

Dokumentation
Studieresa till Jämtland
6-9 oktober 2004



Foto: Göran Sundbom



Europeiska Unionen
Strukturfonderna

Förord från arrangören

Den 6:e oktober i tidig morgonstund var vi ett gäng glada norrbottniska företagare, föreningar och tjänstemän som antrade bussen som skulle föra oss mot sydligare svenska nejder, destination Jämtland.

Studieresans syfte var att fungera som en inspirationsresa där vi fick lära av goda exempel på företag och produkter inom landsbygdsturism. Vi skulle även få se hur den lokala maten kunde användas i turistiska produkter. Vi besökte en hel del besöksmål, kända och okända, och fick även smaka på jämtländska specialiteter. Fyllda med intryck kom vi tillbaka den 9 oktober.

De följande sidorna ger en bild av den mångfald vi fick ta del av. Som projektledare och arrangör av resan känner vi oss mer än nöjda då utvärderingen av resan visade att våra deltagare fick inspiration till fortsatt arbete.

Hushållningssällskapet i Norrbotten



Eva Lundqvist
Projektansvarig studieresan



Camilla Mannfeldt
Projektassistent

Studieresan till Jämtland var en delaktivitet i projektet Vent 2000, Visionära entreprenörer inom naturbaserad turism, som Hushållningssällskapet driver i samarbete med lokala och regionala aktörer i länet. Det övergripande målet med projektet är att skapa förutsättningar för en lönsam utveckling av de små turistföretagen på landsbygden. Projektet pågår 2002-2004. Projektet finansieras av EU:s strukturfonder Mål 1, Länsstyrelsen, Landstinget, Hushållningssällskapet samt kommunerna Gällivare, Luleå, Åhsbyn och Övertorneå. Läs mer på www.vent2000.nu

Dag 1: Onsdag 6 oktober

Dokumenterad av: Margareta Henriksson, Eva Esko, Bror Henriksson, Börje Rytiniemi, Bror-Einar Jobansson, Lotta Sundling, Gunnar Hannu och Birgitta Nilsson.

Rid i Jorm/Korpens Öga

Rid i Jorm startades av Ola Sundqvist för ca 10 år sedan. Nu driver han det som handelsbolag tillsammans med Elin Eriksson, som tidigare hade ett hästföretag vid Höga kusten. Ola var tidigare bonde med utegrisar men sadlade om när Sverige gick med i EU.

Rid i Jorms produkter är Naturupplevelser med häst och enbart s.k. fri ridning för att inte skada naturen i onödan. De har också paketerat Vandring med packhäst med (USA-marknaden) eller utan (svenskar) guide. De har ett antal camper i området där gästerna övernattar under turerna. Vid camperna finns hästthagar, ved, kokkärl m.m. för gästernas bekvämlighet.



Ola och Elin handlar allt lokalt och tycker att alla i byn är viktiga. Naturligtvis är deras produkter certifierade som Naturens Bästa med tanke på att hela deras sätt att leva och driva företag är ekoturismiskt.

Ola och Elin lever med ledorden Säkerhet - Kul - Pengar (i den ordningen). Man tror inte heller på hobbyturism. Om man ska få ett livskraftigt företag måste man satsa till 100 %.

Korpens öga byggdes för att de skulle kunna ”knyta ihop säcken” med sina gäster och inte bara släppa iväg dem från närmsta parkeringsplats. Nu kan de avsluta med gemensam middag och övernattnig i sköna sängar.

Korpens öga är ett fantasihus med inspiration från bl.a. Asterix och innehåller restaurang och 8 bäddar. Ytterligare tre bäddar finns i en bagarstuga i närheten, liksom vedeldad bastu och tunna. Ett kapell och ett litet hotell (f.d. ladugård) är under byggnation och beräknas vara färdigt inom två år



Foto: Eva Esko

Säsongen är juni - september och i övrigt lite konferens, bröllop, fester och skoterarrangemang.

Vilsledaren Guidecenter är ett annat företag som Ola startat. De erbjuder olika aktiviteter varje dag som genomförs av olika företag som han lejer in från området. Mest efterfrågade aktiviteter är grottbesök, kanot och viltaktiviteter som bäversafari. Alla kunder tas emot, man säger aldrig nej till en kund även om han/hon är ensam.

I dagsläget är kunderna häst- och naturintresserade svenskar men man har nu fått in produkten ”Vandra med packhäst” i en amerikansk katalog.

