

Vervehåndboka

Vervehåndboka er Norges Bondelags oppslagsverk for den som skal "tørre å spørre".





Hvorfor skal vi verve?

Medlemmene og lokallaga er Norges Bondelags fundament, ryggrad og livsåre. Et sterkt og slagkraftig Bondelag fordrer en sterk og robust medlemsmasse. Å sørge for at alle bønder, og alle andre med kjærlighet til norsk mat, får spørsmålet om medlemskap i Bondelaget er en felles og prioritert oppgave for alle tillitsvalgte.

Vervehåndboka er et verktøy og oppslagverk for deg som skal ”Tørre å spørre”.

Egentlig trenger du verken kurs eller håndbok for å verve. Det viktigste er å stille spørsmålet om medlemskap, vise at medlemskap i Norges Bondelag er viktig for deg og å følge opp hvis noen sier de vil bli medlem.

Likevel vil mange være tryggere i en vervesituasjon hvis de kan svare på spørsmål om Bondelaget, kontingenten eller medlemsfordelene. Da kan denne håndboka være til hjelp. Bla i den på forhånd, eller ta den med deg når du skal verve.

Lykke til med vervejobben!

2 Om Norges Bondelag

Våre medlemmer

Norges Bondelag har over 60 000 medlemmer. Halvparten av disse er bønder. Den andre halvparten er familemedlemmer og bondevenner med hjerte for norsk landbruk, norsk mat og for levende bygder. Alle som ”kjenner seg knyttet til bondeyrket” eller føler kjærlighet til norsk mat kan være medlemmer i Bondelaget.

Arbeidsområder

Norges Bondelag er et faglig og sosialt fellesskap for deg som bonde. Vi er en politisk organisasjon som jobber opp mot kommunale, regionale og sentrale politikere. Bondelaget jobber også med kommunikasjon og formidling, med lovverk og jus, med rekruttering til bondeyrket og landbruksutdannelsene, med landbruksfaglige spørsmål, næringsutvikling, matglede, HMS, rabattordninger og mye mye mer.

Aktiviteten i lokallaga

Norges Bondelags lokallag er det viktigste leddet i organisasjonen og der aktiviteten skjer. Lokallagene er svært forskjellige. Noen fokuserer mye på sosiale arrangementer, andre på landbruksfaglige spørsmål, andre igjen jobber først og fremst med politikk, og noen lag setter til og med opp bygderevy. De fleste lokallag gjør litt av alt. Lokallagene er medlemmenes arena for å høres og løfte fram meninger. I tillegg finner mange av våre medlemmer kollegialt fellesskap og sosialt nettverk her.



Den aktive bondens talerør

Som aktiv bonde er Norges Bondelag ditt talerør med kontakt mot Storting, regjering og myndigheter. Det er Norges Bondelag som forhandler for deg i jordbruksoppgjøret og tar et ansvar for helheten i næringa. I dag er omtrent 55% av landets aktive bønder medlemmer i Norges Bondelag, en andel som har holdt seg stabil de siste ti årene.

3 Bli medlem

En og en er vi for små, men sammen veier vi flere tonn. Som enkeltpersoner er det få av oss som når fram og inn til de som har makta, men sammen kan vi flytte fjell. En og en er vi for svake i forhandlinger, men sammen er vi sterke. Landbruket i Norge er en næring som krever politisk vilje, og politisk påvirkning over tid krever organisering.

Helt på jorden?

Lokallaga er arenaen hvor landbruksinteresserte møtes og diskuterer fag. Et nettverk, både faglig og sosialt, muligheter til faglig påfyll, diskusjon og samvær med andre som deler dine interesser finner du i lokallaga.

Antall gir slagkraft

Det å være mange gir styrke og påvirkningskraft. I Norges Bondelag er vi mange, og vi er godt organisert. I alle fylker har vi aktive lag og fylkeskontor, og vi har lokallag fordelt over hele landet. Disse lagene utgjør et organisasjonsapparat mange misunner oss.



