1. Kommunen eller samkommunen sköter själv upphandlingen av alla livsmedel.
2. Kommunen sköter livsmedelsupphandlingen i samarbete med andra kommuner, till exempel i en upphandlingspool eller enligt uppdragsmodellen. Exempel: Upphandlingspoolen konkurransutsätter torr- och mjölkprodukter, kommunen själv potatis, färska rotfrukter och bröd.
3. Kommunens eller samkommunens affärsverk (kommunalt affärsverk) är en del av kommunens organisation och konkurransutsätter de livsmedel som används inom matservicen.
4. Ett samkommunsaffärsverk (kommunalt affärsverk) konkurransutsätter på uppdragsbasis de livsmedel som används inom matservicen.
5. En inköpscentral grundas och dess uppgift fastställs på det sätt som anges i 11 § i upphandlingslagen. Inköpscentralen konkurransutsätter alla eller en del av de livsmedel som enheterna använder. Kommunens kök har möjlighet att själv konkurransutsätta en del av livsmedlen med stöd av ett avtal som ingåtts med inköpscentralen.
6. Kommunen ger till exempel en privat konsult, en annan kommun eller inköpscentralen i uppdrag att konkurransutsätta livsmedlen.
7. Privat aktör. Kommunens eller samkommunens matservice sköts av ett privat företag som handlar upp alla livsmedel enligt kommunens krav och riktlinjer.

Exempel på hur upphandlingen har ordnats i Vieremä kommun:

- Som regel görs inköpen med stöd av ett avtal med IS-Hankinta Oy (mjölk, spannmålsprodukter, kött, torrvaror, konserver, andra partiprodukter)
- Produkter som kan köpas från lokala producenter konkurransutsätts som eget arbete eller upphandlas direkt (bär, potatis, bröd, rotfrukter och ägg).

Att höra till en inköpscentral är således inget hinder för upphandling av närprodukter. Om en inköpscentral sköter konkurransutövningen av sådana stora produktgrupper som inte inbegriper närmät, blir det mer resurser över för matservicechefen att sköta planeringen tillsammans med leverantörerna av närmät och för upphandlingen.



Att planera och förbereda upphandlingen av närmät

DET ÄR VIKTIGT MED FÖREGRIPANDE DIALOG



Copyright EkoCentria

När det gäller närmät bör man reservera tid för upphandlingsprocessen. Det är viktigt att planera processen noggrant och i god tid före anbudsinfordran informera om behovet av en viss produkt eller tjänst. På det sättet möjliggör man en breddning av sme-företagens verksamhet eller uppkomsten av ett nytt företag.

Informationen förs in på den upphandlande enhetens webbplats, i dagstidningar eller vid ett öppet informationsmöte. Vid informationsmötet kan man exempelvis lägga fram ett utkast till anbudsinfordran och ge företagarna möjlighet att kommentera det under mötet eller senare.

Man kan också använda HILMAS annonsblanketter (www.hankintailmoitukset.fi/sv/) för att rikta en begäran om information till eventuella leverantörer. Det rekommenderas att man i sådana fall använder blanketten för förhandsannonser, vilket redan på grund av

blankettens karaktär minskar risken för förväxling med den egentliga anbudstävlingen. Genom förhandsförfrågan och informationsbegäran är det möjligt att undersöka olika lösningar och kostnadsnivån.

Det ligger i köparens intresse att den samlade efterfrågan möjliggör en verklig tävling och att så många aktörer som möjligt bjuder ut sina livsmedel. Det är centralt att utveckla upphandlingskompetensen hos alla dem som påverkar upphandlingen och deltar i den.

Vilken
närprodukt
vill du ha
om två år?
Berätta det nu!

Genom att kartlägga marknaden får man reda på antalet anbudsgivare och produkter i närområdet och leveransförmågan. Till hjälp vid kartläggningen finns experter vid utvecklingsorganisationerna i regionen, såsom närings- och upphandlingsombud, ProAgria och MTK (MTK-förbundet i den egna regionen) samt webbplatsen Aitoja makuja (www.aitojamakuja.fi).

1. STEGET

Samla de lokala producenter-
na, företagarna, upphand-
lingsväsendet och måltids-
servicen för att diskutera och
lära känna varandra i god tid
innan anskaffningen konkur-
rensutsätts.

2. STEGET

Kolla in produkttrenderna i den
egna regionen. Stå i kontakt med
kontaktpersonerna, rådgivarna
och närings- och upphandlings-
ombudsmännen i rådgivande
organisationer och hos jordbruks-
producenterna i kommunerna.
Gå in på www.aitojamakuja.fi

3. STEGET

Ordna kurser och workshops
efter behov (eventuellt efter
produktgrupp). Samla tillsam-
mans ihop idéer för produktut-
veckling.

4. STEGET

Aktivera företagare att delta i
samarbetet. Ett företag kan
skala närproducenternas
rotsaker, skiva grannföreta-
gets bröd eller transportera
färska jordgubbar.

5. STEGET

Aktivera företagare att
presentera sina produkter
för måltidsservicen och
grossisterna.

6. STEGET

Fundera tillsammans på vilka
upphandlingar som understi-
ger/överstiger det nationella
tröskelvärdet.

7. STEGET

Fundera på hur kommuninvå-
arna ska få besked om den
närproducerade maten.

I flera landskap har aktiva aktörer i utvecklingsorganisa-
tionerna hjälpt till vid upphandlingen av närmät som s.k.
upphandlingsombud. Bilden visar en modell för en stegvis
process för dem som erbjuder stöd vid upphandlingen av
närmät.



EXEMPEL

I Somero kommun sköttes informationen genom en
efterlysning på kommunens webbplats:

Närmät efterlyses:

Är du intresserad av att leverera närprodukter till mat-
servicen i Somero stad?

Vi söker leverantörer eller företagare som har möj-
lighet att erbjuda produkter redan under pågående
säsong eller som kan vara leverantörer också under
kommande år. Vi vill ha produkter som bär, grönsaker,
rotfrukter, mjölk- eller spannmålsprodukter, kött o.dyl. i
förädlad eller oförädlad form.

Kontakta oss senast den 20 juni 2013 per telefon eller
e-post.

Produkttestning

Produkttestning är en utmärkt modell för den föregripande dialogen med dem som deltar i upphandlingsprocessen (producenter, storkök och enhet som svarar för upphandlingen). Under produkttestningen testas också samtidigt produkternas och förfarandets lämplighet (t.ex. logistik, leveransobjekt, prisnivå). På basis av testningen fattas beslut om huruvida det är möjligt att handla upp produkterna och om det finns behov av en ny konkurrensutsättning. Vid en produkttestning ska leverantörerna behandlas lika.

Produkttestningar har genomförts och pågår i flera kommuner. Till exempel:

- I Juankoski har man utifrån en produkttestning valt surmjölk på basis av smakkriterier.
- I matservicen i Villmanstrand har man inlett produkttestningar av rågröd och kornrieska som gräddats på håll i syfte att börja använda dem i köken.
- Också i Nådendal pågår en noggrann utformning av produktkriterierna för fiskfärsbiff i samråd med producenter, storkök och ansvariga för upphandlingen.

Enligt 27 § i upphandlingslagen kan den upphandlande enheten välja direktupphandling om den vara som ska upphandlas tillverkas bara för experiment eller produktutveckling och det inte är fråga om massproduktion.

Kriterier för Nådendals fiskfärsbiff:

- storlek på fiskfärsbiffen 80 g
- abborre, gädda, mört tillsammans eller var för sig
- fisken ska ha fångats i en sjö eller i havet
- fiskens ursprung ska kunna spåras
- fiskhalt minst 60 procent
- salthalt under 1 g
- produkten får inte innehålla natriumglutamat
- förpackningsstorlek 2–5 kg
- förpackningen ska vara återvinningsbar
- förpackningen ska innehålla finskspråkiga tillredningsanvisningar
- fiskråvaran får inte ha varit nerfryst mer än en gång
- produkten får säljas som frysprodukt



Närmat i anbudsinfordran

Rationella upphandlingshelheter

Man kan förbättra möjligheterna för sme-företag att delta i anbudsinfordringar genom att tillåta partiella anbud eller dela upp stora upphandlingshelheter i mindre delar, dvs. i separata anbudsinfordringar. Upphandlingslagen förhindrar inte att upphandlingar delas upp i flera delar, men det gäller att vara noggrann när man räknar ut det uppskattade värdet av dessa delade upphandlingar.

Upphandlingens värde och kontraktshelheten

Det uppskattade värdet av ett upphandlingskontrakt beräknas som regel enligt den största totala ersättning som ska betalas, exklusive mervärdesskatt. I den totala ersättningen ingår options- och förlängningsklausuler samt provisioner eller avgifter som under upphandlingsprocessen ska betalas till anbudsgivarna. Om anbudsinfordran ordnas som gemensam upphandling mellan flera upphandlande enheter, ska vid beräkningen av det uppskattade värdet av kontraktet beaktas värdet av kontraktshelheterna för varje upphandlande enhet som deltar i upphandlingsförfarandet.

Om exempelvis tre kommuners upphandlingspool konkurrensutsätter rågbröd till sin matservice, ska den räkna samman beloppen av alla tre kommuners rågbrödsupphandling.

Om upphandlingar som gäller likadana varor eller tjänster genomförs samtidigt i form av delkontrakt, ska det uppskattade totala värdet av samtliga motsvarande delkontrakt beaktas då det uppskattade värdet av upphandlingskontraktet beräknas. Om det sammanlagda värdet av delkontrakten överstiger EU:s tröskelvärde eller det nationella tröskelvärdet, ska vid upphandlingen av varje del de bestämmelser som gäller upphandling som överstiger tröskelvärdet i fråga iakttas.

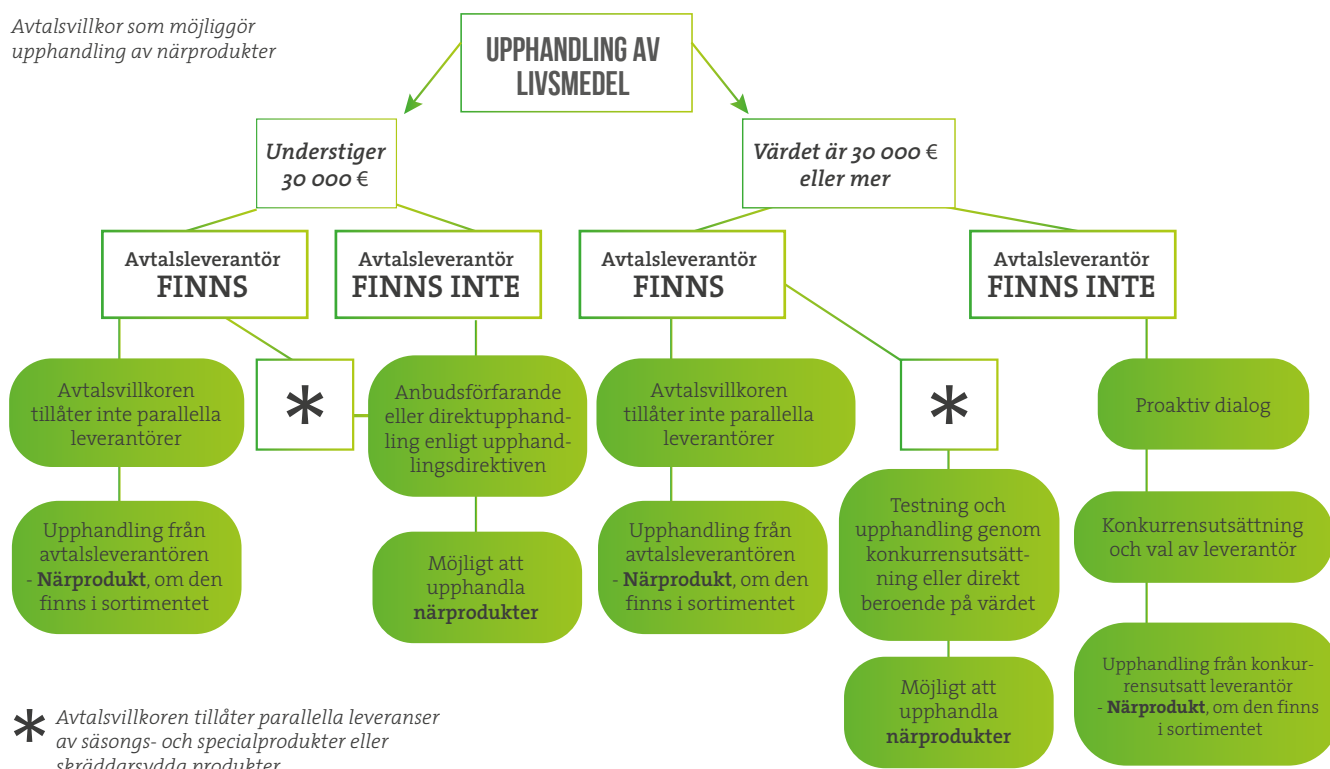
Om till exempel den upphandlande enheten delar in staden i flera områden i fråga om leveransen av bröd, är upphandlingens värde det sammanräknade värdet av upphandlingen för alla dessa områden, inte värdet av upphandlingen för ett enskilt område. Detta gäller oberoende om de olika områdena konkurrensutsätts samtidigt eller med olika anbudsinfordringar.

Beräkningen av det uppskattade värdet av tidsbundna kontrakt ska grunda sig på kontraktets totala värde under giltighetstiden inklusive restvärdet. Det uppskattade värdet av upphandlingskontrakt som gäller tills vidare eller för obestämd tid ska beräknas utifrån månadsvärdet av kontraktet multiplicerat med 48, varvid de ersättningar som ska betalas under fyra års tid blir beaktade.

Om till exempel det årliga värdet av brödupphandlingen är 50 000 euro och kontraktet ingås tills vidare, är det



Avtalsvillkor som möjliggör
upphandling av närprodukter



uppskattade värdet av upphandlingen 200 000 euro. Observera att kontrakt som gäller tills vidare inte kan användas för att kringgå konkurrensutsättningsskyldigheten.

Det totala värdet av kontrakt som regelbundet förnyas beräknas utifrån värdet av motsvarande upphandling under föregående år eller under räkenskapsperioden med beaktande av de förväntade förändringarna under den kommande kontraktperioden. Det uppskattade värdet av ramavtal beräknas utifrån maximivärdet av den upphandling som planerats för ramavtalets löptid.

Vid exempelvis upphandlingen av bröd ingås ett ramavtal med tre aktörer för tre år framåt. Upphandlingens värde ska uppskattas utifrån uppgifterna i historiken och på basis av hur mycket som årligen har budgeterats för brödupphandling. Det är också viktigt att undersöka marknaden och vid behov göra en priskartläggning.

Bilden ovan visar hur man kan använda kontraktsvillkoren kan göra det möjligt att handla upp närprodukter vid upphandlingar som underskrider respektive överskrider det nationella tröskelvärdet. Alternativen för upphandling av närprodukter är många.

Förbud mot att dela upp upphandlingar

En upphandling får inte delas upp eller beräknas med exceptionella metoder i syfte att undgå tillämpning av bestämmelserna i upphandlingslagen. En varuupphandling eller en tjänstepupphandling får inte heller kombineras med en byggentreprenad eller andra upphandlingsobjekt.

En uppdelning av upphandlingen ska grunda sig på faktiska ekonomiska eller tekniska omständigheter som de upphandlande enheterna vid behov ska kunna påvisa. Bedömningen ska grunda sig på en naturlig sammanställning av den övergripande upphandlingen.

Upphandlingar som naturligt är av samma typ och som konkurrensutsätts samtidigt ska anses ingå i samma upphandlingshelhet. Uppmärksamhet kan fästas vid de perioder under vilka upphandlingsposter konkurrensutsätts som helheter inom ramen för systematisk upphandlingsverksamhet. Att dela upp en upphandling bestående av liknande varor och konkurrensutsätta den i poster i syfte att kringgå bestämmelserna i lagen strider alltså mot upphandlingslagen.

Med hänvisning till vad som anges ovan är det möjligt att göra produktgruppsvisa upphandlingar av till exempel bageriprodukter, bär, förädlade fiskprodukter. Också

säsong produkter kan konkurrensutsättas som en egen grupp.

Bestämmelsen förhindrar dock inte en uppdelning av upphandlingen i poster, om upphandlingen av varje enskild post genomförs i enlighet med procedurkraven i upphandlingslagen. Att dela upp en omfattande upphandling kan vara motiverat eftersom det medger en fördelning av den ekonomiska eller tekniska risk som är förknippad med upphandlingen eller med tanke på konkurrensförhållandena.

Till exempel små bagerier kan på grund av kapacitetsbrist inte alltid tillgodose en hel stads behov av bageriprodukter. Upphandlingen kan dock delas upp till exempel regionalt förutsatt att man vid konkurrensutsättningen av varje del tillämpar ett konkurrensförfarande som bestäms enligt det totala värdet av upphandlingen.

För att tillräckligt många anbudsgivare ska delta i en anbudstävling bör man i synnerhet vid gemensam upphandling överväga om delanbud kan vara möjliga. Då kan också små och medelstora företag delta i anbudstävlingen. Förfarandet strider inte mot förbudet mot uppdelning, om det inte leder till att förpliktelserna i lagen kringgås.

Om man däremot inte konkurrensutsätter de varor, tjänster eller byggarbeten av samma typ som ska beställas samtidigt eller inom en kort tidsperiod, kan det vara fråga om ett förfarande som strider mot förbudet mot uppdelning av upphandlingen. Återkommande upphandling kan genomföras t.ex. med hjälp av ramavtal.

Att tillåta delanbud

Om delanbud tillåts, är det viktigt att i anbudsinfordran fastställa för vilka delar det är möjligt att lämna särskilda anbud. Det gäller också att beakta bl.a. jämförbarheten mellan inlämnade delanbud och de totala anbudena, kombinationen av olika delanbud och deras effekt på anbudsvillkoren.

Om det i anbudsinfordran inte anges att delanbud är tillåtna, får sådana anbud inte godkännas. Vid livsmedelsupphandling kan man till exempel begära delanbud för varje kök eller produktgrupp.

Om det inte är möjligt att tillåta delanbud, kan man i anbudsinfordran påminna anbudsgivarna om att de kan delta i anbudsförfarandet som grupp. Till exempel en lantbruksföretagare kan använda en annan potatisodlare som underleverantör eller en annan företagare i regionen som vidareförädlare av potatis.



Tydlighet i anbudsfordringarna

- Dokumenten med anbudsinfordringar ska vara så informativa och entydiga som möjligt. Det går inte att ge rekommendationer om hur långa dokumenten får vara, eftersom det i lagen anges att vissa uppgifter, såsom uppgifterna om bakgrunden till upphandlingen ska ingå i anbudsinfordran. För anbudsgivare är det en fördel att lära sig läsa anbudsinfordringar så att de hittar de mest väsentliga avsnitten i dem. [Exempel på anbudsinfordran](#).
- Blanketterna ska vara utformade så att de är lätta att fylla i. [Exempel på en blankett för anbudsinfordran med anvisningar om hur man fyller i den](#). I exemplet är ambitionen att göra en områdesindelning som är ändamålsenlig med tanke på logistiken.

Följande uppgifter i anbudsinfordran gör det lättare för små lokala livsmedelsföretag att delta i konkurrensen:

- När det gäller färska produkter kan anbud lämnas antingen för alla produkter och alla områden ("huvudsaklig leverantör") eller för ett visst område ("kompletterande leverantör") för följande målgrupper: rotfrukter, lök, förbehandlade rotfrukter, färska bärprodukter, färsk potatis och färska fiskprodukter.
- Kommunvisa delanbud accepteras.
- Gruppvisa delanbud accepteras.
- Gemensamma anbud från företagare accepteras.

Vid konkurrensutsättning kan också en partileverantör godkännas som varuleverantör. Via en partileverantör är det möjligt att köpa produkter även från små företag, om produkterna ingår i partiaffärens sortiment. Från den utvalda partileverantören är det likaså möjligt att köpa nya produkter mitt under kontraktstiden, om produkten ingår i sortimentet.

Anbudsgivarens lämplighet

Anbudstagaren kan ställa krav på leverantören, till exempel krav som gäller kompetensen hos leverantörens personal, leverantörens tekniska kapacitet, tidigare erfarenhet och yrkesskicklighet samt ekonomiska och finansiella situation. Kraven kan också gälla produktutbildning och samarbete kring produktutveckling. Syftet med kraven är att försäkra sig om att den leverantör som vinner anbudstävlingen klarar av de åtaganden som anges i upphandlingskontraktet.

Den upphandlande enheten får inte ställa krav som är oskäligt höga i förhållande till upphandlingens behov och mål. Därför ska man fastställa en optimal nivå på lämplig-

hetskraven för att främja tävlingen, sporra närproducenterna och trygga upphandlingsenhetens kontraktsenliga ställning.

Enligt många företag är också att den administrativa belastning det innebär att företagen måste visa upp en betydande mängd intyg eller andra handlingar om anbudsgivarens lämplighet ett stort hinder för deras deltagande i offentliga upphandlingar. Situationen kan göras mycket enklare genom att man begränsar den typen av krav. Anbudsgivaren kan till exempel i sitt anbud helt enkelt intyga att det inte föreligger några uteslutningsgrunder och att den uppfyller de lämplighetskrav som ställts av upphandlingsenheten. Efter anbudstävlingen kan upphandlingsenheten begära att få de egentliga uppgifterna bara av den vinnande anbudsgivaren.

Minimikrav på livsmedel

De upphandlande enheterna kan förutom på anbudsgivarna ställa olika krav också på själva upphandlingsobjektet, dvs. livsmedlen. Men detta förutsätter att de ställda kraven har en anknytning till upphandlingen och att de har betydelse när man jämför anbudet. Det är inte tillåtet att utan grund använda krav som begränsar konkurrensen eller gynna eller åsidosätta en anbudsgivare.

Grunderna och kriterierna för jämförelsen anges i anbudsinfordran. För att få med närmast i en anbudsinfordran, kan man lägga fram detaljerade minimikrav enligt produktgrupp för åtminstone följande livsmedelsegenskaper:

- färskhet
- jämn kvalitet
- produktens storlek, form, vikt och förpackning
- salt- och fetthalt
- renhet (inga livsmedelstillsatser eller genmodifierade komponenter)
- spårbarhet
- ekologiskt producerade
- kvalitets- och storleksklassificering (t.ex. EU:s storleksklassificering)
- sammansättning
- näringshalt
- mängd bakterier
- säkerhet
- förädlingsgrad

Dessutom är det möjligt att tillämpa andra slags krav som dock ska beakta principen om icke-diskriminering av anbudsgivarna.

Krav på produkterna:

- process (t.ex. bär och frukter behöver inte värmebehandlas)
- leveranstid (korta leveranser och t.ex. leveranser nattetid)
- hantering av svinn
- miljökvalitet, bl.a. att undvika enkelförpackade produkter, gynna returförpackningar eller förpackningar i returmaterial och i första hand välja kortare transporter
- varudeklaration för förädlade produkter
- uppgift om ursprung för råvaror som ingår i förädlade produkter
- uppgifter som identifierar produkterna
- inga livsmedelstillsatser eller kriterier för godkända livsmedelstillsatser i de produkter som ska upphandlas
- de produkter som erbjuds ska uppfylla kraven i lagarna och förordningarna om livsmedel och livsmedelstillsyn samt övriga myndighetsföreskrifter
- förpackningspåskrifterna ska följa myndigheternas föreskrifter
- i utbudet ska det ingå förpackningsstorlekar som lämpar sig för små kök
- vid upphandlingen av livsmedel ska aktuella näringsrekommendationer beaktas
- produkterna ska skickas som delleveranser till respektive verksamhetsställe enligt kökets beställningar en till två gånger i veckan (vid behov mera sällan) mellan kl. 7.00 och 15.00, eller enligt en särskilt fastställt tidtabell
- flytande mjölkprodukter (lådor) ska levereras i särskilda transportramar (på underlag) så att de kan skjutas direkt in i mjölkkylen



Kraven får dock inte vara så stränga att företagen och deras produkter inte överhuvudtaget har några möjligheter att gå med i en anbudstävling.

