

# LÄTT GUIDE

FRAMTAGEN I PROJEKT  
SMAKA PÅ VINDELÄLVEN



# INSPIRATION

FÖR DIVERSIFIERING  
INOM SAMISKT MAT & KULTUR



Europeiska jordbruksfonden för  
landsbygdsutveckling. Europa  
investerar i landsbygdsområden



## VAR ÄR EGENTLIGEN DIVERSIFIERING?

*Diversifiering innebär att utöka sina affärsområden, produkter eller tjänster för att minska risker och öka stabiliteten i intäkterna.*

Inom branschen finns möjligheter att utveckla sin verksamhet och hitta fler ben att stå på. Tanken med diversifiering är precis som det står ovan, sprida investeringarna/riskerna, få inkomst på fler sätt än de traditionella samiska näringarna.

## ATT TÄNKA PÅ/TIPS

Tänk efter hur du som renskötare eller samisk aktör inom branschen kan utveckla din diversifiering.

- Kanske kan du börja sälja dina råvaror genom andra kanaler (Rekoring, Facebooksidor, marknader, gårdsbutik, eller som exempelvis Grisbilen som kör förutbestämda turer eller gör som Anders Skum Fjällvilt AB som på sociala medier meddelar veckans turer och försäljningsställen). Läs gärna vad du mer behöver tänka på innan försäljning under rubriken "Kvalitetssäkring".
- Förädla mer av det djuren och naturen ger. (Ta reda på mer information om livsmedel, hantering och/eller lokal/slakteri på Livsmedelsverket eller hos din kommun.)
- Starta gårdsbutik eller café.
- Ta emot betalda besök eller annat som kan inbringa en sidoinkomst, såväl samisk mat och kultur som kunskapsturism är något som efterfrågas allt mer av besökare.
- Kanske finns ett hus/bostad på din fastighet/jordbruksfastighet som kan hyras ut som bostad eller via Bo på lantgård eller andra boendeförmedlare.
- Sälja duodji (slöjd) och eller sälja tjänster inom skogligt arbete är vanliga sidoverksamheter inom branschen.

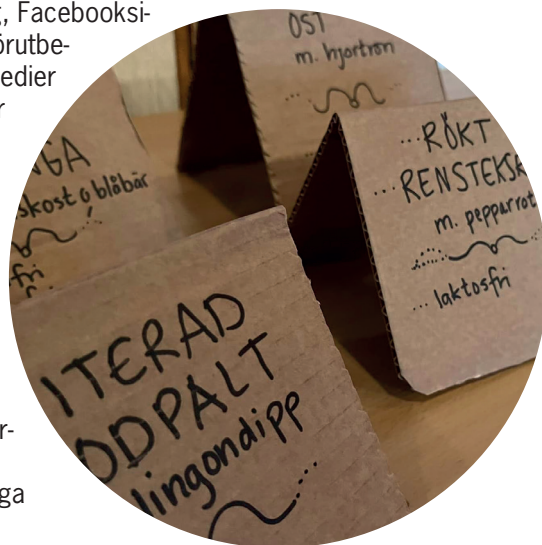


BILD. Malå sameförening har diversifierat sig och jobbar ibland med matevent och catering.

FOTO: Anna Israelsson

## BÖRJA SMÅTT

Börja med 1 extra aktivitet. Se efter om den fungerar och låt det gå en tid för att utvärdera. Starta inte för stort, eller för mycket. En sak i taget.

## MENTORER

Fråga andra renskötare, företagare eller samiska aktörer som gått samma väg, hitta en mentor att rådfråga. Tänk även på att ta kontakt med kommunen som kan hänvisa dig vidare.



BILD. Lotta Svensson, Båtsuoj samecenter håller matlagningskurs och samtal kring samisk mat och kultur.

FOTO: Lars Westerlund

## FINANSIERING/FÖRETAGSSTÖD

Behövs extra finansiering för att utveckla din verksamhet finns en del tips på stöd att söka på Jordbruksverkets hemsida om Renar. Eller titta mer på Sametingets sida om rennäring.

Du kan även fråga din näringslivsavdelning i din kommun/samisk samordnare eller titta på vilka stöd du kan söka på egen hand.

