

SAMI DUODJI SAMESLÖJDSTIFTELSEN
Att: Johanna Njaita
johanna.njaita@sameslojdstiftelsen.com

Beslut om stöd

Stödmottagare: SAMI DUODJI SAMESLÖJDSTIFTELSEN
Org. nr: 898500-8096
Projektnamn: SÁPMÁI BUORRIN - Building the Future of Sámi Businesses
ÄrendeID: 20373307
Diarienummer: REGAC - 149 - 2025

Beslut om stöd

Region Västerbotten beviljar SAMI DUODJI SAMESLÖJDSTIFTELSEN stöd för att genomföra projektet SÁPMÁI BUORRIN - Building the Future of Sámi Businesses enligt ansökan inkommen 2025-03-16. Stödet uppgår till 9,03 % av faktiska kostnader och 9,03 % av total finansiering, dock med högst 800 000.

Beslutet har fattats med stöd av förordningen (2003:596) om bidrag för projektverksamhet inom den regionala tillväxtpolitiken och i vissa fall förordningen (2015:210) om statligt stöd för att regionalt främja små och medelstora företag.

För stödet gäller allmänna villkor enligt Bilaga 1.

Beslutet kan inte överklagas.

Motivering till beslut

Region Västerbotten beviljar stöd av följande skäl:
Projektet uppfyller kraven fastställda i Region Västerbottens Agenda för hållbar finansiering och bidrar i mycket hög grad till prioritetshöjande aspekterna Sammanhållen region samt Hållbar regional tillväxt.

Projektet ligger i linje med RUS Prioritering 2: Västerbotten - en region med platsbaserad hållbar näringslivsutveckling och mer specifikt 2.2 Växande, starkare företag och nya livskraftiga företag.

Projektperiod

2025-11-01 - 2028-10-31

Projektbeskrivning

Syfte: Samiska företag står inför många utmaningar och hinder för ekonomisk tillväxt på samiska villkor.

Orättmätig marknad: Plagiering av samiska produkter ökar på marknaden, vilket minskar synligheten och lönsamheten för autentiska samiska produkter. Denna övermättnad begränsar möjligheterna för samiska företag att expandera, eftersom konsumenter kämpar för att känna igen och välja autentiska produkter. Utan starkare skydd och tydliga distinktioner förblir den ekonomiska potentialen för samiska företagare undertryckt, vilket hindrar hållbar tillväxt.

Konkurrens på marknaden: Samiska företag saknar ofta kapacitet och ekonomiska resurser för den marknadsföring som krävs för att konkurrera med större företag. Många verkar som små, enskilda företag, vilket gör det svårt att säkra synlighet på en bredare marknad. Saknaden av starka stödstrukturer försvagar ytterligare deras förmåga att skydda immateriella rättigheter och göra kollektiva varumärkesinsatser. Dessutom har historiska effekter av kolonisering stört kollektiva nätverk, vilket begränsat samiska företags förmåga att samverka över nationsgränserna och bygga starkare ekonomiska grunder.

Strukturella hinder: Splittrad politik, administrativa skillnader och språkbarriärer mellan länderna i Sápmi skapar hinder för samiska entreprenörer som vill bedriva gränsöverskridande handel. Det begränsar också utvecklingen av samiska företag. I dagsläget är det få unga samer som ser möjligheter med att försörja sig inom traditionella branscher eller att bygga företag baserat på samisk kultur. Projektet ämnar till att uppmuntra ungdomar till att bedriva samiska företag utifrån sina förutsättningar och inte känna sig tvingade till att flytta till urbana områden.

Ökad medvetenhet hos konsumenter: Bristen på tydlig märkning och certifiering av samiska produkter gör att många konsumenter, särskilt turister, inte kan skilja mellan autentiska och plagierade produkter. Utan ökad medvetenhet hos konsumenter och tydligare produktidentifiering riskerar de ekonomiska fördelarna att gå förlorade på exploaterande marknader och därmed inte gagnar det samiska samhället.

Vad projektets aktiviteter ska leda till för målgruppen på kort sikt:

Projektet kommer att stärka samiska företags tillträde till marknaden, affärskompetens, ungdomsentreprenörskap och efterfrågan på autentiska samiska produkter, vilket bidrar till en mer hållbar och konkurrenskraftig ekonomi.