EXEMPEL PÅ MINIMIKRAV:

- Potatisleverantörer ska kunna leverera potatis som inte har behandlats med bekämpningsmedel, konserveringsmedel och medel som hindrar potatisen från att mörkna.
- Morotsprodukter ska kunna användas utan uppvärmning.
- Förbehandlade produkter ska levereras inom 24 timmar från förbehandlingen.
- Förpackningarna ska kunna återvinnas.
- Skalad potatis ska levereras inom 24 från det att den skalades.
- Frallor ska levereras inom 6 timmar från gräddningen.

EXEMPEL: SPÅRBARHET SOM UPPHANDLINGSKRITERIUM

Esbo Catering genomförde våren 2013 en konkurrensutsättning också med kriteriet: "Den plats eller gård där de jordgubbar som används vid tillredningen av produkter har odlats ska anges i anbudet och på förpackningen ska anges vem som har förpackat produkten och förpackningsplatsen."

Jämförelsegrunder för anbud

Jämförelsegrunderna (kriterierna) för anbudet handlar, liksom minimikraven för livsmedel, om själva produkten som ska upphandlas. Således kan många av de egenskaper som ska vägas in när det gäller minimikraven också beaktas i jämförelsegrunderna. Fördelen med jämförelsegrunder jämfört med minimikrav är att man på de förra tillämpar en successiv funktionsprincip: skillnaderna mellan anbudet är mera diskreta, eftersom man inte talar om att förkasta och godkänna anbudet utan om skillnader i poäng. Jämförelsegrunderna ska vara individualiserade. Som jämförelsekriterium kan man använda till exempel att produkten är ekologiskt producerad, förpackningen kan återvinnas, produkten är färsk osv.

Förslag till kriterier enligt produktgrupp

Produktgrupper	Kvalitetskriterier	Indikatorer (fastställs av respektive matservice)
FÄRSKT KÖTT se griskött på sidan 41	Ursprung Möjlighet att spåra gård och slaktparti Hantering av kylkedjan Färskhets Säkerhet Fett- och köttthalt	Ursprungsland ska uppges, också kompletterande partier Dokumenteringssystem Egenkontrollsystem Godkänd användningstid från slakt-/förpackningsdagen (fastställs bl.a. utifrån förpackningsmetod) Verifieras med stöd av kontrollsystem: Helt fri från hormoner och läkemedelsrester (= krav på 0-nivå). Helt fri från salmonella, listeria, yersinia, norovirus (= krav på nollnivå). Rester av främmande ämnen inom ramen för tillåtna gränsvärden. Procentandel
MARINERAT KÖTT, KÖTT- PRODUKTER OCH HALVFABRIKAT se griskött på sidan 41	Ursprung och spårbarhet Kött-, fett-, fiber- och salthalt Färskhets Säkerhet	Ursprungsland för huvudråvarorna ska uppges, dokumentering av huvudråvaror Procentuell andel av köttet Godkänd användningstid från förpackningsdagen (fastställs bl.a. utifrån förpackningsmetod) Hantering och dokumentering av kvalitetskedjan
MJÖLKPRODUKTER	Ursprung och spårbarhet Fettthalt Färskhets Säkerhet Hälsosamhet Sockerhalt Frihet från livsmedelstillsatser Salthalt (t.ex. ost)	Ursprungsland för huvudråvarorna ska uppges, dokumentering av huvudråvaror Procentandel Godkänd användningstid från förpackningsdagen (fastställs bl.a. utifrån förpackningsmetod) Hantering och dokumentering av kvalitetskedjan Mervärdesprodukter, vitaminer och näringstillsatser ska uppges var för sig X g/100 g eller procentandel Inga konstgjorda tillsatser Procentandel
FETTPRODUKTER	Ursprung och spårbarhet Fett-, vatten- och salthalt Färskhets Säkerhet	Ursprungsland för huvudråvarorna ska uppges, dokumentering av huvudråvaror Procentandel Godkänd användningstid från förpackningsdagen (fastställs bl.a. utifrån förpackningsmetod) Hantering och dokumentering av kvalitetskedjan
ÄGG	Ursprung och spårbarhet Färskhets Säkerhet	Ursprung och gård ska uppges Godkänd användningstid från förpackningsdagen Dokumenterat fri från salmonella Behovet av antibiotikabehandling av höns ska dokumenteras

Förslag till kriterier enligt produktgrupp

Produktgrupper	Kvalitetskriterier	Indikatorer (fastställs av respektive matservice)
FÄRSK FISK, FISKPRODUKTER	Ursprung och säkerhet Hantering av kylkedjan Färskhet Andelen vildfisk av den fisk som använts (t.ex. fiskfärsbiffar) Mängden fisk i produkten Certifierad, ansvarsfullt fångad	Ursprungsland och fångstplats ska uppges Egenkontrollsystem och dokumentation Fångstplats och godkänd användningstid från förpackningsdagen (fastställs bl.a. utifrån förpackningsmetod) Procentandel Procentandel MSC-certifikat (Marine Stewardship Council)
TVÄTTAD POTATIS	Ursprung Sort Miljökriterier	Ursprungsland, odlingsgård och produktionssätt ska uppges Sorten uppges enligt användningsändamål Standard för matpotatis som utarbetats av Förenta nationernas ekonomiska kommission för Europa (FN/ECE Standard FFV-52). Standarden omfattar krav på kvalitet, storlekssortering, förpackning och förpackningspåskrift. För potatis som säljs förpackad ingår förutom kraven i förordning 264/2012 också krav på obligatoriska allmänna förpackningspåskrifter i förordning 1084/2004. På förpackningen för potatisprodukter ska också finnas bl.a. en ingrediensförteckning. Leverans i returkärl
SKALAD POTATIS OCH ANDRA VIDAREFÖRÄDLADE ROTFRUKTER	Ursprung Sort Färskhet Skalnings- och behandlingsmetod Miljökriterier	Ursprungsland och odlingsgård ska uppges Sorten uppges enligt användningsändamål Skalningsdag samt fastställd leveranstäthet och -metod (t.ex. potatis som skalats senast dagen innan levererad i ett vattenkärl) Skalad med knivskalare eller annan angiven behandlings-, förpacknings- och förvaringsmetod Fri från tillsatsämnen Leverans i returkärl
ÖVRIGA ROTFRUKTER, GRÖNSAKER, BÄR, FRUKTER, SVAMP OCH FÖRÄDLADE PRODUKTER	Ursprung Sort Kvalitetsklass (grönsaker) Färskhet Behandlingsmetod Halten av råvaror i de förädlade produkterna Produktinnehåll Användning utan uppvärmning Miljökriterier	Ursprungsland och odlingsgård/insamlingsområde ska uppges Sorten uppges enligt användningsändamål Produkter som motsvarar minst kvalitetsklass II. Grönsakerna ska uppfylla kraven på kvalitetsklass II (EU:s eller nationella kvalitetskrav) enligt vilka produkterna ska vara lika livsmedelsdugliga och hållbara som produkter av specialklass eller klass I. Om det för någon produkt har angetts lägsta vikt eller minsta storlek, ska dessa kriterier tillämpas också i kvalitetsklass II Tidpunkten för skörd/plockning ska uppges (färsksvaror) och godkänd användningstid från förpackningsdagen (fastställs bl.a. utifrån förpackningsmetod) Fastställd behandlingsgrad och -metod Halten av råvaror, socker, salt, fett m.m. Tillåtna råvaror i förädlade produkter/kraven enligt produktdeklarationen Produkten kan serveras utan uppvärmning Leverans i returkärl. Av den energi som använts för produktionen av växthusprodukter är 80 procent förnybar energi.

Förslag till kriterier enligt produktgrupp

Produktgrupper	Kvalitetskriterier	Indikatorer (fastställs av respektive matservice)										
BAGERIPRODUKTER	Ursprung Storlek Färskhet Produktinnehåll samt salt- och fiberhalt	Ursprungsland för huvudråvaror ska uppges Vikt/enhet (konkurrensutsatts enligt vikt eller fastställs lägsta vikt/enhet) Tidpunkt för tillverkningen, fastställs vilken färskhet som krävs Tillåtna råvaror i förädlade produkter/kraven i produktdeklarationen, salthalt %										
SPANNMÅLSPRODUKTER	Ursprung Färskhet Behandlingsmetod Egenskaper Produktinnehåll	Ursprungsland för råvaror och produktens förädlingsland ska uppges Godkänd användningstid från förpackningsdagen (fastställs bl.a. utifrån förpackningsmetod) Fastställd behandlingsgrad och -metod Kravenliga egenskaper Tillåtna råvaror i förädlade produkter/kraven i produktdeklarationen										
ANNAT SOM BÖR OBSERVERAS	Överväg möjligheterna att ersätta frysprodukter med färskvaror och andra lokala förädlade produkter. Vid användningen av frysprodukter (t.ex. lokala bär, insjöfisk) gäller frågan bl.a. vem som ska frysa ner produkten, i vems fryshuset produkten ska förvaras (producenten, fryshuset, köket eller någon annan) och förpackningsmetod och förpackningsstorlek för den slutliga användningen. När det gäller andra produktgrupper (t.ex. kryddor, örter, honung, safter, buljongpulver, såser, konserver), undersök det lokala utbudet och kontrollera om produkterna lämpar sig för dina behov. Tillämpa kriterierna enligt produkt. GTS-namnskydd som kriterium: EU har tre system för skydd av produktnamn: skyddad ursprungsbeteckning (SUB), skyddad geografisk beteckning (SGB) och garanterad traditionell specialitet (GTS). Beteckningen garanterad nationell specialitet skyddar produktens traditionella tillverkningsmetod, receptet. Det hänvisas inte till produktens ursprung, utan man vill framhäva produktens traditionella sammansättning och produktionsmetod. En GTS-skyddad produkt kan tillverkas vars som helst inom EU-området, men produkten ska tillverkas enligt den registrerade tillverkningsmetoden. För alla produktgrupper lönar det sig att överväga miljömässiga och sociala kriterier. När det gäller exempelvis miljökrav kan man framhålla minskat matsvinn och produktionsmetoder, i fråga om sociala kriterier sysselsättning och arbetsförhållanden, samarbete och nätverkande samt kulturväxternas diversitet och matkulturen. Av finländska produkter har sahti, kalakukko och karelsk pirog skyddats som garanterad traditionell specialitet. Andra exempel: osten "Mozzarella" (Italien), ölet "Faro" (Belgien), "Falukorv" (Sverige). Mer information under länken: http://www.mmm.fi/sv/index/amnesomraden/livsmedel/laatujaturvallisuus/EUnamnskyddssystem.html											
GRISKÖTT	Val av griskött på basis av tillämpad metod inom primärproduktionen Kvalitetskriterier för ansvarsfull primärproduktion: – färskt, marinerat griskött från 1.5.2014 – alla produktgrupper (färska, marinerade, djupfrysta köttprodukter och förädlade produkter) med 100 procent griskött från 1.5.2015 <table><tr><th>Kvalitetskriterium</th><th>Indikator</th></tr><tr><td>Grisarna ska ha knorr</td><td>Kvalitetssystemet inom produktionen eller landets lagstiftning förbjuder kupering</td></tr><tr><td>Grisarna har mer utrymme</td><td>Kvalitetssystemet i produktionen eller landets lagstiftning förutsätter ett utrymme på över 0,9 kvadratmeter/köttgris.</td></tr><tr><td>Producerad enligt det nationella kvalitetssystemet</td><td>En oberoende instans visar att produktpartiet uppfyller kriterierna i EU:s förordning 1974/2006. Överskrider i betydande grad t.ex. ansvarsdimensionen i lagstiftningen (djurhälsa, välbefinnande, produktsäkerhet, miljö). Status enligt det nationella kvalitetssystemet beviljad.</td></tr><tr><td>Bestyrkt enligt ett certifierat kvalitetssystem</td><td>En ackrediterad kvalitetsrevisor ska verifiera och bestyrka de särdrag som överträffar lagstiftningen och uppfyller kriterierna enligt EU2010/c341/04.</td></tr></table>		Kvalitetskriterium	Indikator	Grisarna ska ha knorr	Kvalitetssystemet inom produktionen eller landets lagstiftning förbjuder kupering	Grisarna har mer utrymme	Kvalitetssystemet i produktionen eller landets lagstiftning förutsätter ett utrymme på över 0,9 kvadratmeter/köttgris.	Producerad enligt det nationella kvalitetssystemet	En oberoende instans visar att produktpartiet uppfyller kriterierna i EU:s förordning 1974/2006. Överskrider i betydande grad t.ex. ansvarsdimensionen i lagstiftningen (djurhälsa, välbefinnande, produktsäkerhet, miljö). Status enligt det nationella kvalitetssystemet beviljad.	Bestyrkt enligt ett certifierat kvalitetssystem	En ackrediterad kvalitetsrevisor ska verifiera och bestyrka de särdrag som överträffar lagstiftningen och uppfyller kriterierna enligt EU2010/c341/04.
Kvalitetskriterium	Indikator											
Grisarna ska ha knorr	Kvalitetssystemet inom produktionen eller landets lagstiftning förbjuder kupering											
Grisarna har mer utrymme	Kvalitetssystemet i produktionen eller landets lagstiftning förutsätter ett utrymme på över 0,9 kvadratmeter/köttgris.											
Producerad enligt det nationella kvalitetssystemet	En oberoende instans visar att produktpartiet uppfyller kriterierna i EU:s förordning 1974/2006. Överskrider i betydande grad t.ex. ansvarsdimensionen i lagstiftningen (djurhälsa, välbefinnande, produktsäkerhet, miljö). Status enligt det nationella kvalitetssystemet beviljad.											
Bestyrkt enligt ett certifierat kvalitetssystem	En ackrediterad kvalitetsrevisor ska verifiera och bestyrka de särdrag som överträffar lagstiftningen och uppfyller kriterierna enligt EU2010/c341/04.											

Upphandlingsförfaranden

GÄLLANDE TRÖSKELVÄRDEN

Nationella tröskelvärden:

Varor och tjänster	30 000 €
Social- och hälsovårdstjänster	100 000 €
Byggnadsentreprenader	150 000 €

EU:s tröskelvärden för kommuner:

Varor och tjänster	207 000 €
Byggnadsentreprenader	5 186 000 €

Förfaranden vid mindre upphandlingar

Upphandlingslagen möjliggör direktupphandling vid upphandlingar som underskrider tröskelvärdet. Direktupphandling är möjlig vid upphandlingar som har ett värde på några tusen euro och som inte behöver konkurrensutsättas, utan det räcker med att klarlägga marknadsförhållandena. Vid direktupphandling ska ändå upphandlingsenhetens (kommunens, samkommunens osv.) regler beaktas. På detta sätt är det möjligt att köpa små partier av enskilda producenter för kökets behov. Problemet vid direktupphandling är frågan om huruvida upphandlingens verkliga värde håller sig inom ramarna för anvisningarna och vilken den faktiska upphandlingshelheten är. Värdet av upphandlingen ska beräknas för hela kontraktstidsperioden.

Matservicebranschen har stora möjligheter att köpa produkter i form av mindre upphandlingar eller för experiment. Kontraktsklausulen kan då vara t.ex.: "Köparen förbehåller sig rätten att under kontraktstidsperioden köpa

mindre partier av säsongs- och specialprodukter och skräddarsydda produkter utanför kontraktet."

Förfarandena vid mindre upphandlingar ger branschen större frihet att köpa närprodukter, eftersom små upphandlingar inte omfattas av upphandlingslagstiftningen. Det är fråga om upphandlingar som underskrider det nationella tröskelvärdet.

När det gäller anvisningarna för och genomförandet av mindre upphandlingar kan man tillämpa olika upphandlingsförfaranden på ett mångsidigt sätt och fastställa upphandlingarnas omfattning så att det stöder förfarandena. Men det är viktigt att se till att själva upphandlingsprocessen inte blir för stelbent och kostnaderna för höga.

Majoriteten av de mindre upphandlingarna sköts **med stöd av s.k. ramavtal** genom direkta beställningar av **leverantörer** som har konkurrensutsatts på nationell eller EU-nivå.

Vid ett **enkelt selektivt förfarande** kan upphandlingsenheten utse leverantörerna av närprodukter (vanligen 3–5) och skicka uppgifter om kraven till dem, t.ex. per e-post. Fördelen med selektivt förfarande är att den upphandlande enheten kan fastställa vilka anbudsgivare som är mest lämpliga t.ex. utifrån en enkel kartläggning.

Vid mindre upphandlingar kan man ofta också tillämpa ett **enkelt förhandlat förfarande**. Den upphandlande enheten utför som grund en enkel kartläggning av marknaden, och beslutar utifrån den vilka leverantörer av närprodukter som får delta i förfarandet. De egentliga förhandlingarna genomförs som traditionella förhandlingar per telefon eller per e-post. Fördelen med e-postförhandlingar är att alla fakta samtidigt automatiskt skrivs ner och det är lätt att skicka förhandlingsresultaten till beslutsfattaren.

Vid mindre upphandlingar är det också möjligt att tillämpa ett öppet förfarande, men det kräver mera arbete, om företagaren inte har tillgång till ett elektroniskt system för konkurrensutsetning. Ett öppet förfarande möjliggör dock en bredare anbudsbas, eftersom alla intresserade leverantörer kan lämna anbud.

Förfaranden vid upphandling som omfattas av upphandlingslagen

Upphandlingar som omfattas av upphandlingslagen och som överstiger det nationella tröskelvärdet samt EU-



upphandlingar är mer komplicerade och tar längre tid än mindre upphandlingar. Vid dessa upphandlingar innefattas närprodukter vanligen av livsmedelsgrupper av olika slag, t.ex. jordgubbar konkurransutsätts som en del av gruppen bär. Konkurrensutsättningen sköts till stor del elektroniskt över Internet. Konkurrensutsättningen leder vanligen till att företagaren ingår ramavtal med utvalda leverantörer och de egentliga beställningarna görs med stöd av avtalen via elektroniska beställningssystem.

Vid dessa upphandlingar framhålls vikten av planeringen i början av upphandlingsprocessen, eftersom själva konkurransutsättningen är en formbunden process som är svår att påverka efter att anbudsinfordran har publicerats. Med tanke på upphandlingsprocessen är det också av största vikt att man i planeringsfasen anlitar potentiella anbudsgivare för upphandlingen av närprodukter som experthjälp.

De vanligaste upphandlingsförfarandena vid nationella och EU-upphandlingar är öppet och selektivt förfarande som tillämpas för att konkurransutsätta de ramavtal som beskrivs ovan. Vid upphandling av livsmedel används förhandlat förfarande fortfarande i någon mån. Ett bra exempel på användningen av förhandlat förfarande i upphandlingsprocessen finns på sidan 61 i handboken.

Till de nyaste upphandlingsförfarandena som är väl värda att pröva hör dynamiskt upphandlingssystem och elektronisk auktion. Dessa kan med också lämpa sig för konkurransutsättning av närprodukter och s.k. säsongprodukter. Mera information om upphandlingsförfaranden finns under länken nedan: <http://www.hankintaohjeistus.fi/page17.php> (på finska), för motsvarande information på svenska, se t.ex. <http://www.upphandling.fi/sv/upphandlingsprocessen/upphandlingsforfarande/Sidor/default.aspx>

Ramavtal

En bra metod för att få närproducenter att engagera sig i upphandlingsavtal är att tillämpa ett ramavtalsförfarande med flera, minst tre, leverantörer.

Urvalskriterium för anbud

Av de givna anbuden bör man välja det som totalekonomiskt sett är mest fördelaktigt för upphandlingsenheten. Det rekommenderas att kriteriet totalekonomiskt fördelaktigt i stor utsträckning ska användas som grund för upphandlingen, med det undanröjer ändå inte kravet på att utarbeta upphandlingskriterier.

Genom att använda jämförelsekriterier som gäller en hög kvalitet på livsmedlen och lägga lämplig vikt vid dem är

det möjligt att få inhemska och närproducerade produkter till storköken. I anbudsinfordran försäkrar man sig om att minimikraven på livsmedlen uppfylls och utöver dessa slår man fast andra kvalitetskriterier. Men när kriterierna fastställs är det viktigt att undvika s.k. överkvalitet, eftersom det kan förhindra att mindre företag deltar i anbudstävlingen och medverka till att upphandlingspriserna höjs för mycket.

In house-upphandling

En upphandling behöver inte konkurransutsättas om den görs av en enhet som är anknuten till den upphandlande enheten (in house-enhet). Med anknuten enhet avses en enhet som är formellt fristående från upphandlingsenheten och självständig med tanke på beslutsfattandet, och som den upphandlande enheten ensam eller tillsammans med andra upphandlande enheter övervakar på samma sätt som den övervakar egna verksamhetsställen och som bedriver huvuddelen av sin verksamhet tillsammans med de upphandlande enheter som utövar ett bestämmande inflytande över den. För detta krävs det faktisk och absolut kontrollbehörighet.

EXEMPEL

Restaurangtjänsten i Savolax utbildningssamkommun omfattar sju kök med egen tillagning. I köken arbetar totalt omkring 50 yrkesproffs inom mat- och rengöringsservice. Kunder är ungdoms- och vuxenstuderande inom yrkesutbildningen på andra stadiet, personalen och ett stort antal gäster. Varje dag serveras cirka 3 500–4 000 matportioner. Förutom lunch- och gästservering erbjuder storköken också kafétjänster.

Största delen av de livsmedel som upphandlas av Savolax utbildningssamkommun har konkurransutsatts av en inköpscentral. En del av livsmedlen inhandlas dock under säsongen som in house-upphandlingar från samkommunens enhet på naturresursområdet. Där kan man få ekologiskt odlad potatis, grönsaker från friland, rotfrukter och mindre mängder vete. År 2013 handlade restaurangtjänsten upp hela naturresursområdets ekologiskt odlade potatisskörd till sina studentrestauranger. Verksamhetens andel är mycket liten, men pedagogiskt sett har den stor betydelse. Oberoende av studieområde ser studerandena hur en hållbar matkedja fungerar i menyerna, på Internet, i infoteven samt i de interna och externa medierna.

Läs mer om in house-upphandling:

<http://www.upphandling.fi/sv/upphandlingsprocessen/planering-av-upphandling/upphandlingssamarbete/Sidor/default.aspx>

Livsmedelsupphandling vid konkurrensutsättning av matservicen

Enligt 2 § i kommunallagen ska kommunen sköta de uppgifter som den har åtagit sig med stöd av självstyrelsen och som stadgas för den i lag. Kommunen kan sköta sina lagstadgade uppgifter själv eller i samarbete med andra kommuner. De tjänster som skötseln av uppgifterna förutsätter kan kommunen också beställa av andra tjänsteproducenter. Kommunerna håller allt mer på att överta rollen som den som tryggar servicen istället för den som producerar den. Det ställs allt högre kvalitetskrav på servicen samtidigt som det förutsätts ökad kostnadsmedvetenhet och effektivitet. Enligt lagstiftningen ska offentlig upphandling konkurrensutsättas och även vid konkurrensutsättning av köpta tjänster måste upphandlingslagen följas.

Att lägga ut matservicen är ett strategiskt val. Den strategiska ledningen av upphandlingen av köpta tjänster kräver att kommunen har en klar vision om vilka mål den vill uppnå med upphandling. Det behövs också upphandlingskompetens och en vilja att genomföra de uppställda målen. Under kontraktperioden bör man också kunna utveckla de köpta tjänsterna innovativt och brukarorienterat i samarbete med brukarna och den som tillhandahåller servicen.

Utöver sina andra mål för konkurrensutsättningen kan kommunen också försäkra sig om att målen för hållbar utveckling, ansvarsfullhet och regionalekonomi genomförs (regeringens mål, s. 9–10) när matservicen läggs ut. Detta görs efter ett politiskt beslut med stöd av en strukturerad upphandlings- och servicestrategi, där dessa frågor har beaktats och fastställts. Redan innan servicen konkurrensutsätts bör man med utgångspunkt i strategin fundera över vilken typ av partnerskap man förväntar sig av den blivande serviceproducenten och hur man vill att producenten ska agera.

