

# LANDSBYGDENS BÄSTA



2009–2013



# Landsbygdens bästa 2009–2013

Landsbygdsnätverket har haft som en viktig uppgift att sprida goda exempel som bidrar till att landsbygdsprogrammets mål uppfylls och ytterst att landsbygden utvecklas och blomstrar. Det har under programperioden varit viktigt att visa att de pengar som satsats inom programmet har gjort nytta men också för att vi ska lära oss av de landsbygdssatsningar som varit lyckade.

Under varje år under perioden 2009-2013 har Landsbygdsnätverket arrangerat "Landsbygdsgalan". Vinnarna har tilldelats "Ullbaggen" som ett bevis på det goda resultat som uppnåtts. Denna broschyr presenterar alla vinnarna av "Ullbaggar", i samtliga kategorier, under dessa år. Syftet med priset har varit att visa på all den kreativitet och företagsamhet som finns på landsbygden som därmed bidragit till att målen i landsbygdsprogrammet uppnåtts.

Vi vill med denna broschyr lyfta fram alla vinnarna, "pärlorna", inom arbetet med att utveckla den svenska landsbygden.

Jag är glad och stolt över att i denna broschyr kunna presentera samtliga vinnare och därmed, än en gång, förmedla dessa goda exempel. I förlängningen bidrar de till att svensk landsbygd kan fortsätta att utvecklas, medverka till samhällsbyggandet samt bidra till en stark svensk ekonomisk utveckling.

Min förhoppning är att det under det landsbygdsprogram samt havs- och fiskeriprogram som nu håller på att startas upp, ska bli en fortsättning på utdelning av priser till de duktiga entreprenörer som finns på den svenska landsbygden. Det är en framgångsfaktor att visa på goda, lärande och inspirerande exempel.

Peter Melin

Ordförande, Landsbygdsnätverkets styrgrupp

# 2009 ÅRS LANDSBYGDSFÖRETAGARE



Foto: Daniel Johansson

150 000 åskådare har lockats till de fartfyllda föreställningarna på Lerbäckss teaterscen under tio år. Publiken har skrattat åt Ronja och Emil och förfasats av mordgåtor. Teatern når ut till en allt större arena efter smart marknadsföring i sociala medier och samarbete med en lokal restaurang.

**Namn på företaget:** Lerbäckss Teater AB

**Kontaktperson:** Johan och Jenny Gille

**Kontaktuppgifter:** Lerbäckss Gästgivaregård  
315, 694 96 Åsbro, 0583-404 02

**Projektid:** 2007-11-30 till 2008-11-01

**Medel från landsbygdsprogrammet:**  
400 000 kronor för affärsutveckling i mikroföretag



# Uppskattad deckarteater når ut via sociala medier

## BAKGRUND

Jenny och Johan Gille hade redan ett förflutet inom teatervärlden, men beslöt sig för att satsa på en egen verksamhet hemma på gården i Lerbäck utanför Örebro. Repertoaren stavades Rasmus på Luffen, Robin Hood och Emil Lönneberga på somrarna och övergick under vinterhalvåret till deckargåtor på det lilla lokala hotellet i byn. Med pengar från landsbygdsprogrammet byggdes en ny scen i gårdens gamla sädesmagasin där de kunde kombinera teater och restaurang. Teater, glädje, skratt och spänning serveras till den tre-rätters middag som ingår i biljettpriset i deras kända koncept Mord och middag. Uppstarten gick mycket bra för teatern vars verksamhet på många sätt påminner om den välkända Wallmans salonger.

## HUR GICK DET SEN?

Sju år har gått sedan bygget av den integrerade scenen med restaurangen som redan efter ett år uppnådde målet med fördubblad omsättning, 7 miljoner kronor.

– I somras uppnådde vi 8,7 miljoner kronor, säger Jenny Gille, som berättar att de anställt en egen kock samt en administratör på deltid.

Scenen är onekligen etablerad i och utanför Närke. Höstens rafflande föreställning Tills döden skiljer oss åt fick utsålda hus direkt. Bussbolag anordnar paketresor med det välkända konceptet ”mord och middag” och stora företag förlägger kvällar hos dem. Teatern har enligt henne ”många stammisar” som sprider goda omdömen till en hel del förstagångsbesökare. Efter Ullbaggpriset har teaterparet utvecklat teaterverksamheten, främst kring den ihärdiga marknadsföringen genom nyhetsbrev, Facebook, blogg och hemsida.

– Vi jobbar hela tiden med att fiska upp ny publik. Genom vår blogg bjuder vi också in folk att namnsätta roller eller annan interaktion. Senast hade vi en polis som behövde ett namn, säger Jenny Gille.

Paret fortsätter att utveckla scenen, nu även i samarbetsprojekt med andra aktörer som vill spela deras pjäser.



**Projektname:** Lokal Mat i Svartådalen, LoMiS

**Projektägare:** Svartådalens Bygdeutveckling Ek. För.

**Kontaktperson:** Lisa Hallin

**Kontaktuppgifter:** Lisa@svartadalen.nu

**Projektid:** 2007-05-10 till 2010-12-31

**Medel från landsbygdsprogrammet:**  
1 161 400 kronor för främjande av turistnäringen

Svartådalens ekonomiska förening, som länge arbetat aktivt för Lokal mat, ser hur det börjar lossna. Tankegångarna från start med lokala produktionskök och nya lokala marknader börjar se dagens ljus. Projektledaren Lisa Hallin tycker dock att det går trögt.

# Lokal mat landar efter lång startsträcka

## BAKGRUND

Projektledaren Lisa Hallin ansåg redan för fem år sedan att lokalproducerade livsmedel låg rätt i tiden. Sala kommun hade börjat satsa på tillagningskök på landsbygden igen och det fanns ett syfte att få in ett lokalt sortiment i den nyöppnade handelsboden. Arbetet med att öka tillgången på och användandet av lokalproducerade livsmedel i Svartådalen sattes igång i ett projekt som finansierades av landsbygdsprogrammet.

Målet med projektet var att utveckla nya och befintliga verksamheter som bidrar till en positiv utveckling av landsbygden i stort. För att få fler lokala producenter i området arrangerades kurser i till exempel grönsaksodling och samarbetet skedde med naturbruksgymnasiet. Projektet har även sporrat utvecklingen av en fungerande "infrastruktur" kring lokalproducerade livsmedel som till exempel tillverkningscentra.

## HUR GICK DET SEN?

I början var Lisa Hallin otålig. Det dröjde många år "innan vissa saker hände". Till exempel gjorde hon en underskattning för hur svårt det skulle vara att komma in med grönt på den offentliga marknaden. Sala kommun gjorde ett försök.

– De gjorde en upphandling och skrev in i anbudsunderlagen att de ville ha lokala grönsaker. Det fanns en kille som ville leverera egen potatis, men då han inte kunde leverera även kål och lök gick det inte. Ett av målen var just att få in mer lokala grönsaker i offentliga kök, men vi klarade inte det, säger Lisa Hallin.

Däremot lyckades projektet delvis med att utveckla nya marknader. Under åtta lördagar under hösten anordnas exempelvis Bondens egen marknad i Sala. I området finns också enligt henne en spännande utveckling, där Ösby naturbruksgymnasium vill bli ett "Grönt resurscenter".

– Det är ett annat projekt som Sala kommun startat. Bland annat var vårt önskemål när vi jobbade med projektet att Ösby skulle starta utbildning i småskalig livsmedelsproduktion och slakteriutbildning, men det är inget vi vet kommer att hända eller om de ens tänker ta upp detta i pågående projekt.



Foto: Daniel Johansson

2009 ÅRS LANDSBYGDSPROJEKT

# 2009 ÅRS MILJÖSATSNING



Foto: Innovatum Teknikpark

Landsbygdens råvara blev krutet i stadstrafiken. Så kan miljöprojektet Biogas Brålanda sammanfattas. Ett gigantiskt samarbete mellan tioalet lantbruk, energibolag och kommuner gör att samtliga bussar i Trollhättan och Vänersborg nu körs på biogas.

