



Håndbok for REKO-ringen



Norsk Bonde-
og Småbrukarlag

Forord

Dette er en veiledende håndbok for etablering, annonsering og drift av REKO-ringen. Den veiledende håndboken er et resultat av et prosjekt i regi Norsk Bonde- og Småbrukarlag, finansiert av Innovasjon Norge.

De første REKO-ringene etablert høsten 2017, ble raskt omfavnet av kunder og lokale matprodusenter og siden har REKO vært en suksess. Med ekspansiv etablering er det nødvendig å samle informasjon og erfaringer om REKO i en veiledende håndbok.

Håndboken tar utgangspunkt i grunntanken og prinsippene for REKO-konseptet utarbeidet av Thomas Snellman, grunnleggeren av REKO. Dernest bygger veilederen på gjeldende norske krav til matsikkerhet og matproduksjon, retningslinjer for markedsføring og salg av matvarer direkte til forbrukere via nett. Det tas høyde for at norske forhold og betingelser i hht klima, produksjonsform, forvaltning av ressurser, og lokal matkultur og egenart er forskjellig. Veilederen belyser også suksessfaktorer. Det vises til hvordan ringer har lyktes med å implementere suksessfaktorer i egne REKO-ringer, er forutsetninger som er viktig å ta med.

Selv om håndboken beskriver kapittelvis forhold ved matproduksjon og salg av matvarer via REKO gjennomgående klart og tydelig, bemerkes det at ikke alle sider belyses i detalj. Det vil føre for langt å legge veilederen på detaljnivå. Man må kunne gjøre selvstendige vurderinger.

Det er samlet inn caser, problemstillinger og kjente gjennomgangstema mange produsenter og administratorer er kjent med. Materialet samlet inn over lang tid, er deretter systematisert og bearbeidet. Innkomne forslag til tematikk har bidratt til å nyansere viktige forhold er tatt med. I tillegg er det bidrag fra bidragsytere med kompetanse innen spesifikke produksjonsområder.

Håndboken er kommet i stand med engasjement fra mange. Det er mange som skal takkes. Først og fremst en stor takk til alle administratorene som sørger for at det er en REKO-ring i nærheten av deg. Takk for alle innspill, og bidrag til problemstillinger. En stor takk også til Thomas Snellman for få, enkle og gode råd som ble viktige å ha med underveis i arbeidet.

En stor takk går til administratorene som deltok på workshop av håndboken. Innspill og tilbakemeldinger under dette arbeidet er av betydning og ble en viktig pekepinn for hvor godt håndboken fungerer. Til slutt en ekstra takk til dere som bidro med korrekturlesing og verdifulle innspill under hele skriveprosessen.

Norsk Bonde- og Småbrukarlag

Oslo, oktober 2020

Innholdsfortegnelse

Kapitel 1. Om REKO	4
1.1 Innledning.....	4
1.2 Hovedprinsipper ved REKO	5
1.3 Prinsipper ved REKO.....	5
1.4 Hvem kan selge via REKO	7
1.5 Hvilke matvarer kan selges via REKO	8
1.6 Ansvarsforhold	9
Kapitel 2. Mattilsynets krav.....	9
2.1 Generelle krav	9
2.2 Registrering	10
2.3 Når må man være godkjent?.....	10
2.4 Krav om godkjenning – i leddet <i>etter</i> primærproduksjon.....	11
2.5 Krav til sporbarhet og opprinnelsesmerking.....	11
2.6 Markedsføring av matvarer på nett	11
2.6.1 Krav til merking av varer - System for riktig informasjon.....	12
Kapittel 3. Oppstart og drift av en REKO-ring.....	12
3.1 Generelt om hvordan REKO-ringen fungerer	12
3.2 Å starte en ring.....	13
3.2.1 Administrator-teamet	14
3.2.2 Få tak i lokale matprodusenter	14
3.3. Gruppebeskrivelse/ retningslinjer for REKO-ringen (sted).....	14
3.4. Gruppebeskrivelse/ retningslinjer for Produsenter i REKO-ringen (sted).....	16
3.4.1 Inngangsspørsmål for produsenter til produsentgruppen.....	18
3.4.2 Produsenter som oppfyller kriteriene i Kapittel 1. og 2. kan delta	18
3.5. Suksessfaktorer	19
3.5.1 Felles forståelse.....	19
3.5.2 Sosiale møter gir samarbeid.....	19
3.5.3 Allmøte-prinsippet ved konflikter	19
3.5.4 Kunder	20
3.5.5 Administrators oppgaver.....	20
Kapitel 4. Salg av matvarer gjennom REKO	22
4.1 Salg av kjøtt og kjøttprodukter.....	22
4.2 Salg av vilt.....	23
4.3 Salg av melk og meieriprodukter	24

4.4 Salg av egg	24
4.5 Salg av fisk, sjømat og fiskeprodukter	26
4.5.1 Om lakseprodukter	27
4.6 Salg av vegetabiliske matvarer – korn, grønnsaker, frukt og bær.....	27
4.6.1 Primærprodusent av grønnsaker	28
4.6.2 Grønnsaker	28
4.6.3 Frukt og bær	28
4.7 Birøkt - salg av honning	29
4.8 Sanking og salg av ville vekster	29
4.8.1 Sopp.....	30
4.8.2 Tang, tare og snegler	30
4.9. Salg av drikkevarer	30
4.9.1 Alkoholfrie drikkevarer.....	31
4.9.2 Alkoholholdig drikkevarer	31
Kapitel 5. Annonser på REKO.....	31
5.1 REKO-annonsen	31
5.2 Bilder i REKO-annonse	34
5.3 God opplysningspraksis – eller villedende markedsføring?	34
5.4 Begrepet økologisk er beskyttet.....	35
Kapitel 6. Utlevering og fremtreden.....	35
6.1 Organisering av utleveringen	35
6.2. Oppmøte til utleveringen	36
6.3. Fremtreden.....	36
Kapitel 7. Regnskap, moms/skatt og om betaling.....	37
7.1 Regnskap, moms og skatt.....	37
7.2. Betaling og betalingssystem.....	37
Kapitel 8. Referanser	39
8.1 Ressurser	39

Kapitel 1. Om REKO

1.1 Innledning

Frem til nå har informasjon om REKO i Norge for det meste blitt formidlet muntlig fra en person til en annen, og gjennom enkeltartikler og foredrag. Med ekspansiv utvikling av ringer i landet er det behov for å samle informasjon og kunnskap om REKO i en veiledende håndbok.

Håndboken er for produsenter som ønsker å selge, eller allerede annonserer matvarer fra egen matvareproduksjon gjennom en REKO-ring, og for administratorer av REKO-ringen. Et ønske er at håndboken også kan være nyttig for matbeviste kunder som søker informasjon om REKO i Norge.

En REKO-ring er en enkel salgskanal for matvarer og direkte biprodukt fra egen produksjon, og fungerer som en kontaktplattform mellom forbrukere og primær-/småskalaprodusenter i nærområdet. Med REKO blir *lokalt produsert mat* lettere tilgjengelig for kunden og produsenten kan selge sine varer effektivt uten mellomledd, hvor det er produsenten som får 100% av salgsbeløpet.

REKO bruker facebook som salgskanal, mens selve utleveringen av forhåndsbestilte matvarer foregår på ringens annonserte utleveringssted, dag og klokkeslett.

Målet er å stimulere til økt satsing innen lokal matproduksjon, og økt lokal verdiskaping ved at småskala matprodusenter kan hente ut verdiskapingen helt fram til forbruker. REKO bidrar også til å bevisstgjøre forbrukere til å ta selvstendige matvalg og å redusere matsvinn.

REKO, som står for RETTferdig KONsum, ble grunnlagt i Finland i 2013. Den første REKO-ringen som hadde utlevering i Norge var Ålesund høsten 2017. Per oktober 2020 er det etablert om lag 120 ringer i Norge. Norsk Bonde- og Småbrukarlag er pådriver bak etablering av REKO-ringer i Norge. Det er ingen som eier REKO-ringen, da hver ring er selvstendig og drives av frivillig engasjement mellom produsenter, administratorer og kundene i fellesskap.

REKO-ringen gjør det mulig for lokale bønder, småskalaprodusenter og mathåndtverkere å selge varer direkte til kundene. REKO-ringen bidrar til at småskalaprodusenter er med lenger i egen verdikjede. Slik oppnår man bedre lønnsomhet og bærekraftig produksjon. Synlighet og direkte kontakt med kundene mens man bygger opp egen produksjon gjør deltakelse

gjennom REKO-ringen fleksibel for primærprodusent. Etterspørselen vil påvirke tilbudet i de ulike ringene. Kunder oppfordres til å etterspørre varer de ønsker.

1.2 Hovedprinsipper ved REKO

REKO ble grunnlagt av Thomas Snellman, Finland, i 2013. Snellman er småbruker og driver med økologisk melkeproduksjon. Av melka yster han ost som han selger gjennom sin lokale Reko-ring. Snellman eier også en større nedskjærings- og kjøttforedlingsbedrift. Produktene fra denne produksjonsbedriften selger han ikke gjennom REKO-ringen.

Thomas Snellmans grunntanke:

«I REKO-ringen skapas relationer mellan de som föder upp och odlar vår mat och de som sen tillagar och äter den. Frågor om hur djuren har fötts upp blandas med tips och recept på säsongens råvaror».

(Kilde: Hushållningssällskapet, Sverige)

Thomas Snellman tok i bruk Facebook som plattform for salg av matvarer fra småskalaproduksjon. Snellman var opptatt av at salgskanalen skulle være lett å bruke for alle som var interessert i å annonsere varene sine, enkelt å administrere og at det skulle være gratis å delta. Han utviklet enkle prinsipper og retningslinjer for konseptet REKO.

Grunntanken, sammen med *prinsippene* og *retningslinjene* er det som *er* REKO.

1.3 Prinsipper ved REKO

- Mat og direkte biprodukter fra egen matproduksjon
- Bare salg av egne produkter
- Tillater ingen mellomledd
- Primærprodusenten annonserer, og leverer selv ut varene til kundene
- Matvarene forhåndsbestilles i forkant av hver enkelt utlevering/ annonseringstilfelle
- Hver bestilling er en enkeltstående avtale/ transaksjon mellom kjøper og selger
- Tillit mellom alle involverte – åpen og ærlig dialog
- Det er gratis, og frivillig å delta

Flere av prinsippene trenger en nærmere forklaring.

