

SVENSKODLAD FISK I OFFENTLIGA KÖK

Från pandemi till upphandling

Författare:

Linda Falk Wigdén - Matfiskodlarna



Denna förstudie har genomförts och rapporten tagits fram i ett samarbete mellan Landsbyggsnätverket och branschorganisationen Matfiskodlarna AB som också är en av Landsbyggsnätverkets medlemmar.



Innehåll

SAMMANFATTNING	4
INLEDNING	5
Syfte	5
METOD	5
MÅL	5
BAKGRUND	6
GENOMFÖRANDE	7
Enkätundersökningar	7
RESULTAT	8
Fiskodlare	8
Grossister	9
Ansvariga för måltidsorganisation	10
ANALYS	11
DISKUSSION	14
FORTSATT ARBETE	15
REFERENSER	16
BILAGA 1	17
Enkätfrågor till Fiskodlare	17
BILAGA 2	18
Enkätfrågor till grossister	18
BILAGA 3	19
Enkätfrågor till ansvariga för måltidsplanering	19



Sammanfattning

Syftet med denna förstudie var att samla information om och därutifrån beskriva utgångspunkt, behov och utmaningar för fiskodlingsbranschen, grossister respektive måltidsansvariga i offentliga kök när det gäller försäljning, förmedling och inköp av svenskodlad fisk.

Det långsiktiga målet med aktiviteten är att, genom ökad kunskap och nya kontaktvägar, skapa förutsättningar för försäljning av svenskodlad fisk till offentlig måltidsverksamhet, öka efterfrågan på svenskodlad fisk och därigenom underlätta en marknadssituation som i förlängningen ökar Sveriges självförsörjningsgrad på sjömat.

Den fisk som produceras i svensk fiskodling hamnar generellt i restaurangkök, i delikatessdiskar eller utanför landets gränser. Både ur miljösynpunkt och utifrån nationell försörjningsförmåga skulle det vara en fördel om mer av den fisk som serverades i Sverige var producerad i landet. Behoven av att höja den nationella försörjningsgraden har blivit extra tydligt under årets pandemi. Den har även tydliggjort ett behov av att överväga nya försäljningsvägar, då hotell- och restaurangbranschen periodvis nästan gått i stå.

I april 2020 togs, på grund av coronakrisen, ett initiativ av Landsbygdsnätverket och projektet MATtanken för att försöka skapa kontakt mellan vattenbrukare och kommunernas måltidsverksamheter. Avsikten var att försöka finna möjligheter för nya vägar till avsättning av fiskodlingens produkter. Initiativen väckte intresse, men ledde inte fram till några långvariga avtal. Vad som blev tydligt var att det finns utmaningar och ett antal kunskapsluckor kring förutsättningarna för en ökad servering av svenskproducerad. Därmed fanns ett behov av att försöka bättre förstå betingelserna för att kunna identifiera lösningar och vägar framåt.

Under förstudien genomfördes tre riktade enkätundersökningar till matfiskodlare, grossister samt ansvariga för måltidsplanering i offentlig verksamhet. Därutöver genomfördes en kort intervju med en inköpschef vid ett grossistföretag.

De resultat som framkom i förstudien bekräftar att det finns ett intresse både från fiskodlarnas håll att sälja fisk till offentliga kök och ett intresse från ansvariga för måltidsplanering inom kommunerna att köpa in svenskodlad fisk. Den visar även att ansvariga för måltidsplanering ser mervärden i svenskodlad fisk. Produkterna från svensk fiskodling och de prisnivåer de håller tycks dock bara i liten utsträckning matcha de behov och begränsningar som finns från upphandlarnas håll. Ett positivt fynd är däremot att det i viss mån redan finns logistiska kanaler för försäljning av svenskodlad fisk via grossist upprättade.

Utifrån upphandlingsreglerna finns inga hinder för att upphandla svenskodlad fisk, men det kan kräva mer kunskap hos den som upphandlar och en större insats vid utformning av upphandlingens kravställningar. Det är fortfarande oklart hur stor kunskap om svensk fiskodling som finns bland de som ansvarar för upphandling.

Utifrån resultaten är slutsatsen att framtida aktiviteter bör fokuseras på att erbjuda saklig, anpassad information om svensk fiskodling till kommunernas ansvariga för måltidsplanering samt att skapa forum för möten och informationsutbyte mellan fiskodlare, grossister och ansvariga för måltidsplanering.



Inledning

Syfte

Det övergripande syftet med aktiviteten är att skapa förutsättningar för de offentliga köken att upphandla lokal svenskodlad fisk genom att utforma och sprida information om svensk fiskodling samt främja nya kontaktytor mellan olika aktörer.

Denna inledande förstudie har genomförts med syftet att samla information om och därutifrån kunna beskriva utgångspunkt, behov och utmaningar för fiskodlingsbranschen, grossister respektive måltidsansvariga i offentliga kök när det gäller förutsättningarna för att sälja, förmedla och köpa svenskodlad fisk.

I det längre perspektivet ska aktiviteten skapa en ökad efterfrågan och en ökad försäljning av svenskodlad fisk i Sverige och därigenom bidra till uppfyllandet av den politiska målsättningen om en ökad svensk produktion av sjömat samt livsmedelsstrategins målsättning om ökad nationell självförsörjning.

Metod

Under denna första delaktivitet har en enkätstudie genomförts i form av tre enkätundersökningar som skickats ut till fiskodlare, grossister respektive måltidsansvariga i offentlig verksamhet.