Företaget arbetar med alla i området och tycker att det är viktigt att ha bra relationer. Jormvattnets fiskecamp är ett av de företag man samarbetar med. Rid i Jorm är med i JHT och samarbetar med andra företag i Vilseledaren och Naturens Bästa.

Den senaste tryckta broschyren gjordes för två år sedan, ingen ny har tagits fram sedan dess. Man arbetar istället med webben och med kundvård. De deltar ibland på mässor tillsammans med andra, exempelvis Naturens Bästa, samt deltar i tornerspel.

Produktutveckling sker kontinuerligt - Korpens öga, kapellet, Vilseledaren, paket med guide för amerikaner är några av de produkter som utvecklats under senare år. De problem som finns är kommunikationerna. Det finns i dagsläget bara en bussanslutning per dag, 5 dagar i veckan med Östersund.

Rid i Jorm jobbar hårt med kvaliteten på produkterna och har Naturens Bästa-certifiering. De anser att man ska stå för det man gör och kunna förklara varför!

Jormvattnets Fiskecamp

Ägare av fiskecampen är en fiskevårdsförening och den arrenderas av Bengt Blom och Yngve Olsson, som driver företaget som handelsbolag.

Man har alltid hjälpts åt i byn. Det började 1917 då man lånade 100 000 kronor och byggde en kraftstation. 1986 bildade man ett fiskevårdsområde med drygt 130 fiskerättsägare! Så småningom kom idén att man skulle bygga en anläggning med båthus, camping m.m. Man tog hjälp av en arkitekt som hade stuga i trakten. Hela anläggningen skulle kosta 3,3 miljoner och man fick hjälp av Länsstyrelsen och lyckades få ihop resten genom ideellt arbete.



Företagets produkter är fiskepaket med stuga, båt och motor eller skoter samt fiskekort. Man förmedlar även privatlogi till fiskare. De har företagskunder (6-12 pers) som får fiska i ett antal tjärnar där man garanterat får fisk och då ingår även guide. I några fiskevatten har man bag-limit på 5 fiskar men man har inga catch-and-release-vatten. Det förekommer mestadels nätförbud under turistsäsongen så att inte sportfiskarna kopplar ihop dåligt fiske med nätfiske!

Kunderna är mest svenskar, men det kommer även grupper från Danmark och Tyskland. Man vänder sig till de riktiga fiskeentusiasterna. Samarbete sker med hela bygden, d.v.s. Frostviken.

Jormvattnets fiskecamp ingår även i samarbetet **Drömfiske**. Det kostar i nuläget 14.000 kronor per år och det tycker man är värt pengarna och bra marknadsföring. De tycker att mässor är viktiga och deltar genom Drömfiske. Man planterar kontinuerligt fisk, öring och röding, och har fyra fiskebevakare.

Dag 2: Torsdag 7 oktober

Dokumenterad av: Camilla Hansen, Ulf Öblund, Henning Holmgren, Lars Johansson, Mathias Spolander, Eva-Lisa Laukkanen, Arne Olesen, Paul Drugge och Roger Häggström.

Klockan 8.00 åker vi från Jormvattnet och åker mot Fågelberget.

Fågelbergets Gårdschark

Vid foten av berget står Sören Lundgren med bilen och vi följer efter honom upp till **Fågelbergets Gårdschark**.

Där tar hans fru Ann-Britt också emot. Sören visar runt på gården och berättar att "För att gården och bygden skall utvecklas och kunna leva vidare måste någon satsa". Han fick chansen att prova på något nytt efter pensioneringen. Den stora drivkraften har varit bygden och den berikande känslan att kunna stötta köttproducenter och andra aktörer i närområdet.

Sören talade om flera framgångsfaktorer som måste beaktas: Samverkan - där den egna vinningen får träda tillbaka för allas bästa, hög kvalitet, rätt pris, unik produkt, seriöst kunskapsinhämtande i startskedet, små omkostnader i byggnader och övriga investeringar, kärleksfull inställning till kunder, oavsett stor eller liten.



Därefter bjöds vi in i deras kök att smaka på alla läckerheterna dom tillverkar på gården. En mycket trevlig och inspirerande upplevelse som vi tar med oss hem.

Sedan gick färden vidare mot Strömsund och Hotell Vattudalen för lunch.