Ökad synlighet och tillgång på marknaden

Genom initiativ som pilotstäder och samisk produktpresentation (Duodji Giisá) placeras samiska produkter på strategiska marknadsplatser, vilket ökar synligheten och skapar affärsmöjligheter för samiska företag. Detta stärker varumärkenas synlighet och möjliggör för nya marknader.

Ökad kompetens- och affärsutveckling

Projektet erbjuder utbildningar och mentorskap för samiska entreprenörer för att förbättra deras affärsstrategier och bygga deras varumärke. Genom digitalt lärande och nätverksmöjligheter ges entreprenörer de verktyg som krävs för att utveckla sina företag och öka sin konkurrenskraft.

Stöd för unga entreprenörer

Mentorskap inspirerar unga samiska entreprenörer att starta hållbara företag. Detta främjar kunskapsöverföring mellan generationer och stärker det samiska näringslivet.

Ökad konsumentmedvetenhet och efterfrågan

Projektet fokuserar på att öka medvetenheten om autentiska samiska produkter genom marknadsföring på sociala medier och andra kanaler. Detta hjälper konsumenter att göra aktiva val och ökar efterfrågan på samiska produkter, vilket skapar nya marknads- och försäljningsmöjligheter för samiska företag.

Vilka effekter ska projektet uppnå på lång sikt:

På lång sikt förväntas projektet skapa en hållbar och motståndskraftig samisk näringssektor där samiska entreprenörer och företag har förbättrade möjligheter att växa, utvecklas och nå nya marknader på sina egna villkor.

Ekonomisk hållbarhet för samiska företag

Projektet kommer att ge samiska entreprenörer och företag de verktyg, nätverk och resurser som krävs för att långsiktigt stärka sina affärsmodeller. Genom att skapa bättre tillgång till marknader, både lokalt och internationellt, och säkerställa att autentiska samiska produkter blir mer synliga och efterfrågade, ökar möjligheten till ekonomisk tillväxt. På sikt kommer detta att leda till fler arbetstillfällen inom samiska branscher.

Ökad igenkänning och efterfrågan på autentiska samiska produkter

Genom varumärkesbyggande, marknadsstrategier och kunskapshöjande insatser av både återförsäljare och konsumenter kommer projektet att bidra till att autenticitet blir en konkurrensfördel för samiska produkter. Detta kommer att minska förekomsten av kopierade och plagierade produkter, vilket ger samiska entreprenörer en starkare position på marknaden.

Förstärkta nätverk och samverkan över nationsgränserna

Projektet kommer att underlätta gränsöverskridande samarbeten mellan samiska företagare, vilket stärker kooperativa affärsmodeller och samiska företags förmåga att verka internationellt. Genom etableringen av en digital företagskatalog och stödstrukturer för export och handel kommer samiska entreprenörer att kunna expandera sina verksamheter utanför sina lokala marknader.

Kompetensutveckling och generationsväxling inom samiska branscher

Projektets mentorskapssatsning och digitala utbildningsresurser kommer att säkerställa att kunskap och kompetens överförs till nästa generation av samiska entreprenörer. Genom att inspirera unga samer att satsa på entreprenörskap och se samiska branscher som en livskraftig karriärväg, bidrar projektet till att bevara och stärka det samiska näringslivet långsiktigt.

Stärkt skydd av samiska produkter och immateriella rättigheter

En tydligare differentiering av autentiska samiska produkter och en ökad förståelse för immateriella rättigheter kommer att ge samiska företag bättre förutsättningar att skydda sina produkter mot exploatering och plagiering. Genom att arbeta för de samiska varumärkena och informera både återförsäljare och konsumenter om vikten av att stödja samiskt ägda företag, stärker projektet den samiska näringssektorn.

Ett levande och hållbart samiskt kulturarv

Genom att stödja ekonomisk hållbarhet och långsiktig tillväxt för samiska företag säkerställer projektet att samiska branscher förblir en livskraftig del av samhället. När fler

samiska entreprenörer kan leva på sitt arbete och fler unga ser möjligheter inom samiska branscher, bevaras och utvecklas det samiska kulturarvet på samernas egna villkor.