**Projektägare:** Innovatum Teknikpark

**Kontaktperson:** Karin Stenlund

**Kontaktuppgifter:** karin.stenlund@fyrbordal.se,  
0520-28 93 22, 0703-94 48 29

**Projekttid:** 2007-05-09 till 2009-10-31

**Medel från landsbygdsprogrammet:**  
2 173 700 kronor för diversifiering till annan verksamhet än jordbruk

**Läs mer:** [www.biogasbralanda.se](http://www.biogasbralanda.se)



# Biogas laddar städerna med energi

## BAKGRUND

Dalslänningarna tänkte tvärtom. I stället för att transportera gödsel från gårdarna till stora biogasanläggningar ville projektet Biogas Brålanda tillverka biogas direkt på gårdarna, vilket gör att man slipper onödiga transporter. Detta innebar i sig ett helt nytt tänkesätt som fordrade ett annat system, vilket betydde att många olika kompetenser skulle vara inblandade i projektet. Ett stort samarbete mellan Innovatum Teknikpark, Biogas Dalsland ekonomisk förening, Vänersborgs och Melleruds kommuner, företag som levererar anläggningar till gårdar, Hushållningssällskapet, LRF samt Lantmännen inleddes. Tekniken fanns redan, men ingen har gjort ett system förut. Siktet var inställt på att årligen förse cirka 300 fordon med gas.

## HUR GICK DET SEN?

Lantbrukarna är de verkliga hjältarna i det framgångsrika biogasprojektet på Dalboslätten. Det menar Karin Stenlund, idag vid Fyrbodals kommunalförbund, som märkte hur tioalet jordbrukarna sakta vände

från tveksamhet till övertygelse om att det var rätt att investera i fyra röttningsanläggningar.

– Lantbrukarna tog risker. De är riktigt modiga eftersom de till och med fick sätta egna gårdar i pant, säger Stenlund.

Efter snart nästan tio år levererar i dag Biogas Brålanda AB upp emot 13 GWh biogas till fordon per år. Gödseln ”rötas” på de enskilda lantbruken och gasen transporteras sedan i nedgrävda rör till en gemensam uppgraderingsanläggning som gör fordonsbränsle av den så kallade rågasen. Därefter pumpas den färdiga bilgasen till en tankstation i Brålanda, där bilister tankar biogasen. Resten av gasen flyttas på lastbil till Trollhättan varifrån biogasbussarna för stadstrafiken i Vänersborg och Trollhättan utgår. Men vägen har varit lång och mödosam för att få samarbetet att fungera. Knäckfrågan för att lyckas var att skapa förtroende mellan energibolag och lantbrukare, understryker Karin Stenlund.

– Att successivt få respekt för varandra är inte lätt. I början sa någon att de tyckte att energibolaget var omständigt. Till slut blev elva parter överens och undertecknade alla avtal.





**Namn på företaget:** Martin Söderkvist

**Projektägare:** Martin Söderkvist

**Kontaktperson:** Martin Söderkvist

**Kontaktuppgifter:** 073-182 11 70

**Projektid:** 2008-07-07 till 2008-12

**Medel från landsbygdsprogrammet:**

190 850 kronor för startstöd för unga företagare, modernisering av jordbruksföretag samt för högre värde i jord- och skogsbruksprodukter

Martin Söderkvist blev en av Sveriges yngsta ostfabrikörer när han 2008 satsade på getmese, getsalut och vit caprin. En studieresa till Frankrike ledde fram till det egna märket Järvsö getost som snart kan få etiketten Tallåsen istället.

# Getosten flyttade norrut

## BAKGRUND

Redan som nioåring fick Martin Söderkvist själv ta ansvar för några getter hemma på föräldrarnas gård. Det blev kärlek vid första ögonkastet som varade ända till 19 års ålder då han efter en ystningskurs visste vad han ville. Med pengar från landsbygdsprogrammet kunde han resa till Frankrike för att lära sig mer.

Framtiden var utstakad och Martin samlade på sig allt mer kunskap, kontakter och erfarenheter under årens lopp, bland annat genom att besöka getfarmare i Norrland. Snart hade han åttio mjölkande getter i det egna företaget Järvsö getost som började tillverka mese, caprin samt blåmögelostar.

## HUR GICK DET SEN?

Osten sålde som smör i solsken, men plötsligt fick Martin Söderkvist tänka om. Hyreskontraktet för gården i Järvsö som han arrenderade för tjugotalet getter samt den tillhörande nybyggda livsmedelslokalen upphörde 2012. Efter mycket letande köpte han en egen fastighet norr om Ljusdal i den lilla byn Tallåsen.

– Nu har jag alltså ett eget ställe, det blir ju en helt annan grej. Det som har hänt har ju gjort att jag har fått ligga på lägre växel under några år med ostverksamheten då det inte fanns varken getstall eller utrustat mejeri, säger Martin Söderkvist som fortsätter:

– Det har tagit mig väldigt hårt att flytta, att ha både mejeri och djurhantering innebär flera små företag i ett.

Hans fårska getost med mese, camembert, blåmögelvarianter och caprin har blivit omtalade smaksensationer som sålts i många butiker. Omsättningen för enmansföretaget steg de första åren. ”Det var tydligt att jag var på rätt väg”, som Martin Söderkvist beskriver utvecklingen. Han talar i imperfekt, som om den nya orten redan blivit ett avbräck, men nog är omstarten en tid för eftertänksamhet. Att som mycket ung starta ett företag har varit oerhört energikrävande. Smartare tillvägagångssätt måste in från och med nu.

– Tidigare körde jag ut all ost själv, men nu vill jag använda andra kanaler som till exempel andra småskaliga producenter.



Foto: Ivan Söderkvist

**2009** ÅRS UNGDSOMSSATSNING

# 2009 ÅRS INTEGRATIONSSATSNING



Foto: Mostafa Touil

Från jord till bord och sedan säsongsjobb. Så såg planen ut med projektet Integration och odling som har gett mjuka kvalitativa värden som bättre svenskakunskaper, känsla för "svensk" matkultur och fler vänskaper. Någon långsiktig jobbmotor blev aldrig den alltför småskaliga odlingen.

**Projektname:** Integration och odling  
**Projektägare:** Studieförbundet Vuxenskolan  
**Kontaktperson:** Mostafa Touil  
**Kontaktuppgifter:** mostafa@vifljusdal.se  
**Projektid:** 2008-01-31 till 2008-11-16  
**Medel från landsbygdsprogrammet:**  
79 743 kronor



# Odling som banade vägen in i Sverige

## BAKGRUND

Projektet Integration och odling hade många dimensioner, men handlade främst om att skapa en dialog mellan lokalbefolkningen och de utlandsfödda som fanns i Ljusdalsområdet. Projektledaren Maria Bremfors ville överföra deltagarnas kunskap och intresse för jord och odlande till svenska förhållanden. Undervisningen varvades med besök av externa föreläsare och studiebesök ute hos lokala odlare. Upplägget resulterade bland annat i att flera av deltagarna efter projektets slut fick säsongsarbete hos lokala producenter, vilket var glädjande.

En annan viktig del i projektet har varit den praktiska biten där projektdeltagarna själva fick planera, anlägga och sköta en trädgårdstappa på mark som kommunen upplåtit. När hösten sedan kom och tiden var inne att skörda hade ett försök med torghandel i Ljusdal precis inletts. Möjligheten att ytterligare förstärka dialogen och mötet med lokalbefolkningen stärktes än mer.

## HUR GICK DET SEN?

Projektet Integration och odling ledde till att Vänskaps- och integrationsföreningen fick kontakt med Länsstyrelsen och kommunen som bestämde sig för att driva arbetet vidare ideellt i ett par år, detta i samarbete med en Järvsöbo som ställde upp med mark, vatten och redskap i ett kooperativ.