"Ett dygns upplevelser med vägskälskvinnan i hatt, Eva Rensbo, alias Lisa i Borgen"

Som start på upplevelsen med en liftande kvinna i hatt från förra seklet, **Lisa i Borgen**, fångas vi resenärer och vår uppmärksamhet direkt. Ett berömvärt och professionellt upplägg.

På ett informativt sätt genomförs en lokal guidning med start i Strömsund, med en osedvanlig bredd och inlevelse. Företagsinformation, befolkningsstatistik, hantverk, hembygdsgårdar, praktiskt taget allt vi passerar och lite till strömmar ut genom högtalarna. I Strömsund har det tillverkats allt från "våfflor för glasstrutar till rotortiltar". Lokal dialekt och uttal med upprepanande glädje i "- då skulle Ni hade sett!" håller oss vakna, ett bra tag.



Vi får information om en massa möjligheter till vidare upplevelser ex Beppe Wolgers museet m.m. Den fokus som görs på det lokala företagandet är ur gruppens synvinkel mycket väl vald. Drivknuten - en företagarförening som bildades 1996 där man gick samman inom IT-teleservice, marknadsföring har gemensamt nått bra resultat med ex som "Turbogrisen". Konceptet nybyggerland - en "vänd trend" där man fått invandrare, mälardalsbor att satsa på billiga verkstadslokaler i kommunen. Ett äldreboende har ex gjorts om till vandrarhem. Hammerdal och Strömsunds kommunsammanslagning gjorde Strömsund, Jämtlands näst största kommun, till huvudort. Här är trä, knivprodukter samt betonggjuteri en del av de stora aktörerna.

Berta Hansson är en känd konstnärinna som målat naturmotiv och orkidéerna flödar och myrarna lär vara fantastiska. I samma anda fortsätter vår guidade upplevelse.

Vår guide gör ett gott arbete men det blir totalt sett för mycket information om det som vi inte ser. Vi blev dock varnade när hon äntrade bussen då plymerna i hatten guppade i takt med den resoluta stämman och den klara blicken " - att mig, Lisa i Borgen får man minsann lyssna på både mycket och länge och så var det med det".

Och det tackar vi för!

Stadsvandring med besök på Drejeriet och butiken Ost & Vilt:

Drejeriet

Drejeriet startades av Björn Dalström 1989 som sedan övergick till att bli ett Kooperativ 1990 där de nu är 9 st medlemsföretag, 7 st från Jämtland, ett från Härjedalen samt ett från Höga kusten.

Medlemmarna är inte så många och har ett bra nätverk. De kan fatta snabba beslut fast de är utspridda över ett stort område. De gick samman för att nå en större kundgrupp genom att de sysslar med allt från hantverksprodukter, keramik, glas till bruksföremål. Sammanslutningen har lyckats bra och inte bara nått den privata marknaden utan också Kommuner, Landsting och Högskolor. De jobbar även mot AF och håller i en del kurser.



Medlemmarna har provat att jobba med byggkeramik som är mycket fint men svårt att nå ut till kunder med.

De försöker att hålla en hög kvalitet och lyssna på vad kunden vill ha.

Kooperativet har ingen stor budget utan sköter i stort sett bara lokalen och dom pengar som blir över går till små annonser, foldrar och visitkort. Gemensamt har de även 3 st brännugnar, två elektriska och en vedeldad. Den vedeldade ugnen har byggts upp med EU medel. Omsättningen är ca: 500.000:-/år varav ca: 20% går tillbaka till butiken.

Ost och Vilt

Butiken som ägs av Jämtspira där dom är 12 delägare varav 3 är producenter, 2 är gårdsmejerier och 1 är syltillverkare. I butiken säljs och marknadsförs alla ostar under namnet JÄMTSPIRA. Allt är framställt med största omsorg. Ostarna är KRAV-märkta som t.ex. Vit Caprin, Mese, Camembert, Blå- och Grönmögelostar men även färskostar som Mousse Monique.

I Vilt-butiksdelen säljs även andra småskaligt tillverkade produkter. Bl a viltchark, ost, fågel, fjällfisk och mycket annat som naturen kan ge. Väl värt ett besök!

