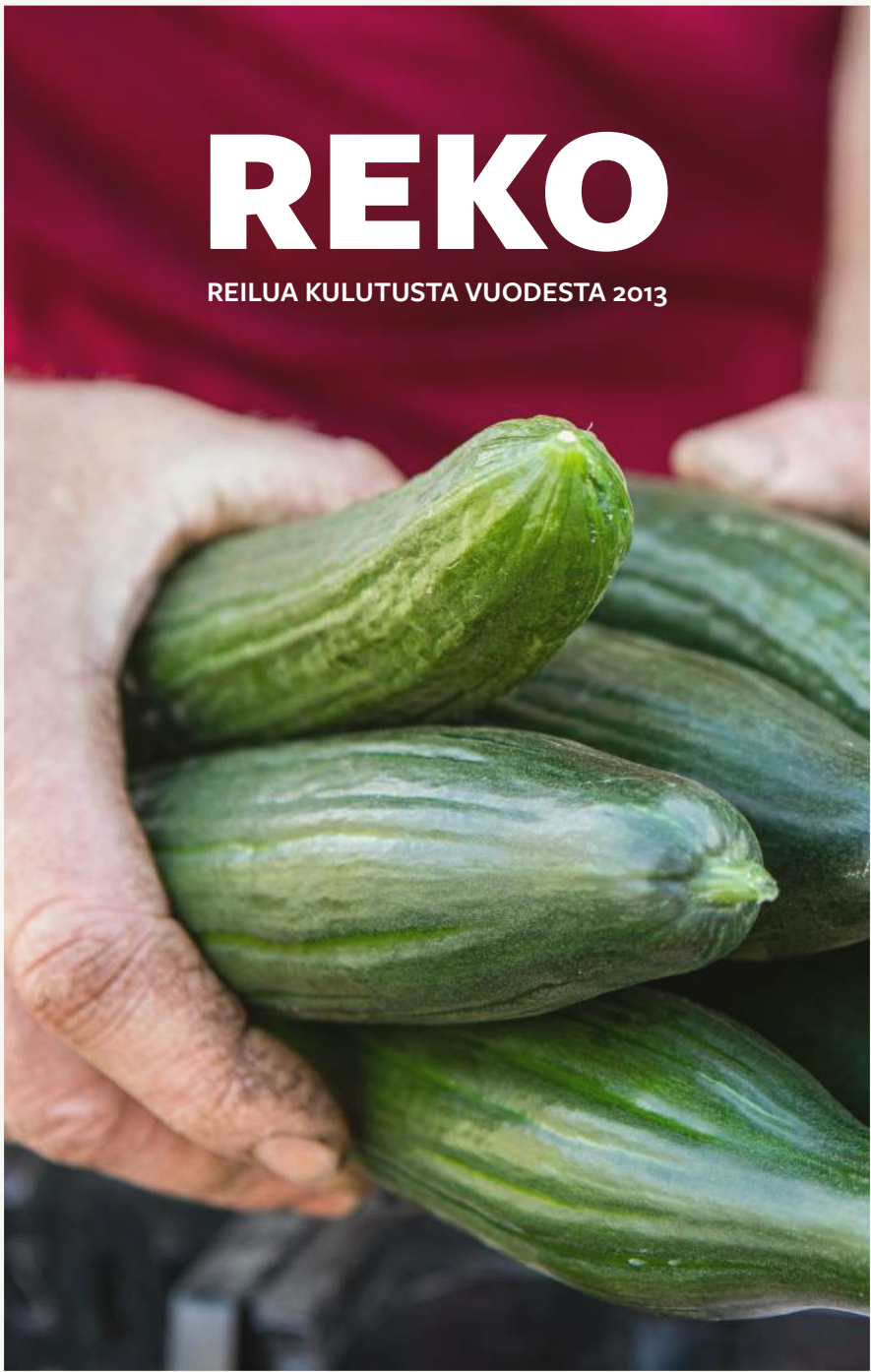


REKO

REILUA KULUTUSTA VUODESTA 2013





Sisältö

Tervetuloa Pohjanmaalle	6
Ensimmäinen REKO-rengas	10
REKO – Näin se toimii	22
Innovaattori Thomas Snellman	28
Tutkimus – REKO houkuttelee naisia	36
REKO, taikuutta ja toivoa	46
Anne Ekstrand: REKO on minun sienimetsäni	50
Näin REKO syntyi meillä	52
Tulevaisuus – Jatkuvaa muutosta	78
Kirje tuottajalta	81
Thomas Snellman: Velvollisuuteni on olla käytettävissä	82
Lähteet	84



REKOn tarina

REKO on pohjalainen, koko maailman valloittanut suoramyyntijärjestelmä. Kun luomuviljelijä Thomas Snellman Pedersöresta esitteli ideansa maataloustuotteiden suoramyyntistä, monet suhtautuivat epäillen. Mistä asiakkaat löydettäisiin ja kuinka myynti järjestettäisiin?

Nykyisin REKO-renkaat ovat arvostettu konsepti, jonka mukaisesti tuottajat myyvät tuotteitaan suoraan asiakkaille – ilman byrokratiaa, välikäsiä tai pitkiä kuljetuksia. REKO lanseerattiin oikeaan aikaan ja se onnistui vastaamaan muuttuneeseen kuluttajakäyttäytymiseen ja toiveeseen paikallisesti tuotetuista, puhtaista elintarvikkeista. Nykyisin REKO-piirejä on yli 600 ja niihin kuuluu yli kaksi miljoonaa jäsentä 14 eri maassa. Lukumäärä kasvaa edelleen ja perustaja Thomas Snellman on kysytty luennoitsija erilaisissa maatalouteen liittyvissä tapahtumissa.

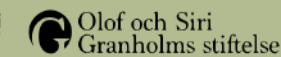
NYT ON AIKA kertoa REKOn tarina. Miten konsepti toimii, kuinka ensimmäinen rengas perustettiin, minkälaisiin haasteisiin matkan varrella on törmätty ja keitä asiakkaat ovat? Mitä REKO on tänä päivänä ja kuinka perustaa oma rengas? Kerromme myös Pohjanmaan maailmankartalle asettaneen Thomas Snellmanin, Karbyn kylästä kotoisin olevan luomuviljelijän tarinan.



REKO
REILUA KULUTUSTA VUODESTA 2013

JULKAISIJA: Thomas Snellman
TUOTANTO: Sonja Finholm, Alfred Media
SUOMENKIELINEN KÄÄNNÖS: Päivi Jokitalo
KUVAT: Eva-Stina Kjellman
PAINO: Forsberg Printed Communication, 2021

JULKAISUN TUKIJAT:



TERVETULOA

Pohjanmaalle

Pohjanmaa on kapea ja pitkä maakunta Suomen länsirannikolla. Täällä ihmiset ovat aina elättäneet itsensä maataloudella ja kalastuksella.

POHJANMAA on elinvoimaista maatalousseutua, missä elintarviketuotanto ja -jalostus ovat vahvoja. Pohjanmaa tunnetaan puhtaasta luonnosta ja terveellisistä paikallisista raaka-aineista ja elintarvikkeista, joita saadaan metsästä, pelloilta ja merestä.

Seudun tuottajat tarjoavat mahtavia ja aitoja makuelämyksiä. Suomalaisesta kulttuurista, Ruotsin läheisyydestä ja paikallisista perinteistä syntyy jännittävä yhdistelmä. Myös merellinen perintö on vahva. Kasvukausi on näin pohjoisessa lyhyt, mutta intensiivinen. Kesä- ja heinäkuussa on

valoisaa ympäri vuorokauden, mikä takaa ravinteikkaan sadon ja voimakkaat maut. Talvikuukausina pellot ovat lumen peittämiä, minkä ansiosta puolestaan vältymme monilta sairauksilta ja loisilta.

MAAKUNNAN pohjoisosassa sijaitsee maaseutukunta Pedersöre ja pieni Karbyn kylä, jossa (yhdessä naapurikylä Sundbyn kanssa) on noin 350 asukasta. Täällä Thomas Snellman on syntynyt ja kasvanut ja täällä hän nykyisin toimii luomuviljelijänä – vain kivenheiton päässä kotitalostaan.



"OLEMME ELÄNEET Pedersöressä sopusoinnussa luonnon kanssa yli 670 vuotta ja oppineet arvostamaan puhtaita tuotteita. Pitkä historiamme on opettanut meille sen, että on tärkeää pyrkiä kaikessa toiminnassamme pitkäaikaiseen kestävään kehitykseen – ekologisesti, sosiaalisesti, kulttuurisesti ja taloudellisesti. Pidämme yrittäjyyttä ja innovaatiokykyä vahvimpina resursseinamme. Tältä pohjalta syntynyt REKO osoittaa, että vahva ja kestävä visio voi kasvaa maailmanlaajuiseksi liikkeeksi."

STEFAN SVENFORS
Kunnanjohtaja, Pedersöre



"POHJANMAALLA vallitsee vahva yrittäjähengi ja meillä on pitkät perinteet ryhtyä toimeen ja auttaa muita tarpeen tullen. Pohjanmaa on yksi niistä Suomen maakunnista, joissa luomuviljely on nopeimmin saanut jalansijan. Myös paikallisyhteisön kehittämisestä ollaan täällä erittäin kiinnostuneita. Olemme avoimia uusille ideoille ja REKO on hyvä esimerkki siitä, kuinka onnistunut konsepti voi levitä Pohjanmaalta koko maailmaan."

KAJ SUOMELA
Maakuntajohtaja, Pohjanmaan liitto





ENSIMMÄINEN

REKO-rengas

Täällä Pietarsaassa kaikki alkoi, heinäkuuisena torstai-iltana 2013. Luomuviljelijä Thomas Snellman halusi luoda uudenlaisen järjestelmän elintarvikkeiden myyntiin suoraan kuluttajille. Järjestelmän, joka olisi sekä joustava että helposti hallinnoitava.

ELINTARVIKETUOTANNON teollistumisen myötä myös elintarvikkeisiin liittyvät skandaalit ovat seuranneet toinen toistaan. Tapauksissa on ollut kyse niin myrkyllisestä kiinalaisesta maidosta kuin naudanlihasagnesta, joka osoittautui sisältävän hevosenlihaa. Euroopassa asiaan havahduttiin erityisesti hullun lehmän taudin yhteydessä 1990-luvun alussa. Tähän voidaan lisätä myös puutteelliset ja virheelliset tuotemerkinnät, väärät tuoteselosteet ja harhaanjohtava markkinointi. Kehen voimme oikeastaan luottaa? Ruoka on välttämättömyys ja sen tulisi olla itsestäänselvyys. Nykyisin on kuitenkin vaikeaa pysyä selvillä siitä, mitä syömmme. Miten tähän on tultu ja kuinka voimme palata luonnolliseen, kestävään ja terveelliseen elintarvikkeiden kulutukseen?

Luomuviljelijä ja REKO-toiminnan perustaja Thomas Snellmanin kohdalla kaikki alkoi halusta voida ostaa puhtaita, paikallisesti tuotettuja elintarvikkeita. Suomessa-kin kehitys on kulkenut kohti entistä keskittyneempää kauppaa, jossa kaksi suurta ketjua ohjailee tarjontaa – ja samalla myös sitä, mitä syömmme.

Hänen osaltaan kyse oli myös maanviljelyn selviytymisestä, myös pienimpiä tuottajia hyödyttävän järjestelmän kehittämisestä. 2010-luvun alussa monet maanviljelijät lopettivat toimintansa huonon kannattavuuden takia. Pahimmillaan lopetettiin viisi tilaa päivässä.

Lokakuussa 2012 Thomas Snellman kävi

tapaamassa hyvää ystäväänsä Jacques Meyeriä Ranskan maaseudulla. Matkan aikana he vierailivat muun muassa paikallisella AMAP-elintarviketorilla Doué-la-Fontainen kaupungissa. AMAP (*Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne*) on kuluttajien ja tuottajien yhteinen verkosto, jota voi kuvailla markkinapaikaksi, jolla kaupoista on jo sovittu ja josta ostaja noutaa ennalta tilatut ja maksetut tuotteet.

Tuottajat kokoontuvat yleensä kerran viikossa tiettyyn kellonaikaan, tiettyyn paikkaan. Järjestelmä rakentuu tilauksille. Kuluttaja sitoutuu ostamaan tietyn tuotteen ja tietyn määrän vähintään puolen vuoden ajan. Näin tuottajalle ei synny hävikkiä.

Asiakkaita ilmaantui vähitellen, ihmiset tulivat noutamaan tilaamansa maataloustuotteet. Useimmat hänen torilla tapaamistaan ostajista olivat lapsiperheitä ja yksi menestystuotteista oli maito. Eräs maitotilallinen kertoi myyvänsä 15 000 litraa maitoa vuodessa AMAPin kautta ja saavansa lisäksi kolme kertaa paremman hinnan kuin tavallisten myyntiväylien kautta.

”Ymmärsin heti, että idea oli loistava ja tässä oli malli, jota oli kehitettävä eteenpäin.”

Koti-Suomessa Thomas Snellman mietti pitkään, miten suurmyymälöiden valta-asemaan pääsisi käsiksi ja paikallisten tuotteiden ostaminen tehtäisiin kuluttajille helpommaksi. Viime vuosikymmeninä suoramyynti tuottajilta kuluttajille oli huomattavasti vähentynyt samalla kun yhä useam-

REKO-RENKAIDEN TILASTOT

mat kuluttajat olivat alkaneet kysellä paikallisesti tuotettuja luomuelintarvikkeita – turhaan. Kotonaan Karbyssä hän ryhtyi etsimään tietoa verkosta. Miten asiat toimivat muissa maissa, oliko olemassa muita ranskalaista AMAPia muistuttavia järjestelmiä? Hän löysi yksittäisiä hankkeita, tuottajatoreja ja ruokaosuuskuntia, jotka olivat testanneet erilaisia myyntikanavia, mutta mikään järjestelmä ei ollut lyönyt itseään läpi. Seuraava askel oli selvittää, salliko Suomen elintarvikelainsäädäntö hänen kaavailemansa kaltaisen suoramyynnin. Thomas Snellman työskenteli tuolloin EkoNU-hankkeen projektikoordinaattorina ja otti yhteyttä kollegaansa, yritysneuvoja ja ruoka-asiantuntija Jonas Haraldiin Yritystalo Dynamossa.

SIINÄ MISSÄ THOMAS SNELLMAN on visionääri ja keulakuva, Jonas Harald on byrokraatti, joka tuntee tarkasti elintarvikelainsäädännön. Hän on työskennellyt terveystarkastajana ja tietää, kuinka viranomaisviidakossa toimitaan. Vaikka hän kuinka väenteli ja käänteli ideaa, konseptille ei löytynyt esteitä, ei mitään, mihin viranomaiset voisivat puuttua. Suomen lainsäädännön mukaan yksityishenkilöillä ja pienryrittäjillä on oikeus myydä omia tuotteitaan ja jokainen myyjä vastaa itse omien mahdollisten verojensa maksamisesta ja tulojensa ilmoittamisesta. Kysymys, joka toistui usein heidän ollessaan yhteydessä eri viranomaisiin, koski toiminnan vastuuta. Koska kauppa kuitenkin tapahtuu suoraan tuottajan ja kuluttajan välillä ja liiketoimet ovat yksittäisiä, ei ole olemassa

myyntiä rajoittavaa lainsäädäntöä. REKO on kuluttajavetoinen malli, ei kauppapaikka, vaan kohtaamispaikka, jolla tapahtuu useita yksittäisiä liiketoimia.

Aivan kuten Thomas Snellman, myös Jonas Harald oli haaveillut järjestelmästä, joka haastaisi keskitetysti johdetun kaupan ja vastaisi kuluttajien tarpeisiin. Yritysneuvojana hän oli tavannut useita tuottajia, jotka kaikki toivoivat voivansa myydä tuotteitaan suoraan asiakkaille, mutta mikään malli ei toistaiseksi ollut sitä mahdollistanut. Kaikki siihenastiset yritykset olivat lisäksi lähenteet tuottajien tarpeista. Niissä oli pyritty vakuuttamaan kuluttajat siitä, että heidän pitäisi ostaa paikallista ja paikallista maanviljelijää tukeakseen heidän tulisi ostaa tiettyjä tuotteita. Samaan aikaan myös perinteinen torikauppa oli hiipumassa. Tässä Jonas Harald näkikin Thomas Snellmanin esittelemän mallin edustaman uudenlaisen ajattelun ja ainutlaatuisuuden: REKOssa on kokonaan kyse kuluttajasta, siitä mitä ostajana haluat ja kuinka olet valmis toimimaan saadaksesi haluamasi tuotteet.

Thomas Snellman ja Jonas Harald päättivät yrittää lanseerata oman suoramyyntijärjestelmänsä. Ensimmäinen suunnittelukokous pidettiin tammikuussa 2013. Asiasta kiinnostuneita kuluttajia kutsuttiin mukaan paikallislehden ilmoituksella. Kokoukseen tuli runsaasti osallistujia, kaikkiaan yli 50 henkeä, ja samana iltana perustettiin ensimmäinen työryhmä. Hanke käynnistyi osana EkoNU-kehityshanketta, yhteistyössä Foodia-artesaaniruokatoiminnan kanssa. Vuoden 2013 alussa reilun kulutuksen REKO-konsepti oli valmis esiteltäväksi. Mal-

”REKO on meille kaikki kaikessa. Pyöritämme maatilaosuuskuntaa ja REKOn ansiosta voimme toimittaa tuotteita kahdeksaan eri kaupunkiin. Myynti on nopeaa ja tehokasta, eikä pieni tilamme olisi varmasti selvinnyt ilman REKOA. Tänä vuonna olemme myyneet suurimman osan tuotteistamme renkaiden kautta ja loput suoraan tilalta. Liikevaihto näyttää asettuvan noin 500 000 euroon.”

TORE JARDAR SKJØNSHOLT WIRGENES
Maanviljelijä, Virgenes Andelsgård, Norja

lia otettiin ranskalaisesta AMAPista. Kehittäjät loivat järjestelmän, jossa käytetään kirjallisia sopimuksia ja tilauksia, joissa ostajat ja myyjät sopivat etukäteen tuotteista, niiden määristä ja toimitusajoista.

Tuotevalikoima herätti keskustelua ja saatavilla olevia tuotteita ja viikottaisen kassin sisältöä ja kokoa pohdittiin. Vähitellen kiteytyi konkreettinen ehdotus: asiakkaat voivat tilata erikokoisia ja -hintaisia koreja ja tilauskaudeksi päätettiin kaksi kuukautta. Maksu tapahtui kerran kuussa, ennakoon.

Aluksi myyjä ja ostaja tekivät kirjallisen sopimuksen. Määristä ja hinnoista sovittiin, samoin noutoajoista ja -paikoista, alkuperäisen ranskalaisen toimintamallin mukaisesti. Käytännön kysymyksiä varten perustettiin myös Facebook-ryhmä, mikä vähitellen loi perustan REKOn menestykseen johtaneelle kehitykselle. Kuluttajat ostivat mielellään tuotteita ilman jatkuvaa tilausta ja kaupankäynti siirtyi melko pian Facebookiin. Ryhmässä tuottajat voivat tarjota kulloinkin saatavilla olevia tuotteita. REKO-nimi suojattiin merkityksellä se kaupparekisteriin, jotta nimitystä ei hyödynnettäisi kaupallisiin tarkoituksiin. REKOssa on ainutlaatuista se, että se on täysin maksutonta.

ENSIMMÄINEN REKO-renkas käynnistyi Pietarsaareissa ja torstaina 6.7. järjestettiin ensimmäinen jakelu pysäköintipaikalla aivan keskustan tuntumassa. Jakeluun osallistui kourallinen tuottajia ja tarjolla oli perunoita, kananmunia, leipätuotteita, tilliä, korianteria, lehtisalaattia, retiisejä, porkkananippuja, kelta- ja punasipulia, mansikoita, maissia, japanilaista kurkkua, vadel-

”Ymmärsin heti, että idea oli nerokas ja halusin kehittää sitä edelleen.”

THOMAS SNELLMAN

mia, naudanlihaa, omia makkaroita ja perunoita. Muun muassa perusvihanneksista, kalasta ja hunajasta oli vielä puutetta ja työryhmä sopi ottavansa yhteyttä useampiin tuottajiin. Muutamassa viikossa vielä kymmenen tuottajaa oli osoittanut kiinnostusta myyntiin ja seuraava jakelu olikin huomattavasti monipuolisempi. Pietarsaaren rengas on alusta saakka toiminut mallina ja foorumina toiminnan kehitykselle.

Neljä viikkoa myöhemmin Vaasassa käynnistyi toinen ringki ja maine kiiri nopeasti myös muualle maahan. Pian myös Vesilahdella, Kruunupyysä, Kristiinankaupungissa ja Maarianhaminassa oli omat renkaat ja erityisesti Ahvenanmaan rengas kasvoi nopeasti. Jo seuraavana keväänä pidettiin tiedotustapaaminen Länsi-Uudella maalla yhteistyössä *Hyvää ruokaa Länsi-Uudella maalla (Bra mat i Västnyland)* ja *Västankvarn – länsiusimaalainen ravinnonlähde (Västankvarn – en västnyländsk mat-*

källa) -lähiruokahankkeiden kanssa. Jakelu-
paikoiksi ajateltiin Hankoa, Inkoota ja Raa-
seporia. Ensimmäiset jakelutilaisuudet jär-
jestettiin Pohjassa ja Inkoossa juuri ennen
pääsiäistä 2014. Pohjassa myynnissä oli hu-
najaa, omenamehua, kurkkua, perunoita,
lihaa ja jauhoja. Tarjolla oli myös eksootti-
sempia tuotteita kuten koivunmahlaa, sekä
maustamatonta että mustilla viinimarjoilla
maustettua. Kaikki oli tilattu ennakkoon,
konseptin mukaisesti. Västankvarnissa pai-
kalla oli hieman vähemmän tuottajia, mutta
sielläkin tarjolla oli monenlaisia tuotteita ja
lisäksi voi ostaa raakamaitoa. Yksi kävijöistä
kuvaili tapahtuman muistuttavan peräluuk-
kukirpputoria.

Syksyllä 2014 joukko maaseudun kehit-
täjiä kokoontui Kuortaneelle tulevaisuus-
seminariin, jonne Thomas Snellman oli kut-
suttu kertomaan uudesta konseptista:

*"Oli ensimmäinen seminaari-ilta ja koko
sali oli täynnä puheensorinaa. Olin vähän
hermostunut, sekä puutteellisen suomen-
kieleni vuoksi että siksi, että mietin, kuinka
saisin paikallaolijat kuuntelemaan. Samana
iltana Vaasassa järjestettiin jakelu. Puhuin
ensin hetken ja otin sitten esille Vaasan RE-
KOn Facebook-ryhmän ja käytin esimerkkinä
kanamunien myyjää ja hänen tilauksiaan.
Kun kuulijat näkivät kommenttien ja tilaus-
ten määrän, salissa tuli hiljaista. Myöhemmin
samana syksynä olin kiertueella Kankaan-
päässä, Porissa, Raumalla ja Huittisissa ja
kaikilla paikkakunnilla käynnistettiin uudet
renkaat jo samana iltana. Kun Huittisten
valtuustosalissa pidettiin tiedotuskokousta,
vanhempi mies nousi ylös ja sanoi, että tämä
oli ensimmäinen kerta, kun hän näki Face-
bookista olevan jotain hyötyä."*

YHTÄKKIÄ oli luotu yksinkertainen, helpos-
ti saavutettava ja erittäin epäbyrokraattinen
ja itseohjautuva järjestelmä paikallisten
elintarvikkeiden suoramyyntiin. REKO on
joustavampi kuin esimerkiksi osuuskunta
tai ruokatori. Järjestelmä perustuu vapaa-
ehtoisuuteen ja luottamukseen. Yksittäis-
ten rinkiä ylläpitäjät asettavat suuntaviivat

"REKOssa
on kokonaan kyse
kuluttajasta, siitä mitä
ostajana haluat ja kuinka olet
valmis toimimaan saadaksesi
haluamasi tuotteet."