– Via odlingen av morötter och kål skulle det gå att få igång en försäljning som gynnade alla i kooperativet. Det gick ett år, men sedan inte alls. Ideellt arbete är svårt. Det som vi upplever som ett problem är att man inte kan bli självförsörjande bara med att odla i en liten skala, säger Mostafa Touil, som ändå ser att språk och nya vänskaper gynnades.

● Därefter fick odlingstankarna på nytt fäste i en grupp med tretton burmesiska familjer som under hösten 2014 har odlat tillsammans för konsumtion. Än har inte odlingsprojekten genererat några jobb, men föreningen har fått kraft att satsa på nya projekt.

– Idag har vi en ledare som brinner för odling och integration, han är studievägleddare och väldigt engagerad i integrationsfrågor, säger Mostafa Touil, som också ser att det finns gott om samarbetspartners som är intresserade.



**Projektname:** Grogrund

**Projektägare:** Länsstyrelsen i Västra Götaland, Landsbygdsenheten

**Kontaktperson:** Lena Björkqvist

**Kontaktuppgifter:**  
lena.bjorkqvist@lansstyrelsen.se

**Projektid:** 2007-12-18 till 2009-11-30

**Medel från landsbygdsprogrammet:**  
2 249 500 kronor för affärsutveckling i mikroföretag samt för åtgärder i form av utbildning och information

Sex av tio förbättrade lönsamheten och tre av tio skapade fler arbetstillfällen. Så svarar de 180 kvinnliga entreprenörerna på hur Grogrunds nätverk påverkat dem. Men i dag coachar projektet de befintliga företagarna mer än de nystartade.

# Nätverk sporrar och coachar kvinnliga entreprenörer

## BAKGRUND

Länsstyrelsen visste att intresset fanns hos kvinnliga entreprenörer att delta i aktiviteter, men att efterfrågan var så stor hade vi ingen aning om, enligt Berit Nordlander, verksam i projektet Grogrund vid startpunkten. Länsstyrelsen i Västra Götaland har som målsättning att skapa ett gott företagsklimat och med fokus på kvinnors möjligheter att bo kvar på landsbygden. Med ett mentorsprogram träffade entreprenörerna sin mentor både enskilt som företagare och gruppvist efter bransch, vilket gav deltagarna möjlighet att lära känna andra företagare och få kontakter inom den egna branschen.

Landsbygdsprogrammet finansierade även flera satsningar för de kvinnliga företagarna.

– Ett 70-tal entreprenörer har genom projektet startat, vidareutvecklat och investerat i sina företag. Ett 15-tal företagare har satsat lite mer och har sökt olika former av företagsstöd hos Länsstyrelsen, berättade projektledaren.

## HUR GICK DET SEN?

Projektet är nu inne i den fjärde projektperioden som totalt har omfattat 180 kvinnor. Idag finns de i ett brett nätverk som har utbyten. Projektledaren Lena Björkqvist berättar att mentorsgrupperna fortsätter både i branschriktade former och branschöverskridande med fokus på affärsutveckling. Hon ser ändå att kompassen har ändrats något.

– Även om syftet är detsamma som i Grogrund, har vi ändrat och lagt fokus lite mer på att utveckla de befintliga företagarna. Ge dem råd och stöd så att de kan växa och till exempel nyanställa, säger Lena Björkqvist, som förklarar att mentorsgrupperna fortsätter.

En utvärdering genomförd av ett externt företag visar också att denna ”coaching” verkar hjälpa. 80 procent av kvinnorna svarar att nätverket i sig har varit utvecklande för företaget, det vill säga att det ger en stödjande funktion för att exempelvis bolla tankar inför att expandera. Andra siffror visar att stödet hjälper företaget att bli lönsamt, sex av tio anser att lönsamheten förbättrats och tre av tio har också kunnat anställa fler.



Foto: Bertil Nordlander

2009 ÅRS JÄMSTÄLLDHETSSATSNING

2009 ÅRS LEADER



Foto: Daniel Johansson

”Runsten är så mycket Leader som ett projekt kan bli”. Så har superlativerna haglat över leaderprojektet Runstensandan, vars breda kommunikation gett effekt. Resultatet: en påskfestival med tusentals besökare varje år, en informationsplats, en hemsida och ett naturvårdsprojekt.

**Projektnamn:** Runstensandan

**Projektägare:** Runstens Intresseförening

**Kontaktperson:** Christina Edler

**Kontaktuppgifter:** christina@edler.se

**Projektid:** 2008-05-19 till 2009-08-31

**Medel från landsbygdsprogrammet:**

37 868 kronor LAG offentlig finansiering samt 88

357 kronor i projektstöd



# Påskön förverkligas genom en god anda

## BAKGRUND

Runstensandan var ett pilotprojekt, vars yttersta syfte var att få igång fem nya projekt. I god leaderanda samarbetade bybor i alla åldrar och nya kreativa konstellationer uppstod, både över generationsgränser och invanda föreningsgränser. Detta resulterade i många idéer, varav flera blev leaderprojekt. En verklig succé blev förslaget att anordna en festival på påskafton: ”Den stora Äggröran”. Man hade räknat med ett tusental besökare – det kom runt 5000 redan första året. Äggröran har nu arrangerats sex år i rad och dagen är full av evenemang och aktiviteter som alla bybor tillsammans medverkar till. Runstensandan siktade också på att få igång en rad ytterligare projekt.

## HUR GICK DET SEN?

Festivalen Äggröran främsta syfte var att sätta Runsten på kartan och locka både inflyttare och turister till byn. Man ville också bidra till att tidigarelägga turistsäsongen på Öland. Idag är Äggröran väl känd och uppskattad och får varje påskafton tusentals helgfirare att vallfärda till byn på östra Öland. Runsten med sina drygt 400 invånare kan också glädjas åt att flera barnfamiljer flyttat in de senaste åren. Däremot har man inte lyckats behålla affären och inte heller skolan i byn, trots att barnantalet i förskolan ökat starkt. Äggröran har även inspirerat två andra öländska byar till att satsa på påsken. Löttorp i norr och Kastlösa i söder anordnar nu också festligheter under påsken.

– Våra tre byar har gått samman och marknadsför nu Öland som Påskön, säger Christina Edler i Runsten.

Under våren 2009 realiserades en annan leadersatsning: informationsprojektet Välkommen till Runsten, som innebar en centralt placerad kioskliknande byggnad med information och kartor. Ännu ett arbete som gjorts, dock ej Leader, är restaurering av en mosse för att reducera utsläpp av kväve och fosfor samt locka in fisk. 2011 påbörjades jobbet och i somras kunde den nyrestaurerade mossen med promenadvägar och rastplatser invigas.





**Namn på företaget:** Kvarnen i Hyssna Melltorp Såg AB

**Projektägare:** Melltorp Såg AB

**Kontaktperson:** Catharina Johansson

**Kontaktuppgifter:** boka@kvarnenihyssna.se, tel 0320-38023

**Projektid:** dec 2008 – sept 2010

**Vad har ni fått i medel från landsbygdsprogrammet?:** 500 000 kronor

**Vill du veta mer:** [www.kvarnenihyssna.se](http://www.kvarnenihyssna.se)

Sommar-fredagar, Weeping Willows-konsert, bröllop eller dagsgäster till kaféet. Inget är för stort eller litet för Kvarnen i Hyssna, som har blivit ett av de hippa konferensställena utanför Göteborg. Men snart behöver verksamheten byggas ut igen.

# Konferens med hippfaktor växer snabbt

## BAKGRUND

Året var 1999 när Hans och Catharina Johansson tog beslutet att renovera den sönderfallna kvarnbyggnaden. De såg potentialen i de charmiga byggnaderna trots att turbinfärorna var fyllda av jord och taket var på väg att rasa in. Kvarnkammaren, som var nedriven, byggdes upp igen. Så småningom kom planen om ett kafé till och en ny bakstuga byggdes. Under 2008 inleddes arbetet med att bygga ett pensionat med åtta högklassiga rum samt ett spa där den gamla bysmedjan tidigare låg, allt detta med medel från landsbygdsprogrammet samt ett banklån. Med projektpengarna kunde de satsa på en genomtänkt värmeförsörjning som blev kostsam, däribland LED-belysning, solvärme och installation av bergvärme. Målet är att få Svanen-märkt verksamhet.

