

---

# GODA LOKALA EXEMPEL

Livsmedelssamarbeten  
mellan kommun och  
producent

# Inledning



Svensk matproduktion har lägre klimatpåverkan än världsgenomsnittet på många punkter – exempelvis mindre svinn, kortare transporter, färre förpackningar, bättre djurhållning och mer förnybar energi i produktionen. I Sverige idag är aktörerna på matmarknaden till största delen stora företag som har Europa eller världen som marknad, men för att bidra till klimatomställningen och även göra Sverige mindre känsligt för störningar i matförsörjningen måste andelen lokalt producerad och distribuerad mat öka. Samverkan mellan stora kunder som kommuner och små producenter ses här som en nödvändig del att stärka.

I projektet **Goda lokala livsmedelssamarbeten** ökar vi förutsättningar för lokala producenter att komma in på den offentliga marknaden. En del i arbetet är att sprida goda exempel hur detta redan görs och i denna skrift finner ni exempel från hela Sverige.

Varsågod att ta inspiration!

## **Goda Lokala Livsmedelssamarbeten**

Projekttid: Sep 2022 – Feb 2024

Projektägare: Hållbar Utveckling Skåne

Projektpartners: En God Granne och Region Skåne

Finansiärer: Vinnova och Region Skåne

Rapport utgiven av: Hållbar Utveckling Skåne, Malmö, 2023

Författare: Maria Stjerndahl



# Förord

I samband med min masteruppsats (Stjerndahl, 2023), där jag undersökt hur kommuner i Skåne arbetar med att få in mer närproducerad mat i de offentliga måltiderna, har jag stött på många kommuner i andra delar av Sverige som lyfts upp som goda exempel. Som en del i projektet Goda lokala livsmedelssamarbeten har jag talat med några av dessa kommuner och sammanställt information om hur de arbetar. Syftet är att inspirera kommuner som vill öka andelen lokalproducerad mat i sina måltider.

Jag har gjort en sammanställning av kommuner som på olika håll nämnts som goda exempel när det kommer till att få in närproducerade varor i de offentliga måltiderna. De har nämnts i exempelvis artiklar, rapporter, guider och sammanställningar som gjorts av myndigheter och organisationer, men även av kommuner som jag haft kontakt med genom min masteruppsats. Jag har sedan gjort ett urval av dessa med syfte att få en blandning av kommuner som verkar arbeta med frågan på lite olika sätt. Till dessa kommuners allmänna inkorg har jag skickat en förfrågan om kontaktuppgifter till personer som är insatta i hur kommunen arbetar med detta. Det resulterade i att jag bokade in möten med kostchefer och upphandlare från tolv kommuner. Information om dessa möten finns i bilaga 1.

Det är främst samtalen som ligger till grund för informationen i detta dokument, om ingen annan källa anges. En del information om andra kommuner, där jag inte själv pratat med någon utan hämtat information från andra källor, är dock också med. I dessa fall står källorna angivna. Informationen är indelad i olika avsnitt. Varje avsnitt börjar med en sammanfattning och därefter är information redovisad per kommun.

I bilaga 2 finns en förteckning över kommuner jag hittat som nämnts som goda exempel men som inte har kommit med i detta arbete. I bilaga 3 finns ytterligare guider och dokument med tips kring att köpa in närproducerad mat för den som vill dyka djupare i ämnet.

Maria Stjerndahl för Hållbar Utveckling Skåne  
April - juli 2023

# Innehållsförteckning

<b>Få med hela verksamheten/Bygg ditt team</b>	5
• E-handel	6
<b>Måltidsupplevelsen och ökad acceptans</b>	7
<b>Utveckla recept och tillagningsmetoder</b>	8
<b>Önskat utbud i dialog med marknaden</b>	9
<b>Relationsbyggande: för en struktur för leverantörer och förädlare</b>	
• Logistik	11
• Samordnad varudistribution	11
• Lokal grossist	12
• Andra lösningar	12
<b>Upphandling</b>	
• Dela upp upphandlingarna	13
• Kvalitetskrav	14
• Kött och animalier	14
• Övriga råvaror	14
• Små inköp och direktupphandling	14
• DIS (Dynamiskt inköpssystem)	15
• Närproducerat genom grossist	16
• Upphandla en tjänst	17
• Kommunen som ägare	18
<b>Allmänna tips</b>	
• Förenkla administrationen för leverantörer	20
<b>Referenser</b>	21
<b>Bilagor</b>	
• Bilaga 1	23
• Bilaga 2	24
• Bilaga 3	25

## Få med hela verksamheten/Bygg ditt team



**Flera kommuner har pekat på vikten av att i ett tidigt stadium få med sig köken på tåget, så man inte upphandlar lokal mat som sedan inte köps in. Lyckas man inte få med sig hela verksamheten kan det ändå finnas delar av kommunen som är intresserade, och då kan du börja där.**

Man har använt sig av flera strategier för att motivera kockar och inköpare att välja den närproducerade maten och bli ambassadörer för den. Man har även haft dialog och fortbildningsträffar, visat statistik från uppföljningsverktyget Hantera och förenklat administrationen genom att visa vilka artiklar man bör köpa till olika menyer samt införa e-handel så allt kan hittas och beställas på samma ställe. I en del kommuner har man tyckt att det varit lyckat att låta kockar ha direktkontakt med lokala producenter.

- I **Munkedal** hade man först svårt att få med sig kockarna i arbetet med mer närproducerad mat eftersom det gjorde det mer komplicerat för dem, framför allt eftersom man ibland utan förvarning fick ta emot den mat som producenterna kunde erbjuda. Nu har man dock lyckats vända skutan, och många kockar efterfrågar att få tillgång till lokala produkter. För att motivera kockarna har man haft fortbildningsträffar och försökt förenkla administrationen genom ett system som heter Inköpshjälp där man lägger ut vilka artiklar kockarna ska köpa till olika menyer tillsammans med telefonnummer till lokala producenter.
- I **Karlstad** har man upplevt att kockar blir ambassadörer för produkterna när de vet var de kommer från, och är mer måna om dem vilket leder till mindre spill. Man har bildat en grupp av kockar som har direktkontakt med lokala producenter och arbetar ihop för att hitta passande produkter. Dessutom fungerar gruppen som språkrör som kan svara på frågor från resterande verksamhet.
- I **Borlänge** använder man det digitala uppföljningsverktyget Hantera för att engagera verksamheten. Genom det kan de visa vad som har köpts, och prata om vilka varor man kan byta ut mot

andra. I kostdatasystemet Matilda kan kockarna ta ut recept med råvarulista som gör det tydligt vilka varor man bör handla. Om man bara upphandlar det man vill att köken ska avropa utan att kommunicera detta till köken riskerar man att handla upp varor som sedan inte köps. Man menar att det är en stor styrka i Borlänge kommun att man lyckats föra en sådan dialog med köken.