Den mesta säljs lokalt över disk men en annan stor kundgrupp är företag som köper presentförpackningar. En del säljs på salumarknader i t.ex. Stockholm. Man annonserar endast lokalt, trycker en del broschyrer som man lämnar på turistbyrån och gör en del utskick till företag. Dom tycker att det fungerar bra mellan dom olika delägarna och producenterna. Det kan ibland vara svårt för leverantörer att hålla med lager, men det fungerar. Dom är idag 1,3 anställda och omsätter ca 2 miljoner.



En bra extra marknadsföring fick dom när Mitt-nytt anlände för att göra ett reportage om Norrbottningar som kommer till Jämtland för att ”lära” som dom sa.

Därefter gick vi tillbaka till hotellet för en trevlig samvaro, ölprovning och 2-rätters Jämtlandsbuffé. Vi fick också höra om hur Jämtland-Härjedalen turism arbetat och samverkan mellan hotellföretagen i Östersund.

Jämtland-Härjedalen turism

Vd Håkan Hising berättar för oss om deras verksamhet. **Jämtland-Härjedalen turism** bildades 1925 av turistnäringsen som en ekonomisk förening med affärsidén att utveckla turistnäringsen i Härjedalen och Jämtland.

På senare tid har de jobbat med ett destinationsutvecklingsprojekt, Turism 2000, där syftet har varit att genom samverkan och gemensamt strategiskt tänkande under en 5-års period skapa en mer attraktiv och konkurrenskraftig turism.

Ursprungligen var verksamheten ett EU-projekt som pågick 1994-1999. Det långsiktiga målet är att uppnå ökad lönsamhet och sysselsättning och att erbjuda deras besökare minnesvärda turistiska upplevelser av hög kvalitet. Alla länets 12 destinationer har varit delaktiga i processen. Jämtland-Härjedalen turistförening har för närvarande 12 anställda. De arbetar bland annat med turistiska analyser, paketering av resor från utlandet s.k. ”incoming”, produktutveckling, marknadsföring m.m. De har även en säljare som enbart jobbar mot Norge.

Hotellgruppen i Östersund

Stefan Nerpin, Hotell Jemtlandias ägare berättar om hotellgruppen. Alla hotell har gemensamt bildat en ekonomisk förening med syftet att marknadsföra Östersund som stad.

Hotellgruppen har fått 4,5 miljoner i EU bidrag som de använder till olika kompetenshöjande utbildningar för sina anställda så som ledarskap, fackspråk, gästmottagande, lokalkännedom mm. Av snittbeläggningen på 56-57 % står norrmännen för cirka 70 %, så naturligt blir att det mesta av krutet läggs där.

Stefan tror och hoppas att hotellgruppen ska få leva vidare efter EU-projektets tid har gått ut, vilket är deras mål.

Efter denna presentation och all mat var det en del som inte hade fått nog och ville även studera natlivet i Östersund.

Dag 3: Fredag 8 oktober

Dokumenterad av: Birgitta Häggström, Sven Persson, Tommy Carlsson, Sanna Ranweg, Margareta Roos, Tomas Haverskog, Elise Tullnär, Marie Nygård, Greta Huuva och Eskil Johansson.

Moose Garden

Moose Garden ligger i byn Orrviken, 1,5 mil från Östersund. Ägaren heter Sune Häggmark.

Företaget drivs som AB. Företaget förädlar älgspilling, gör papper och sedlar, tar rätt på mjölk, har konferenser och tar emot gäster för visning av älgar. Sune har tidigare varit socialchef, kommunal tjänsteman m.m. Han startade 1997 i liten skala med två älgkalvar, tjädrar och åkerbärsodling. Idag har han bara älgar.



Anläggningen har många utländska gäster, storstadsbor och bussresenärer. Företaget samarbetar med Christer Johansson i Bjurholm, Västerbotten, som tillverkar ost av hans mjölk. Omsättningen är ett par miljoner kronor per år. En viktig marknadsföringskanal är media. Även nöjda kunder är en viktig marknadsföringskanal.

Sune Häggmark har fått flera priser för sitt arbete och sin verksamhet. Sunes idéer från början till slut blir de nya produkterna. Den enda hjälp han har haft genom åren är hjälp med att analysera älgspillingen. Sune arbetar intensivt i tre månader per år. Ett tecken på företagets slagkraft är att 40 TV-team och 150 journalister har besökt honom under detta år. Under högsäsong har han 11-12 anställda. Han har servering och hyr ut stugor med 100% älggaranti.