Plötsligt hade den 400 år gamla industrimiljön blivit en hypermodern verksamhet med bredd, som kan ta emot bröllopsgäster, konferenssällskap, privatgäster som vill bo nära naturen eller bara bjuda dagsgäster på en fika.

## HUR GICK DET SEN?

Det är goda tider i företaget Kvarnen i Hyssna. Catharina och Hans Johansson har till och med svårt att hinna med alla kunder som vill boka, de själva beskriver efterfrågan som ”hysterisk”. I princip har de i dag bara stängt några veckor per år för att hinna med alla konferens- och privatbokningar. Omsättningen har därför fördubblats sedan 2010 och antalet gäster är numera 25 000 gäster per år. Snart är kostymen för liten igen.

– Nu står vi där ännu en gång. Vi ska till nästa säsong bygga ut gårdsbutiken med vårt stenugnsbageri och lokala produkter som vi säljer, säger Catharina Johansson och skrattar.

Just den närproducerade maten brinner de för. Företaget är i dag utöver KRAV-certifikatet märkt med Lokalproducerat i Väst, Sjuhärads-mat samt innehar certifieringen Västsvensk mersmak i restaurangen.

– Detta ligger i tiden och detta finns i våra hjärtan, säger Catharina Johansson.



Foto: Daniel Johansson

# 2010 ÅRS LANDSBYGDSFÖRETAGARE

# 2010 ÅRS LANDSBYGDSPROJEKT



Foto: Henrik Wester

Turismföretag utbildades för att utveckla sin verksamhet utifrån Naturen Bästas kvalitetskrav. Effekten blev att flera företag har fått denna kvalitetsmärkning, vässat sina tjänster, förbättrat lönsamheten och säljer sig internationellt. Kurskonceptet går nu även på export till andra län.

**Projektname:** Ekoturism i praktiken

**Projektägare:** Västmanlands Kommuner och Landsting

**Kontaktpersoner:** Henrik Wester och Marcus Eldh

**Kontaktuppgifter:** henrik.wester@vkl.se, 021-39 79 40

**Projektid:** jan–dec 2009

**Vad har ni fått i medel från landsbygdsprogrammet:**  
2009: 146 200 kronor



# Ekoturismkurser exporteras till andra länder

## BAKGRUND

Tanken med projektet Ekoturism i praktiken var att få fler västmanländska turismföretag att erbjuda hållbara upplevelser och tjänster. Två utbildningar som vardera omfattade tolv heldagar genomfördes under 2009 och 2010, med finansiellt stöd från landsbygdsprogrammet. Utbildningsverksamheten syftade till att utveckla företagen, så att de slutligen kunde certifiera sig enligt Naturens Bästas kriterier, förklarade Henrik Wester, projektledare och turismchef vid Västmanlands Kommuner och Landsting, som står bakom satsningen. Tillsammans med viltguiden Marcus Eld leddes projektet i hamn. Effekten av utbildningarna visade sig också i flera småföretagare som ansökte till Ekoturismföreningen för att erhålla märkningen Naturens Bästa. Utbytena mellan deltagarna under utbildningen blev minst lika viktig som själva föreläsningarna. Turismföretagen lärde sig av varandra, fick kontakter och kunde börja samarbeta.

## HUR GICK DET SEN?

Utbildningarna har lett till att flera företag som erbjuder safari, paddling och B&B kan stoltsera med märkningen Naturens Bästa. Allra viktigast tycker ändå Henrik Wester att deras kunnande ökat i hur man förfinar, utvecklar och säljer sina produkter och tjänster. En av de främsta framgångsfaktorerna enligt honom är att de har skapat en lärande kultur mellan företagen.

– Jag tror att vi skapade ett nätverk mellan företagen som kan ha ständig kontakt med varandra.

Efter den sista utbildningen 2010 var taket nått vad gäller behov av fler kurser, men Henrik Wester upplever nu att fler verksamheter är intresserade av kunskaperna. Konceptet har exporterats till Örebro och Sörmland.

– Där har de regionala turismorganisationerna anlitat oss för att utveckla deras turismföretag, säger Henrik Wester, som fortsätter:

– Trots utbildningarna återstår en stor utmaning för de flesta företag i turismnäringen. Det är att öka lönsamheten så att entreprenörerna kan återinvestera i sina verksamheter och få dem att växa.



**Namn på föreningen:** Sju Gårdar  
**Projektägare:** Sju Gårdar ekonomiska förening  
**Kontaktperson:** Henrik Johansson  
**Kontaktuppgifter:** info@sjugardar.se  
**Projektid:** feb 2009-mars 2011  
**Medel från landsbygdsprogrammet:**  
1 500 000 miljoner kronor  
**Vill du veta mer:** www.sjugardar.se

Av Sveriges första klimatmärkta mjölk från Sju Gårdar görs nu också två sorters ostar. Det uppländska mejeriet med mjölk från ängsmarkerna runtomkring fortsätter att växa tack vare en stark ekotrend och ett idogt arbete.

# Sju Gårdars mjölk blir nu även klimatsmart ost

## BAKGRUND

Mjölkbönderna på de sju gårdarna i Kvarngården, Roteberg, Almunge, Östanå, Bärby, Gränome och Stabby i Uppland märkte att det fanns en växande efterfrågan kring eko-mjölkprodukter. Samtidigt ville de komma närmare konsumenterna. Bönderna gjorde slag i saken: de gick samman i den ekonomiska föreningen Sju Gårdar. 2009 lanserades den första mjölken i butik och redan 2010 hade deras KRAV-märkta mjölk också klimatcertifierats enligt Svensk Sigills regelverk. Därmed behövde Sju Gårdar leva upp till krav på effektiviserad energianvändning, hög andel eget foder, grön el och en hel del annat utöver KRAVs regelverk. Försäljningen tog fart från allra första början. Marknadsföringen med en ny varumärkesprofil bidrog att ge rätt image för den gröna lokala mjölken.

## HUR GICK DET SEN

De sju gårdarna på Uppsalaslätten har definitivt kommit över den första uppförsbacken: att distribuera mjölken och göra den känd i regionen. Numera finns Sju Gårdars mjölk på många köksbord i hela Uppland. Ryktet om den ”goda och närproducerade mjölken” har spridits med mun-till-mun-metoden, mediernas hjälp och alla de provsmakningar som genomförts i butiker. Henrik Johansson, ordförande i Sju Gårdar, ser hur företaget lyckats med sina tre starka mervärden: lokalt, ekologiskt och klimatcertifierat.

– Volymerna av mjölk ökar, försäljningen blir allt bättre. Våra starka mervärden är betydelsefulla för konsumenterna och vi kan dra nytta av den trend som finns kring miljömärkt, säger Henrik Johansson.

För att ”breda portföljen”, som han uttrycker det, ville företaget även göra ost av den mjölk som blev över. Sedan ett år tillbaka tillverkar Sju Gårdar även en mild, smakrik ost med tydlig karaktär samt en lagrad, mellanstark och smakrik ost med sting i ett samarbete med Boxholms ysteri.

– I mötet med konsumenten i butik är osten en bra inkörsport. Det är trevligt att bjuda på schysst ost, säger Henrik Johansson.



Foto: Sju gårdar

2010 ÅRS MILJÖSATSNING

# 2010 ÅRS UNGDOMSSATSNING



Foto: Bengt Jonsson

Entreprenörskap hamnade på schemat, lärare trimmas i företagande och Ungullbaggas delas ut. Projektet Naturbrukselever landsbygdsutvecklar ledde till flera effekter som borgar för en mer företagsam landsbygd. Enda hotet är sjunkande årskullar i landet.

