

Texten är automatiskt genererad. Vi har i nuläget endast möjlighet att erbjuda transkriberingar i obearbetad form

De är mellanhanden som man inte alltid tänker på. Grossisterna. De aktörer som köper in råvaror direkt från producenten och sedan säljer vidare till restauranger och butiker. En viktig länk i kedjan från jordtill bord. Men det finns samtidigt kritik riktad mot att ett fåtal stora grossister dominerar den svenska marknaden och på så vis sätter villkoren för övriga aktörer.

Och samtidigt upplever många producenter. Jordbrukare, fiskare, jägare med flera att det är svårt att få ut sina produkter på marknaden.

Hur fungerar egentligen det svenska grossistledet? Kan stora och små grossister komplettera varandra? Och vad behövs göras för att fler svenska råvaror ska nå ut på tallriken? Det här är podden Landet med mig Håkan Montelius. En podd från Landsbygdsnätverket.

Och med mig för att diskutera detta har jag i dagens panel som jag säger hej och välkommen till. Till börja med Hannah Wendin, agronom och miljökonsult. Välkommen till podden Landet! Hej! Tack så mycket! Jag säger också välkommentill Per Ildlund som är sortiment - och inköpschef vid Martin & Servera. Hej Per!

Ett par korta ord om Martin & Servera. Ni en av Sveriges största grossister inom livsmedel. Ja, inte en av. Vi är by far de största så vi finns ju i hela landet och inom alla restaurang och storhushåll ner till minsta restaurang och café.

Välkommen du också! Och sist men inte minst. Hej och välkommen Jens Thulin, köttbonde och operativ chef och delägare för den webbaserade grossisten Mylla. Välkommen Jens!

Tack snälla för det! Och om Martin & Servera är Sveriges största så kan man säga att Mylla, lite kort, ni är en ganska liten aktör på marknaden.

Sveriges minsta då. Ja. Vi är relativt nystartade och har i dagläget endast verksamhet mot slutkonsument.

Spännande! Du ska få berätta mer om Mylla och er verksamhet alldeles strax. Men jag tänkte vi ska börja med dig Hannah. Du är som sagt agronom och du är också författare till en rapport som släpptes ganska nyligen som har namnet Grossisternas roll för svenska råvaror på privata restauranger. Det här var en rapport som du skrev på uppdrag av Landsbyggsnätverket.

Vill du berätta lite kort vad den här rapporten handlar om?

Ja, jag gjorde helt enkelt kartläggning av dels grossister som har fokus på svenska råvaror primärt och som fokuserar på den privata sektorn och då främst restauranger. Det jag gjorde då var att kartlägga vilken typ av roll grossisterna här har i distributionen av svenska råvaror. Vilka möjligheter som finns och vilka utmaningar som finns. Varför dra någon slutsats så är ett stort hinder för tillit och samarbete mellan de olika aktörerna i livsmedelskedjan och att det behövs tillit och samarbete och kommunikation. Framförallt när vi kommer in på det här med transparens. Men om du skulle bara ge din bild av hur ser grossistledet i Sverige ut? Ja, det är lite dolt. Det är väl tre fyrstycken stora som främst syns när man söker runt. Men om man skrapar lite på ytan så ser man att det finns jättemånga små kooperativ eller grossister eller initiativ som de har kommit på olika lösningar. Att tänka egna sätt att distribuera livsmedel till restauranger som kanske inte är det mest uppenbara. Det du nämner här har jag lite och säger att det upplevs som dolt att det finns en brist på transparens och att det leder till en brist på tillit också. Varför ser det ut så här? Ja, det är nämligen det som grossisterna berättade för mig i alla fall att det finns en stigma stämpel på grossister och att det är producenterna som känner att det finns risk att man kan bli lurad och förlora ekonomisk inkomst och att grossisterna ska gå sig på bekostnad av producenterna. Medan grossisterna försökte berätta om hur mycket de brinner för att få ut det här och vill kunna hjälpa till för att nå det stora syftet att vi ska få mer svenska råvaror på restauranger. För det är något som vi vet efterfrågas bland konsumenterna och restaurangbesökarna. Man vill gärna äta svenska råvaror på restaurang eller även hemma.

