



LUNDS
UNIVERSITET

Alternativa matnätverks resiliens i tider av kris

-Ett producentperspektiv på Reko-ringen under covid-19-pandemin

Maria Berglund

Kandidatuppsats i humanekologi

HEKK03 HT 2021

Handledare: Oscar Krüger

Humanekologiska avdelningen, Lunds Universitet

Abstract

The current food system has undergone crisis after crisis and the COVID-19 pandemic brought yet another disturbance. Due to the industrial food system's lack of resilience new alternatives emerge in order to develop the food chain, such as alternative food networks (AFN). Based on earlier research on AFN this study aims to focus on the alternative food network "Reko-ring" (Reko) in Sweden based on the perception of the producers of the network's values as a sales channel by looking at the network's structure and Reko's level of resilience in the face of change and crisis in society in the face of the COVID-19 pandemic. This is achieved through semi-structured interviews with six producers in Reko Scania. The empirical material shows Reko's advantages according to the producers in the structure's flexibility as a sales channel, but also its disadvantages as it is time consuming and requires a lot of administrative work. Based on social resilience theory analysis the conclusion is reached that Reko has shown resilience in the face of the pandemic crisis and has its strength in the structure's flexibility to adapt and transform. However its flexibility may also be the network's weakness if not fully taken advantage of but may instead lead to conflicts and elitism.

Keywords: Reko-ringen, alternative food networks (AFN), social resilience, COVID-19 pandemic and reflexive localism

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1. Syfte och frågeställningar	2
1.2. Relevans för Humanekologi	2
2. Bakgrund	3
2.1. Reko-ringen	3
2.2. Alternative Food Networks	5
2.3. Alternativa matnätverk under kris	8
3. Teori	
3.1. Social resilience theory	10
3.2. Marshall & Marshalls modell för resiliens	12
4. Metod och material	14
4.1. Kvalitativa intervjuer	14
4.2. Avgränsningar och urval	15
4.3. Intervjupersoner	16
4.4. Etik	17
4.5. Operationalisering	17
4.6. Analysmetod	17
5. Resultat	19
5.1. Producentens förhållande till Reko-ringen	20
5.2. Pandemins påverkan på Reko-ringen och Reko-ringens framtid	24
6. Diskussion	28
7. Slutsats	33
Källförteckning	36
8. Appendix	39
8.1. Bilaga A - Intervjuguide	39
8.2. Bilaga B - Intervjuförfrågan	40

1. Inledning

11 februari 2020. Det coronavirus som börjat spridas får namnet SARS-CoV-2 och sjukdomen döps till covid-19. Två veckor tidigare konstateras det första fallet av en person smittad av det nya coronaviruset i Sverige (Folkhälsomyndigheten, u.å.). Folkhälsomyndighetens bedömning om smittspridning i Sverige är fortfarande låg vid det här laget men detta kommer snart förändras och precis en månad efter covid-19 fick sitt namn deklarerar Världshälsoorganisationen att covid-19 är en pandemi (Folkhälsomyndigheten 2020). De kommande månaderna sprider sig viruset över världen och antalet drabbade ökar. Spridningen av viruset har orsakat stora problem på alla nivåer i samhället och helt rubbat de flesta människors vanor. Pandemin har exponerat världssystemets svagheter men även visat de komponenter som i krisituationer som denna påvisat sin resiliens. Inte minst har livsmedelssystemet drabbats och många restauranger fick svårigheter att hålla sig levande när restriktioner inföll och antalet gäster sjönk (Statistikmyndigheten 2021). De drabbade försäljningskanalerna påverkade i sin tur producenterna i handelskedjan. Diskussioner om Sveriges livsmedelsförsörjning, biologisk mångfald och djurvälstånd kom upp på tapeten. I ett webinarium (KSLA 2020) om pandemins effekt på svensk livsmedelsförsörjning talade vice vd Per Arfvidsson, Lantmännen om behovet av att stärka varuflöden genom att göra dem kortare och mer regionala då systemet är känsligt vilket blivit ännu mer synligt under pandemin. Enligt koncernchef och vd Anna Karin Hatt, LRF i webinariet var det de småskaliga livsmedelsproducenterna som drabbats värst inom jordbrukssektorn. De konsumenter som nu sökte att undvika de stora matbutikerna och de livsmedelsproducenterna som drabbats negativt sökte istället alternativa konsumtionskanaler. Några fann det alternativa matnätverket Reko-ringen.

1.1. Syfte och frågeställningar

Uppsatsen har som syfte att utforska alternativa matnätverk genom att se på Reko-ringar i Sverige ur ett producentperspektiv. Jag är intresserad av producenternas förhållande till Reko-ringen som försäljningskanal och producenternas upplevelse av covid-19-pandemin och hur det påverkade Reko-ringen. Min förhoppning är att utifrån intervjuer med producenter aktiva i Reko-ringen nå givande slutsatser gällande Reko-ringens värden som alternativt matnätverk genom att se på den som försäljningskanal, se på nätverkets struktur samt Reko-ringens nivå av resiliens vid förändring och kris i samhället.

För att nå detta syfte söker jag att besvara följande frågeställningar;

- Hur upplever producenterna Reko-ringen som försäljningskanal?
- Hur har pandemin påverkat producenternas förhållande till Reko-ringen och synen på dess framtid?

1.2. Relevans för Humanekologi

Alternativa matnätverk och Reko-ringen har en humanekologisk relevans då man tydligt kan se den humanekologiska triangeln mellan människa, samhälle och natur(Steiner 1993, 47-76). När man ser på alternativa matnätverk ser man på relationen mellan människan och samhälle i hur vi konsumerar och natur i hur vi förhåller oss till den och det vi producerar och konsumerar från den. Eftersom produkterna i alternativa matnätverk såsom Reko-ringen är närproducerade och mellanhänder tas bort kan individen känna en starkare koppling till naturen och det de konsumerar. Det skapas en starkare och för många mer betydelsefull relation mellan den humanekologiska triangelns delar i form av denna så kallade "relationsmat" (Meyer von Bremen 2019). Denna typ av produktion och konsumtion kan även kopplas direkt till hållbarhet generellt då det kan påverka lokal ekonomi, individens förhållande till naturen, ge en mer engagerande och betydelsefull konsumtion och möjligen vara en början på ett nytt sätt att tänka kring hur vi konsumerar i samhället.

2. Bakgrund

För att ge en bakgrund till studiens syfte och frågeställningar presenteras tre ämnen relevanta för en bättre förståelse. Först presenteras en introduktion till Reko-ringens grund, historia och struktur samt en inblick i den begränsade forskning som gjorts inom ämnet i Sverige och Finland. Därefter presenteras en introduktion till begreppet 'Alternative Food Networks' (alternativa matnätverk) i stort och en sammanfattning från tidigare forskning inom ämnet. Till sist presenteras även två fallstudier som visat hur två alternativa matnätverk påverkats och hanterat kriser som hotat livsmedelssystemet för att visa hur det även kan vara intressant att se på hur Reko-ringar i Sverige påverkats av covid-19-pandemin.

2.1. Reko-ringen

Reko-ring är en rörelse som startade i Finland men som de senaste åren spridits till och runt omkring i Sverige. REKO är en förkortning för "regjäl konsumtion". Konceptet går ut på att lokala livsmedelsproducenter publicerar sina produkter i Facebook-grupper där konsumenterna lägger beställningarna direkt. Sedan kör producenterna ut samtliga beställningar till ett samlat utlämningsställe vilket ofta är parkeringsplatser. Idén är att betala vid beställning så man endast behöver ange sitt namn till producenten vid upphämtning. I Sverige startades första Reko-ringen i Grästorps 2016 och har till januari 2021 växt till ca 220 aktiva Reko-ringar (Hushållningssällskapet u.å.a). Reko-ringen har hitintills ingen "centraliserad" organisering utan följer de regler som sätts av respektive administratör. Sveriges Reko-ringar följer dock några gemensamma riktlinjer såsom att det endast ska förekomma försäljning av egna produkter från egen livsmedelsproduktion, att det inte får förekomma några mellanhänder, att produkterna är förbeställda, att beställningar sker mellan producent och konsument och att det är gratis att delta. Vem som helst kan starta en Reko-ring. Generellt förespråkas enkelhet, ärlighet och rakhhet (Hushållningssällskapet u.å.b).

Reko har sin grund i Finland 2013 ur ett testprojekt av Thomas Snellman, projektkoordinator på EkoNu, då han såg ett behov av att hitta sätt att öka direktförsäljning mellan producent och konsument. 2018 hade rörelsen växt till ca 180 Reko-ringar i Finland och har under åren ökat sin årliga omsättning till 300 miljoner kronor (Hushållningssällskapet u.å.c). Rekos spridning har

bidragit med ett alternativ till konventionell produktion, distribuering och konsumtion. Med konventionellt menas ett livsmedelssystem beroende av industriella metoder av matproduktion, distribuering i långa handelskedjor, anonyma aktörer, makt hos stora återförsäljare och att framgång mäts i effektivitet snarare än efter ekologiska och sociala mått (Ehrnström-Fuentes och Leipämaa-Leskien 2019, 2). Ett av bidragen till Reko-ringens växande popularitet har, enligt en fallstudie från Finland av Ehrnström-Fuentes och Leipämaa-Leskinen (Ibid., 9), varit användandet av Facebook som beställningsplattform då det är lätt och gratis.

Trots att Reko-ringens inte längre är nytt finns det bristande forskning om rörelsen, särskilt i Sverige. Sedan 2018 har ett antal svenska studentuppsatser tillkommit med olika infallsvinklar, främst från SLU. Från SLU har det även kommit en studie om logistikutmaningar bland alternativa matkanaler i Sverige såsom Reko-ringens där de ser på rörelsens lönsamhet och producenternas tillfredsställelse (Norrman et al. 2020). 2019 publicerades en fallstudie från Finland av Ehrnström-Fuentes och Leipämaa-Leskinen (2019, 12f) som behandlar en konflikt bland en grupp producenter i den finska Reko-ringens och försöker komma fram till vad som händer när en gräsrotsrörelse växer och vad Reko-ringens saknar. Ehrnström-Fuentes och Leipämaa-Leskinen anser att konflikten uppkom då det finns ett behov av att definiera gränser såsom geografiska gränser om vad som uppfattas som lokalt, marknadsgränser för att sätta gränser mellan det konventionella och Reko samt gränser kring makt för att få fram demokratiska riktlinjer och undvika problematisk hierarki. De anser även att den lösa maktstrukturen inom Reko-ringens gör den icke-reflexiv och att det behövs en kollektiv beslutsfattning för att inkludera konsumenter så att alla kan delta i att sätta gränser. Utifrån deras fallstudie förefaller Reko-ringens inte vara den löst strukturerade organisation som Hushållningssällskapet beskriver utan det finns även ringar där hierarki bildats. Denna icke-reflexivitet Ehrnström-Fuentes och Leipämaa-Leskinen funnit i Reko-ringens är en av de större problemen flera forskare funnit i alternativa matnätverk i stort och trots att alternativa matnätverk såsom Reko-ringens på många sätt fungerar väl möter den liknande problem som understryks i tidigare forskning inom ämnet.