**Namn på projektet:** Naturbrukselever landsbygdsutvecklar

**Projektägare:** Naturbruksskolornas förening

**Kontaktperson:** Maria Elinder

**Kontaktuppgifter:** maria.elinder@naturbruk.se

**Projektid:** aug 2008-jan 2011

**Vad har ni fått i medel från landsbygdsprogrammet?:** 1 500 000 kronor

**Vill du veta mer:** [www.naturbruk.se](http://www.naturbruk.se)



# Företagsam landsbygd redan på gymnasienivå

## BAKGRUND

Eleverna vid landets naturbruksskolor har under sina tre gymnasieår minst 15 veckor lärande i olika företag. Genom att ytterligare förstärka de ungas kunskaper om entreprenörskap skulle de kunna bli ännu duktigare på att realisera sina drömmar i egna verksamheter, menade Naturbruksskolornas förening. Med pengar från landsbygdsprogrammet och medfinansiering från föreningen kunde det aktuella projektet kring entreprenörskurser starta. Projektledare Maria Elinder drev projektet vars styrgrupp satte samman kompetensutvecklingsaktiviteter i fem olika strategiska delar. Den första delen handlade om att stimulera elever och lärare och ge dem kunskaper i entreprenörskap. Den andra delen riktade sig speciellt till tredjeårselever för att stimulera dem till att bli företagare genom temadagar tillsammans med inspirerande företagare från branschen. Den tredje beståndsdelen var att regionalt vid SLU i Alnarp, Uppsala och Umeå samla över 1000 lärare och instruktörer till en tredagarskonferens om entreprenörskap och verklighetsbaserat lärande. De två sista delarna berörde dels ungdomar med utländsk bakgrund, dels företagsamma tjejer på djurvårdsområdet. Även tjejmiktade satsningar pågick samt samarbeten med andra integrationsprojekt.

## HUR GICK DET SEN?

Maria Elinder är glad över den lyckosamma förändringen som skett på alla naturbruksskolor. Entreprenörskap är numera ett obligatoriskt ämne i naturbruksprogrammet.

Är detta en effekt av ert projekt?

– Svårt att säga, men projektet har kanske påverkat. Politiker har velat se en utveckling mot mer företagarkunskaper eftersom jobben inte växer på träd längre. En massa nytänkande kommer ju från elever, säger Maria Elinder som också ser hur även temadagar kring företagande blir en regelbunden verksamhet.

Föreningen anordnar varje höst fortbildning för skollärdare och lärare i just entreprenörskap för att bättra undervisningen. Idén om att inrätta ett Ung-Ullbaggstipendium till de mest företagsamma naturbrukseleverna föddes i och med Ullbaggpriset 2010 och delas ut under minst fem år. Det första priset delades ut 2012 till Dressyrupporna som är två bloggande dressyrtjejer på Kvinnersta gymnasium, berättar Elinder.





**Namn på företaget:** Qibbla Halal AB

**Projektägare:** Qibbla Halal AB

**Kontaktperson:** Anders Svensson

**Kontaktuppgifter:** anders@qibblahalal.se

**Projektid:** maj-dec 2009

**Vad har ni fått i medel från landsbygdsprogrammet?:** 480 000 kronor

**Vill du veta mer:** www.qibblahalal.se

Charkföretaget Qibbla Halal tar över allt större del av marknaden för halalkött. Försäljningen ökar, vilket inneburit att antalet anställda nästan fördubblats sedan Ullbaggepriset. Företaget har vunnit på att befinna sig i Stockaryd.

# Vinnande halalkött genom lokal tillverkning

## BAKGRUND

Efterfrågan på halalkött ökade så till den grad att Qibbla Halal tog beslut 2010 om att flytta produktionen från Johanneshov i Stockholm till småländska Stockaryd där billiga lokaler fanns. Företaget investerade i en redan befintlig charkanläggning där toppmodern maskinell utrustning sattes in, bland annat en steklinje. En speciell stek- och ångkokare investerade företaget också i efter stöd från landsbygdsprogrammet. I fabriken tillverkades direkt nya kycklingnuggets, shishkebab och falafel, men också mer traditionella charkvaror. Utöver dessa halvfabrikat tog företaget även fram nya turkiska korvar, annorlunda stark mortadella och rökta produkter baserade på balkansmaker. Grunden i livsmedelshanteringen är slaktat halalkött enligt de stränga muslimska föreskrifterna. Försäljningen fick ett ordentligt uppsving i butikskedjor inom Axfood, ICA och Coop. Under 2008/2009 var omsättningen 142 miljoner kronor och beräknades öka med en tredjedel under året. 23 anställda fanns i Johanneshov och i Stockaryd arbetade åtta anställda.

## HUR GICK DET SEN?

Trycket på Qibbla Halal har ökat. Företaget har vuxit åren efter Ullbaggepriset och expanderat kraftigt i charkfabriken i Stockaryd, där åtta anställda blivit 14. Att det har gått så bra tror Anders Svensson, platschef, är ett tecken på att deras affärsidé ligger i tiden. 2012 fick de också livsmedelspriset som "årets uppstickare" av regeringen, där motiveringen innehöll superlativer som att företaget "förenar stad och land, har god tillväxt och tar stort djurasvar".

– Vi har en professionalitet och målmedvetenhet. Vi försöker förädla svenskt kött och minskar på tillsatserna kraftigt, säger Anders Svensson.

Han ser även flera lokala underleverantörer som främjats av livsmedelsföretaget; all service kring byggnadsteknik, fastighet och maskin görs av småföretag på orten. Under de fem år som har gått har orderarna blivit fler och fabriken har byggts ut tre gånger med större fryslager för färdiga produkter samt bättre produktionsanläggning. Huvudkontoret har också en ny adress i Järfälla mot den tidigare på slakthusområdet i Johanneshov.



Foto: Sören Dahl

**2010** ÅRS INTEGRATIONSSATSNING

# 2010 ÅRS JÄMSTÄLLDHETSSATSNING



Foto: Sören Dahl

Inredare, butiksägare eller redovisningsbyrå. Flera småföretag har sett dagens ljus under de fyra år som det kvinnliga nätverket Queenia varit igång. Någon säker statistik finns inte, men Camilla Dahlström upplever att fler verksamheter blomstrar. Livskraften har ökat, som hon uttrycker det.

**Projektamn:** Queenia

**Projektägare:** Queenia Lokalt Resurscentrum

**Kontaktperson:** Camilla Dahlström

**Kontaktuppgifter:** info@innevaxter.se

**Projektid:** jan-nov 2009

**Vad har ni fått i medel från landsbygdsprogrammet?:** 81 729 kronor

**Vill du veta mer:** www.queenias.se



# Kvinnors företagande fick mer livskraft

## BAKGRUND

Två utbildningar för 22 kvinnor blev resultatet av projektet Queenia. Effekterna för de involverade deltagarna var desto större: kvinnorna hade fått ökat självförtroende, blivit mer professionella och drivande i sina företag. Resultatet syns därmed inte i fler nystartade företag eller nyanställningar, men kvinnorna presenterar sina verksamheter på ett annat sätt i dag. Förut visste inte ens en del vad ett visitkort var, i dag har många hemsidor och håller föredrag om sina affärer.

– Vi har helt klart fått fler kvinnor att se sig som företagare och de har förbättrat sina verksamheter. Tidigare hade vi många dolda företagare. Kvinnorna kunde säga att de jobbade lite för sin man när de i verkligheten skötte om hela företaget, sa Sylvia Persson, verksamhetsledare.

## HUR GICK DET SEN?

Det Kvinnor-kan-liknande nätverket Queenia har numera en bas av 200 drivande medlemmar från Östra Göinge, Osby, Hässleholm, Kristianstad, Bromölla, Sölvesborg och Olofstöm. Företagen är fler och starkare.

