

Version 3.1
Maj 2026

Branschöverenskommelse

Upphandling av livsmedel

Branschöverenskommelse

Branschöverenskommelsen för offentlig upphandling av livsmedel är resultatet av löpande diskussion och förhandlingar inom ramen för Kost & Närings så kallade branschdialog.

I branschdialogen ingår livsmedelsaktörer med anknytning till offentliga livsmedelsupphandlingen, i rollen som leverantör/producent eller grossist.

Syftet med branschöverenskommelsen är att etablera praxis på centrala områden inom livsmedelsupphandlingen och därigenom skapa förutsättningar för "den goda affären" – hela upphandlingskedjan igenom.

Branschöverenskommelsen är ett levande dokument. Målsättningen är att den över tid ska kompletteras med nya, angelägna områden. I linje med denna ambition består dokumentet av två delar:

- **Överenskommelse** – områden där aktörerna enats om en gemensam hållning.
- **Diskussionsområden** – frågor där arbetet för en framtida, gemensam hållning pågår.

Parallellt med branschöverenskommelsen tillhandahåller Kost & Näring och föreningens fokusgrupp Upphandling ett egenutvecklat **upphandlingsverktyg** för livsmedel, som riktar sig specifikt till upphandlande myndigheter.



Det digitala verktyget är indelat i sju steg och ger konkreta tips och råd genom hela upphandlingsprocessen: från inledande förberedelser hela vägen till tilldelning och inte minst uppföljning.

Symbolen i form av en skiftnyckel hänvisar på följande sidor direkt vidare till relaterat innehåll i upphandlingsverktygets olika delar.

Såväl upphandlingsverktyget som branschöverenskommelsens egen sida återfinns på: upphandling.kostochnaring.se

Följande företag och organisationer står bakom v. 3.1 av branschöverenskommelsen, och benämns i det följande som "branschen" respektive "branschens aktörer":

Arla Foods	Orkla Foods Sverige
Findus	Paulig Pro
Greenfood/Ewerman	Quorn Pro
Gunnar Dafgård	Scan Sverige
Kost & Näring	Skånemejerier Storhushåll
Lantmännen Cerealia	Svensk Cater
Martin & Servera	Unilever Food Solutions
Menigo	

Överens- kommelse

Områden där branschen enats om en gemensam hållning.

1. Begränsa mängden dokumentation vid upphandlingar – prioritera det som är av vikt



3. Upphandlingsdokumentet

Upphandlande myndighet ska undvika att begära in dokumentation av sådant slag som inte är avgörande för en korrekt utvärdering av inkomna anbud. Istället ska kompletterande dokumentation från anbudsgivare i möjligaste mån begäras in först då ett konkret behov uppstår, exempelvis inför tilldelningsbeslut.

2. Definitioner rörande sortimentsförändringar och upphandlat sortiment



3. Upphandlingsdokumentet

För att säkerställa att branschens aktörer lägger en och samma betydelse i centrala begrepp läggs följande definitioner fast:

Utgående vara: Antingen har producenten/leverantören upphört att tillverka produkten eller så har produkten – efter överenskommelse med upphandlande myndighet – tagits bort från avtalet.

Avtalad ersättningsvara: På grund av långtidsrestning, bristsituation, säsong eller liknande kan grossisten/leverantören under en längre tid inte leverera en vara. Efter överenskommelse med upphandlande myndighet ersätts därför varan med en annan, likvärdig vara.

Tillfällig ersättningsvara: Grossisten/leverantören har tillfällig brist i lagret och ersätter med annan vara, efter överenskommelse med beställaren.

Vid "utgående vara" samt "avtalad ersättningsvara" aviseras en sortimentsförändring. Då restning sker i samband med leverans klassas varan som "tillfällig ersättningsvara".

3. Ökad tillämpning av Request for Information, RFI

De elektroniska upphandlingssystem som idag används i de allra flesta livsmedelsupphandlingarna erbjuder funktionalitet för remissförfarandet RFI, Request for Information. Med RFI kan upphandlande myndighet öppet och transparent delge potentiella anbudsgivare ett utkast till förfrågningsunderlag och få in eventuella synpunkter på detsamma – innan beslut fattas om upphandlingsform och det slutgiltiga förfrågningsunderlaget skickas ut. Tack vare RFI kan onödiga fel och misstag undvikas. Det stärker kvaliteten i upphandlingen, vilket i sin tur kan bidra till att minska antalet överprövningar.

Branschens aktörer har enats om att i högre utsträckning än tidigare tillämpa RFI som en del i arbetet med förfrågningsunderlaget.

2. Behovs- och marknadsanalys

4. Annonseringstid minst 60 dagar

För att anbudsgivare ska hinna hantera och komma in med anbud ska annonseringstiden vara minst 60 dagar, vilket är fler dagar än den annonseringstid som LOU kräver. En längre svarstid minskar risken att svar uteblir på vissa positioner eller att onödiga fel uppstår på grund av tidsbrist. Resultatet är bättre och mer genomtänkta anbud.

4. Annonsering

5. Frågor och svar

Sena eller uteblivna svar vid frågeställande försvårar arbetet med anbudet och riskerar att försämra livsmedelsupphandlingen som helhet. Aktörerna har därför enats om följande:

4. Annonsering

Sista dag för för anbudsgivaren att ställa frågor. Senast 14 dagar innan sista dag för anbudsinlämning.

(Fortsättning på nästa sida)

Överenskommelse, forts.