Enkätundersökningarna kunde genomföras anonymt, men de svarande gavs även möjlighet att ange kontaktinformation. Detta för att upprätta en kontaktlista till de aktörer som är intresserade av att delta i fortsatt dialog eller aktivitet kring produkter från svensk fiskodling och offentlig upphandling.

Därutöver har ytterligare information inhämtats genom elektroniska källor, deltagande i ett seminarium om upphandling av hållbar fisk som arrangerades den 28 maj 2020 av bland andra MATtanken samt genom en kortare, semistrukturerad intervju.

Eva Sundberg, projektledare för MATtanken, har bidragit med kunskap och synpunkter under arbetet.

Mål

Det långsiktiga målet med aktiviteten är att, genom ökad kunskap och nya kontaktvägar, skapa förutsättningar för försäljning av svenskodlad fisk till offentlig måltidsverksamhet, öka efterfrågan på svenskodlad fisk och därigenom underlätta en marknadssituation som i förlängningen ökar Sveriges självförsörjningsgrad på sjömat.

Resultaten publiceras på Landsbygdsnätverkets webbplats, www.landsbygdsnatverket.se/



Bakgrund

Både inom EU och nationellt finns en uttalad politisk vilja om att produktionen av sjömat ska ökas och i den svenska livsmedelsstrategin ingår målet att landets självförsörjningsgrad av livsmedel ska öka. För att dessa mål ska kunna uppfyllas krävs förstärkt åtgärder och utveckling på många olika håll. En sådan är marknaden och efterfrågan.

Den fisk som produceras inom svensk fiskodling hamnar vanligtvis i restaurangkök, i delikatesssdisken eller på en marknad utanför Sveriges gränser. Produkterna från den svenska fiskodlingsbranschen betingar ett relativt högt pris och betraktas vanligtvis som premiumprodukter. På grund av prisbild, tillgång och marknadssegment är den svenskodlade fisken inte en direkt konkurrent till exempelvis den norska odlade laxen.



Produkter från den svenska fiskodlingen är efterfrågade och normalt sett är det inte svårt att finna avsättning för dessa. Detta till trots kan det finnas goda anledningar att överväga nya möjliga marknader och försäljningsvägar. Både ur miljömässig och nationell synvinkel, utifrån försörjningsförmåga, skulle det innebära en fördel om mer av den fisk som serverades i Sverige var producerad inom landet. Behovet både av att överväga nya vägar och att höja den inhemska försörjningsgraden är något som blivit extra tydligt under det senaste årets pandemi.

2018 betalade statliga myndigheter, kommuner och regioner ut 9,3 miljarder kronor till livsmedelsleverantörer. Trots detta står de offentliga livsmedelsköpen för bara cirka 3 – 4% av den totala livsmedelskonsumtionen i landet. Resterande köps in av privata pengar, antingen till restaurangnäringen eller till privat konsumtion.

År 2020 har, på grund av Covid-pandemin varit ett omtumlande år för alla branscher. Många livsmedelsproducenter, däribland vattenbrukarna, har funnit sig nödgade att försöka hitta nya marknader då hotell- och restaurangbranschen i det närmaste gått i stå under vissa perioder. Till följd av detta togs i april 2020 ett initiativ av Landsbygdsnätverket och projektet MATtanken för att försöka skapa kontakt mellan vattenbrukarna och kommunernas måltidsverksamheter och därigenom finna möjligheter för nya vägar till avsättning av fiskodlingens produkter. Förhoppningen var att initiativet på ett enkelt sätt skulle kunna lösa en för fiskodlingsbranschen akut situation.

Initiativen väckte intresse både hos upphandlare och producenter, men ledde inte fram till några konkreta långvariga avtal. Vad som däremot tydliggjordes var att, likväl som det finns ett intresse, finns det också ett antal utmaningar för att nå fram till en ökad servering av fisk från svenska odlingar i offentliga kök. Trots att viljan att servera mer svensk fisk i de offentliga köken tycks finnas innebar faktorer som logistik, redan befintliga avtal med leverantörer och prissättning hinder i det initiativ som togs.

Utöver dessa faktorer har kunskapsluckor kunnat identifieras kring hur förutsättningarna för ökad servering av svenskproducerad fisk egentligen ser ut utifrån de olika aktörernas perspektiv. Ett hinder för ökad försäljning av svenskodlad fisk till offentliga kök har tillskrivits vara en bristande kunskap om den svenska matfiskproduktionen, om dess förutsättningar och mervärden bland många måltidsansvariga inom offentlig verksamhet. Kunskapen hos fiskodlarna om de förutsättningar och behov som de offentliga köken har är även den generellt sett låg. Detta kan innebära att produkterna inte bedöms och värderas korrekt vid upphandling. När det kommer till odlad fisk har många måltidsansvariga nästan enbart kommit i kontakt med fisk som odlats i Norge och har begränsad eller ingen kunskap om svensk fiskodling och dess mervärden. I dag finns en hel del information och vägledning för upphandlare på temat fisk, men dessa handlar till största delen om fiskad fisk. Bra och saklig information om fiskodling finns på Landsbygdsnätverket, Jordbruksverkets, SLU:s och Göteborgs universitets respektive hemsidor. Denna information är dock i sin tur vanligen inte anpassad för upphandlare och ansvariga för måltidsplanering på kommunerna. Skriften ”*Fisk och fiske – Vad är det som gäller*” har tagits fram av Landsbygdsnätverkets tematiska grupp innehåller information som riktar sig just till kostchefer och offentliga upphandlare och rör frågor kring fiskad och odlad fisk.

Även när de bedöms utifrån en tillräcklig kunskapsgrund är det vidare oklart om och i hur stor utsträckning produkterna från den svenska fiskodlingen betingar ett sådant pris att de har en plats inom offentlig upphandling.