Norges Bondelag organiserer og mobiliserer

Norges Bondelag bruker organisasjonsapparatet sitt til å mobilisere til landsomfattende kampanjer og aksjoner. Aksjoner etter brudd i jordbruksoppgjøret og de årlige kampanjene på våren er gode eksempler på dette. Bondelaget tar initiativ og en aktiv rolle på en måte som ikke samvirkene eller husdyrorganisasjonene kan ta.

Norges Bondelag jobber for deg

Norges Bondelag jobber for bondens fellesinteresser. Bondelaget står på ovenfor politikere, byråkrater, media og folket for norsk landbruk. Det har du som bonde nytte av. Jo flere bønder og andre som er medlemmer i Bondelaget, jo større ressurser har vi til å gjøre en god jobb for landbruket.

Du kan påvirke!

Norges Bondelag er en demokratisk organisasjon. De tillitsvalgte velges på årsmøtene i lokallaga, fylkeslaga og på landsplan. Innspill til jordbruksforhandlingene og høringer i andre saker, blir behandlet i alle ledd i organisasjonen. Norges Bondelag legger vekt på god intern kommunikasjon slik at veien til toppen blir kort. Møter du opp og sier din mening, blir du hørt.

Vi har forhandlet fram gode rabattordninger

Som medlem får du gode rabattordninger hos Gjensidige, Tun Media og Landkreditt bank og forsikring. Gjennom Agrol-avtalen kan du også benytte deg av en rekke fordeler ved kjøp av drivstoff, telefoni, strøm, byggevarer, biler, reiser m.m. Bondelaget gir deg abonnement på Bondebladet, gratis standardavtaler, årlig almanakk og rabatterte kurstilbud.



Norges Bondelag viser fram og representerer landbruket

Å vise frem, kommunisere og informere om landbruket i Norge blir viktigere og viktigere. Norge blir stadig mer urbant, og færre og færre har forståelse for kompleksiteten i det å drive landbruk. Vi må derfor være en utadvendt og kommunikativ næring ovenfor politikere. Den jobben tar Norges Bondelag.



Like viktig er vanlige folk. Det arrangeres årlig Åpen Gård over hele landet, og mange skolebarn blir kjent med landbruket gjennom Den grønne skolen. Bondelaget er svært aktive og tilgjengelige på sosiale medier.

Vi har innflytelse når vi står samlet
Norges Bondelag er forhandlingspart i jordbruksoppgjøret og vi er høringsinstans i mange landbrukssaker gjennom hele året.

Jordbruksavtalen er en forhandlingsløsning, og vi vil aldri få til alt vi ønsker oss, men vi får til mye og har en hånd på rattet.



4 Hvem kan være medlem?

I utgangspunktet kan absolutt alle være medlemmer i Bondelaget, og alle er like velkomne til å være medlemmer hos oss. Vi har likevel noen fokusgrupper for verving:

Bønder

Alle bønder skal spørres om de vil være medlemmer i Bondelaget.

Unge bønder

Det er enklere å verve ferske bønder, enn bønder som "har klart seg godt uten Bondelaget i årevis". Følg derfor med på gårdsoverdragelser og ta kontakt!

Bondevenner

Folk i bygda du vet har hjerte for landbruket.

Småfebønder

Vi har for lav organisasjonsgrad blant småfebønder og ønsker oss derfor ekstra gjerne flere sau- og geitebønder med på laget.



Grunneiere

Norges Bondelag jobber med grunneierrettigheter og privat eiendomsrett. Grunneiere har derfor stor nytte av Bondelagets politiske arbeid.

Husstandsmedlemmer

Menn og koner, samboere eller partnere. Myten om ungkarsbonden er sterkt overdrevet, som regel bor det flere på gården. Den andre bør spørres om husstandsmedlemskap og inviteres med.

