

Dette innholdet er hentet fra www.agropub.no



Mari Sandsund har 70 lykkelige og supertamme høner som flytter rundt i de «grønne enger». Foto: Anita Land

REKO-ring for økologiske grønnsaker

Publisert: 6. aug. 2018 | Oppdatert: 15. aug. 2018 kl. 09:50

Forfatter: Anita Land (<mailto:anita.land@norsok.no>)

Mari Sandsund dyrker økologiske grønnsaker som hun selger gjennom REKO-ringer. Det er en enkel måte å selge grønnsaker direkte på, mener hun.

Salget i REKO-ringene forgår gjennom lukka Facebook-grupper og er avtalt på forhånd. Modellen stammer fra Finland, der den første REKO-ringene starta i 2013.

Den første ringen i Norge starta i 2017. I 2018 er det 20 aktive ringer, og flere planlegger oppstart. Tilsammen er over 60 000 kunder tilknyttet de ulike REKO-ringene i Norge, og det er rundt 300 som selger varer.

Mari Sandsund og Anders Lerberg Kopstad er administratorer for ei gruppe som har nesten 2 000 medlemmer.

-Vi opplyser om hva vi har av grønnsaker, så får vi inn bestillinger og avtaler med folk at de skal komme og hente varene, forteller Mari. Vi leverer varer i Drammen, Hønefoss og Sandvika. Det er ett møtetidspunkt per uke, hvor mange lokale produsenter møter opp samtidig. Det blir effektivt og sosialt både for produsent og forbruker.





Mikrogrønt er populært. Mari Sandsund dyrker mikrogrønt i oppalrommet i kjelleren. Foto: Anita Land

Kompost

På Toreshaugen på Ringerike, der Mari Sandsund og Anders Lerberg Kopstad starta med økologisk drift i 2011, har de 76 dekar dyrka mark. På ett og et halvt dekar av dette driver de med variert grønnsaksproduksjon, pluss at de har høner og sau. De aler opp plantene selv, og planter ut nye vekster etter hvert som de høster.

-Det jeg har mest lyst til er å drive gard, forteller Mari, som også jobber som ingeniør i kommunen.

-Å stå på torg og på «Bondens Market» er ikke det jeg liker best, derfor passer opplegget med REKO-ring perfekt for oss.

I sesongen har de hjelp til grønnsaksdyrkinga. De driver økologisk og kjøper frø fra Solhatt økologisk hagebruk. De har egen flismaskin og produserer treflis til jorddekke mellom bedene – Flisa bidrar til å kvele ugress, samtidig som det hindrer fordampning av jordfuktighet fra bakken. Det viser seg spesielt viktig i tørkerammede år som i år. Flisa bidrar også til å balansere sopp- og bakterie-forholdet i jordsmonnet og sikrer et rikt jordliv med god næringsomsetning.

Ugraset kontrolleres med dekking og konkurranse. Før vekstsesongen begynner dekkes bedene med duk som kveler ugresset. Deretter tilføres et lag med 10 -15 cm kompost som viderefører dekkeeffekten fra duken. Små oppalsplanter plantes så ut i bedene for å sikre konkurransefortrinn mot ugraset. Kompostmengden per bed er stor i oppstartsårene, men reduseres betydelig når bedene blir mer etablert. Da tar mikrolivet over og en av nøklene er å la røtter og jordliv forbli urørt i bakken slik at mikrobenene får arbeide i fred, og ugrasfrøene bli liggende trygt bevart nede i jorda.

Og at det var lite ugras – lettere når de bruker så mye kompost.

Grunnlaget for grønnsaksdyrkinga er kompost fra egen gård, mens i oppstarten i år er det meste innkjøpt fra bla. Lindum. Komposten er godkjent for bruk i økologisk produksjon.

-Vi høster hele sesongen og legger ut når vi kan levere, forteller Mari. I tillegg til grønnsaker og poteter på friland har de to drivhus. Her er det både urter, tomat og agurk. Drivhusene blir vinterbolig for hønene, som rydder og gjødsler drivhuset for neste sesong.





Toolie-Mina Anderback hørte Anders Lerberg Kopstad snakke om regenerativt landbruk på en konferanse i Sverige og ble så fasinert at hun spurte om å få arbeide på Toreshaugen. Foto: Anita Land

Oppal

Kål, salat, tomat, gresskar, dill med mer. Alt er fra eget oppal. I kjelleren i det nyrestaurerte gamle huset har Mari og Anders innreda et oppalsrom som er lite, men svært effektivt innreda. Oppalsjorda kjøper de fra de Haas gartneri, som leverer jord til økologisk hagebruk.

Her dyrker de også mikrogrønt etter at alle plantene er planta ut, bla. brokkoli, kløver, erter og ruccola.

Oppal av timian og basilikum som skal til drivhuset etterpå

Siden de har så effektive salgskanaler er det ikke noe problem å bli kvitt det de dyrker. De satser variert, istedenfor store mengder av hvert produkt.

Tre grunnprinsipp

Reglene for REKO-ringer bygger på tre prinsipp:

- Det er ikke tillatt med noen mellomledd i salgsnettverket. Produsentene må selv stå for salg av sine varer. De kan bare selge egne varer.
- Det skal ikke være noen form for medlemsavgift fra hverken produsenter eller kunder. Dette betyr at utleveringsstedet må kunne brukes uten leieavgifter. Administrativt arbeid knyttet til Facebook-sida og utleveringer må baseres på frivillig innstas fra kunder og produsenter.
- Produsenten er selv ansvarlig for og forpliktet til å følge regler for matsikkerhet og regnskap/skatt.

I tillegg til reglene som er nevnt, kan hver enkelt REKO-ring bestemme egne regler. De fleste ringer har regler om at en skal opplyse om produksjonsmetode i korte trekk, og at det kun er tillatt å selge mat.

Noen REKO-ringer tillater salg av andre produkter som er knyttet til garden, som skinn, garn fra egne dyr og grønnsakplanter. I Skandinavia er det nå rundt fire hundre REKO-ringer.





Tomater er også en del av sortimentet. Foto: Anita Land

REKO-ringer i Norge (Lenke: <http://www.smabrukarlaget.no/norsk-bonde-og-smabrukarlag/matnyttig/lokalmatringer/>)



Foto: Anita Land

Feil eller mangler i artikkelen? Kontakt oss på agropub@norsok.no

