

Kortreist mat

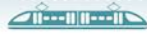
Hvordan oppnå en bærekraftig distribusjon av matvarer fra småskalaprodusenter i Viken?

TØI rapport 1905/2022 • Forfattere: Tale Ørving, Ross Owen Phillips • Oslo 2022 • 69 sider

- Distribusjon av kortreist mat er viet lite oppmerksomhet fra produsentene selv, de ulike salgskanalerne og markedsplassene, offentlig sektor og kundene.
- Rapporten finner at det er utstrakt bruk av privatbil for å frakte og hente varene til/fra utsalgsteder, lite formell koordinering og samarbeid på tvers av produsenter, produsenter med ansvar for store deler av verdikjeden til sine produkter og løsninger som krever mye av kundene.
- Økende interesse for kortreist mat i befolkningen i kombinasjon med et stort antall småskalaprodusenter som faller utenfor eksisterende system for matdistribusjon (gjennom f.eks. grossister) gir et behov for løsninger som kan bidra til en mer effektiv og klimavennlig distribusjon av kortreist mat.
- Ulike former for distribusjonssentre ble pekt på som en viktig del av løsningen og en måte å møte flere av utfordringene skissert i rapporten ved å tilby for eksempel; reklame for kortreist mat, kurs, opplysning, salg, koordinering av funksjoner (herunder pakking, lagring, samlastning, transport) og fleksible løsninger som passer for flere typer av kunder (institusjon, privatkunder, HoReCa).
- Det er ifølge aktørene behov for offentlig støtte ettersom det er kostbart å etablere større distribusjonssentre til mellomlagring, omlasting og/eller konsolidering av mat.

Interessen for kortreist mat og mat fra småskalaprodusenter har økt de senere årene. Ulike former for direktesalg er i vekst der produsenter og forbrukere kan komme i kontakt og produsenter kan formidle kunnskap om sine produkter (Leikvoll m.fl., 2020). Småskalaprodusenter av matvarer har i utgangspunktet færre stordriftsfordeler når det gjelder å løse transportbehov enn storskala industriell matproduksjon. Det innebærer en større risiko for dårlig kapasitetsutnyttelse i kjøretøy og mindre effektive distribusjonsruter, og dermed større utslipp og flere kjøretøy.

Så vidt vites foreligger det lite dokumentasjon av distribusjonsløsninger for kortreist mat fra småskalaprodusenter i Viken, og Norge generelt. Det er behov for mer kunnskap om hvordan distribusjonen av kortreist mat gjennomføres i dag og hva som må til for å oppnå en effektiv og klimavennlig distribusjon.



Denne rapporten presenterer resultatene fra et forprosjekt som har kartlagt hvordan distribusjonen av kortreist mat fra småskalaprodusenter i Viken og Oslo foregår og identifisert utfordringer og muligheter for å oppnå en effektiv og klimavennlig distribusjon. Varekjeder fra produsent i Viken til forbruker innenfor Viken og Oslo er undersøkt. For å forstå hvordan distribusjonen foregår i dag har rapporten kartlagt sentrale aktører innenfor kortreist mat og gitt eksempler på hvordan en verdikjede kan se ut. Deretter, for å få mer innsikt i hvor potensialet ligger, har rapporten undersøkt hvilke utfordringer de identifiserte aktørene opplever når det kommer til distribusjon av kortreist mat. Til slutt gjør rapporten en vurdering av hvordan utfordringene kan løses og gir forslag til måter å nærme seg en mer effektivt og klimavennlig distribusjon av kortreist mat. For å svare ut dette har rapporten basert seg på aktuell litteratur, gjennomførte intervjuer med sentrale aktører innenfor kortreist mat, observasjoner på utsalgssteder og resultater fra workshop med deltakere fra offentlig og privat sektor. Intervjurespondentene i studien kan deles i inn i tre aktørgrupper; produsenter (n=7), salgskanaler (n=6) og forskning og nettverk (n=3). I tillegg hadde forprosjektet løpende dialog med oppdragsgiverne Viken fylkeskommune og Statens vegvesen som bidro med kunnskap og innsikt fra offentlig sektor sin side.