JONAS HARALD

sille, kuka voi osallistua ja mitä saa myydä.

REKO myös lanseerattiin juuri oikeaan
aikaan. Samalla kun paikallisten elintarvik-
keiden kysyntä kasvoi, kasvoi myös luon-
toistalouden trendi ja kaikilla tv-kanavilla
näytettiin ruokaohjelmia. Yhtäkkiä ruuan-
laitto puhtaista raaka-aineista omassa keit-
tiossa oli trendikästä. Paljon puhuttiin myös
lisäaineiden vähentämisestä elintarvikkeis-
sa ja yhä useammat aloittivat kotiviljelyn.

Ei kestänyt kauaa ennen kuin konsepti
alkoi levitä myös maan rajojen ulkopuolel-
le. Ensimmäisenä oli vuorossa Ruotsi, missä
ensimmäinen rengas perustettiin Grästor-
pissa syyskuussa 2016. Seuraavana tuli Is-
lanti. Siellä onnistuneella lanseerauksella oli
luonnollinen selitys: islantilaisilta tuottajilta
oli puuttunut toimiva myyntikanava, mutta
REKO tarjosi yhtäkkiä tuottajille heidän tar-
vitsemansa avauksen.

Tammikuussa 2014 Thomas Snellman
kertoí suomalaisesta REKO-toimintamal-
lista kansainvälisessä seminaarissa, joka
järjestettiin Teurastamolla Helsingissä. Heti
puheenvuoronsa jälkeen hän sai kutsun
suorakauppaa käsittelevään seminaariin
Pariisissa. Seminaarin järjesti Urgenci-or-
ganisaatio, jonka tehtävänä on kehittää
suorakauppaa EU:n alueella. Tavoitteena
oli levittää tietoa ja ideoita nostamalla
esille hyviä esimerkkejä suorakaupasta eri
maissa. Seminaari pidettiin La Bergerie de
Villarceaux'n tilalla Pariisin ulkopuolella ja





osallistujia oli kuudestatoista eri maasta. Kolmen päivän ajan keskusteltiin suorakaupan eri malleista ja Thomas osallistui työpajaan sosiaalisen median hyödyntämistä suorakaupassa. Työpaja oli menestys ja herätti runsaasti huomiota. Tämä tapahtui samaan aikaan kuin monessa maassa käynnistettiin erilaisia suorakaupan toimintamalleja, osittain Urgenciksen ensimmäisen kansainvälisen Milanossa 2012 järjestetyn kokouksen tuloksena. Samana päivänä, kun Thomas Snellman palasi Ranskasta, hän sai kutsun Belgiaan ja myöhemmin samana vuonna Etelä-Saksaan Freiburgiin.

REKO on myös hyötynyt merkittävästi median kiinnostuksesta, pelkästään vuoden 2015 aikana Thomas Snellman laski antaneensa 100 lehtihaastattelua. REKOn vaikuttavuus ja nopea leviäminen uusiin maihin selittyy myös yksinkertaisuudella. REKO-renkaan perustamiseen tarvitaan vain muutama kiinnostunut tuottaja ja Facebook-ryhmä.

Sosiaalisen median ansiosta yhteydenpito ja myynnin hallinnointi oli yhtäkkiä helppoa:

"Facebook on yksi onnistumisen syistä. Uutta työkalua ei tarvinnut luoda, vaan kaikki oli valmiina. Tarvitaan ainoastaan joukko kiinnostuneita tuottajia ja kuluttajia. Järjestelmällä on myös suuri etu ranskalaiseen AMA:piin nähden. Vaikka pysyvät kausitilaukset ovat tuottajalle turvallisia, niihin liittyy samaan aikaan paine tuotantovarmuudesta. Ranskalaiset tuottajat ovat kertoneet AMA:pin aiheuttavan stressiä – säästä ja sadosta riippumatta tilaukset on pystyttävä toimittamaan. REKOssa tuottaja päättää itse milloin hän osallistuu ja mitä tuotteita hän tietyllä viikolla tarjoaa."

ONNISTUNUT LANSEERAUS edellyttää yhtä tai useampaa innostunutta avainhenkilöä, mutta kyse on myös rakenteista. Siinä missä REKO-renkaat ovat sekä Ruotsissa että Norjassa kukoistaneet, Tanskassa järjestelmän on ollut vaikea saada jalansijaa useista yrityksistä huolimatta. Thomas Snellmanin

"Facebook on yksi onnistumisen syistä. Meidän ei tarvinnut luoda uutta työkalua, vaan kaikki oli valmiina."

THOMAS SNELLMAN

mukaan tässä tapauksessa kyse on maatalouden kehityksestä. Tanskassa on nykyisin enimmäkseen isoja tiloja ja tuottajia, joilla ei ole tarvetta vaihtoehtoiselle järjestelmälle. Samaan aikaan häntä hämmästyttää, että REKO on vakiintunut Italiassa. Ei kai maassa, jossa on markkinoita ja toreja tarvita uutta järjestelmää?

Vuonna 2016 Thomas Snellman sai kutsun maataloussektorin innovatiivisia tietojärjestelmiä käsittelevään EU-seminariin. Eri puolilla Eurooppaa kehitettiin eri järjestelmiä, joista useimpia hallinnoivat IT-yritykset, joiden intressit olivat kaupallisia. Thomas Snellman sanoo tunteneensa olonsa ulkopuoliseksi, kun monet kuulijoista torjuivat hänen ideansa siitä, kuinka REKO toimii ilman välityspalkkiota, eikä hän itse ansaitse järjestelmällä senttiäkään. Ja samaan aikaan muut osallistujat uskalsivat häidin tuskin esitellä omia ideoitaan, koska pelkäsivät kilpailijoiden varastavan ne. Kuitenkin ainoa konsepti, josta sillä kertaa kirjoitettiin EU-komission uutiskirjeessä oli REKO.

Tällä hetkellä yli sadassa tutkimusraportissa eri puolilla maailmaa mainitaan Thomas Snellmanin nimi ja hänen puheellaan Italian Reggio Emiliassa 2017 järjestetyssä TEDx-konferenssissa on joka kuukausi uusia katsojia. Hän on luonut itselleen foorumin siihen erityisesti pyrkimättä ja ehkä jokseenkin vastahakoisesti. Hänestä on

Renkaiden lukumäärä kasvaa nopeasti



PIETARSAARI

2013: 7 tuottajaa ja 30 jäsentä
2014: 1 200 jäsentä.
2015: 55 tuottajaa ja 4 000 jäsentä.



SUOMI

VUOSI	RENKAITA	TUOTTAJIA	JÄSENIÄ	LIKEVAIHTO
2013	2	15	400	80 000 €
2014	27	750	12 000	2 miljoonaa €
2015	100	2 500	120 000	8 miljoonaa €
2016	150	3 700	250 000	30 miljoonaa €
2019	160	3 500	300 000	25 miljoonaa €
2020	200	3 700	350 000	30 miljoonaa €
2021	210	4 000	435 000	35 miljoonaa €



MAAILMA

2019: 300 rengasta ja 650 000 jäsentä kuudessa maassa.
2021: 14 maata, 600 rengasta ja kaksi miljoonaa jäsentä.

80

prosenttia Pietarsaaren REKOn Facebook-ryhmästä
– 5000 kaikkiaan 6500 jäsenestä – tarkistaa valikoiman kuukausittain.

• Tiedot perustuvat REKO-renkaiden tilastoihin ja Thomas Snellmanin omiin arvioihin.

KUVA: ANNA SNELLMAN



Ensimmäinen REKO-ostos. Hanna Palovuori ostaa leipää Anette Bergvall-Fagerströmiltä.

tullut globaalin REKO-liikkeen keulakuva. Hän on puhunut ministereille, hallituksille ja EU:lle ja hänet on kutsuttu tilaisuuksiin, joista hän ei koskaan osannut edes haaveilla. REKO on toiminut myös uusien hankkeiden vauhdittajana. Tuottajat ovat löytäneet toisensa kokonaan uudella tavalla ja uusia kotiinkuljetuksiin ja suoramyyntiin liittyviä yhteistyökuviota ja yritysideoita syntyy. Thomas Snellman on iloinen, jos hänen järjestelmänsä voi edistää elävää maaseutua ja vahvempaa uskoa tulevaisuuteen tuottajien keskuudessa.

"Toimintamallissa on vielä yksi etu – kukaan ei voi ohjailta tai ostaa REKOa. Iso kysymys on, miksei vastaava järjestelmä syntynyt jossain muualla päin maailmaa. Vastaus on todennäköisesti, että se on niin yksinkertainen, mutta samalla niin nerokas."

REKO on täyttänyt myös Thomas Snellmanin omat tavoitteet – luoda paikallisille tuottajille toimiva myyntikanava. Järjestelmästä on tullut tuottajille tärkeä tulonlähde. Pietarsaaren tilastot osoittavat, että renkaan vuosittainen liikevaihto on 300 000 euroa, joka jakautuu noin 50 tuottajan kesken. Useampiin renkaisiin osallistuvat tuottajat voivat siis vuosittain päästä merkittäviin myyntilukuihin. Myös pienemmät tuottajat raportoivat myyvänsä useilla sadoilla euroilla viikossa, mistä vuositasolla kertyy suuria summia. REKOn ansiosta tuottajilla on myös parempi neuvotteluasema kauppojen suhteen. REKOssa he voivat testata uusia tuotteita ja saada asiakailta välitöntä palautetta; he yksinkertaisesti tietävät, mitkä tuotteet ovat hyviä ja mitkä menevät kaupaksi. ●

Miksi ostat REKOsta?

Vastaukset on poimittu Ekoveran arviointiraportista 2020.
www.ekovera.se

"Haluan tuotteita, joissa ei ole myrkkijä, joita ei ole tuotettu lapsityövoimalla ja joiden ympäristövaikutus ei ole suuri."

"Haluan tukea pieniä yrityksiä, jotka ajattelevat ympäristöä ja tarjoavat hyviä tuotteita."

"Minun ostokseni ovat edellytys myynnin jatkumiselle."

"Tuntuu moraalisesti oikealta ostaa lähellä tuotettua ja suoraan tuottajilta."

"Haluan hyödyttää tuottajia, mutta tilalta toiselle ajaminen veisi liikaa aikaa."

"REKO on ympäristö- ja ilmastoystävällinen ja ilman välikäsiä saa parempaa laatua."

SUORAKAUPPAJÄRJESTELMÄ REKO

Näin se toimii

Lähellä tuotettuja ja tuoreita elintarvikkeita, suoraan tuottajalta käyttäjälle – ilman välikäsiä.

REKO on suomalainen suorakaupan malli, joka toimii tilausjärjestelmänä.

KONSEPTI on yksinkertainen. Tarkoitus on tarjota kuluttajille tuoreita paikallisia raaka-aineita ilman välikäsiä.

REKO-rengas hyödyntää suljettua Facebook-ryhmää. Tuottajat ja kuluttajat, jotka haluavat osallistua, pyytävät jäsenyyttä haluamassaan ryhmässä. Ryhmän ylläpitäjät, yleensä pieni avainhenkilöiden ryhmä, hyväksyvät jäsenyyspyynnöt ja ryhmään pääsyn jälkeen kaupankäynti voi alkaa. Tuottaja julkaisee Facebookissa päivityksen tuotteestaan ja sen saatavuudesta ja kuluttajat teke-

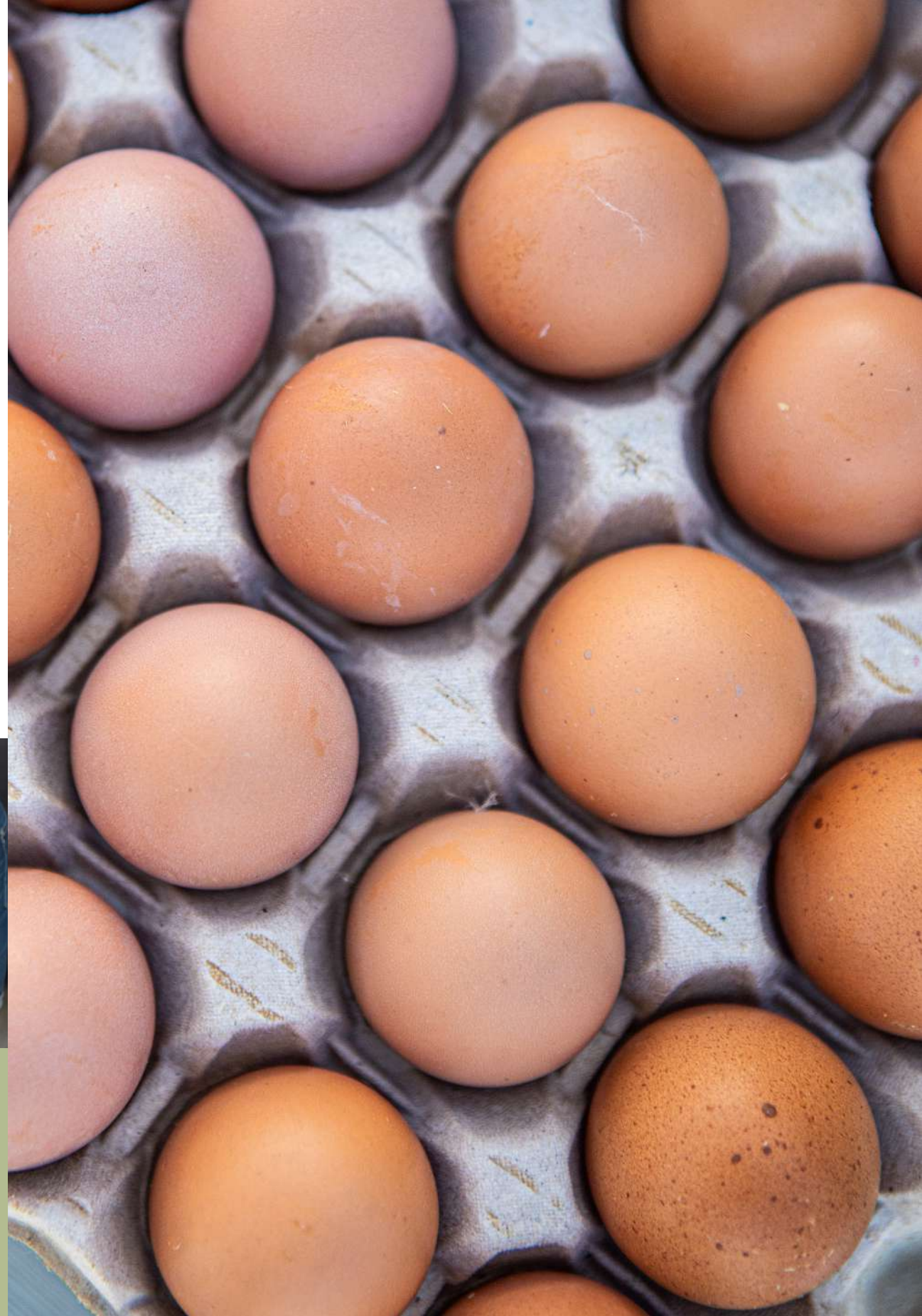
vät tilaukset päivityksen kommentteissa.

Tuottajat ilmoittavat myös, mikä maksutapa heillä on käytössä. Tuottaja toimittaa tilatut tuotteet noudettaviksi ilmoitetulle kohtaamispaikalle sovittuun ajankohtaan – kustannustehokas ja aikaa säästävä malli molemmille osapuolille. Toimitus tapahtuu tavallisesti joka viikko tai joka toinen viikko, ryhmän koosta riippuen. Jakeluaika on noin tunti, kaikki tuottajat kokoontuvat paikalle ja kuluttajat voivat noutaa tilauksensa samalla kertaa useilta tuottajilta.



Yhteiset pelisäännöt

- 1. Ei välikäsiä.** Tuottaja myy itse omat tuotteensa.
- 2. Järjestelmä on ilmainen sekä tuottajalle että kuluttajalle.** Vain tuotteet maksavat.
- 3. Tuottaja on itse vastuussa siitä, että kaikki sujuu oikein ja laillisesti** (esimerkiksi verojen maksaminen ja elintarvikelainsäädännön noudattaminen).





Haluatko oman renkaan?

Tarvitset:

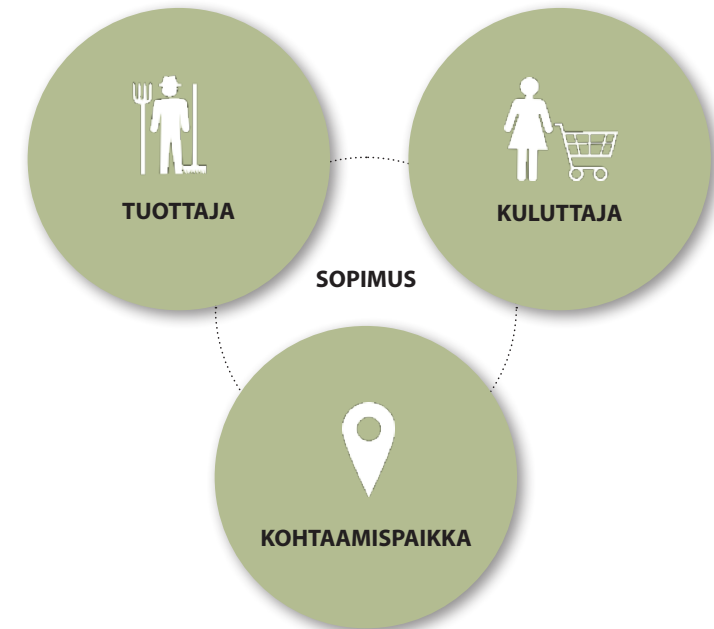
- Muutaman toiminnasta kiinnostuneen **kuluttajan**, jotka muodostavat perustan paikalliselle renkaalle.
- **Paikallisia toimittajia** tärkeimmille raaka-aineille.
- **Kohtaamispaikan**, joka on sekä kuluttajille että tuotteiden toimittajille helposti saavutettava.

Näin pääsette alkuun:

- Perusta Facebook-ryhmä ja kutsu jäseniksi tuottajia ja kuluttajia.
- Päätä toimituksille paikka, viikonpäivä ja ajankohta.
- Päätä, kuinka viestitte ryhmän kesken.

Muista:

- Noudata pelisääntöjä. REKO rakentuu molemminpuoliselle luottamukselle, jota pidetään yllä tiedottamalla ja osapuolten asiallisilla ja hyvillä kohtaamisilla.



Sana REKO

tarkoittaa reilua kulutusta, ruotsiksi *rejäl konsumtion*. **Rekoring** oli vuonna 2017 mukana Ruotsin kieliviranomaisen, Kielen ja kansanperinteen tutkimuslaitoksen, (Institutet för språk och folkminnen) kokoamalla vuosittaisella uudissanojen listalla.

Miksi myydä REKOssa?

Edut tuottajalle:

Saat tuotteillesi markkinat, joilla tavoitat kuluttajat suoraan.

Kenelle?

- Sinulle, joka jo myyt paikallisilla markkinoilla.
- Sinulle, joka viljelet ja tuotat luomutuotteita ja haluat löytää kuluttajia, jotka arvostavat tuotteitasi.
- Sinulle, joka viljelet useita erilaisia kasveja ja haluat mielelläsi kokeilla uusia lajeja.
- Sinulle, jonka tuotanto on pienimuotoista, ehkä sivutoimista tai harrastusluonteista.
- Sinulle, jota kiinnostaa oman tuotannon tai toiminnan käynnistäminen ja haluat kokeilla, miltä se tuntuisi.
- Sinulle, joka kasvatat mehiläisiä, pidät munivia kanoja, olet kalastaja tai tuotat jotain muuta, jonka haluat myydä paikallisesti.
- Sinulle, joka olet pienen mittakaavan elintarvikeyrittäjä, jonka erityistuotteita monet haluavat, mutta tuotteet eivät sovi kauppaketjuihin.
- Jos leivonta tai muu artesaaniruuanlaitto on intohimosi ja voit valmistaa tuotteita myös muille kuin omalle perheellesi.



Miksi ostaa REKOsta?

Edut kuluttajalle:

Voit ostaa paikallisesti tuotettua ruokaa suoraan tuottajilta.

Kenelle?

- Sinulle, joka haluat ostaa tuoretta, hyvää ruokaa edullisesti.
- Sinulle, joka haluat tietää, mitä syöt.
- Sinulle, joka haluat ostaa paikallisia luomutuotteita, joiden alkuperä on tiedossa.
- Sinulle, joka olet kiinnostunut ruuasta, olet utelias ja haluat kokeilla uusia tuotteita sekä uudenlaista tapaa tehdä ostoksia.

Taloudelliset edut

- Saat tuoretta ruokaa edullisesti.
- Et maksa turhista mainoksista ja välikäsistä.
- Ei kustannuksia turhista pakkauksista ja kuljetuksista.
- Tuet paikallista taloutta ja paikallisyhteisöäsi.

Luo uusia kontakteja

- Tapaat ruokasi tuottajat ja voitte ehkä sopia myös vierailusta tilalla.
- Tapaat muita kuluttajia, joilla on samanlaiset arvot ja mielenkiinnon kohteet.
- Voitte jakaa kokemuksia ja ruokaohjeita tai vaihtaa tuotteita.
- Kohtaaminen puolimatassa synnyttää luottamusta ja solidaarisuutta.

Hyväksi ympäristölle!

- Rohkaistumme syömään enemmän vuodenaikojen mukaisesti ja olemaan lähempänä luontoa.
- Vältämme turhat kuljetukset ja pakkaukset.
- Ostamme puhtaat tuotteet tuottajalta, ei anonyymejä kauppatavaroita.
- Käytämme kaiken, mikä tuotetaan. Käyrä porkkana on yhtä hyvä kuin suora!

Sopii hyvin kaikille, jotka pitävät ruuasta

- Tuoreita tuotteita, jotka on korjattu silloin, kun ne ovat parhaimmillaan.
- Jännittäviä, epätavallisia lajikkeita, joita ei saa tukkukaupoista.
- Eläimiä, joita ruokitaan luonnollisella rehulla.
- Artesaaniruokaa, joka on tehty rakkautella ilman turhia lisäaineita.
- Samana päivänä pyydettyä kalaa, mikäli saalis on ollut hyvä.



INNOVAATTORI THOMAS SNELLMAN

Rakkaudesta ruokaan

Thomas Snellman sanoo, että hänellä on ollut onnea. Että elämä on kuljettanut hänet kiinnostaviin tilanteisiin ja hän on saanut tutustua ihmisiin ympäri maailmaa.