Genomförande

Enkätundersökningar

I detta första skede fanns ett behov av att försöka fylla några av de kunskapsluckor som kunnat identifieras sedan tidigare vid dialog med fiskodlare och ansvariga för offentlig upphandling samt i samband med det initiativ för att stötta fiskodlingsbranschen i coronakrisen under våren 2020. Det fanns ett behov av att försöka bättre förstå de förutsättningar som finns och därigenom kunna identifiera lösningar och vägar framåt. Därför genomfördes tre riktade enkätundersökningar till matfiskodlare grossister respektive måltidsansvariga i offentlig verksamhet.

Enkäterna innehöll allmänna frågor om nuläget utifrån de tre gruppernas verksamheter och roller i systemet samt några mer fördjupande frågeställningar kring förutsättningar och hinder.

Eftersom ett syfte med aktiviteten är att främja ökande kontaktytor och sprida information till aktörerna inom området gavs de svarande även möjlighet att i slutet av enkäten frivilligt ange kontaktuppgifter och huruvida de kunde tänka sig att bli kontaktade vidare på ämnet.

Den enkät (Bilaga 1) som riktade sig till verksamma inom fiskodling skickades ut till sex olika fiskodlingsföretag. De odlingsföretag som valdes ut var sådana som, i samband med Landsbygdsnätverkets och MAT-tankens insats under våren, visat intresse för möjligheterna att sälja sina produkter till offentliga kök. Syftet med detta urval var att ta vara på de relationer och kontaktytor som redan initierats samtidigt



som ny kunskap inhämtades. Bland de företag som visat intresse, och som alltså därmed fick enkäten, skulle de flesta räknas in bland odlingsföretag med större produktionsvolym, utifrån svenska förutsättningar. Samtliga producerar matfisk av kallvattenarter.

Den enkät (Bilaga 2) som riktade sig till grossister skickades också den till sex olika företag. Även i det här fallet gick enkäten till grossister som i samband med tidigare initiativ visat intresse för dialog. Bland de grossistföretag till vilka enkäten skickades ut finns några av landets största, både generellt och när det gäller fisk specifikt. Tre svar inkom på denna enkät.

Under inledningen av aktiviteten genomfördes en telefonintervju med en inköpschef vid ett av landets större grossistföretag. Syftet med intervjun var att få en bild av de praktiska förutsättningarna i grossistledet, hur grossistens inköp och försäljning går till och hur produkter från svenska odlingar passar in i det systemet.

Av de sjutton måltidsansvariga från olika kommuner till vilka enkäten skickades ut besvarades den av fem. Precis som för de andra två enkäterna skickades även denna ut till måltidsansvariga vilka vid tidigare tillfälle visat ett intresse för möjligheten att köpa in svenskodlad fisk (Bilaga 3).

Resultat

Fiskodlare

Endast två svar inkom på enkäten till fiskodlingsföretagen. Båda respondenterna uppgav att de hade rollen som VD inom sitt fiskodlingsföretag. Båda respondenterna svarade att deras företag redan säljer en del av sin fisk på den svenska marknaden och att försäljningen framför allt sker i form av större mängder som går via grossister till slutkund.

På en kontrollfråga uppgav båda respondenterna att man sedan tidigare övervägt möjligheten att sälja sin fisk till offentliga kök. På följdfrågan om hur respondenterna ser på förutsättningarna för att sälja sina produkter på den marknaden ger enkätsvaren olika bild. I det ena anger respondenten att det enbart skulle vara intressant om de offentliga köken har ett behov av premiumprodukter. Den svarande tror att det i så fall enbart skulle handla om mindre volymer då de offentliga köken fokuserar på billigast möjliga produkter och det odlade fiskens erbjudande snarare är en premiumprodukt. Enligt det andra svaret ser odlaren möjligheter i den odlade fisken som inhemsk och lokal- eller närproducerad och att detta i sig bör kunna attrahera den offentliga måltidsverksamheten trots ett högre pris.

På frågan om lägsta försäljningspris anges i det ena svaret lägstapriset till 90kr/kg för benfri filé, medan den andra respondenten beskriver att fisken säljs till marknadspris, vilket varierar. I båda svaren anges att priset kan påverkas genom olika faktorer. Större volymer, kontrakt över tid och möjligheten att sälja fisken fryst anges som omständigheter som skulle kunna sänka minimipriset och/eller möjliggöra fast prissättning.

Båda respondenterna uppger att fisken levereras i en relativt jämn mängd under året, med små variationer under olika årstider. I ett av svaret beskrivs att de möjliga variationer som finns i leveranserna är kundstyrda.

När det gäller praktiska eller logistiska utmaningar för försäljning av den odlade fisken till offentliga kök via grossist ser svaren olika ut. I det ena svaret anger respondenten att hen inte kan se några hinder av den typen, medan små mängder anges innebära logistiska utmaningar enligt det andra svaret.

