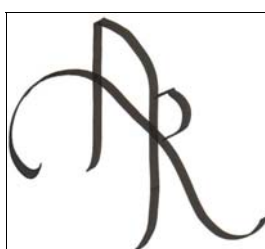


Mathantverkare i Västernorrland

Slutrapport över förstudie



Projektägare:



Augeri Resurs
ek.för
www.augeri.nu

Finansiärer:



Tillsammans får vi
Västernorrland att växa.



Hushållnings
sällskapet



Europeiska jordbruksfonden för
landbygdsutveckling: Europe
investerar i landsbygdsområden

SLUTRAPPORT ”Mathantverkare i Västernorrland”

Augeri Resurs, ek.för, ber härmed att få lämna slutrapport över förstudien ”Mathantverkare i Västernorrland”. Projektet har journalnummer 2009-2313, kund Y 7062.

Rapporten har följande innehåll:

1. Sammanfattning
2. Bakgrund
3. Syfte och målgrupp
4. Projektets mål
5. Genomförande och tidsplan
6. Spridning av projektets resultat
7. Projektets finansiering
8. Projektets arbetsätt och resultat
9. Slutsatser och rekommendationer

Bilaga 1. Register över mathantverkare i Västernorrland

Bilaga 2. Inbjudan till företag att medverka i Smaklustmässan

Bilaga 3. Tidningsartikel

Bilaga 4. Intervjumall

1. Sammanfattning

En grupp småskaliga livsmedelsförädlare i Västernorrland har gemensamt satt ner foten och bestämt sig för att synliggöra mathantverket och dess företag samt satsa på utveckling och affärsmässighet för näringen.

Förstudien ”Mathantverkare i Västernorrland” har som mål att inventera småskaliga livsmedelsproducenter i länet, intervjua dem och sammanställa framtidsutsikter och behov av utvecklingsinsatser. Projektet har vidare erbjudit mathantverkare att delta i Smaklustmässan 2009 samt genom träffar och kontakter med finansiärer förberett deltagandet. Förstudien är steg ett i en ”trestegsraket”, där ett större utvecklingsprojekt är steg 3.

Resultat av förstudien:

- Ett register över 72 mathantverksföretag i länet har upprättats.
- Ett tjugotal företagare (över 60 personer sammanlagt) deltog på Smaklustmässan 2009 i Stockholm 21-23 augusti och marknadsförde sina företag, nätverket och matlänet Västernorrland med "gott" resultat på många vis.
- Kontakter har knutits med ett antal företag/organisationer/institutioner som är intresserade av att finansiera eller på annat sätt stötta fortsatt utveckling av Västernorrland som matlän.

- Behovsinventeringen visar på brett intresse för och väl spridda önskemål kring utvecklingsinsatser som kan ligga till grund för utvecklingsprojekt, insatser kring kompetensutveckling, nätverksbyggande, marknadsföring, försäljning etcetera.

2. Bakgrund

En grupp mathantverkare i Västernorrland tog under vårvintern 2009 initiativet till en förstudie och tillfrågade Kerstin Kårén om hon kunde leda studien. Augeri Resurs, ek.för, tog på sig ansvaret att äga och driva projektet.

Företagarna ansåg att det saknades en dagsfärsk bild över länets mathantverk som sedan kan ligga till grund för ett större arbete att utveckla mathantverket i länet. I uppdraget låg också att undersöka förutsättningarna för ett antal företag att delta i matmässan Smaklust 2009. Förstudien ska ses som första steget i en trestegsraket där förstudien följs av ett projekt kring att delta i Smaklustmässan och sedan av ett utvecklingsprojekt. Arbetet ska genomföras metodiskt och långsiktigt enligt företagarnas önskemål.

Steg 1 Förstudie, klar september 2009.

Steg 2 Smaklustmässan, genomförd augusti 2009.

Steg 3 Ett större utvecklingsprojekt för småskalig livsmedelsförädling riggas av Augeri Resurs hösten 2009 med start januari 2010.

3. Syfte och målgrupp

Syftet med förstudien är att inventera småskaliga mathantverkare i Västernorrlands län och deras produktion. Vidare att undersöka företagens framtida behov av utveckling och samordning.