Naturbrukselever og ungdom

Hvis unge i bygda viser interesse for landbruk er det hyggelig å invitere dem med i Bondelaget! Mange unge bryr seg om landbruket, og syns det er fint å å vise det med medlemskap.

Alle ansatte i organisasjonene, samvirkene, landbruketstjenesten, veterinæren osv.

Mange arbeidsplasser er direkte avhengige av landbruket. Dyretransportøren, melkesjåføren, veterinæren, landbruksvikaren, naturbrukslæreren. Alle disse har interesse av et sterkt Bondelag, og bør derfor spørres om medlemskap.



5 Vervesituasjonen

Verving krever innsats. Det handler om å bruke anledninger en har til å tørre å spørre. Noen ganger må en også aktivt oppsøke den en vil prøve å verve for å oppnå kontakt.

Her følger noe tips til selve vervesituasjonen.

10 vervetips

1. Vær positiv, høflig og ha godt humør når du tar kontakt.
2. Vær deg selv, og bruk de argumentene du selv har tro på. Du er ingen slesk lurendreier, du verver til Bondelaget fordi du har tro på denne organisasjonen.
3. Vær engasjert, men ikke for pågående. Lytt til andre og føl deg fram. Skap deg et førsteinntrykk av personen du snakker med. Hva er det potensielle medlemmet opptatt av? Folk er individer og folk må behandles som individer.
4. Vær forberedt! Ha med deg noen vervebrosjyrer eller sms-kort i veska eller sekken. Alt vervemateriell er gratis og kan bestilles i nettbutikken.
5. Det er viktig å nevne at Norges Bondelag er en stor organisasjon og at jo flere vi er, jo sterkere står vi. Skal Bondelaget være en slagkraftig organisasjon, trenger vi mange medlemmer i ryggen.



6. Nevn Bondelagets egne fordeler, spesielt råd og veiledning på skatt, landbruksjuss og regnskap. Bondebladet inngår også i medlemskontingenten.
7. Noen er også opptatt av de økonomiske medlemsfordelene. Nevn da avtalene med Gjensidige, Landkreditt og Agrol. Totalt kan man spare mye på et medlemskap. Ingen krever imidlertid at du skal være ekspert på våre avtaler. Henvis til nettsiden og samarbeidspartnerne for mer informasjon enn den du finner i brosjyren om medlemsfordeler.
8. Gi et overslag over hva medlemskapet vil koste. For bruksmedlemmer kan du bruke regneark på www.bondelaget.no/bli-medlem. Husk at nye medlemmer bare betaler kontingent fra innmeldingsdato og ut året. Innmeldte i perioden 1/11-31/12 betaler ikke medlemskontingent for denne perioden.

Unge bønder får halv pris første år. Er man medlem i 4H eller NBU er det ytterligere rabatter å hente.
9. Dersom vedkommende vil bli medlem, sørg for at du melder hen inn. Ikke overlat til den som blir vervet å foreta innmeldingen. Få gjerne alle opplysninger med en gang, men det viktigste er navn og telefonnummer (se avsnittet om innmelding).
10. Mange ønsker å tenke over tilbudet om medlemskap. Husk å følge opp personen ved en seinere anledning. Avtal gjerne tidspunkt for en oppfølgingssamtale eller avtal at du kan sende en sms slik at de blir oppringt av Norges Bondelag.



- Det aller beste salgstrikket når du skal verve er å ha klokkeetroa på Bondelaget
- Tenk på hvorfor du selv er medlem og bruk dine egne ord og vendinger. Når du er ærlig er du overbevisende
- Husk å smile!



7 Om å være en selger

1. Introduksjon

Første ledd i samtalen er en introduksjon av selgeren (ververen), hvem han representerer og hva han ønsker.

2. Interessevekker

Andre ledd i samtalen er å vekke kundens interesse for produktet (medlemskap). Interesse-vekkere spiller som regel på de mest oppsiktsvekkende og interessante aspektene ved et produkt.