THOMAS SNELLMAN kasvoi maatilalla, yhdeksänpäisen sisaruskatraan toiseksi nuorimpana. Kun hän oli kaksivuotias, hänen isänsä sairastui vakavasti ja hänen äitinsä ja vanhemmat sisaruksensa joutuivat ottamaan vastuun tilasta. Perheellä oli lypsylehmiä ja myös Thomas joutui jo varhain olemaan apuna. Hän piti eläimistä ja vähitellen lypsämisestä tuli hänen tehtävänsä. Se ei koskaan tuntunut pakolta, vaan hänestä oli aivan luonnollista olla avuksi.

Thomas Snellman piti koulusta, tai pikemminkin uusien asioiden oppimisesta. Hän kirjoitti ylioppilaaksi ja tähtäsi jatko-opintoihin asevelvollisuuden jälkeen. Armeija-aikana kypsyi kuitenkin päätös ottaa vanhempien maatalo haltuunsa. Hän oli tottunut liikkumaan luonnossa ja tekemään omat päätöksensä. Ajatus pitkistä opinnoista ja elämästä neljän seinän sisällä kirjojen parissa ei houkuttellut.

4.4.1981 hänestä tuli virallisesti maanviljelijä. 1980-luvun alussa suomalaisen maanviljelyn suhteen vallitsi suuri optimismi ja Thomas Snellmanilla oli suuria suunnitelmia. Hän aloitti perheen kahdeksasta lypsylehmästä ja muutamasta vasikasta. Samaan aikaan kotikylässä oli käynnissä uusjako ja Thomas Snellman päätti muuttaa sopivammalle palstalle hieman kauemmas vanhempien kodista. Hän rakensi talon

ja navetan, meni naimisiin, sai neljä lasta ja toimi samaan aikaan aktiivisesti eri tuottajajärjestöissä. 1990 hän luki lehtiartikkelin juuri perustetusta luomuviljelyyn siirtymiseen tarkoitettua tuesta. Hän tunnisti heti, että kyse oli samoista ajatuskuluista kuin hänellä itsellään ja ajatusmalli on täysin samansuuntainen hänen omien arvojensa kanssa. Hän ilmoittautui ja ryhtyi jo samaa vuonna luomuviljelijäksi. Tietoa ei ollut erityisen paljon saatavilla, mutta hän otti selvää asioista sen minkä voi. Ensimmäiset vuodet sujuivat hyvin, sekä taloudellisesti että kasvien suhteen.

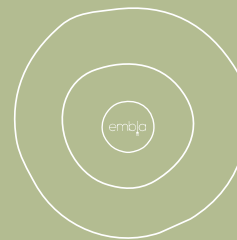
"Kun olin nuori, melkein jokaisella perheellä maaseudulla ja myös monilla kaupunkilaisperheillä oli oma vihannesviljelmä, joka kattoi ainakin osan perheen ruuantarpeesta. Muutamassa vuosikymmenessä kuva muuttui täysin. Suurimittainen tuotanto ja tuottavuus tarjosivat halpaa ruokaa kaikille kuluttajille. Ihmiset alkoivat matkustaa kaukaisiin maihin ja kokivat uusia makuelämyksiä. Kauppa näki voitonmahdollisuuksia eksoottisten tuotteiden tarjoamisessa ihmisille ympäri vuoden. Ruuasta oli tullut globaali kauppatavara, jota kuljetettiin kuluttajille, joilla oli vara maksaa. Tällaisessa fossiilidoupatussa järjestelmässä ympäristö ja kolmas maailma maksavat lopullisen hinnan. Myös omat maanviljelijämme kärsivät.





Thomas Snellman

Lomuviljelijä, maaseudun kehittäjä ja REKOn perustaja
Lomutuotannon tulisielu ja innoittaja Suomessa 1990–2012
Sertifioitu lomutarkastaja 2001–2015
Osa-aikainen projektikoordinaattori EkoNu-hankkeessa 2012–2018



Palkittu konsepti ja mies sen takana

2018: Vuoden Maaseutukasvo Suomessa, Suomen Kylät ry
2017: Vuoden pohjoismainen ruokayrittäjä, EMBLA (katso kuva alla)
2015: Vuoden Lähirookateko, Messusäätiö Helsinki
2014: Foodia Awards

Selvitäkseen monet sijoittavat laajamittaiseen mutta yksipuoliseen tuotantoon. He eivät silti voi kilpailla maiden kanssa, joissa ilmasto on parempi, palkkakustannukset alhaisemmat ja joissa joissakin tapauksissa ryöstöviljelijään rajallisia resursseja. Huolestuneet kuluttajat ja tuottajat näkivät, kuinka yhä yksipuolisempi maanviljely vaikutti vesistöihin, luonnon monimuotoisuuteen ja maaseudun elämään.

Tämän seurauksena muutin oman maanviljelyni lomutuotannoksi. Kanavien löytäminen lomutuotteille oli kuitenkin siihen aikaan vaikeaa. Kaupankäynti oli muuttunut ja pienen tuottajan oli enemmän tai vähemmän mahdotonta saada tuotteitaan kohtuulliseen hintaan suurten kauppa- ja valikoimien, sama koski pieniä kyläkauppoja. Torikauppa lähes hävisi eri puolilta Suomea. Tiedostavat kuluttajat perustivat ruokapiirejä, jotka ostivat lomu- ja lähituotteita. Toiminta oli kuitenkin pienimuotoista ja vaikeaa koordinoida. Suomessa tapahtunut kehitys näkyi myös monessa muussa Euroopan maassa.

NÄIN JÄLKIKÄTEEN Thomas Snellman sanoo, että siirtyminen lomuviljelyyn oli paras päätös, jonka hän on koskaan tehnyt. Hän loi nopeasti itselleen foorumin lomuviljelijänä, eikä pelännyt pistää itseään likoon ja osallistua keskusteluihin. Hän päätti kulkea omaa tietään ja keskittyä siihen, mihin uskoo. Perheen, maanviljelyn ja monien luottamustehtävien täyttämä arki oli kuitenkin rankkaa ja vähitellen hän joutui miettimään asioita uudelleen, pitämään taukoa. Ratkaisuvia olivat oivallus, että lapset tarvitsivat häntä tässä ja nyt sekä kata-

strofaalisen sateinen kesä, joka tuhosi suuren osan sadosta. Lypsylehmät vaihtuivat emolehmiin ja yhtäkkiä hänellä oli taas aikaa paneutua lasten harrastuksiin. Pitkän ja työlään elämänvaiheen jälkeen Thomas Snellmanin piti hidastaa tahtia. Samalla hän halusi muuta ajateltavaa ja ilmoittautui ranskan kielen alkeiskurssille. Hän oli tavannut pari ranskalaista viinintuottajaa maatalousmessuilla ja häntä harmitti, ettei pystynyt kommunikoimaan näiden kanssa. Hän kävi pari kurssia, mutta tajusi ennen pitkää, ettei oppisi kieltä tällä tavalla. Thomas Snellman otti yhteyttä pohjanmaalaiseen Carrefour-toimistoon ja pyysi heitä etsimään ranskalaisen maanviljelijän, joka olisi kiinnostunut suomalaisesta harjoittelijasta. Hän kirjoitti kirjeen, jossa kertoi nelmastaan – oppia ranskaa – ja tarjoutui tulemaan työskentelemään ilmaiseksi ruokaa ja majoitusta vastaan. Tarjoukseen tarttui lammasfarmari Lyonin pohjoispuolelta ja syksyllä 2001 Thomas Snellman matkusti Ranskaan kahdeksi kuukaudeksi.

”Näin jälkikäteen voi tietenkin miettiä, miten fiksu se oli. Kotiin jäi vaimo, joka huolehti sillä aikaa lapsista ja tilasta. Se ei ollut helpo, eikä koko matka olisi onnistunut ilman häntä. Samaan aikaan olen iloinen, että uskalsin. Ranskassa vietetyt kuukaudet avasivat niin uskomattoman monia ovia.”

Hän meni mukaan Saint-Étienne'n yliopiston eurooppalaiseen vapaaehtoisjärjestöjen hankkeeseen ja hänet pyydettiin mukaan myös muuhun toimintaan. Hän on auttanut Suomeen tulevia ranskalaisia opiskelijoita ja luonut laajan verkoston Ranskan maaseutuelinkeinojen parissa.

KUVA: EMBLA



Thomas Snellman kasvattaa edelleen tilallaan lihakarjaa. Nykyisin myös monet muut asiat pitävät hänet kiireisenä, eivätkä lainkaan vähiten REKoon liittyvät tehtävät. Hän on työskennellyt maaseudun kehittäjänä, paikallisten maanviljelijöiden lomake-asiamiehenä, toiminut lomutarkastuslautakunnan puheenjohtajana ja työskennellyt ruokavirasto Evirassa lomutarkastajana. Hän on myös ollut ehdolla sekä kunta- että europarlamenttivaaleissa. Hän on edistänyt lähiruokaa useissa eri yhteyksissä ja ollut mukana muun muassa lomuraaka-aineista valmistettuun kouluruokaan keskittyvillä teemaviikoilla Uudessakaarlepyyssä, Pederessä, Vöyrillä ja Pietarsaareissa.

”Palaute oli positiivista, mutta keittiöhenkilökunta nosti esille raaka-aineiden hankintaan ja kilpailuttamismääräyksiin liittyvät ongelmat. Teemaviikoilla hoidin raaka-

aineiden hankinnan suureksi osaksi itse ja onnistuin siinä kohtuullisen hyvin. Osoitimme, että se on mahdollista. Tämä tarkoittaa, että paikallisesti tuotetut raaka-aineet ovat mahdollisuus, kunhan asenne on kohdallaan. Kouluissa tarjottu ruoka on myös kannanotto ilmaston ja ympäristön puolesta. Lähirooka, mielellään lomuruoka, on usein erinomaisen kannanotto.”

Näissä tehtävissä hänelle on rakentunut laaja verkosto ja kertynyt uskottavuutta tuottajapiireissä, mikä on arvokas perusta työlle REKOn parissa. Thomas Snellman haluaa huomauttaa, ettei REKO ole yhden miehen show. Vaikka idea on hänen, toteutus on yhteistyön ja vapaaehtoisten panosten tulos. Konsepti on onnistunut ja levinnyt innostuneiden ylläpitäjien sekä viikottain paikalle ilmestyvien myyjien ja asiakkaiden ansiosta. ●

"Olen saanut paljon palkintoja, mistä olen kiitollinen, mutta paras palaute on tullut maaseudun tuottajilta. Tuottajat ovat ottaneet yhteyttä ja kertoneet, ettei heillä ennen REKOa ollut tulevaisuutta – mutta nyt on. Mikäli REKO saa yhdenkin tuottajan jatkamaan toimintaansa, työllä on merkitystä."

THOMAS SNELLMAN
REKOn perustaja





Luottamustehtävät

2021: Suomen edustaja, EU-hanke *Agrobridgesin* johtoryhmä

2020: Suomen edustaja, EIP-AGRI-innovaatioverkoston *Wildlife and agricultural production* -fokuserhmä

2018: Pääpuhujana, 12. *IFOAM European Organic Congress*, Wien, Itävalta

2018: Jäsen, Vihreiden maatalouspoliittisen ohjelman laatinut työryhmä

2017: Puhujana, TEDx -konferenssi, Reggio Emilia, Italia

2017: Asiantuntijana, *AgriFood SMEs collaborating for innovation along the supply chain – What, who, how?* -EU-seminaari, Bryssel, Belgia

2016: Osallistujana, *EIP-Agri Data Revolution* -seminaari, Sofia, Bulgaria

2014–2015: Jäsen, *Training in Alternative Food Distribution Systems* -työryhmä

1997: Aloitteentekijä, SLC:n geeniteknologia maataloudessa -työryhmä

1996–2002: Jäsen, MTK:n luomujaosto

1991: Aloitteentekijä ja puheenjohtaja 12 vuoden ajan, ÖSP:n luomujaosto

1981–2003: Hallituksen jäsen, ÖSP:n Pedersören paikallisosasto

"REKO on todellinen ruohonjuuritason liike, joka elää ja voi hyvin pohjanmaalaisten, suomalaisten ja eri puolilla maailmaa asuvien jäsenten ansiosta. Ilman teitä ei olisi menestystäkään."

THOMAS SNELLMAN

REKO vetoaa naisia

Tyypillinen REKO-asiakas on 30-vuotias nainen, jolla on perhe ja säännölliset tulot. Tutkimukset osoittavat myös, että REKO-renkaat toimivat yhtä hyvin kaupungeissa kuin maaseudullakin.

TILASTOT VAHVISTAVAT sen, että REKO ja erilaiset ruokapiirit ovat varteenotettava tekijä elintarvikealalla: 458 000 henkilöä on kertonut ostaneensa elintarvikkeita ruokapiiristä ja 190 000 suomalaista on joskus tehnyt ostoksia REKOssa.

REKOsta on vuosien varrella tehty useita tutkimusraportteja ja tutkielmia. Jo vuonna 2015 konseptia kuvailtiin amerikkalaisessa maisterintutkielmassa, johon haastateltiin muun muassa Maria Ehrnström-Fuentesia, joka on vaasalainen taloustieteen tohtori ja tutkija ja nähnyt, kuinka REKOsta on tullut käsite myös akateemisissa piireissä. Hän on itse tutkinut konseptin kestävyyslupauksia ja eettisiä periaatteita ja julkaissut muun muassa kaksi tieteellistä REKOa koskevaa artikkelia. Maria Ehrnström-Fuentesin keskeiseen rooliin REKOn kehityksessä on useita syitä. Hän oli juuri muuttanut perheineen Helsingistä Vaasaan, kun hän näki paikallis-lehdessä ilmoituksen uuden ruokarenkaan perustamiseen tähtäävästä kokouksesta. Tämä oli juuri sitä, mitä hän uutena kaupunkilaisena ja ruuasta kiinnostuneena oli hakemassa. Hän osallistui ensimmäiseen kokoukseen ja hänestä tuli yksi Vaasan REKO-renkaan kantavista voimista.

Maria Ehrnström-Fuentesin tausta on metsäteollisuudessa. Hän työskenteli jonkin aikaa suomalaisen metsäyrityksen myynti-

assistenttina Etelä-Amerikassa, missä hän myös asui useita vuosia. Noina vuosina syntyi paikallisten asukkaiden kanssa useita sellutehtaisiin liittyviä ympäristökonflikteja, mikä sai hänet pohtimaan, kuinka globaali talous vaikuttaa paikalliseen elämään tavoilla, jotka eivät aina ole positiivisia. Hän mietti paljon sitä, kuinka teollisuus voisi luoda paremmat suhteet paikalliseen yhteisöön ja silloin heräsi myös ajatus siitä, että voimme – ja meidän pitäisi – elää toisin. Kun hän muutamaa vuotta myöhemmin joutui päättämään, halusiko jatkaa metsäteollisuudessa vai lopettaa, hän valitsi yritysten yhteiskuntavastuuseen liittyvän tutkimuksen tekemisen. Osaksi oli kyse perheen arjen yhteensovittamisesta, mutta ennen kaikkea kyseessä oli eettinen kysymys. Maria Ehrnström-Fuentes sanoo, ettei hän enää halunnut olla osa kehitystä, joka aiheuttaa pienviljelijöille ja paikallisyhteisöille ongelmia paikkakunnilla, joilla eukalyptusviljelmät ja sellutehtaat korvaavat paikallisen elintarviketuotannon.

”Olin aika järkyttynyt, kuin ymmärsin, mitä tapahtuu yhteisöissä, joihin perustetaan metsäteollisuutta. Esimerkiksi Uruguayssa miljoona hehtaaria maan 17 miljoonaa hehtaarin kokonaispinta-alasta on nykyisin eukalyptusistutusten peitossa ja osuus vain kasvaa edelleen. Olen pitkään ollut kiinnos-





"Useimmat vaihtoehtoiset ruokaverkostot eivät ole niin radikaaleja, että haluaisivat mobilisoida suuria ihmisjoukkoja tai täysin mullistaa globaalin elintarvikejärjestelmän. Sen sijaan halutaan uudelleen punoa yhteen sosiaalisten, ekologisten ja poliittisten suhteiden verkko, joka on globaalin elintarvikejärjestelmän syntyessä ja kasvaessa murtunut."

HEIDI BARMAN-GEUST

Maasta pöytään, ilman välikäsiä

tunut lähiruusta ja nyt käsitin, etten enää voinut olla osa kaikkea tätä, että minun piti sen sijaan tehdä kaikkeni, ettei sama tapahdusuisi meillä."

MARIA EHRNSTRÖM-FUENTES aloittaa tohtoriopinnot. Hänen tutkimusaiheensa on metsäteollisuuden vaikutus paikallisyhteisöön ja yritysten vastuu Chilessä ja Uruguayssa. Samalla hän osallistuu REKO-renkaaseen ja kehittää sen toimintaa Vaasassa. Ensimmäinen lehti-ilmoitus tuli kuin tilauksesta. Hän kertoo, ettei tiennyt mitään maanviljelystä ja elintarviketuotannosta, mutta oppi nopeasti ja solmi yhteyksiä tuottajiin ja samanhenkisiin kuluttajiin. Aivan kuten muuallakin, rengas kasvoi nopeasti. Alussa mukana oli noin 30 kuluttajaa, mutta jäsenmäärä nousi nopeasti tuhanteen ja jakelutilaisuudet täyttivät Kasarmintorin. Nykyisin Vaasan renkaaseen kuuluu noin 14 000 jäsentä.

Kun Maria Ehrnström-Fuentes valmistui tohtoriksi, hän jatkoi tutkimusta ja suuntasi nyt katset REKOon. Hänen tutkimuksensa on keskittynyt muun muassa kestävyyslupauksiin ja siihen, kuinka eettiset periaatteet syntyvät REKOn kaltaisessa itseorganisoituvassa järjestelmässä. Yksi suurista keskusteluista ensimmäisinä vuosina liittyi kananmuniin ja siihen, missä määrin suuret kananmunantuottajat saivat myydä kananmuniaan REKOssa. Keskustelu kävi kuumimmillaan Turun seudulla, mihin suuri osa maan kananmunantuotannosta sijoittuu ja missä paikalliset tuottajat ovat suuria.

"Omalt osaltani kompastuskiveksi muodostui samaan aikaan kysymys kestävyiden

määritelmästä. Kuinka mitataan, mikä on enemmän tai vähemmän kestävä? Mittareita on useita, mutta mikään niistä ei ole niin täsmällinen, että voitaisiin sanoa, kumpi kahdesta kananmunien tuottajasta toimii kestävämmän: harrastelijamainen tuottaja, joka ajaa omat kananmunansa x kilometrin päähän joka viikko vai suurviljeilijä, joka toimittaa suuren määrän kananmunia keskitettyjen jakeluketjujen kautta. Keskustelu kananmunista päättyi myös siihen, ettei REKOssa välttämättä ole kyse luomutuotannosta, vaan paikallisuus on sitäkin tärkeämpää."

Toinen kysymys, jota hän on tarkastellut lähemmin, on itseorganisoitumisen käsite ja se, mitä tapahtuu, kun ryhmä innostuneita ja sitoutuneita asukkaita yhdistää voimansa luodakseen lähituotetuille elintarvikkeille paikallisen jakelujärjestelmän. Tutkimus keskittyi REKOon ja siihen monitahoiseen sosiaaliseen prosessiin, joka syntyy, kun ihmiset, joilla on erilaisia kiinnostuksen kohteita ja motiiveja osallistuvat ja ovat vuorovaikutuksessa sekä siihen, mitä tapahtuu toiminnan kasvaessa.

Kesällä 2016 REKOssa syntyi konflikti, jossa pieni ylläpitäjien ryhmä esitti ajatuksen, että kaikilla REKO-renkailla olisi samat säännöt ja periaatteet siitä, kuka saa myydä tavaroitaan. Keskustelut kävivät kuumana Facebookissa ja kaikki päättyi siihen, että syntyi uusia ryhmiä, jotka sanoutuivat irti säännöistä. Maria Ehrnström-Fuentes suhtautuu intohimoisesti organisaatioon, paikallisyhteisöön ja kestävään elintarviketuotantoon sekä kestäviin järjestelmiin liittyviin kysymyksiin. Häntä kiehtoo se, kuinka kaikki liittyy yhteen ja kuinka paljon itse asiassa

voimme vaikuttaa, kun järjestäydymme paikallisesti tietyn asian ympärille.

"REKO on aina hyötynyt kriiseistä. Hyvä esimerkki on #räddablomkålen -kampanja. Heinäkuussa 2017 varastoissa oli yhtäkkiä suuria määriä kotimaista kukkakaalia, jota kukaan ei halunnut. Koska sato oli myöhässä, kausi oli hankala ja kesän aikana kukkakaalia olikin tuotu maahan isoja määriä. Kun kotimainen kaalisato oli valmis korjattavaksi, tukkukauppiaiden ostohinta oli niin alhainen, ettei satoa kannattanut korjata. Tuottajia kohtasi suuri pulma: mitä tehdä kaikelle kaalille? Vasabladet-lehti haastatteli huolestunutta kaalintuottajaa, joka kertoi tilanteesta, mikä vuorostaan toimi alkusoittona kansalliselle keskustelulle, jonka pääosassa oli kukkakaali. Näin heti mahdollisuuden aktivoida paikallinen REKO-rengas ja otin tuottajaan yhteyttä. Kyse ei ollut ainoastaan markkinoinnista, vaan myös siitä, ettei hyvän raaka-aineen annettaisi mennä hukkaan. Julkaisin Facebook-ryhmässä kukkakaalia koskevan päivytyksen ja jo seuraavana aamuna jono oli ennätysmäisen pitkä. Kahdessa viikossa myimme Vaasassa kaksi tonnia kukkakaalia. Suuret kauppa- ja ravintolayritykset innostuivat aihetunnisteestamme ja käynnistivät omat mainoskampanjansa. Yhtäkkiä olimme synnyttäneet valtakunnallisen kansanliikkeen, jossa kuluttajat halusivat kukkakaalit talteen. Tuottajat ovat tottuneita vihannesten ostohinnan polkemiseen, mutta monille kuluttajille tämä oli silmiä avaava kokemus. Kukkakaaliesimerkki osoittaa myös, että kauppaan on mahdollista vaikuttaa, että ruohonjuuritason liikkeellä on merkitystä. Se luo uskoa tulevaisuuteen."

"Kukkakaaliesimerkki osoittaa, että kauppaan on mahdollista vaikuttaa, että ruohonjuuritason liikkeellä on vaikutusta. Se luo uskoa tulevaisuuteen."

