

REKO

REJÄL KONSUMTION SEDAN 2013





Innehåll

Välkommen till Österbotten	6
Den allra första REKO-ringen	10
REKO – så här fungerar det	22
Innovatören Thomas Snellman	28
Forskning – REKO lockar kvinnor	36
REKO, hopp och magi	46
Anne Ekstrand: REKO är min svampskog	50
Så föddes REKO hos oss	52
Framtiden – ständig förändring	78
Brev från producenten	81
Thomas Snellman: Min plikt att ställa upp	82
Källor	84



Historien om REKO

REKO är ett österbottniskt direktförsäljningssystem som har tagit världen med storm. När ekobonden Thomas Snellman från Pedersöre presenterade sin idé om direktförsäljning av lantbruksprodukter var många skeptiska. Var ska man hitta kunder och hur ska man organisera en sådan försäljning?

I dag är REKO-ringarna ett uppskattat koncept där producenter säljer sina produkter direkt till kunderna – utan byråkrati, mellanhänder och långa transporter. REKO lanserades i rätt tid, och lyckades svara mot ett förändrat konsumentbeteende och en önskan om lokalproducerade, rena livsmedel. I dag finns det över 600 REKO-ringar med över två miljoner medlemmar i 14 olika länder, och antalet fortsätter att öka. Grundaren Thomas Snellman är också en efterfrågad föreläsare i agrikulturella sammanhang.

NU ÄR DET DAGS att berätta historien om REKO. Hur fungerar konceptet, hur gick det till när den första ringen skapades, vilka utmaningar har man stött på under resans gång och vem är kunderna? Vad är REKO i dag och hur ska man göra om man vill starta en egen ring? Vi berättar också historien om Thomas Snellman, ekobonden från Karby som satte Österbotten på världskartan.



VÄLKOMMEN TILL

Österbotten

Österbotten är det långsmala kustlandskapet på Finlands västkust. Här längs kusten har folk i alla tider livnärt sig på jordbruk och fiske.

ÖSTERBOTTEN är en livskraftig lantbruksregion och här finns en stark livsmedelsproduktion och -förädling. Österbotten är känt för den rena naturen och för lokala, hälsosamma råvaror och livsmedel från skogen, åkrarna och havet.

Regionens producenter erbjuder fantastiska och äkta smakupplevelser. De lokala traditionerna blandat med den finska kulturen och närheten till Sverige ger en spännande kombination. Det maritima arvet är också starkt. Växtperioden så här långt norrut är relativt kort, men intensiv. Under

juni och juli är det ljust dygnet runt, vilket resulterar i näringsrika grödor med koncentrerade smaker, och under vintermånaderna ligger alla åkrar under snön, vilket i sin tur besparar oss från en hel del parasiter och sjukdomar.

I norra delen av landskapet ligger landsbygdskommunen Pedersöre och den lilla byn Karby, med cirka 350 invånare (tillsammans med grannbyn Sundby). Här är Thomas Snellman född och uppvuxen, och här driver han i dag ett ekologiskt jordbruk – bara ett stenkast från sin hemgård.



"I PEDERSÖRE har vi levt i nära samklang med naturen i över 670 år och lärt oss att värdesätta rena produkter. Vår långa historia har lärt oss vikten av att sträva efter en långsiktig hållbar utveckling i all vår verksamhet – ekologiskt, socialt, kulturellt och ekonomiskt. Vi ser entreprenörskap och innovationsförmåga som våra starkaste resurser. REKO, som har uppstått ur detta sammanhang, visar att en stark och hållbar vision kan växa till en världsomspännande rörelse."

STEFAN SVENFORS
Kommundirektör, Pedersöre



"I ÖSTERBOTTEN har vi en stark entreprenörsanda och långa traditioner av att själva ta itu med saker och hjälpa till där det behövs. Österbotten var ett av de landskap i Finland där ekologiskt jordbruk snabbast fick fotfäste. Här finns också ett stort intresse för att utveckla lokalsamhället. Vi är öppna för nya idéer, och REKO är ett bra exempel på att ett lyckat koncept kan sprida sig från Österbotten ut i hela världen."

KAJ SUOMELA
Landskapsdirektör, Österbottens förbund





DEN ALLRA FÖRSTA

REKO-ringen

Det var här i Jakobstad allt startade, en torsdag kväll i juni 2013. Ekobonden Thomas Snellman ville skapa ett nytt system för försäljning av livsmedel direkt till konsumenterna. Ett system som är både flexibelt och lätthanterligt.

ITAKT MED att livsmedelsproduktionen blivit allt mer industrialiserad har livsmedels-skandalerna avlöst varandra. Det har handlat om allt från förgiftad kinesisk mjölk till historien om nötköttslasagnen som visade sig innehålla hästkött. Det stora uppvaknandet i Europa kom i samband med galna ko-sjukan i början av 1990-talet. Lägg dessutom till otillräcklig och felaktig märkning, falska innehållsdeklarationer och vilseledande marknadsföring. Vem kan vi egentligen lita på? Mat är en livsnödvändighet, och borde vara en självklarhet. Men i dag är det svårt att hålla koll på vad vi äter. Hur blev det så, och hur ska vi hitta tillbaka till det naturliga, och till en hållbar och sund livsmedelskonsumtion?

För ekobonden och REKO-grundaren Thomas Snellman startade allt med en längtan efter möjligheten att kunna köpa rena, lokalproducerade livsmedel. Även i Finland har utvecklingen gått mot en allt mer centraliserad handel, med två stora kedjor som styr utbudet – och därmed också vad vi äter. För hans del handlade det också om lantbrukets överlevnad, om att hitta ett system som gynnar även mindre producenter. I början av 2010-talet var det många jordbrukare som avslutade sin verksamhet på grund av dålig lönsamhet. När det var som värst lades fem gårdar ner per dag.

I oktober 2012 hälsade Thomas Snellman på hos sin gode vän Jacques Meyer på den franska landsbygden. Under resan be-

sökte de bland annat den lokala livsmedelsmarknaden AMAP i staden Doué-la-Fontaine. AMAP (*Associations pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne*) är ett gemensamt nätverk för konsumenter och producenter, och kan beskrivas som en marknadsplats där affären redan är gjord och köparen kommer för att hämta de produkter han eller hon redan på förhand kommit överens om, och betalat för. Producenterna samlas i huvudsak en gång i veckan på ett visst klockslag och på ett visst ställe. Systemet bygger på en prenumurationsmodell, konsumenten förbinder sig att köpa en viss produkt och en viss mängd under minst ett halvår. På det sättet blir det inget svinn för producenten.

Så småningom dök kunderna upp, människor som kom för att hämta de jordbruksprodukter de beställt. De flesta köparna Thomas Snellman träffade på marknaden var barnfamiljer, och en av storsäljarna var mjölk. En mjölkbonde berättade att hon säljer 15 000 liter per år via AMAP, och dessutom får tre gånger bättre betalt än om hon säljer mjölken den normala vägen.

"Jag förstod direkt att idén var genial och att det här var något jag måste vidareutveckla."

Hemma i Finland hade Thomas Snellman länge funderat på hur man kunde komma åt stormarknadernas dominans och göra det enklare för konsumenterna att handla lokalt. Under de senaste decenni-

2

miljoner människor världen över är medlemmar i en lokal REKO-ring.

STATISTIK FRÅN REKO-RINGARNA

na hade direktförsäljningen från producenter till konsumenter minskat avsevärt, samtidigt som allt fler konsumenter började fråga efter lokalproducerade och ekologiska livsmedel – utan att lyckas. Hemma i Karby satte han sig ner och letade information på nätet. Hur fungerar det i andra länder, och finns det liknande system som det franska AMAP? Han hittade bara några enstaka projekt, producentmarknader och matandelslag som testat olika typer av försäljningskanaler, men inget system som fått någon större genomslagskraft. Nästa steg blev att ta reda på om livsmedelslagstiftningen i Finland tillåter den här typen av direktförsäljning. Thomas Snellman jobbade under den här tiden som projektkoordinator inom projektet EkoNU, och tog kontakt med sin kollega, företagsrådgivaren och matexperten Jonas Harald på företagshuset Dynamo.

MEDAN THOMAS SNELLMAN är visionären och galjonsfiguren, är Jonas Harald byråkraten som har stenkoll på livsmedelslagstiftningen. Han har arbetat som hälsoinspektör och vet hur man tar sig fram i djungeln mellan myndigheter. Hur han än vände och vred på idén hittade han inga hinder för konceptet, inget som någon myndighet kunde komma och sätta stopp för. Enligt finländsk lagstiftning har privatpersoner och småföretagare rätt att sälja sina egna produkter, och varje försäljare är själv ansvarig för att betala sina egna eventuella skatter och för att deklarerat sina egna inkomster. En fråga som de ofta fick i kontakten med olika myndigheter är vem

som är ansvarig för verksamheten. Men eftersom handeln sker direkt mellan producenter och konsumenter och varje affär är individuell, finns det ingen lagstiftning som kan begränsa försäljningen. REKO är konsumentdrivet, och det är inte en handelsplats utan en mötesplats där det sker en mängd individuella handelstransaktioner.

Precis som Thomas Snellman hade även Jonas Harald drömt om ett system som kunde utmana den centralt styrda handeln och svara mot konsumentbehovet. I egenskap av företagsrådgivare hade han träffat en rad producenter som alla hade en önskan om kunna sälja sina produkter direkt till kunderna, men hittills hade det inte funnits någon fungerande modell för detta. Alla försök hittills hade dessutom utgått från producentens behov, att övertyga konsumenterna om att de behöver köpa vissa varor för att stöda den lokala bonden, och handla lokalt. Den traditionella torghandeln var också på utdöende. Det var här Jonas Harald såg det unika och nyskapande i den modell som Thomas Snellman presenterade – i REKO handlar allt om konsumenten, om vad du som köpare vill ha, och hur du är beredd att gå till väga för att få dina produkter.

Thomas Snellman och Jonas Harald bestämde sig för att försöka lansera ett eget direktförsäljningssystem. I januari 2013 hölls ett första planeringsmöte. Intresserade konsumenter bjöds in via en annons i den lokala dagstidningen. Mötet var välbesökt, över 50 personer dök upp, och samma kväll bildades en första arbetsgrupp. Projektet startade som en del av utveck-

"REKO betyder allt för oss. Vi driver ett andelsjordbruk, och tack vare REKO kan vi leverera produkter till åtta olika städer. Försäljningen är snabb och effektiv, och utan REKO hade vår lilla gård knappast överlevt. I år har vi sålt det mesta vi producerat via ringarna och resten direkt från gården, och omsättningen ser ut att landa på cirka 500 000 euro."

TORE JARDAR SKJØNSHOLT WIRGENES
Bonde på Virgenes Andelsgård, Norge

lingsprojektet EkoNU och i samarbete med Foodia mathantverk, och i början av 2013 var de redo att presentera konceptet REKO, rejäl konsumtion. De tog modell av franska AMAP och skapade ett system med skriftliga avtal och prenumerationer där köpare och säljare på förhand kommer överens om produkter, mängder och leveranstid. Produktsortimentet väckte diskussion, och man funderade på vilka produkter som skulle finnas tillgängliga och hur mycket en veckokasse skulle innehålla. Så småningom utkristalliserades konkreta förslag: Kunden ska kunna beställa korgar i olika storlekar och prisklasser och avtalsperioden slås fast till två månader. Betalningen sker en gång per månad, i förskott.

Till en början gjordes skriftliga avtal mellan säljaren och köparen. Man kom överens om mängder och pris, och när och var varorna kunde hämtas, enligt den franska ursprungsmodellen.

De grundade också en Facebookgrupp för att kunna diskutera praktiska frågor, och den kom så småningom att leda till en utveckling som lade grunden till REKO:s succé. Konsumenterna ville gärna köpa produkter utan en prenumeration, och ganska snabbt flyttade även själva handeln över till Facebook. I gruppen kunde producenterna bjuda ut produkter som de just då råkade ha tillfälligt stort utbud av. Namnet REKO skyddades också i handelsregistret, för att förhindra att någon skulle börja använda begreppet i kommersiellt syfte. Det unika med REKO är att det är helt kostnadsfritt.

Den första REKO-ringen startade i Jakobstad, och torsdagen den 6 juni 2013 hölls

"Jag förstod
direkt att idén var genial
och att det här var något jag
måste vidareutveckla."

THOMAS SNELLMAN

den första utdelningen på en parkeringsplats strax utanför centrum. En handfull producenter deltog, och de varor som erbjöds var potatis, ägg, brödprodukter, dill, koriander, bladsallat, rädisor, knippmorot, lök gul och röd, jordgubbar, majs, japansk gurka, hallon, nötkött, egen korv och potatis. Det som ännu fattades var bland annat basgrönsaker, fisk och honung, och arbetsgruppen kontaktade fler producenter. Inom några veckor hade ytterligare tio producenter visat intresse för försäljningen, och följande utdelning blev betydligt mera mångsidig. Ringen i Jakobstad har ända sedan dess fungerat som modell och plattform för den fortsatta utvecklingen.

Fyra veckor senare startade den andra ringen i Vasa, och ryktet spred sig snabbt även till andra delar av landet. Snart hade även Vesilahti, Kronoby, Kristinestad och Mariehamn egna ringar, och speciellt ringen på Åland växte snabbt. Redan följande

vår hölls en informationsträff i Västnyland i samarbete med närmatsprojektet *Bra mat i Västnyland och Västankvarn – en västnyländsk matkälla*. Hangö, Ingå och Raseborg var tilltänkta utdelningsplatser. De första utdelningstillfällena hölls i Pojo och Ingå strax innan påsk 2014. I Pojo kunde man bland annat köpa honung, äppelsaft, gurkor, potatis, bröd, kött och mjöl. Här fanns också mer exotiska produkter som björksav, både naturell och smaksatt med svarta vinbär. Allt var förhandsbeställt, enligt konceptet. I Västankvarn var aningen färre producenter på plats, men även där fanns ett brett utbud av varor, och dessutom kunde man köpa gårdsmjök. En av besökarna beskrev händelsen som ett slags bakluckeloppis.

Hösten 2014 samlades en grupp landsbygdsutvecklare till ett framtidsseminarium i Kuortane, och Thomas Snellman var inbjuden för att berätta om det nya konceptet:

"Det var första seminariekvällen, och hela salen var full med sorl. Jag var aningen nervös, både för min ofullständiga finska och för hur jag skulle få dem att lyssna. Samma kväll pågick en utdelning i Vasa. Jag pratade först en stund och sedan tog jag fram Facebookgruppen för REKO i Vasa och visade ett exempel på en äggförsäljare och hans beställningar. När de såg antalet kommentarer och beställningar tystnade det i salen. Senare under hösten var jag på turné i Kankaanpää, Björneborg, Raumo och Huittinen och på alla ställen startades nya ringar samma kväll. När vi hade kallat till informationsmöte i fullmäktigesalen i Huittinen steg en äldre man upp och sa att det här är första gången han sett någon nytta med Facebook".

PLÖTSLIGT hade man skapat ett enkelt, tillgängligt och väldigt obyråkratiskt och självgående system för direktförsäljning av lokala livsmedel. REKO är mera flexibelt än till exempel andelslag och matmarknader. Systemet bygger på frivillighet och förtroende. De enskilda ringarnas administratö-

"REKO handlar om konsumenten, om vad du som köpare vill ha, och hur du är beredd att gå tillväga för att få dina produkter."

JONAS HARALD

rer sätter riktlinjer för vem som kan gå med, och vad som får säljas.

Dessutom lanserades REKO precis i rätt tid. I takt med att efterfrågan på lokala livsmedel ökade, växte också självhushållningstrenden, och alla tv-kanaler visade matlagningsprogram. Plötsligt var det trendigt att stå i köket och tillreda sin egen mat, av rena råvaror. Det pratades också mycket om att minska tillsatserna i livsmedel, och allt fler startade egna hemmaodlingar.

Det dröjde inte länge innan konceptet spred sig till utanför landets gränser. Sverige var först ut och där grundades den första ringen i Grästorps i september 2016. Nästa land i tur var Island. Att lanseringen där blev så lyckad har en naturlig förklaring – de isländska producenterna saknade en fungerande försäljningskanal, men genom REKO fick de plötsligt den öppning de behövde.

I januari 2014 berättade Thomas Snellman om den finländska REKO-modellen på ett internationellt seminarium på Teurastamo i Helsingfors. Direkt efter anförandet fick han en inbjudan att medverka i ett seminarium om direkthandel i Paris. Seminariet organiserades av organisationen Urgenci, vars uppgift är att utveckla system för direkthandel inom EU, och syftet var att lyfta fram goda exempel på direkthandel i olika länder för att sprida kunskap och idéer. Seminariet hölls på godset La Bergerie de





Villarcieux utanför Paris och hade deltagare från sexton olika länder. Under tre dagar diskuterade man olika modeller för direkt-handel, och Thomas deltog i en workshop om användningen av sociala medier vid direkt-handel. Workshopen blev lyckad och väckte stor uppmärksamhet. Det här skedde samtidigt som man i många länder höll på att starta upp olika former av direkt-handel, delvis som resultat av Urgencis första internationella möte i Milano 2012. Samma dag som Thomas Snellman kom hem från Frankrike fick han en inbjudan till Belgien, och senare samma år till Freiburg i södra Tyskland.

REKO har också haft stor nytta av det mediala intresset, bara under 2015 räknade Thomas Snellman att han gav 100 tidnings-intervjuer. Att REKO fick sådan genomslagskraft och spred sig så snabbt till nya länder förklaras också med enkelheten. Det enda som behövs för att starta en REKO-ring är några intresserade producenter och en Facebookgrupp.