Vad? Vad är det som behövs? Komma ut på platser som vad som saknas för att det här ska bli verklighet i större utsträckning? Att vi ska få mer svenska råvaror på tallriken. Att man gör samarbeten? Att det ska bli ekonomiskt lönsamt för mindre grossister att göra detta. Att man behöver stå på till en början, kanske stå på flera ben. Jag tror det behövs någon slags revolutionerat stöd kring grossister och att det blir vår regering och lagstiftaresom ska hjälpa till och stödja. Vi ska släppa in Per i samtalet också. Jag skulle vilja säga det också, att det tror jag att det gäller också att dels få in betalningsvilja till slutkonsumenten så att de är beredda att faktiskt betala lite högre priset än om de bara skulle fokusera på produkt och pris. Och det vill vi att vi tillsammans med våra producenter gör ett jättearbete att gå bort från produkt mer säga att vi säljer upplevelser och att man kan få med sig i storytelling ända ut till den servitör som ska bära fram tallriken. Och det har vi sett ett antal bra exempel på att man klär in

den här råvaran är något mer och det ser vi välen generationsväxling att yngre generationer är jätte stolta producenter som gärna ställer upp och pratar om sina råvaror och kan ha en bra storytelling. Det är livsviktigt för att det inte bara ska bli en produkt. Men du som sortiment- och inköpschef står på Martin & Servera. Jag vet du jobbar specifikt med regionala produkter. Vad säger du om den problembild som som Hannah beskriver här och i sin rapport? Jag håller med om den dock. Visst är det problem, men vi ser ju det generellt på det svenska.

I de tio år jag har arbetat med är en klar vändning att vi säljer mer svenskt än importerat inom alla produktbolag och det finns en ännu större efterfrågan. Så det är väl snarare ibland att det är brist på råvaror och det generellt att det är från Sverige. Och sen när man ska ner lite mer. Jag vill inte använda ordet närproducerat för det blir så luuddigt regionalt eller närmare uppdelat så att efterfrågan på det och vi är några stycken vi sliter ihjäl oss för att hitta. Och så måste vi ändå vara beredd på att alla som gör något närproducerat, lokalt kanske innehåller måttet. Det finns risk för det, som heter Food Fraud. Du kanske till och med kör importvaror och packar lite snyggt. Så för oss är det ett arbete att hitta och sålla ut och det har vi gjort. Arbetat

fram. En väldigt bra modell. Men när vi väl hittar de här producenterna så har vi en inarbetad roadmap där de kan få växa i sin egen takt.

Och Jens, du är ju som sagt delägare och grundare av Mylla du också. Köttbonde utanför Svedala i Skåne. Men berätta lite kort om myllan. Ni ären liten webbaserad grossist. Varför startar du det här?

Ja, det stämmer. Anledningen till att vi startade det var välegentligen att jag såg att det fanns en frustration kring det som både Hannah och Per berör icke transparensen runt om i Sverige så har jag stött på så oerhört många tusentals primärproducenter som är missnöjda med systemet, men man uttrycker det som att man sitter i baksätet. Vi säljer våra fantastiska råvaror, ofta rakt in i ett svart hål. Det är anonymiserat. Vi vet inte var sakerna tar vägen. Som producent är det ganska svårt i nuvarande system att äga kundresan. De mervärden jag skapar på min gård är svårt att följa i värdekedjan och i slutändan kunnata betalt för. Både Jens och Per är ju inne på det här med att det är svårt. För ni pekar på det här med bristen på storytelling och att paketeringen är en del av problemet. Men är det så enkelt att om man som producent paketerar om sin produkt, sin råvara och blandar den på ett bra sätt så att man får en annan kundupplevelse? Är det det som är problemet här?

Det är det som Hannah lyfter i sin rapport. Eller finns andra delar?

Jag tror inte det är det som är grundproblemet. Är det en del av problemet eller en del av lösningen. Det är inte så att man ska branda om och paketera. Eller att paketera, kan man väl kalla det. Men många producenter gör väldigt mycket bra. Vi har fantastiskt brasaker, men vi kan vi inte sälja på. Det är det som Per är inne. Då är det svårt att jämföra produkter och då kanske det faller på en billigare, sämre producerad importvara så att man inte riktigt når ut med skillnaden. Det är jätteviktigt med storytelling om man vill ha den här smaken av en plats. Går vi in på ost och mejeri sidan så är det klart att det är lokalproducerade ostar. De smakar verkligen olika från vilken del kommer och där är det inget problem. Och vi ser ju även på grissidan att gör man en vanlig pighamgris så är det svårt att få mer betalt för den. Men