3. Hvem snakker du med?

Tredje ledd er når man speiler kunden, altså når selgeren finner ut hva kunden er ute etter.

Selgeren stiller seg selv spørsmålet: «Hva er det kunden trenger?» Kunden speiles også ved hjelp av kroppsspråk, tonefall, ordvalg og andre karakteristiske egenskaper ved kunden.

Folk er forskjellige og har forskjellige hjertesaker. Vær tilstede i samtalen! Lytt! Vi skal vinne medlemmer, ikke argumentasjoner, så det er viktig å ikke slå den andres argumenter ihjel, men svare saklig, godt og tilpasse argumentasjonen til lytteren. Salg er dialog!



5. Fortell om Bondelaget

Eksempler på punkter som fremheves (se også innledningen):

- Mange medlemmer i Bondelaget gir slagkraft og forhandlingsstyrke
- Norges Bondelag synliggjør bondens arbeid gjennom aktiv kontakt mot myndigheter og medier
- Lokallag over hele landet gir deg sosialt fellesskap med andre og mulighet til å være med på mange spennende aktiviteter

6. Argumentér

Sjette ledd i samtalen er argumentasjon. En selger vil ikke ta et nei for et nei. En selger vil heller ikke gjenta motargumenter, men alltid komme tilbake med andre innfallsvinkler.

7. Vellykket verving

Syvende og siste ledd i samtalen er lukking, og det defineres som leddet hvor salget inngås. Her vil selgeren gå raskt fram, og hvilke spørsmål som bør stilles i denne fasen er klart definert.

Spørsmål/Fraser kan for eksempel være:

- «Du vil få en velkomstpakke i posten i løpet av en ukes tid»
- «Bondebladet er inkludert i medlemskapet - ønsker du det?»
- «Da går vi for dette! Velkommen som medlem i Bondelaget»

I en lukkesituasjon er det viktig å unngå svekkende ord som «eller», «kanskje», «muligens». Satt i eksempel, vil en svekkende lukking høres slik ut «Da går vi for dette! Eller?».

4. Innlysende spørsmål

Det fjerde leddet i samtalen er innlysende spørsmål, som kan være den mest effektive metoden som finnes i salgsteknikk. Her stiller selgeren spørsmål hvor kunden må svare «ja». Jo flere «ja» i løpet av en samtale, jo større sannsynlighet er det for salg.

Typiske spørsmål kan være:

- «Ja, for du er vel enig i at Bondelaget gjør en stor jobb for bonden?»
- «Ja, du er vel enige i at vi i denne næringa må stå sammen?»

8 Vanskelige spørsmål

Av og til opplever vi vanskelige spørsmål eller påstander. Det er mange ulike meninger og det skal det også være. Selv om vi ikke er enig i alt Bondelaget sier og gjør, er det viktig å tenke på at vi uansett får til mer sammen enn hver for oss.

Uenigheten med andre grupper i samfunnet, som ikke vil det vi mener er landbrukets beste, er også mye større enn den vi opplever internt i næringa. Ved å være medlem, har en mulighet til å påvirke. Du må gjerne gå inn i disse diskusjonene, kanskje må du drive litt opplæring i demokrati/elementær landbrukspolitikk, dessuten er det lov å si fra at man er uenig! Likevel! Hvis målet er å vinne medlemmer og ikke diskusjoner er det viktig å ta seg tid til å lytte, forsøke å svare skikkelig og kanskje si at "dette skal jeg finne ut av å komme tilbake til deg med et godt svar".

1. Påstand: "Bondelaget jobber ikke for min produksjon!" og "Jeg synes ikke Bondelaget oppnår noe i forhandlinger!"

De færreste organiserte vil være 100% fornøyd med sin fagforening på alle områder, men som medlem har du en unik mulighet til å være med å påvirke utviklingen i din retning.

Bondelaget jobber for alle produksjoner og for et aktivt landbruk over hele landet. At vi har et distriktsjorbruk, at vi har små og store enheter og så mye jord i drift har Bondelaget vært med å kjempe for!