Att konkurrensutsätta matservicen är ett systematiskt arbete

När upphandlingen planeras och förbereds men innan konkurrensutsättningen startar är det viktigt att klargöra om det på marknaden finns aktörer vars strategier överensstämmer med kommunens mål. Det lönar sig således att kartlägga marknaden och i god tid föra en föregripande dialog med lämpliga aktörer. Först efter det inleds den egentliga konkurrensutsättningsprocessen. Anbudsinfordran ska utformas med omsorg och man behöver fundera över i hurdana helheter servicen ska upphandlas och vilka lämplighetskrav man ställer på anbudsgivarna. Också alla definitioner, krav och jämförelsegrunder som gäller upphandlingsobjektet samt avtalsvillkoren ska skrivas ner tydligt och entydigt. Om man är intresserad av närmat eller vill att regionalekonomin uppmärksammas på annat sätt,

måste det anges i anbudsinfordran och deras vikt ska tydligt framgå av poängsättningen vid bedömningen av anbudet.

I en anbudsinfordran kan man förutsätta till exempel att anbudsgivaren i upphandlingen av råvaror fäster avseende vid om produkterna är:

- färska och spårbara
- fria från salmonella
- säsongsbetonade
- ekologiskt odlade
- vegetariska

Man kan också kräva att menyerna planeras så att där ingår mat som hör till årstiden, lokala traditionella rätter och mat med säsongsanknytning. Man kan be anbudsgivaren klargöra sina principer för menyplaneringen och sitt koncept för upphandlingen av livsmedel. Om man vill försäkra sig om att maten tillreds i den egna kommunen och inte transporteras dit utifrån, ska det i anbudsinfordran ingå en tydlig beskrivning av nätverket av kök och fastslås hur man vill att maten ska tillredas. Man kan till exempel kräva att maten tillreds och serveras varm eller begära att anbudsgivaren utlovar en viss grad av egentillverkning. Dessutom kan man begära att anbudsgivaren presenterar en personalplan och att personalen uppfyller vissa kompetenskrav, t.ex. examina som är typiska för branschen och en viss nivå på språkkunskaperna.

Ett bra servicekontrakt

Vid upphandlingen av service ligger fokus numera i allt högre grad på kontraktssamarbete i stället för på hantering av upphandlingsprocessen. Kommunerna håller på att övergå till partnerskap som gynnar bägge parter. De som ansvarar för utvecklingen av den kommunala servicen måste kunna få parterna i nätverket att engagera sig i samarbete samt bygga upp ett förtroende. När service utsätts för konkurrens bör målet alltid vara ett bra servicekontrakt. Om man i anbudsinfordran vet vad man vill och kan be om det, är det lätt att ingå kontrakt. I kontraktet kan man också skriva in hur serviceproducenten och kommunen gemensamt ska utveckla samarbetet under kontraktperioden för att stödja hållbara upphandlingar, ansvarsfullhet och regionalekonomi.

Med hjälp av serviceupphandlingen kan man stödja innovationer och utveckla marknaden genom att i anbudsinfordran kräva att anbudsgivarna erbjuder nya och bättre produkter eller tillhandahåller servicen på ett bättre sätt. Vid upphandlingen är det också möjligt att beakta konsekvenserna för miljön. En upphandling som är hållbar med tanke på miljön är ofta även totalekonomiskt fördelaktig.

Anvisningar för dem som erbjuder närprodukter

Anbudsgivarens förberedelser inför en anbudstävling

Anbudsgivarens förberedelser inför en anbudstävling är särskilt viktiga i synnerhet efter införandet av elektroniska förfaranden. Mycket kan göras på förhand så att inte allt lämnas till sista anbudsdagen.

Följande länkar är viktiga informationskällor för uppföljningen av upphandlingsfrågor:

- Arbets- och näringsministeriet, <http://www.tem.fi/sv> -> offentlig upphandling
- Rådgivningsenheten för offentlig upphandling, <http://www.upphandling.fi/sv>
- Marknadsdomstolen, <http://www.marknadsdomstolen.fi/sv> -> avgöranden -> upphandlingsärenden
- HILMA, <http://www.hankintailmoitukset.fi/sv/>
- Portalen Tarjouspalvelu, <https://tarjouspalvelu.fi>

För att stärka den informationstekniska kompetensen:

- Skaffa en e-postadress till ditt företag
- Lär dig använda Internet och integrerade program (Word, Excel)
- Upprätta anbudsmallar, meritförteckningar, referenser, servicebeskrivningar m.m. i elektronisk form
- Spara/skanna företagets handlingar i elektronisk form (handelsregisterutdrag, försäkringsbevis m.m.)
- Fundera över möjligheten att inrätta en elektronisk handelsplats för att underlätta beställningarna
- Tillhandahåll elektroniska fakturor

För att utveckla din egen företagsverksamhet:

- Utforma servicepaket, produktifiera
- Fundera över möjligheterna med kvalitetssystem, certifiering och kvalitetsrevision
- Beakta miljöfrågor
- Nätverka och samarbeta med andra företag (möjlighet att lämna gemensamma anbud som grupp)

Beakta för närprodukters del följande kritiska punkter:

- Leverera till beställaren produkter av överenskommen kvalitet med ändamålsenlig förpackningspåskrift vid överenskommen tidpunkt enligt planerad leveransfrekvens
- Anpassa förpackningsstorleken till kökets storlek (storköksförpackningar)
- Se till att köket får produkter som är lämpligt förädlade (tvättade, skalade, hackade, frysta)

En av de vanligaste orsakerna till att ett anbud förkastas är att anbudsgivaren föreslår kontraktsvillkor som avviker från anbudsinfordran.



Att ingå och följa upp ett upphandlingskontrakt

I upphandlingslagen finns inga bestämmelser om längden på en kontraktperiod annat än i fråga om ramavtal. Ett ramavtal gäller som regel i högst fyra år. Vid bedömningen av upphandlingskontraktets längd är det viktigt att hänsyn tas till behoven hos såväl matservicen som smeföretagen. Det är i särklass viktigt att föra en dialog under kontraktstiden genom hela upphandlingsprocessen.

Ett långsiktigt och öppet samarbete under kontraktstiden säkerställer ett tillräckligt kassaflöde för producenten och garanterar att kvaliteten uppfyller kundens krav. En närproducent har möjlighet att utveckla sin verksamhet och investera i den. Att hålla fast vid leveransvillkoren är en garanti för att verksamheten är pålitlig samtidigt som leverantören försäkras om att få vara med under nästa kontraktperiod. Feedbacksamtalen mellan upphandlingsenheten och företagaren är synnerligen viktiga, eftersom det under dem kan uppstå nya idéer om produktutvecklingen av nya produkter.

Upphandlingslagen revideras

I Finland har det inletts en totalrevidering av lagstiftningen om offentlig upphandling. Den finns under länken www.europarl.europa.eu. Syftet med revideringen är bland annat att förenkla upphandlingsförfarandena och förbättra smeföretagens möjligheter att delat i anbudstävlingar (t.ex. punkterna 78–79, 124 i dokumentet) samt i samband med upphandling ta större hänsyn till faktorer som gäller sysselsättning, hälsa och sociala aspekter. Till följd av revideringen kommer den offentliga sektorn att kunna handla upp varor och tjänster som bättre tillgodoser dess behov. I upphandlingskriterierna blir det möjligt att föra in närmare definitioner, såsom närmät och miljöansvar (till exempel punkterna 36–42, 123 i dokumentet).



För att upphandlingen av närmät ska lyckas bra krävs det en systematiskt förberedd upphandlingsprocess som ibland kan pågå upp till ett par år.

Syftet är dessutom att öka smeföretagens deltagande i anbudstävlingar, se över de nationella tröskelvärdena och utforma en mekanism för övervakningen av upphandlingar.

I den nya lagen kan produktutveckling och föregripande dialog komma att få en mer

framträdande ställning än i dag. I upphandlingslagen möjliggörs ett s.k. innovationspartnerskap som uppmanar till ett brett forsknings- och utvecklingssamarbete mellan företagen.

Bakom reformen ligger EU:s direktiv om offentlig upphandling som utfärdades i början av 2014. Beredningen har som mål att den nya upphandlingslagen ska kunna träda i kraft våren 2016.



Upphandlingsprocesserna inom den offentliga matservicen – exempel på god praxis

Erfarenheten har visat att upphandlingen av närmat lyckas bäst i regioner där upphandlingsnätverket samordnas av ett upphandlingsombud eller en liknande samordnare av närmat (t.ex. en aktör inom ett regionalt livsmedelsprojekt eller näringsombudsman). Samordnarens uppgift är att vara sammankallande i nätverket och stödja upphandlingsprocessen samt fungera som ”puschare” under hela processen. Aktörerna själva har inte nödvändigtvis en samlad bild av processen, och utan samarbete förs inte heller resurserna framåt – därför behövs det stöd för upphandlingen. Samordnaren spelar också en viktig roll som förmedlare av information om aktuella frågor.

I upphandlingsprocessen för närmat behövs det en förändring i både tanke och handling för att förändringen ska konkretiseras också i praktiken. Det är alltid lättare att fortsätta som förut, men upphandlingen av närmat förutsätter en intention att handla på ett nytt, i början ofta mer krävande sätt. På planeringsstadiet är det också möjligt att för aktörerna ordna utbildning med anknytning till upphandlingsprocessen (om elektroniska upphandlingssystem, produktutveckling, logistik osv.).

Utgångspunkt för upphandlingen är kunden och därför är det viktigt att fastställa vem som är kund. I sin strategi fastslår kunden vad den vill skaffa. Kundens ställning i det kommunala beslutsfattandet påverkar också t.ex. det upphandlingsförfarande som väljs.

Exempel: Kajanaland, konkurrensutsättning av bageriprodukter, upphandling av närproducerade ekoprodukter i Havslappland

Nedan följer tre exempel på upphandlingen av närmat. Det första är från Kajanaland, det andra gäller konkurrensutsättning av bageriprodukter och det tredje upphandling av närproducerade ekoprodukter i Havslappland. I alla tre exemplen beskrivs i övre kanten av figurerna de olika faserna i upphandlingen av närmat, m.a.o. en ”idealisk situation”.

Vid upphandlingen av närmat är det fråga om en mer omfattande process än bara anbudsinfördran och anbud. De viktigaste faserna är planeringen (1) och dialogen under kontraktperioden (3). Anbudsförfarandet (2) är knutet till tekniken vid konkurrensutsättningen, och det finns skäl att minska betoningen på den. Upphandlingslagen förbjuder inte samarbete mellan aktörerna under förberedelserna av upphandlingen – bara i det skede när anbudsinfördran har lämnats och upphandlingsförfarandet är i gång.

I varje **upphandlingsprocess** ingår faser som utmärker just den processen, och faserna påverkas av bl.a. upphandlingsområdets och upphandlingens omfattning, den samlade upphandlingsenheten, aktiviteten bland dem som deltar och stödet till dem. Också rikstäckande och regionala projekt har bidragit till att stärka kompetensen i samband med upphandlingen av närmat. Experterna inom projekten har fungerat som sakkunniga och ett stöd för upphandlingen. Den största betydelsen har aktiva aktörer och nätverkande. Exempelen beskriver framgångar, utmaningar och avgöranden, vilket ingår i alla upphandlingsprocesser.

Upphandlingsprocessen för närmät i Kajaland

Planeringen genomförs som projekt

Grundarbete för att öka användningen av närmät inom den offentliga matservicen:

En politisk dialog som verktyg för att öka de lokala upphandlingarna, 2011–2013/MTT Taloustutkimus

- Evenemang och verkstäder i kommunerna vilket initierar diskussioner och fungerar som mötesplats för aktörer som ansvarar för upphandlingarna och de kommunala beslutsfattarna.
- På initiativ av projektet har man utarbetat kommunvisa åtgärdsrekommendationer som syftar till att främja upphandlingen av närmät, 5–6 konkreta rekommendationer per kommun.
- Framsteg som evenemangen fört med sig:
 - Kuhmo: en arbetsgrupp som tillsatts av kommunstyrelsen har upprättat ett dokument med en upphandlingspolicy för kommunen
 - Puolanka: inom matservicen har man skapat ett konto för uppföljningen av närmatsinköp, på kommunens matsedel har man infört uppgifter om

närmatsproducenter och råvaror, dessutom har matsedeln kompletterats med uppgifter om matprodukter som är framställda av närodlade råvaror

- Sotkamo: strategiskt beslut på kommunnivå och en rekommendation i kommunstrategin om att gynna närproducerade och inhemska produkter
- Uppföljning: MTK Norra Finlands temaprogram för landsbygdsnäringarna följer upp hur projektets åtgärdsrekommendationer omsätts i praktiken i projektets målkommuner.

Projektet för närmät i Kajaland, 2010–2014, ProAgria Kajaland/Kainuun maa- ja kotitalousnaiset (MKN)

- En kommunrunda kring temat närmät besökte under 2011 sju kommuner i Kajaland. Inbjudna till evenemangen var näringsombudsmän, landsbygdssekreterare och matservicechefer. Det föreslogs organiserade möten mellan producenter och användare. Sammanställande var ledarna för närmatsprojektet.
- Affärer, skolor, kommuner, den offentliga matservicen, restauranger, konsumenter och intressentgrupper aktiveras att delta i de närmatsveckor som



ordnas varje år för att få dem att lyfta fram närmat i sin verksamhet och i sitt utbud. Närmatsveckorna organiseras av chefen för närmatsprojektet.

- Varje år ordnas en livsmedelsdag i Kajanaland, Kainuun Elintarvikepäivä, som fungerar som en utbildnings- och informationskanal för producenter, vidareförädlare, den offentliga matservicen, restauranger och kommersiella aktörer. Livsmedelsdagen ordnades i samarbete med ProAgria Kajanaland/MKN:s närmatsprojekt och Kajanalands yrkesinstitut (KAO:s) projekt Kantrikoulutus på initiativ av projektpersonalen.
- Årligen ordnas ett närmatsforum, ett forum för produkt demonstrationer för producenter och vidareförädlare och en mötesplats för instanser som köper närmat och uppmärksammar närmat i sin upphandling. Verksamheten har letts av ledarna för ProAgria Kajanaland/MKN piirikeskus närmatsprojekt. ProAgria Kajanaland/MKN fortsätter driva verksamheten med MTK Norra Finland som samarbetspartner.
- Produktdemonstrationer, t.ex. av fisk, dit matservicecheferna i kommunerna i Kajanaland inbjöds. Evenemangen arrangerades av närmatsprojektet och Kalaleader.

Verksamhetsplan för 2013–2017 för livsmedelsbranschen i Kajanaland. Planen har utarbetats av ett expertteam bestående av Kainuun Maa- ja kotitalousnaiset och ProAgria Kajanaland.

Publicering av en handbok om närmat i vilken närproducerat och producenterna lyfts fram. Handboken har planerats, genomförts och getts ut av Kainuun Maa- ja kotitalousnaisten piirikeskus.

Förberedelser inför en ny upphandlingsprocess för livsmedel

En livsmedelsdag i landskapet med temat hållbar upphandling inom den offentliga matservicen och presentation av en handlingsmodell på kommunnivå, arrangerar närmatsprojektet och MTK Norra Finland.

En upphandlingsexpert anlitas till stöd för upphandlingen. Genomförare ProAgria Kajanaland/MKN:s företagsexpert och EkoCentrias upphandlingsexpert, finansierar närmatsprojektet och KAO:s projekt Kantrikoulutus 2.

Upphandlingsplanering och beredning av anbudsinfordran – möte med den ansvariga för offentliga upphandlingar, Kajaanin Mamselli, EkoCentria, ProAgria Kajanaland/MKN.

Intervjuomgång med livsmedelsföretagare och aktivering

av dem, EkoCentrias upphandlingsexpert.

Utbildning för potentiella anbudsgivare: Konkurrensutställning och svar på anbudsinfordran – verkstadsdag med genomgång av anbudsinfordran, de krav som ställts på leverantören och de viktigaste produkt- och kvalitetskriterierna. Arrangörer ProAgria Kajanaland/MKN, Kajaanin Mamselli, finansierar KAO:s projekt Kantrikoulutus 2.

Ett utkast till anbudsinfordran skickas för kommentarer till utbildningsdeltagarna och andra med intresse för konkurrensutställning av livsmedel.

Kommentarerna och förslagen till ändringar av innehållet i anbudsinfordran och kriterierna skickas till den ansvariga upphandlingsinstansen.

Upphandlingsförfarande:

- Anbudsinfordran publiceras
- RÄTTELSEMEDDELANDE: förlängd tid för anbud
- Anbudsinfordran korrigeras och kompletteras
- Specifika produktfrågor får ställas inom en bestämd tid
- Anbudet bereds och lämnas in

Kontraktstid:

- leverantör väljs för ramavtal
- de uppgifter och handlingar som begärs i anbudsinfordran levereras

Upphandlingskontrakt

Beställningar tas emot och levereras enligt överenskomna villkor och avtalad leveranstidtabell

Samlingsfakturer

Uppföljningsrapporter från leverantörerna:

- Produktvisa leveranser och produktgrupp totalt
- Sammandrag av reklamationer, kundrespons och åtgärder
- Produktspecifik ABC-analys
- Inköpsrapporter

Leverantörernas övriga skyldigheter:

- Uppföljning av bränsleförbrukning
- Utbildning i användningen av nya produkter

Utveckling av verksamheten på eget initiativ under kontraktstiden

- Hålla kontakt med kunden och insamling av respons
- Engagera nätverket av aktörer och målmedvetet utveckla samarbetet mellan företag inom råvaruproduktion, förädling och leveranser

Upphandling av bageriprodukter

I exemplet fördjupar man sig i upphandlingsprocessen för en produktgrupp, bageriprodukter inom den offentliga matservicen. Bilden bygger på en verklig upphandlings-situation, men processen har utökats även med andra situationer och utmaningar som ofta förekommer under upphandlingsprocessen för närmat.

Planeringen inleds

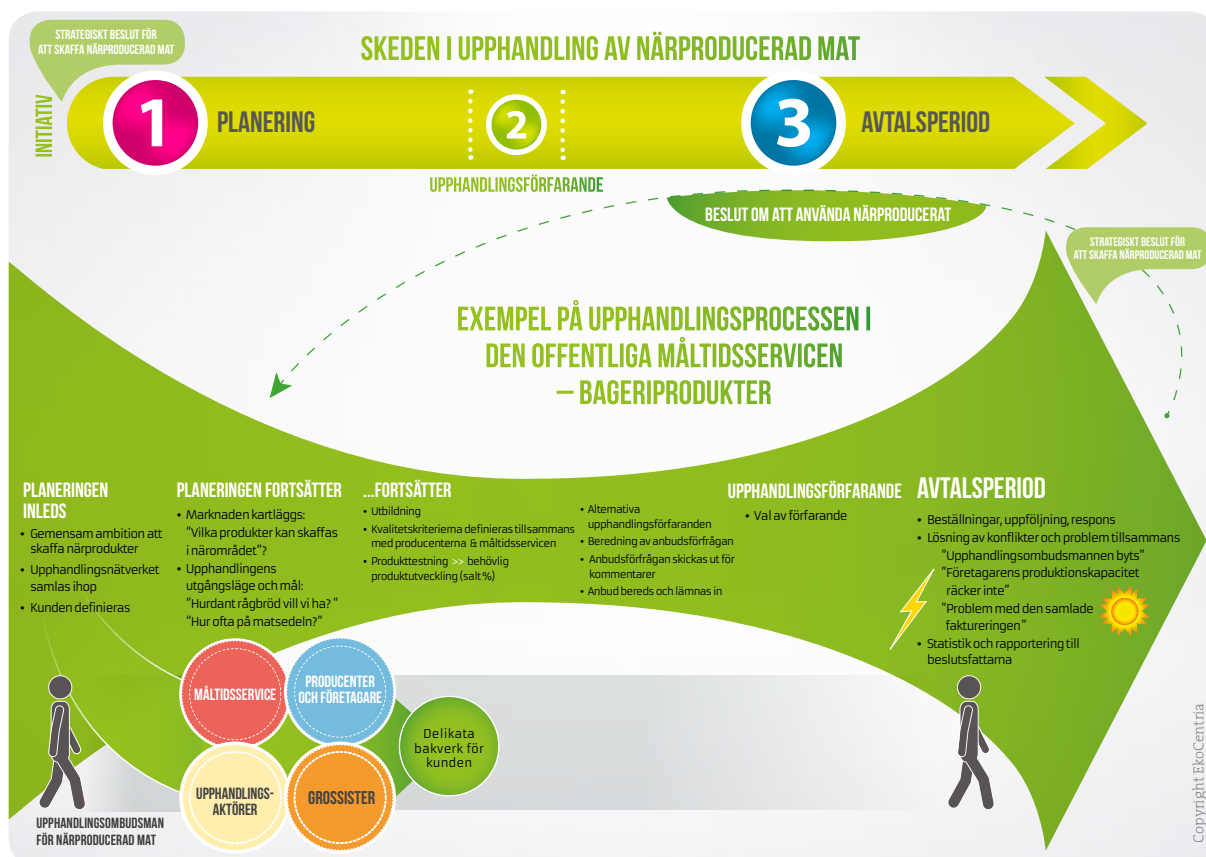
Upphandlingen av närmat började med en intention – man ville erbjuda kunderna smakliga närproducerade bakverk. Redan vid den förra konkurrensutsättningen hade målet varit att få ett "riktigt äkta" skivat rågbröd samt kornries-ka, men matservicen hade inte fått ett enda anbud. Därför bestämde man att kunderna skulle serveras smakliga närproducerade bakverk. Arbetet inleddes med att regionens upphandlingsnätverk samlades runt samma bord. I upphandlingsnätverket som byggts upp av upphandlings-experten ingick företrädare för

- bageriföretagare
- storkök
- upphandlingsverksamheten
- partihandelsaktörer
- projektaktörer

De olika parterna tillförde samarbetet sin kompetens och definierade utgångsläget samt de representerade instansernas önskemål och resurser beträffande de produkter som skulle upphandlas. Diskussionerna visade att det fanns klara och tydliga mål som förde saken framåt:

- Genom en dialog mellan bagerierna och matservicen kartlades vilka bageriprodukter det redan fanns på marknaden och vad som redan nu kunde skaffas i närregionen.
- Bagerierna informerades om storkökens behov när det gällde produkten (kvalitetskriterier, volym, tidtabell för leveranserna osv.)
- Särskilt viktigt var det att få företagarna att tro på ett eventuellt nytt marknadsområde.
- Upphandlingsaktörerna var experter på upphandlingslagen och de olika upphandlingsförfarandena.
- Partihandelsaktörerna spelade också en viktig roll i upphandlingsnätverket. Efter att ha rott upphandlingsprocessen i hamn är det ofta enklast för storköken att beställa produkterna via partiaffärer.

Att genomföra en upphandlingsprocess i samarbete med andra innebär också att man måste lära sig något nytt och bearbeta sina handlingsmodeller. Omställningsutbildning ordnades för olika aktörer.



Upphandlingsnätverket kom med idéer till verksamhetsmodeller för att upphandlingsprocessen skulle slå väl ut. I exemplet föreslog nätverket produkttestning som stöd för produkternas kvalitetskriterier och produktutvecklingen. Under produkttestningen fördes gemensamma diskussioner om bl.a. salthalten i bageriprodukterna, produkternas sammansättning och leveranslogistiken. Aktörerna i nätverket hoppades också att produkttestningen skulle uppmuntra företagare att lämna anbud i nästa upphandlingsomgång.

Upphandlingsförfarande

Upphandlingen inleddes med noggrann planering av anbudsinfordran, som förbereddes i samarbete och med beaktande av de olika parternas synpunkter. Anbudsinfordran skickades runt bland aktörerna för kommentarer innan den lämnades in.

I planeringsfasen diskuterades olika upphandlingsförfaranden (ramavtal, förhandlat förfarande osv.) i samråd med lokala upphandlingsaktörer. Som upphandlingsförfarande valdes ramavtal, eftersom det i detta fall var den metod som fungerade bäst och var minst diskriminerande.

Kontraktsperiod

Kontraktsperioden är en ypperlig tid att fortsätta samarbetet och redan förbereda nästa upphandlingsomgång. Det är en lämplig tid att samla in respons, reagera på problem och lösa dem – tillsammans. Problemen under kontraktsperioden kan, som i exempelfallet, ha att göra med vem som helst av parterna i upphandlingsnätverket.

Upphandlingen av närmat inleds vanligen med ett strategiskt beslut, t.ex. ett fullmäktigebeslut som initierats av en motion. I detta exempel om upphandlingsprocessen för bageriprodukter fattades det strategiska beslutet först i början av en ny kontraktsperiod. Bakom kontraktperiodens strategiska beslut stod matservicen, som hade beslutat att med hjälp av produkttestning försöka införa traditionellt rågbröd och kornrieska i storköket.