2.2. Alternative Food Networks

Alternative Food Networks, eller alternativa matnätverk på svenska, har enligt Goodman, DuPuis och Goodman (2011, 3-4) uppkommit som en motreaktion på den ohållbara konventionella livsmedelsindustrin, dess exploaterande handelskedjor och livsmedelspolitiken kring konstant tillväxt. Alternative Food Networks kommer hädanefter refereras som AFN. Det nuvarande livsmedelssystemet anses av kritiker vara uppenbart ohållbart när man ser på sådant som världens matosäkerhet, ekologiska och sociala kriser, resursutmattning och västerländska konsumtionsmönster. AFN söker i kontrast att konstruera möjligheter för att produktion, distribuering och konsumtion ska kunna förekomma genom alternativa metoder bort från det industriella och dagligvaruhandeln. Istället värderas ekologiskt, Fair Trade, lokalt, kvalitet och "slow". Det var under 1970- och 80-talet det började växa fram kritik av livsmedelssystemet och aktivister gjorde politik av matkonsumtion. Ekologiskt och Fairtrade växte sig populärt bland aktivister samtidigt som det akademiska fokuset var på relationen mellan produktion och konsumtion och alternativa system (Ibid., 33). För många livsmedelsproducenter har affärer med de stora kunderna betytt osäkerhet och sårbarhet då risken för stor förlust är större. För dessa bönder har den lokala marknaden och AFN kunnat stabilisera deras inkomst och gett dem ett bättre skydd (Seyfang 2006, 386).

I sitt paper om ekologiskt medborgarskap och hållbar konsumtion i lokala matnätverk belyser Seyfang (2006, 385) hur konceptet hållbar konsumtion länge varit ett löst begrepp men att den alternativa uppfattningen söker att definiera om begrepp som "rikedom", "välstånd" och "utveckling" för att konstruera nya sociala och ekonomiska ledande institutioner som värderar sociala och miljöaspekter likväl som det ekonomiska. Seyfang anser även att utmaningen som småskaliga ekologiska producenter står inför är att skapa AFN som kan gå förbi livsmedelsbutikskedjan och organisera sig på ett sådant sätt som kan ge makt på marknaden. Ett exempel på en modell för att omlokalisera livsmedelsförsörjningskedjan för att försöka uppnå hållbar konsumtion är det så kallade 'New Economics'. Till skillnad från det globala livsmedelssystemet som distanserar ekonomi från det sociala och ett miljökontext refererar akademiker till detta så kallade 'New economics'. I New Economics-modellen sätts det istället fokus på att utveckla kontakten mellan konsument och producent det öka det etiska och det sociala kapitalet runt matkedjor. Vidare vill man tbilda konsumenter om var maten kommer ifrån

och påverkan av olika produktionsmetoder, skapa feedback-mekanismer som ej finns när maten kommer lång ifrån och att stärka lokala ekonomier och marknader mot globaliseringens styrkor (Seyfang 2006, 386; Norberg-Hodge et al., 2002). Samtliga värden i New Economics-modellen är synligt i mitt empiriska material om Reko-ringens struktur under resultat och diskuteras vidare under diskussion.

Forskare som studerat AFN har funnit kritik av rörelserna i stort och försökt komma fram till olika lösningar för att de ska kunna fungera så väl som möjligt idag och i framtiden. De två bredare problemen majoriteten av tidigare forskning om AFN pekar på är icke-reflexivitet och producenternas arbetsintensitet. Ett stort fokus i de flesta AFN är hur man sätter gränser såsom vad som definieras som "bra mat" eller vad som anses vara lokalt då det tenderar vara motreaktionen på det globala livsmedelssystemet. Goodman, DuPuis och Goodman (2011, 11-14) anser att det finns en problematik om AFNs sätt att sätta gränser hålls icke-reflexiv och betonar problematiken kring så kallad icke-reflexiv lokalism eller defensiv lokalism. Enligt författarna kan en icke-reflexiv lokalism leda till romantisering av en lokal utopi med en förutbestämd normativ standard, ofta utifrån en vit medelklass, vilket kan leda till elitism. Icke-reflexiv lokalism har alltså en politik som är snäv, elitistisk och bestämmer en standard av vad som är "bra" utan att tänka på vad som är socialt rättvist och vilka som utesluts. Seyfang (2006, 387) exempelvis, refererar till en AFN som fungerar som en länk mellan brittiska konsumenter och centralamerikanska bananodlare och där reflexiviteten förenar lokala och globala allianser istället för att begränsas av en lokal förutbestämd standard. I Holloway et al. (2006, 228) fallstudie om AFN "Adopt a Sheep" i centrala Italien uppmärksammas frågan om vad som anses vara lokalt och för vem. Holloway et al. anser att vad som anses som lokala traditioner och kunskap kan vara svårdefinierat om exempelvis definitionen av det lokala ska avgöras av de lokala producenterna eller utomstående konsumenter. För att undvika problemen dessa forskare anser uppstår om AFN är för icke-reflexiva menar Goodman, DuPuis och Goodman (2011, 30-32) att man bör försöka uppnå en mer *reflexiv* lokalism. Det innebär att hålla ett öppet sinne för vardagens motsägelser och komplexitet och fokusera på processer istället för en standard, se på varje AFN var för sig och uppmärksamma privilegier och marginaliserade grupper för att undvika elitism. Författarna tar avstånd från en romantiserade utopi-modell och förespråkar istället en öppen reflexiv process som för samman en bred representativ grupp av

människor att utforska sätt att ändra sitt samhälle (Ibid., 14). Precis som i de ovanstående studier och i Ehnström-Fuentes och Leipämaa-Leskinens om Reko-ringen i Finland är en icke-reflexivitet bland nätverken påtagligt. Den romantisering, elitism och problematiken kring vad som anses vara lokalt är även tydligt i min studies empiriska material och diskuteras vidare under resultat och diskussion.

Bruce och Som Castellano (2016, 403-407f) är några av de inom forskningen som diskuterat den arbetsintensitet som krävs för att vara aktiv i produktion och konsumtion och anser att det är ett hinder för att expandera AFN:s inflytande. I sin fallstudie från ett handplock av AFN visar det sig att många av bönderna har problem med arbetsintensiteten då två tredjedelar av de i studien arbetade mer än 65h i veckan och beskrev det som heldagar med hårt arbete. Detta begränsar AFN från att växa eller hålla sin produktion på en stabil nivå. Social hållbarhet blir svår att upprätthålla i och med den intensiva fysiska, emotionella och psykiska påverkan från det oavlönade arbetet. Arbetet kräver fler, och ofta oregelbundna, timmar av arbete i veckan långt utöver vad som brukar betraktas som sedvanlig arbetstid. Ekonomisk hållbarhet blir svår att upprätthålla i och med allt oavlönat arbete och behovet av inkomst från annat håll vilket begränsar tid. AFN kan därmed lätt begränsas till de med god ekonomi, inkomst och flexibelt schema. Arbetsintensiteten och den tid det tar att vara engagerad i AFN inkluderar flera begränsningar såsom att öka produktion då metoder såsom växelbruk inte är lika tidseffektivt som det industriella jordbruket och att det generellt kan vara svårt att öka produktion i en AFN så producenten måste kombinera marknader. Det andra är att hitta arbetskraft då många är beroende av billig eller volontär arbetskraft men att det samtidigt är vanligt att de inte har tillräcklig kunskap och kan behöva mycket hjälp eller träning. Garantin på långvarig, engagerad och kunnig arbetskraft är alltså låg vilket begränsar producenternas effektivitet och tid. Den tredje begränsningen är att den mentala, emotionella och fysiska barriären som ingår i en alternativ produktion då arbetet är mycket krävande på samtliga fronter. Den fjärde begränsningen är den ekonomiska bärkraften då det mesta av överskottet går åt att betala ut lön. Många producenter inom AFN är högtbildade med högavlönade flexibla jobb vid sidan av. Den sista begränsningen belyser konsumtionssidan av AFN då engagemang av konsumenterna även kan vara arbetsintensivt. Aktiviteten kan begränsas bland konsumenter då det brukar ingå i det oavlönade arbetet för många kvinnor vilket begränsar utefter socioekonomisk status. Många kvinnor har

inte tid eller kapacitet att vara aktiva i AFN, särskilt om det anses för kostsamt, de inte har tid utanför sitt avlönade arbete eller har en familj att ta hand om. Bruce och Som Castellano (2016, 412f) når slutsatsen att det är viktigt att se mer på dessa vardagliga begränsningar för att hitta lösningar och bilda ny policystruktur i jordbrukssystemet och ej endast teknologiska lösningar och effektivisering. Den högre arbetsintensiteten gör även att maten blir dyrare än den konventionella eftersom den inte externaliserar miljö- och arbetskostnader. Alternativa bönder tävlar mot industriella gårdar som är beroende av exploatering av arbetskraft, externalisering av kostnader såsom vattenförorening och är beroende av subventioner. Detta betyder att alternativa bönder behöver subsidiera detta genom att antingen arbeta "gratis", få en annan inkomst eller ha volontärarbetare vilket gör att de med privilegierad åtkomst till land, kapital osv har det lättare att producera på ett alternativt sätt. Det tydligaste i min studie om Reko-ringarna är just denna arbetsintensitet som rörelsen kräver av producenterna. Detta behandlas vidare under diskussion av mitt empiriska material.

2.3. Alternativa matnätverk under kris

Grasseni (2014) skriver i sin fallstudie om AFN *Gruppi di Acquisto Solidale*(GAS) i Italien att nätverket visat resiliens efter jordbävningar och under den ekonomiska krisen 2008 vilket visar hur alternativa rörelser kan upprätthålla lokala ekonomier även under kristider. Denna öppna politiska matakivism som förs i GAS förenar producenter och konsumenter för att stödja korta handelskedjor, lokala jordbrukare och skapa nya ekonomiska kretsar (Ibid., 179). Efter jordbävningarna i L'Aquila 2009 och Modena 2011 drabbades producenter av parmesan hårt och GAS gick samman i grupper för att visa solidaritet genom maillistor och Facebook för att köpa parmesan och stötta under krisen. Ett annat exempel som visar på GAS solidaritet och resiliens var under den ekonomiska krisen 2008 då 200 GAS-grupper gick samman för att rädda ett familjedrivet mejeri från konkurs genom ett räntefritt lån. Eftersom mindre mejerier i Italien redan har det svårt i och med det låga marknadspriset för dryckesmjölk och höga logistikkostnader var ett AFN i detta fallet räddningen under kris. Solidaritet mellan konsumenter och producenter i GAS bygger på lojalitet och skapar på så vis en ekonomisk resiliens i nätverket vilket kan rädda småskaliga producenter under tider av ekonomisk och miljörelaterad kris (Ibid.,184).