Målgruppen är företagare i Västernorrland som producerar eller förädlar livsmedel. En sekundär målgrupp är organisationer inom och utom länet som redan arbetar med aktiviteter kring småskalig livsmedelsproduktion eller som vill vara aktörer på området.

4. Projektets mål

Målet med förstudien är att få en samlad bild av mathantverkare i Västernorrland. Hur många som finns, var de finns, vad de producerar och hur deras målbild som företagare ser ut om fem år. Ur intervjuer med företagarna ta fram konkreta förslag på utvecklingsinsatser för målgruppen.

5. Genomförande och tidsplan

Projektet ägs och administreras av ekonomiska föreningen Augeri Resurs som arbetar utifrån idéer och behov formulerade av mathantverkare i Västernorrland. (www.augeri.nu)

Projektet leds av Kerstin Kårén och för ekonomi och övrig administration svarar Anna-Britta Åkerlind, båda medlemmar av Augeri Resurs.

Den grupp företagare som tog initiativet till förstudien har bildat referensgrupp för studien. I gruppen ingår: Skogs-Hilda - Ingrid Öhlund, Rotsjö gård - Birgit Ahlberg, Strömmens Gårdsmejeri - Agnetha Larsson samt Norabygdens Honung - Birgitta Edholm. Projektledaren har regelbundet haft kontakt med referensgruppen via mejl och telefon.

Kontakter med företagen har tagits via telefon, mejl och vid de fem träffar som hållits med mathantverkare i länet. Träffarna har hållits i Gålsjö, Härnösand, Stigsjö, Husum och Gånsvik. Projektledaren har också informerat om projektet på en inspirationsresa arrangerad av länsstyrelsen för ett 25-tal mathantverkare.

Vid första mötet valdes en arbetsgrupp bestående av Lotsstugan - Annika Höök, Godsta Gård - Ann Kristin Holmlund och Barbro Uhlin, potatisambassadör. Vid träffarna har i huvudsak diskuterats och planerats för deltagande i Smaklustmässan 2009. Varje träff har genomförts hos olika företagare inklusive studiebesök och förtäring. Träffarna har varit väldigt välbesökta med 15-25 deltagare från hela länet vid varje träff vilket tyder på stort intresse och engagemang från företagens sida. Kerstin Kårén har dessutom haft 5 protokollförda telefonmöten med arbetsgruppen under sommaren och hösten

Intervjuer enligt mallen (bilaga 4) har genomförts på telefon av Kerstin Kårén, Britta Liljeström och Kerstin Vesterlund..

Tidsplan:

April: kontakter med referensgrupp och organisationer. Insamling av kontaktuppgifter till mathantverkare. Medverkan i konferens med Eldrimner.

April-juni: intervjuer med mathantverkare, ansökan om projektmedel för Smaklust Västernorrland.

Juni-juli: planering av deltagande i Smaklustmässan

Augusti: kompletterande intervjuer, nya kontakter till företagsregistret, analys av insamlat material

September: sammanställning av intervjuer, sammanställning av ekonomi, rapportskrivande.

Ursprunglig plan var att färdigställa förstudien under sommaren. Eftersom intresset från företagen var stort att delta i Smaklustmässan, tog det förberedelsearbetet mer tid än beräknat och vi valde att slutföra förstudien efter att mässan var genomförd.

6. Spridning av projektets resultat

Under projektet har information spridits genom personliga kontakter, telefon och mejl till berörda företagare, finansiärer och övriga kontakter.

En halvtidsrapport lämnades till länsstyrelsen och finansiärerna i maj. Innehållet i halvtidsrapporten och resultaten så långt låg till grund för Augeri Resurs ansökan om projektet "Smaklust Västernorrland" och därmed cirka 15 företags möjlighet att delta i Smaklustmässan 2009.

Kring förstudien har artiklar varit införda i Tidningen Ångermanland, se bilaga 3, i Dagbladet samt en intervju i Radio Västernorrland.

Denna slutrapport kommer att distribueras till bidragsgivare, finansiärer, samtliga intervjuade företag, Eldrimner och de företag, institutioner och organisationer som visat intresse för att vara aktörer i ett eventuellt utvecklingsprojekt.