Tack vare sociala medier blev det plötsligt enkelt att hålla kontakt och administrera försäljningen:

"Facebook är en av orsakerna till att det lyckades. Vi behövde inte skapa något nytt verktyg, utan allt fanns färdigt, det enda som behövs är ett gäng intresserade producenter och konsumenter. Vårt system har också en stor fördel jämfört med franska AMAP. Pre-umerationerna är visserligen en trygghet för producenten, men samtidigt innebär det också en press på leveranssäkerhet. Jag har pratat med franska producenter som sagt att AMAP skapar stress – oavsett väder och hur det går med skörden förväntas du leverera. Med REKO är det producenten som själv bestämmer när han eller hon deltar och vilka varor man bjuder ut just den veckan."

EN LYCKAD LANSERING kräver en eller flera engagerade nyckelpersoner, men det handlar också om strukturer. Medan REKO-ringarna blomstrat både i Sverige och Norge, har systemet haft svårt att få fotfäste i Danmark,

"Facebook är en av orsakerna till att det lyckades. Vi behövde inte skapa något nytt verktyg, utan allt fanns färdigt."

THOMAS SNELLMAN

trots flertalet försök. I det fallet handlar det enligt Thomas Snellman om jordbrukets utveckling. Danmark har i dag mest stora gårdar och producenter som inte har något behov av alternativa system. Samtidigt är han förvånad över att REKO etablerat sig i Italien. De med sina marknader och torg behöver väl inget nytt system?

År 2016 fick Thomas Snellman en inbjudan till ett EU-seminarium om innovativa datasystem inom agrisektorn. Runt om i Europa utvecklades olika system, och de flesta av dem drevs av it-företag med kommersiella intressen. Thomas Snellman säger att han kände sig udda i sammanhanget, och när han berättade att REKO fungerar utan provision och att han själv inte tjänar några pengar på systemet var det många som avfärdade hans idé. Detta samtidigt som de andra deltagarna knappt vågade presentera sina idéer av rädsla för att konkurrenterna skulle stjäla dem. Men det enda konceptet som blev omskrivet i EU-kommissionens nyhetsbrev den gången var REKO.

I dag finns det över hundra forskningsrapporter världen över som nämner namnet Thomas Snellman, och hans tal på TEDx-konferensen i Reggio Emilia i Italien 2017 har fortfarande nya tittare varje månad. Han har omedvetet och kanske något motvilligt skapat sig en plattform, och blivit ansiktet utåt för den globala REKO-rörelsen.

Antalet ringar växer snabbt



JAKOBSTAD

2013: 7 producenter och 30 medlemmar.
2014: 1200 medlemmar.
2015: 55 producenter och 4000 medlemmar.



FINLAND

ÅR	RINGAR	PRODUCENTER	MEDLEMMAR	OMSÄTTNING
2013	2	15	400	80 000 €
2014	27	750	12 000	2 miljoner €
2015	100	2500	120 000	8 miljoner €
2016	150	3700	250 000	30 miljoner €
2019	160	3500	300 000	25 miljoner €
2020	200	3700	350 000	30 miljoner €
2021	210	4000	435 000	35 miljoner €



VÄRLDEN

2019: 300 ringar och 650 000 medlemmar i sex länder.
2021: 14 länder, 600 ringar och två miljoner medlemmar.

80

procent av medlemmarna i REKO Jakobstads Facebookgrupp, eller 5 000 av totalt 6 500 personer, är varje månad inne och kollar utbudet.

• Uppgifterna baserar sig på statistik från REKO-ringarna och Thomas Snellmans egna uppskattningar.

FOTO: ANNA SNELLMAN



Den allra första REKO-affären. Hanna Palovuori köper bröd av Anette Bergvall-Fagerström.

Han har pratat inför ministrar, regeringar och EU, och bjudits in i sammanhang han aldrig ens kunnat drömma om. REKO har också fungerat som en katalysator för nya projekt. Producenterna har hittat varandra på ett helt nytt sätt, och nya samarbeten och företagsidéer kring hemleveranser och direktförsäljning växer fram. Thomas Snellman är glad om hans system kan bidra till en levande landsbygd och en starkare framtidstro bland producenterna.

"Där har vi ännu en fördel – ingen kan vare sig styra eller köpa REKO. Den stora frågan är varför samma system inte uppstått någon annanstans i världen. Svaret är troligen att det är så enkelt, men samtidigt så genialiskt."

REKO har också uppfyllt en av Thomas Snellmans egna målsättningar – att skapa

en fungerande försäljningskanal för lokala producenter. Systemet har blivit en viktig inkomstkälla för producenterna. Statistik från Jakobstad visar att ringens årsomsättning ligger på 300 000 euro, fördelat på cirka 50 producenter. De producenter som är med i flera ringar kan alltså nå upp till betydande försäljningssiffror per år. Även mindre producenter rapporterar att de säljer för flera hundra euro per vecka, vilket blir stora summor på årsbasis.

Tack vare REKO har producenterna dessutom fått en bättre förhandlingsposition i förhållande till handeln. Via REKO kan de testa nya produkter och få omedelbar feedback av kunderna – de vet helt enkelt vilka produkter som är bra och vilka som har åtgång. ●

Varför handlar du på REKO?

Svaren är ett plock ur Ekoveras utvärdering 2020.

www.ekovera.se

"Jag vill ha varor utan gifter, barnarbete och stor miljöpåverkan."

"Jag vill stöda små företag som har ett miljötänk och erbjuder bra varor."

"Mitt handlande är en förutsättning för ett fortsatt säljande."

"Det känns moraliskt bra att köpa närproducerat och direkt från producenterna."

"Jag vill gynna producenterna, men det är för tidskrävande att själv åka runt mellan gårdarna."

"REKO är miljö- och klimatvänligt, plus att man får bättre kvalitet utan mellanhänder."

DIREKTHANDELSSYSTEMET REKO

Så här fungerar det

Närproducerade och färska livsmedel, direkt från producent till konsument – utan mellanhänder. REKO är en finländsk modell för direkthandel och fungerar som ett beställningssystem.

KONCEPTET är enkelt, det handlar om att förse konsumenterna med färska lokala råvaror, utan mellanhänder.

En REKO-ring är baserad på en sluten Facebookgrupp. Producenter och konsumenter som vill delta ansöker om medlemskap i önskad grupp. Administratörerna, oftast en liten grupp nyckelpersoner, godkänner medlemskapsansökan, och väl inne i gruppen kan handeln inledas. En producent skriver ett inlägg om sin produkt och tillgång på Facebook, och konsumenterna gör beställningar via kommentarer direkt



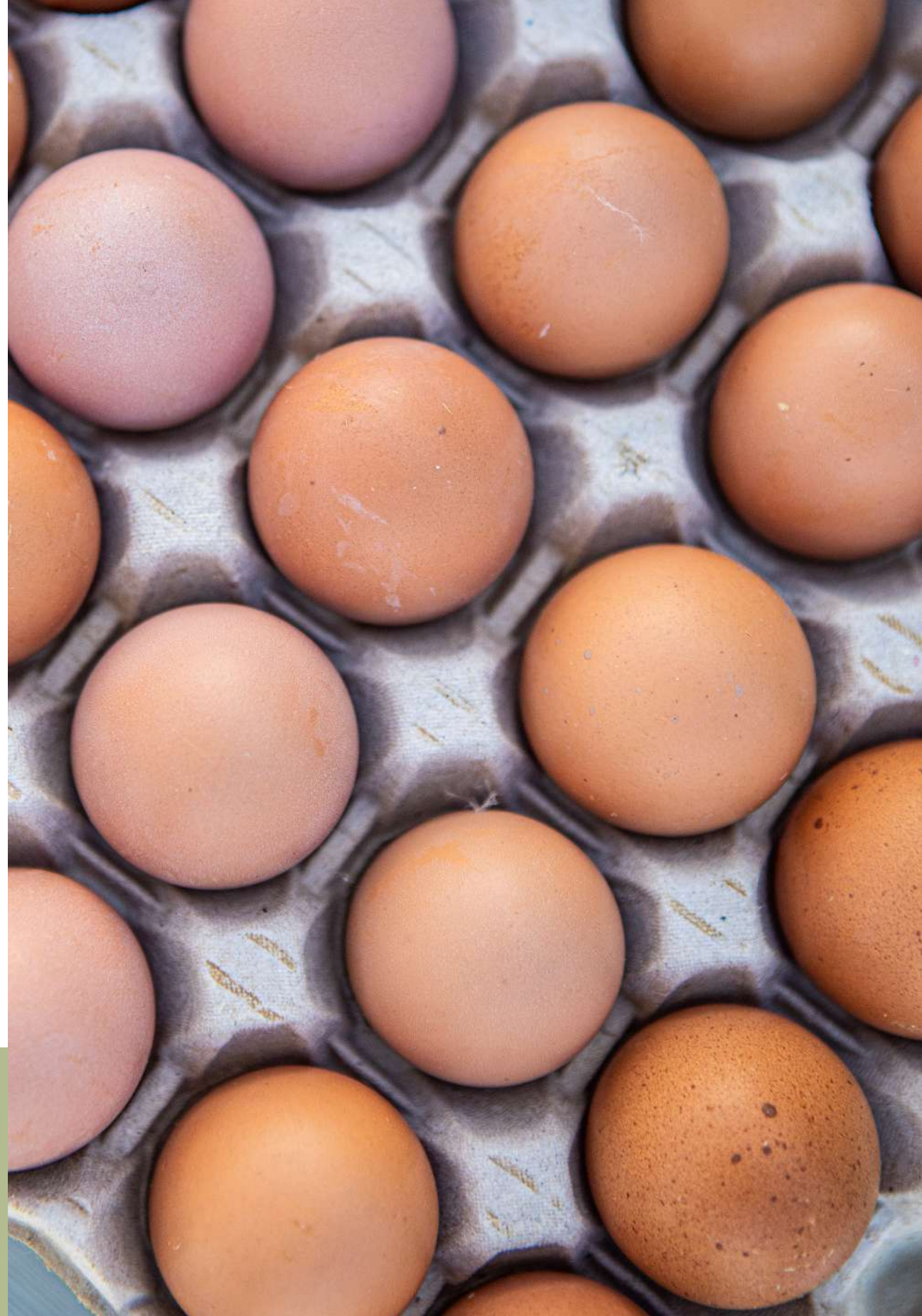
under inlägget. Producenterna meddelar också vilket betalningsätt som önskas.

Producenten levererar de beställda produkterna till en angiven mötesplats och vid en överenskommen tidpunkt för avhämtning – en kostnads- och tidseffektiv modell för båda parter.

Vanligtvis sker leveransen varje eller varannan vecka, beroende på gruppens storlek. Utdelningstiden är ungefär en timme, alla producenter samlas och konsumenterna kan hämta sina beställningar från flera producenter samtidigt.

Gemensamma spelregler

- 1. Inga mellanhänder.** Producenten ska själv sälja sina egna produkter.
- 2. Systemet är gratis** både för producenten och konsumenten, det är endast varorna som kostar.
- 3. Producenten är själv ansvarig** för att allt går rätt och lagligt till (till exempel att betala skatter och följa livsmedelslagstiftningen).





Vill du starta en egen ring?

Du behöver:

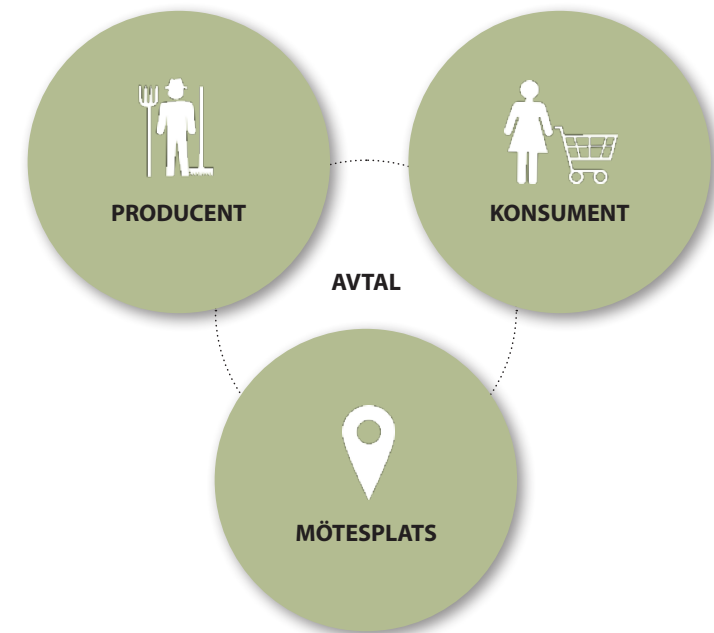
- Några intresserade **konsumenter** som kan utgöra basen för en lokal ring.
- Lokala **leverantörer** för de viktigaste råvarorna.
- En **mötesplats** som är lätt att nå för både konsumenter och leverantörer.

Så kommer ni igång:

- Starta en Facebookgrupp och bjud in producenter och konsumenter.
- Bestäm plats, veckodag och tidpunkt för leverans.
- Bestäm hur ni kommunicerar inom gruppen.

Kom ihåg:

- Håll dig till spelreglerna. REKO bygger på ett ömsesidigt förtroende som upprätthålls genom en bra och saklig information och ett gott bemötande.



Ordet REKO

står för rejäl konsumtion. År 2017 fanns ordet **rekoring** med på den årliga nyordslistan som sammanställs av Institutet för språk och folkminnen i Sverige.

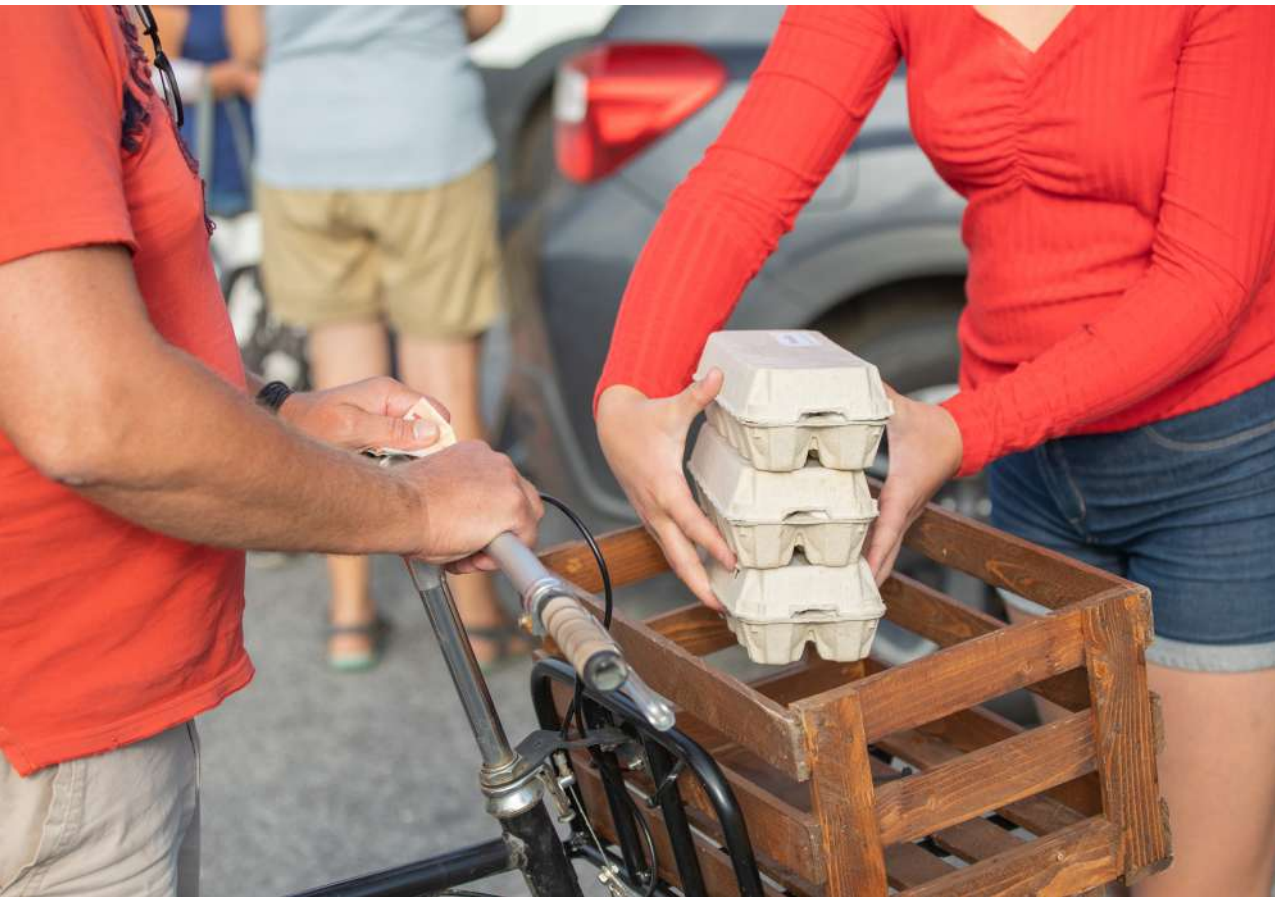
Varför sälja på REKO?

Fördelar för producenter:

Du får avsättning för din produktion direkt till konsumenterna.

För vem?

- Du som sedan tidigare säljer på den lokala marknaden.
- Du som har ekologisk produktion och vill hitta konsumenter som uppskattar dina produkter.
- Du som odlar många olika grödor och gärna vill prova nya sorter.
- Du som har liten produktion, kanske som biinkomst eller på hobbynivå.
- Du som är intresserad av att starta en produktion eller verksamhet och vill pröva på hur det känns.
- Du som är biodlare, har värphöns, är fiskare, eller har andra produkter som du vill sälja lokalt.
- Du som är småskalig livsmedelsföretagare och har en speciell produkt som många vill ha men som inte passar in i handelskedjorna.
- Du som har bakning eller annat mathantverk som passion och har möjlighet att producera åt andra än din egen familj.



Varför handla på REKO?

Fördelar för konsumenter:

Du kan köpa närproducerad mat direkt från producenterna.

För vem?

- Du som vill köpa färsk och bra mat till förmånligt pris.
- Du som vill veta vad du äter.
- Du som vill köpa lokala ekologiska produkter med känt ursprung.
- Du som är intresserad av mat, som är nyfiken och vill pröva på nya produkter och ett nytt sätt att handla.