Grossister

Enkät

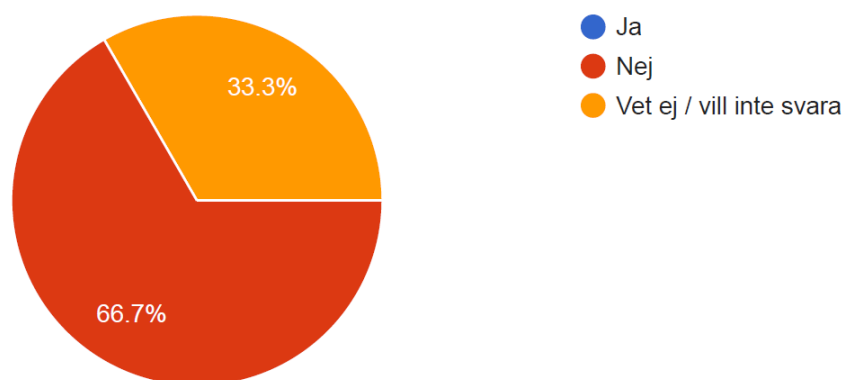
Av de grossister som svarat anger två av tre att företaget idag säljer fisk till offentliga kök. På frågan om huruvida det finns en upplevd efterfrågan på just odlad fisk från Sverige bland grossisternas kunder inom offentlig måltidsverksamhet svarar två av tre nej, medan den tredje inte kan eller vill svara.

På frågan om vad som skulle krävs för att öka intresset för svenskodlad fisk bland de ansvariga för offentliga måltider har respondenterna angett ett antal förslag som; tydlig kommunikation om mervärden samt information om uppfödningmetoder och tillgång.

Två av de tre respondenterna uppger att företaget i dagsläget har svenskodlad fisk i sitt utbud, medan den tredje inte vet. De sorter som enligt svaren säljs är både hel och filead, färsk och fryst röding samt i ett fall även regnbåge.

Upplever ni någon efterfrågan på svenskodlad fisk från offentliga upphandlare idag?

3 responses



När det gäller priset för den svenskodlade fisk som säljs anger bara en av de som besvarat enkäten en konkret siffra; 30 – 75 kr/kg för hel fisk. En annan av respondenterna beskriver att den prismodell som används är för komplex för att ett enskilt utpris ska kunna anges. Detta svar återkommer även på den följande frågan om grossistens eget prispåslag. I ett annat svar anges provisionen till 6% på auktionspriset.

Även grossisterna tillfrågades om möjliga utmaningar eller hinder för att ta in och sälja mer svenskodlad fisk. Här begränsades alltså inte frågan till att gälla försäljning till offentlig verksamhet eftersom avsikten var att ta reda på om grossisterna kunde se några generella logistiska utmaningar. I ett av svaren anges flöden av färska varor som en utmaning, medan det för frysta produkter kan vara svårt att skapa en tillräcklig efterfrågan. Övriga två respondenter ser inga hinder för ökad försäljning av svenskodlad fisk.

Telefonintervju

Inköpschefen beskriver att alla grossistföretag i sin tur har egna färskvarugrossister från vilka man köper in produkterna. För fisk finns bland annat Feldts Fisk och Fiskeriet. Det aktuella grossistföretaget köper in färsk fisk i ett transitflöde, där produkterna som köps in kommer till ett centralt lager för att genast levereras vidare utan att lagerföras. Fisken levereras till kund senast följande dag. Fryst fisk köps däremot

in från leverantörerna och lagras innan den säljs till slutkund. Det fasta påslaget från grossisten är enligt inköpschefen 15kr/kg på försäljningspriset.

Grossistföretagen vill helst inte ha för många leverantörer att förhålla sig till utan kontrakterar några utvalda efter upphandling. Inköpschefen ser en stor fördel i om svenska fiskodlare skulle kunna komma närmare slutgrossisten. Ett problem idag, från grossisternas synvinkel, är enligt honom att det finns en upplevd osäkerhet kring tillgång och pris på den svenskodlade fisken.

Det aktuella grossistföretaget säljer i dagsläget enligt inköpschefen i stort sett ingen röd fisk (hit räknas exempelvis lax, regnbåge och röding) alls till offentliga kök. 90% av den fisk som säljs till offentliga kök är sej, därefter kommer torsk. Mycket av den fisk som säljs är i form av panerade, eller på andra sätt beredda produkter. Den fisk som säljs fryst i filéform till offentlig verksamhet kostar ungefär 50–60 kr/kg.

På grund av hur efterfrågan och prisbild ser ut från grossistföretagets kunder inom offentliga måltider tror inköpschefen att ett sätt för fiskodlarna att nå den marknaden skulle kunna vara att erbjuda produkter i en lägre prisklass genom att exempelvis ta vara på biprodukter från filetering och sälja i form av ”fiskbiff” eller andra typer av färdigprodukter.

Ansvariga för måltidsorganisation

Inledningsvis tillfrågades de måltidsansvariga om vilka som är de viktigaste kriterierna när de upphandlar fisk. Fyra av fem svarade att det viktigaste är att den fisk som upphandlas är MSC- och ASC-märkt. Andra kriterier som angavs var att fisken inte får vara rödlistad, samt mer allmänna faktorer som storlek, pris och hantering.

Fyra av respondenterna har besvarat frågan om pristaket vid upphandling av fisk. Den prisbild som beskrivs varierar mellan ett maxpris på 39 kr/kg upp till 140 kr/kg som mest. Flera av respondenterna har angett att maxpriset kan variera exempelvis beroende på fiskart. Snittpriset för samtliga svar ligger runt 87 kr/kg.