- I **Gullspång** upplevde man att man började i fel ände när man började föra dialog med lokala producenter utan att först ha förberett köken på att handla från dem. Man har därför arbetat med att utbilda och inspirera inköpare och kökschefer, och att påverka planerandet av matsedeln. Kökscheferna är med hela vägen, även i upphandlingsprocesserna. Även här har kökschefer direktkontakt med producenter så inte måltidschefen blir mellanhand, vilket gör att det upplevs roligare och mindre omständligt. Allt detta har lett till engagerade inköpare som är bra på att skapa förutsättningar för lokala leverantörer. Man tipsar om att börja med ett urval av kök och lyfta goda exempel. Ett gott exempel för dem blev när de fick prover från en lokal köttproducent, prover som vid stekning visade sig ha en mindre åtgångsfaktor på grund av vattenutbyte än köttet från grossist, och därför inte blev så mycket dyrare.
- I **Örebro** arbetar man genom projektet Smartare mat med att hela måltidsverksamheten ska driva åt samma håll och klara de politiska målen. Upphandlare arbetar med att ta reda på vilka delar av kommunen som är intresserade av att köpa lokalt. Ifall man upplever ett bristande intresse generellt i kommunen kan det ändå finnas exempelvis HVB-hem, fritidsgårdar eller avdelningar på äldreboenden som är intresserade. Man försöker göra det enkelt för inköpare att handla av lokala leverantörer genom att lägga in dessa leverantörer i kommunens webbhandel där allt upphandlat finns samlat.
- I **Nacka kommun** har man enligt organisationen Ekomatcentrum en digital samarbetsyta för inköpare där man bland annat arbetar med närproducerad mat (*läs mer i Fröman & Fidjeland, 2022*).



## E-handel

- **Växjö kommun** har en intern e-handel där alla upphandlade artiklar läses in. Det gör att trots att de har många olika avtal med lokala producenter kan man som beställare köpa in allt man behöver från samma ställe, utan att behöva gå in på respektive leverantörs webshop. Beställningen går sedan direkt till leverantörerna. Man arbetar med att få in de leverantörer man har via sitt DIS (dynamiskt inköpssystem) i samma system, såväl i e-handeln som den samordnade varudistributionen (*läs mer om DIS på sid 15*).
- Även Mora kommun använder e-handel. Det ställer krav på att leverantören kan tillhandahålla en prislista som går att läsa in i systemet, men man menar att det enkelt kan göras i Excel.

# Måltidsupplevelsen och ökad acceptans

**Det har kommit fram flera exempel på kommuner där man på olika sätt arbetar med att skapa en större acceptans för den närodlade maten bland skolelever, vilka många gånger är vana vid importerade råvaror.**

Exempel på strategier som använts för att öka medvetenhet och delaktighet kring maten är att utse vissa elever till Foodfluencers som pratar med andra elever, foodtrucks-turnéer där man bjuder på mat på skolgården, att odla tillsammans och besöka gårdarna där maten produceras. Man pekar även på vikten av att informera och få med sig pedagoger och föräldrar. Dessutom arbetar man med att göra den närodlade maten attraktiv och varierad.

- **Munkedal** är en av fyra kommuner som deltar i det nationella projektet Ett nytt recept för skolmåltider, som bland annat går ut på att öka elevers delaktighet i måltiderna. Man har bland annat arbetat med Foodfluencers - elever i årskurs åtta som går runt i matsalen och pratar om maten, och foodtrucks-turnéer där man exempelvis bjudit på mellanmål på skolgården med musik, flaggor och liknande. Man upplever att det är enklast att implementera ny mat i förskolan och ett par år framåt, och sedan igen i åttan/ nian. Man poängterar även hur viktigt det är att få med pedagogerna, så att de inte pratar negativt om maten.
- I **Ödeshög** har man en liten lokal producent som besöker årskurs två på våren och pratar om grönsaker och har med fröer som de sår tillsammans. Eleverna får även besöka gården och se hur odlingarna går till, och är med och skördar på hösten. Arbetet är inspirerat från konceptet Food for Life från Storbritannien. För att se hur Vadstena, en samarbetskommun till Ödeshög, arbetar med konceptet, se artikel hos MATtanken (*Gustafsson, u.å.*).
- I **Borlänge** upplever man att även om kockarna tröttnar på morötter och vitkål under vintersäsongen så är just pizzasallad och rivna morötter populärt hos eleverna. Men man försöker även inspirera kring annat man kan använda dessa ingredienser till.
- I **Skövde** har man enligt MATtanken (2020:a) gjort en informationskampanj för att öka acceptansen för svenska grönsaker, där man bland annat har riktat sig till elevernas föräldrar. Man menar att det är viktigt att även de vet varför måltiderna i skolan är utformade som de är.



## Utveckla recept och tillagningsmetoder



**Kommuner arbetar på olika sätt med att anpassa sig efter de lokala producenternas utbud. Vissa planerar långt i förväg i dialog med producenter medan andra har utvecklat system för att spontant kunna ta emot sådant som producenter behöver bli av med.**

- I **Lidköping** anpassar man menyerna efter när utbudet finns. Man planerar långt i förväg även om man behöver ha en viss flexibilitet om exempelvis en producent inte lyckats skjuta så många vildsvin som man trott. Det händer dock även med de stora grossisterna att varor inte finns och man får tänka om.
- Även i **Gullspång** planerar man menyerna i dialog med producenterna. Man har exempelvis lärt sig att man får skicka en kalender med 7–8 månaders framförhållning till styckeriet som fyller i vad och när de kan leverera, och så får man anpassa sig efter det. Man upplever att man behöver ha en plan från början och vara tydlig med hur mycket man kommer köpa för att producenter ska vara intresserade.
- I **Munkedal** har man ett mer spontant arbetssätt när det kommer till de lokala producenterna. Man köper när producenterna har produkter de vill bli av med. Då meddelar man köken att det är dags att köpa en viss vara från en lokal producent, och när det börjar ta slut meddelas de att det är dags att börja köpa den varan från den stora grossisten i stället. Ifall köken får mer än de kan göra av med fryser de in det. Man försöker göra det enkelt för kockarna att ta hand om produkterna. Exempelvis har man kört ut gurka tillsammans med socker och vinäger så köken kan göra pressgurka.
- **Borlänge** har vid vissa tillfällen anmält några kök som spontant kan ta emot sådant producenter vill bli av med (*se avsnittet om Små inköp och direktupphandling*).



# Önskat utbud i dialog med marknaden

**Kommuner har fått kontakt med lokala producenter genom LRF och andra branschföreningar, sina egna näringslivsavdelningar, och genom att informera i olika kanaler. Man har bjudit in till dialog och informerat om kommunens önskemål och förutsättningar, men framför allt tagit reda på producenters förutsättningar och hur kommunen kan anpassa sig till dessa.**

Utifrån information om vad lokala producenter kan erbjuda har man brutit ut vissa delar ur grossistavtalen. Man har upplevt att producenter visat intresse när man från kommunens sida varit tydliga och skapat förtroende för att man kommer vara trygga och stabila kunder som vill detta långsiktigt och har en plan. Något annat som skapat motivation hos producenter är direktkontakt med kökschefer och samarbeten kring exempelvis recept för produkterna. Man behöver bygga upp relationer och ha tålamod. I Västra Götaland har man fått hjälp med kontakt och dialog av en samordnare från Länsstyrelsen.