Indikatorer:

Namn	Värde	Måttenheter	Kommentar
Antal deltagande företag	14	Företag	Organisationer som samarbetar över gränserna (3 samverkanspart samt 11 medfinansierare)

Tid- och aktivitetsplan

Aktivitet	Beskrivning	Startdatum - Slutdatum	Kostnad
1 - Viiddit - Utvidgning av betesfälten	Mål: Att expandera samiska företag till nya marknader och öka erkännandet av samiska varumärken Detta arbetspaket fokuserar på att expandera samiska företag till nya marknader samtidigt som det stärker erkännandet och trovärdigheten för samiska varumärken. Genom att skapa strategiska vägar för att synliggöra samiska varumärken och öka medvetenheten hos konsumenter kommer projektet att stärka samiska entreprenörers ekonomiska motståndskraft och förstärka autentiska samiska produkter. Tre olika pilotstäder kommer att etableras för att testa marknadsförings- och varumärkesstrategier, men också gränsöverskridande försäljningsmodeller. Det kommer att bygga partnerskap mellan små och medelstora samiska företag och externa kommersiella hotspots och intressenter. Detta initiativ kommer att skapa samiska marknadsexpansionsmodeller och stärka kontakten mellan samiska företagare och nya återförsäljare. Den digitala samiska företagskatalogen kommer att fungera som en business-to-business-plattform som förbinder samiska små och medelstora företag med nya marknadsmöjligheter. Med en interaktiv karta, produktkategorier och direkt kontaktinformation kommer det att öka synligheten, underlätta samarbete och effektivisera tillgången till samiska företag. Dessutom kommer katalogen att stödja samiska små och medelstora företag i att stärka sitt varumärke och sin verksamhet genom en behovsbaserad bedömning, vilket säkerställer professionell tillväxt och marknadsberedskap. Aktivitet 5, internationell expansion, kommer att stödja samiska företag att expandera globalt genom att tillhandahålla nyckelresurser, inklusive en Sámi Duodji och Design Exportguide. Med hjälp av exportkompetens kommer den här guiden att koppla samiska entreprenörer med internationella köpare, identifiera distributionskanaler och driva global efterfrågan på samiska produkter, vilket säkerställer en hållbar marknadstillväxt.	2025-11-01 - 2028-10-31	
1.1 Pilot Cities Initiative	Mål: Etablera en modell för att integrera små och medelstora samiska företag och användare av samiska varumärken på etablerade handelsområden, vilket ökar synlighet och möjligheter till ekonomisk utveckling. Resultat: Etablera tre pilotstäder som kan fungera som testbäddar för att synliggöra och öka försäljning av samiska produkter.	2025-11-01 - 2028-10-31	639 817

	Syftet med pilotstäder är att lyfta fram samiska varumärken på etablerade handelsområden för att öka synligheten av varumärkena, utbilda konsumenter och utveckla affärsmöjligheter. Genom att utveckla en strukturerad försäljningsmodell säkerställer initiativet att effekterna lever kvar efter att projektet avslutats. Tre pilotstäder en i varje del av programområdet kommer att väljas ut utifrån marknadspotential. Platserna kommer att beslutas av styrgruppen. Arbetet med pilotstäder kommer att delas in i tre faser: Fas 1: Kartlägga marknader och behov Projektet kommer att: Kartlägga återförsäljares och kommersiella aktörers behov för att anpassa produktutbudet till marknadens efterfrågan. Samarbeta med återförsäljare, som exempelvis hotell, turisstata platser, köpcentrum och resecentrum för att öka utbudet av samiska produkter. Fas 2: Test av marknadsstrategi Engagera kommersiella aktörer för att integrera samiska varumärken på platser där de kan synliggöras. Testa olika strategier för produktplacering för att utveckla modellen. En marknads- och kommunikationsplan kommer att tas fram och testas. Fas 3: Hållbar modell och utvärdering Dokumentera och utvärdera metoder för att kartlägga, testa och förfina arbetsmetoden. Identifiera viktiga lärdomar och upprätta formella avtal med relevanta aktörer för långsiktigt samarbete. Resultat och insikter kommer att forma en marknadsföringsplan, inkluderad i Färdkarta för framtiden. Pilotstäderna kommer att fungera som testbäddar för samiska företag att utvecklas för att utöka sin räckvidd och säkra långsiktiga ekonomiska möjligheter för användare av samiska varumärken.		
1.2 Samisk produktpresentation - Duodji Giisá	Mål: Stimulera partnerskap genom att använda en kollektion av utvalda samiska produkter för att engagera intressenter och visa värdet av autentiska samiska produkter och duodji. Resultat: Utveckling och presentation av en duodji Giisá, en utvald samisk produktkollektion, som används för marknadsexpansion och byggande av partnerskap. Som en del av pilotstäderna kommer Duodji Giisá att visa upp autentiska samiska produkter för att öka medvetenheten hos konsumenter, bygga förtroende och visa upp samiska produkter som ett alternativ till plagierade och kopierade produkter. Projektet kommer att sammanställa ett urval av högkvalitativa samiska produkter och duodji, samt lyfta fram marknadspotentialen i dessa. Förutom att visa upp samiska produkter, kommer denna aktivitet att utveckla en flexibel, effektiv och nomadisk bildskärm och andra lösningar för att lyfta fram samiska varumärken på platser såsom butiker, hotell och museer. Detta inkluderar utveckling och testning av den nomadiska	2025-11-01 - 2028-10-31	50 000