Ekonomiska fördelar

- Du får färsk mat till ett förmånligare pris.
- Du betalar inget för onödig reklam och mellanhänder.
- Du betalar inget för onödiga förpackningar och transporter.
- Du stöder den lokala ekonomin och ditt närsamhälle.

Nya kontakter

- Du får träffa den som producerat din mat, och ni kan kanske även komma överens om ett besök på gården.
- Du träffar andra konsumenter med liknande värderingar och intressen.
- Ni kan dela erfarenheter och recept, eller byta produkter.
- Att mötas halvvägs skapar förtroende och solidaritet.

Bra för miljön!

- Vi uppmanas äta mer enligt årstiden och vara närmare naturen.
- Vi undviker onödiga transporter och förpackningar.
- Vi köper rena produkter av en producent, inte en anonym handelsvara.
- Vi använder allt som produceras. En krokig morot är lika god som en rak!

Perfekt för alla som gillar mat

- Färska produkter som skördats när de är som bäst.
- Spännande, ovanliga sorter som inte finns i partihandeln.
- Djur som föds upp med naturligt foder.
- Mathantverk som gjorts med kärlek och utan onödiga tillsatser.
- Dagsfärs fisk, om fångsten varit god.



INNOVATÖREN THOMAS SNELLMAN

Av kärlek till maten

Thomas Snellman säger att han har haft tur. Att livet tagit honom till olika intressanta sammanhang, och att han haft förmånen att lära känna människor världen över.

THOMAS SNELLMAN växte upp på ett jordbruk, som näst yngst av nio syskon. När han var två år gammal blev hans pappa allvarligt sjuk, och hans mamma och äldre syskon fick ta över en stor del av ansvaret för gården. Familjen hade mjölkkor, och även Thomas fick tidigt börja hjälpa till. Han tyckte om djuren och så småningom blev det hans uppgift att mjölka korna. Han kände aldrig att han måste, utan det var helt enkelt naturligt att hjälpa till.

Thomas Snellman tyckte också om skolan, eller snarare om att lära sig nya saker. Han tog studenten och hade siktet inställt på vidare studier efter militärtjänstgöringen. Men under tiden i armén mognade beslutet att i stället ta över föräldrarnas jordbruk. Han var van att vistas i skog och mark och att fatta egna beslut, och en tillvaro inlåst i ett rum med böcker och långa studier lockade inte.

Den 4 april 1981 blev han officiellt jordbrukare. Då i början av 1980-talet rådde en stor optimism inom det finländska lantbruket och Thomas Snellman hade stora planer. Han började med familjens åtta mjölkkor och några kalvar. Samtidigt pågick ett nyskifte i hembyn, och Thomas Snellman valde att flytta ut till ett mera lämpligt skifte en bit bort från föräldrahemmet. Han byggde hus och ladugård, gifte sig och fick fyra

barn och var samtidigt engagerad i olika producentorganisationer.

1990 läste han en artikel i tidningen om ett nyetablerat stöd för omläggning till ekologisk odling. Han kände genast att det här var samma tankegångar som han själv hade och att det låg helt i linje med hans egna värderingar. Han anmälde sig, och redan samma år sadlade han om till ekodlare. Det fanns inte speciellt mycket information att få, men han tog reda på så mycket han kunde. De första åren gick bra – både ekonomiskt och växtmässigt.

"I min ungdom hade nästan varje familj på landsbygden och också många i städerna en egen grönsaksodling för att täcka åtminstone en del av familjens matbehov. På några decennier förändrades den här bilden totalt. Storskalighet och produktivitet skulle ge billig mat åt alla konsumenter. Människor började resa till avlägsna länder och fick ta del av olika smakupplevelser, och handeln såg vinstmöjligheter i att erbjuda exotiska produkter till konsumenter året runt. Maten hade blivit en global handelsvara som transporteras till de konsumenter som har råd att betala. I ett sådant fossildopat system är det miljön och tredje världen som betalar det slutliga priset. Också våra egna jordbrukare drabbas. För att klara sig satsar många på storskalig men ensidig produktion. Likväl kan de inte kon-





Thomas Snellman

Ekobonde, landsbygdsutvecklare och grundare av REKO
Eldsäl och inspiratör för ekologisk produktion i Finland 1990–2012
Certifierad ekogranskare 2001–2015
Deltidsanställd projektkoordinator inom EkoNu 2012–2018



Prisbelönt man och koncept

2018: Årets landsbygdsprofil i Finland, Finlands byar
2017: Årets nordiska matentreprenör, EMBLA (se bilden nedan)
2015: Årets Närmatgärning, Mässtiftelsen Helsingfors
2014: Foodia Awards

kurrera med länder som har bättre klimat, lägre lönekostnader och i vissa fall rovdrift på ändliga resurser. Oroade konsumenter och producenter såg hur vårt allt mer ensidiga jordbruk påverkade vattendrag, biodiversitet och livet på landsbygden.

Som en konsekvens av detta lade jag själv om mitt eget jordbruk till ekologisk produktion. Men att hitta kanaler för ekoprodukter på den tiden var svårt. Handeln hade förändrats och att som liten producent få in sina produkter i våra stora handelskedjors sortiment till ett skäligt pris var mer eller mindre omöjligt. Detsamma gällde små bybutiker, och torghandeln runt om i Finland försvann nästan. Medvetna konsumenter skapade matringar där man köpte ekologiska och närproducerade produkter. Men det skedde i liten skala och var svårt att koordinera.

Den utveckling som skedde i Finland skedde också i många andra europeiska länder."

NU I EFTERHAND säger Thomas Snellman att övergången till ekologisk odling var det bästa beslutet han någonsin fattat. Han skapade sig snabbt en plattform som ekodlare, och var inte rädd för att sticka ut hakan och ge sig in i debatter. Han valde att gå sin egen väg och satsa på det han tror på.

Men vardagen med familj, jordbruket och många förtroendeuppdrag var tufft och så småningom var han tvungen att tänka om, att ta en paus. Det avgörande var en insikt om att barnen behöver honom här och nu, i kombination med en katastrofalt regnig sommar som förstörde stora delar av skörden. Mjölkkorna byttes ut till dikor, och plötsligt hade han tid att engagera sig i bar-

nens hobbyer. Efter en lång och jobbig period i livet behövde Thomas Snellman varva ner. Han ville samtidigt ha något annat att tänka på och anmälde sig till en nybörjarkurs i franska. På en jordbruksmessa hade han träffat ett par franska vinproducenter, och störde sig på att han inte kunde kommunicera med dem. Han gick ett par kurser, men insåg så småningom att han inte skulle lära sig språket på det här sättet. Thomas Snellman tog kontakt med det österbottniska Carrefour-kontoret och bad dem försöka få kontakt med en fransk jordbrukare som var intresserad av att ta emot en praktikant från Finland. Han skrev ett brev där han berättade om sin dröm – att lära sig franska – och erbjöd sig att komma och arbeta gratis mot mat och husrum. En fårbonde norr om Lyon nappade på erbjudandet och hösten 2001 reste Thomas Snellman till Frankrike för två månader.

"Nu efteråt kan man förstås fundera på hur smart det var. Där hemma fanns min fru som under tiden fick ta hand om barnen och jordbruket. Det var inte enkelt, och utan henne hade det inte gått. Samtidigt är jag glad att jag vågade. Månaderna i Frankrike har öppnat så otroligt många dörrar."

Han blev engagerad i ett europeiskt projekt om frivilligorganisationer vid universitetet i Saint-Étienne, och blev inbjuden även i andra sammanhang. Han har hjälpt franska studerande som kommit till Finland och skapat ett stort kontaktnät inom den franska landsbygdsnäringen.

Thomas Snellman driver fortfarande sitt jordbruk med biffkor. Och numera finns det också mycket annat som upptar

FOTO: EMBLA



hans tid – inte minst alla uppdrag i anslutning till REKO. Han har jobbat som landsbygdsutvecklare, varit blankettombud åt lokala jordbrukare, varit ordförande i ekogranskningsnämnden och jobbat som ekogranskare inom livsmedelsverket Evira. Han har också ställt upp i både kommunalval och EU-parlamentsval. Han har jobbat för närmat i många olika sammanhang, och bland annat varit engagerad i temaveckor kring skolmat gjord på ekologiska råvaror i kommunerna Nykarleby, Pedersöre, Vörå och Jakobstad.

"Responsen var positiv, men kökspersonalen lyfte upp problem med råvaruanskaffning och upphandlingsbestämmelser. Under temaveckorna skötte jag själv i stor utsträckning råvaruanskaffningarna och lyckades nå-

gorlunda. Vi visade att det gick att genomföra. Detta innebär att närproducerade råvaror är en möjlighet om inställningen är den rätta. Den mat man serverar i skolorna är också ett ställningstagande för klimatet och miljön. Ofta är närmat, gärna ekologisk, ett ypperligt ställningstagande."

Alla de här uppdragen har gett honom ett stort kontaktnät och en trovärdighet i producentkretsar – en värdefull grund att stå på i arbetet med REKO. Thomas Snellman vill poängtera att REKO inte är någon enmansshow. Idén må vara hans, men genomförandet är ett resultat av samarbete och frivilliga insatser. Det är tack vare engagerade administratörer, försäljare och kunder som varje vecka dyker upp som konceptet lyckats och fått så stor spridning. ●

"Jag har fått många pris, för vilka jag är tacksam, men den bästa feedbacken har kommit från landsbygdsproducenterna. Producenter har tagit kontakt med mig och sagt att de innan REKO inte hade någon framtid – men att det nu finns en. Om REKO får en enda producent att fortsätta sin verksamhet, då har arbetet betydelse."

THOMAS SNELLMAN
grundaren av REKO





Förtroendeuppdrag

2021: Finlands representant i ledningsgruppen för EU-projektet *Agrobridges*

2020: Finlands representant i EIP-AGRI fokusgruppen *Wild-life and agricultural production*

2018: Keynote speaker vid *12th IFOAM Europe an Organic Congress*, Wien, Österrike

2018: Medlem i arbetsgruppen som formulerade De Grönas jordbrukspolitiska program

2017: Föreläsare på TEDx-konferensen i Reggio Emilia, Italien

2017: Expert under EU-seminariet *Agrifood SMEs collaborating for innovation along the supply chain – What, who, how?*, Bryssel

2016: Deltagare i *EIP-Agri Seminar Data Revolution*, Sofia, Bulgarien

2014–2015: Medlem i arbetsgruppen *Training in Alternative Food Distribution Systems*

1997: Initiativtagare till SLC:s arbetsgrupp om genteknik inom lantbruket

1996–2002: Medlem i MTK:s ekoutskott

1991: Initiativtagare till ÖSP:s ekoutskott, och dess ordförande i 12 år

1981–2003: Styrelsemedlem i Pedersöre ÖSP

"REKO är en sann gräsrotsrörelse som lever och mår bra tack vare alla medlemmar i Österbotten, Finland och över hela världen. Utan er hade framgången uteblivit."

THOMAS SNELLMAN

FORSKNING

REKO lockar kvinnor

Den typiska REKO-kunden är en 30-årig kvinna med familj och stadig inkomst. Undersökningar visar också att REKO-ringar fungerar lika bra i städer som på landsbygden.

ATT REKO och andra typer av matringar är en faktor att räkna med inom livsmedelsbranschen bekräftas av statistiken: över en halv miljon finländare säger sig ha köpt livsmedel via en matring.

REKO har under åren varit föremål för ett antal forskningsrapporter och avhandlingar. Redan 2015 beskrevs konceptet i en amerikansk mastersavhandling, och då intervjuades bland andra Maria Ehrnström-Fuentes – Vasabo, ekonomie doktor, forskare och den som sett till att REKO blivit ett begrepp också i akademiska kretsar. Själv har hon forskat i konceptets hållbarhetslöften och etiska principer, och bland annat publicerat två vetenskapliga artiklar om REKO.

Att Maria Ehrnström-Fuentes fick en central roll i REKO-utvecklingen berodde på en rad omständigheter. Hon och hennes familj hade precis flyttat till Vasa från Helsingfors när hon såg en annons i den lokala dagstidningen om ett möte för att starta en ny matring. Det här var precis vad hon i egenkap av nyinflyttad och matintresserad letade efter. Hon var med på det första mötet, och blev en av de drivande aktörerna för REKO-ringen i Vasa.

Maria Ehrnström-Fuentes har en bakgrund inom skogsindustrin. Under en tid jobbade hon som försäljningsassistent

för ett av de stora finska skogsbolagen i Sydamerika, där hon också bodde under många år. Under de åren uppstod flera miljökonflikter med lokalbefolkningen kring cellulosafabrikerna, och detta fick henne att börja reflektera över hur den globala ekonomin påverkar det lokala livet på ett sätt som inte alltid är positivt. Hon funderade mycket på hur industrin kunde skapa bättre relationer till närsamhället, och här någonstans väcktes också tanken på att vi kan – och borde – leva annorlunda. När hon några år senare stod inför valet att fortsätta jobba inom skogsindustrin eller hoppa av, valde hon att i stället börja forska i frågor som rör företagets samhällsansvar. Delvis handlade det om familjens livspussel, men det var framför allt en etisk fråga. Maria Ehrnström-Fuentes säger att hon inte längre ville vara en del av en utveckling som skapar konflikter med små bönder och lokalsamhällen på de orter där stora eukalyptusplantager och cellulosafabriker ersätter den lokala livsmedelsproduktionen.

”Jag blev ganska chockad när jag insåg vad som händer i samhällen där skogsindustrin etablerar sig. Till exempel i Uruguay är en miljon hektar av landets totala yta på 17 miljoner hektar i dag täckt av eukalyptusplantager, och andelen bara fortsätter att växa. Jag har länge varit intresserad av närmät, och nu





"De flesta alternativa matnätverk är inte så radikala att de vill massmobilisera och helt omkullkasta det globala livsmedelssystemet. I stället vill man på nytt väva ihop det komplexa nät av sociala, ekologiska och politiska förbindelser som brustit då det globala livsmedelssystemet växte fram."

HEIDI BARMAN-GEUST

Från jord till bord, utan mellanhänder

insåg jag att jag inte längre kan vara en del av allt det här, att jag i stället måste göra allt jag kan för att det här inte ska hända hos oss."

MARIA EHRNSTRÖM-FUENTES börjar doktorera. Temat för hennes forskning är skogsindustrins påverkan på lokalsamhället och företagets ansvar i Chile och Uruguay. Samtidigt är hon med och utvecklar REKO-ringen i Vasa. Den första annonsen kom som på silverfat. Hon säger att hon inte visste någonting om jordbruk och livsmedelsproduktion, men att hon lärde sig snabbt och skapade kontakt med producenten och likasinnade konsumenter. Precis som på andra ställen växte ringen snabbt, från att ha startat med ett 30-tal konsumenter var medlemsantalet snabbt uppe i 1 000 och utdelningarna fyllde Kaserntorget. I dag har ringen cirka 14 000 medlemmar.

Efter att Maria Ehrnström-Fuentes doktorerat fortsatte hon att forska och nu riktade hon blickarna mot REKO. Hennes forskning har fokuserat bland annat på hållbarhetslöften och hur etiska principer skapas i ett självorganiserat system som REKO. En av de stora diskussionerna under de första åren kretsade kring ägg och i vilken mån de stora äggproducenterna skulle tillåtas sälja sina ägg via REKO. Debatten var som hetast i Åbotrakten, där stora delar av landets äggproduktion finns, och där många av de lokala producenterna är riktigt stora.

"Frågan om hur man ska definiera hållbarhet blev samtidigt en stötesten för min egen del. Hur mäter man vad som är mera eller mindre hållbart? Det finns en rad mätare, men ingen som är så exakt att man kan säga

vilken av två äggproducenter som har en mera hållbar produktion: hobbyproducenten som själv kör sina ägg x antal kilometer varje vecka, eller storbonden som levererar stora mängder ägg med centrala distributionskedjor. Diskussionen om ägg landade också i att REKO inte nödvändigtvis handlar om ekologisk produktion, utan att det lokala är ännu viktigare."

En annan fråga som hon tittat närmare på är begreppet självorganisering och vad som händer när en grupp engagerade invånare går samman för att skapa ett lokalt distributionssystem för närproducerade livsmedel. Studien fokuserade på REKO och på den komplexa sociala processen som uppstår när människor med olika intressen och motiv engagerar sig och interagerar, och vad som händer när verksamheten växer. Sommaren 2016 uppstår en konflikt inom REKO när en mindre grupp administratörer lägger fram idén om att alla REKO-ringar ska ha samma regler och principer för vem som ska tillåtas sälja sina varor. Diskussionerna på Facebook går heta, och det hela slutar med att det uppstår nya grupper som tar avstånd från reglerna.

Maria Ehrnström-Fuentes brinner för frågor som rör organisation, närsamhällen och hållbar livsmedelsproduktion och hållbara system. Hon är fascinerad över hur allt hänger ihop, och över hur mycket vi faktiskt kan påverka när vi organiserar oss lokalt kring ett specifikt ämne.

"REKO har alltid gynnats av kriser. Ett bra exempel är kampanjen #räddablomkålen. I juli 2017 fanns det plötsligt stora lager av inhemsk blomkål som ingen ville ha. Sä-

songen var problematisk med sena skördar, vilket gjorde att handeln under sommaren importerade stora mängder blomkål, och när den inhemska kålen var redo att skördas var grossisternas uppköpspris så lågt att det inte lönade sig att skörda. Producenterna stod inför ett stort dilemma – vad göra med all kål? Tidningen Vasabladet intervjuade en bekymrad kålproducent som berättade om läget, och det här blev upptakten till en nationell diskussion där blomkålen spelade huvudrollen. Jag såg genast en möjlighet att aktivera vår lokala REKO-ring, och tog kontakt med producenten. Det handlade inte bara om marknadsföring, utan också om att inte låta en prima råvara gå till spillo. Jag lade ut ett inlägg om blomkålen i vår Facebookgrupp, och redan följande morgon var kön rekordlång. På två veckor sålde vi två ton blomkål i Vasa. De stora handelskedjorna inspirerades av vår hashtag och körde egna annonskampanjer, och plötsligt hade vi fått till stånd en nationell folkrörelse av konsumenter som ville ta till vara blomkålen. Att uppköpspriset på grönsaker dumpas är något som producenter är vana vid, men för många konsumenter var det här en ögonöppnare. En del av den inhemska maten som produceras går till spillo på grund av låga uppköpspriser och låg efterfrågan. Exemplet med blomkålen visar också att det finns en möjlighet att påverka handeln, att gräsrotsrörelser kan påverka. Det ger mig framtidstro."