Uten mellomledd:

Reko tillater ikke mellomledd i omsetning av matvarer via sin salgskanal. For kjøtt og produkter av kjøtt er det kun produsenten, den som har alet opp dyret eller felt viltet, som kan være leverandør på REKO. For fisk og fiskeprodukter er fiskemottak og lokalmatprodusenter som kjøper fisk fra båt eller mær å regne som primærprodusent og kan selge varer via REKO. Bare produsenten selv kan selge bær, frukt, grønnsaker, urter, honning, egg, melk, korn m.m via REKO-ringen. For ville bær, sopp, tang og tare o.l. er det kun sankeren selv som kan selge via ringen. For bearbejdede produkter som ost og meieriprodukter, brød og kaker, is/sjokolade og drops, syltetøy og saft m.m skal hovedingrediensen i produktet være lokalt dyrket eller at produktet skal være lokal tradisjon eller ha lokal egenart.

Hovedtanken med REKO er at produsenten av matvaren står i egen verdiskaping, uten andre mellomledd. Verdiskaping består av flere strategiske ledd som danner en *verdikjede* (Potter, Michael, 1985). Fra tilvirking/ anskaffelse av råvare, via bearbejding til ferdig produkt, formidling (markedsføring) og kontakt med kunder og til solgt vare. REKO-ringen bidrar m.a.o til at produsenter med mindre produksjon står hele veien i verdikjedeprosessen helt frem til forbruker. Dette gir forutsigbarhet, bedre lønnsomhet og bærekraftig produksjon.

Tillit mellom alle involverte – åpen og ærlig dialog:

Tillit er et viktig aspekt ved vårt samfunnsliv da det handler om hvordan vi forholder oss til andre personers handlinger i situasjoner som innebærer risiko. Innen matproduksjon og annonsering av mat via REKO-ringen er blant annet matsikkerhet og det å kunne ta trygge matvalg viktige elementer for at et salg kan foregå. Tillit gir rom for å utvikle nye relasjoner. Fravær av tillit, og ærlig og åpen dialog fører i motsatt fall til misforhold hvor salg av matvare uteblir og mer behov for kontroll.

Verdikjedeprosessen, hvor salg av mat via REKO foregår *uten mellomledd*, sammen med *tillit og åpen dialog* fører oss til digital delingsøkonomi og mekanismene ved sosiale plattformer.

Digital delingsøkonomi:

Konseptet REKO-ringen hører til digital delingsøkonomi, en svært viktig del av samfunnsøkonomien. Å dele noe innebærer at vi gjør resurser vi selv eier eller disponerer tilgjengelig for andre i en eller annen form eller kontekst. Flere viktige faktorer kjennetegner *digital delingsøkonomi* (Krokan, Arne, 2017).

Transaksjons- og koordineringskostnadene som tidligere var to av flere fysiske kostnader i *verdikjeden* er borte ved digitale delingsplattformer. Dette er gunstig da man oppnår skalaøkonomiske effekter i produksjonen. Man kan gjenbruke hele markedsapparatet med støttetjenester som regnskap, administrering og innkjøp. En slik type utvidelse av verdi fører til at gjennomsnittskostnadene reduseres. Men inntil ei viss grense. Dersom man som matprodusent senere øker produksjonen betraktelig og ut over ei viss grense, vil mekanismene være at gjennomsnittskostnadene for fysiske produkter stiger, mens etterspørselen etter produktet kommer til et metningspunkt.

En viktig forutsetning for at digitale delingsplattformer skal fungere er at det er etablert tillit mellom brukerne av plattformen. Tillit opparbeides gjennom erfaring hvor man lærer at personer er rasjonelle og at det er samsvar mellom det de sier og det de gjør. For at vi skal kunne dele ressurser som vi råder over med andre er det nødvendig med tillit til dem vi deler med. Slik som matprodusenter er avhengig av tillit fra kundene på REKO. Ved tillit er det også en annen sosial mekanisme som har betydning innen utvikling av digital tjenesteøkonomi. Når noen deler sine ressurser med andre uten skjulte motiv, fører dette til følelse av takknemlighet hos mottakeren. På denne måten bidrar både tillit og takknemlig til å styrke de sosiale båndene mellom aktørene. Opplevelse av takknemlighet motiverer oss også til å gjøre gjengjeld og å bidra tilbake. REKO's produsenter, kunder og administratorer forteller nettopp om opplevelse av takknemlighet over det å kunne være en del av det REKO-ringen representerer.

REKO's prinsipper og retningslinjer står i gruppebeskrivelsen som finnes under «OM» øverst på den enkelte REKO-rings Facebookgruppe. Se Kapittel 3. [Delkap 33](#)

1.4 Hvem kan selge via REKO

Gårdbrukere og andre primærprodusenter, samt mathåndverkere med lokal matproduksjon kan selge matvarer i REKO-ringen. Matvarene som selges skal bære preg av håndverk og være lokalt forankret.

REKO-ringen bruker beskrivelsen «*lokalt produsert mat*». Beskrivelsen viser til produsentens og produktets lokale tilhørighet. Beskrivelsen viser til at matvarene om selges via den aktuelle Reko-ringen er framstilt og produsert i området varen selges. Bruk av «*lokalt produsert mat*» legger dermed en forventning om lokal tilhørighet og geografisk begrensning.

FAKTABOKS

Primærproduksjon

Primærproduksjon er produksjon, oppdrett eller dyrking av råvarer, medrekna innhausting, mjølking og husdyrproduksjon før slakting.

Jakt, fiske og innhausting av viltveksande vekstar er også omfatta.

Kilde:

https://www.mattilsynet.no/mat_og_vann/produksjon_av_mat/Lokalmat/lokalmat_registrering_og_god_kjenning.12969

Definisjon på småskala håndverksproduksjon:

«Produksjonen skal ha preg av handverk og vere av mindre omfang. Lokalmat dekkjer det som vi tidlegare har omtala som småskalamat» Se kobling til [Mattilsynet](#).

1.5 Hvilke matvarer kan selges via REKO

Matvarer som selges gjennom REKO-ringene skal være basert på norske råvarer. For å selge **sammensatte matvarer** fra egen produksjon bør 75 % av råvarene varen blir produsert av komme fra egen produksjon.

Unntak: Unntak er innkjøpt mel til bakevarer, som skal være norsk. I tillegg gjelder unntaket tilsetningsstoffer vi ikke kan produsere i Norge. Dette kan være ingredienser som kaffe og kaffebønner, salt, sukker, kakao, krydder, olivenolje m.m og som har vært naturlige innslag i det norske kjøkken i flere generasjoner. Kaffebønner og olivenolje må være sporbar med opprinnelsesmerking og sertifisert.

Ringene tillater salg av råvarer og produkter som:

- Grønnsaker, frukt og bær og bearbeidede produkter av disse.
- Kjøtt, herav rått kjøtt, stykningsdeler fra egen besetning og foredlede kjøttvarer fra disse, samt vilt.
- Melk, og meieriprodukter.
- Fisk og marine arter, og foredlede fiskeprodukter av disse.
- Produkter av korn og mel.
- Egg og fjørfeprodukter.
- Honning.
- Sopp og bær, og andre ville vekster fra naturen.

- Blomster, frø, stiklinger av bær- og frukttrær og grønnsakplanter fra eget oppal.
- Ressurser fra egen gård som skinn, råull, kornbånd, juletrær og ved.

1.6 Ansvarsforhold

Det er produsenten selv som bærer hele ansvaret for salget av matvarene og at de følger kravene som Mattilsynet stiller i henhold til matsikkerhet, produksjon og salg av matvarer.

Det er produsenten som svarer for at forbrukerinformasjonen som ligger med varen, slik som varedeklarasjon, allergener og dato for holdbarhet er riktig.

Det forutsettes at alle produsenter som selger via REKO-ringen har satt seg inn i og kjenner til krav Mattilsynet stiller i hht sin egen matvareproduksjon.

Det skal være kvalitet over produktene som leveres gjennom REKO-ringen. Produsentene skal følge retningslinjene som gjelder ved ivaretagelse av matsikkerhet. Som produsent har man et særlig ansvar, både overfor seg selv og andre for at maten man selger er trygg.

Produsentene skal ha forsikringer i orden i henhold til krav som stilles innen området.

Administratorer av REKO-ringen er moderatorer og administratorer av facebook-gruppen. De er hverken ansvarlige for produsentene eller matvareprodukter disse omsetter via ringen.

Kapitel 2. Mattilsynets krav

2.1 Generelle krav

Alle som skal selge matvarene sine gjennom REKO-ringen må være registrert hos Mattilsynet. Det er den som tilvirker/ produserer og selger varen som er ansvarlig for at produktet er sikkert og at informasjonen om produktet er riktig. I noen tilfeller må produsenter søke om godkjenning, se delkapittel 2.3. [Delkap_23](#)

Det forventes at hver enkelt produsent har satt seg inn i og kjenner til gjeldende regelverket og de krav som stilles til produksjon av næringsmidler og salg av matvarer til forbrukerne.

For alle næringsmidler (matvarer) gjelder [næringsmiddelhygieneforskriften](#). Det samme gjelder [hygieneforskriften](#), og [internkontrollforskrift](#) som er likt for alle næringsmiddelvirksomheter. Særlig viktig er det å kjenne til og følge [drikkevannsforskriften](#) og kravene som stilles til drikkevannskvalitet. Dette gjelder alle næringsmiddelvirksomheter.

Se Mattilsynet www.mattilsynet.no . Det er også viktig å kjenne bestemmelsene i [matinformasjonsforskriften](#). Se for øvrig Lovdata www.lovdato.no

Se veileder fra Mattilsynet «[Markedsføring av matvarer på nett via Reko-ringer](#)» for hva som gjelder ved salg av matvarer via nett på REKO-ringen.

Når du skal være [registrert og når du trenger godkjenning](#) kan du lese mer om her.

2.2 Registrering

Alle som driver med næringsmiddelvirksomhet skal enten registrere seg, eller få virksomheten sin godkjent. *Å drive næringsmiddelvirksomhet betyr at du, mot eller uten vederlag, leverer fra deg næringsmiddel.* Følg [koblingen](#) for mere informasjon.

Bruk skjema «[Ny næringsmiddelvirksomhet inkludert matkontaktmaterialer](#)» som finnes på Mattilsynets hjemmeside for registrering av virksomheten. Under utfylling av det elektroniske skjemaet, vil man automatisk bli ført videre til skjema for godkjenning dersom matproduksjonen krever dette.