	bildskärmen som kommer att visa upp autentiska samiska produkter. Skärmen kan anpassas till olika kontexter. Produkterna i Duodji Giisá kan presenteras vid möten och branschevenemang för att engagera återförsäljare och kommersiella aktörer. Projektet kommer att etablera nya partnerskap och utforska möjligheter för försäljningar av samiska produkter och duodji på marknader. Erfarenheter från aktiviteten kommer att utgöra underlag för en marknadsföringsstrategi, inkluderad i Digital samisk företagskatalog (aktivitet 4) , vilket säkerställer effekt som består. Genom att presentera Duodji Giisá som ett strategiskt verktyg banar initiativet vägen för hållbar ekonomisk tillväxt för samiska företag.		
1.3 Kommunikation och marknadsföringsplan	Mål: Öka konsumenters medvetenhet, företagsengagemanget och synlighet för samiska varumärken. Resultat: En kommunikations- och marknadsplan Denna aktivitet främjar de samiska varumärkena genom att bygga upp en kommunikations- och marknadsföringsplan för att öka konsumenternas medvetenhet och företagsengagemang med samiska varumärken. Insatserna kommer att riktas mot pilotstäder, det samiska samhället och samiska företag. Detta kommer att uppnås genom tre steg: Steg 1. Marknadsföringsmaterial Marknadsföringsmaterial kommer att produceras på ett sätt som återspeglar samiska värderingar och kultur. Det kommer att distribueras via sociala medier, aktiviteter och i den digitala samiska företagskatalogen som beskrivs i nästa aktivitet. Steg 2. Test av marknadsföringsmodeller Planen kommer att användas för att testa olika marknadsförings- och varumärkesmodeller, för att bedöma vilka insatser som behövs för att öka synlighetsgraden av samiska varumärken på platser såsom järnvägsstationer och flygplatser. Fokus kommer att ligga på hållbara marknadsföringsmetoder i linje med samiska värderingar och miljömässig hållbarhet. Steg 3. Öka medvetenhet om samiska varumärken Ökad medvetenhet om samiska varumärken kommer att uppnås genom en kombination av inlägg på sociala medier, i artiklar och genom videor. Inlägg på sociala medier kommer att innehålla korta, visuellt engagerande inlägg, inklusive personliga berättelser, insikter bakom kulisserna och milstolpar för att upprätthålla synlighet och främja dialog. Artiklar kommer att ge djupgående inslag som synliggör den kulturella betydelsen av samiska varumärken, lyfta fram företag som använder dem och visa upp fördelar för det samiska samhället. Videor kommer att innehålla intervjuer, presentationer av produkter och annat visuellt material för att skapa berörande innehåll till olika målgrupper.	2025-11-01 - 2028-10-31	500 000
1.4 Digital samisk företagskatalog	Mål: Expandera samiska företag till nya marknader genom att driva business-to-business (B2B) och business-to-consumer (B2C), öka synlighet och mer inkluderande leveranskedjor. Resultat: Digital samisk företagskatalog	2025-11-01 - 2028-10-31	100 000