MARIA EHRNSTRÖM-FUENTES

Maria Ehrnström-Fuentes puhuu muutoksen luomisesta, sellaisten järjestelmien ja mallien löytämisestä, jotka voivat todella haastaa pitkien logistiikkaketjujen ja globaalin elintarviketeollisuuden aiheuttamat ongelmat. Hän on vakuuttunut siitä, että ratkaisu piilee organisoitumisen tavassa – *"jos vain olisi enemmän ihmisiä, jotka ajattelevat kuten Thomas Snellman, niin muutos olisi vielä nopeampaa"*. Kiinnostusta on, puoli miljoonaa suomalaista on ilmoittanut käyttävänsä vaihtoehtoisia jakelutapoja ostosten tekoon. Ymmärtääksemme mistä on kyse on kuitenkin ensin ymmärrettävä ja löydettävä oma paikkamme maailmassa. Hän on itse uskollinen REKO-asiakas ja on myös alkanut viljellä itse. Kasvihuone on täynnä tomaatintaimia ja perheen kolmessa pakastimessa on pinaattia, parsakaalia, papuja ja kurpitsaa koko talven tarpeisiin. Hän on tietoinen siitä, että tutkimus on hidas vaikuttamisen tapa, mutta toivoo ta-

voittavansa ihmisiä artikkeleillaan, blogikirjoituksillaan ja podcasteillaan. Kotimaisen ja kansainvälisen tutkijaverkostonsa avulla hän antaa parhaansa mukaan äänen marginalisoiduille toimijoille. Blogit ja podcastit toimivat hänen fooruminaan myös tutkimuksen suhteen. *Världar i omställning (Muuttuvat maailmat)* -niminen blogi ja podcast käsittelee eri puolilla suomenruotsalaisia alueita parhaillaan käynnissä olevaa muutosta kohti kestävämpiä elämänmuotoja. Se on sarja ihmisistä, jotka ovat muuttaneet elämänsä, ihmisistä, jotka eivät vain unelmoi, vaan myös toimivat:

"Ihmiset, jotka kylvävät siemeniä, jotka voivat johtaa uusiin maailmoihin, maailmoihin, jotka odottavat pääsyä päivän valoon, kun vain annamme niille mahdollisuuden. Nämä tarinat jäävät helposti syrjään, koska ne saattavat näyttää epärealistisilta ja marginaalisilta siihen todellisuuteen verrattuna, jossa monet elävät. Näissä tarinoissa ei ole kyse maineen ja kunnian tavoittelusta tai näyttävien teknologiainnovaatioiden esittelystä. Niissä on kyse ihmisten elämän sisäisistä ja ulkoisista muutoksista, jolloin voi elää paremmin sopuinnussa itsensä, ympäristön sekä sen luonnon kanssa, joka muodostaa tämän planeetan elinehtojen perustan. Ajatuksella useiden maailmojen olemassaolosta (tai kuten ammattikielellä sanotaan: elämme universumin sijaan pluri-versumissa) haluan avata uusia ajatuskulkua ja uusia näkökulmia. Podcastien kokoelma osoittaa, ettei olemassa ole vain yksi maailma. Valinnoillamme ja suhteillamme ympäriväen maailmaan voimme itse vaikuttaa siihen, minkälaisessa maailmassa haluamme

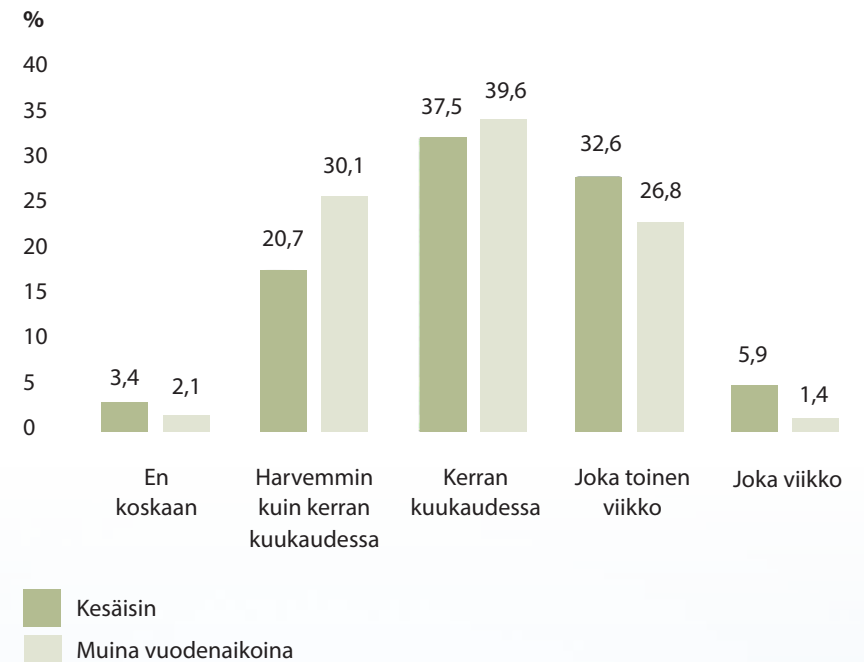
toimia nyt ja tulevaisuudessa."

Maria Ehrnström-Fuentes työskentelee tällä hetkellä tutkijatohtorina Vaasan Svenska handelshögskolan -korkeakoulussa, missä hänen nykyinen tutkimushankkeensa käsittelee paikallista itseorganisoitumista ja ruohonjuuritason innovaatioita, sitä, kuinka vaihtoehtoiset taloudelliset järjestelmät syntyvät ruohonjuuritason innovaatioista, mistä REKO on yksi esimerkki monien joukossa. Hän puhuu myös horizontaalisisista verkostoista ja sosiaalisen median mahdollistamasta nopeasta tiedon välittämisestä suurille kuulijajoukoille sekä tämän vuorovaikutuksen hyödyntämisestä. Kukkakaali on yksi esimerkki, toinen on niin kutsuttu Strömsö-villapaita, joka sai suomalaiset neulomaan, kun villapaita esiteltiin tv:ssä. Villapaidan neuleohje on ladattu jo yli 700 000 kertaa. Maria Ehrnström-Fuentes uskoo REKOon ja on vakuuttunut konseptin tulevaisuudesta.

"Kestävän järjestelmän luominen edellyttää jotain, joka rakentuu pitkäjänteisyydelle, järjestelmää, jossa tuottajat voivat luottaa saavansa päivittäisen toimeentulonsa. Nykyisellään REKO enemmänkin täydentää monen maanviljelijän toimituksia keskusliikkeitä. REKO on lisäksi logistisesti hankala ja aikaavievä, etenkin vähänkin suuremmille tuottajille."

KAIKKI REKOSTA tehdyt tutkimukset osoittavat, että suurin osa kuluttajista on keski-ikäisiä naisia ja he ostavat REKOsta, koska haluavat saada korkealaatuista ruokaa, haluavat tukea paikallisia tuottajia ja haluavat tietää, mistä ruoka on peräisin.

Kuinka usein ostat REKOsta?



Lähde: Maasta pöytään, ilman välikäsiä



Heidi Barman-Geust teki vuonna 2019 empiirisen tutkimuksen REKO-kuluttajista osana pro gradu -tutkielmaansa yhteiskunta- ja taloustieteiden tiedekuntaan Åbo Akademiassa. Tavoitteena oli kuvailla REKOon kohdistuvaa suurta mielenkiintoa Suomessa sekä tutkia, keitä kuluttajat ovat ja mikä motivoi heitä ostamaan ruokansa REKOsta. Tutkimus tehtiin lomakekyselynä tammi-helmikuussa 2018 ja kohderyhmänä olivat Suomessa tuolloin toimineiden 177 REKO-renkaan jäsenet. Kyselyyn vastasi 1 601 henkilöä.

Tulokset osoittivat, että suurin osa REKO-kuluttajista on keski-ikäisiä, parisuhteessa eläviä naisia. Heillä on keskiasteen koulutus, he ovat työelämässä ja heidän taloudellinen tilanteensa on hyvä. He ostavat REKOsta, koska pitävät tärkeänä hyvänmakuista, korkealaatuista ruokaa, jonka alkuperä on tiedossa. Se, että ruoka on paikallisesti tuotettua on tärkeämpää kuin se, että ruoka on luomua. Ruuan hinnalla on vähiten merkitystä. Toinen motivaatiotekijä on halu tukea paikallisia elintarvikkeiden tuottajia ja jalostajia. He haluavat lisäksi ostaa ruokaa, joka täyttää heidän maku- ja laatuvaatimuksensa. Tieto siitä, miten, missä ja kuka on ruuan tuottanut tai jalostanut, on tärkeää.

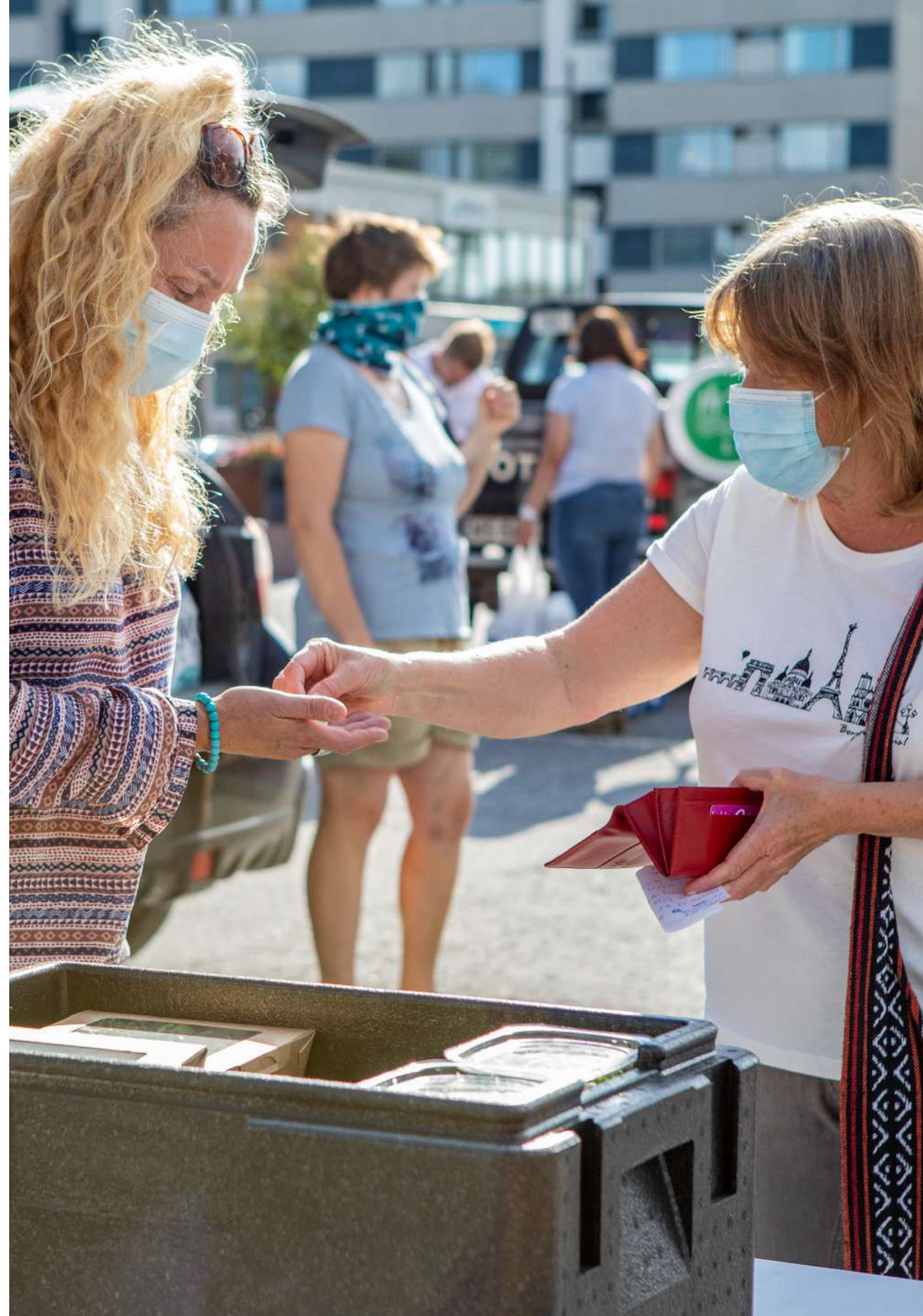
TULOKSET TÄSMÄÄVÄT hyvin muiden vastaavien tutkimusten kanssa. Vuonna 2016 tehtiin kysely Pietarsaaren, Uudenkaarlepyyn ja Vaasan REKO-renkaille. Kuluttajista 87 prosenttia oli naisia ja 13 prosenttia miehiä ja suurin osa oli 25–35-vuotiaita. Hyvää makua ja korkeaa laatua pidettiin tärkeimpinä syinä renkaista ostamiseen. Lisäksi oli tärkeää, että ruoka on kotimaista, paikallisesti tuotettua ja terveellistä. Hinnalla ei sen sijaan ollut suurta merkitystä. 2016 tehtiin Etelä-Pohjanmaan Järvilakeuden REKO-rengasta koskeva tutkimus, jossa selvitettiin, kohtaavatko kuluttajien kysyntä ja elintarvikkeiden tarjonta. Järvilakeuden vastaajat pitivät tärkeimpänä REKO-renkaasta ostamisen syynä elintarvikkeiden

korkeaa laatua. Toisella sijalla oli tuottajien tukeminen ja tieto tuotteiden alkuperästä. Monet vastasivat myös arvostavansa ruuan luomutuotantoa, avoimuutta ruuan tuottamisen suhteen sekä alhaisia hintoja. Tässäkin kyselyssä naiset olivat enemmistö (93 prosenttia), kun taas kuluttajien keski-ikä oli 30–39 vuotta.

Johan Grotell-Esteves on tutkinut, mitkä tekijät motivoivat kuluttajia ostamaan REKOsta Espoon Olarin ja Leppävaaran sekä Helsingin Munkkiniemen renkaissa. Hän sai selville, että useimmat ostavat sosiaalisista, taloudellisista, käytännöllisistä, ympäristöön ja laatuun liittyvistä syistä. Myönteisinä piirteinä mainittiin myös, että REKO on sosiaalinen tapahtuma, jossa on mahdollista keskustella tuottajien kanssa ja mahdollisuus tukea paikallisia tuottajia ja kotimaista elintarviketuotantoa. REKO mahdollistaa myös sellaisten korkealaatuisten elintarvikkeiden hankkimisen, joita päivittäistavara-kaupasta on hankala saada. Negatiivisiin piirteisiin lukeutui se tosiasia, ettei kaikilla ole varaa REKOsta ostamiseen ja joidenkin mielestä ostaminen oli epäkäytännöllistä, tilaaminen vaikeaa ja valikoima rajallinen.

Myös Heidi Barman-Geust tarttuu tutkimuksessaan yhteen nopeimmin kasvavista trendeistä – kiinnostukseen lähituotettuja elintarvikkeita kohtaan. Hän toteaa, että ruoka on tunteita herättävä aihe, joka koskettaa kaikkia ihmisiä:

”Se on osa elinympäristöämme ja liittyy perinteisiin, kulttuuriin, ravitsemustieteeseen, tieteisiin ja teknologiaan. Ruoka ei vaikuta ainoastaan ihmisten terveyteen ja hyvinvointiin, vaan myös ympäristöön, koska se on kulutustavaraa, joka on koko ajan uusinnettava. Ihmisen suhde ruokaan on sekä yksilöllinen että sosiaalinen ja huolenaiheena on, että tämä suhde on muuttumassa ja ruuasta on tulossa meille aina vieraampaa. Harvat kuluttajat tuntevat nykyisin ruuan alkuperän. He eivät enää välttämättä tiedä, mitä ruoka sisältää, mistä se tulee ja kuka sen on tuottanut. Perustavanlaatuiselle muutokselle on





”Nämä vihannekset ovat paljon laadukkaampia kuin kaupasta ostamani. Yksi renkaaseen osallistumisen syy on, että haluan lähituotettuja raaka-aineita ja pidän myös siitä, että voin ostaa suoraan tuottajalta. Minusta tuntuu erityisen hyvältä, että rahat menevät suoraan tuottajille, eivätkä liikkeet ota suurta osuutta. Ostan myös lihaa. Pidän siitä, että liha on tuoretta ja myös luomu on minulle tärkeää.”

IDA FORSMAN
Landsbygden folk, 2013

KUVA: JONAS HARALD



Corinne Forsman yhdessä ensimmäisistä REKO-tilaisuuksista.

tarve, koska globaali elintarvikejärjestelmä on osoittautunut tehottomaksi ja epäoikeudenmukaiseksi. Järjestelmä ei enää kykene tuottamaan riittävästi terveellistä ruokaa koko maailman väestölle. Vastalauseena tälle tilanteelle on syntynyt vaihtoehtoisia ruokaverkostoja, joissa tuotetaan, jaellaan ja kulutetaan kestävästä ruokaa paikallisesti. Kuluttajat ja tuottajat löytävät jälleen toisensa, kun luodaan erilaisia ilman välikäsiä toimivia suorakaupan muotoja. Kiinnostus lähiruokaa

kohtaan on yksi tämän hetken voimakkaimmin kasvavia trendejä.”

Syyt ovat globaaleja. Heidi Barman-Geust toteaa, että globaali elintarvikejärjestelmä on osoittautunut tehottomaksi ja ruoka jaetaan epäoikeudenmukaisesti.

”Samaan aikaan kun miljardi ihmistä näkee nälkää, puolitoista miljardia ihmistä on ylipainoisia ja aliravitsemukseen liittyvät sairaudet lisääntyvät. Maailmanpankkia (World Bank Group), Kansainvälistä valuuttarahastoa (International Monetary Fund) ja Maailman kauppajärjestöä (World Trade Organization) on kritisoitu siitä, että ne suosivat suuria tuottajia, eivätkä pysty ratkaisemaan nälänhätää. Nykyiset kauppasopimukset eivät salli tuottajien ottavan huomioon viljelyalueiden ekologistia, sosiaalisia, taloudellisia ja kulttuurisia ominaisuuksia ja eniten kärsivät pienviljelijät. Viljelijät pakotetaan tuottamaan yhä enemmän yhä pienemmällä hinnalla. Maaseudun väestö, erityisesti kehittyvissä maissa, joutuu muuttamaan kaupunkeihin työkennelläkseen maanviljelyn sijaan teollisuudessa ja palvelualoilla. Ruokateollisuuden tärkein tavoite ei ole terveellisen ja riittävän ravinnon tarjoaminen ihmisille, vaan taloudellinen kasvu ja kilpailukyky. Lisäksi haasteet kasvavat samaan tahtiin ilmastonmuutoksen ja väestönkasvun kanssa.

On arvioitu, että noin 35 prosenttia maailman kasvihuonekaasujen päästöistä on peräisin elintarvikejärjestelmästä ja että maailman väestömäärä nousee yhdeksään miljardiin vuoteen 2050 mennessä. Jotta tälle väestölle voidaan tarjota ruokaa, ruuantuotannon pitäisi kaksinkertaistua tämännäpäivästä.” ●

Kuluttajien arvot

Mitkä näkökohdat ovat elintarvikkeiden ostamisessa tärkeimpiä?

- 1 Että ruoka maistuu hyvälle
- 2 Että ruoka on kotimaista
- 3 Että ruoka on halpaa
- 4 Että ruoka on terveellistä
- 5 Ettei ruoka sisällä lisäaineita
- 6 Eläinten elinolosuhteet
- 7 Että ruoka on GMO-vapaata
- 8 Että tuottaja saa korvauksen työstään
- 9 Että ruuassa on paljon kuituja
- 10 Elintarviketuotannon ympäristövaikutukset
- 11 Että ruoka/tuote on ennestään tuttu
- 12 Rasvan laatu
- 13 Että ruoka on lähituotettua
- 14 Että ruoka on vähäsuolaista
- 15 Tuottaja tai merkki
- 16 Että ruoka on luomua
- 17 Että ruoka on rasvatonta
- 18 Reilu kauppa
- 19 Että ruoka on artesaaniruokaa

Lähde: Maasta pöytään, ilman välikäsiä



KUVA: NADIA BOUSSIR

KAHDEKSAN VUOTTA MYÖHEMMIN

REKO, toivoa ja taikuutta

Maria Ehrnström-Fuentes, blogista Sustaining Roots

Tänään on kulunut tasan 8 vuotta siitä, kun ensimmäisen kerran törmäsin ajatukseen REKOsta, muistutti Facebook minua juuri.

Olin näköjään ideasta niin innoissani, että dokumentoin sen julkaisemalla kuvan paikallislehden ilmoituksesta, jossa kerrottiin, että suunnittelukokous järjestettäisiin 29.1.2013.

ON ITSE ASIASSA mukavaa, että muisto ilmaantui nyt Facebook-virtaani, koska se sai minut pohtimaan, mitä REKO on merkinnyt sekä minulle että yhteisöni ruokakulttuurille niin paikallisesti, Suomessa kuin muualakin.

Minulle itselleni REKOn ruokaverkosto merkitsee monia asioita. Ensinnäkin, se on tarkoittanut, että tutustuin kokonaiseen joukkoon uusia ihmisiä heti muutettuani takaisin kotikaupunkiini, josta olin ollut poissa 16 vuotta. Palasin tohtoriopiskelijana, jonka tutkijayhteisö oli Helsingissä, työskentelin enimmäkseen yksin aiheiden parissa, jotka eivät kiinnostaneet täällä kovin monia. Se, että käytin vapaa-aikaani REKOon liittyvään aktivismiin ei ainoastaan pitänyt minua järjissäni niinä vuosina, jolloin tein tutkimusta työpaikalta tai koti-toimistosta käsin, vaan se myös saattoi minut yhteen ihmisten kanssa, joilla oli samat paikalliseen ja kestäväan ruokaan liittyvät

huolenaiheet ja mielenkiinnon kohteet.

Tutustuin myös moniin maanviljelijöihin. Ja kun sanon moniin, tarkoitan MONIIN. Ennen REKOA tunsin varmaankin vain yhden maanviljelijän, johon satuin törmäämään helsinkiläisten tuttavien kautta, ja jolta hankimme viimeisten suurkaupunkivuosiemme aikana ruoholla ruokittua nautanlihaa. REKOn kautta sain kuitenkin kontakteja sekä oman alueeni maanviljelijöihin että viime aikoina myös viljelijöihin ympäri maailmaa. Muistan, kuinka kuuntelin ensimmäisissä maanviljelijöiden tapaamisissa erilaisia murteita ja ajattelin, että wow, ihmiset puhuvat edelleen niitä kauniita pohjalaismurteita, jotka olivat tuttuja omasta lapsuudestani. En ollut juurikaan kuullut näitä paikkasidonniaisia puhetapoja niinä vuosina, jotka vietin poissa ja kaukana 'kotoa'. REKO siis myös maadoitti minut, juurrutti minut takaisin omaan kulttuuriini lähes yhdessä yössä.

REKO tarjosi perheelleni paikallisesti tuotettua ruokaa ilman, että meidän tarvitsi matkustaa pitkiä matkoja. Olin jo suunnitellut kerääväni listan alueen maanviljelijöistä, joilta voisimme hankkia lähiruokaa. REKO teki logistiikasta paljon helpompaa ja tarjosi minulle käytännössä listan maanviljelijöistä, joilla oli myytävänä tuotteita suoraan kuluttajille. REKO tarjosi minulle myös aiheen väitöskirjan jälkeiseen tutkimukseen sekä vaihtoehtoisia ruokaliikkeitä ja lähiruokaa tutkivien ruokatutkijoiden yhteisön. Nykyisin tiedän paljon enemmän kuin koskaan osasin toivoakaan ruuan tuottamisen vaihtoehtoista tavoista, sen mahdollisuuksista ja haasteista ja rakenteellisista esteistä, mahdollisuuksista, joita tuotantoketjujen organisointi toisella tavoin tarjoaa, päättymättömistä hintakeskusteluista, vaihtoehtoisten ruokamarkkinoiden ominaisuuksista, jotka sulkevat marginalisoidut yhteisöt ulkopuolelle, kuluttajien/tuottajien poisjäännin riskeistä, kollektiivisesta oppimisesta, jota tämännäyttyyppisissä organisaatioissa voi tapahtua ja niin paljosta muusta. REKOon liittyvä tutkimukseni on antanut minulle myös näkemystä muista paikallisyhteisön tukemista maatalouden malleista ympäri maailmaan.