Maria Ehrnström-Fuentes talar om att skapa förändring, om att hitta system och modeller som på riktigt kan utmana de problem som uppstår i långa logistikkedjor och i den globala livsmedelsindustrin.

"Exemplet med blomkålen visar att det finns en möjlighet att påverka handeln, att en gräsrotsrörelse kan påverka. Det ger mig framtidstro."

MARIA EHRNSTRÖM-FUENTES

Hon är övertygad om att lösningen ligger i hur vi organiserar oss – "om det bara fanns fler som tänker som Thomas Snellman skulle förändringen gå ännu snabbare".

INTRESSET FINNS – över en halv miljon finländare uppger som sagt att de handlat mat via alternativa distributionssätt. Men för att kunna förstå vad det handlar om måste vi först förstå och hitta vår egen plats på jorden. Själv är hon en trogen REKO-kund, och har nu också börjat odla själv. Växthuset är fullt av tomatplantor, och i familjens tre frysar finns spenat, broccoli, bönor och pumpa för hela vinterns behov. Hon är medveten om att forskning är ett långsamt sätt att påverka, men via sina artiklar, bloggar och poddar hoppas hon nå ut, och tack vare sina nationella och internationella forskarnätverk gör hon sitt bästa för att ge marginaliserade krafter en röst. Bloggarna och poddarna fungerar också som hennes

80

procent av dagligvaruhandeln i Finland 2017 skedde hos S-gruppen (45,9 procent) och K-gruppen (35,8 procent). Den tredje största kedjan är Lidl Suomi (9,3).

PÄIVITTÄISTAVARAKAUPPA, 2018

bollplank i forskningen. Bloggen och podden *Världar i omställning* handlar om den omställning mot mer hållbara livsformer som just nu pågår på olika ställen i Svenskfinland. Det är en serie om människor som ställt om sina liv, människor som inte bara drömmer utan ibland också gör:

"Människor som sår frön som kan ledas in i nya världar, världar som bara väntar på att få se dagens ljus bara vi ger dem chansen. De här berättelserna hamnar lätt i skymundan för de ter sig lätt så orealistiska och marginella i jämförelse med den verklighet som många lever i. De här berättelserna handlar inte om att jaga berömmelse eller visa upp flashiga teknologi-innovationer. De handlar om både inre och yttre omställning av människors liv så att de lever mer i samklang med sig själva, sin omgivning och den natur som utgör grunden för livets förutsättningar på denna planet. ... Genom att antyda att det finns flera världar (eller det som på fackspråk kallas att vi lever i ett pluriversum i stället för ett universum) vill jag öppna upp för nya tankebanor och nya synfält. Det som poddsamlingen kommer att visa är att det faktiskt inte finns bara en värld. Genom våra egna val och relationer till omgivningen har vi en möjlighet att själva påverka vilken sorts värld vi samverkar i nu och i framtiden."

Maria Ehrnström-Fuentes jobbar i dag som forskardoktor på Svenska handelshögskolan i Vasa, och hennes nuvarande forskningsprojekt handlar om lokal självorganisering och gräsrotsinnovationer, eller hur alternativa ekonomiska system skapas genom gräsrotsinnovationer, som REKO är ett av många exempel på. Hon talar ock-

så om horisontella nätverk, och möjligheten att via sociala medier snabbt få ut information till stora mängder åhörare, och att kunna dra nytta av det här samspelet. Blomkålen var ett exempel, ett annat är den så kallade Strömsötröjan som efter att den visades på tv har fått finländarna att börja sticka. Mönstret till tröjan har redan laddats ner över 700 000 gånger.

Maria Ehrnström-Fuentes tror på REKO, och är övertygad om att konceptet har en framtid.

"Men för att skapa ett hållbart system måste man hitta något som bygger på långsiktighet, ett system där producenterna kan lita på att de får sin dagliga inkomst. För många bönder fungerar REKO i dag mera som ett komplement vid sidan av leveranserna till centralhandeln. Dessutom är REKO logistiskt svårt och tidskrävande, i synnerhet för lite större producenter."

ALLA UNDERSÖKNINGAR som gjorts om REKO visar att största delen av konsumenterna är kvinnor i medelåldern, och att de handlar via REKO för att de vill ha mat som håller en hög kvalitet, för att de vill stöda de lokala producenterna och för att de vill ha kunskap om matens ursprung.

År 2019 gjorde Heidi Barman-Geust en empirisk undersökning av REKO-konsumenterna inom ramen för en pro gradu-avhandling vid fakulteten för samhällsvetenskaper och ekonomi vid Åbo Akademi. Syftet var att beskriva det stora intresset för REKO i Finland, samt att undersöka vilka konsumenterna är och vad som motiverar dem att handla sin mat via REKO. Undersök-

564

euro per år. Så mycket spenderar den genomsnittliga REKO-konsumenten. De flesta uppger att de handlar på REKO ungefär en gång i månaden.

FRÅN JORD TILL BORD, UTAN MELLANHÄNDER

Hur ofta handlar du via REKO?



Källa: Från jord till bord, utan mellanhänder



ningen gjordes i form av en enkätundersökning i januari-februari 2018 och målgruppen var konsumenterna inom de 177 REKO-ringar som då fanns i Finland. Enkäten besvarades av 1 601 personer.

Resultatet visar att de flesta REKO-konsumenterna är kvinnor i medelåldern, som lever i ett parförhållande. De har en utbildning på mellannivå, är yrkesverksamma och har en god ekonomisk situation. Att de handlar på REKO beror på att de anser att det är viktigt att maten har en god smak, att den håller en hög kvalitet och att den har ett känt ursprung. Det är också mer viktigt att maten är närproducerad, än att den är ekologisk. Minst betydelse har matens pris. En annan motivationsfaktor är viljan att stöda livsmedelsproducenter och -förädlare i närheten. De vill dessutom köpa mat som uppfyller deras krav på smak och kvalitet, och vill ha information om hur, var och av vem maten producerats eller förädlats.

Resultaten stämmer väl överens med annan motsvarande forskning. År 2016 gjorde en enkätundersökning i REKO-ringarna i Jakobstad, Nykarleby och Vasa. Där var 87 procent av konsumenterna kvinnor och 13 procent män, och de flesta i åldern 25–35 år. God smak och hög kvalitet angavs som de viktigaste orsakerna till att man handlar mat via ringarna, men också att maten är inhemsk, lokalt producerad och hälsosam. Däremot hade priset ingen stor betydelse. 2016 gjorde en undersökning i REKO-ringen Järvilakeus i södra Österbotten för att ta reda på om konsumenternas efterfrågan och tillgången av livsmedel möter varandra. I Järvilakeus uppgav respondenterna livsmedel av hög kvalitet som främsta orsak till att de handlar via en REKO-ring. På andra plats kom viljan att stöda producenterna och kännedom om produktens ursprung. Många svarade även att de uppskattar att maten är ekologisk, samt öppenheten kring hur maten produceras och det låga priset. Även här var kvinnorna i majoritet (93 procent), medan medelåldern bland alla konsumenter var 30–39 år.

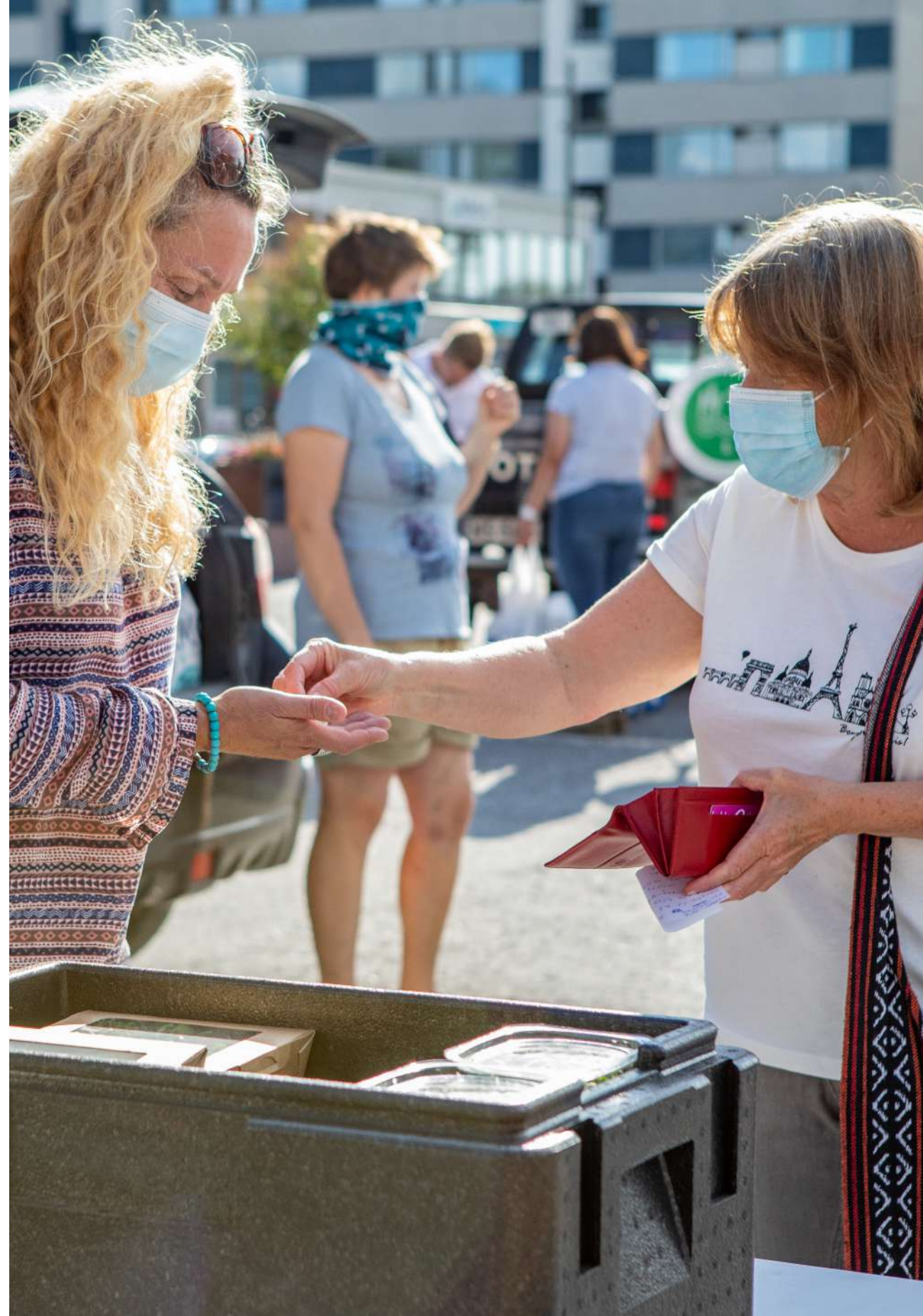
"Värna om och skydda REKO-ringen. Det är det finaste folkinitiativet på årtal."

www.ekovera.nu

Johan Grotell-Estevés har undersökt vilka faktorer som motiverar konsumenter att handla via REKO i ringarna i Olars (Esbo), Alberga (Esbo) och Munksnäs (Helsingfors). Han kom fram till att de flesta handlar av sociala, ekonomiska, miljömässiga, praktiska och kvalitetsmässiga orsaker. Bland de positiva aspekterna nämndes också orsaker som att REKO är en social tillställning där det finns möjlighet att diskutera med producenterna, en möjlighet att stöda de lokala producenterna och inhemsk livsmedelsproduktion, samt att det går att få tag i livsmedel av hög kvalitet och som är svåra att få tag i via dagligvaruhandeln. Bland de negativa aspekterna nämns det faktum att alla inte har råd att handla, och att vissa anser att det är opraktiskt med svårigheter att beställa och begränsat utbud.

Heidi Barman-Geust tar i sin forskning också fasta på en av de snabbast växande trenderna – intresset för närproducerade livsmedel. Hon konstaterar att mat är ett känsligt ämne som berör alla människor:

"Den är en del av vår livsvärld och är kopplad till tradition, kultur, näringslära, vetenskap och teknologi. Maten har inte bara en inverkan på vår hälsa och vårt välmående utan även på miljön, eftersom den är en förbrukningsvara som hela tiden måste ersättas. Människans förhållande till mat är både individuellt och socialt, och det finns en oro över





"De här grönsakerna håller mycket högre kvalitet än vad jag köper i butiken. En orsak till att jag är med i ringen är att jag vill ha närproducerade råvaror och jag tycker också om möjligheten att köpa direkt av producenten. För mig känns det väldigt bra att pengarna går direkt till producenterna och att inga affärer tar en stor andel. Jag köper också kött. Jag gillar att det är färskt och den ekologiska biten är också viktig för mig."

IDA FORSMAN
Landsbygdens folk, 2013

FOTO: JONAS HARALD



REKO-kunden Corinne Forsman på en av de första utdelningarna.

att förhållandet håller på att förändras och att maten blir allt mer främmande för oss. I dag känner få konsumenter till matens ursprung. De vet nödvändigtvis inte längre vad maten innehåller, varifrån den kommer och vem som producerat den. ... Det finns ett behov av en grundläggande förändring eftersom det globala livsmedelssystemet har visat sig vara ineffektivt och orättvist. Det klarar inte av att producera tillräckligt med hälsosam mat för hela världens befolkning. I protest har det vuxit fram alternativa matnätverk i form av produktion, distribution och konsumtion av hållbar mat på lokal nivå. Konsumenter och producenter försöker hitta tillbaka till varandra genom att skapa olika

former av direkthandel utan mellanhänder. Intresset för närproducerad mat en av de trender som växer allra mest i dag."

Orsakerna är globala. Heidi Barman-Geust konstaterar att det globala livsmedelssystemet har visat sig vara ineffektivt och att maten fördelas orättvist.

"Samtidigt som en miljard människor går hungriga, är en och en halv miljard människor överviktiga och sjukdomar som beror på felnäring ökar. Världsbanken (World Bank Group), Internationella valutafonden (International Monetary Fund) och Världshandelsorganisationen (World Trade Organization) kritiserar för att de favoriserar stora producenter och för att de inte klarar av att lösa hungersnöden. Nuvarande handelsavtal låter inte producenterna ta i beaktande odlingsområdenas ekologiska, sociala, ekonomiska och kulturella egenskaper, och småodlare drabbas oftast hårdast. Odlare tvingas producera allt mera till ett allt lägre pris. Landsbygdens befolkning, särskilt i utvecklingsländerna, är tvungna att flytta till städer för att i stället jobba för industrin och inom servicesektorn. Matindustrins främsta mål är inte att förse människor med nyttig och tillräcklig mat, utan ekonomisk tillväxt och konkurrenskraft. Utmaningarna växer dessutom i takt med klimatförändringen och befolkningsökningen. Det uppskattas att ungefär 35 procent av världens utsläpp av växthusgaser härstammar från livsmedelssystemet, samt att världsbefolkningen kommer att stiga till nio miljarder till år 2050. För att kunna förse denna befolkning med mat måste matproduktionen fördubblas jämfört med vad den är i dag." ●

Konsumenternas värderingar

Vilka aspekter är viktigast vid köp av livsmedel?

- 1 Att maten smakar gott
- 2 Att maten är inhemsk
- 3 Att maten har ett lågt pris
- 4 Att maten är hälsosam
- 5 Att maten inte innehåller tillsatser
- 6 Djurens levnadsförhållanden
- 7 Att maten är GMO-fri
- 8 Att producenten får ersättning för sitt arbete
- 9 Att maten är fiberrik
- 10 Livsmedelsproduktionens miljöpåverkan
- 11 Att maten/produkten är bekant sedan tidigare
- 12 Fettets kvalitet
- 13 Att maten är närproducerad
- 14 Att maten innehåller liten mängd salt
- 15 Producent eller märke
- 16 Att maten är ekologisk
- 17 Att maten är fettfri
- 18 Rejäl handel
- 19 Att maten är hantverksmässigt framställd

Källa: Från jord till bord, utan mellanhänder



FOTO: NADIA BOUSSIR

ÅTTA ÅR SENARE

REKO, hopp och magi

Maria Ehrnström-Fuentes, ur bloggen Sustaining Roots

I dag är det exakt åtta år sedan jag kom i kontakt med begreppet REKO, jag fick just en påminnelse på Facebook. Tydligt var jag så pass förväntansfull att jag hade dokumenterat annonsen i den lokala dagstidningen både med bild och text på Facebook. Ett första planeringsmöte för REKO skulle hållas den 29 januari 2013.

JAG GILLAR ATT just det här minnet dök upp i mitt flöde. Det får mig att reflektera över vad REKO har betytt för mig personligen och för den lokala matmarknaden, både här i min stad, i Finland och till och med över hela världen.

För mig har REKO-nätverket betytt mycket. För det första innebar det att jag fick lära känna nya människor när jag flyttade tillbaka till hemstaden efter att ha varit borta i 16 år. Jag kom tillbaka som en doktorand med anknytning till ett forskarteam i Helsingfors, jobbade ensam och dessutom med ämnen som inte speciellt många här ens var intresserade av. Att ha REKO som fritidsintresse innebar en bra balans under de perioder när jag jobbade som mest intensivt med min forskning och dessutom kom jag i kontakt med människor som hade samma intressen: lokala och hållbara livsmedel.