Forprosjektet gir nyttig kunnskap til kommuner og fylkeskommuner som ønsker økt innsikt i dagens situasjon og bedre oversikt over hvor samfunnsutfordringene- og mulighetene ligger. Samtidig vil kartleggingen gi verdifull informasjon til relevante aktører innenfor kortreist mat som jobber med de samme problemstillingene. Rapporten er et kunnskapsgrunnlag for et hovedprosjekt.

Situasjonen i dag

Hva er kortreist mat?

Det er vanskelig å finne en klar definisjon på hva kortreist mat er som det enes om i litteraturen. En mye sitert beskrivelse av kortreist mat er av geografisk art og nærhet mellom produsenter og deres konsumenter. Nærhet kan betraktes som administrative avgrensninger, regioner eller land, eller distanse målt i kilometer eller tid. Når det kommer til hvilke distanser som defineres som kortreist varierer dette fra 30 kilometer til flere hundre kilometer. Det er også store variasjoner i hva som kan kalles kortreist når det kommer til tidsbruk det tar å transportere en vare fra produsent til konsument (Paciarotti og Torregiani, 2021). Stene (2015) gir en utfyllende beskrivelse av kortreist mat i sin masteroppgave. Forfatteren beskriver kortreist mat som en annen type matproduksjon (måte og mengde) enn ved storskala industriell matproduksjon og gjerne med både kortere følelsesmessig og ofte geografisk avstand mellom råvareprodusent, foredler og kunde. Markedsføring, distribusjon og salg er som regel også utført med andre typer virkemidler enn ved industriell matproduksjon.

Sentrale aktører

Sentrale aktører innenfor kortreist mat, og kjennetegn ved disse er:

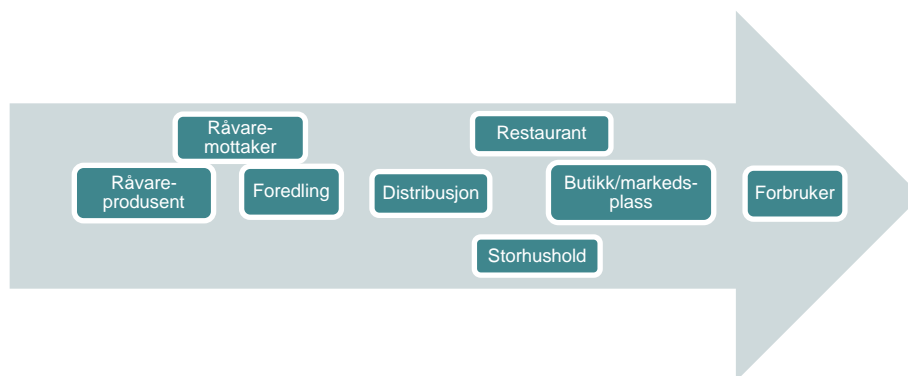
- Produsenter i Viken; opptatt av kommunikasjon- og forhold med sine kunder, utfører ofte mange ulike arbeidsoppgaver og verdsetter ikke egen tidsbruk,

benytter ofte flere salgskanaler, står i stor grad for transport av produktene selv.

- Forbrukere; typiske private forbrukeren av lokal mat i Norge er en mor med voksne barn som er opptatt av kvalitetsmat, og har tilstrekkelige ressurser. Avstanden til produsentene er ikke like viktig for kundene som at maten er norsk eller økologisk. Kunder kan også være bedrifter, HoReCa og offentlige institusjoner. Det er stort potensiale for levering av mer kortreist mat til offentlige institusjoner som kommune eller fylkeskommune forvalter.
- Markedsplasser og salgskanaler; det finnes flere digitale og fysiske markedsplasser som fungerer som bindeledd mellom produsenter og forbrukere. Markedsplassene har som formål å gjøre det mulig og enkelt å kjøpe lokal og kortreist mat direkte fra produsenter uten mellomledd.
- Kommune og fylkeskommune; det er to hovedtyper av kommuner, nemlig kommuner som har produsenter i distriktene (produsentenes kommune) og mottakerkommuner (kundernes kommune). Noen kommuner har begge deler, men ofte er det slik at produksjonen skjer i distriktene og kundene er i byene/tettstedene. Viken fylkeskommune vil både inneha produsenter som har sitt marked i tettsteder/byer slik som Oslo (som rommer en stor kundemasse) og/eller produsenter som har sine kunder mer spredt i distriktene. Type kommune vil ha innvirkning på hvilken rolle kommunen bør og kan ta i distribusjon av kortreist mat.
- Andre sentrale aktører; det finnes bransjeaktører og interesseorganisasjoner for lokalmat, og ulike klynger for matprodusenter.