I Seyfangs (2006, 392) fallstudie om AFN Eostre Organics, som i kooperativ anda ämnar att leverera mat och grönsakslådor till sjukhus, lokala företag och direkt till konsumenter i Storbritannien, visade det sig att många av nätverkets producenter tidigare haft dåliga erfarenheter av försäljning till livsmedelsbutiker i tider av kris. Under 1990-talets lågkonjunktur föll försäljningen och priserna vilket innebar en tid av kris för de livsmedelsproducenter som var beroende av dagligvaruhandeln som enda köpare. Istället vände sig producenterna till lokal direkt marknadsföring och strukturen på dessa AFN gav möjlighet att undvika tillväxtbegränsningar som funnits i andra delar av den ekologiska sektorn. Genom AFN såsom Eostre fick producenterna en större kontroll över sin verksamhet och en trygghet som inte fanns i det globala livsmedelssystemet under tider av kris.

Genom att se på dessa fall av AFN vid olika typer av kriser kan man se hur de fungerar som en räddning för producenter under kriserna där exempelvis dagligvaruhandeln utgör en uppenbart mindre säker försäljningskanal. I denna studie där sex producenter från Reko-ringen intervjuats har ingen direktförsäljning till dagligvaruhandeln likt i ovanstående studier och samma jämförelse är svår att uppnå. Det empiriska materialet visar dock hur rörelsen påverkas och visar sin resiliens i mötet med covid-19-pandemin och hur producenterna gynnas av dess uppgång. Detta presenteras i resultatet av det empiriska materialet och berörs sedan vidare under diskussion.

3. Teori

3.1. Social resilience theory

Maguire och Hagan (2007, 16) definierar social resiliens som “ Social resilience is the capacity of social groups and communities to recover from, or respond positively to, crises”. Konceptet social resiliens har utvecklats i hög takt genom åren och deras definition från 15 år sedan har omformulerats av forskare inom ämnet.

Social resiliens har sin grund i konceptet resiliens från naturvetenskapen. Keck och Sakdapolrak (2013) ger en kritisk överblick över den senaste litteraturen om resiliens och social resiliens för att ge en sammanfattning om konceptets betydelse och utveckling genom åren. De fokuserar närmare på tre kapaciteter i ett systems resiliens nämligen förmågan att hantera, anpassa och omvandla sig vid störningar i systemet vilket repeteras i litteraturen om resiliens (Ibid., 10-11). Resiliens handlar därmed om att bibehålla funktioner i ett system trots störningar. Resiliens har utvecklats från att ha handlat om ekosystemfunktionernas uthållighet till social-ekologiska system och människans anpassning i naturen till slutligen social transformering när sociala aktörer och system möts av global förändring. Resiliens går förbi konceptet om stabilitet och ser istället hur ett system kan leva med störningar och instabilitet tack vare dess flexibilitet vid förändring och hur det till och med kan växa sig starkare (Ibid., 7). Man kan dock inte separera ekosystem från den mänskliga världen utan dessa systems resiliens är nära kopplade till den mänskliga användningen av dem. Ett aktuellt exempel på detta är kopplingen mellan människans påverkan på ekosystem som lett till reducerad resiliens och klimatförändringar. Människan kan dock även bidra till ökad hållbarhet och resiliens i system. Resiliens handlar därmed både om ekosystemens diversitet och de institutionella regler som styr social-ekologiska system (Adger och Hodbod 2017, 95-7). Denna uppfattning ledde till att forskning om resiliens började behandla social-ekologiska system och det började byggas en bro mellan naturvetenskap och samhällsvetenskap. Slutligen började forskare tala om resiliens och omvandlingsbarhet vilket sker när ett system som konfronteras med global förändring kan skapa nya vägar och transformera sig (Keck och Sakdapolrak 2013, 7). Keck och Sakdapolrak (Ibid., 8) slutliga definition av konceptet resiliens är således;

Resilience can be defined in its most general sense as a system's capacity to *persist* in its current state of functioning while facing disturbance and change, to *adapt* to future challenges, and to *transform* in ways that enhance its functioning.

Konceptet resiliens har även varit aktuellt inom debatten om hållbar utveckling. För att uppnå målen i hållbar utveckling krävs kunskap om resiliens. Ett social-ekologiskt system som är resilient kan nämligen hantera, anpassa och transformera sig och bibehålla stabilitet inom ekosystem och sociala strukturer. En reduktion av resiliens i ett social-ekologiskt system kan däremot innebära irreversibel förändring och sårbarhet i ett ekosystem och är på så vis ett viktigt koncept inom hållbar utveckling (Adger och Hobdod 2017, 92).

Social resiliens bygger vidare på konceptet om resiliens och handlar, enligt Keck och Sakdapolrak (2013, 8) om individer, organisationer och samhällen och deras möjlighet att tolerera, absorbera och anpassa sig till miljörelaterade eller sociala hot. Social resiliens kan handla om olika typer av stressorer mot sociala enheter i form av allt från långsamma hot såsom markförstörelse eller plötslig fara såsom en tsunami. Även sociala händelser kan anses som hot mot ett system (Keck och Sakdapolrak 2013, 8; Turner et al. 2003, 8075). Enligt Maguire och Hagan (2007, 16-17) bygger ett resilient samhälle på möjligheten att förutspå katastrofer, hantera och återhämta sig från chocken och att improvisera och förnya sig. Social resiliens handlar därmed inte bara om att hantera och återhämta sig efter en katastrof eller störning i systemet utan att finna en flexibilitet i enheten som gör att systemet kan utvecklas för att förbättra dess förutsättningar för framtiden.

Människans ekonomiska utveckling har på många sätt låg social och ekologisk resiliens såsom dess beroende av fossila bränslen, överexploatering av ekosystem och varufetischism (Adger och Hobdod 2017, 95; May, Levin och Sugihara 2008, 893-4). Detta kan även anknytas till det industriella livsmedelssystemets påverkan på ekosystem och människors relation till naturen. Det är därför betydelsefullt att utveckla ett livsmedelssystem med komponenter med hög resiliens som kan hantera kriser såsom covid-19-pandemin. Konceptet social resiliens är relevant i denna studie för att försöka göra en bedömning av Reko-ringens resiliens, den sociala enheten, i samband med en störning i systemet, covid-19-pandemin, för att se hur enhetens förmåga att hantera, anpassa sig och omorganisera sig vid en kris. Det empiriska materialet i denna studie

kommer därmed analyseras genom detta teoretiska ramverk om social resiliens och Marshall & Marshalls (2007) analysmodell för resiliens för att se på Reko-ringens resiliens vid en kris, i detta fall covid-19-pandemin.

3.2. Marshall & Marshalls modell för resiliens

I Marshall och Marshalls (2007, 6-10) studie om kommersiellt fiske i norra Australien och fiskares nivå av resiliens i samband med policyförändring utvecklar de ett standardiserat ramverk baserat på resiliensteori för att bedöma social resiliens i resurs-industrier. Analysmodellen innefattar fyra attribut som kan användas på ett empiriskt material för att bedöma social resiliens. Den generella resiliensteorin attributen i analysmodellen är baserade på innefattar systemegenskaperna att kunna absorbera störningar men bibehålla sin struktur, förmågan för självorganisering och att kunna utveckla systemets kapacitet att anpassa sig. Marshall och Marshalls analysmodell bygger på dessa systemegenskaper men lägger även till uppfattning om risk då de anser att aktörernas riskbedömning är nära kopplat till hur de sedan agerar i mötet med risk. Med hjälp av deras analysmodell anser de att beslutsfattare kan implementera policyförändringar som minimerar påverkan på människor men som samtidigt maximerar ekosystemens hållbarhet. Attributen för social resiliens i Marshall och Marshalls analysmodell är följande;

1. The perception of risk in approaching change
2. The ability to plan, learn and reorganize
3. Perception of the ability to cope with change
4. The level of interest in adapting to change

Trots att Marshall och Marshalls studie ämnar att fokusera på resursberoende aktörers hantering av policyförändring så anser jag att analysmodellen även kan vara användbar för att analysera mitt empiriska material då attributen är så pass nära knutna till generell resiliensteori och fiskarna i Marshall och Marshalls studie istället kan ersättas med producenterna i Reko-ringen. De fyra attributen kan kopplas vidare till de tre generella teman jag fokuserar på vid intervjuerna

om Reko-ringen nämligen; hur producenterna upplever Reko-ringen som försäljningskanal, hur producenterna upplevde Reko-ringen under pandemin och producenternas syn på Reko-ringens framtid som ett alternativt matnätverk. Mitt första tema kan visa på producenternas generella uppfattning om Reko-ringen som alternativt matnätverk, dess styrkor och svagheter, nätverkets struktur och resiliens. Mitt andra tema kan kopplas till de fyra attributen då frågor om pandemin visar på producenternas uppfattning om producenternas och Reko-ringens förmåga att hantera, anpassa och omorganisera sig vid störningar i systemet. Mitt tredje tema i intervjuerna kan kopplas till de andra och fjärde attributen för att få inblick i producenternas intresse och förmåga för anpassning och förändring i systemet. För att tydliggöra hur jag kommer se på attributen utifrån min egen studie om producenterna i Reko-ringen och deras upplevelse av nätverkets möte med förändring i form av covid-19-pandemin omformulerar jag attributen på följande vis;

1. Producenternas uppfattning om sin egen/Reko-ringens sårbarhet vid förändring(pandemin)
2. Producenternas uppfattning om sin egen/Reko-ringens förmåga att planera, lära sig och omorganisera sig vid förändring(pandemin)
3. Producenternas uppfattning om sin egen/Reko-ringens förmåga att hantera förändring(pandemin)
4. Nivån av producenternas intresse eller upplevelse av intresse i Reko-ringen att anpassa sig efter förändringar

4. Metod och material

4.1. Kvalitativa intervjuer

För att uppnå studiens syfte och ge insikt i Reko-ringens producenter, deras förhållande till sina försäljningskanaler och hur pandemin påverkat deras uppfattning och förhållande till produktion och försäljning har jag valt att hålla kvalitativa semi-strukturerade intervjuer med sex producenter. Intervjuerna hölls över telefonsamtal som spelades in och sedan transkriberades.

För att utföra studien och försöka besvara frågeställningarna, som fokuserar på producenters uppfattningar och upplevelser, behövs direkt kontakt med dessa producenter för att kunna dra relevanta slutsatser. I och med det ser jag det som lämpligt att utföra kvalitativa, semi-strukturerade intervjuer med producenter från Reko-ringar runt om i Skåne. Genom att använda denna kvalitativa metod ser man på kunskapsproduktionen, epistemologin, som skapad utifrån ett interpretivistiskt synsätt nämligen att världen kan förstås genom deltagarnas uppfattning av den (Bryman 2016, 375). Det sätts därmed ett fokus på informanternas uppfattningar och går mer in på djupet i individens syn och reflektioner för att sedan analysera detta material och försöka dra slutsatser utifrån det.