- I **Växjö** når man nya producenter genom sitt DIS (dynamiskt inköpssystem). Kommunerna som ingår i samarbetet har tagit reda på vilka producenter de har med hjälp av sina näringslivsavdelningar och informerat dem. De träffar producenter och hör vad de kan erbjuda så de kan göra förfrågningar som de har möjlighet att svara på.
- I **Gullspång** har man fått hjälp av Länsstyrelsens samordnare för dessa frågor för att skapa kontakt med lokala producenter. Hon har både uppmuntrat små lokala företagare att vara med och svara på upphandlingarna och haft utbildningar och aktivitetsresor med alla måltidschefer. Kommunen har bjudit in producenter till möten och förklarat vad köken vill ha, men även anpassat sig efter producenterna. Producenterna vill känna att det finns en förståelse för deras förutsättningar. Därför har det varit lyckat att kökscheferna har direktkontakt med producenterna, eftersom de ofta pratar samma språk. Man har även upplevt att tydlighet och garantier från kommunens sida skapar intresse hos producenter, och man försöker därför från början ha en tydlig plan kring hur mycket man kommer köpa.
- För **Lidköpings** del började samarbetet med lokala producenter med en förfrågan från Dafgårds. Dafgårds skulle knyta ett avtal med en producent som hade utegrisar för att sälja en detalj av dem till IKEA. De hörde av sig till kommunen och frågade om de kunde sälja resten av grisarna till dem. Kommunen undrade då om Dafgårds kunde ta fram en falukorv av det som var över, och då gjorde de det. Det blev en succé, och därefter fortsatte Dafgårds ta fram andra produkter åt kommunen på samma kött. Man har upplevt att många producenter har förutfattade meningar om hur det är att sälja till kommun, som att det är krångligt, att man inte får tillräckligt betalt, att man behöver binda upp sig etc. Därför lägger man rätt mycket tid på dialog, och då har fler blivit intresserade. Exempelvis blev en lammköttproducent intresserad när man berättade att de kan ta emot en del kött fryst, eftersom producenten då kan samla ihop tillräckligt till ett serveringstillfälle då man vet att kommunen kommer köpa det för man har ett muntligt avtal för inköp. Producenter kan gå från en till flera serveringar efter hand. Det har även gynnat producenter att de kan bli av med sådant som andra konsumenter inte vill köpa, exempelvis kött detaljer de kan tärna som kommunen kan göra köttgryta på.
- I **Munkedal** har man försökt prata med producenter på deras vis i stället för att lägga fram krav. Detta har gjort att fler producenter nu har börjat höra av sig, eftersom de sett att det fungerat för andra. Man har även handlat från kommunens Naturbruksgymnasium. Gymnasiet hade svårt att

få sålt det de odlade och fick slänga en hel del. Kommunen sa då att de köper allt de odlar, vilket krävdes för att gymnasiet skulle få förtroende för kommunen.

- I **Borås** har man för att kartlägga lokala producenter kontaktat kommungrupper inom LRF och matnätverket Gröna möten. Genom dessa nätverk har man fått listor på medlemmar och deras produkter, vilka man bjudit in till diskussion. Länsstyrelsen Västergötland samarbetar med Jordbruksverket och MATtanken kring studiebesök och nätverksträffar för upphandlare och lokala producenter, har gett kunskap som är värdefull för att förstå förutsättningarna för mindre jordbruksproducenter.
- I **Mora** har man tidig dialog med lokala producenter i många olika format och skickar sedan ut underlaget till upphandlingen på remiss till de lokala producenterna för att få synpunkter. Man har även anordnat en matmässa. Man pekar på att man behöver ha tålamod, eftersom det tar tid att bygga upp relationer med producenter.



- **Borlänge** skickar inför sina tidiga dialoger ut frågor som diskuteras vid mötet, som hur en bra varukorg ser ut för producenten. Sedan tittar de på vad alla kan erbjuda i förhållande till vad kommunen vill ha. Man har även anordnat ett stormöte tillsammans med LRF, de producenter i närområdet som enligt LRF skulle kunna leverera det kommunen önskade samt den lokala grossisten.
- I **Karlstad** har man via NIFA (branschförening för värmländska matföretag) kontaktat lokala producenter och bjudit in till ett stort möte. Man försöker hitta produkter de kan producera som passar kommunen. För att motivera producenterna pekar man på att kommunen kan vara en trygg kund som efterfrågar stabila volymer och betalar fakturor. Dessutom kan producenter få mycket ut av kontakten med kommunens kockar, de kan få inspiration av vad de kan göra med det de producerar samt testa nya produkter. Man betonar att om man får till avtal måste kommunen se till att handla sedan, så man inte lämnar producenterna i sticket om det blir dåliga tider.
- **Örebro** upplever att den vanligaste tröskeln är att producenter inte vet vad som förväntas. Man försöker vara flexibla och kreativa och möta de producenter som är intresserade där de befinner sig.
- **Flen** har enligt en erfarenhet man lämnat in på MATtanken fått till ett samarbete med en lokal matförädlare, där dennes restprodukter används i kommunens kök (*Kålbäck, u.å.*).
- I **Västra Götaland** har regionen och Länsstyrelsen utfört ett projekt kring upphandling av vildsvinskött, där man bland annat kartlagt vilthanteringsanläggningar i länet (*Länsstyrelsen Västra Götaland, u.å.*). En stor andel av dessa var intresserade av att sälja till offentliga kök.

# Relationsbyggande: en grund för struktur för producenter och förädlare



**För att hantera logistiken kring att varor från flera olika lokala leverantörer ska transporteras ut till köken har kommuner hittat olika lösningar.**

## Logistik

Flera kommuner har upphandlat en aktör som sköter logistiken genom att sampacka de olika producenternas varor i en samlastningscentral och transportera dem till köken. Vissa erbjuder även kundpackning. En kommun har upphandlat en aktör som förutom distributionen även tillhandahåller en webbshop för varorna. Andra kommuner köper in närproducerade varor genom en lokal grossist. En har en grossist som drivs av lokala producenter själva och som även erbjuder exempelvis skalning och paketering. Andra logistiklösningar som kommit upp har varit samarbete mellan kommunen och lokal livsmedelsbutik och restaurang så att de beställer varor med leverans samma dagar, samarbete mellan naturbruksgymnasium och lokal producent kring exempelvis tillgång till kylrum samt samarbete mellan olika lokala leverantörer som samkör varandras varor.

## Samordnad varudistribution

- **Borlänge** har haft samordnad varudistribution sedan 1999. Man har upphandlat ett fraktföretag som sköter distributionen för sju kommuner i Dalarna. Producenter kan antingen köra dit med sina varor eller få dem hämtade, men alla behöver använda tjänsten. Producenterna betalar för det, men det brukar vara billigare för dem än att leverera själva. Aktören erbjuder även kundpackning.
- Även **Växjö** har upphandlat en logistiker som samordnar varudistributionen för i princip hela länet. De har en hubb i Växjö och en i Ljungby dit leverantörer kör sina varor. I hubben sampackas all mat som ska till samma skola tillsammans med förbrukningsmaterial och annat. Det fungerar bra även om inte riktigt allt kan levereras därigenom, exempelvis färskt bröd eftersom det ska ut samma dag.

- **Karlstad** har upphandlat en logistiker som ser till att de närproducerade varor köken vill ha, ur det sortiment som kommunen upphandlat, köps, packas, levereras och sampackas i samma vagn. Logistikern har en central med lager där de kundförpackar. De tillhandahåller även en webbshop där alla upphandlade lokala livsmedel finns, och allt hamnar på samma följesedel och faktura. De som svarar på denna upphandling behöver inte ha med livsmedel att göra, utan vem som helst som har lastbil, kyl och frys och kan tillhandahålla en webbshop kan ta på sig uppgiften. Kockarna beställer först och främst närproducerat från webshopen, och sedan köper de det de inte fick tag på från grossist. När lastbilen kommer har den två vagnar, en med det närproducerade och en med det från grossist.