Verdikjeden for kortreist mat

En verdikjede for kortreist/småskalaproduert mat består gjerne av færre ledd eller med ledd som blir ivaretatt av samme aktør. Resultatet er da at avstanden mellom produsent og kunde/forbruker kortes ned (se figur S1).

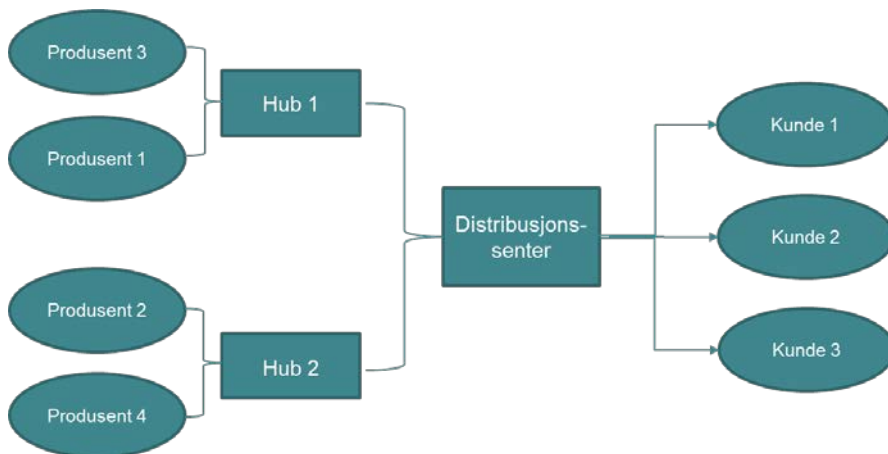


Figur S1: Eksempel på verdikjede ved kortreist mat/småskalaproduksjon (Stene, 2015).

Fordelene med verdikjedene for kortreist mat er at færre ledd og aktører skal ha sin del av profitten i verdikjeden, som kan gi økt fortjeneste til produsenten. Kortere verdikjeder kan også gi produsentene økt lønnsomhet ved høyere betalingsvilje hos forbruker og gjennom større salg av deres «ikke-standardiserte» varer (Aasen Leikvoll m.fl., 2019). Det er samtidig ofte mer arbeid og kostnader som tilfaller produsenten.

Matvareprodusenten kan selv ha flere roller i verdikjeden slik som råvareprodusent, råvaremottaker, foredler og distributør.

Figur S2 illustrerer vareflyten til Dagens, en bedrift som tilbyr en digital plattform som legger til rette for at deres kunder kan handle direkte fra matvareprodusenter på en enkel og effektiv måte (Dagens, 2021). Dette er en bedrift-til bedrift (B2B) vareflyt der sluttkunde kan være restauranter, kantiner, hotell og andre kjøkken.



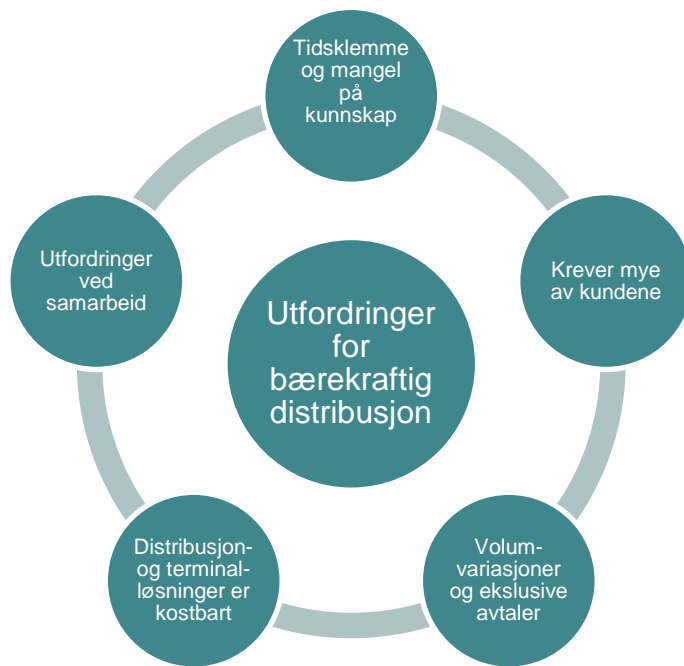
Figur S2: Eksempel på vareflyt med lokale huber og distribusjons-senter fra en B2B plattform-løsning (Dagens).