En semi-strukturerad intervju utgår från en intervjuguide för att behålla en lös struktur med frågor och ämnen att utgå från men som ger utrymme för flexibilitet och nya spår att ta rot (Bryman 2016, 468-9). Fördelar med valet av denna metod är att den kan producera ett djupt, reflekterande och nyanserat material och en detaljerad inblick i den utvalda sociala gruppens värld (Ibid., 384). Eftersom producenterna kan skilja i storlek, de produkter de producerar och kan generellt ha olika relationer till Reko-ringen och andra försäljningskanaler är den semi-strukturerade intervjun lämplig för att ha en struktur att utgå från för att få ett analysvärt material. Den semi-strukturerade intervjumetoden ger en flexibilitet som är önskevärd för att kunna upptäcka nyanser och tankar den som intervjuar själv inte tidigare tänkt på (Ibid., 467). Det är trots allt producenterna själva som har upplevt det jag söker i min studie. Det finns lika mycket nytt, om inte ännu mer, att lära från dem jämfört med det tidigare forskning kan ge mig. Utöver grundläggande specifika frågor hjälpte den semi-strukturerade utformningen att hålla intervjun till frågeområden med utrymme för informanten att styra ämnet till det de själva hade

reflekterat över. Genom att ställa öppna följdfrågor kunde jag nå informantens tankar på ett mer nyanserat vis. Intervjuguiden (Bilaga A) utgick från tre generella teman; hur producenterna upplever Reko-ringen som försäljningskanal, hur producenterna upplevde Reko-ringen under pandemin och producenternas syn på Reko-ringens framtid som ett alternativt matnätverk. Utöver de frågor som ställdes till samtliga producenter ledde den semi-strukturerade formen till att nya frågor väcktes som jag sedan talade om med resterande informanter såsom frågor kring Reko-ringens struktur. Detta bekräftade att min strategi om att hålla intervjuerna strukturerade men även öppna för nya tankar fungerade.

Nackdelar med metoden är komplexiteten kring urval såsom att det inte finns möjlighet att intervjua ett större antal producenter eller att de som intervjuas möjligen inte representerar producenternas uppfattning i stort (Bryman 2016, 398-9). En annan metod såsom enkätstudie hade kunnat fungera som ett komplement för att få en bred allmän uppfattning om frågorna men hade som fristående metod gett ett för snävt resultat i det reflekterande som sökes bland frågorna för att kunna göra en analys utifrån. Meningen med intervjumetoden är dock inte att vara representativ utan att förstå individens upplevelser i koppling till sin sociala kontext (Valentine 2005, 110-11). En annan nackdel kan vara att eftersom materialet produceras utifrån ett litet antal informanter finns en chans att materialet från respektive informant blir svårt att jämföra eller finna en röd tråd i. Det är därför viktigt att skapa en intervjuguide som både ger rum för nya reflektioner men även har en struktur som gör att material lättare kan analyseras "kategoriskt".

4.2. Avgränsningar och urval

Studien avgränsas genom att se på Reko-ringar i Skåne. Fördelen med Skåne är att det finns många Reko-ringar och många producenter som åker runt till flera ringar i veckan vilket därmed kan ge en nyanserad bild av ringarnas likheter och olikheter. En begränsning med att endast utgå från Skåne är dock att det just är ett så speciellt område både till följd av dess täthet, mångfald av producenter, tradition av gårdsbutiker och ekologiska förutsättningar jämfört med andra områden i Sverige. Resultatet hade kunnat se mycket annorlunda ut om man utgick från andra områden i Sverige som saknade dessa förutsättningar eller med en annan matkultur. De fördelar man kan se

med Reko-ringen i Skåne är eventuellt inte en möjlighet på andra platser. Detta har jag i åtanke men ser fortfarande att Skånes möjligheter och fördelar gör det intressant att studera.

Valet av att intervjua just producenter gjordes då jag ansåg att producenterna var bäst lämpade att ge en klar bild över hur Reko-ringen fungerar rent strukturellt, ger en unik bild av Reko-ringens svagheter och styrkor som försäljningskanal samt hur Reko-ringen påverkats under pandemin. Det är även intressant att se ett konsumentperspektiv på Reko-ringen men jag anser inte att konsumenter hade kunnat besvara de frågor jag sökt i denna studie tillräckligt. Ett konsumentperspektiv vore dock ett bra ämne för en framtida kompletterande studie.

Urvalet skedde genom att publicera ett inlägg i en större producent-grupp för producenter i Reko-ring Skåne på Facebook. Till följd av brist på visat intresse skickades därefter istället mail till producenter direkt utifrån vilka som gjort inlägg i Reko-ringars grupper runt omkring i Skåne. Genom detta slumpmässiga urval har studien fått en bredd av olika producenter med olika motiv till engagemang och med olika förhållande till sina försäljningskanaler för att hitta den gemensamma nämnaren i Reko-ringen.

4.3. Intervjupersoner

Samtliga informanternas uppgifter har pseudonymiserats.

Namn	Produkter	Aktiva i Reko	Övriga Försäljningskanaler	Roll i Reko-ringen
Amanda	Yoghurt	2-3 år	Grossist, hemleverans, kylskåp	Producent
Marianne	Ekologisk kyckling och nötkött	5 år	Gårdsbutik, webbutik, hemleverans	Producent
Pia	Lamm, nöt och gris	2 år	Köttlådor för upphämtning	Producent & administratör
Rolf	Ägg, honung, marmelad, grönt	1 år	Hemförsäljning	Producent
Fredrik	Viltkött	2 år	Inga	Producent
Elisabeth	Sparris, andra grönsaker, grönbetesägg	Ca 3 år	Gårdsförsäljning i säsong annars förbeställning, utlevering, restauranger	Producent & fd administratör

4.4. Etik

Informanterna kontaktades via mail med en intervjufrågan(Bilaga B), där det även bifogades ett informationsblad. Utöver informationsbladet informerades informanterna om deras rättigheter i början av samtalet och gav sitt samtycke till punkterna muntligt. Informanternas medverkan registrerades i PULU för registrering av persondata på Lunds Universitet.

4.5. Operationalisering

Intervjuer hölls med producenter under mitten av november 2021. Intervjuerna hölls över telefonsamtal utan video och föregick mellan 20 minuter upp till en timmes tid beroende på informantens engagemang och möjlighet att besvara frågorna i intervjuguiden(Bilaga A). Valet att hålla intervjuerna över telefon var då producenterna befann sig spritt över Skåne-regionen vilket hade tagit orealistiskt lång tid för mig att resa runt och för att producenterna själva sparar tid då de tenderar att ha mycket att göra under en dag. Att hålla intervjuerna över telefon kan ha påverkat resultatet då sådant som kroppsspråk eller intervjumiljön inte kunde tas i beräkning. Det kan dock även ha haft en positiv effekt då informanterna kan ha känt sig mer bekväma med att besvara intervjufrågor över telefonen än att ses fysiskt och möjligen känna sig betraktade eller se mig anteckna. Enligt min uppfattning fungerade det väl att hålla intervjuerna över telefon och samtalen kändes avslappnade. Hela intervjuer transkriberades inklusive sådant som skratt. Om något exkluderades, såsom upprepade meningar eller ord, delar som ansågs irrelevanta eller vid tillfällen där det var svårt att höra vad informanten sade markerades detta tydligt i transkriberingen.

4.6. Analysmetod

Intervjumaterialet bearbetades genom en tematisk analysmetod (Bryman 2016, 584-7). Materialet analyserades genom att läsa genom intervjuerna noggrant och ta ut nyckelord och sammanfatta intervjun. Utifrån dessa nyckelord sökte jag att hitta övergripande teman genom att exempelvis se upprepning av nyckelord genom samtliga intervjuer. Förutom generella nyckelord sökte jag att kategorisera teman utifrån de två större frågeställningarna, nämligen frågor kring producentens förhållande till Reko-ringen och sina andra försäljningskanaler samt frågor kring hur pandemin påverkade samtliga försäljningskanaler med Reko-ringen i fokus. Jag vill dock

undvika att hamna i en “garden path analysis” det vill säga att leda någon på en stig och beskriva blommorna man passerar men inte komma någon vart, som i detta fallet skulle vara att endast fokusera på teman genom generella beskrivningar (Bazeley 2009, 7-10). Jag söker därmed att fördjupa analysmetoden genom att använda Bazeleys (2009, 10) tre stegs-formula som går ut på att beskriva, jämföra och relatera. Beskrivning sker genom att beskriva teman såsom hur och hur många talade om temat i fråga. Jämförelse sker genom att jämföra mellan grupper, såsom mellan producenter som använde Reko-ringen som en hobby eller en viktig försäljningskanal för verksamheten, och hur ofta eller på vilket sätt teman dyker upp. Slutligen relateras teman genom att se under vilka omständigheter de dyker upp, vilka interaktioner eller strategier som är involverade och se på konsekvenser och om de skiljer sig beroende på omständigheterna. Genom att analysera materialets teman genom denna tre stegs-formulera ger det förhoppningsvis en mer komplex slutlig analys.

5. Resultat

Resultatet bygger på en analys av materialet från sex intervjuer med livsmedelsproducenter som är aktiva i Reko-ringen. Producenterna befinner sig spritt runt omkring i Skåne-regionen och producerar kött, grönsaker, ägg, honung och mejeriprodukter. Eftersom det är administratörerna själva som avgör sådant som hur långt det får vara mellan utlämningsställe och producenten och vilka typer av livsmedel som får medverka påverkar detta informanternas bild av Reko-ringen. Producenternas aktivitet i Reko-ringen sträcker sig från 1 år aktiv till 5 år som mest. Fem av sex producenter har även andra försäljningskanaler såsom grossist, hemförsäljning, gårdsbutik, webbutik och restauranger. Två av sex producenter, Rolf och Fredrik, ser mer på Reko-ringen som en hobbyverksamhet medan resterande fyra ser Reko-ringen som en viktig försäljningskanal för verksamheten. Amanda exempelvis, som främst producerar yoghurt, ser sin försäljning som jämt fördelad mellan via grossist, hemförsäljning och Reko-ringen. Fredrik däremot, som säljer viltkött med sitt jaktlag, har Reko-ringen som enda försäljningskanal. Två av sex producenter, Pia och Elisabeth, är eller har varit aktiva som både producenter och administratörer i Reko-ringen. Detta ger ett ytterligare intressant perspektiv då de producenter som även har erfarenhet som administratör för Reko-ringen kan bidra med ett unikt perspektiv både utifrån sin producentroll och på Reko-ringens struktur i stort.

Resultatet presenteras utifrån studiens två frågeställningarna nämligen vad det empiriska materialet visar om producenternas förhållande till Reko-ringen generellt och därefter producenternas uppfattning om pandemins påverkan på Reko-ringen och Reko-ringens framtid. I första delen presenteras först producenternas uppfattningar om Reko-ringens fördelar respektive nackdelar och slutligen deras syn på Reko-ringens struktur. I andra delen presenteras först hur producenterna upplevt pandemins påverkan på Reko-ringen och slutligen deras syn på Reko-ringens framtid som ett alternativt matnätverk.