I upphandlingsprocessen är det fråga om kontinuitet och när den nya kontraktsperioden inleds är det viktigt att genast böra förbereda nästa upphandlingsomgång. Man måste försäkra sig om kontinuitet i samarbetet för att nästa upphandlingsomgång och upphandlingen av närprodukter ska lyckas bättre.

Mall för mindre upphandlingar av närproducerade ekoprodukter i Havslappland

Bakgrund

Matservicen i Havslappland är ett av pilotprojekten inom EkoCentrias projekt Hållbar upphandling. Inom pilotprojektet utformas en modell för upphandlingsprocessen för produkter i närområdet.

Projektet samordnas regionalt av Katja Vuorenmaa som är matservicechef inom den kommunala servicen i Havslappland. Som pilotprodukt valde matservicen en renkötsprodukt, kallrökt finstrimlat renkött, som är en viktig och typisk produkt för Lapplandsregionen. Förutom tillgången till pilotprodukten ville matservicen också kartlägga tillgången till andra produkter som framställs i närregionen.

Den viktigaste faktorn vid kartläggningen av de produkter som kan användas av storköken i Havslapplandsregionen var en aktiv och entusiastisk matservicechef som har inspirerat matservicepersonalen i hela regionen att delta i utvecklingsarbetet. Deltagare är: yrkesinstitutet Lappia, kommunservicen i Havslappland (Kemi, Keminmaa, Simo, Länsi-Pohja sjukvårdsdistrikt), Purola servicecenter samt matservicen i Tervola kommun, Torneå stad och Övertorneå kommun. Inom dessa organisationer tillreds dagligen cirka 14 000 matportioner.

Arbetet med att öka användningen av närmat har varit lättare tack vare stödet från ett beslut av styrelsen för regionen Kemi-Torneå. Också ProAgrias och MKN:s tidigare närvars- och ekomatsprojekt i regionen har underlättat arbetet. Projekten har bidragit till ett intensivt och fungerande samarbete mellan regionens producenter och aktörer.

Strategiska beslut

- Vid ett möte den 16 maj 2013 överlämnades till beslutsfattarna i Havslapplandsregionen en motion från matservicen om att öka användningen av närproducerad och ekologisk mat.
- Styrelsen för den ekonomiska regionen Kemi-Torneå godkände motionen.
- Beslut:
 - Yrkesinstitutet Lappia och Tervola kommun har skrivit in målet att öka användningen av närproducerad och ekologisk mat i sin strategi.
 - En ökad användning av närmat nämns i serviceavtalen för den kommunala servicen i Havslappland.
 - I Torneå stads mål för verksamheten finns också ett omnämnande om att öka andelen närmat.

Upphandlingen planeras

Tillgången till närprodukter kartlades under två närmatsdagar hösten 2013 och våren 2014. Menyn för närmatsdagarna utformades i första hand genom att man tog fram nya recept på kallrökt finstrimlat renkött och recepten testades först på personalrestaurangen. På menyn ville man dessutom ha andra regionala produkter. Matservicechefen kartlade tillgången till närproducerade råvaror med en volym som räckte till för hela regionens behov. I samband med kartläggningen hittade man så gott som alla råvaror som behövdes för närmatsdagarna. En ny råvara var NÄRPRODUCERAD EKOLOGISK PÄRLRÅG. Pärlrag används nu jämsides med ris i syfte att vänja barnen vid en ny smak och ersätta riset.

Upphandlingen förbereds

Behovet av närproducerad ekologisk pärlrag fastställdes i samband med planeringen av menyn. Man klarade leverantörens leveranskapacitet och samarbetade kring behoven av kommande produktionsvolym.

Upphandlingsförfarande

Ekologisk pärlrag upphandlades för behoven inom matservicen via en mindre upphandling med stöd av ett produktutvecklingsavtal. Pärlrag ingår inte heller i den nuvarande avtalspartners sortiment, och därför kan man förbigå

avtalet och skaffa produkten som direktupphandling, eftersom det är fråga om en ekologisk produkt.

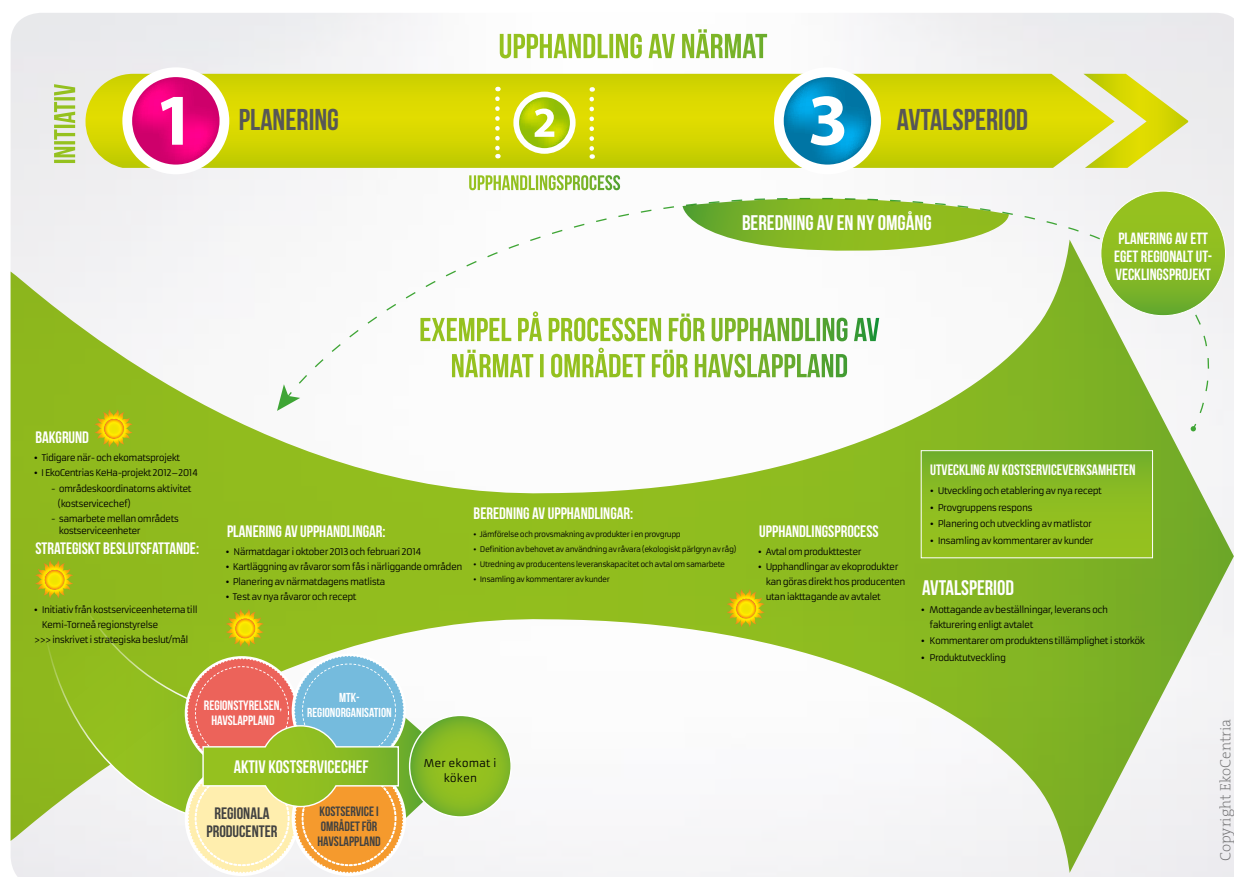
Kontraktstid

Fram till nästa konkurrensutsättning av livsmedel köper man upp ekologisk pärlrag via direktupphandling. Ett muntligt avtal om direktupphandlingen av pärlrag har ingåtts och gäller fram till slutet av 2015. Efter det kartläggs upphandlingen på nytt och utsätts för konkurrens vid nästa konkurrensutsättning av spannmålsprodukter senast vid utgången av 2015.

Matservicen utvecklas

Genom att ta fram nya recept om såväl pilotprodukter som andra produkter i närregionen ökar man användningen av närproducerade och ekologiska produkter. Recepten testas i den största personalrestaurangen inom Havslapplands kommunservice. Restaurangen ligger i anslutning till Länsi-Pohjas centralsjukhus. Utifrån resultaten av testningarna planeras nya menyer för hela Havslapplandsregionen och i menyerna försöker man baka in råvaror enligt säsong.

Inom kommunservicen i Havslapland fortsätter man arbeta för en ökad användning av när- och ekoprodukter också efter projektet för en hållbar utveckling. Målet är att starta ett nytt utvecklingsprojekt i början av 2015.





Bra exempel på verksamheten i närmatskedjor

Föregripande dialog till stöd för upphandlingen: case IS-Hankinta Oy

IS-Hankinta Oy, som grundats av Kuopio stad och samkommunen för Norra Savolax sjukvårdsdistrikt, är en icke-vinstdrivande enhet för kollektiv upphandling som sköter upphandlingen för de upphandlingsenheter som den äger. För närvarande har den redan 33 delägare i norra Savolax och genomför närmare 200 konkurrensutsättningar per år. IS-Hankinta Oy svarar kostnadseffektivt och kundorienterat för att delägarnas skyldighet att konkurrensutsätta sina upphandlingar uppfylls. Det totala värdet av upphandlingskontrakten uppgår till cirka 355 miljoner euro, av vilket livsmedlens andel är cirka 17 miljoner euro.

IS-Hankinta har lämnat en anbudsinfordran för upphandlingen av färskvaror för kontraktperioden 1.1.2014–30.4.2017 + ett eventuellt optionsår. Vid upphandlingsenheten inleddes upphandlingsförberedelserna nästan ett år innan anbudsinfordran lämnades till HILMA. Anbudsinfordran kan läsas i sin helhet under denna [länk](#).

Inom upphandlingsprocessen fördes en omfattande föregripande dialog om möjligheterna att införa produkter från närregionen i de offentliga storköken. Dialogen kan i huvuddrag beskrivas på följande sätt:

Utgångspunkt/utmaning: Norra Savolax potatisklubb, som består av grönsaksodlare och vidareförädlare av grönsaker, samlas regelbundet med ProAgria Norra Savolax som sammankallande. En del av företagen i potatisklubben har valts till leverantörer redan vid tidigare konkurrensutsättningar, och de känner därför till IS-Hankintas kommande livsmedelsupphandling. De var mycket bekymrade över sina möjligheter att få in sina produkter i regionens offentliga kök under den kommande upphandlingsperioden. Osäkerheten om vad som lönar sig att producera och vad de ska satsa på ökade bland medlemmarna i klubben. Frågan diskuterades vid flera möten. Det primära problemet ansågs vara de stora volymerna. Deras farhågor gällde ett eventuellt krav på att en ensam företagare ska kunna leverera till närmare 150 verksamhetsställen.

ProAgrias representant tog kontakt med den expert vid IS-Hankinta som ansvarar för konkurrensutsättningen av livsmedel och berättade om odlarnas bekymmer. Därefter ordnades det från projektens sida diskussionsmöten dit man bjöd in regionens rotfrukts- och bärödlare. Under mötena kartlades företagen och deras produktions- och vidareförädlingskapacitet. Under mötena informerades

man också om de livsmedelsmängder som de offentliga köken behöver. Samtidigt fördes gemensamma diskussioner om vilka kvalitetskriterier man kan ställa i anbudsinfordran. På plats var också en företrädare för den största av IS-Hankintas upphandlingsenheter, affärsverkssamkommunen Servica, samt företrädare för matservicen från andra mindre upphandlingsenheter.

Vid livsmedelsupphandlingar får IS-Hankinta hjälp och stöd av ett livsmedelsteam, som består av 20 företrädare för olika upphandlingsenheter i Norra Savolax. Den föregripande dialogen fortsatte i teamet som bearbetade anbudsinfordran för färskvaror. Anbudsinfordran utformades så att det var möjligt för företag av alla storlekar att besvara den. En viktig faktor var regionindelningen, dvs. att en upphandlingsregion indelades i mindre regionenheter, vilket innebar att antalet verksamhetsställen per leverantör minskade.

Också små företag kan lyckas vid stora upphandlingar

En av vinnarna i IS-Hankinta Oy:s livsmedelsupphandling hittar man mitt i skogen 15 kilometer från Sukeva. Jukka och Tuula Partanens anbud om leverans av färska förädlade potatisprodukter till Idensalmi sjukhus vann anbudstävlingen. Räknat i pengar är det fråga om bara en liten del av en större upphandlingshelhet, men för ett litet familjeföretag har det stor betydelse.

– Det börjar åtminstone bra. Det var en positiv överraskning att vi lyckades, säger Jukka Partanen. Enligt honom var det ingen övermäktig uppgift att lämna ett anbud, men man måste sätta sig in i frågan. – Det gällde att hålla på och bläddra i några timmar då anbudsinfordran var många sidor lång. Och visst tar det tid när man ska lära sig ett nytt system.



En annan utmärkande omständighet var att lök separerades från alla andra produkter och bildade en egen produktgrupp; gällde både frys- och färskvaror.

Anbudsinfordran för färskvaror besvarades av sju mindre leverantörer och alla blev valda. Det återstod dock produktgrupper för vilka det inte gavs några anbud.

”Jag uppmuntrar gärna också små företag att delta i den föregripande dialogen i sin region och besvara anbudsinfordringar. Den som tar mod till sig och engagerar sig i den offentliga verksamheten lär sig mycket nytt och innan man vet ordet av kan kommersen ha ökat enormt. Att röra sig i den offentliga sektorn är på sätt och vis en utbildning och vi betonar partnerskap i kontraktsprocessen”, framhåller IS-Hankintas upphandlingsexpert Pekka Tiilikainen.

Det elektroniska system för konkurrensutsättning som används av IS-Hankinta var inte avskräckande, eftersom redan över hälften av företagets fakturering och en stor del av beställningarna redan sköts elektroniskt. För säkerhets skull gick vi igenom utkastet till anbud med en rådgivare vid ProAgria.

Suomäen Peruna- ja Maatilas huvudprodukt är potatis som skalas och förpackas i hinkar med vatten, antingen hel eller tärnad. Producenterna levererar själva produkterna i närregionen med två bilar tre gånger i veckan. Hälften av råvaran odlar de själva. Kundkretsen är storkök i lika mån inom såväl den offentliga som den privata sektorn. Också skalade morötter har god åtgång.

– Produkten har sålt sig själv. Direkt leverans garanterar att vi vid behov snabbt kan komplettera en leverans, uppger Tuula Partanen om orsakerna till den snabbt växande efterfrågan.

Paret Partanen startade sin potatisbusiness i mindre skala för ett tjugotal år sedan. Produktionsanläggningen byggdes i en tidigare ladugård vid Jukka Partanens hemgård. För närvarande arbetar två personer i företaget, förutom paret Partanen. På gården odlas också jordgubbar.

Också små företag kan lyckas vid stora upphandlingar. Vid sjukhuset i Idensalmi serveras under kommande kontraktperiod potatis som odlats och bearbetats av Jukka och Tuula Partanen.

Lokala saftsoppor till sjukvårdsdistriktet



Saariston Marjamaa i Rimito i Nådendal tillreder bärsoopor av inhemska råvaror av hög kvalitet. Sopporna, som förpackas i portionsbägare, finns för närvarande i tre smaker: blåbär, jordgubbe och svarta vinbär-jordgubbe. Storköken har tagit väl emot sopporna. Den största enskilda kunden är Egentliga Finlands sjukvårdsdistrikt.

Samarbetet med sjukvårdsdistriktet inleddes 2011, då företagarparet Auli och Kari Kinnunen deltog i ett evenemang i Åbo för dem som var intresserade av nätverkande. Arrangör var projektet LounaFood – Äkta smaker från Egentliga Finland. I samband med evenemanget hade små livsmedelsföretag i regionen möjlighet att på en gång träffa flera inköpare och med dem diskutera ett eventuellt samarbete. Enligt Kari Kinnunen var evenemanget en riktig lyckträff, eftersom sjukvårdsdistriktets matservicechef Jaana Levo blev intresserad av Saariston Marjamaas produkter. Sjukvårdsdistriktets dåvarande leverantör av saftsoppor hade precis meddelat att företaget kommer att upphöra med tillverkningen av soppor och sjukvårdsdistriktet höll på att söka efter en ersättande produkt. Till att börja med framställde Saariston Marjamaa bärssaft, men tack vare en öppen dialog började företaget förädla saften till soppor. Samtidigt bearbetades recepten så att produkterna skulle passa så bra som möjligt för storkökens behov och uppfylla sjukhuskökets höga kvalitetskriterier. För närvarande köper sjukvårdsdistriktet produkter i form av en mindre upphandling till två av sina verksamhetsställen, men nästa år när det öppnas en ny konkurrensutsättning kommer Saariston Marjamaa att besvara den i större omfattning än nu.

I dag svarar Saariston Marjamaas företagarpär för produktionen på tu man hand. Tack vare de investeringar som de har gjort och maskiner som de har köpt räcker kapaciteten till för ytterligare en betydande ökning av produktionen. Men tiden vill inte alltid räcka till, eftersom paret tills vidare vill behålla hela produktionen i egna händer. Kari Kinnunen konstaterar att det, när det gäller arbetsfaserna i produktionen, fortfarande finns sådant som behöver optimeras och att det därför är viktigt att göra arbetet själv från början till slut. Å andra sidan undrar Kari hur lätt det är att hitta arbetskraft som är beredd att engagera sig.

Kari Kinnunen uppger att han ända sedan han var en liten pojke varit en ivrig vinbärsodlare och ur det intresset har också Kinnunens aldrig sinande tilltro till sin verksamhet vuxit fram. Enligt Kari får man inte se bakåt, utan alltid vara på väg framåt. Det ligger stor kraft i samverkan och nätverkande och för att lyckas måste man vara en lagspelare. Att lära sig samarbeta med nya människor kan ibland ta tid, men viljan att lyckas bär framåt.



Upphandling av närmät i små kommuner

Case Konnevesi

Konnevesi är en liten kommun i Mellersta Finland med 3 000 invånare. För matservicen i kommunen svarar Konnevesis kostservice som tillreder cirka 500 måltider per dag i sammanlagt tre kök. Värdet av livsmedelsupphandlingarna är cirka 240 000 euro per år. I kommunen har det väckts en fullmäktigemotion i syfte att öka användningen av närmät.

Näringschefen i Konnevesi kommun, Mirja Minkinen, redogör för hur upphandlingen av närmät går till i praktiken: "Det är uppenbart att litenheten är vår styrka, eftersom det är lättare för oss att använda olika upphandlingskanaler så länge volymerna är förhållandevis små. Inom den offentliga sektorn är det också möjligt att få loss någon produkt eller produktgrupp från större konkurrensutsättningar. En del av upphandlingarna av närprodukter stannar under tröskelvärdet, såsom insjöfisk. Också svamp och bär från orten kan vi köpa direkt. Säsongsprodukter från vår egen region är bär, rabarber, svamp och fisk, t.ex. sik. Under den bästa skördetiden serveras jordgubbar och blåbär i så stor utsträckning som möjligt färska som efterrätt, särskilt till äldre. Av bären köper vi 70 procent från vårt eget landskap."

"I Konnevesi har fullmäktige uttryckt en intention och vi har en undertecknad motion om att använda så mycket närmät som möjligt inom den offentliga matservicen. Därför försöker vi använda allt vad vi får. Vi hör till upphandlingsenheten KL-Kuntahankinnat. Inköpen från partiäffärer gör vi via Kespro."

"Av de produkter som vi köper i vårt eget landskap är bär, fisk och mjölkprodukter viktigast. Lokalt bröd serveras nygräddat på våra bord. Största delen av kaffebrödet bakar vi själva och det ljusa brödet bakar alla enheter själva av mjöl från Konnevesi kvarn. Brödprodukter köper vi från Elonens och från Manninens bageri där åtminstone en del av säden under vissa årstider är inhemsk."

"Inhemska och framför allt lokala bär kan användas utan upphettning. Svamp köper jag bara av lokala leverantö-

"Lokala livsmedel är bekanta och säkra. Dessutom är de i högsta grad miljövänliga och ett stöd för närekonomin."

Mirja Minkinen, näringschef,
Konnevesi kommun

rer, för då vet jag vad jag får. Bekanta leverantörer törs inte leverera dåliga varor. Ibland har jag köpt vilt direkt från jaktföreningen. Efter att kroppen granskats av en veterinär kan den användas inom den offentliga matservicen."

"Fisk köper vi av lokala fiskare, totalt cirka 60 procent av all fisk köper vi i närregionen. Fiskarna har utmärkta lokaler där de kan förbereda fisken så att kylkedjan inte bryts. Vi får mycket

insjöfisk: siklöja, gädda, lake, gös och abborre. Lake och gädda får vi som massvara. Siklöja levereras rensad, gös och abborre som filé. När det gäller fisk och bär har vi en toppensituation här i Konnevesi!"

"Tyvärr kan vi inte längre få potatis från det närliggande Hankasalmi. Och någon ny potatisleverantör som kan tillgodose våra behov har vi inte kunnat hitta i närheten. Mjölken och mjölkprodukterna kommer från Valio, vars mejeri ligger i Jyväskylä."

"Vi använder landskapets eget slakteri som säkert får sin råvara från ett större område. Det finns en risk för att slakteriet framöver bara levererar färdigt tillagat kött. Vi vill gärna fortsätta använda färskt kött i matlagningen på grund av det är fräscht och för att bevara kökspersonalens yrkesstolthet."

Varför lokalt?

"Lokala livsmedel är välkända och säkra. Dessutom är de i högsta grad miljövänliga och stöder närekonomin i ekonomiskt hänseende. Fullmäktige beslutar om vi kan använda lokala livsmedel för offentliga måltider. Jag anser att det i ett samhällsekonomiskt perspektiv är ett hållbart val att använda lokala matvaror. Skrivningarna i regeringsprogrammet om att öka användningen av när- och ekomat bör utnyttjas. Det bör vara möjligt att gynna närmät genom att man ändrar villkoren kring konkurrensutsättningen. Exempel på faktorer som gör att jag gynnar närmät är att produkterna är välkända och bekanta, pengarna stannar kvar i landskapet, arbetstillfällena ökar och matsäkerheten hålls hög."

Case Eurajoki

En grundtanke i det politiska beslutsfattandet i Eurajoki kommun är att beakta närmat i livsmedelsupphandlingen (fullmäktigemotion).

Eurajoki ligger i Satakunta och är en energisk och livfull kommun med cirka 6 000 invånare. För kommunens matservice svarar den tekniska sektorns matservice- och lokalchef Anja Hakamaa, till vars uppgifter hör att planera, leda och övervaka servicen samt utveckla funktionerna. Hakamaa konkurrensutsätter årligen de livsmedel som kommunen köper in i mindre mängder. Matservicepersonalen (21 personer) tillreder och serverar smakfulla måltider i skolorna, dag-

hemmet och servicecentret. I skolorna serveras dagligen cirka 950 luncher, i daghemmet i medeltal 70 luncher och i servicecentret närmare 200 varma måltider varje dag året runt. Menyarbetsgruppen planerar alltid i slutet av våren en sex veckors rullande meny för det kommande läsåret och strävar efter att beakta säsongsbetonade produkter i sin planering.

I Eurajoki är värdet av livsmedelsupphandlingen per år cirka 400 000 euro. Alla kök är tillagningskök med en årlig prestationsvolym på cirka 320 000 måltider, av vilka andelen varma måltider är över 260 000 portioner. Tillagningsvolymen varierar från kök med 30 måltider till kök med 300 måltider.

Enligt Anja Hakamaa uppgår värdet av den närmat som Eurajoki kommun köper av närproducenter till 35–40 procent av de realiserade livsmedelskostnaderna. Av livsmedelsupphandlingen blir således 140 000–160 000 euro kvar i Eurajoki och närregionen. Av produktgrupperna kommer kött- och bageriprodukter, färsk fisk och potatis från producenter inom en radie på 20 kilometer.

Beredningen av den senaste upphandlingsprocessen

Anja Hakamaa började förbereda den senaste konkurrensutsättningen av livsmedel våren 2012 genom att kartlägga livsmedelsleverantörerna i närregionen, deras produktutbud och transportmöjligheterna.