7. Projektets finansiering

Projektet har totalt omslutit 126 000 kronor. Av detta har länsstyrelsen bidragit med 75 600 kronor, Hushållningssällskapet Västernorrland med 40 000 kronor och LRF Västernorrland med 10 000 kronor.

Kostnaderna är i huvudsak konsultkostnader; 121 000 kronor, samt reseersättning till projektledare 2 100 kronor och övrigt i form av kopiering av rapport, porto, med mera 2 900 kronor.

8. Projektets arbetssätt och resultat:

Registret: I registret, bilaga 1, redovisas 72 företag och 6 organisationer. Vi har intervjuat 60 företag i länet som jobbar med småskalig livsmedelsförädling. Övriga har inte gått att nå under intervjuperioderna alternativt har vi fått reda på deras existens för sent. Företagen har vi hittat via adresslistor från länsstyrelsen, Eldrimner, Bonden egen Marknad, med flera. Företagen har också själva fått ge tips på andra företag.

De intervjuade företagen består av ett 50-tal mathantverksföretag samt ett 10-tal råvaruproducenter av kött, ägg med mera som vill ut på den lokala marknaden genom att exempelvis starta gårdsbutik eller börja förädla sina råvaror innan de säljs.

Tidpunkt för intervjuerna: De flesta intervjuerna gjordes under april- maj, med uppföljning i juni och augusti. Det är viktigt att påpeka att det finns fler mathantverksföretag i länet. Men antingen så fick vi inte tag i dem under intervjutiden eller så visste vi inte att de fanns. Vi beräknar att det kan finnas 80-90 företag som sysslar med mathantverk i länet.

Avgränsning av målgrupp: Vi har i största möjliga mån försökt rikta intervjuerna till företag som är i produktion, innehar f-skattsedel och som vill leva på sin verksamhet.

Vissa av de intervjuade företagen har mathantverket som ett en av flera att stå på (diversifiering). Andra ben kan då vara köttproduktion, gårdsbutik, turism med mera.

Det finns tre kategorier företag bland dem vi intervjuat och de uttrycker lite olika behov.

- Grupp 1 De som funderar på att starta eller just har startat sitt mathantverksföretag.
- Grupp 2 De som är igång och nöjda med hur de har det, känner ingen större utvecklingslust just nu.
- Grupp 3 De som vill utvecklas, hitta nya idéer, hitta nya marknader, nya säljkanaler anställa, affärsutveckla och affärsutvecklas

Definition av mathantverk: Vi var intresserade av företag som bedrev en hantverksmässig produktion enligt Eldrimners definition av mathantverk.

"Småskaligt mathantverk skapar unika produkter med smak, kvalité och identitet som industrin inte kan ta fram. Det är varsam förädling i huvudsak av lokala råvaror, i liten skala och ofta knuten till gården. Detta ger hälsosamma produkter utan onödiga tillsatser som går att spåra till sitt ursprung. Kännetecknet för småskaligt mathantverk är att man arbetar med naturliga processer där människan och handen är närvarande genom hela produktionskedjan. Småskaligt mathantverk lyfter fram och utvecklar traditionella produkter för konsumenten av idag".

Eldrimner är det nationella resurscentret för småskaligt mathantverk, se www.eldrimner.com

Sysselsättning/omsättning/resultat i företagen. Omsättningen varierar från 50 000 kronor upp till 10 miljoner kronor. Företagen vi intervjuat sysselsätter från 1/2 årsarbete till 6 årsarbeten. De 60 intervjuade företagen sysselsätter lågt räknat 115 årsarbeten. Det är fler kvinnor än män som arbetar med mathantverk i länet. Könsfördelningen är 1/3 män och 2/3 kvinnor.

Förtjänsten och arbetsinsatsen varierar mellan företagen. Tyvärr så har inte alla företagare som arbetar heltid i företagen en tillräckligt stor lön i förhållande till sin arbetsinsats. Många arbetar betydligt mer än 40 timmar i veckan. Flera beskrev anledningen till att de ändå drev företaget med att det var en livsstil, kanske en livsdröm, ett sätt att kunna bo kvar i sin bygd och försörja sig. Trots hårt arbete så trivs man som företagare men önskar sig generellt bättre arbetstider och mer ledigt.