5.1. Producentens förhållande till Reko-ringen

Reko-ringens fördelar

De två fördelar som majoriteten av producenterna var överens om var mötet med kunden och olika fördelar i själva försäljningen. Fem av sex producenter ansåg att mötet med kunden var roligt och socialt men även ett sätt att få feedback, testa nya produkter och nå ut till nya kunder. Två av producenter uppfattade det som positivt att man genom Reko-ringen får möjlighet att informera konsumenten. En av dessa producenter är Pia, som säljer kött från lamm, nötkött och gris, och som säger;

Vi har nämligen ett regenerativt fokus i vår produktion vilket vi tycker medför väldigt mycket när det gäller både naturvård och biologiskt mångfald och även för djurens välfärd. De värdena går liksom förlorade om man bara säljer till ett slakteri och det går in i den stora massan. Vi känner liksom också att det är ett sätt att utbilda konsumenten att man faktiskt kan välja andra alternativ när det gäller djuruppfödning och sådana saker.

Även producenten Amanda, som främst säljer yoghurt-produkter, anser att hon märker ett intresse från konsumenter att lära sig mer om produkter och var de kommer ifrån. Många konsumenter känner sig lurade i de stora butikerna exempelvis när det står att en produkt är svensk men det visar sig att den endast förpackats i Sverige och därav förstår Amanda behovet av sådant som Reko-ringen. Detta är även en viktig aspekt i de riktlinjer som samtliga Reko-ringar följer då konsumenten ska ha en möjlighet att kunna ställa frågor till producenten om produktionen som ligger bakom produkten de köper (Hushållningssällskapet u.å.).

Reko-ringens fördelar i själva försäljningen ansågs vara att man kan ta ett bra pris för sina produkter, en möjlighet att sälja mindre mängder jämfört med exempelvis till grossist eller kunna sälja ett överskott såsom producenten Fredrik som med sitt jaktlag kan sälja överskottet av det viltkött de jagat. Marianne anser att Reko-ringen är ett bra sätt att nå ut till de konsumenter som endast vill ha en mindre mängd och fortfarande kunna leverera det så nära konsumentens hem som möjligt. Genom att samla många små beställningar på en och samma plats blir det mer lönsamt för både konsumenten och producenten vilket ökar effektivitet. En annan fördel enligt Elisabeth är att Reko-ringen som försäljningskanal är smidig och självstyrande då man enkelt

kan anpassa sitt utbud i annonserna efter tillgång eller välja att sälja en grönsakskasse för att inkludera produkter konsumenten kanske inte annars köpt för sig.

Ytterligare fördelar som togs upp individuellt var att man genom Reko-ringen skippar mellanledet i handelskedjan, får kontroll över produktens kvalitet från jord till bord och mindre svinn. Producenten Elisabeth, som säljer sparris och andra grönsaker, anser att hon genom försäljning i Reko-ringen kan försäkra produkternas kvalitet, korta ner handelskedjan och minskar svinn då hon endast plockar det hon sålt.

Reko-ringens nackdelar

Utifrån intervjumaterialet är den tydligaste nackdel producenterna upplever att det är tidskrävande att vara aktiv i en Reko-ring. Detta upplever fyra av producenterna för egen del men samtliga producenter ser det som ett problem bland Reko-ringar generellt. Enligt flera producenter tar restiden mycket tid även om producenten Marianne ser en flexibilitet i regionen Skåne då det är tätt mellan orterna och många hinner flera ringar på en kväll. För de producenter som åker till flera ringar i veckan, särskilt de som åker längre sträckor, kan det dock ta upp flera kvällar i veckan. Producenten Pia anser att det är svårt att räkna in timmarna i arbetet. Den andra tidskrävande aspekten anses vara det administrativa arbetet såsom att lägga upp annonser på Facebook, manuellt se över lagret och uppdatera i annonsen om något tagit slut. Det tar även mycket tid för flera av producenterna att packa beställningarna, särskilt för exempelvis Fredrik som säljer unika bitar viltkött med unik vikt jämfört med de som säljer färdiga kassar.

Utöver det administrativa arbete som krävs i Facebook som försäljningsplattform ser Marianne och Elisabeth plattformen som svåröverskådlig, svårt för vissa äldre, i konstant förändring och att kommunikationen kan leda till missförstånd eller till konflikter i trådar. Andra producenter, såsom Fredrik anser dock att Facebook fungerar smidigt för dem själva att använda. Det förefaller finnas spridda åsikter om plattformen bland både producenter och konsumenter.

Trots att producenterna ser fördelar i att utlämningen sker under en halvtimme då det effektiviserar och gör det möjligt att hinna flera ringar på en kväll anser Amanda, Marianne, Rolf och Elisabeth att det korta mötet kan bli intensivt. Producenterna anser att en halvtimme en

vardagskväll varannan vecka, vilket är det vanligaste vid utlämning bland ringarna, kan vara svårt för konsumenter att hinna med i vardagspusslet. Elisabeth anser att ett brett sortiment kan göra det svårt att hålla ordning bland beställningar, många producenter sammanställer beställningarna i ett excelark vilket även det är tidskrävande. Elisabeth anser även att trots att det är positivt att kunna möta kunden direkt är den uppmålade bilden av kundmötet i Reko-ringen vilseledande. Alla beställningar ska lämnas på en halvtimme och faktorer såsom en lång kö, stress eller dåligt väder gör att många kundmöten inte blir mer än en hälsningsfras lång.

Reko-ringens struktur

Utöver Reko-ringens fördelar och nackdelar i mötet med kunden, tidsaspekten och själva försäljningen kom samtal om rörelsens struktur upp i flera av intervjuerna redan från start. Av denna anledning fortsatte jag att ställa frågor om struktur kring organisering i de följande intervjuerna. Det fanns en tydlig skillnad i synen på Reko-ringens struktur mellan de producenter som såg på Reko-ringen som en hobbyverksamhet och de som såg på ringarna som viktiga försäljningskanaler för sin verksamhet. Rolf och Fredrik som mer såg Reko-ringen som en hobbyverksamhet såg nästan bara fördelar med den som försäljningskanal för egen del men kunde dock se att det fanns konflikter kring rörelsens struktur bland andra producenter. Rolf ansåg att den ringen han var aktiv i trots Reko-ringens lösa struktur fungerade bra då den hade stabila producenter.

De andra fyra producenterna som intervjuades såg det som fungerade med Reko-ringens struktur men även svårigheterna. Amanda och Marianne menade att det kan skilja sig mycket bland ringarna då det utöver de lösa riktlinjerna är administratörerna som bestämmer regler och sätter gränser. De menade att detta kan leda till svårigheter i att finna enighet och möjligtvis göra det svårt för utvecklingen av Reko-ringen som rörelse i stort. Amanda, och även Pia och Elisabeth som är eller varit administratörer såg att konflikter kunde vara ett problem. Konflikter kunde dyka upp när producenter sinsemellan eller producenter och administratörer hade spridda åsikter om hur olika gränser ska sättas i ringarna. En nylig konflikt har varit om vem som ska få representera produkterna vid utlämning.

Pia, som är aktiv administratör och Elisabeth som tidigare varit administratör var båda överens om att det krävs mycket arbete för administratörer. Detta kunde vara till följd av oengagerade producenter så att administratören fick göra mycket arbete själv, att det är svårt att göra förändringar och den största svårigheten; alla ställningstagande man behöver förhålla sig till. Eftersom Reko-ringarnas enda gemensamma riktlinjer är få och relativt lösa ger detta å ena sidan frihet och flexibilitet å andra sidan behovet och svårigheten i att sätta gränser. Detta blir jobbet för en administratör att göra. Elisabeth upplevde det mycket jobbigt att vara administratör till följd av detta och gick in i detalj på flera av de ställningstaganden administratörer kan ställas inför. Elisabeth beskriver upplevelsen;

Ja och när vi skulle styra upp det här med vem som skulle överlämna produkten - nej det var så jobbigt. Det är inte lätt när ringen har pågått ett tag att göra förändringar om man tycker att - det lättaste är att det bara fortsätter.

Ett ställningstagande Elisabeth ställdes inför var frågor kring “vad är ett hantverk och vad är inte ett hantverk”. I hennes fall ansågs exempelvis inte att blanda importerat te som ett hantverk till skillnad från att rosta kaffe och att tillverkning av ost eller korv sågs som hantverk trots att mjölken eller köttet kom utifrån. I vissa ringar säljs även blommor men i Elisabeths fall uteslöts de produkter då de inte är livsmedel. Andra ställningstaganden har handlat om hur många och vilka producenter som ska vara med i ringen, regler om djurvård, om vad som får kallas ekologiskt eller inte, huruvida import ska tillåtas och i så fall i vilken grad och vilka betalningssätt som tillåts. I dessa diskussioner menade Elisabeth att det absolut uppstår konflikter.

Elisabeth såg även konflikter i andra ringar där administratörer var för dominanta eller ringar där det ställs hårdare krav på producenten såsom att det endast får vara ekologiskt, inte vara mer än två mil mellan producent och ringen eller att deklarerat om man kör med elbil, diesel eller bensin. Detta ansåg Elisabeth kunna leda till konflikter men även mycket mer arbete för administratören och det kunde enligt henne på så vis bildas en liten “elit”. Det var dock inte enbart de producenter med egen erfarenhet som administratör som kunde se problemen utan även Amanda såg att spår av elitism bland administratörer kunde leda till konflikter i Reko-ringens framtid;

Ja konflikter det kan jag lätt tro. Det kan lätt bli så. Det är ju jättekul att de är engagerade och så men de blir ju samtidigt övertygande om sin egen förträfflighet, förstår du vad jag menar?

5.2. Pandemins påverkan på Reko-ringen och Reko-ringens framtid

Pandemin

Reko-ringen har varit ett aktivt alternativt matnätverk i Sverige sedan innan pandemin men fick under våren 2020 möta en värld i kris till följd av covid-19 pandemin. I intervjuerna ställdes frågor om hur pandemin påverkat producenternas försäljningskanaler, effekterna på Reko-ringen och kundernas intresse. Därefter ställdes även frågor om hur producenterna, utifrån hur de upplevt Reko-ringen innan, under och “efter” pandemin, ser på Reko-ringens möjligheter i framtiden som ett alternativt matnätverk och eventuella konflikter.

Det fanns en övertygande konsensus mellan samtliga producenter om att Reko-ringen ökat betydligt i popularitet, omsättning och antal ringar, producenter och konsumenter under pandemin. Anledningarna till att Reko-ringen blev så populärt under pandemin menade producenterna handla om ändrade vanor, pågående samhällsdebatter, en ny spännande upplevelse under en tid av restriktioner, att många kunder är äldre och att utlämningen sker utomhus på en stor yta. Marianne upplevde att uppgången började redan i mars/april 2020 och det gällde även hennes gårdsbutik. Till slut blev det så mycket beställningar att Marianne stod och packade beställningar på natten för att hinna med att sköta djuren på dagtid och anställde så småningom en medhjälpare. Marianne uppskattar ökningen i försäljning till en fördubbling under pandemin. Fredrik anser att anledningen till att Reko-ringen ökat under pandemin kan handla om konsumentdemografen;

Jag tror att många på reko är lite äldre som handlar, alltså det är äldre som är rätt så måna om vad de äter, och de höll sig nog ifrån stora affärer. Då är ju reko ett perfekt upplägg eftersom man är utomhus och på en stor yta.