### Lokal grossist

- I **Ödeshög** sköter den lokala grossisten logistik och distribution av lokala varor. Det är en ekonomisk förening där lokala producenter är medlemmar. De sköter även sådant som skalning och paketering av de varor kommunen köper genom dem.
- I **Mora** skötte tidigare den lokala grossisten Grönsakshallen såväl distributionen som administrationen. Det blev en hubb för lokala varor. Nu saknar man en sådan spelare, men eventuellt kommer en ny lokal grossistverksamhet starta upp.

### Andra lösningar

- **Munkedal** samarbetade under en period med en lokal ICA-handel och en restaurang. Genom att alla beställde till samma dag så kunde producenten samköra till dem. Man har även startat ett samarbete med kommunens Naturbruksgymnasium och en lokal lantbrukare som man kallar Gröna gruppen. Därigenom samarbetar man exempelvis med tillgång till kylrum.
- **Lidköping** har ett stort produktionskök där man lagar rätt mycket mat och skickar ut till vissa enheter. Därför brukar de be lokala producenter att köra dit så de kan skicka ut det samtidigt som annat, vilket förenklar mycket.
- **Boden** skrev enligt Upphandling24 (*Mårtensson, 2020*) ett avtal som byggde på att en lokal leverantör av chark och en lokal fruktleverantör skulle samarbeta kring distributionen.



# Upphandling



**Många olika sätt att utforma upphandlingarna för att få till fler samarbeten med lokala producenter har tagits upp. De beskrivs i detta avsnitt uppdelat i olika typer av strategier.**

## Dela upp upphandlingarna

En vanlig strategi för att möjliggöra för lokala och mindre producenter är att dela upp upphandlingarna och bryta ut sådant man vet att lokala producenter kan erbjuda. Man undersöker den lokala marknaden för att ta reda på hur kommunens varukorgar kan anpassas utifrån de lokala producenternas utbud. Vissa delar även upp upphandlingarna utifrån olika geografiska områden i kommunen.

- **Örebro** har några varukorgar som riktar sig till mindre företag. Att dela upp i varukorgar och bestämma att vem som helst inte får svara på vissa varukorgar har, sedan det gjordes möjligt i kapitel 4 i LOU, varit grunden för hur Örebro arbetar med att få in det lokala. Innan man gör uppdelningen undersöker man att det man vill ha finns och att det dessutom finns en konkurrensituation för varan. Eftersom det var ekonomiskt dött lopp mellan de två stora grossisterna hade man möjlighet att göra bättre affärer genom uppdelningen i varukorgar. De gör upphandlingar där utbud och behov matchar en specifik verksamhet i kommunen, exempelvis bageriutbildningen. Ifall flera varukorgar hänger ihop lägger de in dem i samma upphandling. Man menar också att man inte behöver göra en grupperad upphandling med grossist och sedan fyra-fem till, utan gör man en liten upphandling kommer de stora grossisterna troligtvis ändå inte vilja svara på den.
- Även **Växjö** delar upp upphandlingar och bryter ut det som är möjligt att bryta ut till lokala varor, exempelvis ägg, färskt bröd och färsk fisk. Grossistupphandlingen täcker sedan de delar som blir kvar, exempelvis fryst kött och kyckling, kryddor, mjöl, pasta och konserver.
- I **Borlänge** tittar man också på vad lokala producenter kan leverera och matchar upphandlingarna med det. Ibland gör man en upphandling som man delar i flera grupper för att flera leverantörer ska kunna vinna upphandlingen. Exempelvis kan en producent som har kapacitet att

leverera till två kommuner vinna den gruppen i upphandlingen, medan resterande delar går till en eller flera andra leverantörer.

- I **Mora** försöker man anpassa upphandlingen, vet man exempelvis att den man har tänkt handla potatis från även har rotfrukter så gör man en varukorg med båda dessa varugrupper. Man delar även upp upphandlingen geografiskt så att producenter inte behöver leverera till alla kök, samt gör olika upphandlingar för olika sorters varor, exempelvis en specifik för fast tvättad potatis.

## Kvalitetskrav

### Kött och animalier

Många kommuner ställer krav i enlighet med svensk djurskyddslagstiftning. En del kommuner har även ställt krav på sådant som karenstid för antibiotika, hängmörat kött samt att köttet inte är vakuumpförpackat Detta har resulterat i mer lokalt producerat kött.

- **Orust** och **Tjörn** ställde enligt Fischerström (2017) krav på tredubbel karenstid för antibiotika i nötkött.
- **Mark** och **Sandviken** ställde enligt Fischerström (2017) krav på sju respektive fem dygns hängmörat kött. Marks kommun ställde även krav på möjlighet att besöka gårdarna och Sandviken på att köttet ska kunna spåras till vilken gård djuren ätit sitt foder.
- **Klippan** och **Hörby** ställde enligt LRF (u.å.) krav på att köttet skulle vara färskt och inte vakuumpförpackat.

### Övriga råvaror

Även för andra produkter än animaliska kan man ställa vissa krav i enlighet med svensk lagstiftning och på färskhet.

- **Skurup** använder Upphandlingsmyndighetens krav för grödor, exempelvis krav på kadmiumhalt och att stråförkortning inte använts.
- **LRF** (u.å.) tipsar i en handbok för livsmedelsupphandling om krav man kan ställa på färskhet, exempelvis bröd som bakats inom en viss tid innan leverans och potatis som skalats en viss tid innan leverans. Se s. 11 i handboken för fler tips.

## Små inköp och direktupphandling

En hel del kommuner handlar små volymer med ett begränsat värde från lokala producenter genom direktupphandling och utanför avtal genom en klausul om detta i upphandlingen. Kommuner upplever att det fungerar bra om man redan från början är tydlig med avsikten att göra detta i grossistavtalen och är avtalstrogn i övrigt. Det kan fungera som ett sätt för kommunen och producenter att testa hur det fungerar att samarbeta med varandra på ett icke-bindande sätt. Det fungerar för vissa kommuner även som ett sätt att förebygga matsvinn, genom att de på detta sätt kan ta emot sådant producenter får över och inte lyckas sälja på annat håll.

- I **Lidköping** skapade man en klausul där man talar om för leverantörerna att man vid specifika tillfällen vill handla från lokala producenter, vilket då gäller samtliga enheter i kommunen. Denna har blivit rättsligt prövad men det blev aldrig något prejudikat. Men eftersom ingen har sagt att kommunen gjort fel har man valt att fortsätta, och klausulen har spridit sig till andra kommuner.

Eftersom man visste att det kunde vara känsligt ringde man runt till grossisterna och berättade vad man gjorde och varför, och grossisterna tyckte det var spännande. Genom klausulen har man kunnat testa samarbeten med lokala producenter, eftersom många inte vet hur det är att leverera till kommun.