Ehkä tärkeintä kuitenkin on, että REKO on antanut minulle toivoa, aktiivista toivoa (siteeratakseni Joanna Macya), siitä että asiat voivat todellakin muuttua, kun oikeat ihmiset, joilla on oikea idea, pääsevät yhdessä tekemään oikeita asioita oikeaan aikaan. Olen itse nähnyt, kuinka oma yhteisöni on päässyt tilanteeseesta, jossa tarjolla ei ollut lainkaan lähiruokaa, tilanteeseen, jossa saatavilla on kaikki, mitä paikalliset lähellä sijaitsevat tilat tällä hetkellä tuottavat. Olen nähnyt, kuinka ihmiset ilahtuvat, kun lähiruokaa on saatavilla ja kun he oppivat tuntemaan maanviljelijät, jotka ruuan ovat tuottaneet. Olen nähnyt, kuinka maanviljelijät uskaltavat luottaa siihen, että tulevaisuus tarjoaa enemmän toivoa kuin nykyinen järjestelmä. Olen nähnyt lukemattomia Instagram-kuvia lähi-

ruokaa pursuvista pöydistä. Olen nähnyt, kuinka kukkakaalisato saadaan käyttöön sen sijaan, että se menisi hukkaan (oli pakko lisätä tämä, luultavasti mahtavin kaikista kokemuksista).

REKO on antanut minulle toivoa ja uskoa taikuuteen. Koska miten muuten REKO voisi selittää kuin taikuudella? Taikuutta tapahtuu, kun pieni joukko ihmisiä toimii yhdessä, heillä on oikeat välineet ja oikea ajattelutapa, joiden avulla ideasta tehdään todellisuutta. Uskon myös, että tämän oivalluksen ja toivon avulla taikuutta voi tapahtua kaikkialla. REKO ei ehkä ole asioiden päätepiste, mutta se on todellakin ollut hyvä alku uusille toiveikkaille taianomaisille tapahtumille, jotka vain odottavat toteutumistaan, kunhan paneudumme niihin ajatuksella ja sydämellä. •

***vardariomstalling.fi**-blogi käsittelee parhailaan ruotsinkielisessä Suomessa meneillään olevaa muutosta kohti kestävämpiä elämäntapoja. Ihmisiä, jotka kylvävät siemeniä, jotka voivat johtaa uudensuuntaan maailmoin, jotka vain odottavat pääsyä päivän valoon, kunhan annamme niille mahdollisuuden. Kyse on sekä sisäisestä että ulkoisesta muutoksesta, elämisestä sopuisuudessa itsensä, ympäristönsä sekä sen luonnon kanssa, joka muodostaa tämän planeetan elinehtojen perustan. Omilla valinnoillamme ja suhteillamme ympäristöön voimme itse vaikuttaa siihen, millaisessa maailmassa toimimme nyt ja tulevaisuudessa. Blogi on osa Ruohojuuritason järjestäytyminen – alueelliset liikkeet ja niiden rooli kestävästä tulevaisuuden rakentamisesta (Organisering från gräsrotterna – territoriala rörelser och deras roll i skapandet av en hållbar framtid) -hanketta. Hanke on saanut rahoitusta Suomen Akatemialta ja Svenska kulturfondenilta ja sen toteuttaja on Svenska handelshögskolan Vaasassa*

Lue lisää:

Maria Ehrnström-Fuentes kertoo blogeissa tutkimuksestaan:

sustainingroots.wordpress.com
vardariomstalling.fi



ANNE EKSTRAND, PIETARSAAREN KAUPUNGINJOHTAJA

"REKO on sienimetsäni"

Olen syntynyt maalla ja tottunut lapsena ostamaan maidon, voin, juuston ja kerman meijeristä, tomaatit ja kurkut paikalliselta kasvihuoneelta ja kananmunat kanalasta sekä syömään itse kasvatettuja perunoita.

OLEN OLLUT REKOn asiakas melkein alusta saakka, vuosia sitten Optiman pysäköinti-alueella järjestetyistä ensimmäisistä myyntitilaisuuksista lähtien. Tietyt tuotteet kuten kananmunat ostan lähestulkoon ainoastaan REKOsta.

REKOssa pidän siitä, että saan taatusti tuoreita tuotteita suoraan tuottajalta. Toisinaan ostan myös sellaista, mitä en saa mistään muualta, kuten edelliskerralla savustettua, edelleen lämmintä ahventa. Tai pallealihaa, jota en koskaan ole nähnyt kau-

poissa. Se sopi mainiosti Sous Vide-ruuanlaittoon. REKOsta saan kevään varhaislajikkeet ja syksyllä se on sienimetsäni ja marjapensaani. Tiettyjä tuotteita, joihin REKOn kautta olemme tutustuneet, on nyt saatavilla myös ruokakaupoissa. REKO antaa kuvan lähialueen tuotannosta. Kun tutustuu muiden REKO-renkaiden tarjontaan, valikoima on toisenlainen.

Myyjien kanssa olemme tulleet tutuiksi ja tietyt asiakkaat tapaan REKOssa lähes joka kerta, ja mahdollisesti vain siellä. ●



"Ostan myös sellaista, mitä en saa mistään muualta, kuten edelliskerralla savustettua, edelleen lämmintä ahventa."

ANNE EKSTRAND



REKO

on tätä nykyä globaali liike,
jolla on jäseniä useimmissa maanosissa.
Tässä 15 ylläpitäjää ja avainhenkilöä
eri maista kertovat tarinansa.





 **CHARLOTTE BACKMAN**

Maaseudun kehittäjä, Hushållningssällskapet

Kun REKO tuli Ruotsiin

Keväällä 2016 etsin tapaa, jolla voitaisiin lyhentää tuottajien ja kuluttajien välistä välimatkaa. Thomas Snellmanin kanssa käymäni pitkän ja innostavan keskustelun jälkeen tunsin törmänneeni johonkin, jolla voisi olla suuri vaikutus.

UUDESTA 2007 vuoteen 2017 työskentelin maaseudun kehittäjänä Skaraborgin Talousseurassa (Hushållningssällskapet i Skaraborg). Tuona aikana toteutin useita erilaisia hankkeita ja toimeksiantoja, joista suuri osa liittyi eri tavoin paikalliseen ruokaan. Keväällä 2016 sain Skarabourgin kuntainliitolta tehtäväksi etsiä hyviä esimerkkejä siitä, kuinka jakelukanavia voisi yksinkertaistaa ja tuottajan ja kuluttajan välimatkaa lyhentää. Tehtävä hoidettiin yhteistyössä Grästorpin kunnan, Lokalproducerat i Väst -resurssikeskuksen ja Lantbrukarnas Riksförbund LRF i Grästorp -paikallisyhdistyksen kanssa.

Oikeastaan törmäsin REKO-renkaihin aivan sattumalta. Otin yhteyttä Eva Halliniin Glada Läda -verkkokaupassa Östersundissa saadakseni lisätietoa hänen konseptistaan. Keskustelun aikana hän kysyi, tunsinko Suomen REKO-renkaat. Heti keskustelumme jälkeen googlasin lisätietoja ja löysin muun muassa Thomas Snellmanin kirjoittaman artikkelin Jordbruksverket-lehdestä.

Ei kuitenkaan ollut ihan helppo päättää, mikä olisi ensimmäinen askel. Kesällä 2016 tapasimme Sofia Jenssenin, Grästorpin uuden maaseudun kehittäjän kanssa. Olin

aika lannistunut, koska olimme soittaneet isolle joukolle maanviljelijöitä ja kutsuneet heidät uusiin jakelukanaviin liittyviin työpajoihin, mutta emme löytäneet yhtään halukasta osallistujaa. Siltä seisomalta päätimme yksinkertaisesti kokeilla Sofian kanssa löytämäämme konseptia. Päätimme perustaa REKO-renkaan pieneen Grästorpiin ja kokeilla toista, Skånesta löytämäämme konseptia, jossa myytiin osuuksia lihakarjaan.

TUUMASTA TOIMEEN – syyskuussa käynnistimme Ruotsin ensimmäisen REKO-renkaan, jonka ensimmäiseen jakeluun osallistui kolme tuottajaa ja paikalle tuli kymmenkunta asiakasta. Toiminta oli kuitenkin alkanut. Muutamapäivämyöhemmin Sofia ja minä olimme yhdessä lihakarjan kasvattaja Niclas Dagmanin kanssa myymässä osuuksia hänen lihakarjaansa Grästorpin maaseutupäivillä.

Osa hankkeesta liittyi tiedon lisäämiseen tuottajien keskuudessa, mistä syystä suunnittelimme tekevämme opintomatkan keväällä 2016. Siihenkin oli kuitenkin vaikea koota asiasta kiinnostuneita osallistujia ja syksyllä 2016 opintomatka vaihtuikin Thomas Snellmanin vierailuun

Skaraborgissa. Vierailun aikana hän kertoi REKO-renkaihin liittyvästä konseptista.

Tammikuun 2017 lopussa Thomas tuli vierailulle, jolle olin suunnitellut kaikkiaan neljä tapaamista neljällä eri paikkakunnalla. Nyt osallistujien houkuttelemiseen oli huomattavasti helpompaa ja kaikkiin tapaamisiin tulikin paljon osallistujia. Upeinta oli kuitenkin, että heti kokousten jälkeen perustettiin REKO-renkaita ja toiminta oli viimein lähtenyt rullaamaan. Tuolloin käynnistyneistä renkaista Skövden ringistä tuli myöhemmin Ruotsin suurin REKO-rengas.

Tästä tuli viimeinen hankkeeni Hushållningssällskapet-seurassa. Vain muutamaa viikkoa myöhemmin lopetin maaseudun kehittäjänä ja siirryin destinaatioyhtiö Next Skövden markkinointipäällikön tehtävään. Parempaa päätöstä kymmenelle vuodelle en kuitenkaan olisi voinut saada kuin olla mukana käynnistämässä REKO-renkaiden konseptia Ruotsissa. Muistan hyvin, kuinka Thomas pienellä yhteisellä kiertueellamme uskoi REKO-renkaiden voivan menestyä Ruotsissa paremmin kuin Suomessa, mutta emme olisi koskaan uskoneet, että se tapahtuisi niin nopeasti. Aika oli yksinkertaisesti kypsä ja eri toimijoiden monivuotisen työn ansiosta paikalliset tuottajat olivat alueellamme hyvin valmistautuneita. Oli siis hyvä, ettemme minä ja Sofia tuona kesäkuuisena päivänä luovuttaneet, vaan päätimme yksinkertaisesti kokeilla!

Saimme Sofian kanssa hienon tunnustuksen syksyllä 2018, kun meidät nimettiin yhdeksi neljästä finalistista Ruotsin Bläs-

"Aika oli yksinkertaisesti kypsä ja useiden toimijoiden monivuotisen työn ansiosta paikalliset tuottajat olivat alueellamme hyvin valmistautuneita."

CHARLOTTE BACKMAN



Ruotsin REKO on luonut oman logonsa.

lampan-kuluttajapalkinnon saajiksi. Ei haitannut lainkaan, ettemme voittaneet. Suuria voittajia ovat kaikki tuottajat, jotka ovat REKO-renkaiden kautta löytäneet tuotteilleen tien lähimarkkinoille.

Suuria sankareita ovat kaikki eri puolilla Ruotsia toimivat REKO-ylläpitäjät, jotka väsymättä työskentelevät renkaiden parissa. ●



 CAMILLA BENDER LARSON

Maatalousviraston elinkeinokehitysyksikkö



 EEVA YLINEN

Kehittäispäällikkö, Ahlman

Paikallinen ostaminen on uusi normaali

REKO-renkaat täyttävät suuren tarpeen. Vaikka sekin päivä todennäköisesti koittaa, kun kasvu laantuu, liikkeestä on seurannut myönteisiä vaikutuksia, jotka hyödyttävät maaseudun kehitystä ja lisäävät tietoa paikallisesti tuotetuista elintarvikkeista sekä luottamusta niitä kohtaan.

TAPASIN Thomas Snellmanin Tammisaaressa syksyllä 2016 ja kuulin hänen tarinansa REKO-liikkeestä. Minut oli kutsuttu puhumaan maatalousviraston edustajana ruotsalaisesta ruokakulttuurista Suomen ensimmäisiin artesaaniruuan mestaruuskilpailuihin. Jouduin sattumalta mestaruuskilpailun palkintojenjaon yhteydessä istumaan illallispöydässä Thomaksen viereen. Minua kiehtoi REKO-renkaiden tarina, kehitys Suomessa ja Thomaksen työnsä kautta saama huomio. Minuun tekivät vaikutuksen sekä hänen omistautumisensa asialle että ne positiiviset seuraukset, joita pienimuotoisten elintarviketuottajien tuotteiden välittämisellä tällä tavoin suoraan loppukäyttäjille oli, samoin toiminnassa syntyvien kohtaamisten merkitys.

Tuohon aikaan Suomessa oli noin 200 REKO-rengasta ja Ruotsissa oli perustettu ensimmäinen. Thomas kertoi, että REKO-renkaiden ylläpitäjien tukeminen kuormitti häntä valtavasti ja olisi vaikea ehtiä tukemaan myös kasvavaa ruotsalaisten REKO-renkaiden joukkoa. Sillä hetkellä lähti itä-

mään idea, jonka toin mukana Ruotsiin. Ajatus koostui valtakunnallisesta tiedotustoiminnasta, niin kutsutusta REKO-tukikohdasta, joka toimisi perustettavien REKO-renkaiden tukena Ruotsissa, samaan tapaan kuin Thomaksen rooli suomalaisten REKO-renkaiden tukijana. Vuoropuhelussa Thomaksen ja useiden aktiivisten REKO-ylläpitäjien kanssa suunniteltiin tarjouskilpailu ja idea pantiin alulle. Tehtävän sai Hushållningsällskapet Skaraborg, joka on vuodesta 2017 tukenut REKO-liikettä erilaisilla tiedotustoimilla. Nyt renkaita on Ruotsissa noin 230 ja niissä runsaat 870 000 jäsentä. Toiminta leviää edelleen. Elintarvikkeiden paikallinen ja kestävä ostaminen on voimistunut trendi. Siitä on ruotsalaisten toimintaympäristön analytikkojen mukaan¹ tullut hyvänä pidetty ja normaali vaihtoehto. ●

¹Smaka Sverige, Mathantverk – unika smakrika produkter för konsumenter (2020)

Lue lisää: <http://smakasverige.se/nyheter/nyhetsarkiv/2020-10-23-mathantverk---unika-smakrika-produkter-for-konsumenter>

Uusi kaivattu menetelmä

REKO-toiminnan ytimessä on tuottajan ja kuluttajan kohtaaminen ja siitä syntyvä luottamus, mikä antaa kuluttajalle kokemuksen siitä, että hän pystyy olemaan olennainen ja vaikuttava osa ruokaketjua.

AHLMANILLA on tehty pitkään työtä pk-yrityksien toiminnan kehittämiseksi osana lyhyitä ruokaketjuja. Vuonna 2013 lammashankkeessa toiminut Anu Tuomola vinkkasi Pohjanmaalla aloitetusta, tutustumisen arvoisesta REKO-lähiruokarengastoiminnasta. Perehdyin Parasta pöytään Pirkanmaalta -hankkeen puitteissa toimintaan ja otin yhteyttä Thomas Snellmaniin. Hyvin pian syntyi ymmärrys siitä, että käsillä on uudenlainen toimintatapa, joka tuo lähiruoan kuluttajan ulottuville hyvin aiemmasta poikkeavalla tavalla. REKO-toiminnan ytimessä on tuottajan ja kuluttajan kohtaaminen ja siitä syntyvä luottamus, mikä antaa kuluttajalle kokemuksen siitä, että hän pystyy olemaan olennainen ja vaikuttava osa ruokaketjua.

Ryhdyin valmistelemaan REKO-renkaiden perustamista Pirkanmaalla ja kontaktoimaan tuottajia asian tiimoilta. Koska toiminta oli uutta eikä tietoa juuri ollut olemassa, tehtiin paljon tiedotustyötä, laadittiin suomenkielisiä ohjeita ja alussa REKO-renkaissa tehtiin jopa sopimuksia tuottajille ja kuluttajille. Ensimmäinen rengas aloitti toimintansa 2014 Vesilahdessa. Seuraavien kuukausien aikana perustettiin renkaat Lempäälään, Akaaseen, Nokialle

ja Kangasalle, ja pian renkaita perustettiin ympäri Pirkanmaata. REKO-renkaiden määrä Pirkanmaalla vakiintui 22:teen, joten rengas löytyy nykyisin lähes joka kunnasta.

Nostin toimintamallia esille Aitoja Maakuja -verkostossa ja sain runsaasti kutsuja tulla kertomaan siitä ympäri eteläistä Suomea. Huhtikuussa 2014 kerroin REKO-renkaiden toiminnasta mm. Lähi- ja Luomuruokamessuilla Helsingin Messukeskuksessa. Facebookiin perustettiin ryhmät ylläpitäjille ja tuottajille, jotta keskustelu ja vertaisneuvonta mahdollistuisi. Ylläpitäjiä on nykyisin ryhmässä 314 ja tuottajien ja ylläpitäjien ryhmässä on 528 jäsentä.

Ajan mittaan todettiin, että tarkemmille, yhdessä laadituille säännöille ja ohjeille on tarve. Marraskuussa 2015 Seinäjoella kokoontui joukko ylläpitäjiä, tuottajia ja kehittäjiä pohtimaan sääntöjä ja yhdistyksen tarvetta lähiruoan koordinaatiohankkeen johdolla.

REKO-toiminta on sydämen asia ja on avannut monien silmiä lähiruoan suhteen. Uskon vakaasti siihen, että ilman tätä toimintaa ei lähiruoka olisi saanut sitä sijaa, mikä sillä tänä päivänä kuluttajien ruokapöydissä on. ●



 **RICHARD PERKINS**

Maanviljelijä ja Ridgedale Farm -tilan yhteisomistaja

"Ridgedale Farm on korkealaatuisen lähiruuan tuottaja ja urauurtava opetusmaatila. Olemme innoissamme, kun voimme tehokkailla ja kohdennetuilla oppimiskokemuksilla auttaa seuraavan sukupolven maatalousrittäjiä tekemään maanviljelyksestään kannattavaa."

www.ridgedalepermaculture.com

Kuinka paikallinen asiakaskunta rakennetaan

Myynti on puolet pienen maatilán onnistuneesta hoitamisesta ja lyhimmän reitin löytäminen tilán ja paikallisten asiakkaiden välille on elintärkeää toiminnan kokonaistehokkuuden ja talouden kannalta.

OLEMME Ridgedale Framin alkuajoista saakka kehittäneet tilausmyyntiä ja ostorinkejä myynnin ensisijaisina muotoina. On kuitenkin tärkeää myös korostaa, että ensimmäisten kahden vuoden aikana tähän käytettiin valtavasti aikaa.

Toimimme suhteellisen syrjäisessä ja harvaan asutussa osassa Ruotsia, ja yksi maatilamme vaikuttavimmista saavutuksista onkin varmasti se, että olemme pystyneet myymään paikallisesti niin paljon ja niin monenlaisia tuotteita. Paikallisen asiakaskunnan rakentaminen vaatii miltä tahansa tilalta aikaa ja meidän toimittamittakaavamme sekä erilaisten tuotteidemme määrä tarkoittaa, että puolet yhden hengen työajasta kuluu logistiikan hoitamiseen ja myynnin hallintaan. Onneksi REKO:n kaltaiset mallit ovat levinneet laajemmalle ja ohjaamme nykyisin kaiken myyntimme tämän toimintamallin kautta.

Muutaman viime vuoden ajan olemme seuranneet, kuinka REKO on tarjonnut sadoille uusille maanviljelijöille mahdollisuuden ja suoran reitin markkinoille, vaikkakin tämän takana on monien toimijoiden kova

työ. Kun aloitimme tuotteiden toimitukset sovituille jakelupaikoille vuonna 2014, sovimme asiakkaiden kanssa, että he tapaisivat meidät sopivilla pysäköintialueilla määrättyyn aikaan joka viikko. Ensimmäisen parin vuoden ajan tarjosimme muille tuottajille mahdollisuutta osallistua, mutta ajatus oli ehkä liian uusi. On ollut hauska nähdä, kuinka sama malli, nyt brändättyä REKO-renkaiksi täällä Skandinaviassa, on levinnyt niin tehokkaasti.

Aloitimme McDonald'sin pysäköintialueilla, minne saavuimme pimeinä talvi-iltoina mukana laidunkanojen munia sekä ennalta myytyjä lihakanoja ja vihanneslaatikoita; asiakkailla oli 30 minuuttia asiointiaikaa. Toiminta osoittautui heti kannaltamme tehokkaaksi, mikä on ollut keskeisen tärkeää, jotta pystymme hoitamaan kaikki tilalla meneillään olevat työt. Ensimmäiset ostoringit hoidimme kahviloiden ja kauppojen ulkopuolella ja liikkeet ennakoivat saavansa kävijöitä, kun asiakkamme tulivat kahville jne. Ajoitimme jakelut työpäivän loppuun, valitsimme paikat pääteiden varsilta, jonne oli eri puolilta

KUVA: RIDGEDALE FARM



kaupunkia helppo pääsy. Tarjosimme tietoa kuten reseptejä tai ohjeita kanojen paloitteeseen ja kaikkien osien tehokkaaseen käyttöön. Toiminta oli heti meidän kannaltamme menestys, mutta toivoimme koko ajan mukaan tuottajia, joiden tuotteet täydentäisivät omiamme. Tiesimme, että toiminta olisi entistä houkuttelevampaa, jos asiakkaat saisivat viikoittaiset ostostarpeensa samasta paikasta.

Kun REKO sai Ruotsissa jalansijaa, olimme mukana perustamassa neljää paikallista rengasta, jotka järjestimme tapahtuviksi samaan aikaan ja samoilla paikoilla kuin olemassaolevat jakelumme. Etuna oli, että muiden tuottajien tuotteet monipuolisti-

vat tarjontaa ja asiakaskunta laajeni, mikä puolestaan toi laajempaa näkyvyyttä omalle tuotevalikoimallamme. Erityisen huomionarvoista on, että suurimmissa myyntipaikassamme 70 000 asukkaan Karlstadissa 13 500 henkeä on tehnyt aktiivisen päätöksen liittyä REKO-renkaaseen. Tämä tarkoittaa, että lähes yksi viidestä paikkakuntalaisesta on tietoisesti päättänyt hankkia paikallisesti tuotettua ruokaa!

Koska toiminta tapahtuu Facebookissa, se on läpinäkyvää ja kaikkien muidenkin tuottajien myynti ja tarjonta on näkyvillä. Vaikka tämä saattaa joidenkin myyjien mielestä olla liiketoiminnan kannalta ristiriitaista, oman kokemukseni mukaan se



KUVA: RIDGEDALE FARM

luo terveellisen kilpailutilanteen, joka rohkaisee jokaista tekemään parhaansa ja kehittämään tuotettaan ja sen esillepanoa. Se sallii tuottajan pysyttelevän perillä trendeistä ja auttaa seuraamaan omaa myyntiä suhteessa muihin tuottajiin.