Jag lärde också känna många producenter. Och här menar jag bokstavligen många!

Innan jag blev aktiv inom REKO kände jag bara en jordbrukare. Honom hade jag dessutom fått kontakt med under åren i Helsingfors (han var vår leverantör av ekologiskt nötkött våra sista år i huvudstaden). Genom REKO fick jag kontakt med producenter både i vår egen region och senare även i resten av landet, och så småningom även i Norden och på andra håll runt om i världen. Jag kommer ihåg hur dialekten fängslade mig under de första mötena – tänk att man fortfarande pratar så fin och genuin österbottnisk dialekt, precis som jag minns den från min barndom. Under åren utomlands och i Helsingfors hade jag knappt hört någon dialekt alls, men nu kändes det som hemma.

Tack vare REKO fick jag och min familj tillgång till lokalt producerade råvaror utan att behöva resa land och rike runt. Innan vi startade den första ringen hade jag planerat att samla ihop en lista på producenter

Läs mera

Maria Ehrnström-Fuentes berättar om sin forskning på bloggarna:

sustainingroots.wordpress.com
varldariumstallning.fi

och gårdar där jag skulle kunna få köpa lokal mat. Sen dök REKO upp och plötsligt var logistiken betydligt smidigare än jag någonsin kunnat drömma om – här fanns en färdig lista på producenter som var villiga att sälja sina produkter till mig.

Tack vare REKO fick jag också ett ämne för min forskning och ett helt nätverk av forskare som funderar på alternativa livsmedelssystem och lokala råvaror. I dag är jag betydligt klokare när det handlar om potentialen och utmaningarna med alternativa distributionssätt, strukturella begränsningar, möjligheter att utveckla olika distributionssätt och evighetsdiskussioner om prissättning. Men också om risken för marginalisering och exkludering och risken för ett avtagande intresse bland konsumenterna. Min forskning om REKO har också gett mig insikter om andra typer av verksamheter som stöder den lokala livsmedelsproduktionen.

Men REKO har framför allt gett mig hopp. Ett aktivt hopp (för att citera Joanna Macy) om att saker faktiskt kan förändras – när de rätta personerna med de rätta idéerna hittar varandra och väljer att agera.

Jag har varit med om en utveckling där folk i min egen region plötsligt fått tillgång till det som just då produceras i grannskapet. Detta kan jämföras med tiden innan REKO när man knappt kunde få tag på lokala råvaror. Jag har sett hur folk uppskattar att kunna handla lokalt, och glädjen i att lära känna den som producerar maten. Jag har sett producenter som fått ett nytt hopp om näringens framtid tack vare nya sätt att distribuera varor. Jag har sett otaliga upp-

dateringar på Instagram av köksbord som dignar av lokala råvaror. Jag har sett hur vi kunde rädda en hel skörd blomkål som annars hade gått till spillo – kanske den mest magiska upplevelserna av dem alla.

REKO gav mig hopp att tro på magi. Hur kan vi annars förklara vad som hänt? Magi är det som uppstår när en grupp likasinnade hittar varandra, har de rätta verktygen och rätt inställning och lyckas förverkliga en gemensam idé. Med den insikten och med en känsla av hopp vågar jag säga att detta magiska kan bli verklighet överallt. REKO kanske inte är det enda rätta, men det är minsann en fin start på den magi som kan uppstå om vi bara låter den. Om vi följer våra hjärtan och kavlar upp ärmarna. ●

BLOGGEN *varldariumstallning.fi* handlar om den omställning mot mer hållbara livsformer som just nu pågår i Svenskfinland. Människor som sår frön som kan ledas in i nya världar som bara väntar på att få se dagens ljus bara vi ger dem chansen. Det handlar om både inre och yttre omställning, att leva i samklang med sig själv, sin omgivning och den natur som utgör grunden för livets förutsättningar på denna planet. Genom våra egna val och relationer till omgivningen har vi en möjlighet att själva påverka vilken sorts värld vi samverkar i nu och i framtiden. Bloggen är en del av forskningsprojektet **Organisering från gräs-rötterna – territoriala rörelser och deras roll i skapandet av en hållbar framtid**. Projektet har fått finansiering av Finlands Akademi och Svenska kulturfonden, och utförs vid Svenska handelshögskolan i Vasa.



ANNE EKSTRAND, STADSDIREKTÖR I JAKOBSTAD

"REKO är min svampskog"

Jag är född på landet och uppvuxen med att köpa mjölk, smör, ost och grädde från mejeriet, tomater och gurka från de lokala växthusen och ägg från hönsriet samt att äta egenodlad potatis.

JAG HAR VARIT kund hos REKO nästan ända från början, från de första försäljningstillfällena på Optimas parkeringsplats för många år sedan. Vissa produkter köper jag nästan enbart från REKO, som till exempel ägg.

Det jag tycker om med REKO är att jag får garanterat färska varor direkt av producenten. Sedan händer det också att jag kan köpa sådant som jag inte får någon annanstans, som nu senast rökt, ännu varm abborre. Eller njurtapp, som jag aldrig nå-

gonsin har sett i butik. Den blev mycket fin i Sous Vide. Hos REKO finns mina primörer på våren och på hösten är den min svampskog och mina bärbuskar. Vissa av varorna som vi lärt känna via REKO finns nu också i matbutikerna. REKO ger en bild av det som produceras i närregionen, och om man kollar andra REKO-ringar så är utbudet ett annat.

Försäljarna har blivit mina goda bekanta och vissa av kunderna träffar jag nästan alltid och kanske bara på REKO. ●



"Sedan händer det också att jag kan köpa sådant som jag inte får någon annanstans, som nu senast rökt, ännu varm abborre."

ANNE EKSTRAND



REKO

är i dag en global rörelse med medlemmar i flera världsdelar. Här berättar 15 administratörer och nyckelpersoner från olika länder sin historia.





 **CHARLOTTE BACKMAN**

Landsbygdsutvecklare, Hushållningssällskapet

När REKO kom till Sverige

Våren 2016 var jag på jakt efter en metod för att förkorta vägen mellan producenter och konsumenter. Efter ett långt och inspirerande samtal med Thomas Snellman kände jag att jag snubblat över något som skulle kunna göra stor skillnad.

FRÅN 2007 TILL 2017 jobbade jag som landsbygdsutvecklare på Hushållningssällskapet i Skaraborg. Under den perioden genomförde jag många olika projekt och uppdrag och ett stort antal av dem kom att handla om lokal mat i olika former. Våren 2016 hade jag ett uppdrag från Skaraborgs kommunalförbund som gick ut på att leta efter goda exempel på hur man kunde för enkla distributionskanalerna och korta ner vägen mellan producent och konsument. Uppdraget genomfördes i samarbete med Grästorps kommun, Lokalproducerat i Väst och LRF i Grästorp.

Jag snubblade egentligen över detta med REKO-ringar av en slump. Jag tog kontakt med Eva Hallin på webbutiken Glada Lådan i Östersund för att lära mig mer om hennes koncept. I det samtalet frågade hon om jag kände till REKO-ringarna i Finland. Direkt efter vårt samtal googlade jag för att lära mig mer. Jag hittade bland annat en artikel på Jordbruksverket som Thomas Snellman hade skrivit.

Men det var inte helt enkelt att se hur vi skulle ta nästa steg. Sommaren 2016 träffades jag och Sofia Jessen, den nya landsbygdsutvecklaren i Grästorp, och jag var rätt missmodig över att vi hade ringt ett

stort antal lantbrukare och bjudit in dem till workshopps kring nya distributionskanaler men inte hittat någon som ville delta. Där och då bestämde Sofia och jag oss för att helt enkelt testa koncepten vi själva hittat. Vi bestämde oss för att starta en REKO-ring i lilla Grästorp, och att testa ett annat koncept med att sälja andelar i kött djur som vi hade hittat ett exempel på i Skåne.

SAGT OCH GJORT – i september startade vi Sveriges första REKO-ring med en utdelning med tre producenter och ett tiotal kunder på plats. Men vi var igång. Och några dagar senare stod Sofia och jag tillsammans med kött djursuppfödaren Niclas Dagman och sålde andelar av hans kött djur på en landsbyggsdag i Grästorp.

En del av projektet handlade om att öka kunskapen bland producenter och vi hade därför planerat för att göra en studieresa under våren 2016. Men även till den var det svårt att få ihop intresserade deltagare, och under hösten 2016 omvandlade vi i stället resan till att Thomas Snellman skulle komma och besöka oss i Skaraborg och berätta om sitt koncept.

I slutet av januari 2017 fick vi besök av Thomas och jag hade planerat totalt

fyra träffar på fyra olika orter. Nu gick det betydligt lättare att locka deltagare och samtliga fyra träffar var välbesökta. Men det mest fantastiska var att det bildades REKO-ringar direkt i anslutning till mötena, och så var bollen äntligen i rullning. En av ringarna som startades då var den i Skövde som kom att bli Sveriges största REKO-ring.

Det här projektet blev mitt sista på Hushållningssällskapet. Bara några veckor senare avslutade jag min tjänst som landsbygdsutvecklare och gick vidare till en tjänst som marknadschef på destinationsbolaget Next Skövde. Men jag kunde inte ha fått ett bättre avslut på mina tio år än att få vara med och sätta igång REKO-ringarna i Sverige.

Jag minns så väl hur Thomas under vår lilla gemensamma turné trodde att REKO-ringarna skulle kunna bli en större framgång i Sverige än i Finland, men aldrig kunde vi väl tro att det skulle gå så snabbt. Tiden var väl helt enkelt mogen och många års arbete av många olika aktörer i vårt område hade gjort våra lokala producenter väl förberedda. Det var ju för väl att vi inte gav upp den där junidagen, jag och Sofia, utan att vi helt enkelt bestämde oss för att testa!

Sofia och jag fick en fin bekräftelse hösten 2018 när vi utsågs till en av fyra finalister i Sveriges konsumentpris Blåslampan. Att vi inte vann gjorde ingenting, de stora vinnarna är alla de producenter som genom REKO-ringarna hittat ut med sina produkter till sin närmaknad. De stora hjältarna är alla administratörer av REKO-ringarna runt om i Sverige som oförtrutet jobbar med att hålla ihop sina ringar. ●

"Tiden var väl helt enkelt mogen och många års arbete av många olika aktörer i vårt område hade gjort våra lokala producenter väl förberedda."

CHARLOTTE BACKMAN



Svenska REKO har skapat en egen logo.



 **CAMILLA BENDER LARSON**
Jordbruksverkets näringsutvecklingsenhet



 **EEVA YLINEN**
Utvecklingschef, Ahlman

Att handla lokalt är det nya normala

REKO-ringarna fyller ett stort behov. Även om det förmodligen kommer en dag då tillväxten avtar, har rörelsen skapat positiva effekter som gynnar landsbygdsutvecklingen och höjer kunskapen om och förtroendet för lokalt producerade livsmedel.

JAG TRÄFFADE Thomas Snellman i Ekenäs, Finland, hösten 2016 och fick höra hans berättelse om REKO-rörelsen. Jag var inbjuden som föreläsare om svensk matkultur vid Finlands allra första mästerskap i mathantverk, som representant för Jordbruksverket. Av en slump blev jag placerad intill Thomas vid middagsbordet i samband med mästerskapets prisutdelning. Jag fascinerades av REKO-ringarnas historia, utvecklingen i Finland och av den uppmärksamhet Thomas fått genom sitt arbete. Jag fångades av såväl hans engagemang som de positiva effekter som uppstår genom att på detta sätt förmedla produkter från småskaliga livsmedelsproducenter direkt till slutkonsumenten, och betydelsen av de möten som därmed uppstår.

Vid denna tidpunkt fanns det cirka 200 REKO-ringar i Finland och den första hade etablerats i Sverige. Thomas berättade att han var hårt belastad med att ge support till REKO-ringarnas administratörer, och att även stötta en växande skara svenska REKO-ringar skulle vara svårt att hinna med. Där

och då såddes ett frö till en idé som jag tog med mig hem till Sverige. Idén bestod i en nationell informationsinsats, en så kallad REKO-bas som skulle utgöra ett stöd för nya etableringar av REKO-ringar i Sverige, likt den roll Thomas har för de finska REKO-ringarna. I dialog med Thomas och ett antal aktiva REKO-administratörer utformades en upphandling och idén sjösattes. Hushållningsällskapet Skaraborg fick uppdraget, och de har sedan 2017 gett stöd till REKO-rörelsen genom olika informationsinsatser.

Nu några år senare finns det cirka 230 ringar i Sverige med drygt 870 000 medlemmar, och etableringen fortsätter. En trend som växt sig allt starkare är att handla livsmedel lokalt och hållbart. Det har blivit det nya goda och normala valet, enligt svenska omvärldsanalytiker.¹

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

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

Nytt efterlängtat system

Kärnan i REKO-verksamheten är mötet mellan producenten och konsumenten, och den tillit som uppstår och som innebär att konsumenten upplever sig vara en viktig och avgörande del av livsmedelskedjan.

PÅ AHLMAN har vi länge jobbat med att hjälpa och utveckla små och medelstora företag att hitta sin plats i korta livsmedelskedjor. År 2013 fick vi ett tips av Anu Tuomola om ett österbottniskt närmatsprojekt som kallades REKO och som hon tyckte att vi skulle ta en titt på. Jag jobbade som bäst med projektet *Parasta pöytäan Pirkanmaalta* och bestämde mig för att ta kontakt med Thomas Snellman. Jag insåg snabbt att han hade skapat ett helt nytt system för att skapa tillgång till lokala livsmedel.

Jag började planera en ring i Birkaland och tog kontakt med olika producenter. Eftersom det handlade om ett helt nytt och okänt koncept krävdes en hel del informationsarbete, och vi började med att över-sätta principerna och avtalen till finska. Den första ringen på vårt område startade 2014 i Vesilahti, och de följande månaderna startades ringar även i Lempäälä, Akaa, Nokia och Kangasala. Antalet ringar växte och i dag finns det totalt 22 REKO-ringar i Birkaland, nästan en i varje kommun.

Jag presenterade modellen för nätverket *Aitoja Makuja* och fick många förfrågningar om att komma och berätta om REKO i södra Finland. I april 2012 presenterade jag REKO på mässan *Lähi- ja Luomuruokamessut* i Helsingfors. Samtidigt grundades en Facebookgrupp där producenter och nyckelpersoner kunde utbyta erfarenheter. I dag finns det cirka 314 administratörer i gruppen, och 528 medlemmar.

Vi konstaterade så småningom att det finns ett behov av mera detaljerade instruktioner för verksamheten. I mars 2015 samlades en grupp administratörer, producenter och konsumenter i Seinäjoki för att tillsammans fundera på gemensamma spelregler och frågan om det behövs en förening i samarbete med projektet *Lähi-ruoan koordinaatiohanke*.

För mig är REKO en hjärtesak, en verksamhet som gjort att många fått upp ögonen för närproducerade livsmedel. Utan REKO hade närmaten inte haft en så stor roll på våra matbord i dag – det är jag övertygad om.

För mig är REKO en hjärtesak, en verksamhet som gjort att många fått upp ögonen för närproducerade livsmedel. Utan REKO hade närmaten inte haft en så stor roll på våra matbord i dag – det är jag övertygad om.



 **RICHARD PERKINS**

Jordbrukare och delägare på Ridgedale Farm

"Ridgedale Farm är en lokal livsmedelsproducent och en pionjär inom agrikulturell utbildning. Vi hjälper nästa generation företagsamma producenter att komma igång med en lönsam produktion."

www.ridgedalepermaculture.com

Konsten att bygga upp en lokal kundkrets

För en liten gård är försäljningen halva arbetet. Nyckeln är att hitta den kortaste och bästa vägen från gården till lokala konsumenter. Utan den är det svårt att lyckas.

NÄR VI STARTADE Ridgedale Farm utarbetade vi ett slags prenumerationssystem och köpklubb för att få ut våra varor till våra kunder. Under de första åren lade vi ner mängder av arbete på att få de här systemen att fungera. Vår gård ligger relativt avlägset och i ett ganska glestbefolkat område, och en av våra största bedrifter är att vi ändå lyckats sälja så pass stora mängder som vi kunnat och att kunna ha en så pass stor variation av produkter. Men att bygga upp en lokal kundkrets tar lång tid för alla gårdar, och för en gård av vår storlek har det krävts en person som på halvtid jobbat enbart med försäljning och distribution.

Efter att REKO lanserades har vi styrt all försäljning till ringarna. De senaste åren har vi också sett hur hundratals nya producenter startat sin verksamhet och direkt kunnat få tillgång till en fungerande distributionskanal.

Redan 2014 ordnade vi så kallade avhämtningstillfällen. Vi samlade ihop kunderna i ett område och bad dem hämta sina varor en viss tid, ofta på en parkeringsplats. Vi hade också kontakt med andra

producenter och gav dem en möjlighet att haka på, men tiden var inte mogen. Därför har det varit extra intressant att se hur REKO, som i princip baserar sig på samma modell som vi testade, har spridit sig som en löpeld genom hela Skandinavien.

Vår resa startade på McDonalds parkering. Där stod vi under mörka vinterkvällar och distribuerade ägg, kött, kyckling och grönsakslådor. Under en halvtimme fick kunderna hämta sina beställningar. För oss var det här ett effektivt system som gjorde att vi kunde hantera arbetsbördan på gården. Köpklubbarna fanns på plats och fick kontakt med kunder utanför caféer och affärer. Avhämtningstillfällena ordnades i slutet av arbetsdagen och på ställen som var lättillgängliga. Vi erbjöd också våra kunder recept och information om hur de kan tillaga exempelvis kycklingen. Systemet fungerade bra för vår del, men vi hade också hoppats att andra producenter skulle vilja medverka, för att få större bredd i utbudet och därmed vara ännu attraktiva för konsumenterna.