- I **Munkedal** såg man först till att undanta 10% från grossistavtalet. Därefter bjöd man in lokala producenter, kostchefer från grannkommunerna och politiker till en mässa. Kostcheferna och politikerna fick gå runt och prata med producenterna, och efter mässan hade kostcheferna möjlighet att höra av sig till dessa producenter om man var intresserad av ett samarbete. Munkedal har slutit 13 lokala avtal som man kallar rabattavtal. Dessa är helt otvingande, kommunen kan inte begära att producenterna ska leverera och producenterna kan inte begära att kommunen ska köpa, vilket man upplever gör det enklare för bägge parter att våga arbeta ihop. Eftersom man är en liten kommun kommer man sällan upp i 100 000 kronor med lokala producenter, vilket förenklar upphandlingsförfarandet. Man är dock noga med att göra rätt i andra delar och har därför ändå en väldigt hög avtalstrohet i det stora hela.
- **Borås** valde att inte dela upp avtalen eftersom man upplever att det är svårt att få in lokala producenter den vägen, i och med att dessa avtal är komplexa och ställer höga krav på exempelvis certifieringar och ledningssystem som inte alltid är anpassade för mindre producenter. Dessutom riskerar man att ingen svarar, och man behöver i stället tilläggs-upphandla av grossist till högre pris. I stället gör man direktupphandlingar med lokala producenter. Detta eftersom det på senare år i LOU har öppnats upp för större möjligheter att vara något mindre formell i direktupphandlingarna. När man fokuserar på en specifik vara kommer man inte över direktupphandlingsgränsen.
- I **Gullspång** kan små producenter ringa när de har partier de inte kan sälja på annat håll. Man för dialog om detta med grossisten men det brukar inte vara något problem eftersom det rör sig om så små volymer och endast delar av året.



### DIS (Dynamiskt inköpssystem)

En del kommuner använder sig av så kallat dynamiskt inköpssystem, DIS, för att köpa in mer närproducerat. Det fungerar så att leverantörer ansöker om att vara med, och godkänns bara de uppfyller vissa ställda krav. Köken skickar sedan ut förfrågningar om det de har behov som de som är anslutna till systemet kan svara på. Man har i förväg skrivit in i grossistavtalen att man har för avsikt att köpa en viss mängd av vissa sorters produkter genom DISet. Systemet kan ge en annan möjlighet att samarbeta även med riktigt små producenter, vilka kan matchas med kökens behov.

- **Växjö** skrev i två av sina ramavtal att de förbehåller sig rätten att köpa en viss procent via DIS i stället. Efter hand planerar man att ta in fler varugrupper. Leverantörerna ansöker om att vara med och behöver då klara ett antal ganska lågt ställda kriterier. Sedan skickar köken, via det systemet, ut förfrågningar på det de har behov av. Man har inga krav på sådant som leveranssäkerhet

och säker ekonomi eftersom man kan få de produkter man behöver via sina ramavtal om man inte får dem via DISet. Genom detta system har man möjlighet att samarbeta även med riktigt små producenter. Man försöker matcha små leverantörer med små kök. Det tog ett tag att nå ut till producenter men nu har man ett bra inflöde av nya leverantörer i systemet. Det är positivt att det inte går alltför snabbt eftersom man lär sig under tiden. Initialt sköter man systemet för alla kommuner i länet, men när arbetssättet är mer etablerat kommer de andra kommunerna att göra sina egna beställningar direkt i systemet. Idag utgör DISet ett separat beställningsflöde, men man försöker integrera det i resterande system med samordnad varudistribution och e-handel.

- **Älmhult** är en av de kommuner som samarbetar med Växjö kring DIS. För dem har DISet även fungerat som ett sätt att få kontakt med lokala producenter, eftersom man inte har vetat vilka de är. Producenterna går in och anmäler intresse och så ringer man från Växjö upp och diskuterar vad och när de kan leverera. Man har annonserat om systemet i tidningar, på hemsidan, i informationsblad med mera. Växjö informerar Älmhult när det kommer in en ny producent i systemet, och Älmhults kök anmäler till Växjö vad de har behov av så de kan gå ut med förfrågan till producenterna.
- När **Kramfors** gjorde sin stora grossistupphandling skrev man i förutsättningarna att man skulle göra ett DIS, och vad det skulle innefatta. Man vågade inte ta in för mycket i DISet eftersom man var rädd att grossisterna skulle reagera. Det som togs med var potatis, kött, rotfrukter, senap och fågel. Man ställde krav på att producenterna skulle kunna ta emot studiebesök, men i övrigt har man försökt ha så lite krav som möjligt. Producenterna fyller själv i vilka geografiska områden i kommunen de önskar leverera till. En producent kan leverera morötter till ett kök en gång per år om den vill. Man har inga viten ifall producenten inte har möjlighet att leverera. Man gjorde ett utbildningsmaterial för kostcheferna som de var mycket positiva över. Man höll även en utbildning för LRF, Länsstyrelsen och andra som var intresserade. Även grossisterna var med på utbildningen och de var positiva. De har dock inte ansökt om att vara med i systemet, även om de i teorin skulle kunna det om de tog in en underleverantör som kunde erbjuda studiebesök.
- **Tierp** beskriver i slutrapporten för sitt projekt Mer närodlat i Tierps kommun hur man 2021 införde DIS för livsmedel (*Tierps kommun, u.å.*). Projektet genomfördes med hjälp av ett stöd för att korta livsmedelskedjor från Jordbruksverket. Man skickade informationsbrev om DISet till alla lantbrukare i Tierps kommun, och 22% av målgruppen deltog på informationsträffar och/eller workshops. Läs mer om hur Tierp gjort i rapporten.

### Närproducerat genom grossist

Att skriva avtal med grossister som erbjuder mycket närproducerat menar en del kan vara enklare för såväl kommunen som lokala producenter jämfört med direkta samarbeten. För att få till detta har kommuner använt olika strategier. En är att helt enkelt ta kontakt med grossister som arbetar mycket med närproducerat och föra dialog kring hur ett samarbete skulle kunna se ut och hur kommunen kan anpassa utformningen av upphandlingen för att grossisten ska kunna svara. Man har även ställt krav som främjat lokala grossister, så som snabbare leverans samt öppnat upp för att grossisten kan ta mer betalt för en närproducerad vara än en importerad. Några har skrivit in i sina grossistupphandlingar att ju fler närproducerade produkter grossisten erbjuder, desto större konkurrensfördel får grossisten genom avdrag på den slutliga summan i anbudet. Vissa har även krav på att elever ska kunna besöka minst en av producenterna för att grossisten ska få detta avdrag.

- **Ödeshög** hade tidigare direktupphandlingar med lokala producenter, men ville förenkla för både den egna verksamheten och de lokala producenterna vad gäller distribution och administration. Därför förde man dialog med två mindre grossister som arbetar mycket med närproducerat. När



man presenterade ett upplägg som passade dessa grossister vad gällde storlek och rutt var de intresserade. Att leverera till offentliga kök kompletterade grossisternas resterande verksamhet, som mest utgjordes av privata restauranger, bland annat eftersom offentliga kök behöver mindre leveranser på sommaren medan privata restauranger ofta efterfrågar mer. Man frågade grossisterna vad man skulle skriva i upphandlingsunderlaget för att de skulle ha möjlighet att svara. Man anpassade upphandlingen på så sätt att man minskade antalet artiklar till de 350 vanligaste. Exempelvis hade man tidigare runt tio olika storlekar på köttbullar men klarar sig egentligen bra med en. Dessutom ställde man krav på kortare leveranstid. Normalt behövde man lägga order två dagar i förväg, medan dessa kunde leverera till dagen efter. Man skrev dessutom att man önskade att varorna skulle ha svenskt ursprung när det var möjligt. Man kan läsa mer om Ödeshög arbete i en artikel från MATtanken (2023:a). Det var **Motalas** upphandlingsjurist Lars-Gunnar Svensson som utformade själva upphandlingen, vilket beskrivs i en artikel hos MATtanken (2023:b). Enligt artikeln använde han sig av den så kallade Open book - metoden, vilket innebär avtal med procenttillägg.