– Många har vuxit som enmans- eller fåmansbolag och har anställt fler eller ökat omsättningen. Säkra siffror har vi i november på hur det gått för alla. Jag vet ändå att de har varit väldigt nöjda med programmet, säger Camilla Dahlström.

Den lyckosamma arbetsmodellen av nätverkande, möten och mingel har borrar sig fast i nordöstra Skåne. Dock finns inte några tillskjutna medel från Tillväxtverket att sponsra nya aktiviteter eller utbildningar med, vilket innebär att verksamheten drivs med sponsorpengar från lokala banker och deltagaravgifter. Samtidigt ser Camilla Dahlström att en ny fas trätt in där det finns ”en viss mättnad kring nätverksbyggande” och att konceptet behöver förnyas. Under resans gång har också insikten om jämställdhet mognat fram, och att även män borde inkluderas.

– Hur kan vi göra fler saker tillsammans så att det inte skapas ett vi och dem, säger Camilla Dahlström.



**Projektnamn:** Från idé till företag – Grön omsorg

**Projektägare:** LRF

**Kontaktperson:** Ingrid Whitelock

**Kontaktuppgifter:** [ingrid@whitelock.se](mailto:ingrid@whitelock.se)

**Projekttid:** sept 2009 – maj 2010

**Vad har ni fått i medel från landsbygdsprogrammet?:** 469 640 kronor

**Vill du veta mer:** [www.lrf.se/garden/omsorg](http://www.lrf.se/garden/omsorg)

Rehabilitering på en handelsträdgård eller dagverksamhet med djur för funktionshindrade. Gröna välfärdstjänster fick en skjuts efter projektet Grön omsorg. 17 företag tillkom under projektperioden i den växande branschen som nu även bollar tankar i ett nyskapat nätverk på facebook.

# Grön välfärd växer efter landsbygdsprojekt

## BAKGRUND

Många deltagare utbildades inom konceptet Grön omsorg i ett leaderprojekt med samma namn. Alla medverkande stöttades i processen från idé till företag, som blev en pilotmodell för det ”nya” gröna företaget för omsorgstjänster. Projektet ökade kompetensen hos blivande företagare och ledde till att 17 nya företag skapades på landsbygden redan 2009. Kursdeltagarna arbetade med sina egna förutsättningar att starta omsorgsverksamhet på gården under kursen och hade vid avslutet färdiga affärskoncept med budget, kalkyler, en marknadsföringsplan och kunskap om hur man genomför en marknadsundersökning.

## HUR GICK DET SEN?

Ytterligare 20-talet enmans- eller fåmansföretag inom grön omsorg har vuxit fram som en deffekt av arbetet med Grön omsorg. Åren efter projektavslut har också flera kommuner lagt ut upphandling kring LOV angående gröna omsorgstjänster inom LSS, rehab och bo-

ende. Det är egentligen en gigantisk bekräftelse, menar projektledaren Ingrid Whitelock. Om det är en trend i tiden eller eftersvall av projektet låter hon vara osagt. Troligen är det både och.

– Säkert har projektet påverkat utvecklingen. I Oskarshamn, Jönköping och Habo finns nystartade verksamheter kring gröna välfärdstjänster, allt från tjänster för personer med psykiska funktionsnedsättningar till rehab och boendeformer, säger Ingrid Whitelock.

Grön rehabilitering som tidigare var svår att bedriva har fått nytt liv genom Arbetsförmedlingens satsningar på arbetslivsinriktad rehab vilket genererar nya företag. Ett tag verkade det som att grön rehab skulle vara ”helt dött” på grund av brist på resurser inom myndigheterna, men numera tar de beslut kring området vilket genererar företag. Ett annat viktigt resultat, som gör att projektets lärdomar lever kvar i framtiden, är den handbok om gröna välfärdstjänster som hon gjort för LRF. Även den Facebook-grupp med 5-600 deltagare som kom till under projektperioden finns kvar.

– Deltagarna är extremt aktiva och hjälper varandra, ger väldigt konkreta svar och stöd i detta nätverk, menar Whitelock.



Foto: Jonatan Nilsson

**2010** ÅRS LEADER

# 2011 ÅRS LANDSBYGDSFÖRETAGARE



Foto: Lennart Forssén

Västerbottensostglass med päronrippel, älgörtshallonglass och hjortronkolaglass. I fyra år har Tomas och Helena Ågren vidareförädlad mjölken från de egna fjällkorna till glass under varumärket Glassbonden. I dag säljs glassen till 50 återförsäljare och kaféet har blivit en turistattraktion.

**Namn på projekt/företag:** Glassbonden

**Ägare av projekt/företag:** Glassbonden

**Kontaktpersoner:** Helena och Tomas Ågren

**Kontakt:** info@glassbonden.se

**Projektid:** dec 2009-juni 2010

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
358 625 kronor

**Vill du veta mer:** www.glassbonden.se



# Glassbönderna fick rusning till kaféet

## BAKGRUND

Från en ombyggd källare på en jordbruksfastighet i byn Västra Selet har glass i stora lass producerats. Helena och Tomas Ågren kalkylerade från början med 30 000-40 000 liter per år, men hade kapacitet att göra mycket mer. För att utveckla verksamheten med mjölkproduktionen satsade duon på glass. Sommaren 2010 började de tillverka glass på italienskt vis efter att ha byggt om en gård med tillverkningskök, köpt in glassmaskiner samt satsat på frysrum. Direkt fick företaget en stor efterfrågan efter de sju smakerna som de sålde i sexdeciliterförpackningar till lokala butiker, men också många besök i det egna kaféet. En butikschef uttryckte just det som troligen är företagets hit, berättade Tomas Ågren:

– Alla andra glassfabrikanter gör samma sak, ni gör norrländsk glass.

## HUR GICK DET SEN?

Att vara glassbonde är inte alltid som man tänkt sig. Att bygga ett frysrum var svårt, men sälja glass i butik var lätt och starta ett kafé råkade bli en ren succé. Helena Ågren blickar tillbaka på felbygget av deras frysrum av en lejd hantverkare som innebar extra kostnader i uppstarten. Hon ser också hur glassförsäljningen överträffade allt med enormt intresse för både kafé- och butiksglass.

– En positiv överraskning blev just kaféet som i dag är tre gånger så stort som vi beräknade. Vi trodde hela tiden att butiksförsäljningen skulle slå allra mest, säger Helena Ågren och skrattar.

Nej, hon visste inte att det mysiga kaféet aldeles intill sköna Vindelälven och de kulliga hagarna skulle bli ett resmål. I somras kom 15 000 gäster för att smaka på någon av de 24 lokalproducerade smakerna. Detta innebar många tidiga morgnar och sena kvällar för paret som totalt sett fick lägga 75 procent av energin på kaféet med fem extra säsongsanställda. Glassbonden levererar också till ett 40-tal butiker och cirka tio restauranger idag. Målet om att tillverka 30 000 liter är de dock inte uppe i än.

– Vi gör 20 000 liter idag, men å andra sidan är omsättningen på kaféet så mycket större än vi anade.





**Namn på projekt/företag:** Samåkning på landsbygden – pilotprojekt i Tolg

**Ägare av projekt/företag:** Tolgs sockenråd

**Kontaktpersoner:** Maja Söderberg

**Kontaktuppgifter:** maja@mobilsamakning.se,  
0735-81 14 22

**Projektperiod:** mars 2010-sep 2011

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
182 000 kronor

**Vill du veta mer:** [www.mobilsamakning.se](http://www.mobilsamakning.se)

Efter 3,5 år har byborna i Tolg samåkt 7433 mil. Projektet Samåkning på landsbygden ändrade resevanor för lokalborna. Nu har Mobilsamakning blivit ett bolag och 13 andra bygder har fått egna mobilsamakningssystem.