Det finnes en rekke ulike terminalstrukturer, og begreper for disse strukturene, innenfor distribusjon og transport av varer. Distribusjons-senter og hub som nevnt under beskrivelsen av Dagens i Figur S2 er to mulige benevnelser. Distribusjons-senter er gjerne samlebetegnelse for flere ulike terminalstrukturer. To hovedskiller på ulike terminalstrukturer går på om varene konsolideres/samlastes fra flere ulike leverandører eller omlastes direkte av en enkelt leverandør.

En sentral utfordring med å benytte produsenter av lokal/kortreist mat er at det er mange ulike råvarer og stor variasjon i volum fra ulike aktører. Dette løses for eksempel Dagens med å sette opp mindre lokale huber slik som illustrert i figur S2. Flere produsenter leverer i mindre eller større volum til disse hubene, der Dagens fasiliterer transporten. Varene blir merket og kjørt til et sentralt distribusjons-senter operert av en tredjepart. Dagens spesialisere seg på teknologien for å fasilitere denne handelen og eier ikke kjøretøy eller lagre, men benytter allerede eksisterende infrastruktur.

Hva er utfordringene med dagens situasjon?

Figur S3 oppsummerer utfordringene som påvirker muligheten for å oppnå en mer effektiv og klimavennlig distribusjon av kortreist mat definert i rapporten.



Figur S3: Sentrale utfordringer som påvirker muligheten for å oppnå en mer effektiv og klimavennlig distribusjon av kortreist mat.

Tidsklemme og mangel på kunnskap

Distribusjon er ikke er prioritet blant produsentene, det er ofte ikke tid nok til å jobbe med distribusjonsløsninger. Det er en tendens til at småskalaprodusenter fungerer som multitaskende personer med ansvar for flere ulike oppgaver både i og utenfor distribusjonen. Det er gjennomgående at produsentene ikke verdsetter egen tidsbruk i kroner og øre og derfor heller ikke ser noen verdi i å sette seg inn i eller betale for transport og distribusjon.

Kunnskapen om distribusjon er begrenset hos flere produsenter og kan være en barriere for mer effektive løsninger.

Krever mye av kundene

Dagens løsninger for å kjøpe kortreist mat krever en del av kunden, spesielt for konsumenter som ønsker å benytte seg av tilbudet til hverdagsmat. Flere av salgskanalene baserer sine løsninger på fysisk oppmøte fra konsumentene uten særlig grad av koordinering på tvers av produsenter.

Volumvariasjoner og eksklusive avtaler

Et kjennetegn ved småskalaprodusenter av kortreist mat er stor variasjon i produkttilbud og volum. Dette kan skape utfordringer både for produsent og kunde dersom det ikke etableres tett dialog om tilbud og etterspørsel. Større kunder krever ofte stabil tilgjengelighet på varer i markedet og kan utelukke småskalaprodusenter fra større volum-bestillinger og ekskludere småskalaprodusenter fra en rekke avtaler. Langsiktige avtaler om bestilling av mat kan være med å skape forutsigbarhet for småskalaprodusenter. Det vil i mange tilfeller kreve at produsenter går sammen for å tilfredsstille krav til volum av produkter.