”I det skedet fick jag ett större problem att brottas med, dvs. var hitta leverantörer med aktuella kontaktuppgifter. Jag försökte ta reda på uppgifterna via telefon, e-postförfrågningar och Internet, resultatet var nödortfikt. Jag kontaktade också utveck-

lingsföreningen Satafood som gav mig några kontaktuppgifter”, berättar Anja Hakamaa.

Mer omfattande tilläggsutredningar som ska göras vid sidan av andra arbetsuppgifter är besvärliga att utföra, och därför bestämde sig Anja för att ta kontakt med de aktörer vars kontaktuppgifter hon hade lyckats på tag på.

Det är positivt att alla producenter var intresserade av att samarbeta, men parterna ställdes inför vissa problem, sett ur antingen producentens eller matservicens synvinkel. Dessa var bl.a. följande:

- logistiken orsakade problem, företagarna saknade transportmöjligheter eller den utlovade leveranstätheten var betydligt mindre än behovet
- produkterna var tillgängliga bara en del av året
- en del av företagarna upplevde att matservicens beställningsvolym var för liten, och därför lönade det sig inte för dem att leverera på grund av oskäligt höga leveranskostnader
- leveranserna skulle gå bara till de största matserviceställena i centrumområdet, de mindre skulle bli utan
- dessutom led såväl företagarna som matservicen i viss mån av resursbrist

Upphandlingen genomförs

Matservice- och lokalchefen Anja Hakamaa genomförde Eurajoki kommuns upphandlingsprocess för livsmedel hösten 2012, och

- via HILMA konkurrensutsattes de volymmässigt största produktgrupperna, dvs. kött, mjölkprodukter, färdigmat och frysvaror enligt ett fyraårigt kontrakt
- produktgrupper som understeg det nationella tröskelvärdet konkurrensutsattes enligt anvisningar från den interna kontrollen. Produktgrupperna var färsk fisk, bageriprodukter, rotfrukter, grönsaker, bär, saft, sylt och potatis. Kontrakten ingicks för ett år.

För att det i fortsättningen ska finnas bättre förutsättningar att förverkliga närmatsidén, behöver man med hjälp av någon samarbetsinstans få till stånd ett register med kontaktuppgifter om livsmedelsaktörer i närområdet, deras produkter och varuleveranser till köken. På menyn skulle man också kunna ha olika säsongsprodukter, om matserviceställena var bättre informerade om de regionala producenternas utbud.

Det finns en vilja att använda närmat. Nu behöver vi få hjälp med att förbättra möjligheterna i praktiken.

En föregripande dialog mellan producenten och köparen är en förutsättning för att upphandlingen av närmat ska lyckas.

Case Vaala

Kommunfullmäktiges och kommunstyrelsens beslut styr verksamheten inom matservicen

I kommunstrategin finns inskrivet att man i matservicen i Vaala i den mån det är möjligt ska använda närmät och inhemska livsmedel och beakta principerna för en hållbar utveckling samt koldioxidavtrycket. Kommunen har deltagit i Kommunförbundets klimatprojekt och kommunstyrelsen har gett anvisningar om att man vid upphandlingar ska fråga efter GM-fria livsmedel. Kommunstyrelsen har tillsatt en grupp för hälsa och välbefinnande vars uppgift är att främja kommuninvånarnas hälsa och välbefinnande utifrån en förebyggande princip. Kommunens matservice deltar på det sättet också för egen del i ett viktigt upplysningsarbete, säger matservicechefen Leena-Kaisa Pärkkä.

Menyplaneringen av största vikt

Matservicen i Vaala har en sexveckors rullande meny som byts ut två gånger i året. Potatis står på menyn varje dag förutom när det serveras gröt, vilket sker två gånger under sexveckorsperioden. Potatisen är inhemsk och skalas dagen innan. Potatis, rotfrukter och salladsingredienser levereras av Pottumies från Utajärvi.

Matservicen i Vaala serverar inte ris överhuvudtaget och pasta finns bara ett par gånger på menyn. Varje vecka serveras fisk, helt kött, köttfärs, kyckling och vegetariska rätter. På menyn står i tur och ordning lådrätter, såser, gryträtter, färsrätter, stuvningar och soppor.

I menyn beaktas också säsong produkter: grönsaker, rotfrukter, bär, svamp, fisk (siklöja, lake, gädda, mört). "Lika dumt som det är att försöka sälja snö till eskimåerna är det om vi i den stora och fiskrika kommunen Oulujärvi skulle äta norsk sej eller fiskpinna", skrattar Leena-Kaisa Pärkkä.

På hösten köper vi vilda och odlade bär till dagspris av lokala plockare och Sienestä Oy fryser ner dem åt oss och förvarar dem i sina frysar. Därifrån kan köken hämta bär för sina behov. Mjukt bröd köper vid i närregionen från Vaala och Utajärvi. Leveranskriterierna för brödet är att det är bakat mindre än sex timmar före leverans och att leveransen ska vara framme senast kl. 10. Trots att vi i Vaala använder närmät, är råvarukostnaderna för en måltid inte högre än i snitt cirka 80 cent/portion.

Daghemmet i Vaala avancerade på hösten till andra steget i programmet Stegvis mot eko (Portaat Luomuun). Varje morgon kokar man gröt av ekologiska flingor och två gånger i veckan serveras mjukt ekologiskt bröd. Varje dag

serveras också torkade ekologiska rotfrukter (morot, rova).

Leena-Kaisa Pärkkä befarar att det kommer att bli svårare för de kommuner som ligger långt från stadscentra att skaffa närmät, om det uppstår fler kommuner som både geografiskt och storleksmässigt har ett invånarantal på minst 20 000. Logistiken är ett problem. "När upphandlingarna går mot större helheter, påverkar det verksamhetsförutsättningarna för små kommuner och verksamheten i mindre företag. Med andra ord: var ta bröd i öken? Målen för regeringens närmatsprogram fram till 2020 är mycket utmanande och motstridiga i förhållande till andra planer", funderar Pärkkä.

Vaala matservice har som motto att så långt det är möjligt servera mat som tillagas på plats av rena inhemska livsmedel. På det sättet kan man påverka salthalten och mängden tillsatssämnen, fett och socker i maten.





Närmat på menyn i Varkaus

Inom matservicen i Varkaus stad tog man ett steg närmare närmat genom att ändra menyerna och i större utsträckning gynna färska livsmedel. De tidigare djupfrysta grönsakerna byttes till färska grönsaker och färdiglagat kött till färskt omarinerat kött. Menyn utökades också med insjöfisk. Vid kryddningen av maten övergick man till att använda baskryddor i stället för färdiga kryddblandningar. Dessutom planerade man olika salladsmenyer för höst och vår för att bättre kunna utnyttja säsongens grönsaker.

När menyerna planerades var man beträffande insjöfisken i kontakt med varuleverantören och fastställde beställningsvolym, leveranssätt och leveransfrekvens. Tillagningsteknikerna för olika maträtter utvecklades och alla rätter på den nya menyn testades tillsammans med en testgrupp. I matservicen i Varkaus övergick man i början

av 2014 till metoden cook & chill. Att använda färska råvaror och tillämpa traditionella matlagningsmetoder lämpar sig bra inom cook & chill. När man använder färska livsmedel behöver maten inte värmas lika många gånger och då minskar också näringsförlusten. Genom att undvika hårt processade råvaror får man fram äkta smaker och måltider som innehåller mindre tillsatsämnen.

Mat- och rengöringsservicen i Varkaus är en intern netobudgeterad resultatenhet i staden. De tidigare tillagningsköken i staden slogs samman i början av 2014 till ett centralkök som dagligen producerar omkring 5 000 portioner mat. Som produktionsmetod har man valt cook & chill. Mat- och rengöringsservicen i Varkaus har 124 anställda och omsättningen är cirka 7 miljoner euro, av vilket livsmedlens andel är cirka 1,1 miljoner euro.

I Sodankylä tillreds mat genom kallberedning – pengarna stannar kvar i den egna regionen

I Sodankylä har man tagit fram en metod som gör att närmat kan tillredas lika kostnadseffektivt som mat som är baserad på halvfabrikat. Matservicechefen Merja Ahola har utvecklat den nya matlagningsmodellen sedan december 2012. Hösten 2014 får Sodankylä ett nytt centralkök, och tillagning, förpackning och distribution av alla kommunens måltider kommer att koncentreras till det nya köket. Ambitionen är att matservicen då ska ha tillgång till råvaror från närregionen och recept som lämpar sig för dessa. Centralköket i Sodankylä kommer att laga cirka 1 500 lunchportioner varje dag.

Vid matlagningen används huvudsakligen kallberedning, men också metoden cook & chill. Av produkterna i närregionen tillagas olika komponenter som transporteras förpackade i skyddande atmosfär till olika delar av kommunen. Distributionskökens uppgift blir att tillreda eller värma maten. Bakterietillväxten hålls under kontroll genom förpackning i vakuum, snabb nerkyllning eller skyddande atmosfär.

Lägre kostnader för personal och transporter ökar användningen av närmat

Den nya modellen medför mindre kostnader för såväl personal som transporter. Personalkostnaderna minskar, eftersom centralköken lagar mat bara vardagar kl. 7–16. Tack vare den nya tekniken minskar dessutom personalbehovet, men ändå kan köket hantera rått kött och rå fisk samt jordiga rotfrukter. Önskemålet är att också kunna få nötkött från den egna regionen.

Måltiderna transporteras till distributionsköken vardagar 1–2 gånger per vecka, vilket minskar behovet av transporter med 30 procent jämfört med tidigare. Med den nya modellen uppnår man dessutom en besparing på cirka 20 procent på grund av mindre mängder matrester, eftersom bara den mat som behövs tillagas och värms.

Till följd av besparingarna ovan är det möjligt att köpa närproducerade råvaror av högre kvalitet och vid måltiderna servera till exempel färskt bröd som bakats av personalen.

Arbete, kompetens och skatteinkomster

Målet är också att öka den regionala skattenyttan och hålla kvar arbetsplatserna i den egna kommunen. De pengar som används för upphandlingen av mat stannar kvar i kommunen, om det är möjligt att köpa de råvaror som behövs i närregionen. I Sodankylä är tanken att man ska handla till exempel fisk och renkött i närregionen, eftersom produktionen räcker till. "Man kan tryggt äta maten när man vet varifrån den kommer", konstaterar Ahola.

Avsikten är att modellen ska utvecklas till en rikstäckande modell så att centralkök också på annat håll i Finland kan servera sina kunder mat som har tillagats av närproducerade råvaror utan att kostnaderna blir för höga. Modellen har tagits fram i samråd med Forskningscentralen för jordbruk och livsmedelsekonomi, Oy AGA Ab, Electrolux Professional Oy, Finnvacuum Oy Ab och tjänsten Isomitta.



Närmat till offentliga kök i Birkaland genom förhandlat förfarande

I det här fallet är förhandlat förfarande ett bra alternativ för konkurrensutsättningen av vissa livsmedel. Man skulle också kunna pröva metoden vid konkurrensutsättningen av tjänster.

I projektet Parasta Pöytään Pirkanmaalta bestämde man sig i pilotkommunerna (Tavastkyro och Ikalis) för att upphandla livsmedel (produktgrupperna potatis och rotfrukter respektive grönsaker och frukt) genom förhandlat förfarande.

Man beslutade att ur den samlade livsmedelsupphandlingen plocka ut sådana produktgrupper av vilka det i samband med kartläggningen av marknaden och den tekniska dialogen hade visat sig finnas ett potentiellt utbud i närregionen. En ökning av andelen inhemsk produktion och närproducerat i produktgrupperna potatis och rotfrukter respektive grönsaker och frukt skulle ge den största procentuella effekten på användningen av närmat.

I januari 2013 övervägde man fortfarande att tillämpa öppet förfarande och ramavtal vid upphandlingen av livsmedel. Den tekniska dialogen (föregripande dialogen) mellan partiaffärer, producenter och köpare talade dock för en annan lösning. Projektet Parasta Pöytään Pirkanmaalta gav dessutom inspiration till att söka en ny typ av lösning utöver det vanliga och testa den i praktiken.

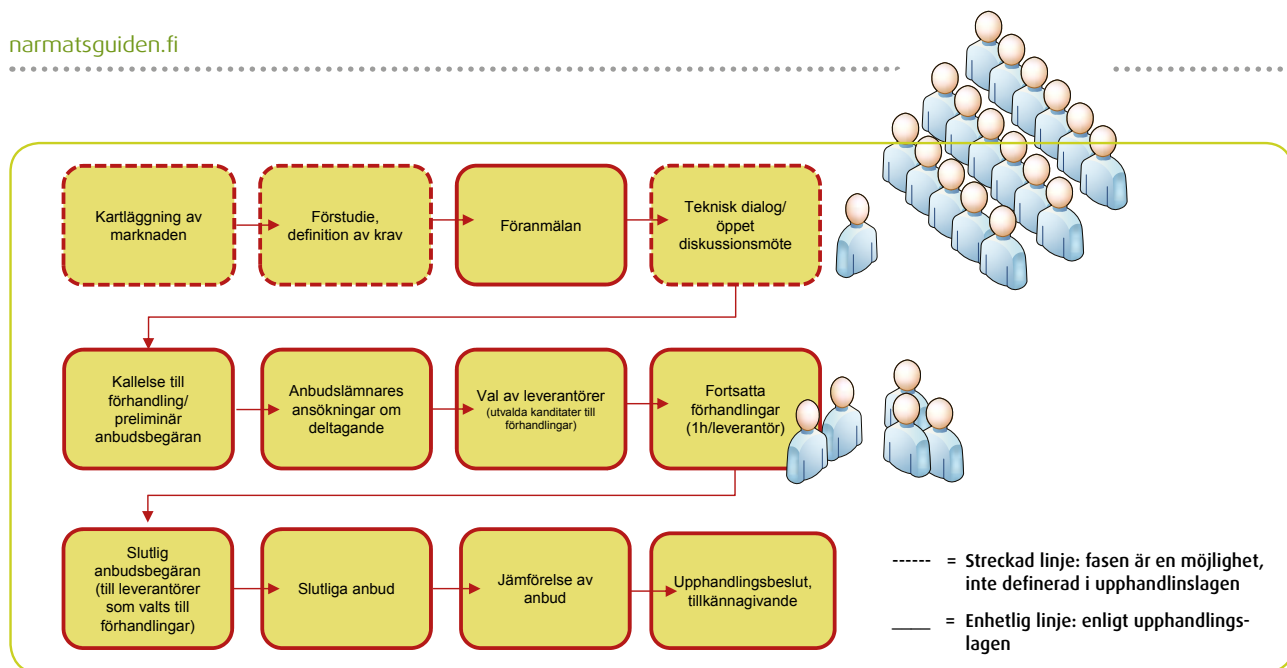
Man bestämde sig för att använda förhandlat förfarande med stöd av betänkanden från matservicecheferna Jenni Leena Lähtenmäki och Kaija Rönni samt upphandlingsexperten Kati Myllyniemi (Pro-hankinta Oy) och upphandlingsjuristen Kari Tossavainen.

Användningen av förhandlat förfarande motiverades med bl.a.

- Geografisk splittring, leveranssäkerhet
- Möjligheten att infria de strategiska riktlinjer som hade godkänts av fullmäktige i kommunerna (Tavastkyro: livsmedels- och servicestrategi, Ikalis: upphandlingsstrategi och upphandlingsstrategi för livsmedel)
- Målet innovativa produkter och tillagningsmetoder
- Eventuella förändringar under upphandlingsperioden

Kort om hur förfarandet genomfördes:

1. Teknisk dialog (januari 2013)
 - offentligt diskussionsmöte
 - möjlighet att kommentera utkastet till anbudsinfordran
2. Behovet av att avgränsa upphandlingen konkretiseras
3. Val av produktgrupper och motivering till valen
 - upphandlingen avgränsas till två produktgrupper – potatis och rotfrukter
 - grönsaker och frukt
4. I jämförelsen tog man med bara de viktigaste råvarorna som användes i större mängder
5. Produktifiering av konkurrensutsättningen som förfarandemetod
 - projektbeskrivning
 - färdigt utkast till anbudsinfordran inför förhandlingsomgången
6. Inbjudan till förhandlat förfarande, annons i Hilma (sommaren 2013)
7. Ansökningarna om deltagande tas emot, går igenom och val av leverantörer (kandidater) som går vidare
8. Förhandlingsfas (augusti 2013)
 - frågor till leverantörerna på förhand
 - för var och en avsätts en timme för förhandling
9. Den slutliga anbudsinfordran utformas med beaktande av de uppgifter som kommit fram vid förhandlingarna
10. Anbudsinfordran skickas till de kandidater som vid förhandlingarna valts ut att gå vidare
11. De slutliga anbuderna jämförs (oktober 2013)
12. Upphandlingsbeslut (november 2013)



Slutsatser

- Under förfarandet riktades inga klagomål mot upphandlingen och inga besvär anfördes om upphandlingen hos marknadsdomstolen.
- Också små leverantörer upplevde förfarandet så att säga rejälare, eftersom de fick se och höra motiveringarna under processen: varför det är så viktigt att iaktta leveranstiderna, varför partistorleken är så viktig, varför produktkvaliteten och tillverkningsgraden är så viktiga.
- Deltagarna i processen (matservicen, upphandlingsexperterna) gavs vid varje förhandling möjlighet att

motivera för anbudsgivaren varför de vill köpa produkterna, vad som finns på listan och varför varorna måste vara framme vid en viss tid.

”Vissa upplever det som jobbigt, men vi anser det vara rättvist, och projektet gav en bra känsla. Vi dumpade inte någons priser eller villkor och ingen verkade känna sig överkörd av upphandlingsenheterna”, konstaterar deltagarna i det förhandlade förfarandet.

- De leverantörer som i den här processen fick stanna kvar på stranden började vid förhandlingarna och under upphandlingsförloppet förstå att de i det här fallet inte låg så bra till. Det här bidrog eventuellt också till att tendensen att klaga över upphandlingen minskade.

VID FÖRHANDLINGARNA MED LEVERANTÖRERNA BEHANDLADES FÖLJANDE:

1. Leverantörens kommentarer om de kommersiella eller produktrelaterade minimikraven på produktgrupperna.
2. Leverantörens kommentarer om produktförteckningar, förpackningsstorlekar och leveransvolym.
3. Leverantörens frågor och kommentarer om rabattprocenten på cirkapriserna.
 - a Målet är en prissättningsmodell för produkter utanför ”konkurrensutsättningskorgen”, t.ex. en rabattprocent enligt produktgrupp, som bägge sidor upplever som tydlig.
4. Innovationsförmåga:
 - a Vilka nya verksamhetsmöjligheter ser leverantören för samarbete under upphandlingsperioden?
 - b Har invånarna i beställarens kommun möjlighet att bekanta sig med verksamheten vid särskilt överenskomna studiebesök (t.ex. från daghem och skolor)?
 - c Går det att ordna produkt- och ursprungsinformation för matgäster och kommuninvånare?
 - d På vilket annat sätt kan man synliggöra matens ursprung för kunderna?
 - e Utbildningar och produktdemonstrationer t.ex. centralt i kundens lokaler? Kostnader för utbildningen?
5. Logistik: Hur ser leverantören på transporterna i praktiken? Med vilka tidtabeller?
 - a Klarar leverantören av att leverera till alla leveransplatser i bägge kommunerna?
 - b Leveransförmåga? Möjlighet att hämta varor?
 - c Vi förutsätter leverans, men hur påverkas priset om beställaren hämtar varorna?
6. Förpackningsstorlekar och leveransvolym:
 - a Bearbetningsmöjligheter
 - b Reaktionsid när det gäller förändringar (nya enheter eller betydande förändringar i antalet leveransobjekt)
7. Vilken kapacitet har leverantören att leverera till båda kommunerna?
8. Vilka andra tjänster kan leverantören erbjuda?

Mer information under länken nedan (på finska): <http://www.parastapoyta.fi/materiaalit>

Hållbar utveckling och ekologiska produkter i storstadens vardag: Case Arkea

Arkea, dvs. Turun Seudun Kiinteistöpalvelu Oy, svarar för mat-, renhållnings- och fastighetsservicen i Åbo stad. Åbo är Finlands sjätte största kommun med 180 225 invånare. Om man också räknar med de grannkommuner som ligger närmast Åbo, blir invånarantalet i hela stadsregionen 252 468.

9,2 miljoner måltider per år

Arkea, dvs. Turun Seudun Kiinteistöpalvelu Oy, tillagar med hjälp av 500 proffs på området 9,2 miljoner måltider per år. Det här innebär 38 000 måltider varje vardag inom matservicen för barn och ungdomar och inom vård- och personalservicen. Av måltiderna går 5 000 till daghem, 18 000 till grundskolor och gymnasier och resten till vårdhem och personalmatsalar.

Inom matservicen tillagas måltider till daghem och skolor enligt en sjuveckors rullande meny. I menyn uppmärksammas olika mat-, traditions- och miljöteman samt de nationella högtiderna. I högstadieskolorna och gymnasierna serveras dagligen ett vegetariskt alternativ som fritt kan väljas av alla. Alla matserviceställen serverar vegetarisk eller säsongsbetonad mat en gång i veckan.

”Vid upphandlingen av råvaror värdesätter vi en hög inhemsk andel. Våra brödleverantörer kommer från Egentliga Finland liksom våra potatis- och grönsaksleverantörer. I målsättningarna för den närmaste framtiden ingår att öka användningen av lokala grönsaker och i högre grad uppmärksamma årstiderna i menyn”, säger servicechefen Paula Juvonen.

Ekologiska produkter och en hållbar utveckling ingår i organisationens strategi

”Vi vill servera barnen ren mat och utveckla kvaliteten på maten, och andelen ekologiskt odlade produkter är en kvalitetsmätare bland andra”, säger servicechefen Paula Juvonen. Som en av Arkeas värderingar anges hållbar utveckling, och ekologiskt odlad mat är ett exempel på just det värdesystemet.

Riktlinjerna som har utarbetats av matservicen och godkänts av Åbo stad är inriktade på att öka andelen ekologiskt odlad och närproducerad mat och höja graden av egen tillagning och kvaliteten på maten under åren

2012–2016. Hösten 2012 inledde matservicen också en systematisk mätning av mängden bioavfall på sina verksamhetsställen. För ökningen av andelen ekologiskt odlad mat inom den matservice som beställs av Åbo stad tillämpas programmet Stegvis mot eko.

Utmaningar inom konkurrensutsättning och upphandling

Konkurrensutsättningen av ekologiska produkter är mycket klar och tydlig, eftersom ekologiskt odlad mat kan vara ett kriterium inom upphandlingen. Tillgången är sedan en annan fråga, eftersom vi har behov av stora mängder och tillgången måste vara garanterad året runt. Också förpackningsstorlekarna har varit ett problem.

Den förra livsmedelsupphandlingen genomfördes som regional upphandling. När konkurrensutsättningen planerades lades vikt vid ekologiska produkter. Det är viktigt att känna marknaden, och därför fördes diskussioner med leverantörerna om tillgången på ekologiska produkter. För vissa produkter begärde vi ekologiska alternativ: torkat rågbröd (varrasleipä), riskakor, tofu, havreyoghurt, havredryck, risdryck, honung, havreflingor, fyrkornsflingor, kornflingor, veteflingor, rågflingor, mannagryn, grahamsmjöl, rågmjöl, vetemjöl och surmjölk. En kort leveranskedja kan vara en grund för upphandlingen, eftersom det påverkar livsmedelskvaliteten och har betydelse för miljön.

Två faktorer är avgörande för vilka ekoprodukter vi väljer i fortsättningen: pris och tillgång. Produkten får inte vara för dyr och den måste gå att få tag på i sådana mängder och i en sådan form som lämpar sig för storkök. Enligt Juvonens beräkningar steg kostnaderna med två cent per måltid till följd av införandet av när- och ekoprodukter 2012. Eftersom det tillagas nio miljoner måltider per år, blir skillnaden kännbar. Samtidigt är målet att öka användningen av närproducerad mat, vilket också påverkar priset. ”Vi försöker naturligtvis välja sådana produkter och förhandla oss till sådana inköspriser att prisskillnaden för kunden, dvs. staden, blir så liten som möjlig. Men det är ofrånkomligt att kvalitet kostar.”