	Sámi trademarks-plattformen kommer att förnyas för att inkludera en digital samisk företagskatalog som kommer att rikta sig till konsumenter och andra företag. Denna plattform kommer att koppla samman samiska små och medelstora företag med återförsäljare, distributörer och kunder genom företagsprofiler, produktpresentationer och en interaktiv karta. Detta för att underlätta handel av samiska produkter, vilket stärker tillgången till marknader och synlighet av samiska varumärken. Den digitala företagskatalogen kommer att visa upp samiska små och medelstora företag och belysa hur de införlivar och främjar samisk kultur och värderingar i deras företag. Projektet kommer att ta exempel från olika företagskataloger för urfolk för att samla in bästa praxis och upprätta den ledande databasen över verifierade företag från urfolk i Europa. Katalogen kommer att innehålla en interaktiv karta över samiska företag i olika regioner och från olika områdestraditioner, men också produktkategorier, länkar till onlinebutiker och profiler på sociala medier för att underlätta direkt kontakt med kunder och affärspartners. Denna aktivitet kommer att synliggöra samiska företag, vilket underlättar samarbete med kunder och affärspartners. Den digitala samiska företagskatalogen kommer att fungera som en drivkraft för inkluderande leveranskedjor, uppmuntra aktörer att integrera med samiska företag och främja mångfald på lokala och globala marknader.		
2 - Cohnken - Samla flokken	Mål: Att samiska affärsmetoder professionaliseras och fler samiska ungdomar inspireras till att starta nya företag. För att öka den ekonomiska livskraften och tillväxten av ett samiskt Duodji-kluster över gränserna, fokuserar detta arbetspaket på nätverksbyggande, professionalisering och kunskapsfördelning mellan generationer mellan samiska företagare. Genom att föra samman samiska varumärkesanvändare, licenskontor och nya företag främjar detta initiativ ett enat samiskt affärsnätverk samtidigt som användningen, synligheten och trovärdigheten för samiska varumärken ökar. Aktiviteter i detta arbetspaket kommer att förbättra intern kapacitet och kompetensutveckling genom en kombination av fysiska sammankomster, digitala utbildningar och utbyte mellan generationerna. Tematiska sammankomster kommer att ge riktade affärskunskaper och utbildning, medan Digitalt lärande låvvus kommer att säkerställa att samiska företagare har öppen tillgång till kunskapsresurser via inspelat material som är tillgängligt på Sámi Trademark-plattformen. För att inspirera samisk affärsutveckling och innovation kommer ett samiskt hemmaresidensprogram att tillhandahålla mentorskap för unga och erfarna företagare och främja utbyten mellan generationerna som stärker samiska affärsmodeller. Genom att bygga ett starkt samiskt företagsnätverk och utrusta entreprenörer med nödvändiga färdigheter och kunskaper säkerställer detta arbetspaket att samiska företag	2025-11-01 - 2028-10-31	

	har de verktyg och kunskaper som krävs för att växa hållbart samtidigt som de stärker samisk kultur och ekonomisk motståndskraft.		
2.1 Kunskapsförmedling	Mål: Att öka kapacitet och kompetens hos samiska företag Resultat: Tre sammankomster och informella incheckningar Denna aktivitet samlar samiska små och medelstora företag för kunskapsförmedling, professionell utveckling och nätverkande. Genom tre tematiska sammankomster och popup-sessioner i Sápmi skapar detta initiativ ett stödjande utrymme för samiska entreprenörer att utbyta erfarenheter, få nya kunskaper och öka synligheten och förtroendet för samiska varumärken. Sammankomst 1: "Skapa effektfyllt innehåll" kommer att hjälpa samiska varumärkesanvändare att bygga upp ett professionellt företagande. Deltagarna kommer att få praktiska färdigheter i att skapa engagerande innehåll, fotografering, portföljutveckling och marknadsföringsstrategier för att öka synligheten och attrahera kunder. Sammankomst 2: "Framgångsberättelser från Sápmi" bjuder in erfarna samiska företagare som delar sina erfarenheter och insikter om att övervinna utmaningar, bygga hållbara företag och öka räckvidden. Deltagarna får praktisk vägledning och inspiration för att utveckla sina egna företag. Sammankomst 3: "Hur du prissätter din produkt", kommer att fokusera på prisstrategier för duodji och samiska produkter. Samiska företagare kommer att lära sig att sätta rättvisa, konkurrenskraftiga priser samtidigt som de bevarar värdet av sina produkter. Denna session kommer att utforska tekniker, prismodeller och utforska hur man kommunicerar det verkliga värdet av samiska produkter, vilket säkerställer hållbar affärstillväxt. Utöver sammankomsterna kommer popup-träffar att anordnas på platser i Sápmi, i samband med samiska evenemang eller möten såsom under festivaler och marknader. Dessa popup-träffar kommer att fungera som informella incheckningar med lokala samiska företag, vilket ger möjligheter att dela kunskap, svara på frågor och erbjuda kontinuerligt stöd till samiska företagare.	2025-11-01 - 2028-10-31	629 000
2.2 Digitalt lärande låvvus	Mål: Utveckla affärsverktyg som håller utöver projektet Resultat: Tre digitalt lärande låvvus Denna aktivitet skapar affärsverktyg utformade för att stödja samiska entreprenörer i att stärka och utveckla sina företag, som kommer att finnas tillgängliga efter projektets slut. Dessa låvvus hålls digitalt vilket möjliggör deltagande på distans. Allt material kommer att spelas in och finnas tillgängligt permanent på Sámi Trademarks-plattformen för att säkerställa långsiktig tillgång till utbildning. Genom att tillhandahålla vägledning av experter om ämnen som gränsöverskridande handel, immateriella rättigheter och skapande av innehåll, utrustar digitalt lärande låvvus samiska företag med praktisk kunskap för att navigera i utmaningar och på marknaden.	2025-11-01 - 2028-10-31	651 000