När REKO etablerades i Sverige var vi



FOTO: RIDGEDALE FARM

med och grundade fyra ringar i vårt område, på samma ställen där vi hittills hade ordnat våra avhämtningar. Det här gav oss äntligen möjlighet att erbjuda många olika slags varor på samma ställe och samtidigt få tillgång till en större kundkrets. I Karlstad, en av våra större orter, är hela 13 500 personer av stadens totalt 70 000 invånare medlemmar i en REKO-ring. Det här betyder att var femte Karlstadsbo är intresserad av att aktivt stöda lokal livsmedelsproduktion.

Att administrationen sker på Facebook gör att allt är transparent, alla kan se vad andra erbjuder och till vilket pris. Det här

kan verka motsägelsefullt och dåligt för lönsamheten, men faktum är att systemet skapar en sund konkurrens där alla jobbar för att förbättra sina produkter och sitt budskap.

Det gör att du som producent har koll på trender och kan jämföra din egen försäljning med andras. Jag brukar beskriva REKO som ett slags förhandsäld bondens marknad, och just det faktum att alla produkter är sålda på förhand gör också att man slipper all försäljningsbyråkrati och alla förordningar, och enkelt kan ordna avhämtningen till exempel på en parkeringsplats.



FOTO: RIDGEDALE FARM

REKO är i dag vår bästa och mesta distributionskanal, tack vare effektiviteten i systemet, och jag är beredd att säga att det är det bästa distributionssystemet jag sett. Mycket tack vare användningen av Facebook. I de ringar där vi är med finns även andra producenter med samma utbud som vi erbjuder: ägg, mejeriprodukter, kött och charkuterier. Men här finns även bagare och andra mathantverksprodukter. Här finns nyckeln till en lyckad ring – att kunna erbjuda ett så pass brett produktsortiment att man lyckas nå ut till en viss mängd konsumenter.

KUNDERNA BESTÄLLER sina varor på förhand, fram till en viss bestämd tid, och sedan sammanställer vi beställningarna och samkör dem mot vår produktion och vårt packeri. Grönsakerna som säljs skördas samma morgon och förvaras kallt tills kvällens utdelning. Utdelningarna sker ofta sent på eftermiddagen eller kvällstid, åtminstone i de ringar vi deltar i. Efter lunch packar vi grönsakslådorna och administrerar beställningarna, och packar bilen med kyl- och frysvaror. Tanken är att kunden ska ha varorna inom en timme efter att de lämnat gården, och därför kan vi packa allt enkelt i kyllådor och förvaringsboxar. Logistiken är enkel och det behövs inga kylbilar för att garantera kvaliteten, vilket sparar både tid och pengar.

På en REKO-utdelning finns ingen vanlig försäljning, utan allt är förhandsbeställt. En kommentar i Facebookgruppen fungerar som en beställning. Men det är ändå viktigt att alla ringar gör upp sina egna reg-

ler och policyer. Hos oss i Sverige uppskattas till exempel det lokala ursprunget och kvaliteten på råvarorna mer än att varorna är ekologiska, och i våra lokala ringar finns både certifierade ekoproducenter och små traditionella gårdar.

Det lönar sig att hålla tillräckligt många möten med producenterna, innan man startar en ring men också under arbetets gång. På det sättet garanterar man att alla vet vad som gäller och att man kan ta tag i eventuella problem som uppstår. Hos oss har det uppstått ett nätverk av engagerade producenter, och min uppfattning är att man vill hjälpas åt.

De kunder som handlar på REKO är måna om att det finns lokal livsmedelsproduktion i deras närområde. Jag för min del anser att REKO är en fantastisk företagarplattform där du på ett effektivt och snabbt sätt kan ha direktkontakt med kunden, utan att behöva ägna en halvtimme åt att prata med någon som kanske bara köper en bricka ägg. Personliga möten är en viktig del av marknadsföringen. Att titta kunden i ögonen och räkna över produkterna med ett leende betyder mycket. Vi strävar alltid efter att genomföra utdelningen så snabbt och effektivt som möjligt. Att överrätta varor till ett värde av 4 000–5 000 euro under en timme är en fantastisk känsla, och dessutom hinner vi tillbaka till gården efteråt för att avsluta dagens arbetsuppgifter.

Efter utdelningen raderar alla försäljare sin kommentarstråd på Facebook, och man kan börja ladda upp nästa veckas erbjudanden. I praktiken handlar det ofta om

att kopiera det tidigare inlägget. Snabbt och effektivt även här.

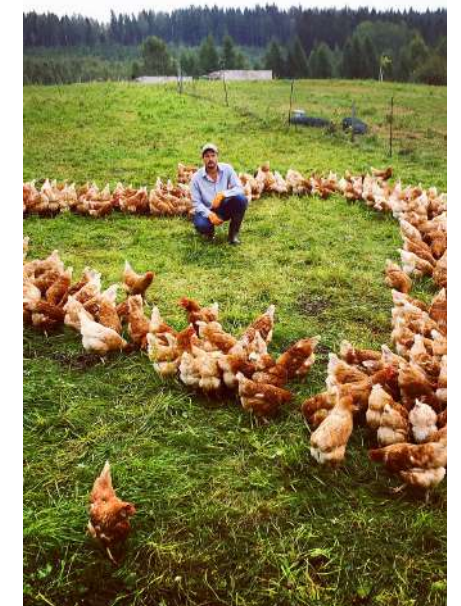
Ett råd för att få igång en fungerande ring är att försöka uppnå en viss mängd producenter. Det finns många olika ringar, men enligt min uppfattning behövs det minst 8–10 producenter för att det ska fungera effektivt och för att man ska kunna erbjuda ett visst bassortiment. Om du är intresserad av att starta upp REKO i ditt eget land krävs lite arbete, men jag garanterar att det är värt det. REKO är den mest effektiva och enklaste modell jag sett, och jag gissar att tillväxten fortsätter. Många utländska studenter som har gjort sin praktik hos oss har tagit med sig konceptet hem, och det är roligt att se hur nya ringar växer fram. Tack vare REKO har vi fått nya producenter som relativt enkelt får tillgång till en lokal kundkrets.

I DAG behövs helt andra egenskaper än tidigare för att lyckas med ett jordbruk. Bara en generation tillbaka såg mycket annorlunda ut. Men vi får inte ta REKO för givet. Det är viktigt att komma ihåg att det ligger mycket arbete bakom en framgångsrik ring och att det behövs administratörer som är redo att satsa tid och energi på att få systemet att fungera. Dessutom görs jobbet på frivillig basis.

REKO innebär en omställning till ett nytt sätt att tänka, en utveckling mot en framtid där vi tar tillvara jordens resurser och skapar en hållbar livsmedelsförsörjning med hjälp av lokala krafter. Det här kan vara vår generations sätt att bidra. ●

"De senaste åren har vi också sett hur hundratals nya producenter startat sin verksamhet och direkt kunnat få tillgång till en fungerande distributionskanal."

RICHARD PERKINS





 **NADIA SIMARD**
Undercover Farm

Här såddes fröet till REKO

Under mina vistelser hos min dotter i Finland var jag alltid lika förvånad över att aldrig hitta lokala matprodukter i butikerna. Jag hittade bara anonymt massproducerade och importerade produkter.

TILLSAMMANS med min vän Thomas Snellman gjorde jag rundturer till olika gårdar, och kunde konstatera att också finska producenter producerade frukt och grönsaker, men de sålde sina produkter via andra kanaler. Direktförsäljning fanns inte, eller i mycket liten omfattning, och kanalerna var svåra att hitta.

Under ett besök i Frankrike som Thomas gjorde för att ordna praktikantutbyte åt franska utbytesstuderande, uppmärksammade jag honom på direktförsäljningssystemet AMAP som gör det möjligt att handla med frukter, grönsaker, honung, ost, kött och bröd.

Samma dag besökte vi en bagare, en köttproducent och en getostproducent för att under eftermiddagen avsluta rundturen med ett besök på direktförsäljningsmarknaden. På utdelningstillfället fick Thomas diskutera med alla, såväl producenter som konsumenter. Vi pratade om organisationsmodellen och fördelarna med denna typ av utbyte. Jag tror att detta var ögonblicket då Thomas fick inspiration till att skapa det som senare blev REKO.

Han kunde anpassa det han sett och hört till förhållandena i Finland. För egen del hade jag enbart sammanfört honom

"I dag är jag speciellt nöjd över att veta att tusentals personer använder den metod som Thomas skapade."

JAQUES MEYER

med dessa aktörer. Detta var mycket enkelt eftersom jag själv arbetat många år inom producentkretsar. Min insats i det som senare skedde var mycket blygsam.

I dag är jag speciellt nöjd över att veta att tusentals personer använder den metod som Thomas skapade. REKO innebär ett tilläggsvärde för alla som önskar sig kvalitetsprodukter via direkthandel, och som samtidigt kan försäkra sig om att producenterna får en skäligen ersättning. ●

Tillgång till lokala livsmedel

Jag var intresserad av att utvidga min verksamhet, men saknade både tid och resurser för att delta i ytterligare en bondens marknad. Jag letade efter ett nytt sätt att sälja mina produkter och i december 2018 hittade jag REKO.

JAG HETER Nadia Simard och driver Undercover Farm, en liten gård i Ontario, Kanada. Många gårdar i vår region är små och drivs av en person eller en barnfamilj.

Jag har studerat det franska systemet AMAP, och i samband med det kom jag över en artikel om REKO. Det dröjde inte länge innan jag var fast. Jag läste allt jag hittade och gick med i alla REKO-grupper jag hittade på Facebook. När jag kände mig redo att starta en egen ring i Coburg tog jag kontakt med Thomas Snellman och administratörerna Amy Lam, Rebekka Bond och några till, och de svarade på alla mina frågor. Jag fick också mycket hjälp av Andre Kauerauf i Sydafrika. Deras Facebooksida är på engelska och vi fick låna deras formuleringar.

Konceptet är enkelt och tillsammans med en annan lokal producent, Andrew Vokes, startade vi den första REKO-ringen i Kanada. Våren 2019 lanserades REKO Coburg och fick fint mottagande. För oss producenter har REKO sparat tid, och konsumenterna älskar både möjligheten att få tillgång till lokal mat och direktkontakten med de som producerar deras mat. Vi har även fått ett bidrag från Carrot Cache för att bygga en webbsida och ta

"För oss producenter har REKO sparat tid, och konsumenterna älskar både möjligheten att få tillgång till lokal mat och direktkontakten med de som producerar deras mat."

NADIA SIMARD

fram en logo. Vårt mål är att verksamheten så långt som möjligt ska fungera enligt ursprungskonceptet, dock med små ändringar för att uppfylla lokala lagar och direktiv. Den globala hälsokrisen har fört med sig många utmaningar, men tack och lov hade vi redan fått igång REKO-ringen innan och har kunnat fortsätta verksamheten med bara några mindre justeringar. I dag finns det fyra aktiva REKO-ringar i Ontario plus några i startgrupparna. REKO är en internationell gräsrotsrörelse som vi är stolta över att vara en del av. ●



 **ALBERTO MENGHI**

Forskare, Research Centre for Animal Production Foundation

Den enklaste metoden är ofta bäst

Tack vare internet har vi hittat nya sätt att sälja livsmedel, men de första erfarenheterna var inte speciellt lyckade. REKO har förändrat allt detta. Det enklaste systemet visade sig vara bäst av alla.

JAG JOBBAR MED agrikulturell ekonomi, och i mina studier har jag intresserat mig för livsmedelsdistribution. Det har länge varit tydligt att det finns en obalans mellan producenterna och de stora livsmedelskedjorna, och det här är en orsak till att allt fler små gårdar läggs ner och arbetsplatser försvinner.

Internetaktörerna (från Amazon till mindre aktörer) har inte heller lyckats balansera marknaden. I många fall har logistiken varit för invecklad och tungrodd, producentpriserna för låga och skillnaden jämfört med partihandeln för liten för att skapa en lönsam verksamhet. Det är intressant att se hur samma utveckling har skett i hela västvärlden. Jag har under många år studerat samtliga italienska direktförsäljningssystem, men inget av dem har hittills visat sig fungera tillfredsställande. Det har också varit tydligt att direktförsäljning av livsmedel inte är något som ska marknadsföras, tvärtom har industrin motarbetat alla försök – förstas med starkare krafter än producenterna själva haft tillgång till. Det tydligaste exemplet är mejeribranschen.

För tio år sedan började mjölkbönder investera i försäljningsautomater för att kunna sälja mjölk direkt till konsumenterna. Mjolkpriset i affärerna var högt, vilket betydde att det fanns en stor marginal, och affärerna gick bra. Samtidigt insåg mejerindustrierna att de höll på att tappa marknaden med färsk mjölk och drog igång en stor mediekampanj där de pekade på hälsoriskerna med mjölkhanteringen. De fick till och med politikerna att driva igenom nya restriktioner för mjölkproducenter. Här och då dog den italienska direktförsäljningen av mjölk.

År 2016 fick jag höra talas om REKO och blev förvånad över hur ett så enkelt system baserat på Facebookgrupper kunde kringgå många av de flaskhalsar som direktförsäljningen hittills brottats med. Efter tusentals frågor och långa konversationer med Thomas Snellman bestämde jag mig för att testa idén i Italien. Till en början förstod ingen vad jag pratade om. Vi hade ett första möte där jag förklarade konceptet, och nästa steg var att involvera de lokala myndigheterna. I Italien finns en

FOTO: ALBERTO MENGHI



hel del byråkrati kring matmarknader, och producenterna var måna om att allt skulle ske enligt regelverket.

Det dröjde över ett år innan vi fick tillstånd att starta en REKO-ring. Några månader senare började vi bygga upp en Facebookgrupp, men vi stötte på nya problem – systemet som vi ville bygga upp stöddes inte av den nuvarande lagstiftningen. Dessutom regleras jordbruksfrågor inte lokalt, utan regionalt eller statligt, vilket innebar att vi inte kunde få ett lokalt tillstånd. Slutligen fick vi kontakt med en kvinnlig tjänsteman som tyckte att REKO lät som en bra idé och som hjälpte oss genom byråkratin. Utdelningen i Reggio Emilia startade i februari 2018, men den har

tyvärr varit mer eller mindre en katastrof. En del producenter var inte alls redo att använda sociala medier och att kommunicera korrekt med kunderna. Vi fick tyvärr en dålig start och tappade många kunder, och i början av sommaren höll hela verksamheten på att dö ut. Men det fanns några producenter som inte var redo att ge upp.

Den andra ringen fungerade bra ända tills Covid-pandemin var ett faktum. Alla marknader stängdes, medan affärerna fick hålla öppet. I det här läget visste de lokala myndigheterna inte hur de skulle hantera REKO eftersom verksamheten inte finns beskriven i lagstiftningen. Så småningom har situationen förbättrats och i dag har en tredje REKO-ring startats. ●



 **ANDRE KAUEAUF**

Bramleigh Farm

REKO genererar affärer – och nya vänner

Bondens marknad är ett bra sätt att träffa kunder och visa vad vi gör, men det tar för mycket tid. Efter att vi startade REKO förändrades allt detta. REKO har hjälpt oss att bli lönsamma.

I **BÖRJAN AV** 2018 startade jag och min hustru den småskaliga gården Bramleigh Farm. Att odla vår egen mat och till och med sälja våra produkter var helt nytt för oss. Vi deltog i några lokala marknader och gjorde upp en beställningslista via e-post för våra lokala kunder. Vi fick snabbt känslan av att de traditionella marknaderna inte var lika effektiva som e-postlistan.

Vi har länge inspirerats av Richard Perkins på Ridgedale Farm i Sverige, och i några av sina videoklipp pratar han om REKO. Vi tyckte det lät intressant, men var tveksamma till om REKO kunde fungera hos oss. Eftersom vi var nya i branschen hade vi inte heller tillräckligt med kunskap och självförtroende för att starta upp en ring på egen hand. Men i slutet av 2018 kände vi oss redo och hade byggt upp en litet nätverk av likasinnade producenter, och vi bestämde oss för att starta en ring i vår egen hemby Nottingham Road.

Vi startade med åtta producenter och Facebookgruppen REKO Notties växte för varje vecka. Byn är liten och vi nådde snabbt upp till maxantalet producenter

och kunder. Det var en bra start och gav oss den erfarenhet som behövdes för att starta ytterligare två ringar i två större städer i närheten. I början av 2019 grundades REKO Howick och REKO Hilton. Här finns betydligt fler invånare och vi lyckades få med fler producenter – vilket i sin tur lockar fler kunder. Den ring som gått bäst är Hilton. Här finns många unga familjer och staden ligger nära provinshuvudstaden Pietermaritzburg. REKO Hilton har i dag 25–28 producenter som deltar varje vecka och cirka 1 000 aktiva konsumenter.

För oss har REKO betytt att vår verksamhet är lönsam, och både jag och min hustru Kait jobbar i dag heltid på gården.

MODELLEN kan verka enkel, men den uppfyller alla kriterier som behövs – både för producenter och konsumenter. Nätverket som vi byggt upp tack vare REKO har gett oss vänner för livet och ett ovärderligt kontaktnät med andra företagare.

REKO bygger på tillit mellan producenten och konsumenten, och att varje vecka få ta del av den här tilliten har fått mig att

inse hur vi tappat den inom den traditionella livsmedelsförsäljningen. Många är de facto förvånade över att deras beställningar faktiskt levereras, dessutom på utsatt plats och tid. I takt med att antalet producenter ökat tar vi ansvar för försäljningen och upprätthåller en transparens gällande våra varor och hur de produceras.

Vår största utmaning har varit att hålla reda på folk, precis som i vilket annat sammanhang som helst där människor samlas och ska koordineras. Vissa administratörer har jobbat hårt för att få gruppen att fungera, och en del producenter har varit snabba att peka på problem utan att ha några förslag på hur vi kan lösa dem. Men när en grupp fått några månader på nacken brukar den börja fungera smärtfritt och administratörernas arbetsbörda minskar.