Partiaffär för närmät: LähiPuoti Remes Oy

LähiPuoti Remes Oy är en partiaffär för närmät som grundades i februari 2013 och är specialiserad på förmedling av produkter från producenter i närregionen. Företagets hemort är Humppila och verksamhetsområdet är Sydvästra och Södra Finland. LähiPuoti Remes Oy levererar produkter från närregionen till restauranger, centralkök, cateringföretag, kaféer, servicehem, närmatsbutiker och matlag. Storköken kan beställa alla närregionens produkter centralt från partiaffären. Den största kunden för närvarande är MokkerMeija Oy som svarar för restaurangtjänsterna vid Eerikkilän Urheilupuisto. Försäljningen till konsumenter sköts via LähiPuodin Herkuts butiker. Den första butiken öppnades i maj 2013 i anslutning till Kukkakauppa Outi-Liina i Humppila, och avsikten är att öppna flera butiker.

Med tanke på LähiPuoti Remes verksamhet har man tagit fram ett elektroniskt beställningssystem. Systemet omfattar produkter från 40 producenter och cirka 1 200 produkttitlar i olika produktgrupper. I sortimentet ingår bl.a. grönsaker, bär, bröd- och spannmålsprodukter, kött och förädlade köttprodukter samt andra livsmedel. Cirka två tredjedelar av produkterna säljs i storköksförpackningar. Till exempel skalade och tärnade rotfrukter säljs per kilo i den mängd kunden önskar och potatisen är förpackad i vatten i 5–10 kilos hinkar. LähiPuoti Remes använder alltid returförpackningar när det är möjligt. Partiaffären samlar in t.ex. de tomma potatishinkarna från kunderna och skickar dem tillbaka till skaleriet.

Genom att betjäna kommunköken i Egentliga Tavastland verkar partihandeln med närmät ha hittat sin egen nisch. Samarbetet med de kommunala storköken i bl.a. Jokioinen, Tammela, Humppila och Ypäjä har varit framgångsrikt. Matservicecheferna och några leverantörer har tillsammans funderat ut lämpliga produkter och en leveransmodell som passar köken i kommunen. En av dessa



sammankomster resulterade bl.a. i en sopprotsblandning som tillgodosåg ett önskemål från kommunköken och görs på färska rotfrukter, och blandningen kan beställas två olika varianter. Tack vare planeringen i samråd med personalen inom partihandeln med närmät får de kommunala köken exakt sådana produkter de vill ha med rätt förpackningsstorlek och vid rätt tidpunkt.

I köken har det också uppstått en efterfrågan på en fiskmassa från Säkylä som framställs av skräpfisk och som vidareförädlas till fiskfärs. Samma fiskare tillhandahåller även färdiga fiskbiffar gjorda av samma skräpfiskmassa från insjöfisk. Produkten har testats i några kommuner och i restaurangen. Responsen har varit verkligt positiv och produkten har god efterfrågan. Dessutom beställer kommunköken morot, lök och finländska djupfrysta hallon via LähiPuoti. Volymerna är fortfarande tämligen små, men växer hela tiden. Trepårtssamarbetet och dialogen med kommunerna i närregionen och leverantörerna kommer att intensifieras i hög grad.

För producenterna erbjuder företaget en gemensam försäljnings- och marknadsföringskanal som gör det möjligt att i större utsträckning få ut produkterna på marknaden. LähiPuoti Remes är en fast mötesplats för producenter och kunder och verksamheten bygger på en transparent leveranskedja. Inom såväl parti- som konsumenthandeln är alla produkter spårbara och kunderna vet alltid vem som har producerat den produkt som de använder.

Partihandeln med närmät fick sin början i Egentliga Finland, men företaget har som mål att i framtiden växa till en rikstäckande och framstående distributör av närmät som fungerar företagardrivet enligt samma koncept på flera orter. I Forssatrakten är man således på god väg när det gäller att föra frågor om närmät framåt!

Centrala leveranser av närproducerade grönsaker: Tuoreverkko Oy

Tuoreverkko Oy är ett marknadsföringsbolag i Kuopio som sedan 1999 marknadsfört frilandsgroänsaker. Bolaget har ett effektivt nätverk som, liksom namnet antyder, täcker hela Finland och som samtidigt erbjuder kunderna en utmärkt slutprodukt och bra service. Till Tuoreverkko hör odlare från Östra Finland, Egentliga Finland, Vasa, Tavastland, Kymmenedalen och Norra Karelen. I kundkretsen ingår centralaffärer, partiaffärer och grönsaksförädlare. Konsumenterna är vanligen via detaljhandeln de slutliga kunderna. En del av produkterna hittar via partiaffärerna också vägen till restauranger och storkök.

Via Tuoreverkko kan kunden beställa stora produktvolym, även om det i nätverket ingår också många mindre producenter.

Tuoreverkkos centrala verksamhetsidé är att leverera rena inhemska grönsaker som är så färska som möjligt från jord till bord. Det innebär att produkterna förpackas först efter att beställningarna kommit in. Ambitionen är att skörda grönsakerna i takt med efterfrågan. I bästa fall skickas till exempel isbergssalladen till kunden sex timmar efter att den har skördats. Detta är möjligt tack vare yrkeskunniga och engagerade producenter som investerat i effektiva system för kylning av grönsaker, förpackningsteknik och produktutveckling på egen gård.

Allt börjar med att kunden beställer en produkt från Tuoreverkko, som förmedlar beställningen vidare till producenten via ett program som är skräddarsytt för ändamålet. Producenten fullföljer beställningen och Tuoreverkko anlitar ett transportföretag som hämtar varan och levererar den till kunden. Ofta avgår många pallar från samma lastplats, vilket minskar kostnaderna och sparar miljön. Via Tuoreverkko kan kunden beställa stora produktvolym, även om det i nätverket ingår också många mindre producenter. Kunden behöver dock inte ringa till många ställen, utan det räcker med en beställning till Tuoreverkko. Efter beställningen och leveransen fakturerar Tuoreverkko kunden och redovisar för de sålda produkterna till producenten. Under vintern förekommer det en del utländsk import, när motsvarande inhemska produkt är slut i lager.

Till produktsortimentet hör bl.a. kinakål, broccoli, blomkål, huvud- och rödkål, isbergssallad, specialsallader, lök, bladselleri, kålrot, morot och flera andra rotfrukter och grönsaker som odlats på friland. Också andelen ekologiska produkter har ökat hela tiden. I sortimentet ingår för närvarande ekologiskt odlad morot och huvudkål samt några andra ekogroänsaker som huvudsakligen odlas i Haukivuori. Tuoreverkko har redan i cirka tio års tid marknadsfört också förädlade grönsaker. Pastöriserade rotfruktspuréer som framställs av Lieksan Laatuherkut, t.ex. morots- och kålrotspuré för julsången, har under de senaste åren nått också storköken via partiaffärerna. Rödbets-potatispuré, ekomorotspuré, rotfruktspuré, batatpuré och rabarberpuré kan fås året runt.



Närmatsgruppens arbete gör att visionen blir verklighet

Ett starkt fokusområde i strategin för Savolax utbildningssamkommun är en hållbar matkedja. Till stöd för arbetet genomfördes internt under 2012–2013 ett utvecklingsprojekt, "Oma maa mansikka" (Borta bra men hemma bäst), som hade som mål att öka andelen närproducerad och ekologiskt odlad mat i studentrestauranger, inom undervisningen i turism-, restaurang- och hushållssektorn och livsmedelsbranschen och i verksamheten vid undervisningshotellet och undervisningsrestaurangen. I början av projektet inrättades en närmatsgrupp i kommunen och till den inbjöds studentrestaurangernas chefer, ansvariga kockar, lagerförvaltare, lärare i turism-, restaurang- och hushållssektorn, chefen för undervisningshotellet, undervisningsrestaurangens kökschef samt förvaltare och trädgårdsmästare på naturbruksområdet.

Tillsammans med denna grupp har man utvecklat matkedjan från jord till bord bl.a. genom att bekanta sig med husets egna odlingar på naturbruksområdet och de produkter som framställs där. Med utgångspunkt i behoven har man gemensamt utformat odlingsplaner, och med stöd av dessa tar sig produkterna helt konkret från

egen jord till läroinrättningens matbord. Med planerna som grund produceras viktiga livsmedel inom undervisningen på naturbruksområdet och produkterna köps upp av matservicen och levereras direkt till olika enheter som in house-upphandling. Produkter som köps in genom in house-upphandling behöver inte konkurrensutsättas. Närmatsgruppen har dessutom aktivt lärt känna andra producenter i regionen liksom partiaffärernas verksamhet och sortiment och deltagit i olika utbildningsevenemang. Målet har varit att öka kunskapen hos såväl medlemmarna i matgruppen som deras kunder om produktion, upphandling, användning och information om närmät.

I projektet Oma maa mansikka har man också tagit fram video- och roll up-material för utbildningssamkommunens olika enheter, för studentrestaurangerna och för infoteven om det arbete som utförts av aktörerna inom projektet från jord till bord och om deras produkter i syfte att styra studenternas och intressenternas konsumtionsbeteende och värderingar i riktning mot produkterna i närområdet och allmänt mot mat.



Ekologisk gröt till alla i Norra Karelens studentrestauranger

I alla studentrestauranger i Norra Karelens utbildningssamkommun serveras ekologisk gröt varje morgon kl. 7.30–8.00.

Sedan 2006 har Norra Karelens yrkesinstitut serverat morgongröt till sina studerande och personalen. För studerandena är morgongröten avgiftsfri och för personalen är priset cirka 0,30 euro. Studerandenas kostnader ersätts av respektive utbildningsområde.

Initiativet till morgongröten kom från undervisningspersonalen. Bakom låg en omtanke om de ungdomar som inledde sin skoldag utan morgonmål. Hösten 2006 startade försöket, och antalet grötätare har successivt ökat. De inledande försöken fick ett positivt mottagande och utökades med möjligheten att vid tillagningen använda närproducerade och ekologiskt odlade råvaror. År 2009 övergick man till ekologiska flingor. För morgongröten används turvis havre-, råg-, korn- eller fyrkornsflingor. Detta var utbildningssamkommunens gemensamma riktlinje och det höjde inte nämnvärt kostnaderna för tillagningen av morgongröten.

De dagliga matvalen påverkar hälsan. Genom att servera morgongröt i Norra Karelens utbildningssamkommun försöker man få studerandena att äta hälsosamt, regelbundet och enligt tallriksmodellen. En god och näringsrik skolmat och morgongröt hjälper dem att orka och hålla sig pigga genom hela skoldagen. I gymnasiet och i yrkesläroanstalter på andra stadiet är uppföljningen av deltagandet i måltiderna inte bara en ekonomisk mätare, utan är motiverad också med tanke på studerandenas hälsa och välbefinnande.

Skulle det kunna vara möjligt att alla våra utbildningssamkommuner och kommuner tog exempel av Norra Karelens yrkesinstitut? Skulle det öka uppskattningen av gröt som ingår i vår traditionella matkultur? Är det möjligt för alla enheter att få tillgång till närproducerade ekologiska flingor? Även om de ekologiska produkterna inte konkurrensutsätts, är upphandling möjlig utan särskild konkurrensutsättning.



Case ISS-Ruokapalvelut: Utläggningen av tjänsterna minskar inte användningen av närmät

ISS-Ruokapalvelut är proffs inom kommunala måltider. De största kunderna inom den offentliga sektorn är kommuner och städer. "Hörnstenarna i vår produktstrategi är en långt driven egen tillagning och inhemska råvaror", berättar regionchef Minna Oksanen. "Vårt mål är att kunna erbjuda kunderna måltider av hög kvalitet samtidigt som vi skyddar miljön och sparar naturresurser. Maten tillreds i lokala kök i första hand genom varmberedning. Vi använder huvudsakligen inhemska råvaror som odlats och producerats med beaktande av etiska principer och som lämnar ett så litet koldioxidavtryck som möjligt."

Kriterier vid valet av samarbetsparter och leverantörer är kvalitet, kostnads- och driftseffektivitet, ansvar för arbetshälsa och säkerheten i arbetet samt samhällsansvar. Miljöansvaret syns i det dagliga arbetet. Hanteringen av miljöfrågor beskrivs i miljösystemet som är baserat på standarden ISO 14001 och matservicen har ett eget miljöprogram som följer standarden.

ISS Ruokapalveluts målkommuner är med i EkoCentrias projekt för en hållbar utveckling. En pilotprodukt i Kronoby är lokalt odlad potatis med skal som serveras alla klasstadiet i skolbespisningen en gång i veckan. I december 2012 ordnades temaevenemang med potatisanknytning i olika delar av Kronoby.

Potatis valdes som pilotprodukt, på grund av att den kan rekommenderas av näringsmässiga orsaker, är miljövänlig och ingår i den finländska matkulturen. Näringsinnehållet i potatis är överlägset det i ris och past. För finländarna är potatis en av de främsta källorna till C-vitamin och innehåller också fibrer och många viktiga spår- och mineralämnen, såsom järn. Näringsämnena i potatis bevaras väl i synnerhet om man kokar potatisen med skalet på. Inhemsk potatis är en ren, säker och ekologisk kulturväxt utan livsmedelstillsatser och dess miljöeffekter är små framför allt jämfört med riset. Potatis passar bra in i det finländska klimatet och ger goda skördar på friland med bara små mängder energi och bevattning. Koldioxidavtrycket av kokt oskalad potatis är bara 40 g/100 g.

Det är viktigt att tillsammans diskutera användningsmöjligheterna för närprodukterna i regionen.

Potatis lämpar sig som pilotprodukt i Kronoby också av den anledningen att Österbotten är ett viktigt odlingsområde för potatis. Den lokala odlaren Peter Nyman levererar vid behov dagligen tvättad potatis till alla våra tillagningskök i Kronoby.

Ett ytterligare mål är att i samråd med Kespro undersöka logistikpartners möjligheter att erbjuda närmät till alla ISS verksamhetsställen runt om i Finland via parti. Syftet är att ta fram en modell som kan användas

för att uppge ursprunget för maten i partiaffärernas sortiment. Vi anser att detta kan öka kunskaperna och göra det lättare att utnyttja informationen också vid den offentliga sektorns upphandling av närmät.

ISS Ruokapalvelut är den tredje största privata arbetsgivaren i Finland och landets ledande företag för fastighets- och lokaltjänster. Vi tillhandahåller personaldominerade stödtjänster för såväl privata företag och organisationer som den offentliga sektorn. I ISS mångsidiga utbud av tjänster ingår städning, cateringtjänster, säkerhetstjänster, fastighetsskötsel inklusive stödtjänster samt helhetstjänster.



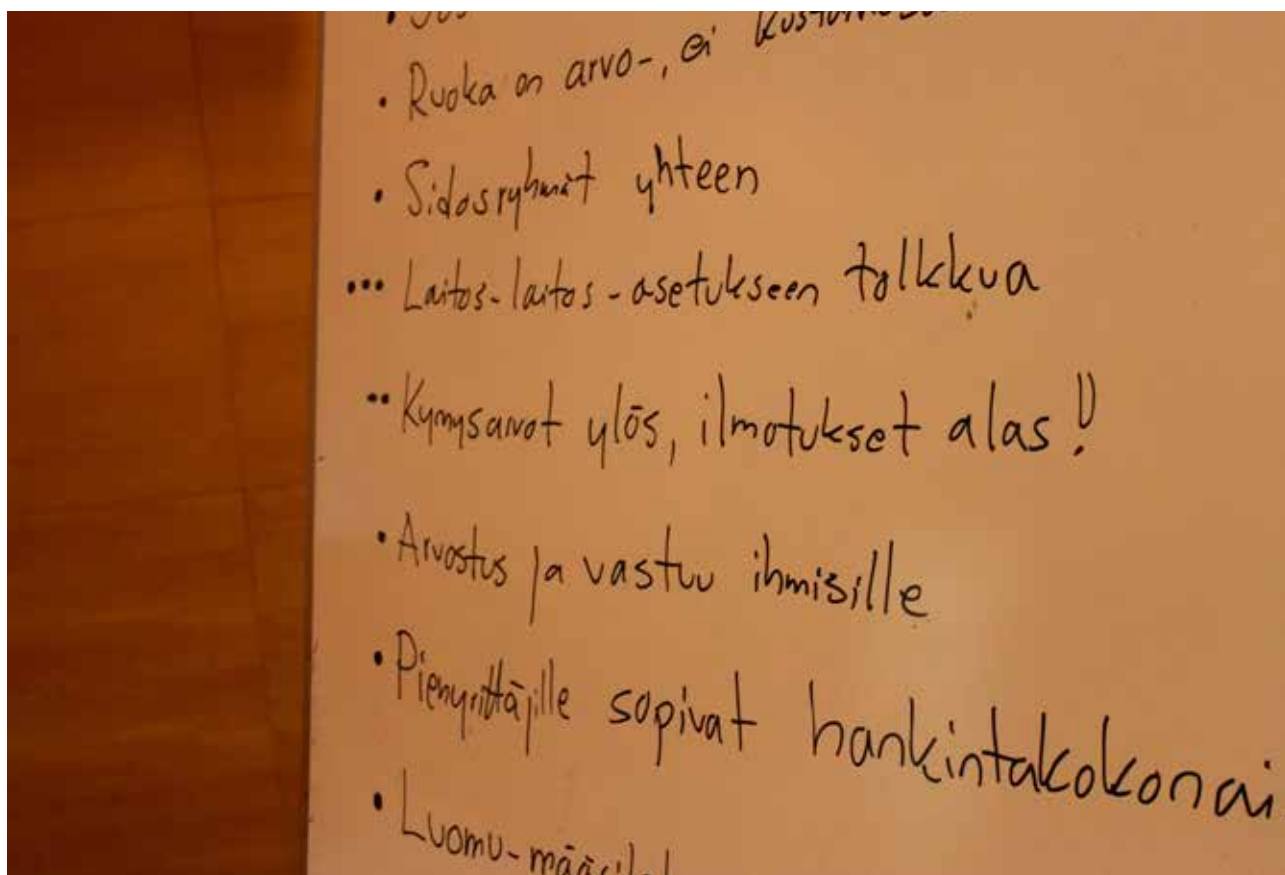
Inverkan av projekt på besluten om när- och ekomat i Norra Österbotten

Det mångsidiga arbete som utförts i Norra Österbotten runt närmat och upphandlingar har gett goda resultat. Det främsta målet för de evenemang som ordnats kring upphandlingskompetensen har varit att väcka debatt i regionen om livsmedelsupphandlingar, förmedla de senaste rönen om saken till såväl beslutsfattare som företagare och framför allt få till stånd konkreta åtgärder i målgrupperna.

Inom projektet utarbetades en s.k. handbok om kunskaper i upphandlingslagen med tanke på såväl företagare som den offentliga sektorn. I handboken ställdes samman uppgifter om de handböcker och rapporter om närmat och upphandling som de som arbetade med projektet ansågs vara viktigast. Handboken delades ut för första gången i april 2013 till beslutsfattarna i Uleåborgs stad i samband med Uleåborgs närmatsdagar som ordnades av projektet och dess samarbetspartners.

Trots att en särskild version av rapporterna och uppgifterna fritt kan läsas av var och en på Internet, fick handboken på papper ett positivt mottagande bland beslutsfattarna. Av handboken togs papperskopior till stadsfullmäktige i Uleåborg och till några representanter för upphandlingsidan på orter utanför Uleåborg. Dessutom delades den elektroniska versionen av handboken ut i landskapet i allt från Kuusamo till Ylivieska. Efter vad man vet har handboken bland annat påverkat fullmäktigemotioner om när- och ekomat i Uleåborgs stadsfullmäktige och Tyrnäväns ekonomiplan, Ijos näringsprogram och riktlinjerna om närmat i Kuusamos stadsstrategi. Till exempel i Kuusamo är målet att staden senast 2021 ska ha ökat användningen av närmat till 60 procent av livsmedelsupphandlingen.

Inom projektet har man aktivt arbetat med att främja upphandlingen av när- och ekomat också genom att dels ordna olika verkstäder för företagare, dels tillsammans



med samarbetsparterna ordna periodiska informationsin-
slag som riktas till beslutsfattarna. I Uleåborgsregionen har
arbetet gett resultat till exempel i form av flera fullmäkti-
gemotioner.

Med turnén kring projektet Lähiruokaa hankintoihin som
ordnades i april 2014 ville man genom evenemanget som
initierats av projektet skapa ett öppet debattklimat för fria
diskussioner mellan närmatsföretagare och dem som fat-
tar upphandlingsbeslut. Tillställningarna bröt ner fördomar-
na mot bl.a. de verksamhetsmetoder som upphandlingsla-
gen tillåter, kostnaderna för lokal mat, tillverkningsgraden
för närmät, logistiken och företagens produktionskapa-
citet. Under turnén upprättades dessutom nya kontakter
mellan upphandlare och företagare. I tidningsartiklar som
publicerades såväl rikstäckande som lokalt behandlades
ämnet som blev ett centralt diskussionstema vida om-
kring. Tillställningen utmanade deltagarna att ifrågasätta
invanda tänkesätt och lyfte fram den stora efterfrågan på
evenemang där upphandlare och företagare kan diskutera
fritt innan det kommer nya offentliga anbudsinfordringar.

Regioner i landskapet där närmät har uppmärksamats
som en del av upphandlingarna eller strategierna:

- **Kuusamo:** Stadsstrategin har som mål att 60 procent
av livsmedelsupphandlingen ska utgöras av närmät
före utgången av 2021
- **Ijo:** Näringsprogram 2014–2017
- **Samkommunen Uleåborgsbågen (Ijo, Pudasjärvi,
Utajärvi, Vaala, Simo):** Näringsstrategi i vilken en
ökning av andelen närmät anges som ett prioriterat
strategiskt område.

- **Pyhäjärvi kommun:** En fullmäktigemotion som
rekommenderar ökad användning av närmät god-
kändes av fullmäktige den 17 juni 2013. Kommunens
närmatsarbetsgrupp inrättades 2014.
- **Uleåborgs stad:** Inom upphandlingsverksamheten i
Uleåborgs stad har det utförts ett långsiktigt arbete
för att öka andelen närmät i stadens livsmedel-
supphandling.
- **Siikalatva regionen:** Omnämmande i strategin.
- **Tyrnävä kommun:** I kommunens ekonomiplan för
2013–2015 betonas en ökad användning av närmät
och menyer med säsongsmat.

Fullmäktigemotioner m.m. i Uleåborg (på finska):

[http://yhdistykset.vihreat.fi/ovk/2013/05/02/oululle-
laadittava-lahi-ja-luomuruokastrategia-ja-ohjelma/](http://yhdistykset.vihreat.fi/ovk/2013/05/02/oululle-laadittava-lahi-ja-luomuruokastrategia-ja-ohjelma/)

[http://www.satuhaapanen.fi/2012/09/valtuustoaloite-
luomu-ja-lahiruuasta/](http://www.satuhaapanen.fi/2012/09/valtuustoaloite-luomu-ja-lahiruuasta/)

[http://www.kaleva.fi/uutiset/kuntavaalit-2012/vaalipu-
heet/oulusta-lahiruuan-mallikaupunki/609074/](http://www.kaleva.fi/uutiset/kuntavaalit-2012/vaalipuheet/oulusta-lahiruuan-mallikaupunki/609074/)

Projektet Syökö nää lähiruokaa? som administreras av
Maaseudun Sivistysliitto var aktivt i Norra Österbotten
under åren 2011–2014. Projektet inriktades på att öka
efterfrågan på livsmedelsproduktionen i landskapet och
utveckla samarbetet mellan aktörerna i regionen. Till
målgruppen hörde bl.a. företagarna i livsmedelsbranschen,
den offentliga sektorn och konsumenterna. I samband
med de åtgärder som genomfördes inom projektet
försökte man angripa aktuella teman som handlade om
närmät – om allt från nuläget inom fisket till ändringarna i
upphandlingsdirektivet.

Lahden Ateria tar små steg mot mer ekologiska måltider

Lahden Ateria har dragit ekonomisk nytta av övergången till ett mer miljövänligt närmatskoncept efter 2009.

”Saken kompliceras av att åtgärderna inte gäller bara upphandling av livsmedel, utan också en effektivisering av matlagningsprocessen inom den kommunala matservicen”, säger Lahden Aterias verkställande direktör Tuulia Pelli.