Svarstid vid ställda frågor, huvudregel. Upphandlande myndighet bör under annonseringstiden sträva efter att ge svar på frågor ställda av potentiella anbudsgivare inom 2–4 dagar.

Svarstid vid ställda frågor, tillägsregel. Sista dag för upphandlande myndighet att ge svar på ställda frågor ska alltid vara senast 7 dagar innan sista dag för anbudsinlämning.

6. Avtalsspärr i samband med tilldelning 20 dagar

För att ge anbudsgivarna tillräcklig tid att granska fattade tilldelningsbeslut – och därigenom minska risken för begäranden om överprövningar – bör avtalsspärren efter tilldelning sättas till 20 dagar, att jämföra med den lagstadgade avtalsspärren om minst 10 dagar.

7. Hållbarhetstider

Trappa för färskvaror, frysvaror och kolonialvaror:

Observera att hållbarhetstrappan *inte* omfattar färsk frukt och grönt eller färsk fisk. För detaljer, se punkt 2, "Vägledning för specifika varugrupper" under överenskommelsens sista avsnitt, Diskussionsområden.

Hållbarhetstid från tillverkningsdag	Krav på minst antal dagar kvar, räknat från och med leveransdag
Upp till 12 dagar	5 dagar
13–30 dagar	7 dagar
31–90 dagar	14 dagar
91–300 dagar	30 dagar
Över 300 dagar	90 dagar

8. Prisjusteringar

Vid verifierade kostnadsförändringar för produkter i form av prisjustering i kronor och ören av producent/leverantör kan prisjustering ske under avtalsperioden.

Prisjusteringar kan göras första måndagen i februari, maj, september och november. Om en prisjusteringsdag infallit mellan offererat pris (basprisdagens pris) och avtalsstart, bör prisjustering godkännas. Avseende justeringar av pris på färskt kött kan upphandlande myndighet istället välja att använda sig av prisjusteringar månadsvis.

9. Bakomliggande bevisning av hållbarhetskriterier

Nedanstående är en sammanfattning. För att ta del av överenskommelsen i sin helhet på detta område, besök: upphandling.kostochnaring.se

För att en leverantörsförsäkran ska anses som tillräckligt bevis på att en produkt uppfyller Upphandlingsmyndighetens hållbarhetskriterier, räcker det inte att enbart kryssa i att kraven är uppfyllda. Leverantören ska kunna uppvisa giltiga och relevanta bevis på att kraven uppfyllts genom hela (under-)leverantörskedjan, enligt något av följande tre scenarier:

Scenario 1. Anbudslämnare eller leverantör offererar en produkt vars hållbarhetsprestanda bevisas av: a) Tredjepartscertifiering, b) Vedertagen standard/branschstandard eller c) Information om råvarans ursprungsland.

Scenario 2. Bevisning då scenario 1 inte är tillämpligt, eller där ställda krav går längre än nationell lagstiftning och/eller certifiering/standard: Andrahands-certifiering/kontroll utförd av en extern, oberoende organisation.

Scenario 3. Bevisning då varken scenario 1 eller 2 är tillämpligt: a) Dokumentation från grossist/leverantör som visar hur interna rutiner säkerställer att en offererad produkt uppfyller ställda krav, i vissa fall tillsammans med b) Komplettering med underleverantörsförsäkran, om dokumentation av interna rutiner inte kan anses utgöra tillräckligt bevisning.

10. Tid från avtalstecknande till avtalsstart minst 90 dagar

För att säkerställa effektivitet, kvalitet och rimliga förutsättningar för både anbudsgivare och upphandlande myndighet är det viktigt att tiden mellan avtalstecknande och avtalsstart är tillräckligt lång.

Mot den bakgrunden har aktörerna enats om att tiden mellan avtalstecknande och avtalsstart bör uppgå till minst 90 dagar.

6. Tilldelning

3. Upphandlingsdokumentet

3. Upphandlingsdokumentet

3. Upphandlingsdokumentet

Nytt i version 3.1

3. Upphandlingsdokumentet

Diskussions- områden

Frågor där arbete för en framtida, gemensam hållning pågår.

1. Prisjusteringar, fortsatta diskussioner

Diskussionen fortsätter kring kompletteringar av branschöverenskommelsens punkt 8 (se föregående uppslag).

2. Vägledning för specifika varugrupper

Vilka aspekter är särskilt viktiga vid upphandling av specifika varugrupper, och var är behoven av samsyn som störst? Utveckling av konkreta vägledningar där färsk frukt och grönsaker är först ut bland varugrupperna.

3. Prognoser

Så länge de digitala systemen hos producenter, grossister och i köken inte kommunicerar med varandra riskerar köken att stå utan varor – trots att ordern placerats med god framförhållning. Vad behövs för att förbättra systemintegrationen och säkerställa att rätt kommunikation når rätt aktör i kedjan, i rätt tid?

Följande företag och organisationer står bakom v. 3.1 av branschöverenskommelsen:

ARLA
PRO.



GREENFOOD

Dagbärds



Kost & Näring
EN BRANSCHÖVERENSKOMMELSE

Lantmännen
Cerealia

martin&servera

menigo
En del av Sysco

Orkla
Foods Sverige

PAULIG PRO

Quorn PRO
Powered by Quornity

SCAN SVERIGE



Svensk
Cater

Unilever
Food
Solutions

Initiativtagare till branschöverenskommelsen
för upphandling av livsmedel är:



För Sveriges viktigaste måltider.
www.kostochnaring.se