Eldrimner – den ständigt kokande grytan

Eldrimner är ett projekt som ägs av Landstinget och har finansierats av EU-medel i snart nio år – sex år som mål 6 och tre år som mål 1. Man har en styrgrupp bestående av sju företag. Projektmedlen tar slut vid årsskiftet och nu förs diskussioner om den framtida finansieringen.

Eldrimner är ett resurscentrum för småskalig hantverksmässig livsmedelsförädling. Bodil Cornell är en av eldsjälarna i projektet. Målet är att bli ett permanent resurscentrum för småskalig hantverksmässig livsmedelsproduktion för hela landet. Deras affärsidé är att lägga grunden till en lönsam, expanderande småskalig livsmedelsproduktion.

Det började med den expanderande getnäringen. Man ville hjälpa dem med att hitta nya produkter och att utveckla dessa. Det resulterade i gårdsmejerier och samarbete med andra länder.

Nyckelordet är att öka kunskapen både praktiskt och teoretiskt genom grundkurser och tekniska kurser. Praktik och tillämpade kurser drivs på företagen.

Utvecklingsarbetet består av att undanröja hinder. Man har ett utvecklat utbyte med Europa och tar in spetskompetens. Kundgruppen är småföretagare, både etablerade och blivande som vill satsa på livsmedelsproduktion. Ett resultat av deras produktutveckling är de flyttbara mejerierna och ett rullande storkök som företag kan hyra eller låna för att snabbt komma igång med sin verksamhet.



Fröjas Trädgård

Fröjas Trädgård ingår liksom Eldrimner i JiLu och ägs av Landstinget. Man samarbetar och nyttjar samma lokaler som Eldrimner. Deras affärsidé är utbildning på många nivåer, att använda trädgårdsarbete som rehabilitering och visa på odlingsmöjligheter i ett kärvt klimat.

Trädgården övertog lokalerna efter den gamla hushållsskolan. Sedan 1992 har man tagit emot människor som söker kraft för att komma tillbaka till livet. Trädgården fungerar som läkande kraft: ljuset, luften och växandet. Man har åtta platser samt handledare, fem platser nyttjas av AF, tre platser nyttjas av kommun och övriga företag. Trädgården anordnar även trivseldagar i förebyggande och personavårdande syfte.



Åsbergets Getgård, Ann Klensmeden

”Att inte ge marknaden vad de vill ha utan vad de inte visste att de kunde få.”

Åsbergets Getgård drivs som enskild firma. För 23 år sedan var Tant Elmas Getgård till salu. Efter en sömnlös natt tog Ann beslutet att lämna sitt jobb som kurator och flytta tillbaka till barndomsbyn och driva en getgård, med tillverkning av ost.

Produkterna är KRAV-märkta. KRAV-märkningen ger ett extra värde på produkterna. Ann säger att hon kan ta ut cirka 80 - 90 kronor mer per kilo ost tack vare att produkterna är KRAV-märkta, att man kan visa vart mjölken kommer ifrån samt att osten tillverkas på ett gårdsmejeri.



Osten tillverkas av get- och komjolk. Ann ystar även på älgmjolk. Ann använder sig av sin egen getmjolk till ostproduktionen. Hon köper även get- och komjolk från gårdar i närheten. Ann ystar 10 ton ost per år och omsätter 1,5 miljoner kronor.

Åsbergets Getgård samarbetar med Ost&Vilt. Samarbetet är viktigt och man har daglig kontakt. Tillsammans med två andra företag äger Ann ett ostlager. En person arbetar på ostlagret. Härifrån distribueras osten till butiker och restauranger i Södra Sverige och Mälardalen. Ann åker även på marknader. Där får hon en direkt kontakt med kunden som är viktig. Här kan hon känna av om priserna är bra och vad kunden tycker om hennes produkter.

Man har just konstaterat att det inte kommer att finnas tillräckligt med ost till de jullådor som Ost&Vilt packar och säljer. Av det drar Ann slutsatsen att man har lagt ett för lågt pris på sina ostar i år.

Albackens Jakt & Fiskecamp

Ägare till Albackens Jakt & Fiskecamp är Sigvard Karlsson och företaget drivs som enskild firma och inkluderar också en skogsbruksdel. Jakt och fiskedelens omsättning uppgår 5- 6 miljoner per år, en ej närmare definierad vinst.