Även Elisabeth anser att faktumet att utlämningen sker utomhus kan ha varit en bidragande faktor till att konsumenterna känt en större trygghet i att handla genom Reko-ringen.

De producenter vars främsta försäljningskanal utöver Reko-ringen var någon form av hemförsäljning, gårdsbutik eller hemleverans upplevde generellt sett inte en nedgång utan snarare uppgång även i dessa kanaler. Amanda, som säljer yoghurtprodukter till grossist, upplevde dock ett totalstopp av försäljning till hotell och caféer. För hennes verksamhet blev Reko-ringen därmed räddningen när försäljningen ökade.

Fem av sex producenter upplevde dock att den höga nivån inte hållit i sig och även de som upplevde egen stabil nivå, vilket främst var hobbyproducenterna, såg att försäljningen gick ner bland andra producenter. Enligt Marianne höll den höga nivån i tolv månader. Efter det, runt påsk 2021, anser hon att det hände någonting och att nedgången hållit i sig sedan dess. Marianne upplevde att människor började handla och bete sig mer "normalt" igen och att när många arbetade hemma hade de större möjlighet att hinna till Reko-ringen men att det blev svårare att få in i vardagspusslet när de återgick till sin arbetsplats. Pia upplevde inte heller att den höga nivån hölls under våren 2021 utan såg istället en mycket lägre aktivitet i de ringar hon är aktiv i vilket ledde till att en av ringarna avvecklades. Under pandemins peak såg Pia ett uppsving av nya kunder men att de inte blev fasta kunder utan testade en gång och sedan inte kom tillbaka igen. Rolf, som ser på Reko-ringen som en hobbyverksamhet, påverkades inte av den annars sjunkande trenden. Rolf säger;

Ser man på helheten så har det varit ganska intensivt när Reko-ringen började i *platsnamn* och så var det en period efter sommaren och så har det dippat lite i perioder däremellan.

Rolf upplever idag att den ring han är aktiv i håller en stabil nivå med ett relativt bra tryck. Den sjunkande trenden bland ringarna sedan våren 2021 efter växande framgången under pandemins peak förefaller därmed inte ha rubbat alla ringars stabilitet. Även Fredrik upplevde stabilitet och fortsatt ökning för egen del men såg att försäljningen gått ner för andra producenter särskilt bland nya producenter som valt att åka längre sträckor men som fick dra sig tillbaka då efterfrågan minskat.

Reko-ringens framtid

Producenterna har spridda tankar kring Reko-ringens framtid. Några är osäkra på dess framtid medan andra ser det som väl fungerande och stabilt. Producenterna som verkar vara osäkra är främst de som förhåller sig till Reko-ringens som en viktig försäljningskanal för sin verksamhet eller som varit aktiva som administratörer. En av dessa producenter är Pia, som säljer kött från lamm, nöt och gris;

Ja alltså det är väl lite hur längre det kommer vara en attraktiv försäljningsplattform. Det är väl jag lite fundersam kring. Kanske blir att vi får börja sälja djur till slakteriet men det är ju också för att vi gått upp mycket i djurantal.

När producenterna talar om sin syn på Reko-ringens framtid som ett alternativt matnätverk talar de om samarbeten såsom samåkning, behovet av en ny plattform, marknadsföring, flytt av utlämningsställe och att hålla öppet hus.

Frågan om samåkning har varit en aktiv diskussion bland producenter och administratörer vilket producenterna Amanda och Pia tydliggör. Amanda anser att det blir för mycket jobb och är för tidskrävande för producenter att åka runt till flera utlämningsställen i veckan och tror därför på samarbeten. Amanda tror på att man i framtiden skulle kunna samla utlämningsställen och samåka istället för att exempelvis tjugo bilar ska in på samma ställe. Tidigare har det dock funnits tydliga krav på att samåkning inte tillåts då varje producent själv ska finnas på plats och representera sin produkt, men detta anser Amanda inte är hållbart på lång sikt både för att producenterna ska hinna men även för miljöaspekten. Pia ser ett skifte från det hårda kravet att varje producent ska lämna ut sin vara till att tillåta samkörning exempelvis om producenter inte har tid eller har för få beställningar för att det ska vara lönt. Pia tror att skiftet beror på att administratörer märkt ett minskat intresse och genom att ge nya lösningar försöker få producenter att stanna kvar i ringarna.

Marianne anser att för att Reko-ringens ska ha en bättre förutsättning för framtiden behövs en ny försäljningsplattform istället för Facebook. Hon är dock medveten om att det finns mycket spridda åsikter om det, något som kan ställa Reko-ringens inför ett vägskäl inom en snar framtid.

Marianne berättar om en annan plattform vid namn Local Foodnodes och anser att hon själv har lätt för sådant som hur man lägger in produkter, bilder och text men att många andra producenter är motstridiga och tycker att det är komplicerat. Marianne ser dock att Reko-ringen i samarbete med Facebook har en begränsad livstid då det är under konstant förändring, annonserna inte längre kommer upp i konsumenternas flöde och att det blir rörigt. Att hitta en väl fungerande försäljningsplattform förefaller därmed vara en utmaning. Rolf anser att han också upplevt att det finns många som inte är bekväma med Facebook och att det i framtiden skulle behövas hitta ett annat sätt att ordna beställningar framförallt för äldre konsumenter.

En annan aspekt som producenterna Marianne och Pia anser kan vara avgörande för Reko-ringens framtid är frågan om marknadsföring. Marianne anser att om Reko-ringen ska kunna växa finns det ett behov av marknadsföring då många fortfarande inte känner till det. För marknadsföring krävs det pengar och då ska producenterna som levererar till en specifik ring gå samman och gemensamt sätta upp en marknadsföring men Marianne anser att inte alla är intresserade av det och att det inte går att organisera om bara några producenter ska "betala för alla". Det ideella arbetet ger ibland intrycket att det är svårt att få med samtliga producenter för samarbeten. Pia, som är administratör, anser också att engagemanget bland producenterna är för lågt. Hon tror att det är en fara att folk inte hjälps åt att marknadsföra Reko-ringen och att om Reko-ringen ska ha en framtid behöver man anstränga sig mer som producent för att lyfta de ringar man är med i.

Utöver dessa aspekter ger producent och före detta administratör Elisabeth exempel på två eventuella lösningar för Reko-ringens framtid. Den första lösningen anser Elisabeth är att flytta ringar närmare konsumenten. Idén kom till när aktivitet minskade i en av hennes ringar som befinner sig vid en Ica kvantum där konsumenterna behöver ta bilen och där många även försöker koordinera det med allmän handling i matbutiken. Istället anser Elisabeth att nästa steg är att flytta ringen närmare konsumenternas bostadsområden för att de istället ska kunna promenera eller cykla till ringen. Den andra lösningen för att väcka ett intresse bland konsumenter när aktiviteten generellt sett börjar gå ner efter pandemin peak är att producenterna i en ring skulle hålla öppet hus för att konsumenterna skulle kunna besöka och komma ännu närmare produktionen.

6. Diskussion

Det empiriska materialet i studien visar utifrån producenternas upplevelser Reko-ringens svagheter och styrkor som alternativt matnätverk och dess nivå av resiliens i hanteringen av krisen covid-19-pandemin. Producenterna upplever Reko-ringens positivt i fråga om kundkontakten, den sociala aspekten och anser att Reko-ringens har stora fördelar som försäljningskanal då de kan ta ett bra pris, kan sälja i mindre unika beställningar, sälja överskott och är allmänt smidig. Samtidigt ser de Reko-ringens flera nackdelar då det är ett tidskrävande arbete och några producenter upplever utlämningen som ett kort intensivt möte och problem med Facebook som plattform. Medan några producenter upplever Reko-ringens struktur som väl fungerande anser andra att den lösa strukturen där administratörer själva sätter gränser kan leda till konflikter och en viss elitism. Samtliga producenter upplevde en tydlig ökning i försäljning och intresse för Reko-ringens bland konsumenterna och producenter till följd av covid-19-pandemin och pekar på att det kan bero på nätverkets flexibilitet samt att utlämningen sker på en stor öppen plats utomhus vilket var fördelaktigt för de som ville undvika den trånga dagligvaruhandeln. Trots denna ökning upplevde majoriteten av producenterna att nivån sjönk efter en tid och framtiden för Reko-ringens förefaller vara osäker inom vissa ringar.

Resultatet visar tydliga likheter med den tidigare forskningen om Reko-ringens och alternativa matnätverk. New Economics, modellen för att omlokalisera livsmedelsförsörjningskedjan för att försöka uppnå hållbar konsumtion, betonade bland annat vikten av feedback-mekanismer, kontakt mellan producent och konsument och att utbilda konsument om var produkterna kommer ifrån (Seyfang 2006; Norberg-Hodge et al., 2002). Dessa tre aspekter återfinns i det empiriska materialet. Amanda upplevde att Reko-ringens var en bra försäljningskanal för att kunna få feedback på sina produkter och ett sätt att testa nya produkter då man träffar kunden direkt och lätt kan föra samtal. Kontakten mellan konsument och producent i Reko-ringens upplevs som positiv bland några producenter som ser fördelar i att skippa mellanledet och uppskattar den sociala kontakten med kunden i samband med utlämningen. Andra producenter upplever kontakten som begränsad till följd av mötets korta tidsförlopp. Både Amanda, Pia och Fredrik upplever att Reko-ringens gör det möjligt att utbilda konsumenten om sina produkter och ger ett

tillfälle för konsumenten att ställa frågor om tillagning av produkterna, produkternas ursprung och djuruppfödning.

Frågan om problemet kring icke-reflexivitet som både diskuterats i förhållande till AFN generellt (Goodman, DuPuis och Goodman 2011; Holloway et al. 2006) och i kontext till Reko-ringen i Finland (Ehrnström-Fuentes och Leipämaa-Leskinen 2019) förefaller gälla även i denna studie. Att sätta gränser i Reko-ringen förefaller att vara svårt i och med dess lösa struktur då administratörerna är de som bestämmer regler samt sätter gränser vid ställningstaganden såsom vad som anses vara lokalt och vad som anses vara ett hantverk. Administratörerna positionerar sig olika vid ställningstaganden som dessa och det kan dyka upp konflikter bland administratörer och producenter sinsemellan. Det blir därmed ett hinder för nätverkets stabilitet och utveckling. Två av producenterna upplevde även att administratörernas roll ibland kunde leda till elitism vilket motarbetar den reflexivitet som är önskvärd för en välfungerande AFN.