2.3 Når må man være godkjent?

Driver du med produksjon av [animalske råvarer](#) og/eller *matvareproduksjon av animalske råvarer* er hovedregelen at virksomheten skal være **godkjent** hos Mattilsynet. Med animalske råvarer menes kjøtt, fisk, melk og egg. Dette er lett fordervelige matvarer.

Lovgivningen omkring salg av matvare har to formål:

- Å beskytte konsumentene fra matvarer som er uskikket eller skadelig for helsen
- At merking og presentasjon av matvarer gir tilstrekkelig informasjon slik at konsumenter skal kunne gjøre egne sikre matvalg. Deklarasjonen kan ikke være villedende.

Hygieneregelverket som gjelder for animalsk produksjon, er [næringsmiddelhygieneforskriften](#) og [animaliehygieneforskriften](#).

Mattilsynets regler for [transport og utlevering av lett bedervelige varer](#) skal også følges.

2.4 Krav om godkjenning – i leddet *etter* primærproduksjon

Om du jevnlig videreforedler og selger matvare driver du matvarevirksomhet i *leddet etter* primærproduksjon. Det kreves da godkjenning av foretaket, og de lokaler som brukes til denne virksomheten. Som registrert matvareforetak må du etterkomme matlovgivingens krav, blant annet de allmenne hygienereglene og reglene om *sporbarhet* som finnes i hygienevedtektene samt kravene til merking og matvareinformasjon i informasjonsvedtektene.

Det forventes at du som produsent selv kjenner til krava som stilles til produksjonslokalene, hygieneforskriften, sporbarhet, krav til emballasje m.m.

Merk at aktører som driver videreforedling av kjøtt basert på innkjøpt kjøtt, ikke umiddelbart godkjennes til REKO-ringen. Det er den enkelte ring som avgjør hvorvidt ringen åpner opp for salg av kjøttprodukter fra foredlere i *leddet etter* primærprodusent. Se ytterligere delkapittel 4.1 om salg av kjøtt [#Delkap 41](#)

2.5 Krav til sporbarhet og opprinnelsesmerking

Alle primærprodusenter som selger via REKO har ansvar for at ferskt og/eller fryst kjøtt fra storfe, svin, sau, geit, kanin og fjørfe er påført korrekt opprinnelsesmerking og at du som produsent har et system for identifisering og registrering.

Alle næringsmiddelvirksomheter skal ha oversikt over og kunne dokumentere hvem de kjøper fra og hvem de selger næringsmidler til. Den ansvarlige for virksomheten skal ha opplysninger over alle som har levert næringsmidler til virksomheten og kunne gjøre disse opplysningene tilgjengelige på forespørsel. Oppbevaring av faktura og skriftlige registreringer i mottakskontroll kan f.eks. være viktig dokumentasjon på sporbarhet.

Mattilsynets krav til [opprinnelsesmerking og til system for identifisering og registrering](#) finner du ved å følge koblingen.

2.6 Markedsføring av matvarer på nett

Ved markedsføring av matvarer på nett skal kunden få informasjon om varen *før* bestillingen kan skje. Krav til informasjon, avhenger av om matvaren selges ferdigpakket eller

uemballert. For ferdigpakkete matvarer, skal informasjonen på nettsiden være den samme som på selve forpakningen. Det er produsenten selv som er ansvarlig for at krava til merkeordningen er riktig oppgitt. Se Mattilsynets veileder om «[Markedsføring av matvarer på nett via REKO-ringer](#)».

2.6.1 Krav til merking av varer - System for riktig informasjon

Å formidle korrekt informasjon om ingrediensene i matvarene slik at kundene kan ta trygge matvalg er viktig. Kunder som handler matvarer gjennom REKO-ringen skal ved å lese deklarasjonen få god og nødvendig informasjon om hva matvaren inneholder.

Det skal være enkelt å lese og å forstå hva maten inneholder, og hvordan den skal lagres og håndteres. Merkingen skal være korrekt, gi tilstrekkelig informasjon og ikke villedende. For de som er allergiske eller har matintoleranse mot visse typer matvarer er dette spesielt viktig.

Mattilsynet forutsetter at virksomhetene har god oversikt over ingredienser de bruker, innholdet i sammensatte ingredienser og krydderblandinger, tilsetningsstoffers kilder osv. Det skal være samsvar mellom produktdatablader, resepter, innholdet i produktene og det som står på merkingen av de ferdige produktene. For å sikre en korrekt merking av produktene er det derfor viktig å ha en god internkontroll. Se Mattilsynets [generelle krav til merking](#).

Se også: [Informasjonsmateriell om allergener](#)

Les mer om [Internkontroll - identifisering av kritiske punkter](#)

Kapittel 3. Oppstart og drift av en REKO-ring

3.1 Generelt om hvordan REKO-ringen fungerer

Hver REKO-ring har sin egen Facebook-gruppe hvor både kunder og produsenter er medlemmer. I denne gruppa annonserer produsentene varene sine, og kundene bestiller. Man bestiller vare ved å legge inn bestillingen som en kort kommentar under annonsen til den produsenten man ønsker å bestille vare hos. Selger bekrefter bestillingen ved å svare på kundens kommentar. Betaling skjer på forhånd eller når kunden får varene levert av produsenten på ringens forhåndsannonserte sted og tidspunkt.

Det er ikke anledning til å inngå nye kjøps- og salgsvtaler på stedet under selve utleveringen, da dette kommer under regelverk for *torgsalg* og krever egen godkjenning.

Grunntanken bak REKO og prinsippene beskrevet i Kapittel 1 [#Kap 1](#), ligger til grunn for alle REKO-ringer. Samtidig er det viktig at et bredt tilbud av varer selges gjennom ringen, så en bør ikke være for streng med tanke på innslipp av produsenter. Ved å slippe til produsenter etter prinsippene beskrevet i Kapittel 1. vil de fleste ringene kunne være godt representert med bredde og mangfold av matvarer store deler av året.

Sørg for at ringen har en fast base av produsenter som kan levere regelmessig, mens det er tilgang på et spekter av produsenter som deltar i sesong og etter tilgang på råvarer. Reko-ringer med et mangfold av matvarer er de ringene som oppnår mange bestillinger hos sine leverandører og har mange kunder som handler fast.

Ha få regler utover prinsippene og retningslinjene for REKO. Flere regler fører til mer kontroll og arbeid for administratorene. Gjør det enkelt! Sørg for at REKO-ringens retningslinjer er lett tilgjengelige for medlemmene, lagt inn som gruppebeskrivelse under «OM» på ringens gruppeside. Se gruppebeskrivelse delkapittel 3.3 [#Delkap 33](#)

Hver REKO-ring har i tillegg en Facebookgruppe kun for produsenter og administratorer. Her diskuterer man utleveringstider og andre salgsrelaterte spørsmål. Produsenter som vil selge i REKO-ringene må være tilknyttet produsentgruppen først, slik at man har en viss kontroll på hva slags produsent og/ eller virksomhet som selger, samt at produsentene har bekreftet at de kjenner retningslinjene og gruppereglene. Det foregår ikke kjøp/salg på produsentgruppen!

3.2 Å starte en ring

Start med å undersøke om det allerede er etablert en REKO-ring i ditt område. Vurder gjerne befolkningsgrunnlaget i det aktuelle området. Ringen skal fylles både med produsenter fra området som ønsker å selge varer på ringen, og flest mulig handlende kunder. Plasser ringen på det stedet med best kundegrunnlag og oversiktlige innfartsårer.

Dersom det ikke er etablert en REKO-ring i området, kan du ta initiativ til og å starte opp en ring. Både kunder og produsenter kan starte en REKO-ring. De eller den som driver en REKO-ring kalles *administrator*.

3.2.1 Administrator-teamet

Administrator-teamet bør bestå av fire til fem personer som deler på jobben og de ulike oppgavene. Få derfor med deg flere som kan være administrator sammen med deg. Det bør være både kunder og produsenter i gruppen med administratorer. Da blir alle perspektiver og kunnskap ivaretatt. Administratorer som ikke er produsenter selv bidrar til å skape balanse. I Sverige drives de fleste Reko-ringene av kunder!

3.2.2 Få tak i lokale matprodusenter

Ta kontakt med den som har ansvar for landbruk hos kommunen, eller kommunens næringsavdeling. De har oversikt over alle matprodusenter i området. Kontakt noen primær- og småskalaprodusenter og hør om det er stemning for å etablere en REKO-ring.

Etabler Facebookgruppene for ringen: «REKO-ringen (sted)» og «Produsentgruppen for REKO-ringen (sted)». Legg samtidig inn gruppebeskrivelsen for begge gruppene. Se under.

Når begge Facebookgruppene er etablert, inviter venner og bekjente til å dele gruppesiden på facebook, og oppfordre andre til å gjøre det samme. Få blest om ringen. Ta kontakt med lokale media og få oppslag i pressen. Send også infoflyers til kontaktperson ved landbrukskontoret som videresender til primærprodusenter.

Relevant informasjon om REKO samt materiell for bruk finnes også på Norsk Bonde – og Småbrukarlag sin hjemmeside www.smabrukarlaget.no og på Facebookgruppene REKO-ringen Norge <https://www.facebook.com/groups/rekonorge>

3.3. Gruppebeskrivelse/ retningslinjer for REKO-ringen (sted)

Samtidig som Facebookgruppen for ringen opprettes, legges også gruppebeskrivelsen inn under «OM». Gruppebeskrivelsen inneholder retningslinjene for REKO.

Gruppebeskrivelse for **REKO-ringen (sted)**:

ALLE LESER DETTE FØRST

Formålet med gruppen "REKO-ringen (stedet)" er å fungere som en kontaktplattform mellom forbrukere og lokale matprodusenter fra området. 🥕 I denne gruppen kan du bestille matvarer direkte fra produsenter og hente forhåndsbestilte varer til avtalt tid og sted. 🍃🍃🍃🍃

På REKO-ringen, REttferdig KOnsument, selger matprodusenter innen landbruk og andre primærnæringer som fra fiske, jakt, reindrift, samt mathåndverkere som birøktere, håndverksbakere og sankere varer de har tilvirket selv. Reko-ringen tillater bare salg av matvarer og biprodukter direkte fra egen matvareproduksjon, uten andre mellomledd.