Bondelaget jobber for alle produksjoner og for helheten i landbruket. Ønsket er å løfte alle, men med de virkemidlene vi har, er det ikke alltid alle saker vi kan gjøre noe med. For eksempel er det vanskelig å argumentere for økt støtte når vi produserer mer enn det markedet ønsker av en vare. Likevel mener vi at alle bør se nytten av å være Bondelagsmedlem. Bondelaget jobber for mer til alle, mens de vi forhandler med ofte argumenterer for mindre til alle.

Norges Bondelag er opptatt av å sikre de ordningene som er felles for alle gårdbrukere, som investeringsmidler og gode velferdstilbud, spesielt for unge, nye gårdbrukere. Den kontinuerlige jobbingen med alt det som ikke fastsettes i jordbruksoppgjøret er også viktig: kampen for fortsatt godt tollvern, god landbruksutdanning, skatt, juss osv.

Basert på faktaarkserien "Norges Bondelag oppnår resultater" kan man vise til konkrete resultater for den enkelte produksjon. Arkene finner du under "Organisasjon og medlemskap" i nettbutikken.

Vi må huske at vi alltid er i en forhandlings-situasjon, og at det innebærer at vi ikke bestemmer alene hvor mye ressurser Norge skal bruke på landbruk. Vi vil aldri få til alt vi vil. Men vi får til mye og er overbevist om at det er best for landbruket være organisert og forhandle om rammevilkårene i fellesskap. Gjennom å være medlem kan du også bli hørt. Er du ikke medlem, kan du ikke påvirke Bondelagets standpunkt.



2. Påstand: ”Det er for dyrt å være medlem i Bondelaget!”

Det koster å være medlem i Bondelaget, men det er fordi det koster å drive den profesjonelle organisasjonen som arbeider for dine rammevilkår. Og dårlige rammevilkår koster mer enn medlemskontingenten i Bondelaget. Om alle bønder er med å “deler” regningen koster det dessuten mindre.

Snittkontingenten på bruksmedlemmer er rundt 4 000 kroner i året. Det er på linje med kontingenten i andre fagforeninger. Hele kontingenten kan utgiftsføres.

Verdien av et sterkt faglag og talerør for landbruket er uvurderlig. I tillegg kan de fleste spare store beløp, ofte mer enn kontingenten på våre fordelsprogram.

