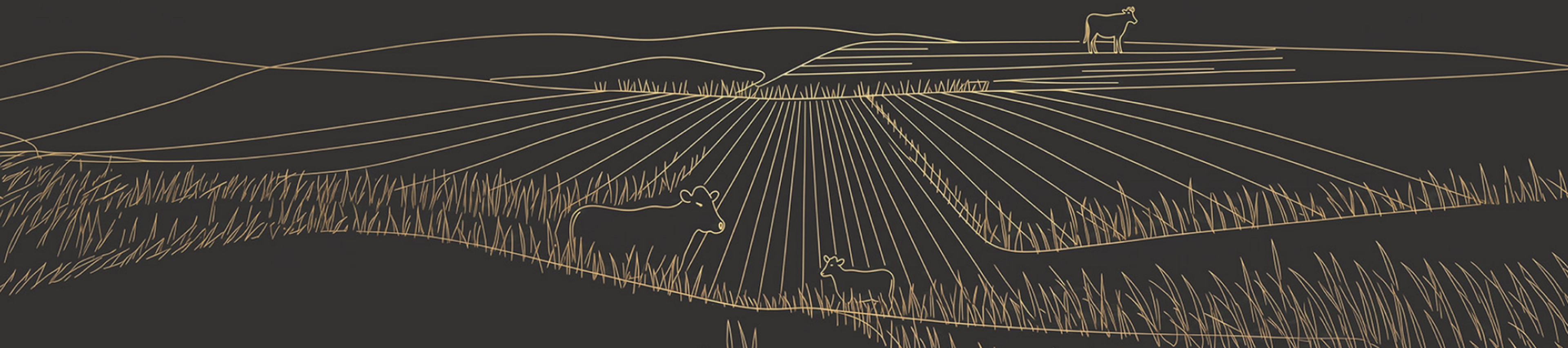


Norrjord

Investerarunderlag · 2026

Teknisk infrastruktur och handelsplats för direktförsäljning
av mat och dryck från svenska primärproducenter.



Problemet

Konsumenten vill. Producenten finns. Kanalen saknas.

Efterfrågan på svenskt och närproducerat ökar för tionde året i rad — ändå försvinner gårdarna. Det är ingen slump: fem aktörer kontrollerar 98 procent av dagligvaruhandeln — på deras villkor överlever ingen småskalig producent.

83 %

av konsumenterna vill köpa mer svenska livsmedel

–48 %

av Sveriges gårdar har lagt ner sedan 1990

10–30 %

av slutkundvärdet når producenten

Marknaden

Marknaden finns redan. Den är värd **miljarder**.

Direktförsäljningen från gård existerar redan — men den är fragmenterad, regionalt isolerad och utan en samlad digital kanal.

340 mdr

omsätter svensk
dagligvaruhandel totalt — varje
procent som flyttar är miljarder

4–6 mdr

omsätter direktförsäljningen
från gård idag — vår närmaste
marknad

700 tkr

medlemmar i REKO-ringar
handlar redan direkt av
producenten

Lösningen

Vi ersätter onödiga mellanled med mjukvara.

Norrjord är affärssystemet och den digitala marknadsplatsen för direktförsäljning av riktig, närproducerad mat — en teknisk plattform som löser båda sidornas problem.

För producenten

Säljer direkt till konsument och behåller marginalen. Plattformen sköter allt krångel — så att producenten kan fokusera på maten.

För konsumenten

Enkelt att handla närproducerat: en varukorg från flera gårdar — en betalning, en upphämtning.



Affärsmodellen

Vi tjänar pengar först när producenten gör det.

Intäkten är en plattformsavgift på genomförd försäljning. Svenska matproducenter är hårt pressade — därför tar vi inget betalt på förhand.

Innan försäljningen

0 kr

Inga startavgifter, inga abonnemang,
ingen bindningstid.

Efter genomförd försäljning

En avgift

En andel av köpet — när pengarna
finns. Inget annat.