En intressant synpunkt är att företagen, med några få undantag, hittills inte märkt någon nedgång i försäljning trots rådande lågkonjunktur. Kanske beroende på att deras kundgrupp är relativt köpstark, samtidigt som den värdesätter närheten, kvalitén och hantverket mer än att handla lågprisalternativ.

Försäljningskanaler: Många företag säljer lokalt inom länet eller ofta inom en radie på ca 10-20 mil runt företaget. De säljer till restauranger, gårdsbutiker, delikatessbutiker, men även dagligvaruhandeln i närområdet. De flesta säljer lokalt men några större

säljer till restauranger, återförsäljare, delikatessbutiker främst i Stockholm. Några företag säljer även utomlands.

Flera beskriver att de säljer åt mathantverkskollegor som de lärt känna och litade på och därför kan sälja produkterna i sina egna gårdsbutiker. En del företag säljer också sina produkter genom deltagande på mässor för det mesta inom länet. Exempelvis Bondens egen Marknad beskrivs som en bra marknad att sälja på.

Företagens målbild om 5 år: Att få mera **tid** att både orka utveckla men även ha möjlighet att ta ledigt var det största önskemålet för framtiden. Att ha möjlighet och råd att ägna mer tid åt sin familj var högst prioriterat bland företagens önskemål. Det är tiden inte pengarna som är största bristvaran bland företagen. Även om många företag pratade om att fördubbla omsättningen på 5 år.

Det mest positiva var att det var de yngre kvinnliga företagarna som pratade mest om affärsmässighet och omsättningsökningar i företaget. (Omsatte man 2 miljoner nu och hade tre anställda så tänkte man omsätta dubbelt om fem år med lika många anställda som idag, genom effektivisering och investeringar och olika kompetenshöjande insatser.)

Man önskar sig starkare nätverk bland företagen för att kunna sälja in varandra och bredda sitt eget utbud genom att sälja även andras produkter. Bättre försäljningskanaler, samordnade leveranser, bättre inkomster. Mindre ensamhet i företaget. Flera anställda. Några företagare som jobbade ensamma önskade sig en delägare till i företaget hellre än att ha fler anställda. Anledningen var delat ansvar och möjlighet till mer ledighet. Lokala nätverk som producerade gemensamt råvaror till lokala produkter, exempelvis glass, nämndes som framtidsvisioner.

Moderna, godkända produktionslokaler kräver investeringar i många fall för att företagen ska orka i längden och även få möjlighet till anställningar.

En grupp företagare är nöjda med att ha det som idag. De har hittat sin företagarrull. Bra gårdsbutik, bra och säker kundgrupp, osv. Några företag som närmar sig pensionsåldern hoppas på ett övertagande av barn eller en försäljning av företaget så att företaget får leva vidare. Ett par företagare tror inte att någon "vill ta över eftersom det var så mycket jobb att driva det" utan tänker lägga ner inom 5 år.

Många företagare uttrycker en förhoppning om att mathantverket hade börjat lyfta i Västernorrland innan 2013 och ser Jämtlands arbete med småskalig mat som en förebild för oss i Västernorrland.

Behov av kompetens- eller produktutveckling:

Utan inbördes rangordning har följande behov framkommit vid intervjuerna:

- Goda exempel på företag som lyckats.
- Stärka nätverken viktigt!
- Hjälpa till självhjälp med affärsutveckling, affärsplan, ekonomi, prissättning, produktutveckling, paketering, inspiration, studiebesök, studieresor, seminarier.
- Företagsmentorer

- Utbyte med andra län och länder
- Marknadsföring - smart och billig marknadsföring
- Lära sig nya försäljningstekniker, marknadsanalyser, affärsnätverk, export
- Värdskap
- Hur är livet som småskalig mathantverkare? Vad behöver man kunna? Vem frågar man? Hur hittar man nätverk?
- Regelverk, allt ifrån livsmedelslagen till allt möjligt annat i regelväg, försäkringar, myndighetskrav stödmöjligheter
- Specifika utbildningar på allt från sylt, bröd, honung och så vidare.
- Hur får man ihop restauranger och producenter? Stort behov att mötas och prata med varandra, ha samma, gemensamma målbild. Tydligt har Jämtland lyckats även där enligt några företagare.