”Vi har digitaliserat matlagningsprocessen med hjälp av ett produktionsstyrningssystem, vilket innebär att recepten och de produkter som ska köpas in noggrant fastställs av administrationen vid Lahden Ateria. Också aktörerna i närregionen gick med på att använda systemet via normal e-post. Utvecklingsprocessen har medfört besparingar i bl.a. personalkostnaderna. Digitaliseringen fortsätter, och målet är att digitalisera bl.a. alla faktureringsprocesser”, berättade Pelli vidare.

Uppföljningen av biologiskt avfall inleddes 2009. Alla verksamhetsställen ska dagligen anteckna mängden biologiskt avfall på ett resultatkort. År 2010 började man systematiskt vidta åtgärder för att minska avfallsmängden och 2011 hade mängden på årsbasis redan minskat med 12 000 kg. Efter det har arbetet fortsatt som ett led i mätningen av verksamhetens resultat. Detta ger naturligtvis mer inkomster som kan användas för upphandlingen av livsmedel.

Under 2010 utvecklades meny- och receptplaneringen genom ett projekt. Inom matservicen ställde man på skämt upp målet att minska koldioxidavtrycket av livsmedelsupphandlingarna med tio procent. Enligt egna beräkningar lyckades det. De ansvariga vid Lahden Ateria fick ett ”uppvaknande” i verkstaden Demos i Helsingfors: maten är den tredje största boven när det gäller den privata konsumtionens belastning på miljön. Efter det gick de systematiskt in för att fundera ut ”recept för miljövänligare måltider”. Man drog radikalt ner på mängden kött, i första hand nötkött. Detsamma gällde ris som ersattes med potatis och korn som odlats i närregionen. Definitionen av säsongsmat har preciserats och ambitionen är att i högre grad beakta säsong produkter (som då också är billigast).

Andelen vegetarisk mat ökas systematiskt, liksom de grönsaker som serveras som tillbehör. Detta har också gett ekonomiska fördelar i livsmedelsbudgeten (som regel billigare än kött/fisk). Tidigare har matgästerna självfallet

kunnat få vegetarisk mat på begäran, men nu serveras den fritt jämsides med den normala maten, så att matgästerna kan ta av båda rätterna och smaka på den vegetariska. Det är en utmaning att laga så god vegetarisk mat att den slår ut de traditionella favoriterna!

Personalen engagerades i receptplaneringen, för kockarna ordnades också utbildning, och inom den tog de fram recept och fick även utbildning i receptutveckling arrangerad av utbildningscentret Salpaus. Personalen utbildades också i övrigt i miljörelaterade frågor med anknytning till mat och kök.

Också kunden får komma bättre till tals. För olika kundgrupper ordnas smakråd som ger respons på recept som är under beredning. Den mest ekologiska måltiden är givetvis en uppäten måltid!

Närmat har naturligtvis använts tidigare i Lahden Aterias verksamhet. Impulsen till en ökning av andelen närmat kom hösten 2009 till följd av den matförgiftning som orsakades av hallon. ”Redan då anlätade vi Astikkalan marjaita (närsaktör), men eftersom de partier som man var tvungen att köpa var så stora, köpte de mindre företagen bär från partiaffären. Efter episoden har vi själva skött logistiken så att alla ställen får bär från närregionen. Dessa är visserligen dyrare men desto drygare. För kräm behövs det mindre inhemska än utländska bär för att få samma smak”, säger Pelli.

De gröna kriterierna uppmärksammades i den senaste konkurrensutsättningen av livsmedel. ”Trots att jag varit i kontakt med omkring 50 leverantörer, fick vi relativt få anbud. Som tur var tog närsaktörer som tidigare samarbetat med oss in andra produkter från samma ställen till försäljning och logistiken förbättrades. I synnerhet potatisproducenter och bagerier kan sam-



tidigt leverera bl.a. sylt, saft, ägg, korn och honung som producerats i närregionen”, konstaterar Pelli.

Att kommunicera med leverantörerna i närregionen är utmanande och kräver gränsöverskridande samarbete och upphandlingsåtgärder på många nivåer. Lahden Ateria har utvidgat sitt nätverk i Päijänne-Tavastland med hjälp av flera olika projekt och försök.

Ekologiska produkter har använts systematiskt sedan 2010 då Lahden Ateria gick med i EkoCentrias program Stegvis mot eko. Ekologisk surmjölk, ekologiska havregryn och ekologisk fil serveras dagligen. På särskilda temadagar utökas mängden ekologiska produkter. Målet är att de ekoprodukter som köps in är inhemska, och i valet mellan ekologiskt och närproducerat faller valet i första hand på närproducerat. Ambitionen är att en så stor del som möjligt av livsmedelupphandlingen på fyra miljoner euro ska bidra till att öka välbefinnandet i närmiljön.

En miljövänlig menyplanering är en väsentlig del av Lahtis stads produktivitetssatsningar. Varje år har man gjort systematiska besparingar, som bäst drygt 120 000 euro/år. Med det senaste årets besparingar har man kunnat stå emot de stigande livsmedelskostnaderna. Lahden Ateria följer noga upp kostnaderna och ekonomiplaneringen har alltid en nyckelroll när vi planerar menyerna. Tack vare det kan man inom matservicen djärvt ta upp också dyrare närprodukter på menyn, om man samtidigt är medveten om vad man i så fall ska spara in på. Trots att Lahden

Ateria använder närproducerade och ekologiska produkter och inte har beviljats extra medel för livsmedelupphandlingen, har enheten ändå lyckats minska kostnaderna!

Antalet matgäster har ökat positivt: år 2012 tillagades 4 332 789 måltider och 2013 var antalet 4 406 493, medan antalet kunder var oförändrat. Maten smakar bra! Också den uppmätta kundnöjdheten ligger kvar på en god nivå och får en fyra (på skalan 1–5).

”Vid upphandlingen av livsmedel från leverantörer i närregionen ser jag välbefinnandet som en nyckelfaktor. En god, ren och genuin mat är en grundpelare i människors välbefinnande. Jag är övertygad om att välbefinnande utgår från människan själv, var och en har ansvar för sitt välbefinnande. Å andra sidan kan den miljö som människan lever i öka välbefinnandet. Miljön ska på motsvarande sätt försörja människorna, och då har en frisk och sund landsbygd som den här i Tavastland en bärande roll. Om vi granskar välbefinnandet i ett globalt perspektiv, bör det av koldioxidavtrycket och andra mätare framgå hur en verksamhet påverkar en vidare sektor”, funderar Pelli.

Den nya ”energismarta ekonomin” möjliggör välbefinnande på alla nivåer. Tuulia Pelli tror också att den spelar en viktig roll för byggandet av ett ekonomiskt starkt samhälle. Ett samhälle som klarar av att tackla framtida utmaningar när det gäller välbefinnandet, vid såväl inre som yttre kriser eller med beaktande av de globala faktorer som hotar vår värld.



Varför närmät?

Användningen av närmät kan motiveras på många olika sätt. För närmät talar såväl det faktum att råvarorna från närregionen oftast är färskare när det kommer till köket än mat som har rest en längre väg liksom många ekologiska, ekonomiska och sociala faktorer.

För att öka upphandlingen av närmät har vi utarbetat kvalitetskriterier enligt produktgrupp och med beaktande av principerna för en hållbar utveckling. I detta kapitel behandlas också teman som kan ge matservicebranschen nya kriterier för upphandlingen av närmät.

För vissa företagare är tröskeln hög för att bjuda ut närmät till aktörerna inom matservicen, i synnerhet till stora enheter. Men det viktiga är att matservicen vid menyplaneringen känner till livsmedelsmarknaden och produkterna såväl på global nivå som inom landet och lokalt. De stora företagen marknadsför ofta sina produkter mycket aktivt, vilket underlättar menyplaneringen, medan de mindre företagens produkter lätt får spela en undanskymd roll. Det lönar sig för företagen att marknadsföra sina närprodukter i god tid innan upphandlingsprocessen börjar.

NÄRMÄT

Stärker ekonomin och välbefinnandet i din kommun

- skattepengarna stannar kvar i den egna regionen
- regionala upphandlingar sysselsätter och utvecklar landsbygdsföretagandet
- matproduktionen blir kvar i kommunen, vilket stärker regionens självförsörjning av mat

Är säker, ren och spårbar

- om man köper närprodukter, vet man vad man äter och varifrån maten kommer
- maten i Finland är den säkraste och renaste maten i världen
- bären kan ätas utan att upphettas på förhand
- mat från närregionen behöver inte mättas med tillsatser för att stå sig
obs! i ekologiska livsmedel får tillsatser användas bara i begränsad utsträckning och genmodifierade komponenter är förbjudna

Är miljövänlig

- miljöansvarfullt tillagad mat innehåller bl.a. rikligt med närproducerade säsong grönsaker, fisk och bär
- i odlingarna används bekämpningsmedel i mycket kontrollerat
obs! ekologisk produktion är den enda övervakade produktionsmetoden som beaktar miljöansvaret och den bevarar den biologiska diversiteten

Är bra för djuren

- när kött och animaliska produkter köps i närregionen, vet man i vilka förhållanden djuren har levt sina liv
- husdjuren i Finland är de friskaste i världen
obs! vid ekologisk produktion får djuren leva i förhållanden som är typiska för arten

Utvecklar den lokala matkulturen

- smakerna, råvarorna och mattraditionerna i den egna regionen blir kända och bevaras
- när man som barn lär sig varifrån maten kommer och vem som tillagar den, uppskattar man maten och den som tillagar den också som vuxen

Uppmuntrar till användning av säsongprodukter

- säsongvariationerna gör kosten mer mångsidig
- sme-företagen har bättre möjligheter att erbjuda sina lokala produkter

Livsmedelssäkerhet och närmät

Den finländska livsmedelsproduktionen är berömd för sin säkerhet och renhet. Men med globaliseringen och den fria livsmedelsimporten har vi också kommit i kontakt med de riskfaktorer som är förknippade med livsmedelsproduktionen i hela den övriga världen, såsom problem med tillgången till mat i krissituationer och matsabotage.

I takt med strukturutvecklingen har vi också här börjat producera mat i allt större enheter, vilket har lett till att kvalitetsövervakningen och riskhanteringen fått allt större betydelse. När man köper närmät kan råvarans ursprung vid behov spåras ända till den enskilda producenten. I närproducerad mat behöver man dessutom inte använda så mycket konserveringsämnen, eftersom transportsträckan för råvaran till köket är kort och produkten vanligen bereds genast när den har anlänt till köket.

Statsrådets redogörelse om livsmedelssäkerheten finns under denna länk:

<http://www.mmm.fi/attachments/elintarvikkeet/elintarvikevalvonta/5pCQBG22Y/selontekolopullru.pdf>

EXEMPEL PÅ UPPHANDLINGSKRITERIER

- Äggens ursprung ska kunna spåras ända till producenten. Äggen eller äggprodukterna får inte komma från burhöns.
- På förpackningen med strimlad kycklingfilé ska producenten anges.

Risken för mikroorganismer i importprodukter

Risken för patogena mikroorganismer, såsom campylobacter, salmonella eller norovirus, är större i importerade livsmedel. I en kartläggning av slakterierna inom EU år 2008 konstaterades 3,9 procent av den kyckling som slaktats i Finland vara smittad med campylobacter, medan motsvarande siffra för hela EU var 70 procent. De vanligaste källorna till salmonellasmitta är importerade grönsaker och grönsaksprodukter. Finlands program för salmonellaövervakning har gått in för att bekämpa salmonella i nöt-, gris- och fjäderfäkött och i ägg. På grund av det utmärkta salmonellaläget har Finland beviljats särskilda garantier för att alla sändningar av kött och ägg som kommer till Finland ska testas och konstateras vara salmonellafria före importen.

Vid de senaste årens norovirusepidemier har källan varit djupfrysta importbär, oupphetade ostron och musslor samt olika färskvaror, såsom sallad och bröd. För bekämpningen av norovirus rekommenderar Evira storköken att hetta upp importerade bär helt och hållet i 90 grader i minst fem minuter eller koka dem i två minuter.

EXEMPEL PÅ UPPHANDLINGSKRITERIER

- Bären ska kunna serveras utan upphettning eller kokning.
- Köttprodukterna ska omfattas av programmet för salmonellaövervakning.
- För tillrett kött ska ursprungsland anges.

Kemikalier på tallriken

I Finland undersöks årligen halterna av växtskyddsmedel i cirka 2 000 produkter, av vilka 300 är producerade i Finland. I de slumpmässigt tagna proverna vid undersökningen 2011 konstaterades 53 procent innehålla rester av växtskyddsmedel. Av de inhemska produkterna innehöll 30 procent rester av växtskyddsmedel, i 59 procent av de produkter som importerats från andra EU-länder fanns det rester och i 57 procent av produkterna från tredjeländ.

Inom den inhemska djurproduktionen används läkemedel bara vid behov och vid doseringen iakttas veterinärens ordination. I inhemskt kött har man bara i några fall hittat läkemedelsrester. Inom djurproduktionen i Finland har det aldrig konstaterats förbjudna hormoner eller annan olaglig användning av tillväxtbefrämjande medel. Dessutom har kvaliteten på det foder som ges till livsmedelsproducerande djur en nyckelställning vid produktionen av säkra och rena livsmedel.

EXEMPEL PÅ MÖJLIGA UPPHANDLINGSKRITERIER

- Rotfrukter får besprutas med bekämpningsmedel högst x gånger.
- Vid uppfödningen av köttproducerande djur får djuret inte ha getts antibiotika i förebyggande syfte eller förts till slakt under karenstiden efter en läkemedelsbehandling.

Närmatens regionalekonomiska betydelse är stor

Ruralia-institutet vid Helsingfors universitet har under 2012 undersökt vilka regionalekonomiska verkningar användningen av närmat har i landskapen Egentliga Finland, Mellersta Finland, Egentliga Tavastland och Päijänne-Tavastland. I samarbete med EkoCentria utsträcktes granskningen år 2013 till hela Finland inom ramen för ett projekt som finansierades av jord- och skogsbruksministeriets närmatprogram. Syftet med undersökningen var att kunna bedöma hur användningen av närmat påverkar samhällsekonomin och sysselsättningen i landskapen i dag och i framtiden.

Enligt en beräkning för hela Finlands del köper de offentliga köken cirka 15 procent av sina råvaror från eget landskap. Över 60 procent av livsmedlen köptes från andra delar av Finland och cirka 20 procent från utlandet. Från det egna landskapet köper köken vanligen mest färskt bröd, bär, rotfrukter och grönsaker.

De flesta upphandlingspooler tror att de i framtiden kommer att köpa allt mer från eget landskap, men det finns också de som antar att importprodukterna kommer att öka, ofta även samtidigt. Med andra ord, även om mängden närproducerade produkter ökar, finns det risk för att andelen inhemska produkter rent av minskar. Användningen av ekologiska produkter varierar i tämligen hög grad i olika landskap, från en procent upp till 12 procent (medeltalet för hela Finland är under 5 procent). Upphandlingsenheterna tror att ekoprodukternas andel av inköpen kommer att öka något i framtiden, men bara marginellt.

Det är säkert möjligt att öka närmatens andel av upphandlingen i alla landskap. Beräkningarna om närmatens inverkan visar att lantbruket och livsmedelsindustrin har mycket stor regionalekonomisk betydelse. För hela Finlands del är livsmedelsindustrins sysselsättningskoefficient 2,5. Det betyder att en anställd inom livsmedelsindustrin till följd av koefficientens inverkan sysselsätter 1,5 personer i andra branscher. Livsmedelsindustrins inverkan på Finlands bruttonationalprodukt är cirka 7,1 procentenheter, dvs. cirka 13,2 miljarder euro. Dess inverkan på sysselsättningen är cirka 95 000 årsverken. I vilken mån livsmedelsindustrin påverkar regionens ekonomi i olika landskap varierar mellan 1,75 och 25 procentenheter. Lantbrukets sysselsättningskoefficient är 1,1 för hela Finland. Lantbrukets inverkan på Finlands bruttonationalprodukt är något under tre procentenheter, dvs. cirka 5,3 miljarder euro.

Dess inverkan på sysselsättningen är cirka 105 000 årsverken. Lantbrukets inverkan i olika landskap varierar mellan 0,55 och 7,55 procentenheter.

Det lönar sig att upprätthålla och utveckla den lokala matproduktionen och livsmedelsindustrin, eftersom den väsentligt ökar den ekonomiska tillväxten och sysselsättningen i landskapen. Närproducerad mat tillför således regionen fler arbetstillfällen, bevarar regionens livskraft och ökar välbefinnandet.

EXEMPEL 1

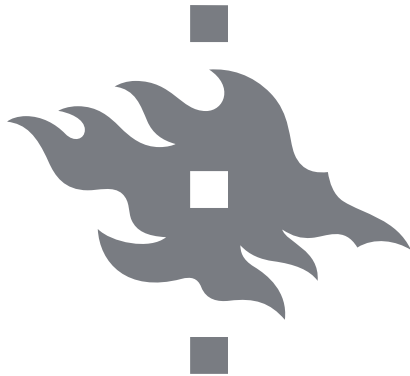
År 2013 uppgick de lokala inköpen i Södra Savolax till 10 procent, vilket innebär 19 årsverken i de lokala företagen. Om inköpen av närmat var 15 procent, skulle man lokalt kunna erbjuda sysselsättning motsvarande 28 årsverken och om 25 procent, skulle det innebära totalt 42 årsverken.

EXEMPEL 2

År 2013 uppgick de lokala inköpen i Nyland till 17 procent. Den offentliga sektorn uppskattar att andelen sjunker med en procentenhet fram till 2020, vilket uttryckt i euro innebär 0,5 miljoner euro. Om inköpen av närmat minskar med en procentenhet, medför det lokalt en minskning med cirka 30 årsverken. Minskningens negativa effekt på bruttonationalprodukten skulle då vara över 2 miljoner euro.

Läs mera: Viitaharju Leena, Määttä Susanna, Hakala Outi och Törmä Hannu (2014). Työtä ja hyvinvointia! Lähiruokaan käytön aluetaloudelliset vaikutukset Suomen maakunnissa. Helsingin yliopisto, Ruralia-instituutti. Raportteja 118.

De regionalekonomiska verkningarna har granskats också i några kommuner, närmast i samband med matservicechefernas beräkningar (bl.a. Kiuruvesi och Vaala) som dessa har presenterat för beslutsfattarna i sina kommuner. Under länken nedan finns ett intressant regionalekonomiskt granskningsobjekt som också en privatföretagare tagit sig an: <http://hyvatuuli.fi/myymalat/jappila/blogi/lahiuskottavaa-lahiruokaa/>



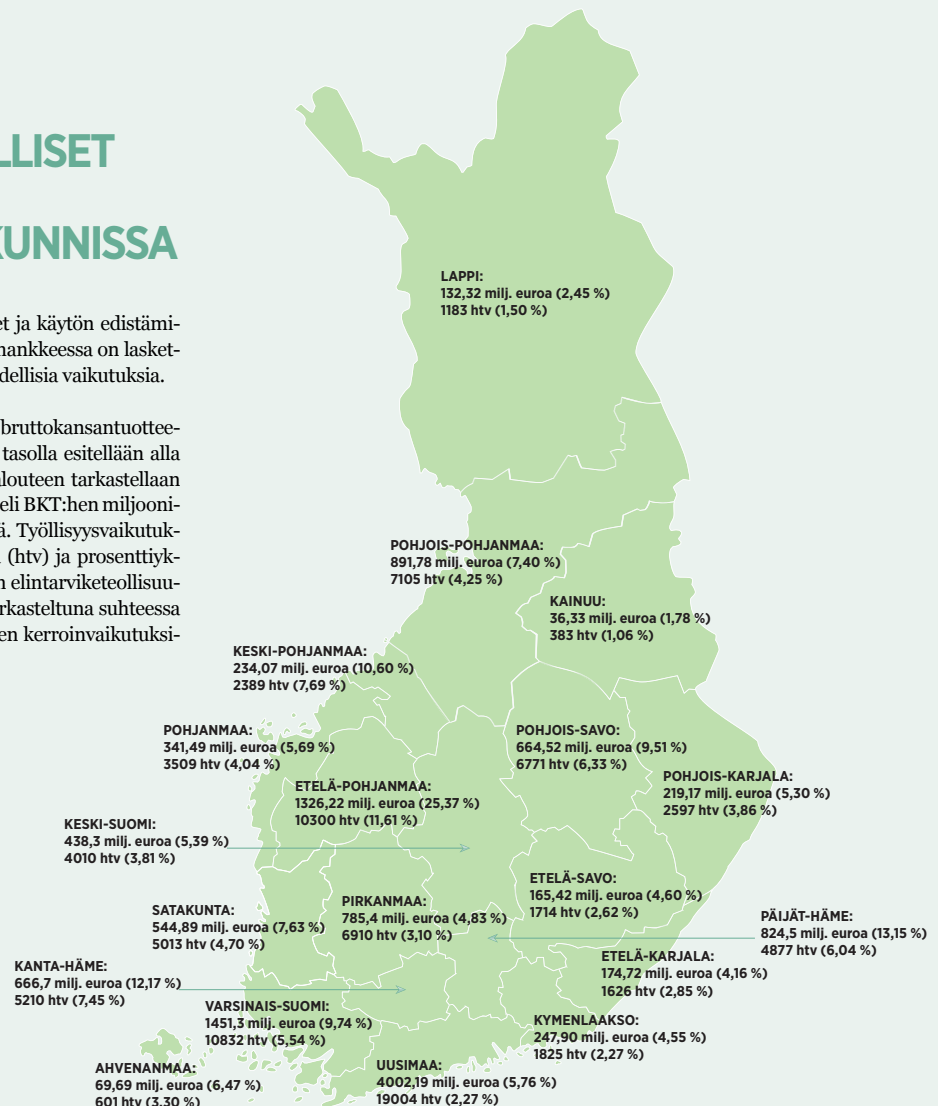
LÄHIRUOAN ALUETALOUDELLISET VAIKUTUKSET SUOMEN MAAKUNNISSA

”Lähiruon taloudelliset vaikutukset ja käytön edistäminen julkisissa ammattikeittiöissä” -hankkeessa on laskettu elintarviketeollisuuden aluetaloudellisia vaikutuksia.

Elintarviketeollisuuden vaikutukset bruttokansantuotteeseen ja työllisyyteen koko Suomen tasolla esitellään alla olevassa taulukossa. Vaikutuksia talouteen tarkastellaan suhteessa bruttokansantuotteeseen eli BKT:hen miljoonina euroina sekä prosenttiyksikköinä. Työllisyysvaikutuksia tarkastellaan henkilötyövuosina (htv) ja prosenttiyksikköinä. Kartalla esitetään alueiden elintarviketeollisuuden aluetaloudelliset vaikutukset tarkasteltuna suhteessa maakuntien talouteen ja työllisyyteen kerroinvaikutuksineen.

KOKO SUOMI

BKT (milj. euroa)	13 217
BKT (%)	7,12
Työllisyys (htv)	95 860
Työllisyys (%)	3,76



LISÄTIEDOT:

Helsingin yliopisto Ruralia-instituutti
 Projektipäällikkö Leena Viitaharju, leena.viitaharju@helsinki.fi

Vaikuttavuuslaskelmat:
 Professori Hannu Törmä, hannu.torma@helsinki.fi



LÄHIRUOKA-
OHJELMA



HELSINGIN YLIOPISTO
RURALIA-INSTITUUTTI

Närmat och de livsmedelsproducerande djurens välbefinnande

Importen av animaliska livsmedel till Finland har mångdubblats under årtiondena efter anslutningen till EU. Importen av kött, fisk och mjölkprodukter såväl från EU-området som från andra delar av världen har ökat kontinuerligt. Också insatsvarorna inom den inhemska djurproduktionen, såsom foder och avelsdjur, tas allt oftare från utlandet. En kort och genomskinlig matkedja som kan spåras ända till gården i fråga förebygger problemen med produktionsdjurens välbefinnande. I en lokal produktionskedja är det lättare att ingripa i problem och förseelser som gäller djurens välbefinnande. Inom den finländska husdjursproduktionen ökar en god spårbarhet och en tillförlitlig, objektiv och öppen tillsyn förtroendet bland konsumenterna.