vi har gjort jättemycket satsningar med mera lokaltmed Linderödsgrisar och ursprungsraser. Sitter med i Exceptionell Råvara. Vi hade i går ett smart möte med producenter från hela landet och det var 38 olika råvaror som alla ligger i toppkvalitet i världsklass. Och det är klart att de kommer inte ha något problem att få in sina varor. Så det är väl det att man får hitta sin egen story och få med den på hela resan. Alternativt att man är nöjd med att man säljer svenskt för det finns ju jätteefterfrågan på det svenska. Och Jens, ni är ju helt webbaserade och som en uppstickare på marknaden. Vad ser du för möjligheter och utmaningar med att se till att fler svenska råvaror hamnar på restaurang tallrikarna? Det vi jobbar aktivt med är ju transparens och spårbarhet och att använda digitala verktyg och förbereda vår plattform för till exempel blockkedjeteknik för att kunna ha obrutna information om var grejerna kommer ifrån och sedan så transparens i den andra. Det är ett stort problem med hela systemet idag. Det är ju den icke-transparens som finns att ser att ju mer transparent det är desto lättare att göra en bra lönsam affär. Men jag vill utmana den transparens som finns där producenter står längst ner i ledet, har extremt lite makt och väldigt lite insyn i vad som händer och hur betalningslösningar går. Är det just det som du menar är problemet när det gäller transparensen? Att man som konsument inte vet vart pengarna tar vägen och vad det man betalar för egentligen? Eller är det transparens när det gäller ursprunget av produkten? Båda delarna, men jag tror den som är mest effektiv för vår del. Eftersom vi bygger en plattform där producenten äger prissättningen så är transparensen den som jag tycker är intressant att jobba med. Den som jag utifrån de tusentals producenter som jag varit i dialog med är det som är mest efterfrågat. Hannah, Vad säger du om den här transparensproblematiken? Du nämnde det tidigare också, men vad är, vad är det viktiga här? Jag tror det är viktigt, som Jens säger, att det ska finnas plats för fler aktörer som hjälper till att försöka motverka det härgömda och det dolda. Jag lyfte dem som jag var i kontakt med de här mindre grossisterna, att ja, det är för

fåproducenter i Sverige. Men det är absolut för fågrossister som jobbar med att vara ett stöd som jobbar med att belysa hur

leveranskedjan ser ut. Jag tror absolut att det viktigaste är att det finns. Att det ska finnas fler mindregrossister. Per Hur transparenta är ni på Martin & Servera? Det är väldigt speciellt när det kommer inom det här gebitet att när vi pratar den stora livsmedelsindustrin så är det klart att pris förhandlar. Men till de mindre producenterna och de regionala så då coachar vi dem att fylla så att det finns en betalningsvilja hela vägen. Jag har aldrig någonsin sagt till någon producent att det där är för dyrt. Det hela bygger på att vi har inte en modell där vi berättar hur producenten ska göra, utan vi har en modell modeller vi arbetar och sedan anpassar oss utför för producenterna för önskemål och var du står.

Oftast är det digitaliseringen och den delen som äreftersatt om man inte har kunskap och då har vi möjlighet till det för det är ett av våra fokusområden. En ökad digitalisering inom hela Axel Johnsson sfären men framför allt Martin & Servera och där är vi som en coach i hela resan. Och det är klart att jag kan tycka att det känns märkligt att jag kan på de franska fåglarnavi köper så finns det en QR koder kan se till gårdsnivå

vi kan räkna den som köper du för slutkonsument kan räkna sitt CO2 footprint, få reda på exakt vilken gård föräldradjuren till kycklingarna bodde. Och i Sverige så är vi inte där. Vad beror det på? Är det ett producentansvar skulle du säga eller är det här ett grossist ansvar? Samarbete i hela kedjan.

Det är ingen av aktörerna i kedjan i dagsläget som kan stå för det själv. Jag håller med om att samarbete måste till.

Jag tror också att det kan vara viktigt att inse att grossisterna är ett slags mellanled och en knypunkt, att grossisterna kan ha en roll att skapa en samverkansplattform mellan, men att man inte är ansvarig

för att revolutionera systemet. För det går ju inte utan man är beroende av hela kedjan. Men att just grossisterna fyller det här

eller gör en plattform för samarbete? Eller är det en roll som som du menar att grossister inte tar idag som man skulle kunna ta i framtiden?



Jag de flesta som jag pratat med upplever att de tar den härrollen och försöker göra det, men att det finns för få aktörer som är med på detta och där kommer tillit in och sen tidsaspekten och att hur ska formatet vara och hur ska det gå till så att en tanke finns därmen att det inte händer jättemycket?

Där kan vi se att det från vår del Martin & Serveramarknadsledare rejält i Sverige och helt familjeägt av en privat familj. Så har vi ett ansvar att ta tag och leda den här utvecklingen och förhoppningsvis så kommer de betydligt mindre än oss att följa efter.

Men som Sveriges största grossister faller ett särskilt ansvar för er att förbättra det här och stötta producenterna? Ja, helt klart.

Och det är det vi jobbar med. Svenska artiklar vet jag inte hur mångatusen vi har, men om man går ner och kollar det vi kallar regionalt eller smakriktpå e-handeln så ligger över tolv artiklar och snurrar nu och det fylls på hela tiden.

Jens, nu får du representera alla mindre aktörer.

Men vilken roll fyller ni i systemet och hur kan mindre grossister bidra? Och vilken skillnad gör ni.