Den höga nivå av arbetsintensitet som är ett av de vanligaste teman om problematik som kan uppstå i AFN enligt tidigare forskning (Bruce och Som Castellano 2016) är även den nackdel producenterna i Reko-ringen är mest överens om. Det som gör det tidskrävande att vara aktiv i Reko-ringen enligt producenterna är frågan om restid, administrativt arbete och packning av unika beställningar. Social och ekonomisk hållbarhet kan därmed vara svårt att upprätthålla för producenterna då det tidskrävande arbetet till stor del är oavlönat. Flera av producenterna har även inkomst från andra försäljningskanaler, ytterligare verksamhet, arbete eller någon annan i familjen som bidrar med inkomst. För de producenter som livnär sig på försäljningen av sina produkter är de beroende av ett flexibelt schema för att köra till utlämningsstället vilket i viss mån kan begränsa aktiviteten inom nätverket. En av producenterna visar även att hon hellre arbetar själv för att det är svårt och tar tid att lära ut arbetskraft att utföra arbetet för att hålla god kvalitet.

För att se på Reko-ringens resiliens som alternativt matnätverk och socialt system i samband med en kris till följd av covid-19-pandemin analyseras det empiriska materialet utifrån social resiliens-teori och Marshall & Marshalls (2007, 6-7) modell. För att repetera har jag omformulerat de fyra resiliensattributen till denna studie. De ursprungliga finns under teori(3.2.).

1. Producenternas uppfattning om sin egen/Reko-ringens sårbarhet vid förändring(pandemin)
2. Producenternas uppfattning om sin egen/Reko-ringens förmåga att planera, lära sig och omorganisera sig vid förändring(pandemin)
3. Producenternas uppfattning om sin egen/Reko-ringens förmåga att hantera förändring(pandemin)
4. Nivån av producenternas intresse eller upplevelse av intresse i Reko-ringens att anpassa sig efter förändringar

Producenternas uppfattning om sin egen och Reko-ringens sårbarhet i samband med förändring såsom pandemin skiljde sig beroende på producenterna. Rolf och Fredrik som ansåg Reko-ringens som en hobbyverksamhet var mindre oroliga för effekterna av förändring i nätverket. De hade generellt en mer lugn och optimistisk uppfattning om Reko-ringens resiliens. De producenter som var mer beroende av Reko-ringens som försäljningskanal hade lättare att se nätverkets svaga punkter och såg mer oroligt på Reko-ringens framtid i efterdyningarna av pandemin.

Producenternas bedömning av risk när de konfronteras med kriser såsom pandemin framstår som olika beroende på själva ringen. Ringarna skiljer sig brett i storlek och stabilitet och medan Rolf upplevde sin ring som uppbyggd av stabila producenter uppfattades andra ringar som sårbara vid förändring såsom de ringar som lades ner när nivån av intresse föll efter ett år av pandemi.

Producenternas uppfattning om sin egen och Reko-ringens möjlighet att planera, lära sig och omorganisera sig vid förändring såsom pandemin ansågs bero på producenterna engagemang. Producenter såsom Pia och Elisabeth som är eller varit administratörer upplevde svårigheter i att göra förändringar i Reko-ringens. De upplevde att administratören bar det mesta av ansvaret och om producenter inte hjälptes åt var det svårt att omorganisera sig för att stärka nätverkets resiliens. Den flexibilitet som finns till följd av den lösa strukturen i Reko-ringens kan öppna möjligheten att planera, lära sig och omorganisera sig vid förändring men då krävs det att producenter engagerar sig.

Producenternas uppfattning om sin egen och Reko-ringens möjlighet att hantera förändring såsom pandemin var generellt positiv. Producenterna upplevde att Reko-ringens hanterade mötet med pandemin på ett fungerande sätt där Reko-ringens, åtminstone under det första året, till och

med stärktes av krisen. Pandemin ansågs inte ha rubbat Reko-ringen negativt i jämförelse med krisen i andra delar av livsmedelssystemet såsom hotell-och restaurangbranschen vilket påverkade vissa producenters försäljning till grossist. När krisen slog hårt på andra försäljningskanaler blev Reko-ringen istället räddningen under krisen. Till följd av nätverkets flexibilitet kunde producenter lätt anpassa sig till Reko-ringens stigande lönsamhet under pandemin genom att åka till fler ringar.

Den nivå av intresse som producenterna upplevde i Reko-ringen att anpassa sig efter förändringar förefaller vara varierande. Flexibiliteten i Reko-ringens struktur där administratörer och producenter tillsammans kan forma ringens regler ger en unik möjlighet för omstrukturering men som enligt producenterna inte alltid utnyttjas till fullo. Några av producenterna såg ett lågt visat intresse bland producenterna och menade att ansvaret tenderar att falla på administratören då få producenter tar initiativ. Trots att det fanns åsikter bland producenterna om hur Reko-ringen kunde anpassa sig för att stärka sin resiliens vid kriser upplevdes det svårt att åstadkomma förändring när åsikterna var spridda. Detta gällde bland producenternas åsikter om Facebook som försäljningsplattform och frågan om samåkning vid utlevering. Idéer fanns dock, såsom i Elisabeths ring där man funderat på att hålla öppet hus för konsumenterna och att flytta utlämningsplatsen närmare konsumenterna.

Av denna analys att döma kan det vara svårt att nå en tydlig slutsats om Reko-ringens resiliens som alternativt matnätverk då de olika ringarna är så pass olika och producenterna själva har så olika förhållande till Reko-ringens som försäljningskanal. Tecken på resiliens i systemet kan vara nätverkets lösa struktur som ger en flexibilitet för producenter samt fördelar som försäljningskanal såsom att producenter kan sälja mindre mängder på en samlad plats och konsumenterna inte behöver åka runt till diverse gårdsbutiker för att köpa närodlad hållbar mat. Under pandemin visade Reko-ringen resiliens då utlämningsplatsen hålls på en stor yta utomhus vilket var fördelaktigt under pandemin till skillnad från dagligvaruhandeln med större smittorisk. Reko-ringens flexibilitet kan fungera som dess styrka men om inte denna utnyttjas till att förbättra nätverket på grund av att producenter inte engagerar sig eller konflikter uppstår så fallerar dess potential. Hanteringen av krisen i form av covid-19-pandemin kan vid första anblick anses ha gått bra vet vi dock inte vad efterdyningarna av pandemin verkligen kommer få för effekt på ringarna. Eftersom vi fortfarande befinner oss i pandemin begränsar det producenternas

uppfattning om dess påverkan på Reko-ringen. Det hade möjligen varit lättare att få ett klarare perspektiv efter längre tid.

7. Slutsats

Denna studie om producenter i det alternativa matnätverket Reko-ringen har sökt att besvara frågeställningarna; Hur upplever producenterna Reko-ringen som försäljningskanal? och Hur har pandemin påverkat producenternas förhållande till Reko-ringen och synen på dess framtid? Frågeställningarna har besvarats genom de semi-strukturerade intervjuerna som hölls med sex producenter aktiva i Reko-ringen runt omkring i Skåne. Resultatet från intervjuerna har visat på Reko-ringens flexibilitet och komplexitet till följd av dess lösa struktur där varje ring styrs av administratörer som själva sätter gränserna för vilka produkter som ska tillåtas och vilka krav som ska sättas på producenterna. Resultaten besvarade den första frågeställningen då det empiriska materialet visar på att producenterna upplever Reko-ringen som en positiv försäljningskanal när det gäller mötet med kunden, flexibilitet och smidighet och kunna ta ett bra pris för sin produkt. Det visar även det producenterna upplever som mer negativt med Reko-ringen som försäljningskanal nämligen hur tidskrävande det är, hur mycket administrativt arbete som läggs ner, det korta intensiva mötet och några som upplevde Facebook som en otillräcklig försäljningsplattform. Producenternas syn på Reko-ringens struktur var varierad då somliga menade att deras ringar fungerade väl medan andra såg problematik i nätverkets lösa struktur där mycket ansvar läggs på administratören och konflikter lätt kan uppstå. Resultatet besvarade den andra frågeställningen då samtliga producenterna sett en tydlig ökning i Reko-ringens försäljning och popularitet under första året av pandemin. Intresset för Reko-ringen under pandemin ansåg producenterna handla om att utlämningsstället hålls på stora öppna platser utomhus vilket var fördelaktigt för att undvika smittspridning. Uppgången ansågs även kan ha berott på de samhällsdebatter om konsumtion och livsmedel som kom upp under pandemin och att konsumenten ändrade sina vanor. Flera av producenterna upplevde dock att den nya nivån inte hölls till följd av otillräcklig uthållighet, lättare alternativ och konsumenter som gick tillbaka när dagligvaruhandeln började kännas tryggare igen. Det visade på att många av de nya kunderna var engångskunder som lockades efter en ny spännande upplevelse under pandemin men som inte blev regelbundna kunder.

Genom att analysera det empiriska materialet med ett teoretiskt ramverk sökte studien även att bedöma Reko-ringens sociala resiliens som nätverk i möte av kriser såsom covid-19-pandemin

utifrån Marshall och Marshalls (2007, 6-7) analysmodell. Att studera mina specifika frågor om producenternas upplevelse av Reko-ringen som försäljningskanal och producenternas upplevelse av pandemins påverkan på Reko-ringen utifrån detta teoretiska ramverk har varit intressant för att se vad producenterna upplever vara nätverks styrkor, svagheter och nivå av resiliens. Till följd av det begränsade empiriska materialet och den stora variationen bland de olika Reko-ringarna och dess producenter är det dock svårt att ge en klar bild över nätverkets nivå av resiliens. Det övergripande temat förefaller dock vara att Reko-ringens styrka är dess flexibilitet tack vare sin lösa struktur vilket stärker nätverkets resiliens då det har möjlighet att lätt anpassa sig vid störningar eller förändring i systemet. För att nätverkets resiliens ska vara hög krävs dock att Reko-ringens styrkor utnyttjas till sitt fulla potential vilket producenterna visar på inte alltid görs när producenter inte engagerar sig eller konflikter motarbetar omorganisering av nätverket.

Genom att se på tidigare forskning inom området alternativa matnätverk och Reko-ringen sökte studien att fylla den lucka som existerar då det för tillfället finns otillräcklig forskning om Reko-ringen i Sverige och dess sociala resiliens. Mina frågeställningar och fallstudie har sökt att bidra till denna lucka genom att se på Reko-ringen ur ett producentperspektiv under pandemin och se vilka lärdomar som kan dras av hur nätverket hanterar och påverkas av en kris. Att se på nätverket under en tid där andra delar av livsmedelssystemet drabbats negativt anser jag ha varit relevant och givande för att se vad som utmärker Reko-ringens resiliens. Mitt resultat kan tänkas bidra till debatten om alternativa matnätverk genom att ge ett ytterligare perspektiv på vilka egenskaper som stärker ett AFN och vilka som behöver byggas vidare på i sökandet om ett förbättrat och mer meningsfullt livsmedelssystem.