Gjennom Reko-ringen kan forbrukere bestille matvarer direkte fra produsentene og hente forhåndsbestilte varer på ringens faste dag, utleveringssted og klokkeslett.

REKO-ringen (stedet) har som hovedregel utlevering annenhver uke. Facebook-gruppen jobber hele tiden mot neste utlevering. Alle varer som er annonsert i gruppen vil være tilgjengelig for kundene ved neste utlevering. Dato og tidspunkt for neste utlevering står i hver annonse og på forsidebildet.

Reko-ringen skal være representert med bredde av råvarer og mangfold av matvarer produsert lokalt i området.

K U N D E R

- Alle varer må forhåndsbestilles! Det foregår ikke salg av varer under selve utleveringen som ikke er bestilt på forhånd.
- Kunder forhåndsbestiller varer ved å legge inn bestillingen i kommentarfeltet i annonsen hos den produsenten/-e en ønsker å handle matvare hos.
- Eks.: «Hei. Jeg bestiller gjerne...»
- Produsenten bekrefter hver enkelt bestilling. Husk å si takk.
- Kundene betaler direkte til produsenten når varene overleveres på utleveringen.

ALLE BESTILLINGER ER BINDENDE!

P R O D U S E N T E R

- Alle produsenter som skal selge matvarer via ringen må være registrert hos Mattilsynet.
- Det er produsentenes eget ansvar å overholde reglene, særlig når det kommer til krava til matsikkerhet, regnskap, moms og skatt.
- Produsentene skal følge kravene til merkeordningen, emballasje og riktig vekt/mengde.
- Produsenter som ønsker å selge matvarer via REKO-ringen må først være godkjent, og tilknyttet "Lukket produsentgruppe". Medlemsforespørsel sendes kun med personlig profil.
- Kun én annonse pr. produsent.
- Primærprodusenten leverer varene til kunden på ringens oppsatte sted, dato og klokkeslett.

A D M I N I S T R A T O R E R

- Administratorer godkjenner medlemsforespørsler
- Administratorer kvalitetssikrer og godkjenner alle salgsinnlegg
- Administratorer holder REKO-ringen ryddig og dynamisk.

3.4. Gruppebeskrivelse/ retningslinjer for Produsenter i REKO-ringen (sted)

Når Facebookgruppen for produsentene opprettes legges samtidig Gruppebeskrivelse inn under «OM». Gruppebeskrivelsen for produsenter utfyller gruppebeskrivelsen for ringens kundegruppe.

Gruppebeskrivelse for **Produsentgruppen for REKO-ringen (sted):**

ALLE LESER DETTE FØRST

Dette er en intern gruppe for produsenter som skal selge varer gjennom REKO-ringen. Her planlegger vi utleveringene, stiller spørsmål og deler informasjon og erfaringer med hverandre. Selve kunde-siden skal holdes fri for diskusjoner, den skal kun inneholde salgsannonser fra dere. Kommunikasjon med kunder skjer via Messenger.

PRODUSENTER

- Alle produsenter som skal selge matvarer via REKO-ringen må være registrert/godkjent hos Mattilsynet. Det er produsentens ansvar å overholde retningslinjene, særlig når det gjelder krav til matsikkerhet, regnskap, moms og skatt, merkeordning/emballasje, og vekt/mengde.
- Kun én annonse pr produsent.
- Alle annonser skal starte med dato for utlevering, klokkeslett og utleveringssted.
- Annonsen skal presisere produktbeskrivelse, priser, mengde, bestillingsfrist og betalingsform.
- Produksjonsform må beskrives slik at kunder vet hvordan maten de kjøper blir produsert og kan ta selvstendige trygge matvalg.
- Det er kun tillatt å annonsere varer som utleveres til ringens annonserte sted og tidspunkt.
- Produsenten bekrefter hver bestilling. Husk å si takk.
- Når bestillingsfristen er ute, legger produsenten inn en kommentar sist i annonsen sin. Takk for alle bestillinger og gjenta tid og sted for utleveringen.

ANNONSER

Det stilles krav til annonser for salg av matvarer.

- Annonsen skal være uttømmende, og beskrive matvarens opprinnelse med tanke på råvare og produksjon.
- Det skal være samsvar mellom tekst og det som faktisk annonseres. Teksten skal være konsis, og annonsen pent utformet.
- Annonser med feil og mangler godkjennes ikke.

Se, «MAL – krav til innhold og struktur for annonse» heftet øverst på intern gruppe.

Siden kan tillate salg av biprodukter som følger direkte av egen produksjon. For eksempel skinn og ull fra egen besetning, blomster, frø, stiklinger av frukttrær og grønnsakplanter fra eget oppal.

UTEN MELLOMLEDD - Videresalg av andre produsenters varer tillates ikke.

UTLEVERING

- Produsenter møter i god tid til ringens faste utleveringssted, dato og klokkeslett.
- Produsentene møter forberedt, og med kundeoversikt med alle bestillinger.
- Det er kun utlevering av forhåndsbestilte varer. Det er ikke tillatt å inngå nye salgsvtaler under utleveringen. Dette er torgsalg og krever egen tillatelse.

ADMINISTRATORER

- Administrator oppdaterer forsidebildet og setter i gang annonsering.
- Administratorer godkjenner nye produsentmedlemmer til gruppen.
- Administratorer leser igjennom, og godkjenner salgssinnlegg.
- Administratorer samarbeider med produsentene på produsentgruppen.

3.4.1 Inngangsspørsmål for produsenter til produsentgruppen

Samtidig som Facebookgruppe for produsenter opprettes, legges det inn tre inngangsspørsmål alle produsenter besvarer for å kunne godkjennes og tilknyttes ringen som produsent. Disse legges inn under innstillingen *Edith Group settings*.

1. Skal du selge matvarer? Oppgi registreringsnummer hos Mattilsynet, virksomhetens navn, samt navn på privat eier. Leverer du per i dag varer til annen mottaker, hvem?
2. Hvilke/-en matvare produserer du? Produserer du råvarene matvarene fremstilles av selv? Er alle matvarene som skal selges registrert hos Mattilsynet? Redegjør.
3. Redegjør for produksjon, driftsform, størrelse på produksjonen.

Produsenten bør uoppfordret svare utfyllende på alle inngangsspørsmål. Er svarene mangelfulle må man regne med at administrator stiller oppfølgingsspørsmål.

Oppfølgingsspørsmål som kvalitetssikrer kan være om produsenten har system for internkontroll for sin matproduksjon, og kan vise til forsikringsavtale. Produsenter bør også fylle ut egenerklæring før de godkjennes som produsenter på REKO-ringen.

Det kan være nødvendig at administrator lagrer opplysningene for hver produsent for eksempel i et ruteark, slik at informasjonen er tilgjengelig senere. Andre opplysninger kan være produsentens navn og kontaktinformasjon.

3.4.2 Produsenter som oppfyller kriteriene i Kapittel 1. og 2. kan delta

Administratorer skal godkjenne produsenter som fyller *kriteriene for deltakelse* som beskrevet i Kapittel 1. [Kap 1](#) og Kapittel 2 [Kap 2](#). Det er dette som er vurderingskriteriene. I tillegg tilfører delkapitlene i Kapitel 4. ytterligere tilleggsinformasjon til vurderingskriteriene.

Administratorer som selv er produsent og selger via Reko-ringen kan ikke legge andre vurderingskriterier til grunn slik som egne interesser og personlige oppfatninger. De kan heller ikke monopolisere egen ring ved og ikke slippe inn produsenter med samme vareprodukt. Produsenter som allerede deltar på ringen kan heller ikke legge føringer for innslipp av produsenter med produkter ringen alt har fra før, eller generelt legge føringer for inntak av produsenter.

Det vil oppstå grenseganger men tommelfingerregelen er at man må opp i et viss antall produsenter med samme vare før det kan vurderes inntaksstopp av ny produsent med denne varen. Se delkapittel 3.1 [Delkap 31](#).

3.5. Suksessfaktorer

Faktorer som bidrar positivt til at en REKO-ring fungerer etter formålet er viktig å ta med seg på veien. Under deles gode erfaringer fra flere ringer etablert ulike deler av landet. Felles for disse er at det er skapt samhold i leverandørgruppen av produsenter og administratorer.

3.5.1 Felles forståelse

I oppstartsfasen har administrator-team invitert produsentene til felles planlegging av ringen de skal delta på. I planleggingsmøtet har deltakerne gjennomgått prinsippene, og retningslinjene/gruppebeskrivelsen som gjelder for REKO. Etter et par uker har første møte blitt fulgt opp med nytt møte og eventuelle misforståelser er blitt ryddet opp i.

Flere REKO-ringer har også valgt å gå igjennom prinsippene og hva de i praksis betyr. Prinsipper som *bare salg av matvarer og biprodukter fra egen produksjon*, og, *ingen mellomledd*, samt *primærprodusent* er drøftet og blitt avklart betydningen av.

Andre spørsmålstillinger som er diskutert internt er geografiske avstander versus lokal tilhørighet. Skal stedets REKO-ring være for produsenter fra området eller regionen, eller skal ringen åpne opp for at produsenter fra andre deler av landet kan delta. En hel del ringer har tatt stilling til og bestemt hvor den geografiske grensen eller distansen bør gå for egen ring.

Å etablere felles forståelse for hva man som produsent frivillig ønsker å delta på er viktig for hvordan ringen vil fungere i ettertid.

3.5.2 Sosiale møter gir samarbeid

Enkelte Reko-ringer har regelmessige treff, opptil tre til fire ganger i året, ofte rett etter utleveringen. Både administratorer og produsenter har tatt initiativ til møtene. Av og til har det vært agenda for møtet, men mest har det vært uhytidelige møtepunkt hvor erfaringer utveksles. Enkelte administratorer arrangerer også kurskveld med foredragsholdere med tema av felles interesse for produsentene. Møtepunktene har ført til økt samhold internt i disse ringene. Det gode miljøet har senere ført til produktsamarbeid, hvor produsenter har gått sammen og bidratt til utvikling av nye matvareprodukt med testproduksjon til ringens kunder.

3.5.3 Allmøte-prinsippet ved konflikter

Fra tid til annen oppstår det konflikter internt i en REKO-ring. Konfliktene oppstår enten blant og mellom produsenter, eller mellom administrator og produsenter. Som regel er

konfliktene bunnet i særinteresser med utspring i subjektive fortolkninger av REKO-ringens retningslinjer, manglende kunnskap om andre produsenters produksjonsform, hvem som kan være med og ikke, opptak av nye produsenter og andre forhold som skaper uenighet.