Distribusjon- og terminalløsninger er kostbart

En studie av Kollberg Thomassen, Dreyer og Gran (2014) viser at matspesialiteter (småskalaprodusenter) har vansker med å få innpass i de etablerte handelssystemene og -kanalene. En hovedårsak er at distribusjonskanalene og logistikk-løsningene i de mer etablerte systemene ikke er tilpasset sentrale egenskaper ved matspesialitetene, og at logistikk-kostnadene og dermed prisen for produktene blir for høy for markedet, leveringsservicen for lav og produktkvaliteten reduseres. En utfordring er kombinasjoner av tradisjonelle og alternative distribusjonskanaler. For aktører som benytter seg av en terminal til omlasting eller konsolidering av varer til for eksempel leveranser inn til et tettsted eller en by er dette spesielt kostbart.

Utfordringer ved samarbeid

Noen barrierer for samarbeid mellom produsenter er:

- Lange avstander mellom produsenter
- Komplekse varer å samlaste
- Deling av informasjon (kundelister)

Hvordan overkomme utfordringene og nærme seg en løsning?

Hva er viktig å ta hensyn til i en løsning for distribusjon?

Resultatene fra workshopen viser at kundene er mest opptatt av informasjon, enkel bestilling, et godt utvalg, pris, bekvemmelighet og forutsigbarhet når de handler kortreist mat. For småskalaprodusentene var effektivitet det aller største ønske til et distribusjonssystem. I tillegg til effektivitet, ønsket småskalaprodusentene seg enkel fakturering ved felles system, økt kundekrets og tilgang til flere typer av kunder (for eksempel ved å dele opp tilbud), oversiktlig utlegg og gjennomsiktede kostnader for distribusjon (gjørne løsninger basert på andel omsetning), og mer kunnskap om distribusjon og mulige kostnadsbesparelser.

Offentlig sektor er som kunde interessert i kortreist mat, men også som et bidrag til oppnåelse av samfunns mål om bærekraft. For offentlig sektor var lokalisering og infrastruktur i forbindelse med distribusjonssenter viktig. Representantene ønsket seg et effektivt distribusjonssenter som kunne levere til skoler og sykehjemmene, og/eller en mathall som private kunder kunne hente fra uten å bruke bil (dvs. knyttet til et tettsted). Salgskanal / plattform ønsket seg både mer samarbeid med offentlig sektor og felles terminal i bykjerner for å minske kjøring for småskalaprodusentene. De ønsket også en distribusjonsløsning som koblet sammen løsninger for ulike produsenter, ulike aktører og ruteplanlegging. De ønsker automatikk i logistikkavtalene. Representanten for transportørene var opptatt av at (i) styring av informasjon eller prosesser av grossist må unngås i et distribusjonssystem og (ii) et viktig mål må være å få ned antall kjøreturer som produsentene og kundene genererer.

Hvordan kan vi nærme oss en løsning?

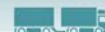
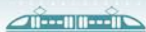
Resultater fra workshop, funn fra litteraturen, og intervjuer med informanter førte frem til noen nøkkeltemaer som ble vurdert som viktige på veien til en løsning for effektiv og klimavennlig distribusjon av kortreist mat:

Informasjon, folkeopplysning	Planlegging og samarbeid	Distribusjonssenter for kortreist mat	Forståelse for produsentenes situasjon	Offentlig sektor kan ta en sentral rolle
<ul style="list-style-type: none">• Kommunisere tilgjengelighet og tilbud av kortreist mat• Bevisstgjøring rundt matens opprinnelse og reise	<ul style="list-style-type: none">• På tvers av offentlig og privat sektor• Mellom private aktører og produsenter• Kan gi produsentene tilgang til flere kunder	<ul style="list-style-type: none">• Mekanisme for koordinering blant ulike produsenter• Knutepunkt for mer effektiv logistikk• Fleksibilitet• Enklere å matche tilbud og etterspørsel	<ul style="list-style-type: none">• Forståelse for barrierer for samarbeid• Forståelse for bøndernes situasjon og holdninger• Bevisst-gjøring av miljø-effektene av egen levering	<ul style="list-style-type: none">• Bryte ned avtalene sine• Rikke anbud på en annen måte• Kortreist mat som nærings-utvikling• Støtte til distribusjonssenter• Markedsføring og folke-opplysning

Figur S4: Nøkkeltemaer på veien mot en løsning for effektiv og klimavennlig distribusjon av kortreist mat.