Många nämner det tidigare genomförda utvecklingsarbetet inom Våga Växa Västernorrland som ett bra projekt. Under den tiden fanns ett utbud av aktiviteter som studieresor, inspirationsträffar, seminarier med mera som upplevdes positivt och utvecklande av företagarna som var aktiva då. Kontinuitet och långsiktighet efterfrågas.

Intresse för en framtida organisation i länet: De flesta intervjuade tycker att någon form av organisation behövs för mathantverksföretagen i Västernorrland. Dalarna nämns som ett gott exempel. Många företag säger att de vill ingå som medlem, men som passiv medlem, inte aktiv. De har inte ork, tid råd att sitta i en styrelse. Landsbygdscaféföreningen nämns som ett "jobbigt" exempel. Några få personer drar hela lasset åt föreningen. Bo på lantgård nämns som ett gott exempel. Styrelsen fungerar bra och många medlemmar är engagerade. Bägge föreningarna drivs på ideell basis Men en fungerar bra och den andra mindre bra. Något svar på varför ges ej.

Vidare finns i Sundsvall och Örnsköldsvik lokala föreningar för Bondens egen Marknad.

Nätverket av företagare som deltog i Smaklustmässan i Stockholm tycker man fungerat bra och kan eventuellt fungera som katalysator till en organisation. Smaklustnätverket har också hittills uttalat störst intresse för en framtida organisation för mathantverket i länet.

Intresse för framtida utvecklingsarbete: Vid kontakter med organisationer inför Smaklustmässan har hittills följande organisationer och berörda uttalat intresse att stötta ett steg 3: "Utvecklingsprojekt för mathantverk i Västernorrland".

- Hushållningssällskapet Västernorrland (finansiär förstudie och Smaklustprojektet)
- LRF Västernorrland (finansiär förstudie)
- Landshövding Bo Källstrand
- Länsstyrelsen Västernorrlands län (landsbygdsprogrammet)
- Länsförsäkringar Västernorrland (finansiär Smaklustprojektet)
- Almi Företagspartner (finansiär Smaklustmässan)
- Landstinget Västernorrland (finansiär Smaklustprojektet)
- Mitt Sverige Turism (finansiär Smaklustmässan)

- Destinationsprojektet (finansiär Smaklustmässan)
- Bo på lantgård Västernorrland (finansiär Smaklustprojektet)
- Landsbygdscaféer i Västernorrland (finansiär Smaklustprojektet)
- Eldrimner - nationellt resurscentrum för småskaligt mathantverk

Ytterligare kontakter med organisationerna planeras för att i oktober presentera en skiss över ett utvecklingsprojekt som riggas av Augeri Resurs utifrån resultaten i förstudien och deltagandet i Smaklustmässan.

9. Slutsatser och rekommendationer

Det finns fler företag än vad vi väntat oss, troligen ännu fler än de vi rapporterar i registret eftersom spridningen över länet ser ojämn ut och det finns inga regionala skillnader som förklarar det. Mer troligt är att vi trots noggranna genomgångar och detektivarbete inte funnit alla.

De intervjuade företagen är mycket engagerade. Trots tidsbrist har ingen tackat nej till att bli intervjuad. Vi vill särskilt påpeka att initiativet till förstudien kom från enskilda företagare och att de från början var inställda på att arbetet ska leda fram till ett utvecklingsprojekt.

Många företag pekar på vikten av att mathantverkare får konkreta kontakter med restauranger, caféer, kockar etc. Det finns ett stort behov av fler och gemensamma säljkanaler.

Företagen uppskattar kontakt med andra mathantverkare såväl inom som utom länet och landet. En sund skepsis finns däremot bland flera företagare till att starta någon ny förening/organisation.

