



LOKALE RÅVARER I OFFENTLIGE STORKØKKENER

Udgivet i september 2021

MAD
FÆLLES
SKABET

FO
OD

INSPIRATION TIL FLERE LOKALE RÅVARER I OFFENTLIGE STORKØKKENER

I mange storkøkkener – både private som offentlige – er der ønske om at få flere lokale råvarer ind i køkkenet. Det kan, især i de offentlige køkkener, være vanskeligt, når udbudsregler m.m. skal overholdes. Det kan dog sagtens lade sig gøre, og mange køkkener er allerede langt. Det er erfaringerne fra disse køkkener, vi ønsker at dele med dette idékatalog.

Idékataloget er udarbejdet til inspiration for indkøbere og chef-økonomaer/køkkenchefer i offentlige køkkener. Idéerne er formentlig mest anvendelige i køkkener af en vis størrelse (måske 3 medarbejdere samt opbakning fra ledelsen), og hvor det er muligt at afsætte de ekstra ressourcer, det kræver, når processen omkring indkøb bliver mere håndholdt.

Idéerne i idékataloget handler primært om at øge andelen af lokalt producerede råvarer i menuen frem for støtte til en lokal købmand eller understøttelse af den lokale beskæftigelse.

At øge andelen af lokale råvarer er et forandringsprojekt der kræver, at nogen går foran. Indkøbsprocessen vil blive mere håndholdt, og det kræver vilje, lyst og motivation at gå den vej. Til gengæld oplever de køkkener, der allerede er i gang, at den fælles indsats kan øge både arbejdsglæden, den faglige stolthed samt understøtte bedre relationer i lokalområdet.



MADFÆLLESSKABET

Idékataloget er udarbejdet som en del af Madfællesskabet. Formålet med idékataloget er at præsentere eksempler fra en række offentlige storkøkkener på, hvordan køkkenerne konkret har arbejdet med at øge andelen af lokale råvarer.

Idéerne er udelukkende et udtryk for de enkelte køkkeners erfaringer og er ikke kvalitetssikret i forhold til gældende udbudsregler eller andet.

Læs mere om Madfællesskabet på madfaellesskabet.org.



VORES VISION

Madfællesskabet vil bidrage til et mere bæredygtigt fødevarer-system, hvor en styrket kobling mellem land og by understøtter forbruget og innovationen af lokale, bæredygtige fødevarer til gavn for økonomi samt social- og miljømæssig bæredygtighed.

Det er visionen, at det skal blive til sunde og velsmagende måltider, hvor ernæring og bæredygtige dimensioner forenes på tallerkenen.



IDEER OG ERFARINGER

TYDELIGGØRELSE AF FORMÅL

Det er vigtigt at definere, hvad formålet med at øge andelen af lokale fødevarer er. Det vil sige, hvad man ønsker at opnå ved at få flere lokale råvarer ind i køkkenet. Hvad driver og motiverer indsatsen?

DEFINITION AF LOKALT

Det er vigtigt at definere, hvad man mener med lokalt, og at det defineres af dem, der skal arbejde med det. Mener man kun lokalt producerede fødevarer, eller kan det også handle om at skabe lokale arbejdspladser? Eller kan det også handle om at støtte den lokale købmand?

FLERE LOKALE FISK

Ønsker man at øge andelen af lokale fisk, kan man i udbuddet stille krav til skånsomme fangstmetoder. Det vil fremme indkøbene af lokale fisk, da danske kystfiskere stort set kun fisker skånsomt.

OVERBLIK OVER FORBRUG

Det kræver overblik over forbruget at gå over til flere lokale råvarer. Det er vigtigt, at man har styr på, hvad man skal bruge i en given periode.

MADSPILD SOM ARGUMENT

Et køkken fortæller om en aftale med en gård, der sælger bestemte dele af deres dyr til restauranter. Resten af dyrene samler de sammen og fryser ned, og når de har nok, sælger de det til det kommunale køkken. På den måde er køkkenet med til at understøtte at hele dyret bliver brugt og derved undgå madspild. Indkøb af hele dyr/ben med kødrester er ikke omfattet af SKI aftalen, og kan derfor lovligt købes ved siden af så længe det er under tærskelværdien. En sådan aftale kræver dialog med producenten om, hvad det er for produkter, der er til rådighed, og hvordan de kan indgå i køkkenets menu.

SÆRLIGE RÅVARER FRA LOKALOMRÅDET

Flere køkkener ser på hvilke råvarer, der er særlige for deres lokalområde. Det kan for eksempel være inden for frugt og grønt. Flere nævner æbler og pærer som varer, de køber fra lokale avler. Så længe køkkenet holder sig under tærskelværdien og kun køber i et begrænset omfang, kan køkkenet indhente priser på det lokalt.

DIALOG MED GROSSIST

Dialogen om flere lokale råvarer skal foregå i tæt samarbejde med grossistledet.

Et køkken har haft succes med at have direktøren fra deres grossist med til arrangementer for at øge kendskabet til hinanden og hinandens behov.

Et køkken fik en henvendelse fra en producent, som havde store spidskål, de gerne ville af med. Køkkenet spurgte grossisten (som i forvejen forhandlede produkter fra producenten) til spidskålene. Grossisten havde dem ikke i sortiment, da de ikke levede op til kvalitetskravene, men da køkkenet efterspurgte dem, tog grossisten dem ind.

HVORDAN KOMMER MAN I GANG?

Et køkken fortæller, at de startede med at finde ud af, hvad de kunne tænke sig at købe lokalt og derefter kortlagde, hvad der fandtes i lokalområdet ved at besøge avlerne og se deres produkter og få en forståelse af avlernes hverdag og arbejds-gange. Det gav samtidig avlerne en forståelse for køkkenets behov.