Oppsummering av gruppediskusjonene fra workshopen

Gruppene diskuterte ulike løsninger som involverte ett eller flere typer av distribusjonssenter(e). Det var ulik oppfatning om hva et distribusjonssenter skulle være og tilby. En av gruppene diskuterte et sentralt samlingssted der et matmarked er i nærheten av kundene. Denne løsningen la til rette for mye ulik aktivitet relatert til kortreist mat, inkludert møter med produsentene, informasjon og markedsføring. Den andre gruppen mente også at ett eller flere distribusjonssenter(e) var løsningen og diskuterte ulike finansieringsmodeller. Gruppen mente at kommunene hadde en viktig rolle å ta og foreslo at kommunene eide et distribusjonssenter som de leide ut til aktører innenfor kortreist mat. Samarbeid for å sikre god utnyttelsesgrad ble fremhevet, både mellom private og offentlige aktører, men også mellom private salgskanaler. Den tredje gruppen diskuterte distribusjonssenter for lokal mat til offentlige institusjoner i distriktskommuner der maten blir produsert. Her blir offentlig involvering i driften viktigere (og vanskeligere). Gruppen foreslo at kommunen kunne ta en aktiv rolle i kartlegging av tilbud og etterspørsel i kommunen. For de andre gruppene var det tilgang til rimelig areal som var hovedproblemstillingen. Alle gruppene var enige i at en løsning som innebærer etablering av ett eller flere distribusjonssenter(e) er avhengig av offentlig støtte. Det var mer usikkert hvordan gruppene så for seg transporten fra produsentene til et distribusjonssenter, men det ble nevnt at det bør være krav til miljøvennlig transportløsninger. Det ble også nevnt at denne transporten kan være et tilbud fra distribusjonssenteret. Utkjøring til kundene, der dette er relevant, må skje med fulle kjøretøy.



Oppsummering og veien videre

Karleggingen av dagens situasjon for distribusjon av kortreist mat i Viken viser at dette er et tema som til nå er viet lite oppmerksomhet, både fra produsentene selv, de ulike salgskanalene og markeds plassene, offentlig sektor og kundene. Ettersom det er økende interesse for kortreist mat i befolkningen og et stort antall småskalaprodusenter som faller utenfor eksisterende system for matdistribusjon (gjennom f.eks. grossister) ser vi et stort behov for å finne løsninger som kan bidra til en mer effektiv og klimavennlig distribusjon av kortreist mat.

Ulike former for distribusjonssentre ble pekt på som en viktig del av løsningen og en måte å møte flere av utfordringene skissert i rapporten ved å tilby; reklame for kortreist mat, kurs, opplysning, salg, koordinering av funksjoner (herunder pakking, lagring, samlast, transport) og fleksible løsninger som passer for flere typer av kunder (institusjon, privatkunder, HoReCa). Et distribusjonssenter kan benyttes av flere tilbydere av kortreist mat og konsolidere produkter fra flere ulike produsenter. På den måten kan distribusjonen effektiviseres gjennom økte volumer og delte kostnader, og miljøkonsekvensen av transport reduseres ved mulighet for samlast, fylte kjøretøy og mindre transport (færre turer). Det er ifølge aktørene behov for offentlig støtte ettersom det er kostbart å etablere større distribusjonssentre til mellomlagring, omlasting og/eller konsolidering av mat. Offentlig sektor (kommuner og fylkeskommuner) må vurdere hvordan de ønsker å bidra til å løfte kortreist mat og bidra til en effektiv og klimavennlig løsning på distribusjon. Fra workshopen kom det bl.a. forslag om at et distribusjonssenter kan være en del av infrastrukturen som offentlig sektor har ansvaret for.

Dersom kortreist mat skal kunne nå ut til flere og bli en del av hverdagen til folk krever det en helhetlig løsning og samarbeid fra flere nøkkelaktører. En slik løsning krever mer forskning og prosjekter for å kunne løse utfordringene skissert i denne rapporten. Det er bl.a. nødvendig å se nærmere på detaljene rundt en løsning som innebærer ett eller flere distribusjonssenter(e), deriblant lokasjon og finansiering, transport av varer fra produsent til distribusjonssenter, operasjoner og drift, ansvarsfordeling, transport fra distribusjonssenter til kunde og den digitale løsningen som skal gjøre det hele brukervennlig for alle parter.