**Økologi i skolemad – betingelser for de økologiske leverandører**

Økologi er i de senere år kommet på dagsordenen i forhold til offentlige indkøb, særligt i forhold til mad i institutioner og skoler. I mad til vuggestuer og børnehaver er økologi allerede udbredt, mens økologisk skolemad særligt findes i hovedstadsområdet. Således ses et voksende ønske om økologi i offentlig bespisning til børn og unge. Imidlertid indebærer indføringen af økologiske fødevarer i institutioner en række udfordringer, som typisk er knyttet til de vanskeligheder, der er forbundet med at omstille et køkken fra konventionelle råvarer til økologiske råvarer. Vanskelighederne kan f.eks. omhandle omstilling til årstidens grøntsager, nye menuer, nye rutiner mm. (Mikkelsen et al). En særlig problemstilling i denne forbindelse er knyttet til leverancerne af de økologiske fødevarer, og herunder kommunernes håndtering af indkøbene. NEdenstående er baseret på interview indsamlet i forsknings-projektet iPOPy.

## Urealistiske krav til udbudsmateriale

Når kommunerne laver et udbud på levering af varer til institutionerne, afspejler dette sjældent kendskab til de økologiske betingelser og i nogle tilfælde spænder udbudsmaterialet direkte ben for økologien. Således peger flere økologiske totalleverandører på, at varelister i udbudsmaterialet fremstår som ønskelister, frem for at afspejle et realistisk behov i køkkenerne. Eksempelvis er der ofte meget specifikke krav til produkter, der typisk udspringer af konventionelle varekataloger, og som ikke altid findes i økologisk variant. Endvidere kan der være krav om levering af fersk kød i specifikke udskæringer, eller mejeriprodukter i bestemte pakkestørrelser, som ikke er tilgængelige i økologisk variant. Sådanne krav er ofte unødvendige i forhold til køkkenernes virkelighed. En løsning, der ville imødekomme de økologiske leverandørers behov ville være at stille mindre specifikke krav til varelisterne.

Et andet problem i meget udbudsmateriale er, at de økologiske produkter udbydes i linje med konventionelle. Dette betyder at grossister, der kun leverer økologiske varer, er afskåret fra at byde ind, da der skal bydes ind både på de økologiske og konventionelle produkter. Mange mindre grossister udelukkes desuden på forhånd fordi udbuddene ikke deles i varegrupper (grønt for sig, mejeri for sig osv). Det betyder at leverandørerne skal kunne levere samtlige produkter, hvilket ofte kun er muligt for de store firmaer, som typisk leverer en blanding af økologi og konventionelt. Udbuddene henvender sig dermed i høj grad til de store firmaer, som oftest ikke er specialiserede i økologi og typisk kun har et begrænset sortiment, med begrænset rådgivningskapacitet i forhold til økologi i storkøkkener. En måde at understøtte implementeringen af økologiske varer i de offentlige institutioner er således at dele udbuddene i økologisk og konventionelt, samt efter varegrupper. Dette vil muliggøre at økologiske grossister kan byde ind på de økologiske varer, hvilket også vil medføre en sikkerhed i for at kommunerne kan overholde deres målsætninger om at levere økologisk produkter. Samtidig vil en opdeling i varegrupper gøre det muligt for de mindre grossister at byde ind, og dermed sikre levering af økologiske produkter, da disse ofte er specialiserede og med stor viden om økologi i storkøkkener.

### Konventionelle erstatningsvarer og fordomme overfor økologiske leverandører

Et problem, der relaterer sig til ovennævnte er, at ønsker om økologi i udbudsmaterialet ofte ikke er implementeret solidt nok i udbudsmaterialet. Således accepteres det ofte, at der leveres konventionelle erstatningsvarer for økologiske produkter, som ikke er på lager. Der eksisterer således en myte om, at levering af økologiske produkter er usikker og at køkkenerne risikerer at mangle nødvendige varer, hvis der handles med grossister, der kun leverer økologisk. De specialiserede økologiske grossister påpeger dog, at hvis der planlægges efter årstiden, er dette ikke et problem og der vil altid kunne leveres lignende økologiske erstatningsvarer (eks pastinak frem for persillerod) frem for at benytte konventionelle erstatningsvarer. Således er der ikke længere en reel risiko forbundet med at handle med de specialiserede økologiske grossister.

Problemstillingen omkring de konventionelle erstatningsvarer eskalerer yderligere i og med at konventionelle grossister, der har budt på et økologisk udbud er ofte ikke lagerførende med økologiske varianter og leverer derfor konventionelle erstatningsvarer. Dette med til at holde en fordommen om manglende leveringssikkerhed i live.

I dag nævnes økologi i mange kommunale udbud, men sjældent er der indføjet et krav om bestemte procentdele økologi, ligesom der sjældent sanktioneres hvis leverandørerne alligevel ikke leveres økologisk. Således accepteres konventionelle erstatningsvarer, hvilket gør det muligt for virksomheder at byde ind på økologiske produkter, som de reelt ikke kan levere, og dermed fremstå bedre på pris end de økologiske grossister, selvom dette ikke afspejler en reel konkurrencedygtighed på økologi. Der mangler sanktioner over for de grossister, der byder ind på økologiske produkter, men ender med at levere konventionelle. En del af udfordringerne i at sætte dette problem i fokus er, at mange køkkener mere eller mindre ufrivilligt tvinges til at omlægge til økologi. Hvis køkkenpersonalet ikke motiveres og kvalificeres i forhold til økologien, kan dette betyde at økologien anses som besværlig og uønsket, hvilket kan give anledning til at de konventionelle erstatningsvarer ses som et positivt indslag, der gør det nemmere at holde budgettet. Dermed problematiseres det ikke og der kommer ikke fokus på problemet og de kommunale forvaltningerne bliver således ikke opmærksomme på det.

## Hvad kan gøre det nemmere for de økologiske leverandører

Der skal stilles større og mere specifikke krav om økologien i udbudsmaterialet. Når kun få produkter specifikt efterlyses i økologisk variant, betyder det at konventionelle grossister, med et lille sortiment af økologi, vinder på pris. Således skal der stilles krav om procentdele økologi eller åbnes for muligheden for at give flere point for at levere økologisk. Dette suppleres med sanktioner hvis økologikravene ikke overholdes, sådan at der stilles krav om reel leveringsdygtighed på økologien.

Der efterlyses større grad af kommunikation mellem de, der udarbejder udbudsmaterialet, køkkener og grossister. Bedre forståelse for de forskellige aktørers virkelighed vil kunne afhjælpe mange problemer. Eksempelvis må der stilles mindre specifikke krav i udbudsmaterialerne, køkkenerne skal lære at planlægge i forhold til årstider og opnå større forståelse for økologisk produktion. Samtidig må grossister være forstående overfor køkkenernes virkelighed, der består i at skulle levere mad til mange mennesker på helt fastlagte tidspunkter og ofte efter en i forvejen offentliggjort menuplan. Dette stiller krav til leveringssikkerhed, som grossisterne må vise forståelse for. En udvidet kommunikation mellem de forskellige led, ses derfor som en mulig løsning på mange udfordringer. Dette gælder både gennem workshops og daglig kommunikation.

Kristensen NH, Netterstrøm S, He C, Mikkelsen BE, Nielsen T (2009): Making the organic food service chain work and survive. Agronomy Research 7 (Special issue II), p. 618–624.

Mikkelsen, B.; Kristensen, N.H.: Nielsen, T.: Innovation processes in large-scale public foodservice – Case findings from implementation of organic foods in a Danish county, in *Journal of Foodservice Business Research*, Vol.8, Nummer 2, 2005