I Finland har man satsat på produktionsdjurens välbefinnande också i form av stöd till producenterna. De finländska gris- och nötgårdarna har allt sedan 2007 kunnat ansöka om stöd för djurens välbefinnande. Gårdar som beviljats stöd ska ingå ett hälsovårdsavtal med en lokal veterinär. Dessutom ska de ta ansvar för smittskyddet på gården och för att importen av djur och foder ordnas på ett säkert sätt. Enligt stöd villkoren får slaktnöt inte hållas i bås och nötkreatur ska få grovfoder som passar idisslare.

Eläintautien torjuntayhdistys (ETT) har nu med tanke på systemet Sikava byggt upp ett certifierat nationellt

kvalitetssystem för griskött som följer standarden ISO 9001. Certifieringen kräver bl.a. auditering av veterinärernas hälsovårdsbesök på gårdarna, dvs. utvärderingar av verksamheten som görs av en utomstående oberoende instans. På detta sätt försäkras man sig om att avtalade åtgärder och program genomförs. Certifieringen beviljades av Bureau Veritas. Kriterierna när det gäller kvalitetsansvaret för produktionen av griskött enligt det certifierade nationella kvalitetssystemet kan överföras på upphandlingskriterierna.

EXEMPEL PÅ UPPHANDLINGSKRITERIER

- Produktionsgården har förbundit sig att följa ett frivilligt program som främjar välbefinnandet, till exempel ett hälsovårdsavtal.
- Inom produktionen av griskött har gården förbundit sig att inte kupera grisarnas svansar.
- Primärproduktionen ska uppfylla kriterierna i EU:s förordning 1974/2006 om att produktionen överensstämmer med kriterierna i det nationella kvalitetssystemet, och dessutom ska man inom produktionen iaktta EU-kommissionens riktlinjer 2010/C 341/04 för bästa metoder när det gäller frivilliga certifieringssystem för jordbruksprodukter och livsmedel.



Närmat och försörjningstrygghet

Framtidens hållbara livsmedelsförsörjning kommer inte att grunda sig på global centralisering och utläggning, utan på lokal produktion och konsumtion i ett globalt nätverk. För folket innebär det här såväl rätten som skyldigheten till egen matproduktion. Framför allt borde vi hålla oss borta från de fattigas riskkålar. Den globala livsmedelssituationen och utsikterna för den ålägger också Finland en skyldighet att sörja för den inhemska produktionen. <http://kehittyvaelintarvike.fi/teemajutut/6-suomella-on-velvollisuus-oman-ruuan-tuotantoon>

Produktionen och distributionen koncentreras till allt större enheter, vilket understryker vikten av beredskap.

Logistiken och infrastrukturen spelar en mycket viktig roll för livsmedelsförsörjningen i landet. Redan ett större avbrott i distributionen på 1–2 dagar gör att konsumenterna får problem med att tillgodose sina behov av näringsämnen. Affärerna är helt beroende av centralaffärernas lager och transporter, eftersom affärernas egna lager numera är små. Problem med bränsle- och energitillgången lamslår så gott som alla dagens system, vilket påverkar såväl den nationella som den internationella logistiken.

Försörjningstrygghet och logistik är grunden för den nationella livsmedelsförsörjningen. Om man ser till logistiken är Finland ett krävande område. Landets perifera läge, beroende av sjötransporter, kalla klimat och långa transportsträckor ställer stora krav på alla transporter. Den finländska ekonomin har blivit allt mer beroende av utländska nätverk och fungerande logistiksystem.

För försörjningstryggheten, också när det gäller livsmedel, svarar Försörjningsberedskapscentralen som har lager runt om i landet. Lagren används fortlöpande, och på så sätt säkerställer man att varor och produkter fungerar och är färska. Med tanke på livsmedelsförsörjningen är vissa utsädessorter och gödselråvaror viktigast bland de produkter som lagras.

Med tanke på den regionala försörjningstryggheten är det viktigt att bevara de små och medelstora företagens funktionsförmåga.

Genom att upprätthålla kontinuiteten vill man försäkra sig om att all verksamhet fortsätter vid störningar och exceptionella situationer eller efter dem. Alla funktioner i samhället måste fungera oberoende av situation. Detta innebär till exempel att den egna produktionen kan starta på nytt så snabbt som möjligt efter en omfattande olycka. Nivån på försörjningstryggheten anpassas så att befolkningens levnadsmöjligheter och funktionsförmåga samt funktionerna i samhället kan upprätthållas vid allvarliga störningar i de normala förhållandena och

i exceptionella situationer. Försörjningstryggheten i Finland bygger på kontinuiteten i den inhemska primärproduktionen och livsmedelsproduktionen samt säkerhetslager av vissa produkter.

EXEMPEL PÅ UPPHANDLINGSKRITERIUM

Brödet ska inom en viss tid efter gräddningen eller potatisen inom en viss tid efter skalningen ha levererats till matservicen.



Ekologiska produkter i upphandlingen av livsmedel



Ekologisk produktion är en internationellt fastställd och övervakad produktionsmetod. Vid offentliga anbudstävlingar kan eko därför användas som ett upphandlingskriterium som definierar produktkvaliteten. I Finland övervakas den ekologiska produktionen av Livsmedelssäkerhetsverket Evira. Upphandlingslagstiftningen tillåter att det livsmedel som upphandlas anges som ekologisk produkt i anbudsinfordran. De ekologiska produkterna skiljer sig således i det avseendet från närodlat eller lokalt producerad mat på grund av att definitionen av den sist nämnda inte kan användas i anbudsinfordringar för att definiera livsmedel vid offentlig upphandling.

När- och ekomat nämns ofta tillsammans. Men alla ekologiska produkter är inte automatiskt närmät, utan den ekologiska produktionen är en internationellt fastställd produktionsmetod som övervakas av myndigheterna. För metoden gäller strängare miljökrav än för vanliga produktionsmetoder.

År 2013 fanns det i Finland sammanlagt 4 284 ekologiska gårdar och 206 000 hektar ekologiskt odlad åker, vilket är cirka 9 procent av hela odlingsarealen (Evira 2013). Den ekologiskt odlade arealen ökade med 4 procent från året innan. Storköken använder ekologiska produkter i större utsträckning än tidigare och antalet storkök som aktivt och regelbundet använder ekologiska produkter fortsätter att öka. Enligt Taloustutkimus Oy:s storköksundersökning 2013 använder något fler än vart fjärde kök ekologiska produkter varje vecka och 41 procent av deltagarna i undersökningen vill öka användningen av ekologiska produkter. Efterfrågan på framför allt närproducerade ekologiska produkter är större än tillgången på produkterna. Ekopro-

dukternas andel av de råvaror som storköken använder uttryckt i kilo uppskattas till cirka fem procent (Taloustutkimus Oy:s undersökning på uppdrag av programmet Stegvis mot eko 2014).

Införandet av ekologiska produkter i de offentliga storköken fördröjs på grund av såväl priset som problem med tillgången. Stora inköpsvolym, för små förpackningar i förhållande till behoven och en låg förädlingsgrad gör det svårare för ekologiska produkter att vinna insteg i storköken. Också avsaknaden av strategiska beslut fördröjer införandet av ekoprodukter i kommunernas matservice. I kommunerna borde livsmedelsupphandlingen ses som en investering i det framtida välbefinnandet och inte bara som en kostnadspost.

Storkökens efterfrågan på ekologiska produkter måste bli mer synlig. Utan en aktiv dialog mellan storköken och ekoodlarna går det inte att förbättra vare sig tillgången eller leveranssäkerheten. Frågan om huruvida de ekologiska produkterna räcker till för storkökens behov har också att göra med i vilken utsträckning man ökar produktionen. Mellan odlarna och producenterna av ekologisk mat behöver det finnas företag som förbehandlar produkterna, till exempel grönsaksskalerier. Produkterna ska hämtas från odlarna, tvättas, skalas, mosas, kokas, förpackas eller frysas in, så att de kan användas av dem som tillreder maten och av partiaffärerna. En sådan förädling skulle ge också odlarna möjlighet till en diversifiering av verksamheterna inom jordbruksföretagen.

Man bör också komma ihåg att priset på de ekologiska produkterna ofta ligger betydligt under partiaffärernas cirkapris, om storköken regelbundet använder ekoprodukter och dessa ingår i upphandlingskontrakten. En ökad

Närmät är
i bästa fall
ekologisk mat!



efterfrågan jämnar ut priserna på ekoråvaror jämfört med traditionellt framställda.

Ekologiska produkter i storkök

EkoCentrias program Stegvis mot eko gav i februari-mars 2014 Taloustutkimus Oy i uppdrag att genomföra en undersökning vars syfte var att få information om hur storkökens upphandling av ekoprodukter ser ut för närvarande. Undersökningen genomfördes för första gången i januari-februari 2013. Enligt programmet Stegvis mot eko har antalet storkök som använder ekoprodukter ökat, men av undersökningen 2014 framgår det att många kök övergått från daglig användning till veckovis eller månatlig användning av produkterna.

Även om redan en fjärdedel av de offentliga storköken använder ekoprodukter varje vecka, nämner bara drygt tio procent av kommunerna eko i sin kommunstrategi. Som tidpunkt för när kommunerna avsåg att uppnå målen i strategin uppgavs ofta 2015. Finlands regerings riktlinjer om att främja användningen av ekoprodukter i storköken ansågs utöva starkt inflytande på de kommunala strategibesluten och användningen av produkterna. Bara fem procent av dem som deltog i undersökningen ansåg att regeringens mål inte hade någon betydelse för deras beslut.

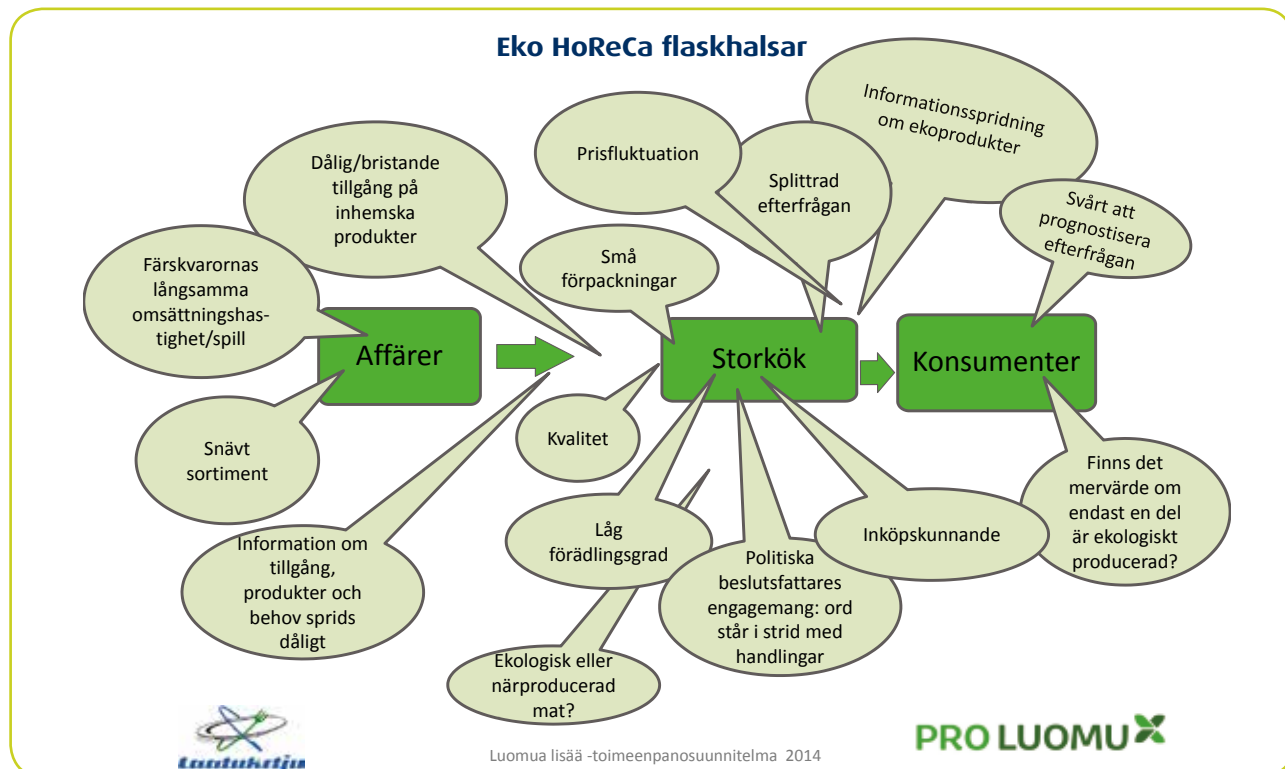
Inom den offentliga sektorn ökar inte användningen av ekoprodukter utan en uttalad och tydlig politisk linje.

I målen för den finländska regeringens utvecklingsprogram för ekobranschen, "Mera ekologiskt" finns inskrivet att tillgången på ekomat ska förbättras i detaljaffärer och storkök. Enligt målet ska 20 procent av det som serveras i offentliga kök vara ekologiskt 2020. Vi har ännu lång väg kvar till de mål som regeringen har ställt upp.

http://www.mmm.fi/attachments/luomu/6GeZ6Ailg/Luomualan_kehittamisohjelmaSV.pdf

Enligt undersökningen används inom den offentliga sektorn mest ekologiska produkter i daghem. Av de råvaror som ingår i daghemsmåltiderna är andelen ekoprodukter cirka sex procent uttryckt i kilo, vilket är något mindre än året innan. Situationen har förändrats mest inom äldreboenden, där användningen av ekoprodukter steg med fem procent, medan mängden året innan var två procent eller ingenting alls. De mest använda ekoprodukterna är fortfarande spannmåls- och mjölkprodukter samt grönsaker. Över 50 procent av deltagarna i undersökningen vill öka användningen av ekologiska spannmåls- och mjölkprodukter, grönsaker, bär och frukter, och önskar sig också ett större sortiment och mer produktutveckling.

Användningen av ekoprodukter i de offentliga kök som förbrukar stora volymer ökar inte utan nya produkter och produktutveckling. För närvarande utnyttjar man redan väl de ekoprodukter och grupper av ekoprodukter som lämpar sig för storkök och som går att få tag på. För storköken inom den offentliga sektorn är tröskeln hög för att använda importerade produkter och därför efterfrågas



mer inhemska ekologiska produkter. Av undersökningen framgick också att det höga priset på ekologiska produkter fortfarande är ett hinder för införandet av nya produktgrupper på menyerna inom den offentliga matservicen. Tillgången till produkter eller ett bristfälligt utbud samt okunskap om utbudet upplevdes som ett stort problem.

Storköken motiverar användningen av ekologiska produkter med att produkterna inte innehåller tillsatser, kunderna vill och kräver att få ekologiska produkter och att man mår bra av att äta ekologiskt. Det upplevs också som viktigt att bidra till att miljön mår bra.

Priset på tallrikens ekologiska produkter

En allmän förutfattad mening är att ekologiska produkter är för dyra för storkök inom den offentliga sektorn. Men genom menyplanering och successiva förändringar kan man använda ekologiska produkter i de offentliga storköken till nästan samma priser som traditionella produkter. Om storköken börjar med att byta ut basvarorna, såsom spannmål, rotfrukter och mjölk, stiger inte priserna i någon större utsträckning.

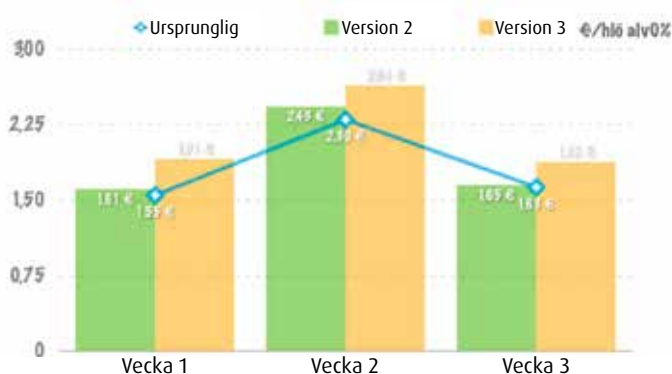
Programmet Stegvis mot eko och Pro Luomu ry utredde hösten 2013 hur mycket den kommunala matservicens råvarukostnader skulle stiga om en del av råvarorna ersattes med ekologiska produkter. Genom att skraddarsy menyn kan man få ner prisskillnaden till 0,02–0,05 euro per portion jämfört med traditionella råvaror – utan att behöva pruta på näringsinnehållet.

I prisutredningen jämfördes priserna per portion mellan treveckorsmenyer som satts samman på olika sätt. Den ursprungliga menyens råvaror byttes inte direkt ut mot

ekologiska produkter, utan måltiderna förnyades genom att man utnyttjade ekologiska grönsaker som var lätta att få tag i. Som rättesnöre tillämpades de nya nordiska näringsrekommendationerna.

Vid jämförelsen utgick man från en meny som inte innehöll några ekologiska produkter överhuvudtaget. Råvarorna till den kostade sammanlagt 5,48 euro/portion för en treveckorsperiod.

I den förnyade versionen 1 byttes 16 produkter ut mot ekologiska produkter, till exempel lök, morot, pasta, korngryn, ägg och mjölk. Jämfört med den ursprungliga versionen var prisskillnaden 0,02 euro/portion på en treveckorsperiod.



Tärnad lök, tärnad morot, morot (FI), ris, pasta, ingredienser till potatismos (FI), korngryn (FI), gröna linser, röda linser, makaroner (FI), ägg (FI), lättmjölk (FI), laktosfri mjölkdryck (FI), gräddfil (FI), torkade örter (FI), buljong, svartpeppar, vitpeppar, potatis (FI), paprika, strimlad potatis, tomatpuré, vitlök, dill, smör (FI), vetemjöl (FI), socker, köttfärs av nöt 13–15 % (FI), purjolök, gröna bönor, persilja, apelsinjuice, tärnat äpple.

I den förnyade versionen 2 byttes sammanlagt 34 produkter ut mot ekologiska produkter, nu också köttet. Priset på version 2 var 0,05 euro/portion dyrare för en treveckorsperiod jämfört med den ursprungliga versionen.

Mer information:

Länk till programmet Stegvis mot eko
<http://www.portaatluomuun.fi/se/page/2>

Källor:

Taloustutkimus Oy. Utredning som gjordes för programmet Stegvis mot eko bland beslutsfattare och ansvariga för matservicen. Februari–mars 2014.

Programmet Stegvis mot eko och Pro Luomu ry, utredning med prisjämförelser 2013

Taloustutkimus Oy. Storköksutredning 2013

Pro Luomu ry. Mera ekologiskt! Genomförandeplan, utkast 10.4.2014





Närmat som en del av en samlad hållbar utveckling

”Bara den utveckling är hållbar som tillgodoser människors nuvarande behov utan att frånta kommande generationer möjligheten att tillgodose sina grundläggande behov.”

Användningen av närmat i storkök är en del av en omfattande samlad hållbar utveckling. Upphandlingen av närmat har ofta väckt kökens intresse också för andra miljöeffekter av verksamheten.

Att tillhandahålla matservice inbegriper en mångfaceterad processkedja från primärproduktionen av livsmedel till mat på kundens tallrik. Valen i olika faser av kedjan påverkar åtaganden inom olika delområden för hållbar utveckling. Om principerna för hållbar utveckling beaktas i all verksamhet i köket, minskar matservicens miljöpåverkan, och i bästa fall kan man samtidigt främja den ekonomiska produktiviteten och förbättra de sociala verkningarna. Det

är en utmaning att ge ett konkret uttryck för begreppet hållbar utveckling i vardagen. I bilden nedan presenteras dimensionerna för storkökens hållbara utveckling.

Med följande åtgärder kan man i betydande mån minska miljöbelastningen av matservicen:

- Använda råvaror med liten miljöpåverkan (göra ändringar i menyn, beakta olika säsonger)
- Minska matsvinnet vid lagring, tillagning, servering och från tallriken (uppföljning av bioavfall)
- Minska förbrukningen av energi, vatten och kemikalier i köket samt uppkomsten och transporten av avfall (installation av mätare för energi- och vattenförbrukning)
- Styra kunderna så att de beaktar sitt miljöansvar när de väljer och komponerar måltider och mellanmål (noteringar på menyn).

Dimensionerna för storkökens hållbara utveckling



Case: Ålderdomshemmet omvandlade bioavfallet till en euros restluncher – Vettigt gjort i Jyväskylä! (Järkitoimintaa Jyväskylässä)

<http://www.hs.fi/kotimaa/a1372213156544?jako=957578dc5e8cb1062057f8117e7fd20b&ref=fb-share>

Fallet ovan är ett led i Jubileumsfonden för Finlands självständighet Sitras och Jyväskylä stads projektverksamhet. Sitra har också utarbetat anvisningar för en Gör-det-

själv-lunch gjord på rester för köken inom den offentliga sektorn. Detta hjälper skolköken att minska matsvinnet på ett sätt som gynnar invånarna i närregionen.

Anvisningen finns under länken: <http://www.slideshare.net/SitraEkologia/thdelounas-ohjeet-32490041>

Mer information om matservice enligt principen om hållbar utveckling finns på Ympäristöosaavas webbplats: <http://www.ymparistoosaava.fi/ruokapalveluala/>



Menyplanering med hänsyn till säsongen

För att man ska kunna använda närmat krävs det nästan alltid också ändringar i menyplaneringen. Storkök som använder närmat beaktar säsongerna när de planerar menyn, vilket lägger grunden för en hållbar och ekonomisk råvaruupphandling. Köken vill gärna ha färskna närproducerade livsmedel som är så lite processade som möjligt: grönsaker, svamp, spannmål, fisk, kött, ägg, mjölkprodukter, bär, frukt, baskryddor och örter.

Det är viktigt att man reserverar tid för meny- och måltidsplaneringen. Det är en fördel om, förutom matservicpersonalen, också en kostplanerare, representanter för kunderna liksom någon annan utomstående expert kan delta i planeringen. En viktig del av menyplaneringen är att testa matvarorna och standardisera recepten, och för det behöver man reservera tid och personal från några månader upp till ett halvår.

I början av planeringen kartläggs de livsmedel i närregionen som man kommer att använda i matlagningen. Tillgång, förädlingsgrad, kvalitetskriterier, beställningsvolym och leveranstäthet är faktorer som bör utredas på förhand tillsammans med leverantörerna.

Man kan utforma menyn som en rullande basmeny och i den föra in årstidsvisa produkter eller fisk under fisksäsongen. Råvarorna i menyn kan bytas ut exempelvis fyra gånger per år. Sallad, varma grönsaker som tillhör, insjöfisk eller lokala frukter och bär utnyttjas när tillgängligheten är som störst. Genom att gå till väga på detta sätt får storköken tillgång till livsmedlen när priset är som lägst.

Testa modellen "Lämna bort – Minska". Vad kan du utesluta från menyn? Vilka livsmedel kan du använda mindre av? Kanske det är utländska produkter som fisk och frukt och ris?

EXEMPEL

- Kål som varmt tillbehör: broccoli och blomkål på hösten och huvud- och rödkål på våren.
- Fiskgratäng lagas på sommaren av abborre, på hösten och vintern av gädda eller siklöja.
- I salladerna används på hösten mer bladsallad och andra frilandsgroönsaker och på våren olika kålsorter, rotfrukter och lök som står sig bra.

Också när det inte är säsong för en viss produkt, t.ex. under vintermånaderna, rekommenderas livsmedel som man kan producera i Finland under skörsesäsongen och som står sig bra och klarar lagring. Olika arter av inhemsk insjöfisk går att få året runt, förutom under besvärliga fångstperioder när isarna varken bär eller brister. När det gäller insjöfisk är det viktigt att på förhand diskutera med leverantörerna om förädlingsgrad och leveranssäkerhet.

Om det är problem med tillgången till närmat för engångsleveranser t.ex. på grund av storkökens behov av stora volymer, kan menyerna planeras så att alla inte serveras samma mat på samma dag. Till exempel om tillgången på närproducerad eller inhemsk fiskmassa av gädda som engångsleverans inte räcker till för att täcka storkökets behov för de måltider som tillagas under dagen, kan gäddsoppan serveras till olika kundgrupper olika veckor enligt en på förhand planerad meny. Ett annat alternativ är att använda också annan fisk i soppan utöver gäddmassan.

Vid en hållbar menyplanering utgår man från en naturlig säsongsbetonad variation i matutbudet. Matservicen kan genom sitt utbud och sin kommunikation rikta fokus på äkta säsongsmat som följer årstiderna och öka kundernas förståelse för beroendet mellan matproduktion och naturförhållanden.