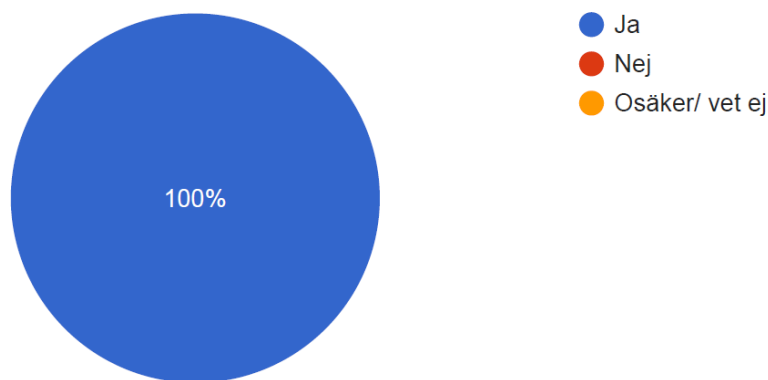
Vidare innehöll enkäten en fråga om hur beredningsformen ser ut för den fisk som köps in. Här avses alltså om den är hel/filead, färsk/fryst eller exempelvis panerad. Två av svaren anger att den fisk som köps in i första hand är fryst. En respondent beskriver att i stort sett alla fiskrätter tillagas i köken varvid det kan antas att den fisk som köps in inte är panerad eller på annat sätt preparerad, medan en respondent anger att större delen av den fisk som köps in är antingen filead och portionerad eller panerad.

Samtliga ansvariga för måltidsorganisation som besvarat enkäten anger att färsk fisk inte finns med i det fasta avtal som man har i dag. När det gäller de inköp av färsk fisk som görs ger svaren en varierad bild. I tre av svaren anges att färsk fisk köps in via huvudavtalet, i ett annat fall anges att inköp av färsk fisk endast sker i undantagsfall och då utanför huvudavtalet, medan den femte respondenten anger att all färsk fisk köps in via separat avtal med annan leverantör.

Fyra av de fem som besvarat enkäten ville eller kunde inte besvara frågan om huruvida svenskodlad fisk köps in i verksamheten idag, medan den femte svarade nej på frågan. Trots detta uppger samtliga respondenter att man ser mervärden i att köpa in fisk som är odlad i Sverige. Bland de mervärden som anges är att fisken är närproducerad som den vanligaste, men även fördelar i form av minskade transporter, högre beredskap, produktkännedom och arbetstillfällen beskrivs.

Ser du några mervärden med att köpa in fisk som är odlad i Sverige idag?

5 responses



I enkätens sista fråga tillfrågades de ansvariga för måltidsplaneringen om de kunde se några övriga faktorer, nuvarande eller tänkbara i framtiden, som skulle kunna påverka deras inköp av svenskodlad fisk. Samtliga fem som besvarat enkäten gav förslag på sådana faktorer. I tre fall uppgavs priset eller upphandlingen i sig som en faktor, men även sortimentets bredd och det organisatoriska arbetet nämndes. En av de svarande angav gynnandet av nya näringar som en tänkbar faktor som skulle kunna påverka inköpen av svenskodlad fisk.

Analys

En av de kunskapsluckor som sedan tidigare kunnat identifieras kring hur omständigheterna ser ut för försäljning av svenskodlad fisk till offentlig måltidsverksamhet är hur fiskodlarnas och måltidsansvarigas ”smärtgränser” ser ut prismässigt, och huruvida det finns oöverstigliga hinder när det gäller prissättning som skulle kunna omöjliggöra ökad försäljning för fiskodlarna på den offentliga marknaden. Det har varit oklart i vilken utsträckning fiskodlarnas minimipris och de offentliga upphandlarnas maxpris över huvud taget skulle kunna matchas. Av de svar som inkommit från enkäterna kan detta fortfarande inte sägas vara helt klarlagt.

I ett av svaren från fiskodlingsföretagen nämndes att försäljningspriset ändras över tid. Detta pris brukar vanligtvis följa marknadspriset på norsk lax i vad som ibland kallas laxindex, men eftersom indexet beräknas på hel urtagen lax och prisbildningen förstas ser annorlunda ut för fileade, eller på annat sätt bearbetade produkter, kan indexet inte appliceras direkt i detta sammanhang. Priset för den fisk som produceras i svenskt vattenbruk, och då framför allt regnbågen, följer dock generellt indexets upp- och nedgångar.

Den prisuppgift som angavs i det andra svaret var på 90 kr/kg för befri filé. Jämför man detta med de maxpris som uppgetts i svaren på enkäten till de måltidsansvariga, vilket som högst ligger på 140 kr/kg skulle det tyckas möjligt att finna en prisnivå som är acceptabel för parterna även med grossisternas påslag med i beräkningen.

Vid ett seminarium om upphandling av hållbar fisk som arrangerades av bland andra MATtanken den 28 maj 2020 diskuterades just prisfrågan och det maxpris som då nämndes av de ansvariga för måltidsplanering var 72 kr/kg för obehandlad fisk. Detta är alltså lägre än det snittpris på 87 kr/kg som framkommit i enkäten och den prisuppgift för fisk som säljs av grossist till offentlig måltidsverksamhet, som uppgavs i telefonintervjun, ligger alltså ännu lägre på 50 – 60 kr/kg. De priser som anges varierar relativt mycket och med utgångspunkt i den information som framkommit är det därför svårt att avgöra om och i hur stor omfattning svenskodlad fisk med tanke på prisbilden skulle kunna upphandlas till offentlig måltidsverksamhet i större utsträckning.

Hur ofta och i hur stor omfattning de offentliga måltidsverksamheterna är beredda att betala 100 kr/kg eller mer för fisk blir antagligen nästa avgörande fråga. För trots att det tycks finnas visst utrymme för att upphandla fisk till sådana priser som, åtminstone en del av, produkterna från svenska fiskodlingar håller kan mindre inköpsvolymerna innebära logistiska utmaningar enligt de svar som inkommit från fiskodlingsföretagen. Fiskodlarna vill gärna sälja i större, jämna flöden genom etablerade försäljningsvägar. Om den typ av produkter som kommer från svenska fiskodlingar tillhör en sådan prisklass som enbart kan köpas in till offentliga måltider i undantagsfall och/eller i mindre volymer skulle det kunna antas innebära kostsammare logistik, vilket i sin tur kräver ett högre pris. Det skulle även innebära ett mindre incitament för odlingsföretagen att försöka sälja sina produkter på den marknaden. För att kunna erbjuda lägre och/eller fasta priser krävs större beställningar och avtal över längre tid enligt de svar som inkommit från fiskodlarna, huruvida ett sådant scenario är möjligt är i dagsläget svårt att säga.