Kuvailen mielelläni REKOa ennakkomyyntiin perustuvaksi maatilatoriksi. Koska tuotteet myydään ennalta, vältetään kaupaa koskevat säännökset ja sopivan kohtaamispaikan kuten suuren pysäköintialueen järjestäminen on suhteellisen helppoa. Tehokkuutensa takia REKO on suosituin myyntimuotomme ja olisin jopa valmis väittämään, että se on optimaalisin myyntitapa, johon olen missään päin maailmaa törmännyt. Uskon, että Facebookin levineisyydellä on suuri rooli toimintamallin menestyksessä.

Renkaissa, joiden toimintaan osallistumme, on mukana muita vihannesten, kananmunien, maitotuotteiden ja lihan tuottajia, kuten myös leipureita ja muita artesaaniruuan tuottajia. Tässä onkin menestyvän renkaan salaisuus: tuotteiden riittävä moninaisuus, jotta rengas houkuttelee kriittisen massan verran asiakkaita.

Ihmiset voivat tehdä tilauksia ennakkoon tiettyyn ajankohtaan saakka ennen jakelua ja me kokoamme tilaukset taulukoon, mikä helpottaa vihannesten korjuuta ja riittävän kananmuna- ja lihamäärän pakkaamista. Korjaamme vihannekset jakelupäivän aamuna ja kaikki pistetään nippuihin ja pidetään valmiina viileässä. Renkaat, joihin osallistumme, järjestetään myöhään iltapäivällä tai aikaisin illalla. Lounaan jälkeen pakkaamme vihannekselaatit

ja asiakkaiden tilaukset ja nostamme viilennetyt tai pakastetut lihat pakettiautoon. Kaikki on asiakkailla tunnin sisällä siitä kun lähdemme tilalta, mikä tarkoittaa, että kuljetukseen riittää yksinkertainen eristys tai pinottavat laatikot. Tämä tekee logistiikasta helpompaa, emmekä tarvitse tuotteiden laadun säilyttämiseen jäädytettyä kulkuvälinettä, mikä säästää meidät isoilta investoinneilta ja alentaa käyttökustannuksia. Jakelupisteellä ei saa enää myydä tuotteita, vaan kaiken on oltava ennakkoon myytyä. Facebook-ryhmän kommentit toimivat myyntisopimuksena. Jokaisen renkaan on myös määriteltävä omat sääntönsä ja toimintaperiaatteensa. Täällä Ruotsissa paikallisuutta arvostetaan esimerkiksi enemmän kuin sertifioitua luomua, joten REKO-renkaissa pääpaino on korkealaatuisilla lähituotteilla. Mukana on sekä sertifioituja luomutuottajia että pien- ja keskituottajia, jotka harjoittavat perinteisempää maataloutta. Sääntöjen ja suuntaviivojen laatiminen vaatii useita tuottajarenkain kokouksia ja kokouksia myös tulevaisuudessa, jotta toiminnassa esiin nousevia kysymyksiä voidaan käsitellä. Ongelmia luonnollisesti ilmaantuu aika ajoin, kuten missä tahansa ryhmätoiminnassa, mutta jatkuva keskeisten arvojen hiominen ja selkiyttäminen hyödyttää pitkällä tähtäimellä kaikkia. Se luo toimintaan sitoutuneiden tuottajien tukiverkoston – ihmiset haluavat yleensä auttaa toisiaan. Ne jotka ostavat renkaista, ovat ihmisiä, jotka todella haluavat tämänkaltaisen maanviljelyn säilyvän lähiympäristössään.

Henkilökohtaisesti REKO on minusta

upea foorumi, koska se mahdollistaa lyhyet suorat asiakaskontaktit, mutta on kuitenkin muodoltaan riittävän kompakti, jotta ei tarvitse puhua puolta tuntia asiakkaan kanssa, joka ostaa vain yhden kennon kananmunia. On selvää, että henkilökohtainen kohtaaminen on suhdemarkkinoinnissa erittäin tärkeää, mutta pelkkä katsekontakti sekä muutaman sanan vaihtaminen ja hymy riittävät vuorovaikutukseen.

Toiminta on tärkeä pitää tiiviinä, on suuri ilo tulla paikalle ja toimittaa 4 000–5 000 euron arvosta tuotteita tunnissa ja palata sitten maatilalle hoitamaan loput päivän töistä. Tapahtuman jälkeen Facebook-sivu tyhjennetään ja ilmoitukset voi heti korvata seuraavan viikon tarjonnalla. Tämä hoituu usein edellisen viikon sisältöjen 'leikkaamisella ja liimaamisella', eikä vie paljon aikaa. Tuottajan vastuulla on poistaa edelliset ketjut, mikä pitää käyttöliittymän helposti hahmotettavana. Tämä toimii oikein hyvin ja ongelmia on ollut vain vähän.

On tärkeää painottaa perustarjonnan takaavaa tuottajien kriittistä määrää, joka on tehokkaasti toimivien ja menestyvien renkaiden edellytys. Vaikka eri puolilla maata on nykyisin erikokoisia REKO-rinkejä, mielestäni on hyvä yrittää kerätä vähintään 8–10 tuottajaa, jotka kattavat perustuotteet, jotta toimintaa kannattaa kokeilla. Jos olet panemassa toimintamallia alulle jossain muussa maassa, se vaatii lisätyötä, mutta voin vakuuttaa, että se on vaivan arvoista. En ole nähnyt toista yhtä tehokasta ja yksinkertaista mallia ja uskonkin sen leviävän tulevina vuosina.

"Viime vuosina olemme nähneet REKOa auttavan satoja uusia maanviljelijöitä alkuun tarjoamalla suoran reitin markkinoille."

RICHARD PERKINS

Malli on kirjaimellisesti synnyttänyt maanviljelijöitä, tarjoamalla uusille ja olemassa oleville maanviljelijöille mallin, jonka avulla voi suhteellisen helposti tavoittaa laajan ja sitoutuneen asiakaskunnan. Maanviljelyksessä menestyminen edellyttää tänä päivänä taitoja, jotka poikkeavat huomattavasti jopa edellisen sukupolven taidoista. Uuden viljelijän olisi helppoa pitää REKO-rengasta itsestäänselvyytenä näkemättä perustajien ja ylläpitäjien vapaaehtoistoimintaan käyttämää valtavaa tuntimäärää. Siitä on kuitenkin oltava kiitollinen, koska se mahdollistaa, että uudet ja nykyiset maanviljelijät syntyvät ja siirtyvät tulevaisuuteen, joka perustuu maaperän ja elinympäristöjen uudistamiseen, dynaamisempaan sosiaaliseen ja yhteisölliseen vuorovaikutukseen sekä lisääntyvään lähiruuan resilienssiin. Maaperän, yhteisöjen ja paikallistalouden uudistaminen on aikamme suurtyö. ●



 **NADIA SIMARD**
Undercover Farm

Ranskalainen AMAP innoittajana

Vieraillessani tyttäreni luona Suomessa olin aina yhtä hämmästynyt siitä, etten koskaan löytänyt kaupoista paikallisia ruokatuotteita. Löysin vain anonyymejä massatuotanto- ja tuontituotteita.

YHDESSÄ ystäväni Thomas Snellmanin kanssa teimme retkiä eri tiloille ja tote-simme, että suomalaisetkin tuottajat kyllä tuottivat hedelmiä ja vihanneksia, mutta myivät tuotteensa käyttäen muita kanavia. Suoramyyntiä ei ollut tai se oli hyvin pientä ja kanavia oli vaikea löytää.

Eräällä Ranskan-matkalla, jolla Thomas järjesteli harjoittelijavaihtoa ranskalaisille vaihto-opiskelijoille, esittelin hänelle AMAP- suoramyyntijärjestelmää, joka mahdollisti hedelmien, vihannesten, hunajan, juuston, lihan ja leivän ostamisen.

Samana päivänä vierailimme leipurin, lihantuottajan ja vuohenjuuston tuottajan luona ja iltapäivällä päätimme kieroksen käymällä suoramyyntitorilla. Jake-lutilaisuudessa Thomas sai keskustella niin tuottajien kuin kuluttajien kanssa. Puhuimme organisaatiomallista ja tämäntyyppisen vaihdannan eduista. Luulen, että tämä oli se hetki, joka innosti Thomaksen kehittämään mallia, josta myöhemmin tuli REKO.

Hän pystyi soveltamaan näkemänsä ja kuulemansa Suomen olosuhteisiin. Itse olin vain saattanut hänet yhteen näiden toimijoiden kanssa. Se oli helppoa, koska olin itse työskennellyt useita vuosia tuot-

"Tänä päivänä olen erityisen tyytyväinen tietäessäni, että tuhannet käyttävät Thomaksen luomaa toimintatapaa."

JAQUES MEYER

tajapiireissä. Oma osuuteni myöhempiin tapahtumiin oli varsin vaatimaton.

Tänä päivänä olen erityisen tyytyväinen tietäessäni, että tuhannet käyttävät Thomaksen luomaa toimintatapaa. REKO tuo lisäarvoa kaikille, jotka haluavat hankkia laatutuotteita suoramyyntistä ja jotka samalla haluavat varmistua siitä, että tuottajat saavat kohtuullisen korvauksen. ●

Lähiruuan saatavuus

Halusin laajentaa maatilani, mutta aika ja resurssit eivät riittäneet toiseen Farmer's Market -maatilatoriin liittymiseen. Kun selvitin muita tapoja myydä tuotteitani, törmäsin REKO:n toimintamalliin joulukuussa 2018.

NIMENI on Nadia Simard, omistan Undercover Farm -maatilani, pienen kauppapuutarhan Ontariossa, Kanadassa. Tällä alueella monia maatiloja hoitaa yksi henkilö tai nuori lapsiperhe.

Tutustuin ensin ranskalaiseen AMAP-järjestelmään ja selvitystyössäni törmäsin REKOa koskevaan artikkeliin. Huomasin pian ajautuneeni tuntemattomaan maailmaan ja luin kaiken, mitä vaan toimintamallista löysin, liityin kaikkiin löytämiini aktiivisiin REKO-ryhmiin.

Kun olin valmis perustamaan uuden ryhmän täällä Cobourgissa, olin yhteydessä Thomas Snellmaniin, joka yhdessä Amy Lamin, Rebekka Bondin ja muiden ylläpitäjien kanssa vastasi ystävällisesti moniin kysymyksiini. Myös Andre Kauer auf Etelä-Afrikasta oli hyvin avulias. Facebook-sivu oli kirjoitettu englanniksi ja sain luvan käyttää heidän sanamuotojaan.

Toimintamalli oli yksinkertainen. Paikallisen viljelijäystäväni Andrew Vokesin avulla ja tuella perustimme Kanadaan ensimmäisen REKO-verkoston.

Käynnistimme Cobourgin REKO-verkoston keväällä 2019. Konsepti otettiin hyvin vastaan ja se kasvaa jatkuvasti. Viljelijöille se tarkoittaa tehokkuutta ja ajansäästöä.

Asiakkaat rakastavat laajempaa lähiruuan valikoimaa ja tietenkin myös suoraa suhdetta ruuan kasvattajiin ja tuottajiin.

Saimme Carrot Cachelta pienen avustuksen, jonka avulla teimme verkkosivun ja loimme logon. Pyrimme toiminnassamme säilyttämään alkuperäisen konseptin mahdollisimman tarkasti. Olemme toki tehneet joitakin muutoksia, koska lait ja säädökset eroavat maasta ja provinssista toiseen.

Kuten kaikki tiedämme, globaali terveyskriisi on tuonut mukanaan paljon kysymyksiä. Onneksi meillä oli jo toimiva REKO-rengas, johon tarvittiin vain pienen pientä hienosäätöä, jotta toiminta voi onnistuneesti jatkua.

Nykyisin Ontarion provinssissa on neljä aktiivista REKO-rinkiä ja kourallinen ryhmiä valmistelutyön eri vaiheissa. Tästä on tullut kansainvälinen ruohonjuuritason liike, johon kuulumisesta olemme ylpeitä. ●



 **ALBERTO MENGHI**

Vanhempi tutkija, Research Centre for Animal Production Foundation

Yksinkertaisin tapa on yleensä paras

Internet-tekniikan leviäminen tarjosi uuden mahdollisuuden löytää uusia ruokamyynnin tapoja. Ensikokemukset eivät olleet erityisen toimivia. REKO kuitenkin muutti kaiken. Yksinkertainen järjestelmä osoittautui parhaaksi.

OLEN maatalousekonomisti. Kaikissa opinnoissani ja työtehtävissäni minua on kiinnostanut ruokamarkkinoiden toimintaketjun arvonnjakko. Tuottajien ja suurten vähittäismyyjien välisen arvonnajon epätasapaino on aina ollut ilmeinen ja sen takia menetämme pieniä maatiloja, työpaikkoja ja alueellista suojaa.

Internetin toimijat (Amazonista pienempiin verkostoihin) eivät pystyneet tasapainottamaan toimintaketjun arvonnjakoa, logistiikka oli liian raskasta, eivätkä maatalojen saamat hinnat tuotteista olleet riittävän korkeita, myöskään ero tukku-kaupan hintoihin ei ollut vertailuissa kovin suuri. On kiinnostavaa, kuinka samankaltainen mekanismi on kaikissa länsimaissa.

Olen vuosien ajan tarkkaillut kaikkia Italian suoramyntijärjestelmiä, eikä yksikään niistä tarjonnut tyydyttävää ratkaisua. Oli myös selvää, ettei suoramyntiä haluttu mainostettavan, teollisuus taisteli sitä vastaan maanviljelijöitä tehokkaammin. Selkein esimerkki oli meijeriteollisuus. Yli kymmenen vuotta sitten maidontuottajat alkoivat hankkia irtomaitoautomaatteja

maidon myyntiin suoraan kuluttajille. Marginaalit olivat hyviä, koska hinta oli kaupassa korkea ja määrät alkoivat kasvaa. Prosessiteollisuus alkoi samaan aikaan ymmärtää, että he voisivat menettää tuoremaidon markkinat ja he aloittivat vahvan kampanjan raakamaitoa vastaan vedoten terveysriskeihin. He jopa painostivat poliitikkoja asettamaan maataloille rajoituksia, mutta tärkein keino oli mediakampanja, jolla pyrittiin vieroittamaan kuluttajat. Tähän päättyi maidon suoramynti Italiassa.

Kun kuulin REKOn tarinan vuonna 2016, yllätyin miten näin yksinkertainen Facebook-ryhmiä hyödyntävä ratkaisu pystyi selviytymään monista ruuan suoramyntikokeilujen pullonkaloista.

Kun olin esittänyt Thomas Snellmanille tuhansia kysymyksiä, esittelin idean Italiassa. Useimmat eivät ymmärtäneet, mistä puhuin. Järjestimme ensimmäisen kokouksen, jossa selitin REKOn idean. Seuraava askel oli ottaa mukaan paikalliset viranomaiset – Italiassa maataloreihin liittyy paljon sääntöjä ja byrokratiaa ja vil-

KUVA: ALBERTO MENGHI



jelijät halusivat vihreää valoa toiminnalle. Kunnallishallinnolta vei yli vuoden myöntää REKO-ryhmän aloittamiselle lupa.

Muutaman kuukauden kuluttua käynnistimme REKO-ryhmän perustamisen. Törmäsimme jälleen byrokratian ongelmiin – senhetkinen lainsäädäntö ei nimittäin kattanut toimintatapaa. Tämän lisäksi kunnat eivät hallinnoineet maataloutta, vaan vastuu oli alueilla tai keskushallinnolla, joten lupaa ei voitu antaa paikallistasolla. Lopulta paikallisesta sosiaalisen koheesion ministeriöstä löytyi työntekijä, jonka mielestä REKO oli hyvä idea ja hän edisti ajatusta nukkuvaa byrokratiaa vastaan. Jakelu alkoi Reggio Emiliassa helmikuussa 2018. Yleisesti ottaen toiminta on ollut puolittain katastrofi.

Jotkut viljelijöistä eivät olleet valmiita käyttämään sosiaalista mediaa tuotteiden myynnissä ja olemaan suoraan yhteydessä kuluttajiin. Ikävä kyllä alku oli hankala ja menetimme suuren osan kuluttajista. Kesään mennessä REKO oli hiipumassa. Meillä oli kuitenkin muutama viljelijä, jota eivät antaneet periksi ja toiminta toipui hieman. Toisella ryhmällä meni oikein hyvin, kunnes koronapandemia keskeytti toiminnan. Maatilarit suljettiin aika ajoin, kun supermarketit sen sijaan pysyivät avoimina. Paikalliset viranomaiset eivät tässä tilanteessa tienneet, miten REKOa tulisi kohdella, koska se ei kuulunut mihinkään kategoriaan tai lainsäädäntöön.

Vähitellen tilanne parantui ja kolmas REKO-ryhmä on nyt aloittanut. ●



 **ANDRE KAUEAUF**

Bramleigh Farm

REKO synnyttää liiketoimintaa – ja ystävyksiä

Maatilatorit ovat hieno tapa tavata uusia asiakkaita ja kertoa ihmisille siitä, mitä teemme, mutta niihin käytetty aika ei ole vaivan arvoista. REKOn perustamisen jälkeen tämä kaikki muuttui – REKOn avulla toiminnasta tuli kannattavaa.

MINÄ JA VAIMONI perustimme Bramleigh Farm -pientilamme virallisesti vuoden 2018 alussa. Meille oli uusi kokemus tuottaa ruokaa itsellemme ja myydä ylijäämää. Osallistuimme alueellamme muutamaan maatilatoriin ja perustimme paikallisille asiakkaillemme sähköpostitilauslistan. Meillä alkoi jo olla tuntuma siitä, ettei perinteisillä toreilla myyminen ollut yhtä tehokasta kuin sähköpostitilausten kautta myynti.

Richard Perkins Ridgedale Farm -tilalta Ruotsista on ollut meille tärkeä innoittaja. Kuulimme toimintamallista ensimmäisen kerran, kun hän mainitsi REKOn muutamalla videollaan. Olimme uudesta mallista innoissamme, mutta epäilimme sen toimimista omassa maassamme ja koska suoramyynä oli vielä meille niin uutta, itseluottamuksemme ei riittänyt renkaan käynnistämiseen.

Kun vuoden 2018 loppua kohti saimme itseluottamusta ja samanhenkisten tuottajien verkosto kasvoi, päätimme perustaa ensimmäisen REKO-renkaan kylässämme Nottingham Roadissa. Meitä taisi olla kaik-

kiaan kahdeksan tuottajaa ja Facebook-ryhmän jäsenmäärä kasvoi viikoittain. REKO Notties vaikutti aika nopeasti saatuttavan enimmäiskokonsa, koska kylä oli pieni ja tuottajien tarjonta rajallinen. Se oli joka tapauksessa loistava todiste konseptin toimivuudesta ja tarjosi meille tarvittavaa kokemusta, jotta voimme käynnistää vielä kaksi REKO-rinkiä kahdessa suuremmassa lähikaupungissa.

Vuoden 2019 alkupuolella perustimme REKO Howick- and REKO Hilton -renkaat. Koska näiden kaupunkien asukasmäärä oli suurempi, onnistuimme saamaan mukaan useampia tuottajia ja suurempi tuottajamäärä puolestaan houkutteli lisää kuluttajia. Näistä kolmesta Hiltonin REKO-rengas on ehdottomasti parhaiten menestynyt. Hiltonissa asuu paljon nuoria perheitä ja se sijaitsee myös lähimpänä maakunnan pääkaupunkia, Pietermaritzburgia. REKO Hiltonilla on nykyisin 25–28 viikoittain mainostavaa tuottajaa ja suurin piirtein 1000 aktiivista kuluttajaa. Voimme rehellisesti todeta, että REKO-toimintamalli on tärkein syy siihen, että



tilastamme on tullut kannattava ja että sekä minä että Kait voimme kumpikin keskittyä kokopäiväisesti tilan hoitoon. Malli näyttää aluksi kovin yksinkertaiselta, mutta täyttää kuitenkin sekä tuottajan että kuluttajan kannalta merkittäviä ja moninaisia tarpeita. REKO-renkaiden ympärille rakentunut yhteistyö on luonut useita elinikäisiä ystävyysuhteita ja edistänyt korvaamattomien liikesuhteiden syntyä tuottajien välille. REKO perustuu pohjimmiltaan tuottajan ja kuluttajan väliseen luottamukseen. Kun on saanut viikoittain olla todistamassa tätä luottamusta, luottamuksen rapautuminen perinteisessä elintarvikejärjestelmässä korostuu. Monet ovat aidosti hämmästyneitä, kun heidän tilauksensa toimitetaan oikeaan aikaan, oikeaan paikkaan.

Olemme tuottajien määrän kasvaessakin pystyneet varmistamaan kaikkien vastuullisen toiminnan ja säilyttämään tuotannon läpinäkyvyyden.

Eniten ponnistelua on vaatinut ihmisten hallinnointi, mikä on tyyppillistä, kun joukko ihmisiä kokoontuu yhteen koordi-

KUVA: BRAMLEIGH FARM



noidakseen mitä tahansa toimintaa. Jotkut ylläpitäjät tekevät ryhmän parissa enemmän töitä kuin toiset. Joillakin tuottajilla on paljon ongelmia liittyviä mielipiteitä, mutta ei lainkaan ratkaisuja esitettäviksi. Kaiken kaikkiaan vaikuttaa siltä, että kun rengas on toiminut muutaman kuukauden, se alkaa organisoitua itse ja ylläpidon työtaakka vähenee dramaattisesti.

Kun maassamme alkoi ensimmäinen Covid-19-sulkutila huhtikuussa 2020, kuluttajien määrä kasvoi huomattavasti. Monet uusista jäsenistä ovat edelleen aktiivisia. Ensimmäisen sulkutilan aikana muuttimme jakelutilaisuuden autoista käsin toimivaksi. Tuottajat etsivät pysäköintipaikan, jossa oli riittävästi tilaa ja mahdollisuus järjestää sisäajaja ja poistuminen eri paikoista. Kuluttajat ajoivat jakelupisteen ohi ja kirjoittivat nimensä auton tuulilasissa olevaan paperiin. Kun tuottaja oli tunnistanut asiakkaan, he veivät tilauksen autoon. Tämä toimi hyvin ja tarkoitti, ettemme aiheuttaneet ihmisjoukkojen kokoontumisia, kun kaikki pysyivät autoissaan. ●



 **OSKAR LORENTZON**

Lammasfarmari ja REKO-ylläpitäjä

Aatteellinen toiminta on liikelle-paneva voima

Yksi pienimuotoisen elintarviketuotannon vaikeimmista ongelmista on logistiikan järjestäminen niin, ettei se syö suurinta osaa hinnasta. Toinen haaste on tehdä kaikki asiakkaille helpoksi ja saada heidät muuttamaan ostotottumuksiaan. Ratkaisu on REKO – yksinkertainen ja nerokas konsepti.

TAPASIN Thomas Snellmanin ensimmäistä kertaa, kun hän vieraili Ruotsissa innostamassa paikallisia elintarviketuottajia ja tiedottamassa REKO-renkaista vaihtoehtona kuluttajien tavoittamiselle. Toimin Lokalproducerat i Väst-resurssikeskuksessa neuvojana ja olin mukana kolmella vierailupaikkakunnalla: Tidaholmissa, Boråsissa ja Grästorpissa. Sain myös toimia kuljettajana paikkakuntien välillä ja ehdin hieman tutustua Thomakseen. Sain samalla paremman näkemyksen ja lisää tietämystä REKOsta.