Affärssystemet

Storbolagens verktyg – för den lilla producenten.

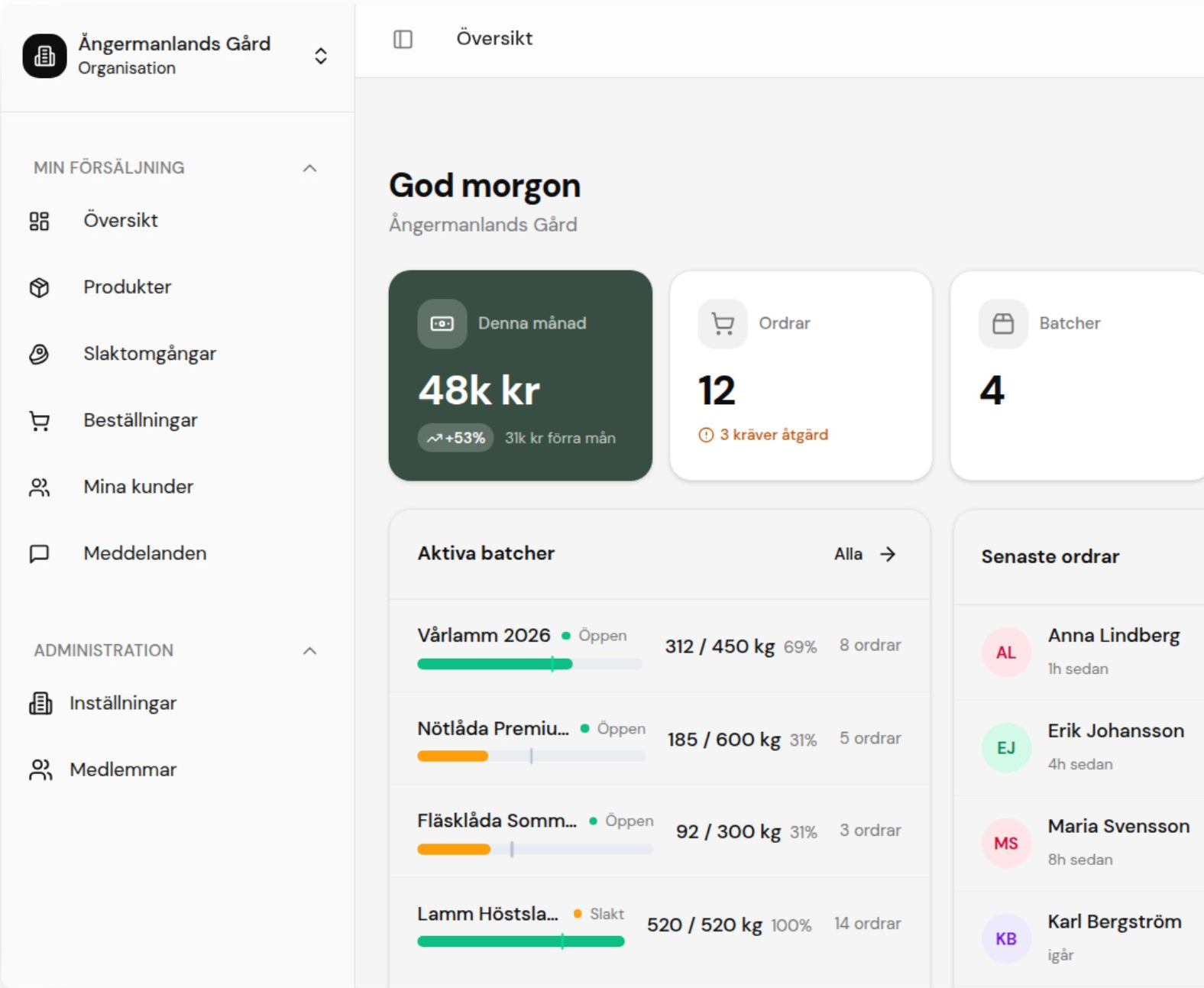
Ett komplett affärssystem som annars skulle kräva anställda och dyra systemköp — färdigt från dag ett.