# Tolg får hundratala landsbygdsbor att samåka

## BAKGRUND

Byborna i den femhundra invånare stora byn Tolg hade länge försökt trycka på för att förbättra den glesa busstrafiken utan att lyckas. Alla halvtomma bilarna på vägarna gjorde att de till slut insåg att samåkning var den enda utvägen för att förbättra kommunikationerna. Många körde ju bil till samma ställen ungefär vid samma tidpunkt, menade Maja Söderberg, projektledaren och ledamot i Tolgs sockenråd, som fick idén till ett projekt.

Med hjälp av en webbyrå utvecklades ett tekniskt system och en digital karta av ”hållplatser” togs fram. Projektet, som skedde i leaderform, växte fram tack vare pengar från landsbygdsprogrammet och många timmars ideellt arbete. Efter sex månader hade lokalborna rest 957 samåkta mil.

## HUR GICK DET SEN?

Projektet har nått stora framgångar. Under dagtid är det i stort sett samma bybor i Tolg som fortsätter att dela baksäte, men även nya har tillkommit. Efter ett par år i sockenrådets regi ville de ansvariga hantera tjänsterna i ett bolag i stället. Fortfarande sker all bokning per mobil eller via datorn för att förenkla för användaren. I dag har 13 andra byar hakat på modellen genom att prenumerera på tekniktjänsten från bolaget.

Maja Söderberg vet att det är mycket envishet och vilja som har sett till att projektet kryssat sig förbi de svårigheter som uppkommit. Några har varit av juridisk och skatteteknisk karaktär för att undvika att samåkning mot betalning betraktas som ”svarttaxi”.

– Skatteverket kom fram till att transaktioner som går mellan passagerare och chaufför via oss är moms fria, medan vi lägger moms på SMS-avgiften, säger Maja Söderberg.

Det allra största hindret var dock ett helt annat.

– Bilen är både en frihets- och statussymbol och det är svårt att ändra invanda resebetenden. Att göra sin egen bil tillgänglig för samåkning är lättare än att själv sätta sig i någons bil, menar Maja Söderberg.

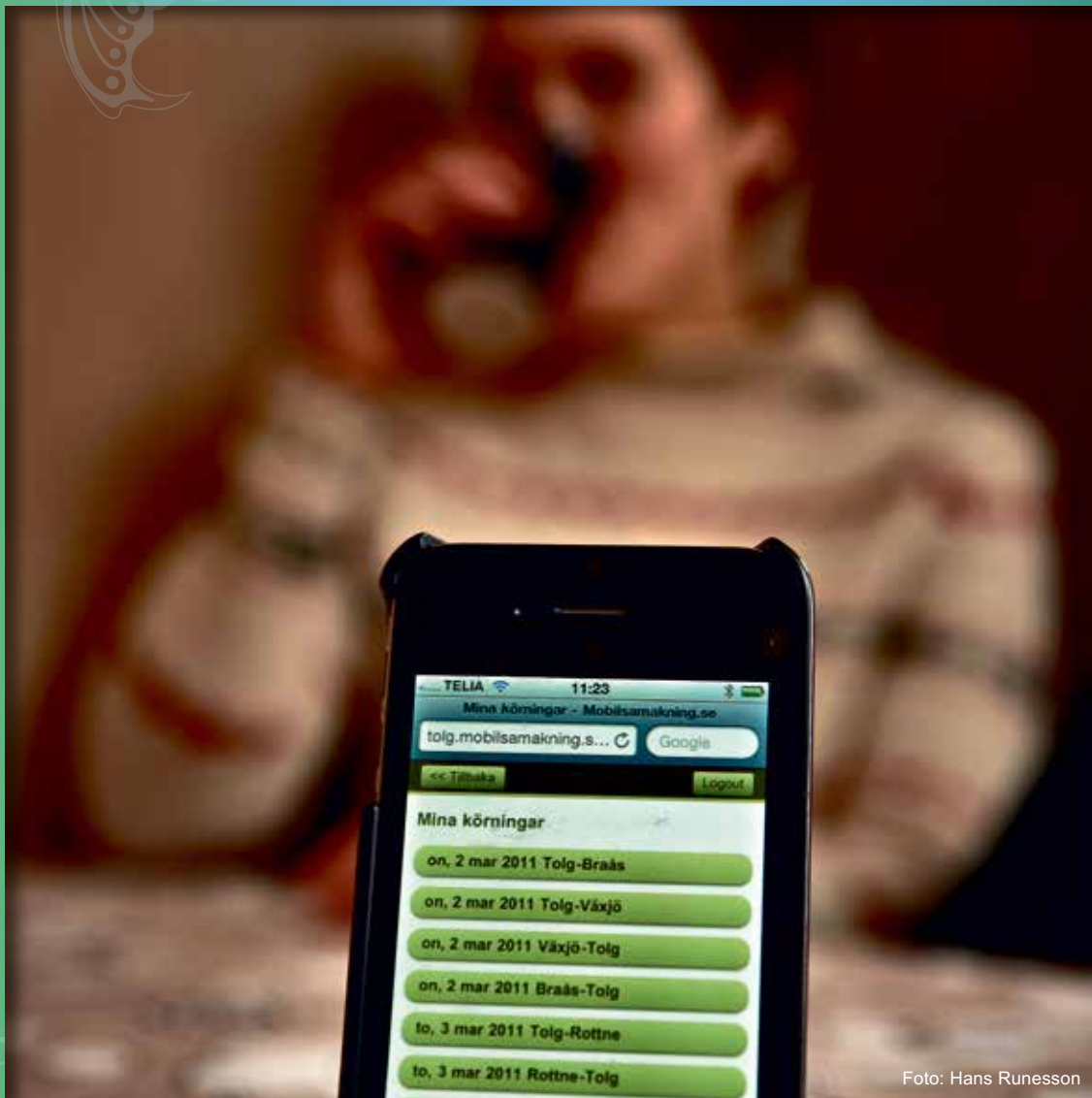


Foto: Hans Runesson

2011 ÅRS LANDSBYGD SINNOVATION

# 2011 ÅRS LANDSBYGDSPROJEKT



Foto: Lennart Forssén

Tillsammans gick det att göra skillnad. När markägare, djurhållare och myndigheter enades om gemensamma mål blev det en grön effekt i landskapet. Projektet Samverkan fann en modell för 200 hektar mark.

**Namn på projekt/företag:** Samverkan

**Ägare av projekt/företag:** Länsstyrelsen

**Kontaktperson:** Lars Johansson  
eller dig Bengt Skalstad

**Kontaktuppgifter:** lars.johansson@lansstyrelsen.se  
eller bengt.skallstad@skogsstyrelsen.se

**Projektid:** juli 2009-juni 2012

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
1 306 715 kronor



# Samverkan gjorde skillnad för myndigheter, markägare och djurhållare

## BAKGRUND

Syftet med projektet Samverkan var att grupper och personer skulle hitta varandra, finna samarbetsformer, sätta upp gemensamma mål och sedan genomföra allt. Projektledaren Lars Johansson, Länsstyrelsen, trodde starkt på arbetet efter att ha testat ett pilotarbete i tio kommuner i Bohuslän och Dalsland. Med pengar från landsbygdsprogrammet ville myndigheten testa modellen i full skala för att få lokala djurhållare, markägare, företagare, föreningsrepresentanter och myndighetspersoner att samarbeta. Strukturen gick ut på att grupper först hittar gemensamma värden, därefter sätts mål upp för att sedan använda sig av lämpliga åtgärder. 2011 hade de ansvariga fått igång 15 av 25 projekt bestående av cirka 250 landsbygdsföretagare och djuruppfödare för att rusta upp 200 hektar naturbetesmark eller slätterängar. Projektet fick följden att myndighetssamarbetet mellan exempelvis Länsstyrelsen och Skogsstyrelsen förbättrades.

## HUR GICK DET SEN?

– Att jobba utifrån ett landskapsperspektiv oberoende av skyddade marker eller inte, och samverka mellan myndigheter och privata markägare har gjort att vi fått ökad biologisk mångfald, säger Bengt Skalstad, Skogsstyrelsen.