Beste måte å løse konfliktene på er et felles møte hvor produsentene i produsentgruppen og administratorer deltar. Det anbefales å velge møteleder som holder tak i møtet. Alle produsenter bør være seg sin deltakelse bevisst ved å både ta personlig ansvar, og ansvar for egen ring!

Aksepter hverandres forskjellighet i driftsform og produksjonsmetode. Man må kunne ta innover seg at det er store forskjeller fra primærnæring til primærnæring, hvor råvareresurssene innen ulike primærnæringer forvaltes ut fra høyst ulike premisser.

3.5.4 Kunder

Ingen REKO-ring gjør seg selv. For at produsentene skal få bestillinger er det viktig å jobbe for at ringen får mange aktive kunder. Man må hele tiden jobbe med å bygge opp kundemasse. Alle produsenter bør formidle til sine kunder via egen hjemmeside at de selger varer i REKO-ringene. Det er særlig viktig å ha søkelys på dette etter at «nyhetens verdi» har lagt seg. Kunder kan også oppfordres til å invitere venner og dele informasjon om REKO.

3.5.5 Administrators oppgaver

Administrators oppgaver i REKO-ringene er klare. Administrator skal godkjenne medlemmer til ringen, godkjenne salgsinnlegg, gi påminnelser, oppfordre produsentene til annonsering og oppmuntre kunden til handel av lokalt produsert mat. Oppgavene er innen fem områder:

a) Godkjenne medlemsforespørsler til begge gruppene

Personer som ønsker medlemskap i ringen sender medlemsforespørsel til REKO-ringens Facebookgruppe. Medlemsforespørsler godkjennes av administrator. Vær oppmerksom på spam-profiler. De avvises.

Administrator godkjenner også medlemsforespørsler fra produsenter til produsentgruppen i henhold til vurderingskriteriene beskrevet i Kapittel 1. [Kap 1](#) og Kapittel 2. [Kap 2](#).

b) Godkjenne ventende salgsinnlegg

Administrator godkjenner ventende salgsannonser fra produsentene. Se ytterligere Kapittel 5 [Kap 5](#).

c) *Innarbeide rutiner og skape forutsigbarhet*

En av de viktigste oppgavene er å få ringen opp å gå, innarbeide fast rytme og rutiner, og å skape kontinuitet og forutsigbarhet. Kontinuitet og forutsigbarhet er viktig for både kunder, produsenter og administrator for at REKO-ringen skal fungere tilfredsstillende.

En rings faste rytme: Alle salgssinnlegg slettes dagen etter utleveringen, og salgssiden ryddes og gjøres klar for ny annonsering. Produsentene oppfordres til å lagre annonseteksten sin!

Det er derfor det et par dager annen hver uke ikke finnes annonser ute på salgssiden.

Nytt forsidebilde lastes opp på salgsguppen to til tre dager etter siste utlevering. Forsidebildet skal alltid inneholde **dato for neste utlevering, klokkeslett** og **sted**. De fleste administratorer bruker <https://www.canva.com> til å lage forsidebilder og plakater i.

Når forsidebildet er lastet opp, informerer administrator produsentgruppen om at det nå er klart for ny annonsering. Oppgi gjerne annonsefrist. Det er forutsigbart for alle. Alle annonser bør ligge ute i ei uke. Jo lengre annonsene ligger ute, jo flere bestillinger!

Annonsene blir synlige på salgsguppen først når innlegget godkjennes av administrator. Administratorer åpner ventende salgssinnlegg, og kontrollerer annonsen. Varene som annonseres skal være i henhold til det produsenten ble godkjent for til produsentgruppen.

Annonser med mangler eller åpenbare feil godkjennes ikke. Produsenten får tilbakemelding fra administrator om manglene som bes rettes opp, slik at annonsen kan godkjennes. Se Kapittel [Kap 5](#).

d) *Fastsette fremtidige utleveringer*

Administrator avtaler i fellesskap med produsentene fremtidige utleveringer og aktiviteter i ringen. Lag oversikt med dato for sesongens utleveringer og del plakaten med både kundene og produsentene.

e) *Kommunisere med kundene*

Kundeperspektivet er viktig i REKO-ringen. Administrator er bindeleddet mellom kundene og produsenter, og videreformidler innspill og tilbakemeldinger.

Gi kundene anledning til å komme med tilbakemeldinger. Post et par fine bilder fra kveldens utlevering, takk kundene og skap en historie fra utleveringen de fleste vil kjenne seg igjen i.

Lag en pen «Ønskeplakat» på senvinteren før forestående sesong for ferske råvarer eller tidlighøsten for slaktesesong, og del på salgssiden slik at kundene gis anledning til å komme

med sine ønsker. Svært mange kunder er bevisste forbrukere og har ønsker om råvarer og andre matvarer ringen kanskje ikke har fra før. Det er viktig at produsentene merker seg tilbakemeldingene fra kundene.

Kundene sitter også på mye kunnskap, og de kan ha løsninger på forbedringer på for eksempel utleveringene eller har andre opplysninger som er nyttig for administratorene.

Kapitel 4. Salg av matvarer gjennom REKO

Det vises til retningslinjene som står i gruppebeskrivelsen for REKO-ringen: *Alle produsenter som skal selge via REKO skal være registrert, og/eller godkjent hos Mattilsynet. Det er produsentens ansvar å overholde reglene, særlig når det gjelder krav til matsikkerhet, merkeordning/ emballasje, vekt og mengde, samt regnskap, moms og skatt.*

REKO-ringen har hovedfokus på salg av matvarer fra egen matvareproduksjon. Det er viktig at den som selger varen kan gi forbrukeren kunnskap om driftsform, hvordan dyreholdet er, hva dyra har spist, og hvordan grønnsaker er dyrket og melka er foredlet.

Med småskalaproduksjon mener vi «*matproduksjon som er nært knyttet til råvareprodusenten, enten på egen gård, seter, utmark/ fiskevann eller i nærområdet. Produksjonen skal ha preg av håndverk og være av mindre omfang*», følg kobling [Mattilsynet](#). REKO's beskrivelse «*Lokalt produsert mat*» viser til geografisk nærhet for matvareproduktet og produsenten av varen annonsert via den spesifikke ringen. Se delkap. [Delkap 14](#).

4.1 Salg av kjøtt og kjøttprodukter

Alle som selger kjøtt og kjøttprodukter gjennom REKO-ringen skal være godkjent hos Mattilsynet. Det er ikke nok å registrere seg. Se Kapittel 2, [Delkap 23](#) og [Delkap 24](#)

Det er bare de som har alet opp dyra som kan selge rått kjøtt (frosset og/eller ferskt), stykningsdeler, innmat og organer, samt kvernet, saltet og røkt kjøtt via REKO-ringen i tillegg til kjøttprodukter bearbeidet fra egen kjøttproduserende besetning. Se Kapittel 1, [Delkap 14](#) og Faktaboks, side 6 [Faktaboks](#). Ved salg av foredlete kjøttprodukter som pølser, burger,

spekemat og leverpostei o.s.v må disse produktene komme fra en småskalaprodusent og ha preg av håndverk.

Når det kommer til salg av videreforedledede kjøttprodukter fra produsenter i *leddet etter* gårdbruker/ primærprodusent med kjøttproduserende dyr, er det den enkelte REKO-ring som avgjør hvorvidt de slipper inn videreforedlere for salg av kjøttprodukter eller ikke.

Svært mange REKO-ringer opplever pågang av aktører i markedet som produserer kjøttvarer uten å kunne eller ville redegjøre for hvor kjøtt kommer fra. Det er i tillegg økende utfordring med håndverksforedlere som tilbyr varer de har produsert av importert kjøtt. Kravet er likevel at kjøtt og kjøttprodukter som selges via REKO-ringen skal være norsk. Se Kapittel. 1.

[Delkap. 15.](#)

Dersom videreforedler av kjøttprodukter i *leddet etter* primærprodusent gis innslipp hos en spesifikk REKO-ring, er likevel kravet at kjøttet er kjøpt hos kjøttprodusent i området foredleren er lokalisert. Er kjøttet innkjøpt for videreforedling til kjøttprodukter skal videreforedler opplyse om hos hvilken gårdbruker kjøttet er innkjøpt fra, og påføre korrekt opprinnelsesmerking. Se Kapittel. 2. [Delkap. 25.](#)

Mattilsynets [regler for transport og utlevering av lett bedervelige varer](#) skal følges.

4.2 Salg av vilt

Jegere kan selge hele eller grovdelte slakt av vilt fra egen jakt. Som jeger kan du da skjære ned og pakke selv, men ikke i flere enn 8 deler. Ønsker du å selge viltet ditt i flere stykningsdeler må skrotten leveres til et godkjent viltbehandlingsanlegg for både nedskjæring og pakking. Se Mattilsynet, [Vilt – hva må jegere tenke på.](#)

For å selge viltkjøtt må det felte viltet være kontrollert og godkjent på stedet av sertifisert feltkontrollør. Både partering og håndtering av felt vilt skal være kontrollert og godkjent av sertifisert feltkontrollør. Godkjenning skal følge med viltet. Utøvelse av feltkontrolloppgaven skal følge bransjens retningslinjer.

Som jeger bør du være opptatt av å slaktebehandle, oppbevare og transportere vilt på en hygienisk god måte, og å ha kunnskap om riktig måte å ta vare på viltkjøttet på. Se Mattilsynet, om [slaktebehandling.](#)

Som jeger trenger du ikke registrere deg dersom du bare *av og til*, leverer overskudd av råvarer fra egen jakt direkte til sluttforbruker. Dersom du som privatperson skal selge viltkjøtt fra egen jakt må skrotten være godkjent av sertifisert viltkontrollør eller ved et godkjent viltbehandlingsanlegg.

4.3 Salg av melk og meieriprodukter

For å kunne selge melk eller meieriprodukter i REKO-ringen, må du innfri *minst ett* av følgende kriterier:

1. Du er primærprodusent og videreforedler melk fra egen produksjon og besetning.
2. Du kjøper inn melk fra en lokal melkeprodusent og foredler den selv.
3. Du kjøper melk fra Tine Råvare, men dine meieriprodukter skal ha håndverksmessig preg.