Just mot restaurang? Sedan skulle jag säga att som Per är inne på så finns det lite olika lokalpatriotiska lokalpatriotism runt om i landet. Jag tror så här att de lite finare restaurangerna vill ha ett nischat vill ha något som är eget, något som är unikt för det som går att köpa via Servera eller grönsakshandlaren. Och så många som har tillgång till det. Även om inte allt räcker till alla

så tror jag att det finns en nisch för oss mindre aktörer som jobbar med de producentersom inte passar in i systemet. Så det som vi jobbar på i vår plattform, det är ju en logistiklösning också. Det är ju det som är fördelen. Och tittar vi på dagligvaruhandeln så är de stora jättarna där och har stora centrallager om man har fullastbilar och hela pallar och så vidare. Men när vi kommer ned på den nivånär det tre backar eller två lådor och så vidare. Då är det svårt att passa in det. Ineffektivt och ekonomiskt försvarbart att hålla på så. Det tror jag tror vi fyller en viktig roll, för då finns det också för varje varjerestaurang, i varje region i landet så finns det ett litetsortiment som passar in i det stora systemet.

Om det nu var upp till er tre att styra upp det svenska systemet så att det funkar så bra som möjligt för alla, så att fler grossister gör att fler svenskproducerade varor når ut till de svenska konsumenterna. Vad behövs då? Eller vad behöver olika aktörer göra om vi nupratar producenter, grossister, samhällsinstanser som kommuner och statliga myndigheter och restaurangkedjor?

Vi börjar med det igen. Jag tror att vi behöver ta för vi kan inte sticka under stolen med. Jag vet inte vad Martin & Servera omsätter, men det är många miljarder. Om jag startar en liten restaurang idag eller ett café så är alternativen så många utan det finns 3 - 4 stora aktörer att vända sig till och ett utbud som är så mycket mer än de regionala grejerna vi pratar om just nu.

Det tror jag extremt mycket på. Hur den upplevelsen blir bättre, hur vi kan få storytelling och content och mervärden som jag varit inne på göra på gården förmedlas vidare. Så att en liten restaurang delen i alla fall där krögarna kan ta det vidare emot sina besök och sina gäster. För att vi måste någonstans få någon att betala för det här. Per, vad säger du?

Jag kan inte säga att jag håller med att vi behöver inte fler grossister.

Däremot behöver vi... vi ska ju aldrig sätta oss ner och varanöjda med det vi jobbar med, speciellt inom de mindre producenterna. För det är klart att en liten restaurang de kanske vill ha detaljerna på nötboskap, men alla de andra detaljerna kan vi få ut i offentlig sektor.

Vår storhet skulle jag inte säga är ett problem utan snarare en möjlighet för de små producenterna att få avsättning för heladjuret. Vi går ju in och tar anatomiaffärer och det är kanske inte en liten grossist kan gå in och säga att ja, men vi köper allahela dina djur. Och om du skulle efterfråga någonting från säsongsmyndigheters sida, vad skulle vi göra för att det skulle bli bättre? Där har jag väl egentligen inga sådana quickfix på att det är där skon klämmer, utan snarare att slutkonsumenten blir mer stolt över våra fantastiska svenska råvaror. Jag skickar hälsningen till alla konsumenter där ute att vara nyfikna. Ställ krav på varan när ni handlar eller gå på restaurang. Fråga vad det är ni får på tallriken och då kommer efterfrågan och då kommer vi få det i vårt knä från våra kunder att öka ännu mer. Jag tror jag



skulle vilja skicka vidare också det till kommunerna som skahjälpa konsumenten att fråga, till exempel göra en webbsida där man listar olikaproducenter, mikrobryggerier,

lokala grossister, vad som finns regionalt eller lokalt eller om man vill använda ordet närproducerat i området. Och Jens, sista ordet går till dig här i podden.

Då skulle jag vilja säga så att om vi pratade med konsumenten så skulle jag säga ett svenskt lokalt säsong och kasta mindre mat. Det är bra sätt som ensista sak. Precis som Per är inne på så finns det många mellanhänder som tillför oerhört mycket värde. En sak är att ta tillvara på alla detaljer och alla delar från ett djur. Men så som kedjan ser ut i dagsläget så ser vi att det är alldeles för många mellanhänder som inte tillför lika mycket värde som de tar av marginalen. Det är dem som vi ska bygga ett system för att passa in då. Jens Thulin, chef och grundare och delägare av Mylla. Tack för att du vara med i podden Landet . Tack snälla!

Tack även Per Ildlund från Martin & Servera och Hannah Wendin, agronom och författare till rapporten Grossisternas roll för svenska råvaror på privata restauranger. Tack för att ni var med i Landet!

Tack Håkan! Och hela den här rapporten, den hittar vi också på Landsbygdsnätverkets webbplats. Om du som lyssnar är intresserad av att fördjupa dig mer i den och med det var podden Landet slut för den här gången. Redaktör var Ingrid Whitelock och det här är som sagt en podd från Landsbygdsnätverket.