Mitä sellaista Thomas oli tehnyt, jota harva oli onnistunut ratkaisemaan? Yksi pienimuotoisen elintarviketeollisuuden vaikeimmista ongelmista on logistiikan järjestäminen niin, ettei se syö suurinta osaa hinnasta. Seuraava haaste on tehdä asiakkaille riittävän helpoksi päästä käsiksi paikallisesti tuotettuun ruokaan sekä saada käyttäjät muuttamaan vakiintuneita ostotottumuksiaan. Ratkaisu on, kuten useimmiten, yhtä yksinkertainen kuin nerokaskin: Facebook-ryhmä, joku joka on

valmis huolehtimaan ryhmästä, pysäköintialue ja ajankohta. Luonnollisesti vaa-ditaan myös vähän julkisuutta ja joukko tuotteitaan myyviä tuottajia, mutta sillä on tapana järjestyä.

Inspiraatiotapahtumassa Boråsissa oli mukana melkoinen joukko tuottajia, mutta myös muutamia kuluttajia ja joitakin kiinnostuneita poliitikkoja ja kunnan työntekijöitä. Tunnelma oli hyvä ja hieman odottava. Samaan aikaan kun kokoontuminen käynnistyi, perustin Borásin REKO-renkaalle Facebook-ryhmän, jotta välittömästi mielenkiinnosta saataisiin hyöty irti.

Thomas kertoi Suomen menestysaskeleista, paikallisista tuottajista, jotka olivat voineet laajentaa toimintaansa, kun kannattavuus parantui sekä elintarviketajujen sisäänostajista, jotka olivat yhtäkkiä saaneet tuottajista itsestään kilpailijoita.

Ennen kokouksen loppua yksi paikallisista poliitikoista oli soittanut Borás Tidning -lehteen ja saanut paikalle toimittajan. Sen lisäksi yhteyttä otettiin radioon ja sovittiin haastattelu suoraan lähetykseen.

Vaistoni sanoi, että tästä voi tulla iso juttu myös Ruotsissa!

Borásin REKO-rengas oli Ruotsin kolmas ja sen jälkeen onkin tapahtunut melkoisesti. REKOn onnistunut käynnistyminen Sjuhäradissa saattaa osittain johtua siitä, että täällä on olemassa perinne, tai kulttuuri, myydä tuotteita omalla toimialueellaan. Alueella on useita perinteisiä peltometsäviljelmää, jotka tuottavat sen verran, mitä itse tarvitsevat talven yli selvitäkseen, erotuksena viljavampiin alaviin maihin, joiden kulttuuriin kuuluu tuotanto suuremmille markkinoille.

Kun Thomas oli lähtenyt, alkoi REKOn ympärillä käydä kuhina. Lehdet kirjoittivat, uusia renkaita perustettiin ja ylläpitäjät loivat verkostoja auttaakseen toisiaan. Säännöistä, rajoituksista ja haasteista keskusteltiin Facebookissa useita pitkiä iltoja. Siellä puhuttiin muun muassa päivityksistä ja ilmoituksista, joita ei hyväksytty, koska niissä oli kuvia eläimistä tai kasveista, jotka Facebookin kuva-analyysohjelmalla tulkitettiin laittomiksi aineiksi, kuten perunan naatin. Ylläpitäjien yhteisössä oli ja on uskoton voima ja energia. Monet osallistuvat aktiivisesti omaan paikalliseen REKO-renkaaseensa, mutta myös melko varhaisessa vaiheessa perustettuun valtakunnalliseen keskusteluryhmään. Käsitykseni mukaan REKO toimii parhaiten, jos rengasta vetää yksi tai useampi aktiivinen kuluttaja. Kun renkaan ylläpitäjänä on tuottajia, on aina olemassa riski, ettei sitä hoideta kuluttajien ja ringin parasta ajatellen, vaan ainoastaan myyntikanavan luomiseksi.

Olen vakuuttunut siitä, että renkaiden

"REKOssa on ehdottomasti kyse markkinataloudesta. Jos tiedotus on selkeää, kuluttajat voivat valita ketä ja mitä tuotteita he haluavat tukea."

OSKAR LORENTZON

on oltava olemassa kuluttajia varten ja että suuri valikoima on se, mikä houkuttelee. Renkaan näkökulmasta ei ole merkitystä, onko kananmunan tuottajia yksi vai neljä tai vihannesten tuottajia kymmenen.

REKOssa on ehdottomasti kyse markkinataloudesta. Jos tiedotus on selkeää, kuluttajat voivat valita ketä ja mitä tuotteita he haluavat tukea. Tuottajat, joiden tuotteet, tuotantofilosofia tai tuotantomalli eivät houkuttele, eivät myy yhtä paljon.

Odottamaton vaikutus on, että tuottajilla on nyt kollegoita, joiden kanssa tavataan alueen eri REKO-jakelutalouksissa. REKO on myös synnyttänyt tuottajien jakeluverkoston, joka ostaa toisiltaan ja auttaa toisiaan tavaroiden toimittamisessa.

Kuluttajien lisääntynyt ymmärrys elintarviketuotannosta on sen sijaan odotettavissa ollut vaikutus. REKO on tehnyt pienimuotoisen elintarviketuotannon näkyväksi ja myös osaltaan lisännyt tuotantoa. ●



 **KIRSI VILJANEN**

Erityisasiantuntija, Maa- ja metsätalousministeriö

REKO tukee hallituksen tavoitteita

Hallituksen Lähiruokaohjelma hyväksyttiin vuonna 2013. Ohjelman yhtenä tavoitteilana on, että kuluttajan saatavilla on helposti lähiruokatuotteita ja että lähiruokatuotteilla on useita myyntikanavia, joista tuotteiden tuottaja ja jalostaja löytävät itselleen parhaiten sopivimmat ja kannattavimmat. Ohjelman tavoitteena on myös edistää lähiruuan suoramyyntiä.

OHJELMAN alkutaipaleella Suomessa käynnistyi REKO-toiminta, joka osuu juuri Lähiruokaohjelman ytimeen: kuluttajille läheltä ja laadukasta ja tuottajille myyntikanavien monipuolistamista. REKO-toiminnan nopea leviäminen ensin ympäri Suomen – ja myöhemmin myös maailmalle – osoitti, että kuluttajilla on selvää tarvetta erilaisille tavoille hankkia elintarvikkeita.

Monet tutkimukset osoittavat, että kuluttajille tärkein lähiruuan ostoperuste on tukea paikallisia tuottajia ja että tuottajat saisivat tuotteistaan parempaa hintaa. Tässä on varmasti myös yksi REKO-toiminnan menestyksen avaimista: REKO:n määritelmään kuuluu reiluus. Ilman välikäsiä tapahtuva lähiruuan myynti antaa tuottajalle reilumpaa hintaa, ja ostaja tietää varmasti, mistä maksaa.

REKO-mallin kautta maataloustuotteiden ja -jalosteiden pienillekin erille on löytynyt hyvä, uusi kauppakanava, mikä tuo lisätuloja yrittäjille. REKO-tietoisuuden ja -renkaiden määrän lisääntyessä

REKO-toiminnan kautta myytävät määrät ovat koko ajan kasvussa lisäten omalta osaltaan lähiruuan kilpailukykyä. REKO-renkaisiin liittyvät kuluttajat ovat myös uskollisia ostajia, joten tuottajat ja jalostajat uskaltavat myös lähteä laajentamaan tuotantoaan. Tämä tukee paikallista työllisyyttä.

REKO-TOIMINTA luo omalta osaltaan myös uudenlaista sosiaalisuutta ja yhteisöllisyyttä tuottajien ja kuluttajien välille ja keskuuteen. Kuluttaja saa tuotteet suoraan tuottajalta ja pystyy antamaan suoraa palautetta tuotteista, samoin tuotannon kehittämisehdotuksia. Tuottajat oppivat tuntemaan toisensa, mikä mahdollistaa uudenlaisten yhteistyöverkostojen muodostamisen esimerkiksi tuotekehityksen tai logistiikan kehittämisen tueksi.

REKO-toiminta on suomalainen innovaatio siitä, miten lähiruokaa voi myydä ilman raskasta byrokratiaa tai järjestelmiä. Elintarvikelainsäädännössämme on paljon

KUVA: ADA TROGEN, HELSINGIN YLIOPISTON RURALIA-INSTITUUTTI



Kuvia REKO Seinäjoen jaosta, 28.8.2020.

joustoja pienimuotoisesti paikallismarkkinoille toimittaville. REKO-toiminnan kehittäjät ovat hienosti osanneet hyödyntää ja ohjeistaa nämä joustot niin tuottaja- kuin kuluttajaystävälliseksi.

Meiltä ministeriöstäkin on joskus pyydetty tarkempia toimintaohjeita REKO-toiminnassa sovellettaviksi. REKO:n vahvuus ja ainutlaatuisuus on kuitenkin sen ruohonjuurilähtöisyydessä ja vapaaehtoistoiminnassa: määritelmät, toimintatavat ja ohjeet ovat muotoutuneet toimijoiden yhdessä niistä sopien. Tätä omaehtoisuutta kunnioitamme jatkossakin. ●

"REKO-toiminta on suomalainen innovaatio siitä, miten lähiruokaa voi myydä ilman raskasta byrokratiaa tai järjestelmiä."

KIRSI VILJANEN



 **BRYNJA LAXDAL**

Projektipäällikkö, Teollisuus- ja innovaatioministeriö

REKO hurmasi norjalaisen lehdistön

Monelle tuottajalle jakelu on pullonkaula. Siksi on tärkeää löytää edullisia ja tehokkaita myyntikanavia, jotka ovat myös mahdollisimman vähän byrokraattisia, kaikkien saatavilla ja tavoittavat suuret markkinat.

SYYSKUUSSA 2017 järjestettiin opintomatka Ruotsiin, Länsi-Götanmaalle, yhdessä Eidsvoll BS Magne Stenersenin kanssa. Matkan tavoitteena oli selvittää, sopisivatko REKO-renkaat myös norjalaisille tuottajille. Vierailimme kahdeksalla tilalla, jotka myivät tuotteitaan REKOn kautta ja saimme osallistua myös useisiin myyntitilaisuuksiin.

Syksyllä 2017 ruotsalaiset REKO-renkaat olivat toimineet vuoden ajan. Konsepti oli jo käytössä yli 50 paikkakunnalla ja oli tarjonnut monelle tuottajalle mahdollisuuden kasvattaa liikevaihtoaan ja parantaa toimintansa tuottavuutta.

REKOn tunnettuuden lisäämiseksi Norjassa järjestimme seminaarin, johon kutsuimme toiminnan perustajan Thomas Snellmanin sekä ruotsalaisen Oscar Lorentzonin, Boråsin REKO-renkaan ylläpitäjän. Jälkikäteen saatu palaute oli positiivista ja päätimme perustaa useita renkaita talven 2017-2018 aikana. Suunnittelu lähti liikkeelle ruotsalaisten ylläpitäjien kanssa Thomas Snellmanin avulla. Hyödynsimme myös tehtyä tutkimusta ja REKOa koskevia

kirjoituksia. Suuri osa työstä liittyi tiedottamiseen ja sosiaalisen median käyttöön yleisön tavoittamisessa. Tiedämme nyt, että onnistuimme – REKOsta on kirjoitettu paljon norjalaisessa lehdistössä sekä puhuttu laajasti radioissa ja tv:ssä. Koko maassa on julkaistu sadoittain REKOa käsitteleviä artikkeleja. Monet kirjoituksista rohkaisivat ihmisiä ostamaan paikallisia raaka-aineita. Norjassa REKO on selvästi mediatuote ja näkyvyys on yksi selitys konseptin nopealle kasvulle.

Seuranta ja kehittäminen ovat aina tarpeen ja olemme työskennelleet melkoisesti esimerkiksi luomutuotteiden käsitteen parissa. Luomuelintarvikkeiden kysyntä on ollut tarjontaa suurempaa, mikä on ikävä kyllä johtanut siihen, että osa tuottajista on markkinoinut tavaroitaan luomutuotteina – ilman voimassaolevaa sertifikaattia. Tämän välttämiseksi olemme pyrkineet löytämään ratkaisuja yhdessä Debiorganisaation kanssa, välittäneet tuottajille tietoa ja olleet yhteydessä heihin, jotka haluavat sertifioida tuotteensa. ●

Maanviljelijän ajattelutavan muuttaminen

Toimin Islannin hallituksen rahoittaman määräaikaisen Matarauður Íslands – Islannin kulinaariset aarteet -hankkeen johdossa. Tavoitteena on vahvistaa kotimaista infrastruktuuria ja ottaa ruoka mukaan matkailuun, osallistaa Islannin ruokakulttuuria ja innovaatioita sekä kiinnittää erityistä huomiota kestävyteen.

TUTUSTUIN Thomas Snellmanin ajatuksen maanviljelijöiden ensikäden REKO-liiketoiminnasta vuoden 2017 alkupuolella. Olin iloinen tavatessani hänet henkilökohtaisesti Embla-palkintojenjaon yhteydessä myöhemmin samana vuonna yhdessä Islannin maanviljelijöiden yhdistystä edustavan kollegani kanssa. Lyhyen esittelyn jälkeen päätimme Thomaksen kanssa järjestää Reykjavikissä työpajan, jossa hänen visionsa esiteltäisiin ja hän voisi innostaa islantilaisia maanviljelijöitä.

Työpaja sai mediajulkisuutta ja Matarauður palkkasi konsultin käynnistämään REKO-toimintaa Islannissa. Perustimme kaikkiaan kuusi REKO-rengasta. Joillakin maaseutualueilla toiminta on ollut haasteellista, kun taas toiset pärjäävät hyvin. Vaikkeivät kaikki REKO-renkaat olekaan olleet menestyksiä, toimintamalli on onnistunut muuttamaan monen maanviljelijän ajattelutapaa valottamalla uusia mahdollisuuksia ja näkökulmia.

Seurauksena REKO-toiminnasta eri puolilla Islantia teimme maanviljelijöiden

"REKO on kohottanut viljelijöiden itsetuntoa, antanut heille uuden foorumin ja käynnistänyt ajattelutavan muutoksen."

BRYNJA LAXDAL

kanssa aloitteen pienimuotoisten ruuantuottajien yhdistyksestä (joukkoon kuuluu paljon maanviljelijöitä), jonka päätavoite on turvata pientuottajien intressejä ja hyödyntää heidän mahdollisuutensa markkinoida ja myydä tuotteitaan.

REKO on kohottanut viljelijöiden itsetuntoa, antanut heille uuden foorumin ja käynnistänyt ajattelutavan muutoksen. ●

Terveiset REKO:ltä Australiasta!

Kuulin helmikuussa 2020 Diego Footerin podcastin, jossa Buddha Browett Los Perros Urban Farm -tilalta kuvaili uutta suoraa ja tehokasta myyntimallia nimeltä REKO. Nokkelaa, ajattelin, mutta ei ole tarpeen täällä. Nyt tiedän olleeni väärässä.

MINULLA ON kauppapuutarha, jossa kasvatat erilaisia salaatteja sekä ruoholla ruokittua lihakarjaa 30 hehtaarin omalla ja vuokralla aivan Brisbanen ulkopuolella Queenslandissa, Australiassa. Suurin osa myynnistä tapahtuu suoraan kuluttajille, mutta toimitan salaattia ja mikrovihreitä koristeita myös ravintoloihin, kahviloihin ja kaupungin erikoisruokaliikkeisiin.

Väestötiheys on alueellamme alhainen, useimmilla on auto, eikä infrastruktuuri rohkaise kävelemään tai pyöräilemään. Valitettavasti supermarketien duopoli on vahva ja pienten paikallisten liha- ja ruokakauppiaiden on vaikea kilpailla hinnoilla ja ostamisen helppoudella. Meillä ei ole vahvaa maatilatorien perinnettä, suurin osa tuotannosta myydään tukkukauppana keskustoreilla korkeiden kuljetuskustannusten minimoimiseksi. Nämä toimitusketjut kuitenkin pettivät, kun ihmiset panikoivat koronan takia. Tämä vuorostaan horjutti kuluttajien uskoa ja he ryhtyivät puutarhanhoitoon ja kääntyivät paikallisten tuottajien puoleen.

23.3.2020 puhelimeni kävi aamusta saakka kuumana tekstiviesteistä ja puhelusta, joita tuli sekä ravintola- että ruokakauppa-asiakkailta, jotka eivät ainoastaan

peruneet tilauksiaan, vaan tuplasivat noudot tilan portilta. Koska ruokakauppiat ennakoivat työpaikkojen menetyksiä, he siirtyivät halpoihin tuotteisiin. Tuotannon logistiikka oli yksinkertainen, pystyin helposti toimittamaan koristevihreät salaatin kanssa, mutta jakelu olikin toinen asia. Valitettavasti paikalliset kaupat tarjoavat ainoastaan halpatuotteita, enkä toimita tuotteita heille, joten piti löytää toinen keino.

Muistin kuulleeni REKOsta ja päätin, että loppujen lopuksi malli olikin tarpeen myös täällä. Kuten monet muutkin hyvät jutut, Australian REKO alkoi lasillisesta viiniä aivan hullun tilausten, myynnin ja toimitusten täyteen päivän jälkeen. Ensimmäinen paikallinen jakelu tapahtui seuraavana viikonloppuna ja silloin REKO sai jalansijan Brisbanesta ja sen ympäristöstä sekä rannikolta Uuden Etelä-Walesin suuntaan.

REKO-renkaita on tällä hetkellä kymmenen, neljä on lisäksi suunnitteilla. Käyn itse viidessä: kahdessa tiistai-iltaisin ja kolmessa lauantai-aamuisin. Varmistaaksemme, että jakelut ovat turvallisia, useimmat toimivat autokaistajakeluina. Asiakkaat avaaavat auton ikkunan, jotta voimme lait-

taa ostokset heidän kylmälaukuunsa takaistuimelle ja sitten vilkutamme heidät matkaan. Asiakkaamme rakastavat auto-kaistoja, koska heillä on silti kontakti tuotajaan, mutta päivä keskeytyy vähemmän.

On ollut kiinnostavaa seurata, kuinka asiakkaat päättävät, mitä he REKO:ltä haluavat. Kun monet start-upit ovat aloitelleet toimintaa sulkutilan aikana, olemme hyväksyneet useimmat hakemukset ja antaneet markkinoiden päättää. Ostajat haluavat ruoholla ruokittua lihaa ja lihatuotteita, kananmunia, vihanneksia ja hedelmiä, sieniä, kombuchaa, leipää, makeita herkuja, valmiita Keto aterioita, granolaa, dippejä, koirien makupaloja, leikkokukkia ja ruukkukukkia, juustoa, giniä, viiniä, oliiviöljyä, hunajaa, suklaata, mehiläisvahasta tehtyä deodoranttia – ja varmasti paljon muuta. Haluamme myös tukea kotipuutarhureita, joilla on ylimääräisiä hedelmiä ja yrttejä, erityisesti jos kyse on lasten yrityksistä. Olemme tukeneet myös kokkiyrittäjiä, jotka käyttävät paikallisia raaka-aineita ja myyvät valmiita ruoka-annoksia. Kolme ruokalajia ja ohjeet käyttää kodin "parasta astiastoa" on ollut menestys, itse asiassa meillä on ollut tarjolla myös REKO-jouluateria.

Koska jakelut tapahtuvat yleensä julkisilla paikoilla, paikallishallinto vaatii meiltä yleisen vastuuvakuutuksen. Vakuutuksen hankkiminen oli maanviljelijöiden ja tuottajien Facebook-ryhmälle vaikeaa, mutta onneksi monet ovat mainion valtakunnallisen Australian Food Sovereignty Alliance -organisaation jäseniä, mikä on auttanut asiaa. Saimme myös alueelliselta kehittä-

"Ensimmäinen paikallinen jakelu tapahtui seuraavana viikonloppuna ja silloin REKO sai jalansijan Brisbanesta ja sen ympäristöstä sekä rannikosta Uuden Etelä-Walesin suuntaan."

JACKI HINCHEY

misviranomaiselta avustuksen digitaalisen markkinointistrategian kehittämiseen, mutta huomasimme pian, että REKO:n suurin valtti on orgaaninen kasvu, joka perustuu innostuneiden ja kiitollisten käyttäjien ostoksistaan jakamiin valokuviiin. Olemme antaneet heidän rauhassa jatkaa ja sen sijaan rakennamme REKO Australia -verkkosivustoa, jonka on tarkoitus koordinoita kaikkia maan renkaita ja tarjota opastusta myyjille ja ryhmien ylläpitäjille.

Olemme kutsuneet tervetulleiksi profeittien tuottajia jopa kolmen tunnin ajomatkan päästä ja kun he hyödyntävät kokemuksiaan ensimmäisistä renkaista perustaessaan uusia renkaita omiin paikallisyhteisöihinsä, heijastusvaikutukset johtavat lyhyempien ja vahvempien toimitusketjujen uuteen tulemiseen, mikä vuorostaan luo entistä terveempiä ekosysteemejä ja yhteisöjä. ●



 PÄIVI TÖYLI

Valtakunnallinen Ruokasektorin koordinaatiohanke



 CARMEN LESE

Maanviljelijä ja yksi Poiana Galesan perustajista

Yhteistyötä tietouden jakamisessa

REKO-toiminnan laajentuessa ja vilkkaan uusien renkaiden perustamisen myötä vuonna 2015 Thomas Snellman, Jonas Harald ja Ann-Sofi Ljungqvist ottivat yhteyttä ja ehdottivat, että olisi hyvä pitää ylläpitäjille valtakunnallinen yhteinen kokoontuminen. Samana vuonna käynnistyi valtakunnallinen Lähiruoan koordinaatiohanke, jonka rooliin ja toimintaan tällaisen tilaisuuden järjestäminen sopi hyvin.

MARRASKUUN 2015 järjestettiin laaja verkostoitumistilaisuus, johon osallistui 26 REKO-renkaiden ylläpitäjää ja alan kehittäjiä eri puolilta Suomea. Keskustelussa todettiin, että olisi hyvä olla saatavilla yleistä tietoa REKO-renkaista ja toiminnan periaatteista avoimesti, jotta esimerkiksi renkaiden perustamista ajattelevat löytäisivät perustiedot helposti. Vuodesta 2008 lähtien lähiruoka-alan tiedottamisen tueksi perustettu aitojamakuja.fi -sivusto todettiin hyväksi tiedonjakokanavaksi.

Nettisivuille rakennettiin oma REKO-kokonaisuus suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi. Myöhemmin sivustolle luotiin REKO-renkaiden jakopaikkoja esittelevä kartta ja lisättiin muuta asiaan liittyvää materiaalia. Nettisivutietoja päivitetään ja tarvittaessa täydennetään koko ajan. Nettisivuseurannan mukaan sekä REKO-sivut että kartta ovat hyvin aktiivisessa käytössä: REKO-sivut on avattu yli 30 000 kertaa vuonna 2020 ja REKO-kartta noin 150 000 kertaa (maaliskuuhun 2021 mennessä).