I tillegg må du som et minimum ha følgende registrert hos Mattilsynet:

- Godkjenning for produksjon og salg av melkeprodukter
- Registrering av mobilt salg

Ut over dette minimumskravet, anbefales det å ha en dialog med Mattilsynet i oppstarten av produksjonen og salget. Mattilsynet har en egen informasjonsside [om lokal foredling av melk](#), hvor det gis god og detaljert innføring i hva som kreves.

4.4 Salg av egg

Som primærprodusent registrert og godkjent hos Mattilsynet får du levere egg fra verpehøns, vaktler, perlehøns, kalkuner, gjess og andre tamme fjørfe direkte til konsument.

Selger du egg direkte til sluttforbruker, og ikke mer enn 600 kg (som tilsvarer ca 9600 egg) per uke til andre detaljister i nærområdet, trenger du ikke søke om godkjenning. Følg kobling om egg hos [Mattilsynet](#) .

Som eggprodusent er det ditt ansvar at egga du selger er trygge og har god kvalitet. Egg skal være reine og tørre. Dei skal være beskytta mot sollys, fremmed lukt og støy under handtering, lagring og transport.

Som primærprodusent kan du selge egg som råvare. Du kan **ikke** selge utrygge eller uegna egg slik som

- Ruga egg
- Knekeegg (egg med skadet skall og hinne)
- Bederva egg, og egg med usikker alder
- Egg forurensa med avføring

Dette kommer under reglene til primærproduksjon i næringsmiddelhygieneforskriften, forordning (EF) 852/2004, vedlegg I, del A. Oppbevaringstemperatur for egg er høgst 12 °C.

Se [animaliehygieneforskrifta § 23](#)

Eggprodusenter kan selge små mengder egg som løsvetvare på brett, uten innpakking eller fra korg direkte til sluttforbruker/privatpersoner fra gård, fra lokale markeder og fra lokale butikker. Som [primærprodusent med mindre eggproduksjon registrerer](#) du salgsvirksomheten hos Mattilsynet.

Produksjon og oppsamling av egg hos produsenten (ikke pakking) betraktes som primærproduksjon, og kommer ikke inn under virksomhetstype eggpakkeri. Skal du derimot sortere og selge egga i ferdigpakka kartong er dette et eggpakkeri. Dette krever at virksomheten er godkjent som eggpakkeri hos Mattilsynet. Se her [Om eggpakkeri](#) .

I eggproduksjon er det en konsesjons**grense** opp til 7500 verpehøns per produsent. Driver du eggproduksjon på konsesjon opp mot denne skalaen bør du vurdere om du passer inn i REKO-ringen med din eggproduksjon.

Dersom du driver eggproduksjon med konsesjon opp mot 7 500 høns, og er samlokalisert med familiemedlemmer eller andre som har atter egne konsesjoner opp mot 7500 høner kan du/dere ikke delta på REKO-ringen. Dette vil ikke være innenfor REKO's prinsipper for deltakelse. Kravet er at produsenten selger bare fra seg selv.

4.5 Salg av fisk, sjømat og fiskeprodukter

Vill fisk og andre marine arter er *fellesgoder* vi eier i fellesskap. Marine ressurser forvaltes på vegne av befolkningen av Norges Råfisklag på oppdrag av Fiskeridirektoratet og er sterkt regulert. Alle som driver fiske er registrert i *fiskemantallet* enten som yrkesfisker eller som fritidsfisker.

Lokale fiskemottak er pålagt å ta imot fangsten fra fiskere i området mens det er Norges Råfisklag som står for oppjøret. All fisk og omsetning av hvit fisk seddelføres og registreres hos fiskemottaket. Også fiskefangsten fra fritidsfiskere seddelføres. Fiskerne har med andre ord ikke lov til å selge fisken sin lengre enn ved kaikanten hos fiskemottaket. Betaling for fangsten får fiskerne fra Norges Råfisklag i henhold til seddelføringen.

Se Norges Råfisklag om [salg av fangst](#). Se Fiskeridirektoratet om regelverk for [yrkesfiske](#).

All fangst og omsetning av marine ressurser reguleres ved [Fiskesalslagsloven](#), [Havressursloven](#) og [Deltakerloven](#), Lovdata. Se også Norges Råfisklag om [regelverk](#).

Utleddet ovenfra:

Det er kun en håndfull uavhengige fiskemottak igjen langs kysten. Et lokalt uavhengig fiskemottak regnes innen fiskeri og havbruk som *første ledds* produsent og plikter å ta imot fisken fra fiskerne i området. Uavhengige lokale fiskemottak (ikke kjøpt opp av konsern) kan derfor selge fisk direkte til sluttforbruker via en Reko-ring.

Størrelsen på et uavhengig fiskemottak kan variere. Alt fra to personer som driver fiske med hver sin båt eller sammen på felles sjark og som har registrert et lite fiskemottak for sin egen virksomhet. Uavhengige fiskemottak med noen få ansatte, og som tar imot fangsten fra 8-12 fiskere i den lokale fiskeflåten, til fiskemottak med et ti-talls eller enda flere, ansatte og som mottar fisk fra en langt større fiskeflåte (antall fiskere) i området.

Ved det siste eksemplet bør bedriftens aktivitet og størrelse vurderes mer omgående før den godkjennes til REKO-ringen. Antall ansatte, og hvorvidt fiskemottaket også kjøper inn råvare fra andre områder i landet eller også i norsk økonomisk fiskerisone, eller kjøper råvarer fra andre havbruk- og fiskeribedrifter for videresalg (mellomledd), eller driver eksport av villfanget hvit fisk og marine arter er dette holdepunkt for at bedriften driver stort.

Se til [Offentlige landingsopplysninger fra Fiskeridirektoratet](#) og hvilken størrelsesorden større fiskemottak driver oppkjøp av fisk, sammenlignet med små fiskemottak.

Ut over at fiskemottaket er første ledds produsent, gjelder de samme prinsippene for fiskemottaket som for andre småskala matprodusenter som selger via REKO, at råvarene er norske, at virksomheten ikke driver industrielt og heller ikke eksporterer/ importerer. Se kapittel 1. delkap. [Delkap_14](#)

Fiskematproduksjon:

Det er vanlig at små fiskemottak viderefører fisk til fiskeprodukter som fersk eller ferskfrosset, lettsaltet eller røkt fisk, fiskekaker og fiskegrateng m.m. Fiskemottak som driver [matproduksjon av fisk og sjømat må følge retningslinjene til Mattilsynet](#) for matproduksjon og må være godkjent. Se også Kapittel. 2, [Delkap_23](#).

All fersk fisk som selges til norske forbrukere skal merkes med fangst- og slaktedato. Det er også krav om merking av fiskeart, produksjonsmetode (oppdrettet/villfanget) og fangstområde eller opprinnelse for de fleste fiskeprodukter. Mattilsynet har egen veileder med informasjon om hvordan disse bestemmelsene skal forstås. Se [veileder](#) her.

4.5.1 Om lakseprodukter

Dersom du er småskalaprodusent som også driver håndverksproduksjon av lakseprodukter med lokal egenart slik som røkt/varmrøykt og gravet laks m.m, og kjøper inn oppdrettslaks fra oppdretter skal du opplyse om produksjonsmetode og oppgi hos hvilken bedrift/oppdretter laksen er kjøpt og dato for slakting.

Den atlantiske villaksstammen er utrydningstruet. Villaksstammen er ikke større enn at den fyller seks mærer i et settefiskanlegg. Dette, sammen med restriksjoner av laksefiske i elvene, innebærer at det ikke er realistisk for oss som vanlige forbrukere å få tilgang på produkter av villaks. Se Vitenskapelig råd for [lakseforvaltning](#).

4.6 Salg av vegetabiliske matvarer – korn, grønnsaker, frukt og bær

For primærprodusenter som driver produksjon av korn, frukt, bær og grønnsaker, se Mattilsynet om [frukt, bær og grønnsaker](#).

4.6.1 Primærprodusent av grønnsaker

Som småskalaprodusent med produksjon av et visst omfang grønnsaker, frukt og bær må du registrere deg hos Mattilsynet, for å kunne selge varene dine direkte til sluttforbruker.

Dersom du er volumprodusent av grønnsaker med grossist som hovedmottaker bør du tenke over om REKO-ringen er en salgskanal for deg og din produksjon i ditt omfang. REKO er for produsenter med mindre produksjon, og som selger frukt og grønt direkte til sluttforbruker.

4.6.2 Grønnsaker

Grønnsaker regnes ikke som lett fordervelig mat forutsatt riktig lagring. Ved salg til sluttforbruker tas grønnsakene opp av jorda få dager før utlevering, pakkes i poser, merkes og oppbevares kjølig til den kommer til kunden. Dermed kommer varen i praksis rett fra jorda og bonden, direkte til bordet og forbrukeren.

Det er Mattilsynets krav til hvordan landbruksprodukter skal håndteres for å sikre god hygienisk kvalitet når de skal selges direkte til forbruker gjennom småskala salg som gjelder. Se Mattilsynet om [virksomhetens ansvar](#) for hygienisk kvalitet av frukt og grønt.

4.6.3 Frukt og bær

Er du småskala og/eller primærprodusent kan du selge frukt og bær fra egen hage eller produksjon på REKO-ringen. Frukt og bær har begrenset holdbarhet. Hele bær kan oppbevares en tid på kjøll før de bearbeides (fryses hel, hermetiseres eller kokes).

Dersom du safter og sylter til hjemmebruk og eventuelt ønsker å selge direkte til forbruker via REKO-ringen må du bruke frukt eller bær av god kvalitet. Bruk av nedfallsfrukt er ikke greit, selv om man skjærer vekk den råtne delen av frukten. Se under.

Dersom du safter og/eller produserer drikke av frukt, er det flere forhold du må kjenne til og ha kontroll på. Særlig er det viktig å ha kontroll på muggsopp. Les mere her om [nedfallsfrukt](#) .

Se også delkapittel 4.9 [Delkap_49](#)

4.7 Birøkt - salg av honning

Birøktere kan selge honning fra egen bigård gjennom REKO-ringen. Det forutsettes at alle birøktere har satt seg inn i kravene som stilles til birøkt. Birøkteren skal være registrert som honningprodusent hos Mattilsynet og plikter å følge Mattilsynets krav.