Här finns några exempel på sidor där du kan finna lämplig finansiering/stöd/lån som gäller andra verksamheter om du ska utöka din verksamhet:

[Tillväxtverket](#)

[Jordbruksverket](#)

[Leader Skellefteå älvdal](#)

[Leader Lappland](#)

[Länsstyrelsen Norrbotten](#)

[Länsstyrelsen Västerbotten](#)

[Skogsstyrelsen](#)

[ALMI](#)

[Svenska samernas riksförbund](#)

## PRISSÄTTNING

Tänk på allt som kostar i samband med försäljning, uthyrning, aktivitet eller annat, tiden att planera, genomförande och efterarbete såsom städning, tvätt. Räkna in allt sådant i slutpriset till kund.

Vilka omkostnader finns? Elförbrukning, inköp, bränsle etc. Läs mer om prissättning:

[verksam.se/satt-pris-vara-tjanst](https://verksam.se/satt-pris-vara-tjanst)

Om du ska börja paketera dina tjänster, upplevelser, boenden ska du tänka på att det kan falla under något som kallas Resegarantin. Läs mer om resegarantin [HÄR](#).

Tänk också på provision om du säljer till den utländska marknaden.

### Förpackningar

Är uppmärksam på att om du förädlar eller säljer varor i förpackning måste du räkna med kostnader på dina förpackningar (nya regler gäller för avgifter och hantering av förpackningar från år 2024). Läs mer om förpackningskraven på Naturvårdsverket och producentansvarsorganisationen Näringslivets producentansvar.

Kort sammanfattat handlar det om att du som företagare lägger något i en förpackning är skyldig att lämna rapport om hur många förpackningar du sålt (kan vara sylt i syltburk eller vara i kartong) och betala en årlig avgift till en producentansvarsorganisation du också måste vara ansluten till (avgiften betalar hanteringen av avfallet).

### Moms

Vilken moms gäller på din vara eller tjänst? 12 procent gäller för exempelvis livsmedel, restaurangbesök, uthyrning av boende. Exempelvis är det olika procentsatser för tjänster såsom guidning. Hitta rätt moms på [Skatteverket](#).



FOTO: Lars Westerlund

## KVALITETSSÄKRING

### Försäkringar

Se över så du har rätt försäkringar för de aktiviteter du tänker genomföra.

### Tillstånd

Behövs speciella tillstånd?

Läs mer om regler för att hyra ut: [boupplysningen.se](https://boupplysningen.se).

### Betalning

Hur ska gästen/besökarna betala? Kort, swish, faktura? Skaffa den lösning som passar bäst.

### Livsmedelshantering

Du måste även vara medveten om regler vad gäller hantering av livsmedel ifall du tänker förädla något eller sälja en råvara ex kött. En bra källa till kunskap är Livsmedelsverkets uppslagsverk och regelbok Kontrollwiki eller kontakta din kommun som kan hänvisa dig vidare.

Tänk på att om du vill sälja små mängder av egna primärprodukter och visst slags kött direkt till konsument och till lokala detaljhandlare finns vissa regler att förhålla sig till. Läs mer [HÄR](#).

### Bemötande

Genomförandet är viktigt, att bemöta gästen/besökaren, skapa relationer och få trogna nöjda kunder. Vill du lära dig mer om värdskap så finns en gratis digital utbildning på Lärplattformen, den hittar du [HÄR](#).

## FÖRETAGSKODER/SNI

När du registrerade ditt företag valde du ett antal SNI-koder, bransch-koder. I slutet av år 2025 kommer nya koder att införas. Du bör titta igenom om du behöver ändra dina koder. Att ha rätt koder är bra för att få rätt försäkringsnivå, rankas rätt i kreditranking eller när du ska söka olika typer av stöd. Du registrerar dina SNI-koder på [verksam.se](https://verksam.se)

## ÖVRIGT

- Om ni ska ta emot besök är det bra att se över möjligheten för buss att köra in, parkera, vända.
- Fundera över hur många deltagare er lokal kan ta? Brandregler, utrymmet etc.
- Tänk på om du ska ha aktiviteter och/eller besök hur du ska hantera dessa vid soligt respektive regnigt väder.
- Hur ser tillgänglighetsanpassningen ut? Behövs något ändras, förbättras?
- Finns möjlighet till toalettbesök?
- Finns ett hållbarhetsarbete? Sådant kan efterfrågas av kund/besökare.
- Se över hur du marknadsför dig och din verksamhet. Behövs något ändras, behöver du synas i fler kanaler?