Turun yliopiston Brahea-keskus oli jo aiempina vuosina edistänyt pienten ja keskisuurten elintarvikeyritysten valtakunnallista kehittämistoimintaa nimenomaan elintarvikkeiden suoramyyntiin ja pienimuotoiseen, vähäriskiseen toimintaan liittyen tiedottamalla elintarvikelainsäädännön helpotuksista ja niiden soveltamisesta käytäntöön. Hanke kokosi työryhmän keskustelemaan mahdollisesta REKO-toiminnan ohjeesta. Ohjetta valmisteltiin työryhmässä, jossa oli edustus muun muassa Ruokavirastosta ja maa- ja metsätalousministeriöstä. Lopputuloksena oli vuoden 2016 alussa ilmestynyt REKO-ohje. Ohjetta on päivitetty myöhemmin aina tarpeen mukaan. REKO-toiminnan esittely ja siihen liittyvä asioiden avaaminen sekä tiedottaminen sopivat erinomaisesti osaksi valtakunnallista lähiruoan ja paikallisen ruoantuotannon viestintää. REKO-toiminnan tukeminen viestinnän avulla on konkreettinen yhteistyön tapa ja merkityksellinen asia paikallisen ruoan edistämisen tiellä. ●

Vaikeuksista menestystarinaksi

Romaniassa kaikki alkoi maaliskuussa 2020, kun sain idean nähtyäni Thomas Snellmanin videot Youtubessa. Mitä jos kopioisimme vastaavanlaisen torin omaan kaupunkiimme? Itselläni on pieni kanafarmi ja tunnen muutaman muun tuottajan – entäpä jos järjestäytyisimme ja ottaisimme tämän mahtavan idean käyttöön?

ALOITIN etsimällä vastaavia ryhmiä omasta maastani. Brasovista löysin muutaman nuoren ihmisen, jotka järjestivät jonkinlaista ruokatoria. Se antoi minulle enemmän uskoa siihen, että tämänkaltaisen suoramyynti voisi menestyä myös omissa kaupungissani Cluj-Napocassa.

Marraskuussa soitin ystävälleni Narcis Pintealle, joka tekee artesaanijuustoa. Hän innostui ideasta kovasti ja lupasi täyden tukensa. Maaliskuussa perustin Facebook-ryhmän ja aloin etsiä muita tuottajia. Muutamassa viikossa ryhmään liittyi kaksi ruokabloggaajaa ja kansallispäivänä 1.12.2020 järjestimme ensimmäisen REKO-torin. Aika kului ja Reko Clujista tuli menestys, mutta olemme kohdanneet myös suuria haasteita. Ryhmä kasvaa hienosti ja innostaa myös muita tuottajia liittymään. Tiimi on pystynyt ratkaisemaan kaikki näiden kuuden kuukauden aikana syntyneet ongelmat, ilman heitä en olisi selvinnyt. Kuukauden jälkeen bloggaajat päättivät irtautua hankkeesta ja muodostimme uuden viiden tuottajan hallintotiimin. Tavoitteemme on ollut päästä välkäsistä, saada ruoka tilalta suoraan lautasille ja tehdä REKOsta kaupungin paras

tori. Menestyksekkään viikon jälkeen brasovlaiset ystävämmme sanoivat, että vain heillä oli laillinen oikeus käyttää REKO-nimitystä maassamme ja meidän olisi maksettava ja tehtävä yhteistyötä – muuten he perustaisivat Clujiin oman torinsa ja keräisivät kaikilta tuottajilta maksun. Sanoimme ei. REKO on ilmainen toimintamalli ja halusimme, että se pysyikin sellaisena. Muutimme nimeämme muotoon ROA (romaniankielinen REKOa tarkoittava sana) ja jatkoimme unelmamme parissa. Toinen suuri ongelma olivat terveysviranomaiset. Romaniassa saa käydä kauppaa vain erityisillä paikoilla kuten toreilla tai kauppahalleissa. Matka ei ole ollut helppo. Muutaman kerran olen ollut valmis luovuttamaan, mutta kiitos johtoryhmämme ja tiimin 21–25 tuottajan, kaikki on onnistuttu ratkaisemaan. Nykyisin meillä on omat säännöt ja valitsemme maanviljelijät tuotteiden laadun ja tuottajien vakavan asenteen perusteella. Haluamme luoda yhteisön, jonka asiakkaat ovat lojaleja ja joka perustuu ystävyyssuhteille. Siihen päästäksemme keräämme ympärillemme ihmisiä, joilla on samat arvot – hyvät tuotteet, hymy, informaatio, läpinäkyvyys ja rehellisyys. ●

REKO valloittaa uusia maanosia

REKO toimii nykyisin neljässä maanosassa ja sillä on kaksi miljoonaa käyttäjää ympäri maailmaa. Uusia hankkeita on käynnissä muun muassa Afrikassa ja Thomas Snellman jatkaa tiedon ja kokemustensa jakamista. Mutta miltä tulevaisuus näyttää?

SAMAAN AIKAAN kun renkaiden lukumäärä maailmalla kasvaa, Suomessa kehitys on vakiintunut. On osoittautunut, että kiinnostus vaihtelee, ajoittain myynti laskee ja myöhemmin palautuu ennalleen. Nykyisin paikallisesti tuotettujen elintarvikkeiden tarjonta on perinteisissä liikkeissä suurempi – kehitys, johon REKO on osaltaan vaikuttanut.

Toinen haaste on viestintä. Tällä hetkellä REKO-kaupankäynti tapahtuu suljetuissa Facebook-ryhmissä, mutta kuinka kauan Facebookin suosion säilymiseen uskotaan luottaa? Ja kuinka tavoitetaan uudet, nuoremmat asiakasryhmät? Thomas Snellman toteaa, että järjestelmä toimii niin kauan kuin monet käyttävät aktiivisesti Facebookia, mutta pitkällä tähtäimellä pitäisi kontaktien välittämiseksi luoda uusi foorumi. On toimijoita, jotka miettivät eri vaihtoehtoja, mutta toistaiseksi toimivaa järjestelmää ei ole löytynyt. Logistisia järjestelmiä on joukoittain, muttei yhtään, joka säilyttäisi Facebook-ryhmien kaupankäynnille tarjoaman vuorovaikutuksen hengen. Eikä varsinkaan maksuttomia ratkaisuja, joihin ei liittyisi kolmatta osapuolta. Sosiaalinen vuorovaikutus toimijoiden välillä on antanut ruualla kasvot, mikä on REKOn suosion kannalta ratkaisevaa. Haasteista huolimatta REKO on tullut jäädäkseen – ainakin

niin kauan kuin paikallisesti tuotetuille elintarvikkeille on kysyntää. Jonas Harald vertaa toimintaa terroristiorganisaatioon:

”Puhtaasti organisatorisesti tarkasteltuna REKO toimii kuin terroristiryhmä. Se on ruohonjuuritason liike, jonka toiminta koostuu useista itsenäisistä ryhmistä, joilla on yhteinen ideologia, mutta ei juurikaan kontakteja toisiinsa. Jos yrittää syrjäyttää yhden ryhmän, syntyy tilalle nopeasti uusi. Tämä tarkoittaa, että järjestelmää on mahdoton tuhota. Toiminnan ohjailemiseksi on tehty useita yrityksiä, on luotu ja asetettu rajoja, mutta se ei ole onnistunut. Kyse on tarjonasta ja kysynnästä ja suoramyynnistä, joka ei edellytä toimiakseen ohjausjärjestelmää. Samaan aikaan REKO on myös markkinatalouden julmin muoto. Aivan kuten kaikkialla muuallakin, täälläkin syntyy kartelleja ja esiintyy huonolaatuisia yllinnoiteltuja tuotteita. Sellaiset myyjät eivät kuitenkaan selviä erityisen pitkään.”

REKO ei tietenkään ole säästynyt sisäisiltä konflikteilta. Renkaiden ylläpitäjillä on ollut erilaisia näkemyksiä konseptin sisällöistä. Yksi ristiriita syntyi kesällä 2016, kun ryhmä ylläpitäjiä Etelä-Suomessa pyrki määräämään, mitkä tuottajat saavat osallistua ja mitä tuotteita renkaan välityksellä saa myydä. REKO-tuotemerkki yritettiin myös rekisteröidä sekä kansallisesti että kansain-



välisesti omaan voitontavoitteluun. Valtaosa tuottajista reagoi vallankaappausyritykseen voimakkaasti. Nämä renkaat ovat korvautuneet uusilla, jotka toimivat alku-peräisen konseptin mukaisesti, jossa paikallisilla ylläpitäjillä on pitkälle ulottuva itse-määräämisoikeus. Viime kädessä tempu johti siihen, että REKO sai melkoisesti julkisuutta, mikä puolestaan vahvisti konseptia entisestään valtakunnallisella tasolla. Thomas Snellman ei ole yllättynyt, mutta toteaa, ettei toiminnan kaupallistaminen tai jäsenmaksujen kerääminen sopinut REKOn ideologiaan silloin eikä nyt.

Jonas Harald sanoo, että REKolla on myös ollut suuri merkitys tuottajille, jotka toimivan myyntikanavan ansiosta ovat uskaltaneet satsata yrittämiseen. Viljelijät ovat voineet laajentaa valikoimaansa ja kokeilla pienessä mittakaavassa vaihtoehtoisia viljelykasveja ja nuoret tuottajat ovat aloittaneet viljelyn. Jotkut yrittäjät ovat REKOn ansiosta aloittaneet pienimuotoisen jalostus- ja artesaaniruokatoiminnan.

"REKO on suuri testilaboratorio ja markkinointikoulu. Ennen REKOa ei ollut mahdollista satsata vaihtoehtoisiin viljelykasveihin, muutaman neliön parsakaaliviljelmään tai muutaman kymmenen hillopurkillisen keittämiseen. Sekä minä että Thomas näimme nopeasti, että REKolla oli potentiaalia kehittyä ruokahuollon vallankumoukseksi, mutta siitä tulikin paljon isompi juttu kuin olisimme koskaan voineet odottaa. Järjestelmä on myös jossain määrin onnistunut muokkaamaan kaupan rakenteita, nykyisin myös isoissa valintamyymälöissä on yhä enemmän paikallisia raaka-aineita."

Jonas Haraldista on myös hienoa nähdä, miten konsepti on vaikuttanut tuottajiin. Ne, joista aikaisemmin oli epämukavaa esiintyä julkisesti ja jotka eivät juurikaan halunneet puhua tuotteistaan, ovat nyt eturivissä esittelemässä satoaan. Suorien asiakaskontaktien ansiosta monien ylpeys ja itseluottamus on kasvanut. Suora palautetarjoa mahdollisuuden tuotteiden ja uusien pakkausten kehittämisen sekä keskusteluun mauista ja väreistä. Muutos on

"REKolla on ollut suuri merkitys tuottajille, jotka toimivan myyntikanavan ansiosta ovat uskaltaneet täysillä satsata yrittämiseen."

JONAS HARALD

suuri tuottajille, jotka tähän saakka ovat toimittaneet tuotteensa suurille kaupaketoille ja saaneet kuulla, että tuotteet ovat liian pieniä, liian suuria tai liian likaisia.

Samaan aikaan kun REKO-konsepti leviää, käynnissä on eurooppalainen kehityshanke, jossa tuottajien ja kuluttajien välille luodaan uusia kontaktipintoja ja etsitään uusia toimitusjärjestelmiä paikalliselle ja kestäväälle ruokahuollolle. Keväällä 2021 Thomas Snellman valittiin Suomen edustajaksi hankkeen eurooppalaiseen ohjausryhmään. Projektia hallinnoi Suomessa Valtion teknillinen tutkimuskeskus VTT. Toinen kehitysmahdollisuus, johon Thomas Snellman uskoo, on mahdollisuus REKOn avulla auttaa maaseudun naisia kehittyvissä maissa, erityisesti Afrikassa. Vuonna 2020 hän jätti-kin asiasta aloitteen EU-komissiolle.

Suomessa korona on tuonut REKolle näkyvyyttä ja pohjanmaalaisissa renkaissa kauppa on kolminkertaistunut edellisvuoteen nähden. Näin Thomas Snellman totesi Sydsvenska Dagbladet -lehden haastattelussa toukokuussa 2020:

"Olen saanut puheluita kaikista maanosista. Voin nähdä silmissäni, kuinka REKOsta tulee suuri Pohjois-Amerikassa, missä isot teollistuneet ruokaketjut ovat kärsineet koronakriisistä. Mikäli syntyy ruokahuoltoon vaikuttavia pitkäaikaisia kriisejä, tämä on järjestelmä, jonka avulla pienimuotoiset ruuantuottajat voivat helposti löytää kuluttajat." ●

Rakas REKO,

Tahdon kirjoittaa sinulle kirjeen. Tämä kirje ei ole pelkästään rakkaudenosoitus vaan myös toive yhteisestä tulevaisuudestamme, Sinun ja minun.

KUN KOLME VUOTTA sitten karautit ratsulla elämäni, olin vain unelmoinut jostain sinunlaisestasi. Tiesin että Ranskassa kaltaisiasi oli paljon ja suosio oli suuri, mutta että saapuisit Suomeen, sitä en voinut edes kuvitella. Tulit ja puhuit ensin vain huonoa ruotsia ja ajattelit asettua Pohjanmaalle, ilmeisesti pysyvästi.

Onneksi täällä etelämpänäkin ymmärrettiin nerokkuutesi ja pääsit esittäytymään myös tänne. Itse asiassa taidat vaikuttaa nykyään jo koko maassa. Ihailtavaa ripeyttä! Mutta tietenkin kaltaisesi villi ja vapaa, nokkelia tapaus ehtii moneen paikkaan.

Matkan varrelle jäit ihailevia huokauksia ja lempeitä katseita, mutta ilmeisesti aiheutit myös kateutta ja mustasukkaisuutta, kuten komeilla ranskalaisilla on tapana. Tiellesi alettiin kerätä kiviä ja sinusta liikkui huhuja, jotka eivät mairitelleet. Olit kuulemma huolimaton ja solmit suhteita sellaisten kanssa, joita ei pidetty maineesi sopivana. Olitko pelkäsi huithapeli ja huijari?

Me täällä etelässä tunsimme luonteesi ja Pohjanmaalta kerrottiin, että päinvastoin kuin huhut väittivät, olit oikeasti hyväsydäminen ja oikeamielinen. Halusit auttaa luomaan uusia suhteita ja itsekin luotit siihen, että me löytäisimme itse sopivat kumppanit viitoittamallasi tiellä. Jotenkin se tuntui oikealta erityisesti meille, jotka jo kauan olimme tehneet yhteistyötä ja etsineet oikeita ja helppoja tapoja toimia. Kyllähän meidät täällä tunnettiin!

Eräs kilpakosija ryhtyi kuitenkin kertomaan, että ranskalaisen ei sovi keekoilla ja olla olevinaan, kun on niin paljon valuvikojakin, kierot silmät ja outo aksentti. Kilpakosija, joka puhui erittäin sujuvaa suomea, ei aikailut. Hän rupesi muuttamaan nimeään ranskalais-amerikkalaiseksi, keräsi ympärilleen kannattajat ja ryhtyi rakentamaan linnaa,

johon ranskalaisia ei päästetä, eikä ainakaan kiersilmäisiä ranskalaisia.

Kilpakosija puhui hienoa kieltä ja loi romanttisia unelmia saaden jotkin ihmiset uskomaan että romantiikka se kantaa, haetaan asti. Ei tarvita omia ajatuksia, ei tarvita dialogia, eikä etenkään yhteistyötä jos vaan romantiikkaa on riittävästi. Kun joku kysyi mitä se romantiikka on, saatiin vastaukseksi että vain tyhmit sellaisia kysyvät! Kyllähän nyt kaikki romantiikan tuntevat!

Ja niin jotkin hentomieliset lähtivät tavoittelemaan romantiikkaa. Sitä ainoaa oikeaa, sitä aitoa, sitä, jolta ei tarvitse mitään kysellä ja joka ei kysele. Vie vaan ja ottaa omansa.

Sinä ranskalaisena olit kuvitellut, että tunsit myös romantiikan, dialogin ja yhteistyön lisäksi. Niin kuvittelivat myös ne, jotka sinuun olivat tutustuneet. Itse asiassa sinun toteuttamasi romantiikka olikin paljon monimutkaisempaa ja monisäikeisempää kuin kilpakosijan. Romantiikka olikin osa luontoasi, mutta niin itsestään selvästi, ettei kilpakosija sitä ymmärtänyt.

Toki joku kuvitteli voivansa hyötyä sinusta, mutta sellaiset liehittelijät katosivat pikkujalaa. Asetuit asumaan Suomeemme, luottaen siihen että kaikki osaavat laillasi kommunikoida, luottaa ja rakastaa. Ja ne, jotka vielä eivät osaa, oppivat kyllä jos heille siihen annetaan mahdollisuus. Tällä hetkellä olinpaikkaasi ei tiedetä, mutta viimeksi kun sinusta kuultiin, olit vetäytynyt maaseudun rauhaan tarkkailemaan tilannetta ja lähettämään kannustavia viestejä tapaamillesi aitouden ystäville. Halusit jatkossakin luottaa oikeamielisyyteen ja siihen, että sinulle on tilaa myös Suomessa, maassa jossa tsaarinvallan aikainen byrokratia on lyönyt leimansa niin lujaa ihmisten otsaan, että sen pois peseminen vaikuttaa lähes mahdottomalta. Mutta sinä tiedät, että romantiikkaa ei saada aikaiseksi byrokraatialla, vaan rakkaudella.

Sinun, Tuottajasi

• Tämän kirjeen Thomas Snellman sai yhdeltä tuottajalta vallankaappausyrityksen yhteydessä vuonna 2016.

THOMAS SNELLMAN

"Velvollisuuteni on olla käytettävissä"

Aloitimme REKOn luodaksemme tavan saattaa tuottajat ja kuluttajat yhteen Pohjanmaalla, ilman minkäänlaista ajatusta siitä, että malli leviäisi ympäri maailmaa.

KUN JÄRJESTELMÄ, josta sitten tuli REKO, sai minusta otteen, näin vain onnistumisia. Vaikka siitä lopulta tulikin menestystarina, on myönnettävä, että kesällä 2014 oli vähällä, ettei se tullut haudatuksi. Ainakin Pietarsaareissa kaupankäynti oli niin vaatimatonta, että pelkäsin tuottajien luovuttavan. Koulujen alkaessa elokuussa tapahtui jotain, mikä mielestäni on ihme. Kauppa koki voimakkaan nousun ja samaan aikaan kiinnostus konseptia kohtaan kasvoi monin paikoin Suomessa. Ja sitten kehitys lähtikin vauhtiin.

Kun toimijat eri puolilta maailmaa ottivat yhteyttä, olisin voinut valita, etten osallistu. Oma taustani kaikkine pientuottajan elämään liittyvine ongelmineen vaikutti kuitenkin niin, että päätin tehdä kaikkeni auttaakseni virkaveljiäni. Näin velvollisuudekseni olla käytettävissä, kun joku pieni toimija mistä tahansa päin maailmaa tarvitsi apuani.

Minua on vuosien varrella houkuteltu kirjoittamaan REKOn tarina ja kertomaan, mikä johti siihen, että paikallinen aloite levisi ensin Suomessa, sitten Pohjoismaissa ja nyt suuressa osassa muutakin maailmaa. Siihen vaikuttivat monet tekijät. Vaikka käsillä oleva julkaisu keskittyy pitkälti muutamaisiin avainhenkilöihin, sankareita on useita. Kaikki paikalliset ylläpitäjät eri puolilla maailmaa, jotka ovat omaksuneet konsep-

tin ja samalla edistäneet menestystarinaa. Haluan kiittää kaikkia, jotka ovat olleet mukana tällä matkalla. Myös medialla on ollut tärkeä osuus. REKO on nostettu esiin mediassa ruohonjuuritason taisteluna olemassaolostaan, pienten tuottajien ja kuluttajien taisteluna vahvoja kansallisia ja globaaleja elintarvikealan toimijoita vastaan. Kesällä 2016 pohjanmaalaiset lehdet julkaisivat ison REKOa käsittelevän artikkelin. Otsikko oli tunteikkain, johon olen koskaan törmännyt: "Hän antoi REKOn kansalle." Medianäkyvyys on ollut kullannarvoista toimintaa koskevan tiedon levittämisessä.

Minulla on ollut etuoikeus vaihtaa ajatuksia ja mielipiteitä ruoka-aktivistien ja pientuottajien kanssa eri puolilta maailmaa. Olen lukemattomia kertoja vuodattanut onnen kyyneliä saadessani kuulla, mitä aloitteeni on merkinnyt yksittäiselle pienelle toimijalle. Tämä ilo on kaikkein suurin tunnustus tekemästani työstä.

Koen, että toiminta on synnyttänyt REKO-perheen. Ei ainoastaan yksittäisissä paikallisissa renkaissa, vaan myös kansallisesti ja kansainvälisesti. Paikalliset verkostot ovat myös edistäneet uusia yhteistyömuotoja. Elintarvikkeita yksin tuottavat ja viljelevät tuottajat ovat saaneet kollegoja ja lähes kaikki ovat voittajia. Jos REKOa haluaa kuvata yhdellä sanalla, se on ilo. Lennä REKO, lennä niin pitkälle kuin siivet kantavat! •



Lähteet

- Thomas Snellmanin yksityinen arkisto
- *Boundary Negotiations in a Self-Organized Grassroots-Led Food Network: The Case of REKO in Finland.* Maria Ehrnström-Fuentes, Hanna Leipämaa-Leskinen, Svenska handelshögskolan Vasa, 2019
- *Perceptions and experiences of sustainability among producers in the REKO alternative food network in Finland.* Maria Ehrnström-Fuentes, Mikko Jauho, Piia Jallinoja, Svenska handelshögskolan Vasa, 2019
- *Från jord till bord utan mellanhänder. En empirisk undersökning om reko-ringarnas konsumenter i Finland.* Heidi Barman-Geust, Åbo Akademi, 2019
- *Konsumenterna inom REKO. En kvantitativ undersökning kring REKO-ringar i Österbotten.* Peter Kvist, Yrkehögskolan Novia, 2019
- *Konsumenter på REKO-utdelningar – drivande faktorer och nackdelar.* Johan Grotell, Svenska handelshögskolan, 2016
- *Lähiruokarens kuluttajien ja tuottajien kohtaamispaikkana. Tutkimus REKO Järvilakeuden toiminnasta.* Sari Honkala & Krista Savola, Krista, Seinäjoen Ammattikorkeakoulu, 2016
- *Kuluttajat ja kansalaiset jakamistaloudessa. Tutkijapuheenvuoroja jakamistalouden kehitykseen.* Arbets- och näringsministeriet, 2020

- Hushållningsällskapet i Sverige
- Ekovera
- EkoNu
- Österbottens förbund
- Vasabladet
- Österbottens Tidning
- Landsbygdens Folk
- Maaseudun Tulevaisuus
- Svenska Yle
- www.agrobridges.eu
- sustainingroots.wordpress.com
- varldarjomstallning.fi

- Thomas Snellmanin, Jonas Haraldin ja Maria Ehrnström-Fuentesin haastattelut
- Lisäksi mukana on 15 REKO-ylläpitäjää ja avainhenkilöä eri maista







”Konsepti on yksinkertainen
– tarjota kuluttajille tuoreita paikallisia
raaka-aineita ilman välikäsiä.”

THOMAS SNELLMAN

REKOn perustaja

REKO

REILUA KULUTUSTA VUODESTA 2013