I tillegg til selve honningen kan birøktere selge biprodukter fra egen birøkt. Spisbare biprodukter fra birøkt er for eksempel pollen, propolis og dronninggele. Biprodukter som ikke er matvarer kan bare selges unntaksvis, og bare når hovedingrediensen i biproduktet kommer direkte fra birøkten. Eksempel her er møbelpolishbrikker lagd av smeltevoks fra egen bigård.

Produkter som er laget av innkjøpte voksplater, for eksempel kjøpt via nettet fra for eksempel Tyskland, slik som voksllys og voksfigurer, kan ikke selges på REKO-ringen da voksllys ikke er noe man får av birøkten. Se Mattilsynet

https://www.mattilsynet.no/mat_og_vann/produksjon_av_mat/honning/

https://www.mattilsynet.no/mat_og_vann/produksjon_av_mat/Lokalmat/honning.21601

Samt Matportalen om [mye feilmerket honning](#).

4.8 Sanking og salg av ville vekster

Planter anses i utgangspunktet som en del av grunneiers eiendom, men det er en allemannsrett å sanke bær, sopp og andre ville vekster. Allemannsretten er regulert i [friluftsløven](#) og høstingsretten er lovfestet i [friluftsløven § 5](#).

Retten til å sanke bær, sopp og andre ville vekster gjelder også for kommersielle formål, men med begrensninger. Vanlige bær som blåbær og tyttebær, sopp og andre vanlige ville spiselige vekster (f.eks. ramsløk) kan du stort sett plukke så mye du vil av, også til kommersielle formål med tanke på videresalg eller liknende. Imidlertid er det begrensninger for sanking av multer i Nordland, Troms og i Finnmark.

Allemannsretten kan være begrenset i for eksempel verneforskrifter, så husk å sjekke verneforskriften dersom du tenker å sanke bær og andre ville vekster innenfor et verneområde. Verneforskriftene finner du på www.lovdatabasen.no.

Sjeldne arter må du ikke plukke slik at forekomsten dør ut. Dette bør du være svært varsom med dersom du driver en kommersiell virksomhet basert på utmarksressurser slik som å plukke bær og ville vekster for videresalg.

Hvis du skal videreforedle det du sanker, for eksempel tørke det eller lage salt, olje o.l. så må du registrere deg hos Mattilsynet. Se Mattilsynet [om registrering](#).

4.8.1 Sopp

Som privatperson kan du sanke og selge fersk sopp. Hvis du skal selge sopp gjennom REKO-ringen, så må det dokumenteres at soppen er kontrollert av en *sertifisert soppkontrollør* hvis du ikke er sertifisert selv. Du må være nøye med plukkesikkerhet, ikke blande ulike arter sopp i kurven. Fersk sopp bør plukkes på salgsdagen eller tidligst dagen før. Flere sopparter utvikler uheldige stoffer, bl.a. blåsyre, ved lagring.

Dokumentasjon på kontroll av sertifisert soppkontrollør skal legges med ved salg av sopp.

4.8.2 Tang, tare og snegler

Som privatperson kan du sanke og selge tang, tare, tanglopper, strandsnegler, strandkrabber o.l. Husk at dette er produkter som kan være forurenset av allergener (skalldyr, reker, skjell), så det er viktig å allergimerke disse. Sørg for korrekt oppbevaring av fangsten.

For alle gruppene gjelder å ha meget god hygiene. Plukk i ny emballasje, og sørg for riktig temperatur ved oppbevaring. God håndhygiene også når du er på sanking er viktig, ta med Antibac eller våtservietter og bruk disse ofte.

Kobling til [Friluftsløven](#) finner du her.

4.9. Salg av drikkevarer

For produksjon av drikkevarer gjelder næringsmiddelhygieneforskriften akkurat som for alle andre næringsmidler. Det samme gjelder hygieneforskriften, og internkontrollforskrift som er likt for alle næringsmiddelvirksomheter. I tillegg er det for drikkevarer også viktig å kjenne merkebestemmelsene i matinformasjonsforskriften. Særlig viktig er det å kjenne til og følge [drikkevannsforskriften](#) og kravene som stilles til drikkevannskvalitet.

4.9.1 Alkoholfrie drikkevarer

Småskalaprodusenter som produserer drikkevarer, skal være registrert og meldes på samme måte som annen matvareproduksjon. Bruk skjema «Ny næringsmiddelvirksomhet inkludert matkontaktmaterialer» for registrering som du finner hos Mattilsynet. Se Kapittel. 2.

[Delkap. 21.](#)

Den som skal tappe drikke på flasker, bag in box mv. må også forholde seg til krav i [matkontaktforskriften](#). Emballasjen de velger må være egnet til den drikkevaren som skal tappes i den.

Om saftig av bær, se delkapittel 4.6.3 [Delkap. 463](#)

4.9.2 Alkoholholdig drikkevarer

Lokale småskalabryggeri kan fremby øl og mjød gjennom REKO-ringen. For forhåndssalg av alkoholholdig drikke gjelder alkoholloven og forskrifter gitt med hjemmel i denne. Se [Alkoholloven ved Helsedirektoratet](#) her.

Det kreves godkjenning fra den kommunen REKO-ringen er lokalisert, for å kunne framby alkoholholdig drikke. Produsenten må selv kontakte den aktuelle kommunen i hvert tilfelle og søke om salgsbevilgning. Merk at kommunale vedtak og forskrifter for salg og omsetning av alkohol kan være forskjellig fra kommune til kommune.

Kapitel 5. Annonserer på REKO

Som produsent annonserer du i Facebook-gruppa ved å lage *ett* salgsinnlegg per utlevering. Dette kapitlet beskriver trinn for trinn hva som må være med i innlegget.

5.1 REKO-annonsen

Det stilles krav til markedsføring og salg av matvarer på nett via REKO-ringen. Annonsen skal være konsis, og det skal være samsvar mellom teksten, produktene som annonseres og bildene som legges ved.

Det er kunden som bestemmer om han eller hun vil handle av deg eller ikke. Bruk derfor tid på å lage en god annonse som frister, gjerne etter sesong/årstid og merkedager. Det selger!

Alle annonser skal være uttømmende med tanke på opplysninger om matvarens opprinnelse, råvareinnhold, produksjonsform og matsikkerhet. Fortell kundene hvilke type varer dere har for salg og formidle kvalitetene ved produktene. Å gi utfyllende informasjon om matvareproduktet er viktig slik at informasjonsbehovet dekkes og kundene kan ta egne trygge matvalg. Dersom du leverer til grossist, bør du også opplyse om hos hvilken grossist du leverer fast hos. Deklarasjonen skal inneholde opplysninger om mengde sukkerinnhold, annen søtning, type mel eller allergener. Disse opplysningene skal legges ved produktbeskrivelsen *før* kundene legger inn sin bestilling. Se Kapittel 5. [Delkap 53](#).

Alle ventende salgsinnlegg åpnes av administratorene som leser hele annonseteksten før annonsene kan godkjennes.

Se MAL for utforming av annonse under:

a). Alle annonser skal begynne med dato, klokkeslett og sted for utleveringen. Navn på hvem som annonserer, og bestillingsfrist.

«Kari og Ola Nordmann deltar på utleveringen utenfor Samfunnshuset torsdag 09.juli fra kl 18.30-19.30.

Bestill innen *dato* og *klokkeslett* og du får bekreftelse»

Antall setninger: 2

b). Presenter varene punktvis, med ny linje for hvert vareslag, mengde/kg og pris per enhet.

Husk å oppgi allergener for matvaren dersom den har det.

«Jeg har følgende varer du kan bestille:»

- Kjøtt
 - Biff à kr. 229,- pr kg.
 - Grytekjøtt kr. 119,- kg kg. Pakker fra 900 gr til 1790.gr.
- Fisk
 - Lettsaltet torsk. Porsjonsbiter i 2,5 kg eske kr 329,-.
- Honning, 250 glass à 120kr.
- Folva potet 2,5 kg à 30kr eller 5 kg à 50kr.

I de to neste avsnittene skal «historien» bak produksjonen, og verdigrunnlag man eventuelt har fortelles:

c) I første avsnitt: Beskriv produksjonen, type rase dersom krøtter, og driftsform. Opplys om hos hvilket firma dyra er slaktet, skåret ned/videreforedlet. Dersom du er Debiogodkjent, ta med. Kjøper du inn råvarene, opplys om hos hvem råvarene er produsert og kjøpt inn hos.

Vær ærlig i dine beskrivelser, det skaper tillit.

Antall setninger: 4

d) I andre avsnitt er det viktig å få frem «hvem vi er»: Fortell om verdigrunnlag, og livet på gården.

Antall setninger: 2-3

I Sum: Dette er viktige avsnitt i annonsen. Avsnittene gir bakgrunnsinformasjon og beskrivelse av produksjon og matvaren som dekker informasjonsbehovet, slik at kunden skal kunne vurdere og gjøre egne trygge matvalg.

f) Avslutningsvis: oppgi betalingsform slik som vipps og kort, type bil og skilt man skal se etter på parkeringen.

Antall setninger: 2

g). Avslutt alltid med en hyggelig hilsen:

«Vi gleder oss til å se dere neste torsdag».

Hilsen Kari og Ola».

5.2 Bilder i REKO-annonse

Gjør annonsen din attraktiv og legg ved noen fine bilder av produktene dine slik at kundene får lyst til å handle matvarer av nettopp deg. Bruk gode bilder med motiv av matvarene som annonseres. Legg gjerne ved bilder som viser varen med merkedeklarasjon.

Er det honning du skal annonsere, legg ved bilder av honning i glass, bier og blomster. Skal du annonsere egg, potet og kjøtt legg ved fine bilder av disse varene.

Ta deg tid til å ta nye bilder dersom du mangler gode bilder av matvarene dine. Gjør det enkelt, arranger hver matvare mot en ren nøytral bakgrunn slik at det er matvaren som fremheves. Et bilde av dyr som beiter, og eventuelt et av barn og voksne på jordene bidrar til å fremheve «historien» om drifta og verdigrunnlag i annonsen. Her må man tenke over og være oppmerksom på [personvern på sosiale nettsamfunn](#) ved Datatilsynet.

Facebook er svært strenge på hva som kan deles på plattformen. Facebook aksepterer ikke nærbilder av hele slakt og dyreskrotter, og kan umiddelbart sperre profilen din.

5.3 God opplysningspraksis – eller villedende markedsføring?

God opplysningspraksis skal sikre at forbrukeren ikke blir villedet.

