STOR FRAMGÅNG FÖR REKORINGAR I FINLAND

REKORINGAR HAR UTVECKLATS TILL EN SUCCÉ I FINLAND OCH ÄR EN MYCKET POPULÄR FÖRSÄLJNINGSKANAL FÖR SMÅ, OFTA EKOLOGISKA PRIMÄRPRODUCENTER OCH MATHANTVERKARE. KONCEPTET SPRIDS NU SNABBT TILL ANDRA LÄNDER, SOM SVERIGE, NORGE, ISLAND OCH ITALIEN. INSPIRATIONEN HÄMTADE INITIATIVTAGAREN I FINLAND, THOMAS SNELLMAN, I FRANKRIKE.

TEXT Liv Ekerwald ▪ FOTO Stéphane Lombard

Eldrimner ordnade i början av 2018 ett seminarium om rekoringar med Thomas Snellman. Han kommer från Pedersöre utanför Jakobstad i Finland och har varit ekologisk producent i 27 år. Han såg rekoringen som en möjlighet att nå konsumenter och är administratör för den första rekoringen i Finland, som startade 2013. Första året följde han upp all försäljning, därefter har han gjort stickprov i både sin egen och i andras ringar. Han uppskattar att rekoringarna i Finland, som i höstas var 160 stycken med 250 000 kunder, hade en omsättning på ungefär 300 miljoner kronor. I snitt ligger försäljningen på 100 000 svenska kronor per utlämning.

EN START för en rekoring kan vara att samla en grupp producenter och intresserade konsumenter för att planera verksamheten. Tillsammans startas en Facebook-sida och man bestämmer en plats, ett datum och tid för utdelning. Några tar på sig att vara administratörer. Producenterna lägger upp de produkter som de vill sälja och konsumenterna beställer i kommentarsfälten. Dagen för utlämning träffas man på den bestämda platsen och varorna byter ägare.

DET ENDA KRAV som ställs för att få kalla försäljningen rekoring är att man säljer sina egna produkter och att producenten ska vara beredd att träffa konsumenterna och berätta om sin produktion. Man ska inte tjäna pengar på andras produkter. I ordet rekoringar är förledet reko bildat som en kortform av frasen rejäl konsumtion, och om man är reko så är man ju pålitlig. Ett bra sätt att komma igång är att titta på hur arbetet går till i en fungerande rekoring genom att bli medlem i en sådan.

DET KOSTAR INGENTING att vara med i en rekoring. Eftersom beställningarna görs i kommentarer på Facebook ser man om varorna tar slut och kan stoppa fortsatta köp. Betalningen kan ske i förväg eller vid utlämningen, några har även använt faktura. Man kan betala med bankkort men många betalar kontant vid överlämningen av varor i Finland. I Sverige finns swish vilket underlättar transaktionerna.

UTDELNINGEN pågår under en halv till en timme beroende på antalet beställare. Det blir inget svinn eftersom allt är förbeställt. Thomas uppskattar att det ska vara mellan 10 000 och 30 000 personer i rekoringens upptagningsområde. Avståndet till rekoringen skiljer sig från ställe till ställe. Producenter med produkter som är dyra är beredda att åka längre för att leverera. Utlämningsplatsen kan vara en parkeringsplats som är tillräckligt stor och man måste begära tillstånd av markägaren.

KONSUMENTERNAS AVSTÅND till utlämningsstället är i snitt två mil. Det brukar komma ungefär 150 kunder per gång och det är bara några procent av medlemmarna i rekoringarna. Kunderna är i många fall högutbildade medelålders kvinnor och ekokonsumenter och medelåldern är yngre än via andra försäljningskanaler, det visar Thomas sammanställningar. Alla som handlar bidrar till att marknadsföra ringen.

ADMINISTRATIONEN sköts av mellan två och fyra personer. De är oftast konsumenter. De ska släppa in nya konsumenter, se till att det finns tillräckligt med produkter till försäljning och diskutera tidtabell för utlämning. Det kan ta ungefär en timme per månad, men en del administratörer lägger ner mer tid och får då en livaktigare rekoring. Administratörerna gör ett viktigt arbete och de får därigenom en viss makt över hur ringen utformas och utvecklas. Administratörerna kan ha olika förhållningssätt. Till exempel kan en rekoring godkänna alla producenter som vill vara med medan andra sätter ett tak för hur många med en viss produkt som ska få vara med. De flesta ringar saknar regler om produkterna ska vara ekologiska och vilket avstånd som gäller för att få kalla en produkt lokal. Alla finska ringar är hybrider och accepterar både ekoprodukter och icke ekologiska produkter. Producenterna säljer sina egna produkter under eget namn. Små flexibla företag gynnas av systemet. Man är inte tvingad att delta varje vecka och producenterna pushar varandra. Det är bra om det finns minst tio producenter som säljer produkter varje gång och för att få till det krävs det 30 till 35 producenter totalt. Större är inte bättre utan då är det bättre med flera ringar.

KUNDERNA ATTRAHERAS av olika produkter och ett bredare utbud säljer bättre. Det är upp till producenterna själva att välja vad de vill sälja och de flesta har flera olika produkter. Vissa produkter är nästan nödvändiga: ägg, fisk och grönsaker efter säsong. Även skinka, kalkon och lammkött har varit populärt. Det krävs inte att man lägger upp sina produkter långt innan utlämningstillfället. Kvällen innan kan fungera och till och med samma dag har gått bra.

EN REKORING med flera utlämningsdagar är inte något som Thomas Snellman rekommenderar, eftersom kundgruppen då splittras, men producenterna och konsumenterna kan vara med i mer än en ring. Några har utlämning till flera rekoringar samma kväll. Om en konsument vill klaga på en produkt så bör producenten ha kommunikation med konsumenten och försöka att rätta till det.

HELA KONCEPTET bygger på att konsumenterna ska få träffa producenterna, men naturligtvis ska man kunna samordna resor till och från utlämning eller lösa utlämningen åt varandra om man har fått förhinder, men det ska inte vara regel utan ett undantag, menar Thomas Snellman.//

MER INFORMATION

äktasmak.fi
ekonu.fi
Karta över svenska Rekoringar finns på rekoringar.wordpress.com