Ett annat område där oklarheter och frågetecken uppmärksammats rör logistik. En stor del av den fisk som produceras inom svensk fiskodling går idag vidare till Åland och Finland för försäljning. Här finns i dagsläget stabila och väl fungerande logistiska flöden upprättade. Det har varit oklart om och i så fall hur problematiskt upprättandet av nya, eller större, varuflöden inom landet skulle vara. Eftersom detta är två avgörande aspekter för det fortsatta arbetet fokuserades en stor del av enkäterna kring dessa.

En faktor som talar för möjligheterna att sälja svenskodlad fisk till offentliga kök har, genom förstudien, visat sig vara att flera av grossisterna uppger att de redan idag säljer fisk från svenska odlingar och fiskodlarna uppger att de säljer sina produkter inom landet. Det antyder att logistikkanaler redan finns upprättade mellan fiskodlarna och slutgrossisten. Det i sin tur innebär att, snarare än att helt nya kanaler måste tas fram, skulle dessa potentiellt sett kunna utökas och utvecklas om behovet och efterfrågan fanns inom den offentliga måltidsverksamheten. Oavsett om fisken köps via ett huvudavtal eller ett separat avtal för färsk fisk skulle redan befintliga försäljningsvägar mellan odlingsföretag och slutgrossister kunna användas.

Både i telefonintervjun med grossistföretaget och enligt svaren i enkäten till ansvariga för måltidsplanering ges en bild av att de fiskprodukter som upphandlas till offentliga kök ofta inte är desamma som säljs till restaurangbranschen, vilket idag är den vanligaste slutkunden för den svenskodlade fisken. Medan restaurangerna ofta köper hel fisk eller möjligen filead halva efterfrågas i större utsträckning filead, portionerad, panerad eller på annat sätt bearbetad fisk till offentliga kök. Liksom när det gäller maxpriser tycks det finnas undantag, men av vad som framkommit tycks idag i efterfrågan på hel eller filead röd fisk till den offentliga måltidsverksamheten vara relativt begränsad.

Förutom priset har måltidsansvariga ytterligare kriterier att ta hänsyn till i samband med upphandling av fisk. Flera av respondenterna i enkäten till måltidsansvariga uppgav att ASC-märkning är ett av de viktigaste kriterierna vid upphandling av odlad fisk. En sådan märkning skulle därmed, med största sannolikhet, innebära en stor fördel för odlingsföretagen i upphandling men i dagsläget finns inga ASC-

märkta fiskodlingar i Sverige. Det finns en standard för regnbåge, men röding finns ännu ingen sådan framtagen.

Från Upphandlingsmyndigheten finns dock inga egentliga krav på att den odlade fisk som upphandlas ska vara ASC-märkt. På basnivån (kravnivå utifrån ambition, behov, resurser och önskemål i organisationen) anger myndigheten att fisken minst ska uppfylla dessa tre krav för hållbarhet:

- Foderråvara ska vara spårbar enligt följande: För vegetabiliska ingredienser ska gröda/art och produktionsland kunna anges. För vildfångade ingredienser ska art och fångstområde kunna anges. För ingredienser ifrån vattenbruk ska art, odlingsområde och odlingsmetod kunna anges. Informationen kan exempelvis ges via foderproducenten eller på annat sätt.
- Hälsoplan ska finnas och innefatta redovisning av kemikalieanvändning och antibiotikaefterskrivning vid varje produktionsomgång. Antibiotika får endast användas efter veterinärföreskrivning. Om antibiotika används ska dosering ske i enlighet med veterinärföreskrivning och användningen ska dokumenteras.
- Miljöbedömning av produktionen ska finnas. Miljöbedömningen ska minst omfatta produktionens påverkan på ekosystem, näringsläckage, rymningsrisk, smittspridning och energianvändning.

Basnivån består av krav som är fokuserade på att större delen av den hållbarhetspåverkan som är kopplad till produktområdet. Utifrån den lagstiftning för livsmedelssäkerhet/spårbarhet, smitt- och djurskydd samt miljökontroll som det svenska vattenbruket har att följa bör all svenskodlad fisk utan problem kunna uppfylla samtliga av dessa krav.

På avancerad nivå gäller att produkterna ska vara hållbara utifrån parametrarna:

- foderanvändning
- kemikalieanvändning
- hälsoparametrar hos den odlade fisken
- ekosystempåverkan

I upphandlingssammanhang kan detta exempelvis uttryckas genom att produkterna är grönlistade i någon av de listor och resursöversikter som bedömer dessa parametrar, exempelvis fiskguiderna från WWF eller MCS (Marine Conservation Society). De typer av fisk från svenska fiskodlingar vilka i dagsläget håller en prisklass som kan antas ligga närmast den som är aktuell för de offentliga köken, kassodlad regnbåge och kassodlad röding, har båda idag gult ljus enligt WWF:s fiskguide och uppfyller alltså inte kraven för avancerad nivå om upphandlingen utformas på ett sådant sätt. I upphandlingen behöver dock inte ett underlag (lista) anges utan den som upphandlar kan i stället begära att leverantören redogör för hur hållbarhetsvillkoret ska uppfyllas. Detta förfarande ställer dock större krav på att den som upphandlar har kunskap att bedöma huruvida villkoren uppfylls i ett anbud.

