



Udbud og Indkøb, den 28. oktober 2016

Indkøbspraktikantens åbenbaringer

Ællingen, der blev til en svane og nu er frontløber på økologi

Anders sidder med et rundstykke i hånden og læser avisen. Overskriften er; "Ældreområde Nord etablerer et økologisk bageri". Han læser lidt videre; "Økobageren er blevet etableret i foråret 2016 som et led i en proces hen mod at kunne servere mere økologisk mad for kommunens ældre, udtaler koordinator Gitte Horn Pedersen".

Hende har jeg da hørt om, det må jeg da lige prøve at spørge ind til i morgen på kontoret, tænker Anders.

Dagen efter snakker Anders med sin kollega Dennis om artiklen og spørger; "hvordan er det nu med hende Gitte? Jeg synes, jeg har hørt om hende før?"

Dennis fortæller en historie om engang for flere år siden, hvor han hjalp Gitte med at lave standardlister. Gitte insistere på at få en Gråsten ketchup på listen, og da han spurgte hende, hvorfor hun ville have lige præcis dén ketchup og ikke den fra Dansk Cater, som var på tilbudslisten og betydeligt billigere, lød svaret "den har vi altid købt, for det plejede min leder at gøre, og hun var fra Sønderjylland". Om det lige præcis var den oplevelse, der gjorde udslaget, ved Dennis ikke, men sidenhen er der sket meget på indkøbsområdet i Område Nord.

Det lød spændende, tænkte Anders, dér er da nogen, der har formået at ændre sine vaner godt og grundigt. Anders' anden kollega Camilla tilføjer, at Område Nord fornyeligt har henvendt sig til Udbud og Indkøb for at få hjælp til at lave en statistik, der viser udviklingen i indkøb af økologiske fødevarer. Statistikken viser, at fra 1. halvår 2015 til 1. halvår 2016 har Område Nord øget sin **økologi-procent fra 8,5% til 26,3%** samtidig med, at de faktisk har **sparet 12,5%** på deres indkøb af fødevarer. Deres e-handelsprocent er i perioden **steget fra 43% til 97%**. Hvordan har alt dette kunnet lade sig gøre? Anders' nysgerrighed er vakt, og han beslutter sig for at undersøge historien nærmere.

Anders tager kontakt til Gitte, og over en kop kaffe får han fortalt en fantastisk historie om vilje, interne kampe, engagement, lyst til udvikling, ledelsesmæssigt fokus og i sidste ende succes. Den historie vil han ikke snyde jer for.

Tilbage i 2010 var Gitte en helt almindelig ernæringsassistent i Åbakkens køkken. Da hendes leder stoppede, fortalte det administrative personale, at nu skulle de til at e-handle igennem kommunens e-handelssystem. De kastede sig med krum hals ud i opgaven – og var vist også ret tæt på at knække nakken i forsøget – men de kløede på. Det første frø blev sået i forhold til optimering af indkøb og sortimenter.

I 2012 blev Dorthe Niss blev ansat som ernæringsleder i Område Nord. Hun kunne se en idé i i højere grad at ensarte indkøbene i de syv køkkener, som findes i Område Nord. Og eftersom Gitte var gået hen op blevet virkelig skrap til e-handel og standardlister, blev det hendes opgave at koordinere. Der blev sat gang i en proces med at trimme sortimentet for hele Område Nord. Ud med dyre fabrikskager, og ind med varer, som levede op til ernæringsmæssige krav og samtidig med fokus på kvalitet, pakningsstørrelser og pris. Gitte oprettede det, som i daglig tale går under "Butik Nord", som er den samling af standardlister, som indkøberne må benytte sig af. Dorthe Niss traf beslutning om, at alle køkkenmedarbejderne kun skulle bestille igennem *Indkøbscentralen*, og Gitte tog på rundtur i alle køkkener, hvor de blev side-mandsoplært i at e-handle, bruge standardlisterne og varemønstrene. Nu skulle de i gang.

Ensretningen af sortimentet gik dog ikke rent ind hos alle indkøberne lige med det samme. Gitte holdte masser af møder, hvor hun med konkrete eksempler fik vist, at det altså godt kan betale sig at købe en leverpostej på tilbudslisten fremfor en udenfor tilbudslisten. Dorthe havde ledelsesmæssigt fokus på indkøbsprocessen, og ulydighed kunne godt koste en tjenstlig samtale. Henad vejen har alle accepteret at bruge systemet og det sortiment, som er udvalgt.

Efterhånden som der kom styr på sortimentet og e-handel, så voksede ambitionerne, og i 2015 gik Område Nord i gang med en omlægning til mere økologi. Det har været en krævende proces, fordi der ikke var afsat ekstra penge til at købe mere økologisk, og derfor måtte de tænke nyt: Der skulle tænkes i, hvilke varer der gav mest økologi for pengene, og her kom sortimentsstyringen virkelig til sin ret. Samtidig skulle meget mere mad laves fra bunden, fordi økologiske halvfabrikata er dyre, og i den forbindelse blev idéen om øko-bageren født.

Økobageren startede op i april 2016 og er nu også begyndt at levere til kommunale institutioner udenfor Område Nord, og ambitionen er at levere til de andre ældreområder på sigt. Derudover jagter Område Nord nu et økologisk spisemærke til alle dets caféer og boenheder.

Område Nord har altså fået mere økologi for pengene ved at styre indkøbsprocessen og fokusere på sortiment og samtidig ensartet og højnet kvaliteten i den mad, der bliver serveret for de ældre. Dét er virkelig godt gået. Anders er temmelig imponeret. Tænk hvad vilje, ambitioner, ledelsesmæssigt fokus og samarbejde kan føre til. Dét er da et eventyr værdigt. Svanen er kommet til.