- **Ödeshög** har även testat att i samarbete med grossisten sätta ett fast kilopris på svenskt äpple under hela säsongen. Det har gjort att producenterna vet att de får avkastning hela säsongen, vilket har varit lyckat. Man har tagit fram priset utifrån statistik på hur mycket man brukar köpa. Man har kanske fått betala lite mer i början men det har jämnat ut sig på hela året.
- **Borlänge** har tidigare haft en grossist med stor vilja att ta in närproducerat. När kommunen ville ha en ny lokal produkt tog grossisten in det i sitt sortiment. Detta menar man är det mest optimala sättet att kunna köpa mer närproducerat. I den senaste grönsaksupphandlingen har man skrivit att ju fler närproducerade varor leverantören kan erbjuda, desto större avdrag kan de göra på den slutliga summan i anbudet, vilket alltså innebär konkurrensfördel. Man har då definierat närproducerat som allt inom 30 mil från Borlänge. Man behöver alltså inte erbjuda några närproducerade produkter men kan få en fördel om man väljer att ta in produkter i denna kategori. De har även skrivit att för att få detta avdrag behöver eleverna kunna besöka minst en av producenterna, som då behöver kunna nås inom en timmes färd från Borlänge. Man har i underlaget till upphandlingen öppnat upp för att grossisten, om denne exempelvis tar in en lokal gurka och det tidigare priset på gurka var satt på en importerad gurka, inte behöver sätta samma pris på den lokala gurkan. Detta är viktigt för att inte grossisten ska gå back på att ta in lokala produkter och det behöver stå i underlaget.
- Även **Örebro** har på liknande sätt som Borlänge inkluderat mervärden i utvärderingsprocessen genom att man får mer avdrag på priset ju fler lokala underleverantörer man kan visa att man kommer erbjuda.
- I **Vänersborg** får man enligt Munkedals måltidschef in lokala varor genom ett så kallat skafferi avtal. I en artikel från Upphandling24 beskrivs hur Boden kunde köpa lokala varor genom ett skafferiavtal där man plockat ut varor som passade den lokala lanthandeln (Säfvenberg, 2016). Man ställde även krav på att man skulle kunna gå och handla i närområdet.
- **Region Gotland** har enligt MATtanken (2020:b) lyckats få in anbud med hundra procent svenskt via lokala grossister. Detta tack vare att man under lång tid varit konsekvent och tydlig i sina krav och i dialog med grossisterna.



## Upphandla en tjänst

Ett sätt att styra mot mer närproducerad mat kan vara att tänka i tjänster och inte bara produkter. Kommuner har gjort detta på olika sätt. Ett är att koppla varan till en tjänst som innebär att skolan får tillgång inte bara till varan utan även till kontakt med producenten, bland annat i form av studiebesök åt bägge håll. Ett annat sätt är att sluta ett avtal som säger att den andra parten ska hjälpa kommunen att uppfylla sina behov, exempelvis av måltider med nötkött, utan att specificera precis hur dessa måltider ska se ut. Ett tredje sätt är att upphandla en entreprenör som tar hand om måltidsverksamheten, som genom att inte vara bunden till LOU är fri att ta in närproducerat på ett annat sätt.

- **Karlstad** har valt att koppla varor till en tjänst i sina upphandlingar av lokala varor. Vill man sälja till kommunen skriver man på ett avtal där man förbinder sig till kontakt med skolan och kockarna. Man ska göra studiebesök åt bägge håll så att båda parter är insatta i varandras verksamhet. Producenten ska även vara tillgänglig i skolan minst fyra timmar per år och vara med på mässor med kockar och elever. För att ett sådant samarbete ska fungera behöver producentens verksamhet ligga inom två timmars färd från Karlstad. Denna avtalsform blir både ett sätt att styra mot närproducerade varor och ett sätt att motivera köp av dyrare närproducerade varor, med tanke på de mervärden samarbetena ger. De kallar upphandlingarna NäraMat och de består både av direktupphandling och ramavtal för olika varukorgar. Alla som kan svara med både vara och tjänst får avtal med kommunen, men hur mycket man sedan får sålt jämfört med konkurrenter beror ofta på hur aktiv man varit i samarbetet med kockarna och hur väl man profilerat sina varor.



- I **Lidköping** testas man som sagt först samarbete med lokala producenter vid enstaka tillfällen. I de fall dessa producenter blir intresserade av att leverera mer erbjuder man något man kallar samarbetsavtal, med inspiration från fastighetsbranschens partneringavtal. Man sluter då avtal med en leverantör som ska hjälpa kommunen att uppfylla sina behov. Det är i första delen fokus på diskussion snarare än pengar. Man kan exempelvis sluta avtal med en producent som ska hjälpa kommunen att få fram en måltid med nötkött, utan att behöva specificera vilka detaljer man vill ha. I dialog med producenten kan man sedan titta på vilka detaljer producenten har möjlighet att ta fram och när de kan serveras. Med denna avtalsform tycker man att man kommit ett steg längre i att ge alla samma villkor. I upphandlingsunderlaget ställer man även krav på att man ska samarbeta med hållbarhetsarbetet, exempelvis genom att delge varandra kunskaper.

- **Alingsås** har enligt Levin (2019, s. 20) upphandlat en entreprenör som tar hand om måltidsverksamheten. Entreprenören är i sina inköp inte bunden av LOU eftersom det är en privat aktör som har större frihet att köpa lokala varor än vad kommunen skulle haft.

## Kommunen som ägare

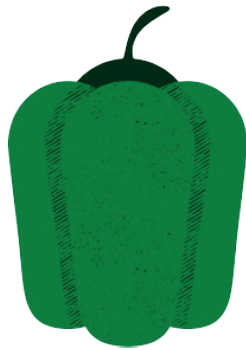
Vissa kommuner får tillgång till närproducerade livsmedel genom att själva äga djur, så som kor eller höns, eller delar i andelsjordbruk. Förutom tillgång till livsmedel kan detta ha flera syften, exempelvis pedagogiska och arbetsmarknadsmässiga. Vissa kommuner köper in tjänsten för skötsel av djuren medan det i andra kommuner sköts internt genom samarbeten mellan olika avdelningar.

- **Borlänge** äger egna kor vars kött används i kommunens kök. Detta är ett samarbete inom kommunen som har flera syften. Bland annat håller korna markerna öppna, och skötseln av dem används som arbetsmarknadsåtgärd. Ett mål är även att kommunens restaurangprogram ska få större delar av djuren som de kan öva på att stycka.
- Enligt Fischerström (2017) startade **Mora, Orsa, Leksand, Rättvik, Gagnef** och **Älvdalen** ett projekt där kommunerna ägde betesdjur men köpte in tjänsten för skötsel, slakt och förädling av köttet. Moras kostchef och upphandlare berättade dock att Mora inte har några egna kor längre men att man fortfarande har det i Rättvik. De berättade att man där har ett Naturbruksgymnasium där korna tas om hand, vilket bidrar till pedagogik och arbetstillfällen. Köttet går sedan på återtag till kommunens kök. Enligt LRF (2023) prövades detta rättsligt och man kom fram till att kommunen hade rätt att göra så.
- **Härjedalen** har enligt en artikel från Jordbruksaktuellt (Wahlberg, 2023) köpt 200 hönor från en lokal äggproducent. Producenten kommer sköta om hönsen och äggen kommer täcka ungefär hälften av behovet i kommunens kök.
- **Sollefteå** abonnerar på lokalt nötkött genom något de kallar Kotell. Upphandlingsansvarig berättar genom mejlkontakt att man köper kalvar och skötseln av dem under drygt två år, varefter de går till slakt och kommunen får tillgång till köttet. Detta finns även beskrivet i en artikel från MATtanken där man berättar att kommunens skolor även får tillgång till studiebesök hos lantbrukaren som sköter korna (Tegström, u.å.).
- En skola i **Norrtälje** köpte enligt Norrtälje tidning en gris som eleverna fick följa fram till att dess kött serverades i skolmatsalen, för att skapa förståelse för var kött kommer från (Söderlund, 2014).
- Inom ett projekt som **Länsstyrelsen i Västra Götaland** drev 2015–2017 gjordes en sammanställning av kommuner som upphandlade andelar i andelsjordbruk (Danielsson, 2017). Södertälje kommun beskriver denna upphandling i en artikel från 2017 (Södertälje kommun, 2017).