3. Bondelaget er bare for samvirkefolk.

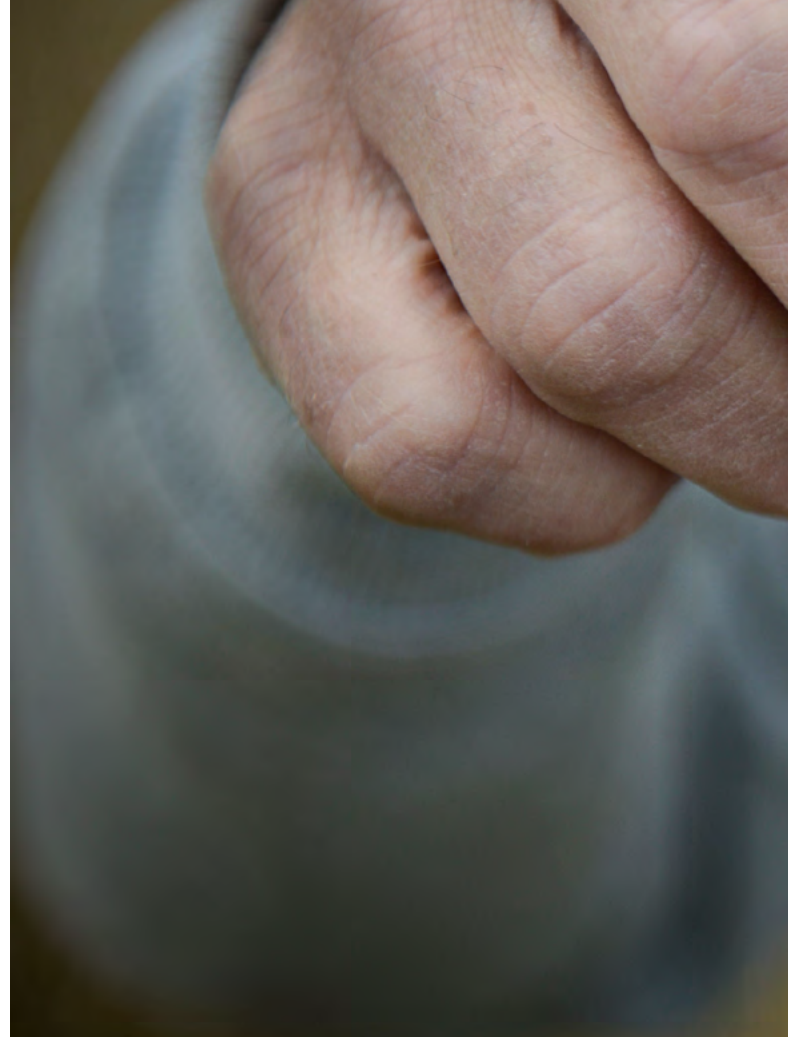
Det stemmer at Bondelaget tror at å levere til samvirkene er den beste måten å sikre gode priser og et stabilt marked på lang sikt. Det betyr ikke at du som bondelagsmedlem er forpliktet til å levere til et samvirke. Du er selvstendig næringsdrivende, du tar dine egne valg.

Uansett hvem du kjøper av eller leverer til har du nytte av Bondelagets arbeid for bedre rammevilkår. Og du ER hjertelig velkommen!

4. “Hva får jeg igjen for medlemskapet i Bondelaget?”

Eksempel på svar:

Norges Bondelag er ditt faglag og arbeider blant annet for inntekt og velferd som sikrer rekruttering, livskraftige bygdesamfunn og aktivt landbruk over hele landet.



Norges Bondelag synliggjør bondens arbeid gjennom aktiv kontakt mot myndigheter og medier.

Lokallag over hele landet kan gi deg sosialt fellesskap med andre og mulighet til å være med på mange spennende aktiviteter, kurs og møter. Du kan delta i studiering i lokallaget før jordbruksforhandlingene og si din mening! I mange lokallag arrangeres det bondekafé og pubkvelder – mangfoldet er stort!

Medlemskap i Bondelaget gir deg mer enn bare Bondebladet. Medlemmer kan få råd om blant annet juss, skatt, regnskap og næringspolitikk. Du får tilgang til en rekke standardavtaler. Og de fleste kan spare betydelig beløp på våre fordelsprogrammer i Landkreditt, Gjensidige og Agrol.

5. Jeg er uenig med Bondelaget!

De fleste er uenige med Bondelaget i noe. Det ville være ganske utrolig om 60.000 medlemmer hadde vært enige om alt. Finn ut hva den du snakker med er uenig i. Er det en enkelt sak? Eller er du uenig i Bondelagets overordnede mål og politikk. De færreste bønder er nemlig det. Så kan du minne på alle de andre sakene vi er enige om, og styrken ved å være mange!

6. Jeg er allerede medlem i Sau og geit!

Det er flott å være medlem i en slik organisasjon, men f.eks. husdyrorganisasjonen er ikke forhandlingspart og har ikke den kontakten med myndigheter og media som Bondelaget har.

Mens Bondelaget først og fremst jobber utadrettet for bedre rammevilkår, jobber de andre organisasjonene først og fremst med faglige spørsmål.

Bondelaget forhandler med staten på vegne av bonden, det gjør ikke de andre organisasjonene.



9 Tenk strategisk!

1) Den viktigste vervejobben gjør dere ved å være et bra lokallag med møter, aktiviteter og engasjement. Det er lettere å verve når du har noe å verve til!