	Låvvu 1: Skapa innehåll genom berättande Storytelling är ett kraftfullt verktyg för att skapa varumärke och öka värdet på autentiska samiska produkter. Denna låvvu ger vägledning om att skapa övertygande berättelser, använda digitala berättartekniker och skapa engagerande innehåll som speglar samisk kultur och värderingar. Låvvu 2: Immateriella rättigheter och skydd Samiska entreprenörer möter ofta kulturell appropriering och missbruk av sina produkter. Denna låvvu behandlar immateriella rättigheter och hur man skyddar mönster och produkter, samtidigt som man skiljer sig från konkurrenterna. Diskussionen täcker ornamentik, kollektiva rättigheter och bevarandet av autentisk samisk kultur, samt hantering av plagiering och appropriering i näringslivet. Låvvu 3: Sänka tröskeln för gränsöverskridande verksamhet Många samiska företagare står inför administrativa utmaningar när de expanderar sina verksamheter över nationsgränserna. Denna låvvu kommer att ge praktisk information om gränsöverskridande handel, beskattning och affärsregleringar, vilket hjälper samiska företag att kunna sälja produkter i flera länder.		
2.3 Hemmaresidens program	Mål: Att stödja och stärka samiska företagare genom intergenerationellt lärande, mentorskap och affärsutveckling. Resultat: Ett strukturerat program som ger mentorskap, peer learning och möjligheter till affärsutveckling. Denna aktivitet stödjer samiska entreprenörer som startar eller vill starta företag, särskilt inom nätverket för samiska varumärken. Hemmaresidensprogrammet följer en flexibel modell där deltagarna arbetar hemifrån med affärsutveckling, men också med digitalt mentorskap, peer learning och fysiska träffar. Deltagare från olika generationer och olika områden i Sápmi kommer att rekryteras genom en öppen utlysning. De kommer att träffas i början och slutet av hemmaresidensprogrammet på fysiska träffar, med digitala incheckningar och mentorsträffar emellan. Deltagarna kommer också att ha avsatt tid att arbeta självständigt med sina affärsidéer och tillämpa nya kunskaper i sin egen takt. En central del av denna aktivitet är kunskapsutbyte mellan generationer, där deltagarna lär sig av både mentorn och av varandra. Genom att sammanföra framgångsrika och erfarna samiska företagare främjar programmet samarbete, vilket säkerställer att traditionell kunskap, affärsmodeller och innovation möts. Programmet följer ett behovsbaserat tillvägagångssätt som stödjer utveckling av affärskunskaper, förfining av produkter, varumärkesbyggande och berättande/storytelling. Genom att kombinera mentorskap, peer learning och självständigt arbete får deltagarna strukturerad vägledning samtidigt som de utvecklar sina verksamheter i linje med samiska värderingar.	2025-11-01 - 2028-10-31	250 000
3 - Bielloheargi - Leading the Herd	Mål: Säkerställa strategisk utveckling, samordnat genomförande, långsiktig hållbarhet och engagemang för att	2025-11-01 - 2028-10-31	

