

KLAR TIL AT LEVERE

Økologiske afgrøder og produkter til den offentlige sektor

Hver dag serveres 1 mio. måltider i de offentlige køkkener. Det giver de offentlige køkkener et enormt potentiale for at drive den økologiske og grønne dagsorden. Hos os er vi optagede af hvor afgrøderne/produkterne til de mange måltider skal komme fra.

Så hvad skal der til for at blive leverandør til de offentlige køkkener, og hvordan kommer du i gang?

STEP 1:

ER DIN AFGRØDE/DIT PRODUKT RELEVANT?

Det kan f.eks. være indenfor:

- Bæredygtighed/klima/økologi
- Lokal samhandel
- Madspild og upcycling
- Særlige ernæringsbehov

Først og fremmest skal din afgrøde/dit produkt være relevant i forhold til en daglig produktion af hverdagsmåltider. Dernæst skal du overveje, hvad din afgrøde/dit produkt kan bidrage med. Undersøg hvad kommunen/regionen har brug for, og om de har konkrete behov, du kan hjælpe med.

STEP 2:

FORSTÅ KØKKENERNES BEHOV

Uanset størrelse er køkkenerne optagede af:

- Data til bæredygtighedsrapportering
- Fødevareresikkerhed
- Leveringssikkerhed
- Pris
- Volumen/forpakningsstørrelse
- Restholdbarhed på afgrøden/produktet ved levering

Offentlige køkkener kan variere meget. Nogle laver få måltider om dagen og andre laver flere tusinde. Fælles er, at tiden er knap - og at det skal være nemt at få fat i relevante varer af rette kvalitet og mængde. Undersøg hvad den enkelte kommune/region og det enkelte køkken efterspørger. Dialogen kan med fordel gå via den indkøbsansvarlige for kommunen/regionen frem for direkte til det enkelte køkken, som måske ikke har ressourcer til at håndtere henvendelser.

STEP 3:

VÆLG SALGSKANAL

De fleste offentlige køkkener har indkøbsaftaler. Det kan være egne kommunale/regionale aftaler eller via SKI, som er den offentlige sektors indkøbsservice. Uanset om indkøbsaftalen er via SKI eller kommunens/regionens egen aftale, så foregår salget via den grossist, der har aftalen. Der er også i mindre omfang mulighed for at sælge direkte til det enkelte køkken, såfremt køkkenet ønsker dette.

Uanset hvilken kanal du vælger...

Så ligger der en opgave i at gøre sig relevant overfor køkkenerne. Er din afgrøde/dit produkt nyt for køkkenerne, kræver det måske en eller flere workshops/demonstrationer for køkkenerne, så de lærer afgrøden/produktet at kende og forstår at anvende det. Du skal derfor have den gode fortælling klar i forhold til, hvad din afgrøde/dit produkt kan.

Relevante fortællinger overfor både grossister og køkkener

- Egenskaberne for din afgrøde/dit produkt
- Hvad der gør din afgrøde/dit produkt unikt i forhold til andre produkter

SALG VIA GROSSIST

Fordelen ved at sælge via grossist er, at grossisten sørger for at alle forpligtelser i forhold til udbudsreglerne er overholdt. Der er dermed en masse praktik og logistik, du ikke selv skal stå for. Dog er der en række krav, der skal være opfyldte, for at du kan sælge via grossist.

Krav, der skal være opfyldte:

- Du skal være autoriseret og godkendt til engroshandel hos Fødevarestyrelsen
- Du skal være registreret i GS1 (elektronisk produkt- og vareinformation)
- Du skal have nødvendige økologigodkendelser fra Fødevarestyrelsen/Landbrugsstyrelsen

DIREKTE SALG TIL KØKKENER

Dialog er særlig vigtig, hvis du vil sælge direkte til offentlige køkkener

Vær nysgerrig og åben og samtidig skarp på, hvad du er god til.

De offentlige køkkener har mulighed for at købe en mindre del af deres varer uden om indkøbsaftalerne. Det giver plads til, at et køkken tager en afgrøde/et produkt ind i mindre mængde eller i en afgrænset periode, f.eks. frugt og grønt i sæson. Her skal du selv være opmærksom på, hvilke krav køkkenet har til bestilling, levering, fakturering, m.m.

Vil du vide mere?

Lærke Kirstine Lund
lld@lf.dk
+45 2086 2871

Ebbe Korsgaard Andersen
ebka@lf.dk
+45 2345 8905

www.lf.dk
Landbrug & Fødevarer F.m.b.A
Marked & Ernæring