# Allmänna tips

**Några allmänna tips som kommuner gett handlar om att skaffa mycket kunskap om de lokala utbuden, öppet diskutera sådant som kan vara känsligt i upphandlingsunderlagen med intressenter samt göra det så administrativt enkelt som möjligt för producenter att lägga anbud. Många erbjuder även anbudsskolor för producenter.**

- I **Borlänge** läser man på så pass mycket om produkterna vilket leder till att man kan styra sina upphandlingar. Man tittar på om det är något som skiljer de lokala produkterna från de stora leverantörerna som man kan ställa krav på, som exempelvis vikt och förpackningsstorlek.
- I **Örebro** har man haft branschträffar där man bjudit in politiker, grossister, måltidsenheten och flera andra kommuner för att diskutera frågeställningar i upphandlingsunderlagen som man vet är känsliga.



## Förenkla administrationen för producenter

- **Mora** trycker på att det ska vara lätt att göra rätt när man svarar på upphandlingen. Det ska exempelvis inte gå att klicka sig vidare om man inte lämnat alla papper. Man har ett upphandlingsystem där producenter kan logga in och göra bevakningar på upphandlingar och ha allt samlat. Man försöker att inte ställa för många skarpa krav utan snarare krav om att fasa in det önskvärda. I stället för att ställa krav på att man ska ha elbilar direkt kan man ställa krav att det ska finnas inom ett år exempelvis. UpphandlingsDialog Dalarna, tidigare ett projekt som ägts av Länsstyrelsen men nu ska omstruktureras och ha annan finansiering, har varit ett värdefullt stöd för lokala producenter. De har bland annat erbjudit anbudsskolor och kostnadsfritt personligt stöd och hjälp till producenter som vill lägga anbud.
- **Karlstads** upphandlingsenhet håller i en anbudsskola i oktober. Man har även förenklat anbuds-förfarandet genom att exempelvis ekonomisk information inhämtas automatiskt så producenter inte behöver fylla i det själv. Man kräver ingen särskild volym av producenterna utan köper det de har.
- Även i **Gullspång** stödjer upphandlingsenheten producenter genom att gå igenom processen för hur man lägger anbud samt visa på att det redan finns andra lokala leverantörer. Producenter behöver inte leverera hela året, utan man kan välja ut ett kök som passar producentens utbud och så får de direktkontakt.
- **Munkedals** ekonomiavdelning har sett till att leverantörer på ett enkelt sätt och utan kostnad kan ansluta sig till deras inköpssystem och skicka fakturan elektroniskt.

# Referenser

- Danielsson, S. (2017). Avtal mellan andelsjordbruk och offentliga kök. Länsstyrelsen Västra Götaland. <https://www.lansstyrelsen.se/download/18.3da1c377162bd-90d9ee11e77/1526068463283/avtal-andelsjordbrukoffentliga-kok.pdf>
- Fischerström, P. (2017, 4 juli). Slutrapport för Processledning inom offentlig upphandling. Länsstyrelsen Västra Götaland. <https://www.lansstyrelsen.se/download/18.1dfa69ad1630328ad-7c7f931/1526068316799/processledning-offentlig-upphandling-slutrapport.pdf>
- Fröman, E. & Fidjeland, L. (2022, 20 februari). Hållbara måltider genom målsamverkan. Ekomatcentrum. <http://ekomatcentrum.se/wp-content/uploads/2022/06/Rapport-hallbara-maltider-genom-malsamverkan-2022juni.pdf>
- Gustafsson, M (u.å. ). Food for Life – ett välförankrat synsätt som skapar mervärden. MATtanken. <https://www.mattanken.se/mattanken/erfarenhetsbank/erfarenhetsbank/foodforlifeettvalforankratsynsattsomskaparmervarden.5.44f04c2b1862aacee475d544.html> [Hämtad 2023-06-15].
- Kålbäck, P. (u.å.). Svinn från lokal matförädling ger nya ingredienser till offentliga kök. MATtanken. <https://www.mattanken.se/mattanken/erfarenhetsbank/erfarenhetsbank/svinnfranmatforadlinggeringrediensertiloffentligakok.5.44f04c2b1862aacee475c4f8.html> [Hämtad 2023-06-20].
- Levin, E. (2019). Samordnad varudistribution i Västra Götalands kommuner. Nationellt centrum för kommunal samordnad varudistribution. [https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/static.wm3.se/sites/400/media/345027\\_Samordnad\\_varudistribution\\_i\\_V%C3%A4stra\\_G%C3%B6taland\\_kommuner.pdf?1573646370](https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/static.wm3.se/sites/400/media/345027_Samordnad_varudistribution_i_V%C3%A4stra_G%C3%B6taland_kommuner.pdf?1573646370)
- LRF (2023, 2 mars). Offentlig upphandling i fokus i Dalarna. <https://www.lrf.se/nyheter/offentlig-upphandling-i-fokus-i-dalarna/>
- Länsstyrelsen Västra Götaland (u.å.). Vildsvinskött i Västra Götaland. <https://www.lansstyrelsen.se/download/18.746760b71768421ad5518c13/1611300425451/Rapport%20enk%C3%A4t%20vildsvin.pdf>
- MATtanken (2020:a). Hur mycket svenskt är det möjligt att få på den offentliga tallriken? <https://www.mattanken.se/mattanken/merkunskap/samladkunskapochmaterial/material/hurmycketsvensktardetmojligtattfapadenoffentligatallriken.5.377b10d8163f4deaf89a1b05.html> [Hämtad 2023-06-08].
- MATtanken (2020:b). Möjlighet att nå hundra procent svenskt tack vare tydliga och konsekventa krav. <https://www.mattanken.se/mattanken/varverksamhet/nyheternyhetsbrevkalender/nyheter/nyhetsarkiv/mojlighetattnahundraprocent Svensktackvaretydligaochkonsekventakrav.5.6a315e8c1668db89ff599f19.html> [Hämtad 2023-06-15].
- MATtanken (2023:a). Nytt sätt att upphandla ökar andelen närproducerat. MATtanken. <https://www.mattanken.se/mattanken/varverksamhet/nyheternyhetsbrevkalender/nyheter/nyhetsarkiv/nyttattupphandlaokarandelennarproducerat.5.63a7ae421865f604b9b7f10f.html> [Hämtad 2023-06-15].