2) Tenk strategisk: Hvem vil vi nå? Hva er spennende for f.eks sauebonden? Hva kan vi gjøre for den eller den gruppen med bønder?

3) Gjør terskelen på arrangement så lav som mulig. Inviter uforpliktene. Tilby samkjøring. Send en ekstra personlig sms til de du tror kan ha glede av å komme.

4) Husk å invitere. For eksempel er det nærliggende å invitere med seg styret i det lokale bygdeungdomslaget om dere har studiering før jordbruksoppjøret.

5) Gjør en god politisk jobb lokalt. Hva er viktig for medlemmene i bygda at dere løfter/ arbeider for eller mot ovenfor politikerne?

6) Lær av andre lag. Hvilken type møter og arrangement skaper engasjement og trekker medlemmer andre steder? Ideer er til for å stjeles.

7) Jobb for å være synlige! Bruk lokalpresse, skriv leserinnlegg, hjelp lokalpresse å få til lokal vri på nasjonale saker. Besøk kommunestyremøter og server lokal mat og fortell om landbrukets betydning lokalt.

8) Har dere en naturbruksskole i nærheten? Vær en god ressurs for skolen, slik at elevene opplever Bondelaget som relevante.

9) Husk å sørge for at også passive medlemmer får vite om aktiviteten dere har hatt i løpet av året, enten ved å sende årsberetning per post, eller digitalt.



Foto:Nortura

10 Innmelding

Når noen sier at de vil bli medlemmer er det viktig å følge opp. Det beste er å melde inn vedkommende med en gang. Gå inn på www.bondelaget.no og gjør det sammen.

Dersom noen sier de vil melde seg inn selv, kan det fort bli glemt. Følg opp de dere har vervet! For å melde inn vil dere trenge noen opplysninger. Sørg derfor for å skrive ned:

- Navn
- Adresse
- E-post-adresse (hvis de har)
- Mobilnummer
- Fødselsdato
- Ved bruksmedlem: produksjon (areal og antall dyr)
- Hvilket lokallag de vil tilhøre

Dersom du mangler noen opplysninger, meld de inn likevel. Da vil de bli kontaktet for utfyllende informasjon.

Dere kan melde dem inn på følgende måter:

- Gå inn på www.bondelaget.no og velg knappen "Bli medlem!" på forsiden. Fyll ut opplysningene
- Send epost til fylkeskontoret eller til medlemsregisteret@bondelaget.no
- Ring fylkeskontoret eller Norges Bondelag 22 05 45 00
- Send SMS: Send BONDE <navn> <telefonnummer> til 2030. Den du har vervet vil bli oppringt for å oppgi nødvendige opplysninger

De som gjør en jobb for fellesskapet ved å verve nye medlemmer, blir premiert. Verver får et gavekort på kr 400,- i Felleskjøpets butikker (ett gavekort per nytt medlem). Alle som verver og henter ut gavekortet, får også Bondelagets populære BONDE t-skjorte (verdi kr 100,-). Du må huske å oppgi at du er verver ved innmelding, og du må selv gå inn på nettsiden for å bestille vervepremien. Vervepremiene gjelder ikke ansatte i Bondelaget eller ansatte hos Gjensidige, Landkreditt eller Agrol.

11 Faktastoff

Det kan gi trygghet i en vervesituasjon å kunne litt fakta om Bondelaget, kontingentberegningen og medlemsfordelene. Ingen forventer at dere skal kunne svare på alle spørsmål, men det er positivt om dere viser vilje til å finne det ut.

Bondelagets overordna budskap

Vi er stolte av å representere landets største organisasjon for bønder med over 60.000 medlemmer. Hver dag leverer Bondelagets medlemmer råvarer til maten som spises i Norge, vi pleier landskapet og gir gode matopplevelser. Det er med bakgrunn i vår kjærlighet til norsk mat at Norge Bondelag arbeider for å bedre vilkårene for landbruket, fremme felles saker og trygge bygdenes økonomiske, sosiale og kulturelle interesser.