För oss innebar Covid-pandemin att allt fler ville bli medlem i en REKO-ring, och många är fortsättningsvis aktiva. Under den första nedstängningen 2019 ändrade vi rutinerna vid utdelningstillfällena.



"För oss har REKO betytt att vår verksamhet är lönsam och både jag och min hustru Kait jobbar i dag heltid på gården."

ANDRE KAUEAUF

Vi letade reda på tillräckligt stora parkeringsplatser för att kunna ordna en bilkö så att alla fick sina varor genom bilfönstret, ett slags drive-thru-REKO. Kunderna hade lappar med sina namn i vindrutan och fick sina beställningar i baksätet eller i bakluckan. Det här fungerade bra och vi kunde undvika folksamlingar.

FOTO: BRAMLEIGH FARM





 **OSKAR LORENTZON**

Fårbonde och REKO-administratör

Drivkraften är det idella engagemanget

Ett av de svåraste problemen med småskalig livsmedelsproduktion är att fixa logistiken, utan att det äter upp för stor del av priset. Plus att göra det enkelt för kunderna och att få dem att ändra sina inköpsvanor. Lösningen är REKO – ett enkelt och genialiskt koncept.

JAG TRÄFFADE Thomas Snellman första gången när han besökte Sverige för att inspirera och informera om REKO-ringarna som ett alternativ för lokala livsmedelsproducenter att nå konsumenterna. Jag var rådgivare på Lokalproducerat i Väst, och deltog på tre av platserna som besöktes – Tidaholm, Borås och Grästorp. Jag hade även förmånen att få agera chaufför mellan orterna, och hann lära känna Thomas lite grann och fick en djupare insikt och förståelse för REKO.

Vad var det Thomas hade gjort som få andra lyckats lösa?

Ett av de svåraste problemen med småskalig livsmedelsproduktion är att fixa logistiken, utan att det äter upp för stor del av priset. Nästa utmaning är att få det tillräckligt enkelt för kunderna att få tag i den lokalt producerade maten, samt att få kunderna att ändra invanda inköpsvanor. Lösningen är, som i de flesta fall, lika enkel som genialisk: En Facebookgrupp, någon som vill engagera sig i att sköta om gruppen, en parkeringsplats och en tid. Givetvis

krävs det även lite uppmärksamhet och ett gäng producenter som vill sälja sina produkter, men det brukar lösa sig.

Under inspirationsträffen i Borås var ganska många producenter, men även en del konsumenter och några intresserade politiker och kommunanställda på plats. Stämningen var god och lite förväntansfull. När mötet drog igång satt jag samtidigt och startade Facebookgruppen REKO-ring Borås för att dra nytta av det omedelbara intresset.

Thomas pratade om framgångarna i Finland, om lokala producenter som hade expanderat med god lönsamhet och om inköpare på livsmedelskedjorna som plötsligt fick konkurrens av producenterna själva.

Innan mötet var avslutat hade en av de lokala politikerna ringt Borås Tidning, och fått dit en journalist. Dessutom kontaktades radion och en direktsänd intervju bokades. Och min magkänsla var att det här kan bli något stort, även i Sverige!

REKO-ring Borås var nummer tre i Sveri-

ge och det har hänt en del sedan dess. Att etableringen av REKO i Sjuhärad lyckades kan till viss del bero på att det här finns en tradition, eller kultur, av att sälja sina varor där man verkar. Här finns många traditionella skogsjordbruk, som producerar det man själv behöver för att klara sig över vintern. Detta till skillnad från bördigare slättbygger där man har en kultur att producera till en större marknad.

När Thomas hade åkt hem började det bubbla kring REKO. Några tidningar skrev, fler ringar startades upp och administratörer skapade nätverk för att hjälpas åt. Många sena kvällar och nätter tillbringades med att diskutera regler och begränsningar och utmaningar med Facebook, bland annat uppdateringar och annonser som inte godkändes för att de innehöll bilder på djur eller växter som Facebooks bildanalyseringsprogram såg som illegala substanser, till exempel potatisblast.

Det fanns och finns en otrolig drivkraft och vilja i administratörscommunityn. Många är engagerade i sin egen lokala REKO-ring, men även i den nationella diskussionsgruppen, som bildades i ett ganska tidigt skede.

Jag anser att REKO fungerar bäst om ringen drivs av en eller flera engagerade konsumenter. När producenter driver en ring finns det alltid en risk för att man inte gör det för konsumenternas och ringens bästa, utan bara för att skapa en försäljningskanal. Min övertygelse är att ringen måste finnas till för konsumenterna och att ett stort utbud lockar. Ur ringens perspektiv spelar det ingen roll om det finns

"REKO är absolut marknadsekonomi. Om informationen är tydlig, kan konsumenterna välja vem och vilken produktion de vill stöda."

OSKAR LORENTZON

en eller fyra äggproducenter, eller tio olika grönsaksproducenter.

REKO ÄR ABSOLUT marknadsekonomi. Om informationen är tydlig, kan konsumenterna välja vem och vilken produktion de vill stöda. De producenter som inte har en attraktiv produkt, produktionsfilosofi eller produktionsmodell kommer inte att sälja så mycket varor.

En oväntad effekt är att producenterna nu har kollegor – nu träffas man regelbundet på olika REKO-utlämningar i området. Det har också skapats ett distributionsnät med producenter som handlar av varandra och hjälper varandra att leverera varor.

En mer väntad effekt är konsumenternas ökade förståelse för livsmedelsproduktionen. REKO har synliggjort den småskaliga livsmedelsproduktionen, och har även bidragit till en ökad produktion. ●



 **KIRSI VILJANEN**

Specialsakkunnig, Jord- och skogsbruksministeriet

REKO stöder regeringens målsättningar

Regeringens närmatsprogram godkändes 2013. En av målsättningarna i programmet är att konsumenterna ska ha tillgång till lokala livsmedel, och att det ska finnas flera olika försäljningskanaler för lokalt producerade livsmedel där producenter och förädlare kan välja den mest fördelaktiga. En annan målsättning är att främja direktförsäljning av närmät.

SAMTIDIGT som programmet lanserades föddes REKO-verksamheten, som genast träffade mitt i prick: kvalitativa och lättillgängliga livsmedel för konsumenter och en ny fungerande försäljningskanal för producenter. REKO-ringarnas snabba tillväxt både i Finland och utomlands visar att det bland konsumenterna fanns ett behov av nya sätt att handla mat.

Många undersökningar visar att stödet för lokala producenter är en viktig faktor när det handlar om närmät. Att lokala producenter ska få skälig ersättning för sina produkter. Det här är sannolikt en av orsakerna till att REKO blivit så framgångsrikt – REKO-verksamheten handlar om rejäl och rättvis konsumtion. Försäljning av livsmedel utan mellanhänder ger producenten ett mera rättvist pris, och köparen vet exakt vad han eller hon betalar för.

REKO innebär en försäljningskanal även för mindre producenter och små partier, vilket ger extra inkomstmöjligheter. I takt med att informationen om REKO sprider

sig och antalet ringar växer ökar andelen livsmedel som säljs via ringarna. Det här betyder samtidigt ett uppsving och en konkurrensfördel för närmaten. REKO-kunderna är ofta trogna, vilket betyder att lokala producenter vågar satsa på och kanske till och med utöka sin produktion – vilket i sin tur har en positiv effekt på den lokala sysselsättningen.

REKO-VERKSAMHETEN skapar också nya sociala sammanhang och en gemenskap mellan producenter och konsumenter. Konsumenten får sina produkter direkt av producenterna och kan ge omedelbar feedback och förslag på nya eller förbättrade produkter. Producenter lär känna varandra, vilket möjliggör nya samarbeten och nätverk i fråga om exempelvis produktutveckling eller utveckling av logistiken.

REKO är en finsk innovation som möjliggör försäljning av lokala livsmedel utan invecklade system och byråkrati. Livsmedelslagstiftningen är dessutom flexibel när det

FOTO: ADA TROGEN, HELSINGIN YLIOPISTON RURALIA-INSTITUUTTI



REKO-utdelning i Seinäjoki 28 augusti 2020.

gäller småskalig direktförsäljning, och de som utvecklat REKO-modellen har på ett bra sätt lyckats ta tillvara de möjligheter lagen medger och skapat ett både kund- och producentvänligt system.

VI PÅ MINISTERIET har ibland fått förfrågningar om att skapa ett mer detaljerat regelverk för försäljningen, men när det gäller REKO är det just gräsrotsaktiviteten och frivilligheten som är styrkan och det unika. De regler, förhållningssätt och direktiv som råder har skapats i samförstånd – och det ska vi respektera nu och i framtiden. ●

"REKO är en finsk innovation som möjliggör försäljning av lokala livsmedel utan invecklade system och byråkrati."

KIRSI VILJANEN



 **BRYNJA LAXDAL**

Projektledare, Ministry of Industries and Innovation

REKO charmade den norska pressen

För många producenter är distributionen en flaskhals. Därför är det viktigt att hitta förmånliga och effektiva säljkanaler, som dessutom är minimalt byråkratiska, tillgängliga för alla och når ut till en stor marknad.

I **SEPTEMBER 2017** ordnades en studieresa till Västra Götaland i Sverige, tillsammans med Eidsvoll BS Magne Stenersen. Målsättningen med resan var att se om REKO-ringarna kunde vara något för norska producenter. Vi besökte åtta gårdar som sålde sina varor via REKO och fick också vara med på flera försäljningstillfällen.

Då, hösten 2017, hade de svenska REKO-ringarna varit aktiva i ett års tid. Konceptet var redan etablerat på över 50 orter, och hade gett många producenter en möjlighet att öka omsättningen och få bättre lönsamhet i verksamheten.

För att göra REKO mera känt i Norge ordnade vi ett seminarium och bjöd in grundaren Thomas Snellman tillsammans med Oscar Lorentzon, administratören för REKO-ringen i svenska Borås. Responsen efteråt var positiv, och vi beslöt att starta flera ringar under vintern 2017–2018. Planeringen tog fart i samråd med svenska administratörer och med hjälp av Thomas Snellman. Vi tog också del av den forskning som gjorts och allt som skrivits om REKO. En stor del av arbetet handlade om att sprida

information och att nå ut på sociala medier.

I dag vet vi att vi lyckats – REKO är väldigt omskrivet i norsk press, och omtalat både i radio och tv, och det har publicerats hundratals artiklar om REKO i hela landet. Många av dem uppmuntrar folk att handla lokala råvaror. Hos oss i Norge är REKO helt klart en medieprodukt, och synligheten är också en förklaring till att konceptet vuxit så snabbt.

DET FINNS ALLTID behov av uppföljning och utveckling, och vi har till exempel jobbat en del med begreppet ekologiska produkter. Efterfrågan på ekologiska livsmedel har varit större än utbudet, vilket tyvärr lett till att en del producenter marknadsfört sina varor som ekologiska – utan giltigt certifikat. För att undvika detta har vi försökt hitta lösningar tillsammans med organisationen Debio, informerat producenter och tagit kontakt med de som önskar certifiera sina produkter. ●

Nytt tankesätt för producenterna

Jag har lett projektet Iceland's Culinary Treasures, ett projekt med målsättningen att stärka den inhemska infrastrukturen och involvera mat i turismen, att lyfta upp den isländska matkulturen och ta fram hållbara innovationer. Projektet finansieras av den isländska regeringen.

ÅR 2017 fick jag höra talas om REKO, Thomas Snellmans idé om direktförsäljning. I samband med Embla-prisutdelningen senare samma år fick jag äran att träffa honom personligen tillsammans med mina kollegor från The Icelandic Association of Farmers. Efter en kort diskussion bestämde vi oss för att ordna en workshop i Reykjavík för att sprida hans vision och inspirera producenter.

Workshoppen fick stor genomslagskraft i media, och via projektet anställde vi en konsult som fick i uppgift att lansera REKO på Island. Vi startade sex ringar. I vissa rurala områden har det varit tufft, medan det på andra håll har gått bra. Även om alla ringar inte har varit lika framgångsrika har REKO förändrat tankesättet hos många producenter och gett dem ett hopp om nya möjligheter. Direktförsäljning ger producenterna en möjlighet att få nya inkomster och samtidigt kontakter till konsumenter som är beredda att köpa allt mer lokala produkter, även från små gårdar

Ett annat resultat av arbetet med REKO

"REKO har gett producenterna nytt självförtroende, en ny plattform och ett helt nytt tankesätt."

BRYNJA LAXDAL

och samarbetet med jordbrukare över hela Island är den stiftelse som vi grundat för småskaliga producenter. Tanken är att trygga deras produktion och hjälpa dem att marknadsföra och sälja sina produkter – och nå lönsamhet.

REKO har gett producenterna nytt självförtroende, en ny plattform och ett helt nytt tankesätt. ●

Hälsningar från REKO Down Under!

I februari 2020 lyssnade jag på en podd där man beskrev ett nytt effektivt direktförsäljningssystem som kallades REKO. Det lät smart, tyckte jag, men var inget vi behövde. Nu vet jag hur fel jag hade.

JAG DRIVER en gård strax utanför Brisbane i Queensland där vi odlar sallad och föder upp biffkor på ett område på cirka 30 hektar. Det mesta vi producerar säljs direkt till kunder, men jag levererar även salladsblandningar och mikrogrönsaker som garnering till restauranger, caféer och specialbutiker i centrum.

Området är glesbefolkat och de flesta kör bil. Infrastrukturen uppmuntrar inte vare sig till cykling eller att promenera. Tyvärr har vi också ett starkt och dominant supermarket-duopol och det är svårt för lokala slaktare och mindre handlare att hävda sig i konkurrensen, både ekonomiskt och med tillgänglighet.

Det mesta som produceras säljs via storhandeln för att minimera fraktkostnaderna, och därför finns heller ingen stark marknadstradition. När samhället drabbades av Covid klarade distributionskedjorna inte av att leverera i tillräckligt stor utsträckning, vilket ledde till att förtroendet för handeln rasade och folk började odla egna livsmedel och tog kontakt med lokala producenter. På morgonen den 23 mars

2020 gick min telefon varm av samtal och textmeddelanden från restauranger och små handlare som ville beställa dubbla leveranser av de varor de själva hämtade upp. I rädsla för att förlora arbetsplatser bytte man snabbt till billiga produkter. Produktionslogistiken var enkel, jag kunde helt enkelt leverera garneringen tillsammans med salladen, men själva distributionen var betydligt svårare. Jag kunde inte heller lita på de lokala butikerna eftersom jag inte levererar till dem.

DET VAR DÅ då jag kom ihåg vad jag hört om REKO, och kom fram till att vi trots allt behövde ett nytt system.

Precis som mycket annat föddes REKO i Australien när jag njöt av ett glas vin efter en hektisk dag med beställningar, försäljning och leveranser. Vi ordnade den första utdelningen i vårt kvarter redan följande veckoslut, och efter det har REKO fått allt starkare fotfäste i Brisbane och i hela regionen, ända ner mot kusten till New South Wales. I dag har vi tio aktiva ringar, och fyra är under planering. Jag är medlem i fem

av dem, två på tisdagskvällar och tre på lördagmorgnar. För att säkerställa trygga leveranser får kunderna sina varor direkt i baksätet eller bakluckan på bilen. Kunderna gillar vårt drive-thru-system – det går snabbt, men man får ändå kontakt med producenten.

Det har varit intressant att följa med hur kunderna bestämmer vad de vill beställa. Eftersom många nya ringar fått en aningen svajig start på grund av pandemin har vi godkänt de flesta förslagen och låtit marknaden bestämma. Men skärbräden i trä och keramik har jag sagt nej till – oavsett hur fint hantverk det är är folk inte intresserade att av handla sånt via REKO. Folk vill ha samma saker som i de skandinaviska grupperna: kött från frigående djur, ägg, grönsaker och frukter, svamp, kombucha, bröd, sötsaker färdiga keto-måltider, granola, såser, hundmat, snittblommor, ost, gin, vin, olivolja, honung, choklad och bivaxdeodoranter – plus en massa annat. Vi bjuder också gärna in hemmaodlare som har för mycket frukt eller örter, och speciellt unga odlare. Vi har också stöttat kockar som tagit fram färdiga rätter baserade på lokala råvaror. Trerättersmiddagar gjorda för finservisen har varit populära, och vi har till och med haft en speciell julmiddag.

DE FLESTA utdelningarna sker på allmänna platser, vilket betyder att vi måste ha myndighetstillstånd och kontroll på den allmänna säkerheten. Det här visade sig vara utmanande för en del producenter, men tack och lov är många av oss medlemmar i organisationen Australian Food

"Vi ordnade
den första utdelningen
i vårt kvarter redan följande
veckoslut, och efter det har
REKO fått allt starkare fotfäste
i Brisbane och i hela
regionen."

JACKI HINCHEY

Sovereignty Alliance som har hjälpt oss med byråkratin.

Vi fick också bidrag från den regionala utvecklingsmyndigheten för att utveckla en digital marknadsföringsstrategi, men märkte snabbt att den bästa marknadsföringen för REKO är organisk – nöjda kunder som publicerar bilder av sina inköp på sociala medier är den bästa reklamen. I stället har vi satsat på att bygga upp en webbsida för REKO Australien som kan fungera som en koordinerande länk mellan alla ringarna och erbjuda information för administratörer och leverantörer.

Vi har godkänt köttleverantörer vars gårdar ligger över tre timmar bort, och de har i sin tur inspirerats att starta egna ringar på hemorten. Det här gör att vi uppnår en av målsättningarna med REKO: alltmer lokalt och allt kortare distributionskedjor. ●



 PÄIVI TÖYLI

Nationella samordningsprojektet för matsektorn



 CARMEN LEȘE

Jordbrukare och grundare av Poiana Galesa

Samarbete för att sprida information

I början av 2015 när REKO-verksamheten och antalet ringar växte tyckte Thomas Snellman, Jonas Harald och Ann-Sofi Ljungqvist att det skulle vara bra med ett nationellt möte för de lokala administratörerna. Samma år startade det nationella samordningsprojektet för matsektorn, vilket var en utmärkt arena för ett dylikt möte.