- MATtanken (2023:b). "Open book" ledde till ny grossist – och fler närproducenter. MATtanken. <https://www.mattanken.se/mattanken/varverksamhet/nyheter/nyhetsarkiv/openbookleddetillnygrossistochflernarproducenter.5.663fc5ce1866651e1ddc3e7d.html> [Hämtad 2023-06-15].
- Mårtensson, F. (2020, 9 november). Mer lokalt i Boden. Upphandling24. <https://upphandling24.se/mer-lokalt-i-boden/> [Hämtad 2023-06-21].
- Sjerndahl, M. (2023). Lokal och hållbar mat i skånska kommuner - Strävan efter närproducerat och relationen till andra hållbarhetsmål. Lunds universitet. <http://lup.lub.lu.se/student-papers/record/9140191>
- Säfvenberg, E. (2016). Lanthandel vann skafferiavtal. Upphandling24. <https://upphandling24.se/lanthandel-vann-skafferiavtal/> [Hämtad 2023-06-21].
- Söderlund, T. (2014). Bildalbum: De köper inte grisen i säcken. Norrtelje tidning. <https://www.norrteljetidning.se/2014-11-17/bildalbum-de-koper-inte-grisen-i-sacken> [Hämtad 2023-06-21].
- Södertälje kommun (2017). Södertälje kommun satsar på pedagogik och lokalproducerad mat. <https://news.cision.com/se/sodertalje-kommun/r/sodertalje-kommun-satsar-pa-pedagogik-och-lokalproducerad-mat,c2413855>. [Hämtad 2023-06-21].
- Tegström, S. (u.å.). Kotell – abonnemang på lokalt nötkött via direktupphandling. MAT-tanken. <https://mattanken.se/mattanken/erfarenhetsbank/erfarenhetsbank/kotellabonnemangpalokaltnotkottviadirektupphandling.5.3f7ef0391874a079bad760e.html> [Hämtad 2023-07-20].
- Tierps kommun (u.å.) Slutrapport för projektet Mer närproducerat i Tierps kommun. <https://www.tierp.se/download/18.322cd25c17b73d2255250ee0/1630660327482/Slutrapport%20N%C3%A4rMat.pdf>
- Wahlberg, C. (2023, 13 juni). Kommun satsar mer på lokal mat. Jordbruksaktuellt. <https://www.ja.se/artikel/2232908/kommun-satsar-mer-p-lokal-mat.html> [Hämtad 2023-06-30].

# Bilaga 1

Förteckning över de samtal med kommunanställda som ligger till grund för arbetet:

<b>Kommun</b>	<b>Befattning</b>	<b>Datum</b>
1. Kramfors	Upphandlare	29/5
2. Älmhult	Upphandlare	30/5
3. Munkedal	Enhetschef Måltid	30/5
4. Borås	Upphandlare	31/5
5. Ödeshög	Kost- & lokalvårdschef	1/6
6. Borlänge	Kostplanerare + enhetschef för Kost- och lokalservice	2/6
7. Lidköping	Områdeschef för Måltid & Lokalvård	5/6
8. Karlstad	Kostchef	7/6
9. Växjö	Upphandlingschef	13/6
10. Mora	Kostchef + upphandlare	13/6
11. Gullspång	Måltidschef	14/6
12. Örebro	Upphandlare	14/6

## Bilaga 2

Kommuner som nämnts som goda exempel på olika håll men som inte är med i rapporten samt länk till var de omnämns:

- Dals-Eds kommun - i samarbete Gröna klustret Nuntorp  
[https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/static.wm3.se/sites/400/media/345027\\_Samordnad\\_varudistribution\\_i\\_V%C3%A4stra\\_G%C3%B6talands\\_kommuner.pdf?1573646370](https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/static.wm3.se/sites/400/media/345027_Samordnad_varudistribution_i_V%C3%A4stra_G%C3%B6talands_kommuner.pdf?1573646370) (s. 20)
- Halmstad  
<https://www.lrf.se/media/rrnamws1/handboken-for-offentlig-upphandling.pdf> (s. 9)
- Lycksele  
[http://www.samordnadvarudistribution.com/wp-content/uploads/SKL-rapport\\_final-220926.pdf](http://www.samordnadvarudistribution.com/wp-content/uploads/SKL-rapport_final-220926.pdf) (s. 158)
- Söderhamn (och Hälsinglands alla kommuner)  
<https://www.lrf.se/media/rrnamws1/handboken-for-offentlig-upphandling.pdf> (s. 12)
- Tingsryd  
<https://www.lansstyrelsen.se/download/18.3dal1c377162bd90d9ee11e77/1526068463283/avtal-andelsjordbrukoffentliga-kok.pdf>
- Trollhättan  
[https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/static.wm3.se/sites/400/media/345027\\_Samordnad\\_varudistribution\\_i\\_V%C3%A4stra\\_G%C3%B6talands\\_kommuner.pdf?1573646370](https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/static.wm3.se/sites/400/media/345027_Samordnad_varudistribution_i_V%C3%A4stra_G%C3%B6talands_kommuner.pdf?1573646370) (s. 11-12, 18 etc)

Regioner som arbetat mycket med frågan:

- Dalarna  
<https://www.upphandlingsdialogdalarna.se/>
- Norrbotten  
<https://www.naramat.nu/kunskap-i-norr/>
- Västra Götaland  
<https://www.lansstyrelsen.se/vastra-gotaland/natur-och-landsbygd/livsmedel-och-foder/mer-lokal-mat-i-offentliga-kok.html>



## Bilaga 3

Vidare guidning och tips kring närproducerade kommunala måltider:

LRF (u.å.). Skånsk handbok för livsmedelsupphandling. Goda exempel, smarta metoder och nya vägar – för den offentliga måltiden. En inspirationskrift för beslutsfattare, upphandlare, kostansvariga och leverantörer (u.å.). <https://www.lrf.se/media/rrnamws1/handboken-for-offentlig-upphandling.pdf>

Länsstyrelsen Västra Götaland (2017). Avtal mellan andelsjordbruk och offentliga kök. <https://www.lansstyrelsen.se/download/18.3da1c377162bd90d9ee11e77/1526068463283/avtal-andelsjordbrukoffentliga-kok.pdf>

Samordnad varudistribution:

- Levin, E. (2019). Samordnad varudistribution i Västra Götalands kommuner. Nationellt centrum för kommunal samordnad varudistribution. [https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/static.wm3.se/sites/400/media/345027\\_Samordnad\\_varudistribution\\_i\\_V%C3%A4stra\\_G%C3%B6taland\\_kommuner.pdf?1573646370](https://s3-eu-west-1.amazonaws.com/static.wm3.se/sites/400/media/345027_Samordnad_varudistribution_i_V%C3%A4stra_G%C3%B6taland_kommuner.pdf?1573646370)
- Moen *et.al.* (2020). Kommunal samordnad varudistribution. Logistik och kapacitetshöjande åtgärder i kommuners varuförsörjning. [http://www.samordnadvarudistribution.com/wp-content/uploads/SKL-rapport\\_final-220926.pdf](http://www.samordnadvarudistribution.com/wp-content/uploads/SKL-rapport_final-220926.pdf)

Upphandlingsmyndigheten:

- Upphandling av närproducerade livsmedel. <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/brancher/upphandling-av-livsmedel-och-maltidstjanster/upphandling-av-narproducerade-livsmedel/>
- Underlätta för små och medelstora företag att lämna anbud. <https://www.upphandlingsmyndigheten.se/inkopsprocessen/forbered-upphandling/sma-och-medelstora-foretag/>

UpphandlingsdialogDalarna (<https://www.upphandlingsdialogdalarna.se/>)

har en mängd publikationer, exempelvis:

- En dalamodell för direktupphandling <https://www.upphandlingsdialogdalarna.se/wp-content/uploads/En-dalamodell-f%C3%B6r-direktupphandling.pdf>