Matinformasjonsforordningen art. 7 sier hva god opplysningspraksis omfatter. Merkingen skal være korrekt, tydelig og enkel for forbrukeren å forstå, jrf. nr.2. Det er heller ikke lov til å antyde at en matvare kan forebygge, eller helbrede sykdom, jrf. nr. 4. Reglene gjelder både for merkingen på den enkelte matvare og for reklame og presentasjon av matvaren, jrf.nr.4. Se Lovdata for [Forskrift om matinformasjon til forbrukerne](#) .

Markedsføringen av produktet skal heller ikke gi inntrykk av at matvare har egenskaper som kan forebygge, behandle eller helbrede menneskelig sykdom. REKO-ringen er derfor svært restriktiv med tanke på å godkjenne og knytte til seg produsenter med vareprodukter innen alternativ medisin og behandlingsmetoder og som markedsføres som dette. Se Mattilsynets [gjeldene veiledere om god opplysningspraksis](#).

Produsenter har et særlig ansvar for at hverken annonsen eller merking villeder kundene. Se Matportalen, [produsentens ansvar for merking og villedende markedsføring overfor kunder](#).

5.4 Begrepet økologisk er beskyttet

Begrepet «økologisk» er et beskyttet ord. Å bruke begrepet «økologisk» i en beskrivelse av driftsform matvaren er et resultat av, krever at gårdsdriften og produktene som selges er godkjent og sertifisert av Debio. Se nærmere [Debio landbruk](#) .

Alle som skal produsere, selge eller markedsføre landbruksprodukter som økologiske, skal være tilknyttet Debios kontrollordning. Når du har fått godkjenningen fra Debio kan varene merkes med Ø-merket og med produsentens navn og adresse slik at kunden vet hvor varen er produsert. Se Debio for [regler for merking og merkebruk av økologiske varer](#) .

Ordet «økologisk» kan med andre ord ikke benyttes i markedsføring av matvare så fremt driften og produksjonen ikke er Debiogodkjent. Det er å villedde forbrukerne til å tro at matvarer de handler direkte fra produsent via REKO-ringen er økologiske når de i realitetene ikke er det. Økologisk godkjente produsenter bør derfor ha med Ø-merket, og Debio-sertifiseringen i annonsen.

Se gjerne nærmere til [Økologisk Norge](#).

Kapitel 6. Utlevering og fremtreden

6.1 Organisering av utleveringen

De større ringene har en time lang utlevering, mens mindre ringer gjennomfører utleveringen godt på 30 minutter. Det er flere måter å organisere selve utlevering slik at den gjennomføres på en måte som oppleves effektiv og trygt for både kundene og for produsentene.

Mange ringer har etterhvert organisert utleveringen i ”hentetidspunkt” samt betaling med vipps på forhånd før utleveringen starter. Hentetidspunktene er enten på 15. eller 20 minutter, og alfabetisk etter etternavn eller fornavn, og opplyses innledningsvis i annonsen.

For eksempel slik:

A – H: 18.30 – 18.50

I – O: 18.50 – 19.10

P – Å: 19.10 – 19.30

Samtidig er det viktig at kundene gis mulighet til å betale med kort eller kontanter på stedet. Ikke alle bruker Vipps.

Etabler god dialog med grunneier av parkeringsplassen som REKO-ringen får låne. Grunneier har opplysninger om hvordan trafikken flyter på stedet eller kan være behjelpelig med praktiske løsninger.

Systematiser parkeringsplassen ringen har til rådighet. Fordel antall plasser man har og grupper produsentene etter type råvarer/ matvarer. Angi sted på parkeringsplassen for hver av varegruppene. Lag en oversikt som viser gruppeplasseringen på parkeringsplassen man har til rådighet, og del oversikten både med kundene på salgsgruppen og produsentene.

6.2. Oppmøte til utleveringen

Produsenter som deltar på REKO-ringen har alle ansvar for avvikling av utleveringene.

1. Møt forberedt til utleveringen og ha god logistikk. Det har mye å si for hvordan utleveringen flyter. Vurder antall bestillinger i forhold til tid. Dersom du har store enheter og mange bestillinger, ta med ekstra hjelp til å levere ut. Unngå kødannelse!
2. Møt opp i god tid til utleveringene, helst en ½ time før utleveringen starter. Det skal rigges, varer tas ut og settes frem, betalingssystemet sjekkes slik at alt er på plass og klart for utlevering når kundene kommer. Ta med ekstra Powerbank!
3. Trafikksikkerhet på stedet skal ivaretas. Produsentene har i fellesskap ansvar for trafikkforholdene på stedet og skal planlegge dette i praksis. Det er ikke administrators oppgave! Det anbefales å sette ned et team som alene har ansvar for avviklingen.
4. Alle produsenter stiller med kundeliste med oversikt over alle bestillinger. Det er ikke akseptabelt å levere ut varer til kunde som ikke hadde bestilt varen hos deg!
5. Ha kopi av sertifisering for eksempel fra Debio, og godkjenningsnummer fra Mattilsynet lett tilgjengelig i bilen.

6.3. Fremtreden

Tenk over hvordan du fremstår med tanke på klesvalg og humør. Skift til rene klær før du drar. Bilen skal også være rengjort og ryddig innvendig, for bak i bilen har du matvarene til kundene. Vent med å ta deg en røyk til utleveringen er ferdig!

Det er viktig med tydelig skilting med gårdens eller bedriftens navn, og god belysning. I vinterhalvåret er det nødvendig med ekstra lys.

Skap et trivelig kundemottak ved bakluken, et lite bord med litt pynt, markblomster i vase eller ei lyslykt i forhold til årstiden. Ta kundens perspektiv, og opptre profesjonelt.

Oppfordre til forhåndsbetaling med vipps i annonsen, men husk å tilby betaling med kort på stedet. Når du pakker varene kvelden før får du oversikt over alle bestillinger og hvilket beløp hver kunde skal betale. Legg inn en kommentar i feltet under hver av bestillingene og oppgi beløpet og vippsnummer for forhåndsbetaling. Kundene får da en pop up-melding via Facebook som minner kunden på å forhåndsbetale varene, og at hen må hente varene sine.

Kapitel 7. Regnskap, moms/skatt og om betaling

7.1 Regnskap, moms og skatt

Produsenter som omsetter sine produkter i REKO-ring er underlagt lovens krav til regnskapsførsel for sin virksomhet og med de skatteregler som gjelder. Det skal beregnes og betales 15% m.v.a (lav sats) for REKO-omsetning av næringsmidler, forutsatt at servering ikke inngår i REKO-salg. Mer om betalingssystemer, og om kontantbetaling, se nedenfor.

Det skal betales skatt etter gjeldende lover og regler. Kunder oppfordres til å ikke støtte leverandører som skjuler omsetningen sin via REKO-ringen.

For småskalaprodusenter som selger egne matvarer i begrenset omfang oppgir Skatteetaten et totalt salgsbeløp på 50 000 (2020) som du kan omsette for fritt uten at man må betale moms på inntekten. Se Skatteetaten om totalt [beløp og m.v.a.](#)

7.2. Betaling og betalingssystem

Salg gjennom REKO krever ikke bruk av godkjent kassaregister, da det regnes som distansesalg (avstandsavtale). Distansesalg vil si at varen bestilles på forhånd uten at selger og kjøper møtes, men hvor varene overleveres fysisk og betales på stedet.

Det anbefales å oppfordre i annonsen om bruk av Vipps og kort, da det vanskeliggjør svart omsetning og synliggjør både kundenes og produsentenes ansvar for ikke å medvirke til dette. Bruk gjerne Vipps Bedrift, som også bidrar til å lette bokføringen.

Forbrukere har imidlertid lovlig rett til å betale kontant, *jfr. Finansavtaleloven § 38 tredje ledd* (Lovdata, 2020). Selger må derfor være utstyrt med vekslepenger, men gjerne oppfordre kunden til å ta med rett beløp. Se nærmere [Lovdata](#) her.

Du skal alltid gi kunden kvittering, enten håndskrevet eller fra elektronisk kassasystem som for eksempel iZettle, med dato for selve betalingen. Husk kopi for regnskapet. iZettle er godkjent kassasystem hvor man kan registrere alle Vippsalg.

Kontantsalg og betaling ved bruk av privat-Vipps skal i alminnelighet bokføres senest påfølgende dag. Det vises til skattelovens bestemmelser og begrensninger for regnskapsføring for enkeltmannsforetak og mindre foretak.

Kapitel 8. Referanser

Datatilsynet: Personvern (GDPR) på sosiale media – www.datatilsynet.no

Debio: Kontroll og godkjenning av økologisk produksjon - www.debio.no

Helsedirektoratet: Alkoholloven med kommentarer: www.helsedirektoratet.no

Hushållningssällskapet: <https://hushallningssallskapet.se/forskning-utveckling/reko/>

Krokan, Arne (2017). *Nettverksøkonomi – digitale tjenester og sosiale mediers økonomi*. Cappelen Damm AS 1.utg. 2.opplag.

Mattilsynet – Veileder «Markedsføring av matvarer på nett via REKO-ringer», www.mattilsynet.no

Potter, Michael, (1985). *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance*. The Free Press, New York.

Skatteetaten www.skatteetaten.no

8.1 Ressurser

Agropub – Norsk senter for økologisk landbruk (NOSØK): nettsted for kunnskap om økologisk landbruk og agronomi: www.agropub.no

Altinn: Registrering av foretak – www.altinn.no

Andelslandbruk i Norge: www.andelslandbruk.no

Frukt og bær produksjon, foredling og salg: <https://www.facebook.com/groups/fruktogbaer>

Kjøttforedling: <https://www.facebook.com/groups/kjottforedling>

Markedshager i Norge: <https://www.facebook.com/groups/markedshager/>

Matmerk – Markedstjenester: REKO-kurs i markedsforståelse, logistikk, budsjett og kalkulering. Følg kobling til Reko-kurs [her](#).

Matnavene i Norge – Kompetansenettverk for lokale matprodusenter, nettverk med fagkompetanse innen kjøtt, melk, bakst, frukt/grønt, drikke, salg og marked.

Kompetansenettverket Vest – kobling [her](#). Kompetansenettverket Nord – kobling [her](#).

Kompetansenettverket Øst – kobling [her](#). Kompetansenettverket Sør – kobling [her](#).

Kompetansenettverket Midt – kobling [her](#).

Melkeforedling i Norge: <https://www.facebook.com/groups/melkeforedling>