Dygnskostnaden för en jaktgäst uppgår till cirka 1.800 kronor. Anläggningen omfattar Sveriges största hägn på 330 ha (kronhjorts), 3.000 ha älgjaktsmarker med 20-50 fällda älgar per år, 30-talet fiskevatten, 52 bäddar i stugor av hög kvalitet, en jaktstuga för 12-14 personer samt sporthall och konferenslokaler.

Lyckliga omständigheter och entreprenörsanda har resulterat i ett blomstrande företag på idrottshistorisk mark. Detta är löparlegenden Gunder Häggs hemgård. Här uppförde några stora företag ett skogsrekreationscenter som invigdes 1991. Den tänkta verksamheten blev ingen framgång. Sex år senare hamnade 18 miljonersanläggningen i rätta händer, nämligen Sigvard Karlssons. Döttrar och mågar är engagerade varför successionen är säkrad.

Sigvard är den sjätte i raden av unika personer vi mött under denna resa. Utan nätverkande och marknadsföring i gängse mening har han byggt upp och utvecklat verksamheten. Naturligtvis har han ett nätverk i form av återkommande kunder. Genom att tillhanda hålla en produkt av hög kvalitet säljer den sig själv och genom att vara på Top ten's fishing lista. Hemsida och e-post saknas.



Gästerna kommer från ett dussintal länder i norr- och mellaneuropa. Gedigen produkt-kunskap förmågan att ta tillfället i akt och social kompetens i ursprunglig form är Sigvards framgång.

Att diskutera:

Är ett företag av detta slag möjligt i Norrbotten?

Är Sigvard verkligen en framgångsrik företagare?

Innehåller hans företag en outnyttjad potential?

Dag 4: Lördag 9 oktober

Dokumenterad av: Margareta Henriksson, Eva Esko, Bror Henriksson, Börje Rytiniemi, Bror-Einar Johansson, Lotta Sundling, Gunnar Hannu och Birgitta Nilsson.

Åsele Wärdshus

Wolfgang Bay, en tysk kockelev som fann kärleken i Sverige, har drivit värdshuset i drygt 30 år. Företaget drivs som AB och Wolfgang äger det till 100 %. Företaget har 14 årsanställda. Han driver hotellet från köket!

Han har investerat ca 30 miljoner för att anpassa produkten till marknaden. Viktigt med rätt pris till rätt produkt. Produkterna, förutom logi och mat, är konferenser, golfpaket, jaktpaket m.m.



Wolfgang tycker sig ha märkt en trendförändring mot längre semestrar. Fler bokar för längre perioder, upp till tre veckor, och det tror han beror på oron i världen.

Kunderna är till 70 % närmarknad, 35 mils radie, och 30 % från övriga världen. Han nämner bland andra italienska och norska jägare.

Åsele, Dorotea och Vilhelmina, totalt 36 företag, samarbetar turistiskt. Man jobbar bland annat gemensamt med försäljning och kommunikationer och har infört direktbussar till regionen varje helg från Örnsköldsvik och andra områden med större folktäthet (under varen?) Det har varit 98 % beläggning på bussarna.

Försäljningen sköts av lokala företag som resebyråer och bussbolag.

Wolfgang pekar också på ett uppdämt behov av samarbete som kommit med generationsskiftet i branschen. Man lånar t.ex. personal av varandra.

Marknadsföring sker ofta gemensamt. I annonser anges alltid ett lägsta-pris som gäller alla anläggningar som deltar i samarbetet. Man använder sig av enhetspris men har olika kategorier.

Produktutvecklingen består bland annat av att ta fram nya paket. När man gjorde ett golfpaket gjorde man ett avtal med golfklubben om att turisterna som köpte produkten fick förtur till banan. Det har resulterat i att även golfklubben har tjänat bra med pengar. Ca 1000 golfpaket såldes under 2004.

Det arbetas aktivt med de svagheter som finns. Ett exempel är att alla (som jobbar med mat) använder sig av bra lokala råvaror och att det alltid ska finns en inblandning av norrländsk mat i måltiderna.

Jakten är ett annat område som ska ses över. Bättre med paketerade produkter än att jägarna får köpa ett jaktkort och skjuta 100 tjädrar på ett par dagar! Man måste kunna ta bra betalt för jakt och fiske.

Fotografierna i dokumentationen är tagna av Eva Lundqvist, Hushållningsällskapet i Norrbotten, där annat inte anges.