I NOVEMBER 2015 samlades 26 REKO-administratörer och nyckelpersoner från olika delar av landet till en nationell nätverks-träff. Under diskussionerna konstaterades bland annat att det skulle vara bra att skapa ett informationspaket om REKO-verksamheten och om vilka principer som gäller, för att underlätta grundandet av nya ringar. Resultaten blev webbsidan aitojamakuja.fi som grundades 2008 och som inte bara berättar om REKO utan om nätmat överlag. Här finns en särskild del som handlar om REKO, och informationen finns på finska, svenska och engelska. Materialet har senare uppdaterats, bland annat med en karta över samtliga REKO-ringar i Finland, och informationen uppdateras vartefter.

Webbsidan har varit populär, under år 2020 var det över 30 000 besökare som klickade sig vidare till REKO, och fram till i mars 2021 hade hela 150 000 personer tittat på kartan.

Via Brahea-centret vid Åbo universitet har man under åren jobbat för att främja

små och medelstora livsmedelsföretag, uttryckligen med sikte på direktförsäljning av livsmedel och utvecklande av småskalig lågriskverksamhet, bland annat genom att tillhandahålla information om livsmedelslagstiftningen och dess tillämpning.

Inom projektet grundades även en arbetsgrupp för att se på möjligheten att skapa ett regelverk för REKO. Arbetsgruppen med medlemmar bland annat från Livsmedelsverket och Jord- och skogsbruksministeriet tog fram förslag till direktiv, och i början av år 2016 sammanställdes dessa direktiv till ett slags regelbok för REKO. Direktiven har senare ändrats och uppdaterats vid behov.

ATT TILLHANDAHÅLLA information om och presentera REKO-verksamheten passar utmärkt i det nationella arbetet med att främja närmät och lokal livsmedelsproduktion. Att stöda REKO med hjälp av information och pr-arbete är för oss ett konkret sätt att samarbeta för att lyfta den lokala maten. ●

Från svårigheter till succé

Allt började i mars 2020 när jag såg en video med Thomas Snellman på Youtube. Tänk om vi skulle starta en liknande verksamhet hos oss? Jag har själv en liten hönsfarm och kände några andra mindre producenter som säkert skulle vilja vara med.

JAG BÖRJADE med att kolla om det finns andra liknande grupper här i Rumänien. I Brasov hittade jag några ungdomar som drev ett slags matmarknad, och det stärkte min tro på att direktförsäljning kunde fungera även i min hemstad Cluj-Napoca.

I november kontaktade jag min vän Narcis Pintea som säljer hantverksmässigt tillverkad ost, och han var genast intresserad. I mars startade vi en Facebookgrupp och började leta efter fler producenter. Två kända matbloggare ville också vara med och på vår nationaldag den 1 december 2020 hade vi vår första REKO-utdelning. REKO Cluj fungerade bra till en början. Vi träffade våra kunder två gånger i veckan. Gruppen växte och nya producenter hängde på, men så småningom uppstod en del problem och utmaningar. Under de första sex månaderna lyckades vi i teamet lösa de flesta problem som uppstod, men jag skulle inte ha klarat det på egen hand. Redan efter en månad valde bloggarna att avsluta projektet. Nu består styrelsen av fem personer. Vår målsättning är att minska antalet mellanhänder i livsmedelsdistributionen, att folk ska kunna handla sin man direkt av producenten och att utveckla REKO till stadens bästa matmarknad.

Ett av våra största problem dök upp bara en vecka senare. Våra kolleger från Brasov påstod att de har ensamrätt att använda namnet REKO i Rumänien och att vi måste samarbeta med dem och betala ersättning – annars skulle de starta en egen marknad i Cluj och ta en avgift av alla producenter. Vi sa förstas nej. REKO ska vara gratis, även hos oss. Efter ett tag valde vi att ändra namnet på vår REKO-ring till ROA (det rumänska ordet för REKO) och fortsatte verksamheten enligt ursprungsmodellen. En annan stor utmaning är hälsovårdsmyndigheterna. I Rumänien är det tillåtet att sälja livsmedel endast på traditionella marknader och i affärer.

Det har inte varit lätt, och jag har ibland varit nära att ge upp. Men tack vare mina kollegor och cirka 20 trogna producenter har vi lyckats lösa alla problem. I dag har vi ett eget regelverk, Carta of ROA, och vi väljer våra producenter utgående från kvaliteten på produkterna och säkerställer att de är seriösa. Vi vill bygga ett nätverk av lojala konsumenter och vänskap och därför väljer vi att omge oss med människor som har samma värderingar som vi själva – bra produkter, ett leende, information, transparens och ärlighet. ●

FRAMTIDEN

REKO erövrar nya världsdelar

REKO finns i dag i fyra världsdelar och har två miljoner användare världen över. Nya projekt är på gång bland annat i Afrika och Thomas Snellman fortsätter dela med sig av sin kunskap. Men hur ser framtiden ut?

SAMTIDIGT som antalet ringar fortsätter att växa globalt, har utvecklingen i Finland stabiliserats. Intresset har visat sig variera, tidvis går försäljningen ner för att senare återhämta sig. I dag finns det också ett allt större utbud av lokalproducerade livsmedel även i traditionella affärer – en utveckling som REKO bidragit till.

En annan utmaning är kommunikationen. I dagsläget sker all REKO-handel i slutna Facebookgrupper, men hur länge vågar man räkna med att Facebook behåller sin popularitet? Och hur ska man lyckas nå ut till nya, yngre kundgrupper? Thomas Snellman säger att systemet fungerar så länge många är aktiva på Facebook, men att det på sikt borde skapas en annan plattform för kontaktförmedlingen. Det finns aktörer som tittar på olika alternativ, men hittills har inget fungerande system hittats. Logistiska system finns i mängd och massor men inget som behåller själen i den interaktivitet som handeln via Facebookgrupperna erbjuder. Speciellt inte sådana som är kostnadsfria och som inte involverar en tredje part. Den sociala växelverkan mellan aktörerna som gjort att maten har fått ett ansikte är avgörande för REKO:s popularitet.

Trots utmaningarna har REKO kommit för att stanna – åtminstone så länge det

finns efterfrågan på rena lokalproducerade livsmedel. Jonas Harald liknar verksamheten vid en terroristorganisation:

”Organisationsmässigt fungerar REKO som en terrorgrupp. Det är en gräsrotsrörelse där verksamheten består av många självständiga grupper som har en gemensam ideologi, men inte mycket kontakt med varandra. Om man försöker slå ut en av grupperna, uppstår det snabbt en ny. Det här betyder att systemet är omöjligt att utplåna. Det har gjorts många försök att styra verksamheten, och sätta ramar och gränser, men det lyckas inte – allt handlar om utbud och efterfrågan, och en direkthandel som inte behöver något ramverk för att fungera. Samtidigt är REKO också den brutalaste formen av marknads ekonomi. Precis som på alla andra ställen finns det även här kartellbildningar och överprissatta produkter av dålig kvalitet. Men de försäljarna överlever inte speciellt länge.”

REKO har givetvis inte förskonats från interna konflikter. Ringarnas administratörer har haft olika syn på hur konceptet ska utformas. En konflikt inträffade sommaren 2016 när en grupp administratörer i södra Finland försökte ta kontroll över vilka producenter som får delta och vilka produkter som får säljas via ringen. Dessutom försökte man registrera varumärket REKO både



nationellt och internationellt för egen vinnings skull. En majoritet av producenterna och konsumenterna reagerade kraftigt mot kuppörsöket. Ringarna finns inte längre kvar utan har ersatts av nya ringar som fungerar enligt utgångskonceptet, där lokala administratörer har långtgående självbestämmanderätt. I slutändan ledde tilltaget till att REKO fick en hel del publicitet vilket gjorde att konceptet ytterligare stärktes på nationell nivå. Nu i efterhand är Thomas Snellman inte förvånad, men konstaterar att det varken då eller nu är förenligt med REKO:s ideologi att kommersialisera verksamheten eller ta ut medlemsavgifter.

JONAS HARALD säger att REKO också haft stor betydelse för producenter som tack vare en fungerande försäljningskanal vågat satsa på sitt företagande fullt ut. Odlare har kunnat bredda sortimentet och prova på alternativa grödor i liten skala, och nya, unga producenter har startat upp odlingar. Det finns också företagare som tack vare REKO startat verksamhet i form av förädling och mathantverk i liten skala.

"REKO är ett enda stort testlaboratorium, och en marknadsföringskola. Innan REKO fanns det ingen möjlighet att satsa på alternativa grödor, att odla några kvadratmeter broccoli eller koka några tiotal burkar sylt. Både jag och Thomas såg snabbt att REKO hade potential att utvecklas till revolution inom mathanteringen, men det blev så mycket större än vi någonsin kunnat förvänta oss. Systemet har också till en viss del lyckats rucka på strukturerna inom handeln, i dag ser vi allt mer lokala råvaror även i stormarknaderna."

Jonas Harald fascinerar också över vad konceptet gjort med producenterna. De som tidigare känt sig obekväma i offentliga sammanhang och knappt velat prata om sina produkter, än mindre marknadsföra dem, står nu längst fram och visar upp sin skörd. Tack vare direktkontakten med kunderna har mångas stolthet och självförtroende ökat. Den direkta feedbacken ger möjlighet att utveckla produkterna, förnya

"REKO har haft en stor betydelse för producenter som tack vare en fungerande försäljningskanal vågat satsa på sitt företagande fullt ut."

JONAS HARALD

förpackningarna och diskutera smaker och färger – en stor omställning för producenter som hittills levererat till de stora kedjorna och fått höra att deras produkter är för små, för stora eller för smutsiga.

Samtidigt som REKO-konceptet fortsätter att sprida sig, pågår ett europeiskt utvecklingsprojekt för att skapa nya kontaktytor mellan producenter och konsumenter och för att hitta nya leveranssystem för lokal och hållbar mathantering. Våren 2021 utsågs Thomas Snellman till Finlands representant i den europeiska styrgruppen. Projektet administreras i Finland av Statens tekniska forskningscentral VTT. En annan utvecklingsmöjlighet som Thomas Snellman tror på är möjligheten att via REKO hjälpa kvinnor på landsbygden i utvecklingsländer, främst i Afrika, och 2020 lämnade han in ett initiativ till EU-kommissionen.

I Finland har coronan gett REKO ett uppsving, kommersen i de österbottniska ringarna har tredubblats jämfört med året innan. Så här sa Thomas Snellman i en intervju till Sydsvenska Dagbladet i maj 2020:

"Jag har fått samtal från alla världsdelar. Jag ser framför mig att REKO kommer att bli stort i Nordamerika där de har stora industrialiserade näringskedjor som drabbats hårt av coronakrisen. Om det blir långdragna kriser som drabbar matförsörjningen så är det här ett system där småskaliga matproducenter kan hitta konsumenter på ett enkelt sätt." •

Kära REKO

Jag vill skriva ett brev till dig. Det här brevet är inte bara en kärleksförklaring, utan även ett hopp om en gemensam framtid. Din och min.

NÄR DU FÖR TRE ÅR SEDAN kom in i mitt liv hade jag bara drömt om någon som du. Jag visste att det fanns sådana som du bland annat i Frankrike, och att de var märkta populära, men jag kunde inte föreställa mig att du skulle dyka upp här hos oss, i Finland.

Du kom hit, pratade först bara knagglig svenska och landade i Österbotten, tydligen för att stanna där för gott. Som tur var började vi även här längre söderut inse din genialitet, och du fick komma hit för att presentera dig. I dag påverkar du folk i så gott som hela landet. Vilken resa du har gjort! Men det är klart, så vild och fri som du är hinner man med mycket.

Under resan har du fått beundrande suckar och varma blickar, men även orsakat avund och svartsjuka – vilket stiligas fransmän i och för sig brukar göra. Vägen blev aningen stenig och det började höras mindre smickrande rykten. Du var tydligen lite slarvig och umgicks med sådana som inte passade in. Var du bara en svikare och en lurendrejare?

Vi här längre söderut kände dig bättre än så och från Österbotten berättades att ryktena var falska, att du i verkligheten är både godhjärtad och uppriktig.

Du ville hjälpa oss att skapa nya relationer, och genom att leda oss i rätt riktning litade du på att vi skulle klara av det. På något sätt kändes det bara rätt, speciellt för oss som länge hade samarbetat och letat efter fungerande och enkla sätt. Du kände minsann oss.

Men så började en av dina konkurrenter påstå, att den där fransmannen passar nog inte riktigt in. Han med sina fel och brister, lömska ögon och underliga accent. Konkurrenten, som förstas pratade utmärkt finska, spillde ingen tid utan ändrade sitt namn till ett som klingande mera fransk-amerikanskt, samlade ihop sina trupper och började bygga

ett slott – utan tillträde för fransmän. Speciellt inte sådana med lömska blickar.

Konkurrenten pratade ett fint språk och skapade romantiska drömmar för att få sina anhängare att tro att romantiken bär ända in i döden. Om det bara finns tillräckligt med romantik så behvs inga inga egna tankar, ingen dialog och knappt något samarbete. När någon frågade vad den där romantiken egentligen består av fick man höra att bara dumbommar ställer sådana frågor. Alla vet väl vad romantik är.

Det här ledde till att några svaga själar gick med i jakten på romantiken. Jakten på den enda rätta, det enda rätta där ingen ställde några frågor och där det inte gavs några svar. Den bara tog sitt.

Som fransman hade du levt i tron att du utöver dialog och samarbete även har koll på romantiken. Det trodde också de som lärt känna dig. Men i själva verket var din bild av romantik så mycket mera komplicerad och mångfacetterad än din konkurrents. Romantiken är en del av din natur, en så självklar del att konkurrenten inte ens fattade det.

Vissa trodde att de till och med kunde utnyttja dig, men de blev inte speciellt långlivade.

Du bosatte dig i Finland i tron att alla – likt dig själv – kan kommunicera, lita på och älska. Och att de som ännu inte kan säkert kommer att lära sig bara de får en möjlighet.

Just nu vet jag inte var du finns, men senast jag hörde nåt om dig hade du dragit dig tillbaka till landsbygden för att i lugn och ro fundera över läget, och skicka uppmuntrande meddelanden till dina äkta vänner.

Du vill fortsättningsvis tro på rättvisa, och på att du har en plats i Finland – ett land där det fortfarande finns spår av tsartidens byråkratiska system. Men du vet att romantik inte föds av byråkrati, utan av kärlek.

Hälsningar, Din producent

• Detta brev fick Thomas Snellman av en producent i samband med kuppörsöket 2016.

THOMAS SNELLMAN

"Min plikt att ställa upp"

Vi startade REKO för att skapa ett sätt att sammanföra producenter och konsumenter i vår region i Österbotten – utan en tanke på att det skulle sprida sig över hela världen.

NÄR SYSTEMET som skulle bli REKO tog tag i mig såg jag bara framgång. Även om det blev en framgångssaga i slutändan måste jag medge att sommaren 2014 var det nära att allt skulle gå i graven. Åtminstone i Jakobstad var kommersen så blygsam att jag fruktade att producenterna skulle ge upp. När skolorna började i augusti skedde i mitt tycke ett mirakel. Det blev ett starkt uppsving samtidigt som intresset för konceptet började växa på flera ställen i Finland. Och sedan tog utvecklingen fart.

När jag kontaktades av aktörer från olika delar av världen kunde jag ha valt att inte agera. Men min egen bakgrund som en liten producent med alla problem som det innebär gjorde att jag ändå beslöt att göra mitt yttersta för att hjälpa mina yrkesbröder. Jag såg det som min plikt att ställa upp om någon liten aktör varhelst i världen behövde min insats.

Jag har under årens lopp fått flera uppmaningar att skriva berättelsen om REKO. Hur det kom sig att detta lokala initiativ spred sig först i Finland, sedan i Norden och nu över stora delar av världen. Att det blev så beror på många faktorer. Även om denna publikation till stor del fokuserar på ett fåtal nyckelpersoner så finns det många hjältar. Alla lokala administratörer runt om i världen som tagit konceptet till sig och sam-

tidigt bidragit till framgångssagan. Jag vill tacka alla som varit med på den här resan. En viktig insats har också media bidragit med. REKO har lyfts fram i det mediala flödet som gräsrotternas kamp för sin överlevnad, som de små producenternas och konsumenternas kamp mot starka nationella och globala livsmedelsaktörer. Sommaren 2016 gjorde de österbottniska tidningarna en stor artikel om REKO. Rubriken var den mest känslomässiga jag upplevt: *"Han gav REKO åt folket"*. Den mediala synligheten har varit guld värd genom att sprida kunskapen om hur systemet fungerar.

Jag har haft förmånen att utbyta tankar och åsikter med mataktivisterna och små producenter runt om i världen. Otaliga gånger har jag gråtit glädjetårar när jag fått ta del av vad mitt initiativ har betytt för en enskild liten aktör. Den glädjen är den allra största erkänslan för min insats.

Jag upplever att det skapats en REKO-familj. Inte enbart lokalt i en ring utan också nationellt och internationellt. De lokala nätverken har också bidragit till nya samarbetsformer. Producenter som odlar och producerar livsmedel i sin ensamhet har plötsligt fått kollegor, och det finns nästan bara vinnare. Vill man beskriva REKO med ett ord så är det glädje. Jag säger bara, flyg REKO, flyg så länge vingarna bär! ●



Källor

- Thomas Snellmans privata arkiv
 - *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
 - *Lähiuokarens 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
 - varldariumstallning.fi
-
- Intervjuer med Thomas Snellman, Jonas Harald och Maria Ehrnström-Fuentes
 - Dessutom medverkar 15 REKO-administratörer och nyckelpersoner från olika länder







"Konceptet är enkelt
– att förse konsumenterna
med färska lokala råvaror,
utan mellanhänder."

THOMAS SNELLMAN

REKO:s grundare

REKO

REJÄL KONSUMTION SEDAN 2013