Det tycks, utifrån enkätsvaren, finnas ett intresse för svenskodlad fisk bland respondenterna inom offentlig måltidsplanering. Däremot är det svårt att avgöra hur stor kunskap som faktiskt finns om den svenska matfiskproduktionen, om hur verksamheterna regleras och bedrivs och därmed också om de fördelar som kan finnas jämfört med andra fiskprodukter.

Just ökad kunskap är en av de faktorer som grossisterna i sin enkät bedömer skulle kunna öka försäljningen av svenskodlad fisk till offentliga kök. Samtliga svar kretsar kring behovet av att informera om hur fisken produceras, att kommunicera och tydliggöra mervärden.

De ansvariga för måltidsplanering lade i sitt svar på samma frågeställning mer fokus på priset och utbudets bredd, något som även kommer igen i telefonintervjun där inköpschefen nämner just billigare, bearbetade produkter som ett möjligt sätt att nå den offentliga marknaden. De ansvariga för måltidsplanering nämner dock även själva upphandlingen som en faktor och här kan antas att fler faktorer än priset kan vara av betydelse.

Trots ett troligt behov av mer anpassad och saklig information tycks det, genom de svar som inkommit på enkäten, som att man bland ansvariga för måltidsorganisation upplever att den svenskodlade fisken kommer med ett antal mervärden. De fördelar som nämns är bland annat att produkterna är närproducerade, vilket även i sin tur leder till minskade transporter. Bättre insyn i produktionen och nationell självförsörjning är andra mervärden som nämns.

Diskussion

Listor och vägledningar kan vara användbara verktyg i upphandlingsarbetet eftersom de underlättar och effektiviserar för den som ansvarar för måltidsplanering. Att ange att den fisk som upphandlas måste vara ASC-märkt är ett tryggt och säkert sätt att tillse att hållbarhetskraven uppfylls, men det är alltså inte det enda sättet. I upphandlingen behöver inte en lista anges utan den som upphandlar kan välja att i stället begära att leverantören redogör för hur de olika parametrarna i hållbarhetsvillkoret ska uppfyllas. Möjligen skulle en ökad kunskap hos ansvariga för upphandling till de offentliga köken, om produktionsmetoder och lagstiftning kring fiskodling, gagna de svenskodlade produkterna. Det skulle kunna innebära att väl insatta upphandlare skulle kunna formulera kraven på ett sätt som lyfte fram mervärden och positiva aspekter av produktionen, samt att det skulle underlätta för den som upphandlar att bedöma huruvida en leverantör uppfyller kraven genom de svenskodlade produkter som erbjuds.

Att upphandla fisk till offentlig måltidsverksamhet skiljer sig på många sätt från den marknad som fiskodlarna idag säljer sina produkter på. Förutom en annan prisbild finns en efterfrågan på andra produkter, dessutom finns en tröghet som inte existerar på samma sätt på den privata marknaden. Det är svårt att plocka in nya produkter på kort tid och för att ta sig in till de offentliga köken måste svenskodlade produkter finnas med i samband med att nya upphandlingar görs.

Med detta och vad som i övrigt kommit fram genom denna förstudie i åtanke, är slutsatsen att det kommer att vara en lång process att nå ut till upphandlarna med information innan upphandling och därigenom eventuellt kunna påverka hur upphandlingarna utformas. Ett alternativ till ramavtalen kan vara att nå ut med mervärden och därigenom påverka upphandlingen av sidoavtal för färsk fisk. Sådana avtal handlar dock inte om lika stora mängder, vilket antagligen minskar incitamenten för branschen att leverera. Möjligen skulle den typen av avtal däremot kunna innebära att några nya logistiska kanaler inte behöver arbetas fram, utan att de som redan finns upprättade med de stora slutgrossisterna om nödvändigt skulle kunna utökas och därmed blir utmaningen för fiskodlaren enbart att leverera tillräckligt med fisk.

Här kan anas ytterligare ett problem; det faktum att grossisterna uttrycker en tveksamhet över tillgången på svenskodlad fisk. En sådan situation innebär knappast en fördel för de svenska fiskodlarna när det gäller avtal där produkterna förväntas kunna levereras i tillräcklig omfattning över tid. Hur det kommer sig att denna osäkerhet finns bland grossisterna är svårt att säga, sett till att fiskodlarna har en relativt jämn produktion över året bör detta inte vara ett problem. En möjlig orsak skulle kunna vara att efterfrågan på produkterna i perioder överstiger vad man inom fiskodlingen kan och får producera. Det är i så fall ett problem som enbart kan lösas genom en ökad produktion.



Avslutningsvis kan sägas att, av vad som framkommit både i samband med vårens insats för att avhjälpa de problem som pandemin orsakat och från enkätsvaren, tycks det finnas ett intresse för svenskodlad fisk bland kommunernas ansvariga för måltidsplanering. Det tycks även finnas ett visst intresse från fiskodlarnas håll att sälja sina produkter till denna kundkrets. Till viss del talar även praktiska och logistiska förutsättningar för en sådan möjlighet. Samtidigt tycks det som om de produkter som produceras inom svensk fiskodling och de fiskprodukter som framför allt efterfrågas till den offentliga köken inte är desamma och möjligen är det så att omständigheterna kring frågan är så beskaffade att det är svårt att idag agera på det intresse som finns.

Fortfarande kvarstår ett antal frågetecken och oklarheter kring förutsättningarna och med de positiva tecken och de förutsättningar som trots allt kunnat identifieras är bedömningen att det finns goda anledningar att fortsätta det arbete som inletts genom denna förstudie.