Mathantverksföretagen jobbar för mycket, tjänar för litet och deras största bristvara är **tid**. Tidsbristen tär på företagen och familjerna även om de flesta verkar tycka om sitt jobb. Förvånande är att så många jobbar heltid och mer i sina företag. Det är ett fåtal företag som bara sysselsätter en halvtid av dem som intervjuats.

Många företagare behöver strukturera upp sin verksamhet, ta bort olönsamma delar, satsa på det lönsamma, ja, affärsutveckla helt enkelt. Många har också ett stort kontrollbehov, lägger hela sin själ och lidelse på företaget och får därmed svårt att släppa vissa delar till andra, vilket är nödvändigt för att kunna växa.

Arbetet som pågått i Jämtland under många år med att stötta och stimulera utvecklingen av det länets mathantverk ses av många som en förebild. Inte minst det långsiktiga perspektivet uppskattas.

Det finns redan en stolthet kring vad mathantverkare i länet åstadkommer. Det är manifesterat genom bland annat fem medaljer i Mathantverks-SM som genomfördes under Smaklustmässan. Denna stolthet behöver både breddas och spridas för att Västernorrland ska ses som ett matlän att räkna med.

Rekommendationer:

Ett större utvecklingsprogram för mathantverkare behövs. Flera spår är tänkbara och kan förstås kombineras i ett eller flera projekt eller andra åtgärder.

- det finns utrymme för fler mathantverkare
- lönsamheten behöver öka i befintliga företag
- affärsmässigheten behöver öka i flertalet av befintliga företag
- företagen behöver stöd i valet av försäljningsstrategi och i arbetet att göra den valda strategin stark och därmed få genomslag
- produktutveckling och marknadsföring är ständigt aktuella utvecklingsområden.
- samarbeten kring marknadskanaler behöver komma till stånd
- mötesplatser för mathantverkare/producenter och grossister, restauranger, med flera ”storkonsumenter” av hantverksmässiga produkter.
- utredning av bästa sättet att organisera mathantverkare i Västernorrland.

Ett kommande utvecklingsprogram/projekt behöver ha både spets och bredd för att dels få fram nya mathantverkare och dels ”vässa” dem som redan är igång.

Slutrapporten är färdigställd 2009-09-22.

Ytterligare upplysningar lämnas av projektledare Kerstin Kårén, 070-257 24 01, kerstin.karen@augeri.nu



Sälj av ditt mathantverk på Smaklust 2009!



Smaklustmässan är Nordens största matmässa med Eldrimner som huvudarrangör. Smaklust är en manifestation och en hyllning till det svenska mathantverket. Konceptet prövades för två år sedan på "Smaklust 2007" och deltagande regioner och företag var mycket nöjda med både försäljning och marknadsföring av mässan.

Ett initiativ har tagits av en grupp mathantverkare i Västernorrland för även vårt län skall synliggöras på Smaklustmässan 2009. Temat är "Unga mathantverkare samt Turism". I Västernorrland startas nu en inventering av länets mathantverksföretag som vill delta på mässan samt en kartläggning hur länets matföretag ser ut idag och vilka behov de har för att utvecklas som företagare. Förstudien finansieras av Hushållningssällskapet, LRF Västernorrland och projektmedel från landsbygdsprogrammet via länsstyrelsen.

Hur?

Varje län köper ett paket av Eldrimner för regionens utställare. I paketet ingår 400 kvadratmeter yta, tält, bord, stolar, elektricitet, kylcontainer, vatten, diskansläggning, bevakning, marknadsföring både före, under och efter mässan.

Varje deltagande företag från Västernorrland betalar 4000 kronor plus moms i monterhyra. Som kvalitetssäkring får företagen skriva på en definition och försäkran kring sitt mathantverk.

Mer information: www.eldrimner.com, www.smaklust.se

Intresseanmälan till projektledare Kerstin Kårén, 070-257 24 01, hoven.resele@tele2.se, kerstin.karen@augeri.nu



Tillsammans får vi
Västernorrland att växa.





Jakt:
Rapportera
fällda älgar



Kerstin Kårén från Resele har tidigare jobbat med bland annat ekoturism i länet, nu är hon en av dem som ska lyfta fram och utveckla lokalt producerade livsmedel.