Mål om økt norsk matproduksjon

Stortinget har slått fast at økt matproduksjon skal være hovedfokuset i landbrukspolitikken. Produksjonen skal øke i takt med befolkningsveksten. Det betyr en økning med om lag én prosent hvert år!

Norge må produsere mat til egen befolkning fordi:

- Mat er basisbehov, og retten til mat en menneskerettighet
- Verdens befolkning øker, vi er estimert til å være 9.7 mrd mennesker i 2064.
- 700 millioner mennesker i verden sulter. Moalsk ansvar og etisk forpliktelse til å

brødfø egen befolkning.

- Klima endres og folketallet øker. Bli det knapphet på mat i verden, vil de fleste land først sørge for sitt eget folk og innføre eksportforbud.
- I Norge produserer vi under halvparten av det vi spiser.
- Vi blir flere nordmenn, og da må vi produsere mer mat også i Norge.

Stolte og offensive bønder

- 40 000 bønder i Norge
- Sysselsetting i engros- og detaljhandel
- Leverandører til næringa
- I tillegg får du mye på kjøpet i form av nasjonale fellesgoder; beredskap og mattrygghet kulturlandskap og biologisk mangfold, verdiskaping og arbeidsplasser i distriktene, service og turisme, spredt bosetting og kulturarv

...men grunn til bekymring over utviklingen

Svekket selvforsyning, økende import, arealnedgang, underdekning av viktige produktgrupper, minkende areal pr innbygger, rekrutteringsvikt og bruksavgang.



12 Medlemstyper og kontingent

Medlemskapet i Norges Bondelag er direkte og personlig. Vi skiller mellom 4 typer medlemskap:

Bruksmedlem: Den aktive bonden/grunneieren. Personer som har produksjonsinntekter eller eierinteresser i landbruket.

Personlig medlem

Har sitt hjerte på landsbygda, men har ikke produksjonsinntekter eller eierinteresser i landbruket.

Husstandsmedlem

Ektefelle, samboer, barn eller andre i samme husstand kan knyttes til medlemstypene over. (Kun et husstandsmedlem per person)

Selskap

Landbruksrelaterte selskap, samdrifter og selskap innenfor bygdeturisme og gardsmat er medlemmer i Bondelagets Servicekontor AS.

Skattefradrag for medlemskontingent

For bruksmedlemmer: Den personlige kontingenten kan trekkes fra på selvangivelsen som fagforeningskontingent. Servicekontingent beregnes ut fra areal- og produksjonsomfang. Servicekontingenten er pålagt merverdiavgift. Medlemmene kan utgiftsføre servicekontingenten direkte og de som er merverdiavgiftsregistrerte får tilbakeført merverdiavgiften.



13 Medlemsmaterieell oversikt

Alt materiellet finnes i nettbutikken, se
“Organisasjon og medlemskap”

Vervebrosjyrer:

Bli medlem

Bondelagets Medlemsfordeler

Norges Bondelag oppnår resultater

Dette er en serie med faktaark/argumentlister om hva Norges Bondelag har oppnådd og gjør for ulike produsentgrupper.

Innmeldingskort og Medlemskontingent m/ beregning

For innmelding av medlemmer, m/veiledning til utfylling. Bokmål / Nynorsk
Informasjonsark om kontingentsatser og om hvordan kontingenten beregnes.

Visittkort for SMS-verving

Ark med 10 visittkort for SMS-verving. Kortet kan deles ut til potensielle medlemmer på stands, møter og konferanser.

Egne notater

Egne notater



NORGES
BONDELAG

Norges Bondelag, Hollendergata 5, 0135 Oslo

Tlf.22054500

bondelaget@bondelaget.no

www.bondelaget.no

ISBN 978-82-7712-110-9