	stärka samiska varumärken och företag. Detta arbetspaket säkerställer en smidig implementering, styrning och utvärdering av projektet, och stöder de andra arbetspaketen genom administration, samordning och strategisk tillsyn. Som en tvärgående komponent spelar arbetspaketet en avgörande roll för att säkerställa att alla aktiviteter genomförs, att resurser används effektivt och att projektmålen uppfylls. Ett nyckelfokus är att säkerställa den långsiktiga effekten av projektet genom att samla lärdomar och utveckla rekommendationer för framtida initiativ. Genom dessa satsningar får samiska företag en starkare positionering på marknaden och hållbara vägar för fortsatt tillväxt. Vid projektets start kommer ett Kick-Off-evenemang att hållas för att introducera projektets mål och stärka engagemanget med samiska företag och intressenter. Utvärdering kommer att ske löpande genom hela projektet för att kartlägga framsteg, viktiga milstolpar och möjliggöra för justeringar för att säkerställa maximal effekt. Genom att upprätthålla effektiv samordning, transparent styrning och kontinuerlig utvärdering stärker detta arbetspaket effekten och den långsiktiga hållbarheten av initiativet för samiska varumärken. Genom att kombinera en Kick-Off, fortlöpande intern utvärdering samt en strukturerad slututvärdering säkerställer denna aktivitet att projektet håller tidsramen, anpassar sig efter förutsättningarna och avslutas med värdefulla insikter som bidrar till långsiktig effekt. Slutligen fokuserar detta arbetspaket på projektadministration och styrning, vilket innebär anställning och ledning av personal, samt finansiell och operativ samordning och tillsyn genom styrgrupp och rådgivande grupp. Tydliga strukturer och ett starkt ledarskap kommer att säkerställa att projektet löper effektivt och förblir i linje med dess mål.		
3.1 Projektadministration och styrning	Mål: Effektivt administrera och styra projektet för goda resultat Resultat: Inrätta projektgrupp, styrgrupp och rådgivande grupp Denna aktivitet säkerställer effektiv projektadministration, vilket stöder att uppsatta mål, tidslinjer och resultat uppnås. Det inkluderar att leda och stötta anställda, skapa detaljerade projektplaner och övervaka framsteg för att säkerställa att projektmålen nås. Eftersom projektmedarbetare kommer att arbeta över landsgränserna kommer regelbundna interna möten på distans att underlätta kommunikation och beslutsfattande, vilket säkerställer en smidig samordning och enklare arbetsflöden. För att säkerställa strategisk uppsikt och ansvar kommer projektet att ha en styrgrupp bestående av kärnmedlemmar från projektpartnererna. Styrgruppen kommer att ge vägledning och rekommendationer, hjälpa till att anpassa projektet för att nå projektmålen och säkerställa långsiktig effekt av arbetet. Projektet kommer att inrätta en rådgivande grupp med	2025-11-01 - 2028-10-31	5 537 326

	femton medlemmar. Gruppens storlek är avgörande för att säkerställa att branscher har ett brett engagemang och förtroende för projektet, då det samiska näringslivet och duodjiorganisationer ofta bygger på djupt rotade nätverk. Erfarenheter från tidigare projekt visar att engagemang och transparens är nyckeln till framgång. Den rådgivande gruppen kommer att representera duojär och samiska företag från olika regioner i Sápmi, vilket säkerställer mångfald i projektets genomförande. Till skillnad från styrgruppen, som fokuserar på projektadministration och beslutsfattande, ser den rådgivande gruppen till att det samiska näringslivets perspektiv och behov kontinuerligt avspeglas i projektets arbete. Deras roll kommer att vara avgörande för att öka förtroendet, stärka nätverk och säkerställa en långsiktig effekt. Genom att säkerställa brett deltagande, transparens och inkludering kommer den rådgivande nämnden att bidra till ett effektivt genomförande, kvalitetssäkring och hållbara resultat.		
3.2 Projekt Kick-Off	Mål: Starta projektet effektivt och främja resultat genom utvärderingsmått Resultat: Kick-off möte Denna aktivitet säkerställer en stark lansering och en strukturerad utvärderingsprocess, som stödjer projektets framgång genom tydliga mål, kvalitetssyn och kontinuerligt lärande. Genom att utvärderingsmått från början kommer projektet att kunna spåra framsteg, mäta effekter och göra nödvändiga justeringar under hela projektets varaktighet. Projektet kommer att inledas med två Kick-Off-evenemang, ett för projektets anställda och ett för externa intressenter. Genom att sammanföra projektpartners, intressenter och samiska företag för att presentera projektets mål, planerade aktiviteter och förväntade resultat, kommer projektet att introduceras till branschen. Detta evenemang kommer också att fungera som en plattform för engagemang, stärka relationen mellan samiska företagare, duojär och affärsnätverk och samtidigt öka medvetenheten om de samiska varumärkena.	2025-11-01 - 2028-10-31	250 000
3.3 Projektutvärdering	Mål: Starta projektet effektivt och främja resultat genom utvärdering Resultat: Slututvärdering Under hela projektet kommer kontinuerlig utvärdering genomföras internt för att säkerställa att aktiviteterna förblir i linje med målen, men också att de svarar mot nya behov. Detta kommer att omfatta regelbunden evaluering av framsteg, intern rapportering och utvärdering av viktiga milstolpar. I slutet av projektet kommer en slutlig utvärdering att hållas för att bedöma prestationer, utmaningar och lärdomar. Utvärderingen kommer att fokusera på viktiga nyckelområden, såsom affärsutveckling, synlighet av samiska varumärken och resultat av kunskapsfördelning. Resultaten kommer att dokumenteras för att kunna användas för framtida initiativ, men också för att säkerställa att framgångsrika metoder bibehålls och utvecklas.	2025-11-01 - 2028-10-31	250 000