Egen sida på konsumentmarknadsplatsen

Ordrar, betalningar och kvitton — automatiskt

Förbokning och kapacitetsstyrning inför slakt

Allt kring kunden — även supporten



Konsumentvarumärket

Ett bolag. Två varumärken.

Producenter och konsumenter behöver helt olika tilltal — därför möter konsumenten aldrig Norrjord, utan RiktigMat.

.norrjord

Bolaget · B2B · B2G

Basbolaget som bygger och driver allt.

Onboarding av producenter och torgvärdar

Business-portalen och hela plattformen

B2G — försäljning till offentlig sektor

norrjord.se

RiktigMat

Varumärket · B2C

Marknadsplatsen där maten säljs.

Varje produkt knuten till en namngiven gård

Inspirerar och gör det enkelt att handla

Flera producenter i närområdet — en varukorg

riktigmat.nu

Alternativen finns – men inget skalar effektivt.

REKO-ringarna bevisar efterfrågan — 700 000 medlemmar handlar redan direkt. Mylla digitaliserar den, men med egen infrastruktur och nationell ambition.

	REKO-RINGAR	MYLLA	NORRJORD
Modellen	Ideellt, i Facebook-trådar	Centraliserad e-handel	Digital handel, lokala flöden
Till kunden	Utlämning på en parkering	Hemleverans från terminal i söder	Hämta lokalt eller få levererat
Fysisk infrastruktur	Ingen	Lager, personal, fulfillment	Ingen — bara teknik
Producentens kostnad	Gratis — men all egen tid	Abonnemang och provision	Avgift först vid försäljning
Enkelhet	Allt arbete är manuellt	Onboarding och bindningstid	Registrera och sälj
Skala	Växer inte — fragmenterat	Ny terminal per region	Ny torgvärd per region

A young couple, a woman with long blonde hair and a man wearing a cap and a plaid shirt, are smiling and standing in a grassy field. In the background, there is a large group of pink pigs grazing. The scene is set against a backdrop of lush green trees under a clear blue sky with some light clouds. The overall atmosphere is bright and sunny.

Traktion

Live – och de första grisarna är redan sålda.

Vi gick live i juni med betalande kunder. Vår pilotproducent Hemsögrisen drivs av Astrid och Tage, 18 och 20 år unga, som säljer årets 100 frigående utegrisar i förväg på riktigmat.nu.

Härnäst: onboarda fler köttproducenter och lansera Norrjords första torg i Höga kusten, hösten 2026.

Filosofin

Vi äger ingenting. Vi möjliggör allt.

Inga råvaror. Inget lager. Inga lastbilar.

Maten byter aldrig ägare på vägen till kunden —
kontrollen och värdet stannar på gården.



Teamet

Lokalt byggt – på riktigt.



Henrik Näsmark

Grundare

Tech-visionär och utvecklare som byggt hela plattformen. Drivs av att framtidssäkra och effektivisera svensk matförsörjning.



Johan Stenberg

Medgrundare

Norrländsk superentreprenör. Strategisk tungviktare med gedigen erfarenhet från framgångssagor som Hernö Gin och Agtira.



BuyByte

Teknisk partner

Seniora infrastruktur-specialister som äger servrar, drift och produktionen av plattformen. Baserade i Västernorrland, precis som maten.

Stående inbjudan

Skiftet har börjat. Grinden står öppen.

Matförsörjningen decentraliseras — och det händer nu. Vi växer med kapital, partners och eldsjälar som vill trygga svensk mat, hålla landskapen öppna och behålla våra bönder.

Låt oss prata ➤

eller maila henrik@norrjord.se

Norrjord AB · Härnösand