Resultatet i studien har väckt tankar som kan vara relevanta att bygga vidare på. Det vore intressant att se vidare på själva strukturen av Reko-ringen som alternativt matnätverk i jämförelse med andra AFN då detta var något producenterna hade många tankar om. Man skulle även kunna jämföra flera AFN för att jämföra deras styrkor och svagheter och se vidare på frågan om social resiliens. Majoriteten av forskning kring AFN utgörs av fallstudier och det vore därmed givande att ge större perspektiv på frågorna som ställs. Det skulle även vara intressant att se på andra delar av Sverige med andra förutsättningar än Skåne-regionen som har goda förutsättningar för att ett AFN som Reko-ringen ska kunna blomstra.

Det förefaller viktigt att utveckla nätverk inom livsmedelssystemet som söker att höja systemets resiliens. Detta har tydliggjorts av kriser såsom covid-19-pandemin men är även påtagligt i människans exploatering av ekosystem för resurser och av pågående och stundande klimatförändringar. Denna studie har visat på Reko-ringens styrka i sin lösa struktur och därmed stora flexibilitet men även att flexibiliteten kan vara till en nackdel om det inte används för att utveckla och förbättra nätverkets struktur. I sökande av ett fungerande och resilient livsmedelssystem bidrar Reko-ringen med exempel på vilka kvalitéer och funktioner som fungerar och är värt att inspireras av men även sökandets stora komplexitet i att balansera flexibilitet och resiliens.

Källförteckning

Adger Neil, W. & Hobdod, Jennifer. 2017. "Ecological and social resilience" i Atkinson, Giles et al.(red), *Handbook of Sustainable Development*, 2nd ed. Edgwar Elgar Publishing Ltd.

Bazeley, Pat. 2009. Analysing Qualitative Data: More Than 'Identifying Themes'. *The Malaysian Journal of Qualitative Research* 2(2).

Bruce, B. Analena & Som Castellano, L. Rebecca. 2016. Labor and alternative food networks: challenges for farmers and consumers. *Renewable Agriculture and Food Systems*, 32(5).

Bryman, Alan. 2016. *Social Research Methods*. Fifth edition Oxford: Oxford University Press.

Ehrnström-Fuentes, Maria & Leipämaa-Leskinen, Hanna. 2019. Boundary Negotiations in a Self-Organized Grassroots-Led Food Network: The Case of REKO in Finland. *Sustainability*, 11(15).

Folkhälsomyndigheten. 2020. *Spridningen av covid-19 är en pandemi*.

<https://www.folkhalsomyndigheten.se/nyheter-och-press/nyhetsarkiv/2020/mars/spridningen-av-covid-19-ar-en-pandemi/> [2021-12-09].

Folkhälsomyndigheten(u.å.). *Vad hände under covid-19- pandemin*.

<https://www.arcgis.com/apps/dashboards/664ee17494c74ad4b7eac3994ed69d09> [2021-12-09].

Goodman, David, DuPuis E., Melanie & Goodman, Michael K. 2011. *Alternative food networks: knowledge, place and politics*. Abingdon: Routledge.

Grasseni, Cristina. 2014. Seeds of Trust. Italy's Gruppi di Acquisto Solidale (Solidarity Purchase Groups). *Journal of Political Ecology*, 21(1).

Holloway, Lewis, Cox, Rosie, Venn, Laura, Kneafsey, Moya, Dowler, Elizabeth & Tuomainen, Helena. 2006.

Managing sustainable farmed landscape through 'alternative' food networks: a case study from Italy. *The Geographical Journal*, 172(3).

Hushållningssällskapet (u.å.a). *Reko-ringar i Sverige*. <https://hushallningssallskapet.se/forskning-utveckling/reko/> [2021-11-08].

Hushållningssällskapet (u.å.b). *Riktlinjer för Reko-ringar*.
<https://hushallningssallskapet.se/forskning-utveckling/reko/starta-och-driva-reko-ring/exempel-pa-riktlinjer/>
[2021-11-08].

Hushållningssällskapet (u.å.c). *Det började i Finland. Hushållningssällskapet*.
<https://hushallningssallskapet.se/forskning-utveckling/reko/starta-och-driva-reko-ring/det-borjade-i-finland/>
[2021-11-08].

Keck, Markus & Sakdapolrak, Patrick. 2013. What is social resilience? Lessons learned and ways forward.
Erdkunde, 67(1).

Kungliga Skogs- och Lantbruksakademien KSLA. 2020. *Coronapandemins effekter på svensk livsmedelsförsörjning*.
<https://www.ksla.se/aktivitet/coronapandemins-effekter-pa-svensk-livsmedelsforsorjning/> [2021-12-09].

Maguire, Brigit & Hagan, Patrick. 2007. Disasters and Communities: Understanding Social Resilience. *Australian Journal of Emergency Management*, 22(2).

Marshall A., Nadine & Marshall A., Paul. 2007. Conceptualizing and Operationalizing Social Resilience within Commercial Fisheries in Northern Australia. *Ecology and Society*, 12(1).

May, M. Robert, Levin, A. Simon & Sugihara, George. 2008. Ecology for bankers. *Nature*, 451.

Meyer von Bremen, Ann-Helen. 2019. För bra för att passa Ica. *Hungry and Angry*.
<https://www.hungryandangry.se/2019/11/for-gott-for-att-passa-ica/> [2021-01-06].

Norberg-Hodge, Helena, Merrifield, Tom, & Gorelick, Steven. 2002. *Bringing the Food Economy Home: Local Alternatives to Global Agribusiness*. London: Zed books.

Norrman, Andreas, Hunter, Erik & Berg, Eva. 2020. *Logistikutmaningar, lönsamhet och tillfredsställelse i svenska alternativa korta matkanaler*. Sveriges lantbruksuniversitet, Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds—och växtproduktionsvetenskap. Alnarp. 2020:12.

Seyfang, Gill. 2006. Ecological citizenship and sustainable consumption: Examining local organic food networks. *Journal of Rural Studies*, Elsevier, 22.

Steiner, Dieter. 1993. "Human ecology as transdisciplinary science, and science as a part of human ecology" i Steiner, Dieter & Nauser, Markus (red.), *Human ecology: fragments of anti-fragmentary views of the world*. London & New York: Routledge.

Statistikmyndigheten SCB. 2021. *Stora skillnader inom branschen när restaurangernas försäljning sjönk*. <https://www.scb.se/hitta-statistik/redaktionellt/stora-skillnader-inom-branschen-nar-restaurangernas-forsaljning-foll/> [2021-12-29].

Turner, B.L., Kasperson, E. Roger, Matson, A. Pamela, McCarthy, J. James, Corell, W. Robert, Christensen, Lindsey, Eckley, Noelle, Kasperson, X. Jeanne, Luers, Amy, Martello, L. Marybeth, Polsky, Colin, Pulsipher, Alexander & Schiller, Andrew. 2003. A Framework for Vulnerability Analysis in Sustainability Science. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 100(4); 8074-8079. National Academy of Sciences.

Valentine, Gill. 2005. "Tell me about...: using interviews as a research methodology" i Flowerdew, Robin & Martin, M. David (red.), *Methods in Human Geography: A guide for students doing a research project*. 2nd edition. Harlow, England: Prentice Hall.

8. Appendix

8.1. Bilaga A - Intervjuguide

Inledande frågor

- Kan du berätta om din verksamhet och vilken typ av livsmedel du producerar?
- *Hur länge* har du varit aktiv i Reko-ringen? *Hur* hörde du först om Reko? *Varför* gick du med?

Producentens förhållande till Reko-ringen och övriga försäljningskanaler

- Förutom Reko-ringen, vilka sorters försäljningskanaler har du?
- Vilka försäljningskanaler är *viktigast* för dig?
- Hur upplever du det att använda Reko-ringen som en försäljningskanal? *Fördelar och nackdelar?*
-Upplever ni att relationen till kunden förändras? Om ja - vad märker ni för skillnad bland kunderna?
-Hur tidskrävande är denna försäljningskanal jämfört med andra?
- Hur skiljer sig Reko-ringen från dina andra försäljningskanaler?
- Hur upplever du Reko-ringens struktur?
-Hur upplever du administratören respektive övriga producenters roll i nätverket?

Pandemins påverkan på försäljningskanaler

- Hur påverkades dina försäljningskanaler av pandemin?
-Var det något som förvånade dig?
- Förändrades ditt förhållande till Reko-ringen under pandemin?
- Märkte du någon skillnad på mängden Reko- kunder och deras intresse?
- Har pandemin förändrat din syn på hur ni säljer era produkter?
- Har din syn på Reko-ringen förändrats "efter" pandemin? Om ja, hur?

Avslutande frågor

- Hur ser du på Reko-ringens framtid som ett alternativt nätverk?
-Hur *tror* du, eller *hoppas*, att Reko-ringen kan utvecklas?
-Ser du några konflikter i Reko-ringens framtid?
- Har pandemin väckt nya tankar för dig om produktion, försäljning och konsumtion?
- Är det något vi inte pratat om som du skulle vilja ta upp?

8.2. Bilaga B - Intervjuförfrågan

Mail;

Hej,

Jag heter Maria och ska skriva min c-uppsats inom Humanekologi på Lunds Universitet. Jag vill undersöka Reko-ringar ur ett producentperspektiv och hör därför av mig för att se om ni är intresserade av att delta i en intervju. Intervjun tar ca 30 minuter över telefon och det behövs ingen förberedelse.

Om ni är intresserade finns mer information i den bifogade filen.

Ställ gärna frågor om ni har!

Vänliga hälsningar,
Maria Berglund.

Informationsblad;

Mitt namn är Maria Berglund och jag skriver min c-uppsats i Humanekologi på Lunds Universitet. I min uppsats är jag intresserad av att utforska så kallade alternativa matnätverk genom att se på Reko-ringar i Sverige ur ett producentperspektiv. Jag är intresserad av producenternas förhållande till Reko-ringen och sina olika försäljningskanaler samt hur förhållandet till dem påverkats av Corona-pandemin. Min förhoppning är att utifrån intervjuer med producenter aktiva i Reko-ringen nå givande slutsatser gällande Reko-ringens roll för producenterna och dess resiliens i mötet av förändring och kris i samhället.

Intervjuerna kommer hållas över vanligt samtal eller videosamtal under cirka 30-40 minuter eller längre beroende på informantens intresse och tid. Intervjuerna hålls semi-strukturerade det vill säga att jag utgår efter en intervjuguide men samtidigt håller samtalet öppet för sidospår och nya tankar. Ni som producenterna behöver inte förbereda er på något sätt inför intervjun.

Materialet från intervjun kommer att användas för min c-uppsats men kommer pseudonymiseras och kontaktuppgifter raderas. Intervjun kommer att spelas in och transkriberas men även detta raderas när studien är klar. Informanten kan kontakta mig om det är något de vill ändra i efterhand eller dra tillbaka sitt deltagande helt.