Budget (Kostnads- och finansieringsplan)

Kostnad

Kostnadsslag	2025	2026	2027	2028						Totalt
Personal	210 272	1 655 892	1 327 342	1 051 360						4 244 866
Externa tjänster	0	978 100	1 032 100	1 328 617						3 338 817
Resor och logi	31 541	248 384	199 101	157 704						636 730
Schablonkostnader	31 541	248 384	199 101	157 704						636 730
Summa kostnader	273 354	3 130 760	2 757 644	2 695 385						8 857 143
Projektintäkter										
Summa faktiska kostnader	273 354	3 130 760	2 757 644	2 695 385						8 857 143
Bidrag i annat än pengar										
Summa bidrag i annat än pengar										0
Summa totala kostnader	273 354	3 130 760	2 757 644	2 695 385						8 857 143

Finansiering

Finansiär	2025	2026	2027	2028						Totalt
Offentligt bidrag i annat än pengar										
Total offentligt bidrag annat än pengar										0
Offentlig kontantfinansiering										
REGION NORRBOTTEN	52 466	600 904	529 290	517 340						1 700 000
REGION VÄSTERNORRLAND	9 259	106 042	93 404	91 295						300 000
REGION JÄMTLAND HÄRJEDALEN	9 259	106 042	93 404	91 295						300 000
LÄNSSTYRELSEN I NORRBOTTENS LÄN	177 680	2 034 994	1 792 469	1 752 000						5 757 143
Total offentlig kontantfinansiering	248 664	2 847 982	2 508 567	2 451 930						8 057 143
Total offentlig finansiering	248 664	2 847 982	2 508 567	2 451 930						8 057 143
Privata bidrag i annat än pengar										
Total privat bidrag annat än pengar										0
Privat kontantfinansiering										
Total privat kontantfinansiering										0
Total privat finansiering										0

Stöd

Finansiering	2025	2026	2027	2028						Totalt
19.1.1 Regionala utvecklingsåtgärder Regionalt projekt	24 690	282 778	249 077	243 455						800 000

Sammanställning (Stödprocent)

Stödandel av faktiska kostnader:	9,03 %
Stödandel av stödgrundande finansiering:	9,03 %
Stödandel av total finansiering:	9,03 %
Andel annan offentlig finansiering:	90,97 %
Andel privat finansiering:	0,00 %

Rapportering och begäran om utbetalning

Stödet utbetalas i efterhand efter redovisning av faktiska utgifter.
Redovisningen ska synkas med Interreg Aurora dvs samma period och samma kostnader.
Omräkningsmallen samt lägesrapport behöver skickas tillsammans med andra obligatoriska dokument.

Sista datum för slutrapport

2028-12-31

Allmänna villkor för stöd

Se bilaga

Särskilda villkor

--

Beslut i detta ärende har fattats av Nils Enwald efter föredragning av Mayuri Kumari.

Vid frågor kontakta:

Mayuri Kumari
Telefon: 0736909860
E-post: mayuri.kumari@regionvasterbotten.se