Fortsatt arbete

Utifrån vad som framkommit under det här året bör fokuset framgent ligga på att nå ut med anpassad och användbar information om svensk fiskodling till de ansvariga för måltidsplanering i landets kommuner samt att nå ut med information om regler och förutsättningar för offentlig måltidsverksamhet till fiskodlarna. Detta kan till stor del göras i skriven form eller elektroniskt. När pandemi-situationen så tillåter skulle ett ytterligare steg kunna vara att bjuda in samtliga tre parter; fiskodlare, grossister och ansvariga för måltidsplanering, till ett eller flera fysiskt evenemang där möjlighet skulle kunna erbjudas både att få information om svensk fiskodling i allmänhet, för aktörerna att beskriva sina olika förutsättningar och behov samt att mötas och skapa nya kontaktytor.



Referenser

ASC

(<https://www.asc-aqua.org/find-a-farm/>) [besökt 2020-12-02]

Landsbygdsnätverket

Stötta en bransch i kris

(<https://www.landsbygdsnätverket.se/mattanken/vadarmattanken/nyhetsarkiv/nyhetsarkiv/testasvenskjomatochstottaenbranschikris.5.3a2a8b84171950f8cca7f485.html>) [besökt 2020-12-07]

Fisk och fiske – Vad är det som gäller?

(<https://www.landsbygdsnätverket.se/fiskeskrift>) [besökt 2020-12-14]

MCS' fiskguide

(<https://www.mcsuk.org/goodfishguide/search>) [besökt 2020-02-12]

Nasdaq OMX

(<https://salmonprice.nasdaqomxtrader.com/public/report?2>) [besökt 2020-12-04]

Upphandlingsmyndigheten

Fisk och skaldjur från hållbara bestånd och hållbart vattenbruk

(<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/hallbarhet/stall-hallbarhetskrav/livsmedel/fisk-och-skaldjur/fisk-och-skaldjur/fisk-och-skaldjur-fran-hallbara-bestand-och-hallbart-vattenbruk/>) [besökt 2020-12-02]

Förteckning: Krav ID II325 Ej rödmarkerad eller sårbar fisk och skaldjur - Basnivå

(<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/hallbarhet/stall-hallbarhetskrav/bilagor/forteckning-krav-id-11325/>) [besökt 2020-02-12]

Odlad fisk och skaldjur

(<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/hallbarhet/stall-hallbarhetskrav/livsmedel/fisk-och-skaldjur/fisk-och-skaldjur/odlad-fisk-och-skaldjur/#bas>) [besökt 2020-02-12]

Upphandling av livsmedel och måltidstjänster

(<https://www.upphandlingsmyndigheten.se/branscher/upphandling-av-livsmedel-och-maltidstjanster/>) [besökt 2021-01-18]

WWF:s Fiskguide

(<https://fiskguiden.wwf.se/>) [besökt 2020-12-02]

Bilaga 1

Enkätfrågor till Fiskodlare

- Vilken roll/position har du i företaget?
- Säljer ni idag någon fisk inom Sverige?
- Om ni säljer era produkter i Sverige, hur ser försäljningskanalerna i första hand ut?
- Har ni sedan tidigare övervägt möjligheten att sälja er fisk till offentliga kök?
- Varför / varför inte?
- Tror du att den offentliga marknaden skulle kunna vara intressant för er?
- Varför / Varför inte?
- Vilket är det ungefärliga lägsta försäljningspris som ni kan sälja era produkter för? (Ange gärna lägstapris för olika beredningsformer.)
- Finns det några faktorer som skulle kunna påverka detta minimipris? Om ja; vilka och hur?
- Levererar ni en jämn mängd året runt, eller är leveranserna i stor utsträckning säsongsberoende?
- Om leveranserna beror på säsong; hur stora är variationerna och hur ser de ut under olika delar av året?
- Kan du se några praktiska eller logistiska utmaningar för att sälja er fisk till offentliga kök via grossist?
- Om ja; vilka är de praktiska eller logistiska utmaningarna?



Bilaga 2

Enkätfrågor till grossister

- Säljer ni någon fisk till offentliga kök idag?
- Upplever ni någon efterfrågan på svenskodlad fisk från offentliga upphandlare idag?
- Vad skulle du säga krävs för att öka intresset för svenskodlad fisk till offentliga kök?
- Säljer ni svenskodlad fisk i övrigt idag?
- Om ja, vilka sorter och i vilken form?
- Om ja, vad ligger försäljningspriset på för den svenskodlade fisken?
- Vad är ert prispåslag?
- Kan du se några logistiska/praktiska utmaningar med att ta in och sälja (mer) svenskodlad fisk?
- Om ja, vilka?
- I din bedömning, varför/varför inte?

Bilaga 3

Enkätfrågor till ansvariga för måltidsplanering

- Vilka är de viktigaste kriterierna när ni upphandlingar fisk?
- Ungefär var ligger pristaket när ni upphandlar fisk?
- Hur ser varuberedningen ut för den fisk ni köper in?
- Finns färsk fisk med i det fasta avtal ni har idag?
- Går alla inköp via huvudavtalet eller kommer färsk fisk från annan leverantör?
- Köper ni idag in någon fisk som är odlad i Sverige?
- Om ja; Vilka sorters fisk och i vilken form?
- Ser du några mervärden med att köpa in fisk som är odlad i Sverige idag?
- Om ja, vilka?
- Finns det andra faktorer (nuvarande eller tänkbara i framtiden) som skulle kunna påverka era inköp av svenskodlad fisk?