Fotograf: Stefan Sundkvist/Arkiv

Projekt ska sätta lokalproducerat i fokus

Det finns många lokala producenter av mat i olika former. Nu ska detta miljömässiga mathantverk kartläggas och utvecklas vidare.

– Jag ska under våren intervjua företagarna om hur det ser ut i dag och hur framtiden kan komma att bli, vilka behov man har av utveckling, säger Kerstin Kårén från Resele.

Hon är själv mjölkbonde med tidigare erfarenhet av bland annat ekoturism och Våga växa Västernorrland. Hon och några andra

tidigare projektledare med erfarenhet av småföretagande har handplockats till uppdraget av mathantverkarna i länet.

Nästa steg blir att försöka samla det blivande nätverket till en stor matmässa i Stockholm 21-23 augusti. Mässan är den största matmässan i Norden.

Projektet drog praktiskt igång i tisdags när Kerstin Kårén besökte Rotsjögård i Stigsjö där ett 15-tal företagare samlats för att diskutera gemensamma intressen.

– Vi har Jämtland som förebilder, där har man jobbat med frågan länge.

Det tredje steget för att lyfta lokal livsmedelsproduktion blir till hösten då ett länsomfattande projekt ska starta för att jobba med en långsiktig utveckling av branschen.

ANDERS LIDÉN

0612-771760

anders.liden@allehanda.se



1 Kommentarer

Senaste kommentarerna:

Kommentera

Skrivet 13 maj 2009 22:36 **Loes**

Hej Kerstin, vad kul att lasa om dig och detta!! Lycka till!!! Jag ar fullstandigt for lokalodlat och -producerat mat. Jag bor i Holland numera, sen i Mars, och koper "massmassmassmassproducerat" nagonstans..smakar inget!!

Anmäl Citera

Kommentera

DAGENS RUBRIKER NYHETER

Kö till valurnorna
Polisen överhopade med brott mot barn
Tuftt sparförslag för Härnösands sjukhus
Grovt misshandel i centrala Härnösand

SPORT

Inget besked angående Wilander
Owen avgjorde galet Manchesterderby
Hysén avgjorde - och blev skadad
Örebro bortalog Kalmar
Oavgjort på Vångavallen
Sjunde SM-silvret för Carlstad
Isinbajeva missade världsrekordet
Söderling ordnade svensk seger
Cykeltalang på sjukhus efter krasch
Regeringen kräver att Chuene sparkas
Minnesvärd dag för Youssef
Gebreselassie missade världsrekordet
EM-guld till Jenny Hardingz
"Fyran" nästa för Gräninge
Knapp KB-seger i premiärderbyt
Ras för Ruif före paus
Sollefteå fixade kontraktet
Malmöboxare tog världsmästartitel
Zlatan målskytt - igen

NÖJE

Vinnie Jones satsar på tv
Omstridd jättekonsert i Havanna
Vill stoppa Beyoncé för andra gången
af Ugglas behåller förstaplatsen
Oprahs film vann i Toronto

KULTUR

Kajsa Giertz slutar på Parkteatern
Odell skriver själv om psykosen

M:

9

14

21



Augeri Resurs ek för, www.augeri.nu

BILAGA 4

Förstudie ”Mathantverkare i Västernorrland”

Kontakter och intervjuer med lokala mathantverkare våren 2009

Namn på företaget :

Kontaktperson:

Adress:

Telefon:

E –post :

Hemsida:

- **Vilken verksamhet bedriver ni dag i företaget? Omsättning/resultat?**
- **Hur mycket arbetar ni i företaget (heltid eller deltid) samt ev anställda?**
- **Vilka eventuella samarbetspartners har ni idag (ex vis gårdsbutiker som säljer era varor)?**
- **Viken målbild har ni för företaget om 5 år (utökningar, anställningar, investeringar). Behov av kompetens- eller produktutveckling.**
- **Har ni intresse/behov för att ingå i en framtida organisation av mathantverkare i länet.**
- **Har ni intresse för att delta på Smaklustmässan 2009. (Varför eller varför inte)**