RÅVARER I SÆSON

Flere køkkener køber varer direkte fra lokale avlere. Det gør de ved at konkretisere hvilke typer frugt og grønt, der er tale om. Det kan for eksempel være jordbær, hvor køkkenet specificerer hvilken sæson man sædvanligvis historisk indkøber og spiser jordbær i Danmark i henhold til vores traditioner. Derved kan disse måneder friholdes fra at købe jordbær på en totalleverandøraftale.

FORVENTNINGSADFSTEMNING OG DIALOG MED PRODUCENTEN

Det er vigtigt at have en god dialog med avlerne. For eksempel at få afstemt i forhold til mængdekrav osv. Er man en mindre kommune, har man måske slet ikke brug for så store mængder, som producenten regner med at afsætte, mens større kommuner har brug for rigtig store mængder, som producenten måske ikke kan levere.

Mindre lokale producenter er måske vant til at sælge deres varer i en bod til gode priser. Køkkenet kan måske ikke give de samme priser, og så vil producenten måske hellere bare fortsætte med boden.

Der kan ikke indbygges en masse klausuler for eksempel ved fejlslagen høst. Her må man som køkken være fleksibel.

Det er vigtigt at spille med åbne kort over for avlerne – om at det tager tid at handle med det offentlige. Et ærligt møde kan være med til at sikre en god dialog.

Køkkenpersonalet ved måske ikke så meget om sorter, jordbund mm. Det er producenterne til gengæld eksperter i. Lad ikke denne viden gå til spilde, men forklar jeres behov og brug producenter til at sparre med.

MULIGE LEVERINGSFORMER

Et køkken fortæller, at de benytter 3 typer af aftaler/levering:

- Gennem etableret grossist.
- Gennem lille grossist med mange lokale produkter.
- Direkte fra avler (måske kontakter avleren selv køkkenet eller en medarbejder fra køkkenet har set/hørt om noget. Her er det typisk avleren selv, der står for leveringen).

AFPRØVE I PROJEKTER

Et køkken fortæller om, at de "forecaster" varer til producenter. Det kan for eksempel være asier, hvor avleren reserverer en mark til netop den råvare. At gøre det til et projekt giver mulighed for at prøve det af, før det bliver en etableret del af indkøbspraksis.

MOTIVATION AF MEDARBEJDERE

Motivation er afgørende – det er vigtigt, at medarbejderne er med på, hvorfor det giver mening at øge indkøbet af lokale råvarer, da det ofte kræver mere arbejde, end når alt købes via udbud og grossist.

Flere køkkener har succes med at invitere køkkenansvarlige og/eller medarbejdere på tur til producenterne. Som eksempel nævner et køkken et besøg hos en æggeproducent, som årsagen til, at alle køkkener efterfølgende valgte at skifte til den lokale æggeproducent. Det lykkedes blandt andet, fordi leverandøren valgte at tage æggene i sortiment. Det førte desuden til gode samtaler i fagfællesskabet om, at man kunne håndtere æggene meget forskellige størrelse ved at slå dem ud i et litermål og måle æggemængden på den måde.

SAMARBEJDE OM RECIRKULATION MED PRODUCENT

Et køkken har en aftale med deres kartoffelproducent om, at kartofler leveres skrællede, så landmanden kan udnytte kartoffelskrællernes værdi på marken, frem for at køkkenet smider skrællerne ud.

HÅNDBTERING AF UDBUDSPROCES

Flere køkkener fortæller, at de i forbindelse med udbudsprocessen tager en forhåndsdialog med potentielle bydere om køkkenets ønske om lokale fødevarer.

Derudover kan det være godt at have en dialog, når udbuddet er vundet, hvor det lokale italesættes igen. Køkkenet laver desuden kravspecifikation på sorter af råvarer i bestemte perioder. Det kan for eksempel være sorter af gulerødder og æbler, som primært dyrkes herhjemme og dermed vil være lokale.

Det kan give mening at se på både pris, kvalitet og sæson i forhold til udbuddet.

GODT AT VÆRE OPMÆRKSOM PÅ:

- 🥕 Dialogmøder mellem de mindre avlere og køkkenpersonalet fra flere køkkener kan fremme den gensidige forståelse og fremme samarbejdet omkring leverancer.
- 🥕 Det kan kræve et kompetenceløft af medarbejderne i forhold til at skifte til nye/andre produkter.
- 🥕 Det kan være vanskeligt at håndtere flere mindre leverandører, der leverer det samme produkt – men det kan være nødvendigt for at sikre de rette mængder.
- 🥕 Mindre producenter kan betyde mere koordinering og mere kørsel. Lokale socio-økonomiske virksomheder kan måske hjælpe med transport.
- 🥕 At vælge mindre producenter kan være forbundet med færre leveringsdage. Fragt kan være omkostningsfuldt og man skal sikre sig tilstrækkelig lagerkapacitet til evt. at kunne opbevare større leverancer.
- 🥕 Det kan være en idé at se på overgangen til flere lokale råvarer i et kædeperspektiv for at få alle led i indkøbskæden med; indkøbere, køkkener, producenter, grossister osv. Selvom interesserne er forskellige, er der et fælles mål.





FØLGENDE HAR BIDRAGET MED EKSEMPLER

- Odense Kommune
- Bispebjerg Hospital
- Regionshospitalet Horsens
- Regionshospitalet Randers
- Aarhus Universitetshospital
- LOMA, Nymarkskolen i Svendborg
- Dorte Ruge, Seniorforsker, Phd., UCL Erhvervsakademi og Professionshøjskole
- Svendborg Kommune
- Sønderborg Kommune
- Møllevang, Randers Område Nord
- Devika, Bornholm
- Madservice Aalborg