Det blir enligt honom tydligt att projektet innebär landsbygdsutveckling. Att bruka markerna uthålligt och långsiktigt har i flera fall visat sig öka bärigheten för markägare och de djurhållare som verkar i området, menar Skalstad. En del har också kunnat arrendera ut mark som tidigare inte bringat någon inkomst. För de boende i trakten blev naturen ett sätt att koppla av.

– Mer mark är på gång. Just nu berörs 2000 hektar mark av nya ansökningar, säger Lars Johansson länsstyrelsen som vet att hans kollegor i landet vill kopiera arbetet.

Projektet har varit en aha-upplevelse för myndigheterna på flera sätt. Dels för det förtroende som markägarna ger till myndigheterna att utveckla deras fastigheters olika värden, dels hur långt man når när man fördjupar samverkan mellan myndigheter och markägare.

– När problem dyker upp så är det inte det som är problemet utan hur vi tillsammans löser problemet som är frågan, menar Skalstad.



**Namn på projekt/företag:** Miljöinvestering våtmark, Frövisjön

**Ägare av projekt/företag:** Länsstyrelsen Västmanland

**Kontaktpersoner:** Markägare Lars Andersson

**Kontaktuppgifter:** lars.andersson@u.lrf.s, 070-551 62 32

**Projektperiod:** dec 2007–dec 2010

**Pengar från landsbygdsprogrammet:** 3 652 055 kronor

Kärrensäppor, spovar och falkar hittade tillbaka till Frövisjön när 85 hektar mark restaurerades. Växtarter syntes i strandkanterna när våtmarken togs om hand. Utöver uppnådda miljömål har flera nya betesmarker tillkommit, vilket får djurproducenter att glädjas.

# Med återupplivade våtmarker kom betesmarkerna tillbaka

## BAKGRUND

Sju markägare gick samman för att göra i ordning våtmarkerna kring Frövisjön utanför Skultuna. Det blev ett tidsödande arbete med att röja ur sjön, hugga ner träd i vattnet, ta bort sly och vass samt få fram hagar kring strandkanten. Våtmarksentreprenören Bengt Pettersson fick markägarnas uppdrag att leda restaureringsarbetet som finansierades av landsbygdsprogrammet. Resultatet visade sig efter något år: fler fågelarter som hittar till sjön och våtmarker binder upp fosfor och kväve som rinner av från åkrar. Det är också en helt annan natur med både växter och djurarter som tonar fram allt mer kring den västmanländska sjön. Lantbrukarnas nötdjur kunde plötsligt få tillträde till strandängarna. En av markägare i projektet, är Lars Andersson på Frövi gård med produktion av stutar.

– Nötdjuren går nere vid sjön, men också på en granngård där betesmark tillkommit. Men det stora värdet av restaureringen är så klart miljövinster, säger Lars Andersson.

## HUR GICK DET SEN?

Markägarna tar själva hand om strandängar och fält kring den lilla sjön, men får naturligtvis miljöstöd för markinsatserna. Uppmärksamheten för Ullbagepriset var viktigt för att orka hålla igång den ibland ansträngande naturskötseln: många har hört av sig med berömande ord om arbetet. Markägaren Lars Andersson berättar om hur de höjer och sänker vattennivån i sjön för att hålla vassen i schack och hur hans nötdjur håller nere växtligheten. De fina strandängarna och betesmarken har gjort det möjligt för dem att öka besättningen av djur med cirka 15-20 procent.

–Som mest har vi 120 djur och vi sänder ungefär 40 stutar till slakt per år. Jag vet inte om lönsamheten säkert blir bättre med fler djur, men visst ökar chansen, säger Andersson, och berättar vidare:

–Fördelen med sjönära mark är att djuren får ett bra bete även en torr sommar då gräset inte torkar ut i närheten av vattnet.



Före



Efter

Foto: projektet Miljöinvestering i våtmark, Frövisjön.

2011 ÅRS MILJÖSATSNING

# 2011 ÅRS UNGDOMSSATSNING



Foto: projektet Ung och grön/LRF

Ung och grön betyder numera erfaren i Jönköping. Två av tre ungdomar startade eget genom utbildningsprojektet Ung och grön. 600 unga deltog i de 52 olika aktiviteter som arrangerades i projektet vars erfarenheter vårdats i ett nytt projekt om ägarskiften.

**Namn på projekt/företag:** Ung och grön – blivande företagare i de gröna näringarna

**Ägare av projekt/företag:** LRF

**Kontaktpersoner:** Petra Svensson

**Kontaktuppgifter:** petra.svensson@lrf.se

**Projektperiod:** sept 2010-maj 2013

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
2 585 525 kronor

**Vill du veta mer:** [www.lrf.se](http://www.lrf.se) och gå in under Avslutade satsningar.



# Unga gröna jobb spirade efter riktade utbildningar

## BAKGRUND

Ungdomar med affärsidéer hade inga naturliga mötesplatser för att träffa likasinnade eller för att få rådgivning. Därför ville LRF:s projekt Ung och grön erbjuda stöd och hjälp till unga mellan 18–35 år, antingen för att starta nya företag eller för att utveckla ett befintligt företag. I starta-eget-kurserna, som löpte under fyra kvällar, fick ungdomarna flera ämnen på schemat: ta fram en affärsidé, göra en swot-analys, jobba med en affärsplan samt en strategi. Redan den första kursen som genomfördes under vintern 2011 innebar att åtta av de nio ungdomarna startade eget företag inom hästsport, potatisodling, mjölkgård och maskinentreprenad. Några månader senare hölls ytterligare två kurser. Projektets arbetsmetod rymde även andra lärande inslag med kurser i ledarskap, seminarier om ägarskiften, nätverkande på Facebook. Genom att engagera de lokala aktörerna som exempelvis Almi Företagspartner, Internationella handelshögskolan, Maskinringen och lokala banker fanns stödet nära de tilltänkta entreprenörerna.

## HUR GICK DET SEN?

Projektet Ung och grön förlängdes till 3,5 år då arbetet hade varit så framgångsrikt. Av de 34 ungdomar som deltagit i starta-eget-kurser i Eksjö, Värnamo, Tenhult, Vetlanda och Tranås valde 22 att bli företagare. Ingen uppföljning har gjorts än, men Petra Svensson vet att det går bra för många av dem.

– En av deltagarna har byggt en ny ladugård med två mjölkrobotar, ett annat par har utökat sin potatisodling och några har tagit över befintliga verksamheter och vidareutvecklat dem med fler ben, säger Petra Svensson.

Kursen gav de unga räg i ryggen inför att ta fram affärsidé, profil och göra konkurrensbedömning. Utöver utbildningarna fick 90 befintliga företagare utbildning i ledarskap och ekonomi, redan anställda ungdomar har bjudits till utbildningar, sex olika utbildningsträffar om ägarskiften och tre olika nätverk har bildats, bland annat kring hästavel. Totalt sett var det 52 aktiviteter som fångade de unga. Tankegångarna kring de ungas vilja att bli företagare har därefter samlats under ett nytt projekt, Ägarskiften – med förnuft och känsla.





**Namn på projekt/företag:** För en mångkulturell landsbygd

**Ägare av projekt/företag:** Borlänge kommun

**Kontaktperson:** Valbone Shala

**Kontaktuppgifter:** valbone.shala@borlange.se

**Projektperiod:** april 2010-sept 2011

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
512 000 kronor

En matchmakingmetod mellan gårdsägare och invandrare i Borlänge visade sig vara lyckad. När kommunen lät arbetsgivare och arbetstagare dejta varandra kom jobben. Kommunen har dock inte varit villig att gå vidare med arbetet. Intresse finns däremot från länsstyrelsen och landstinget.

# Dejtingmetod ger intresse utanför kommunen

## BAKGRUND

För att hjälpa lantbrukare komma i kontakt med invandrare inleddes projektet För en mångkulturell landsbygd i samverkan med Borlänge kommun, Arbetsförmedlingen, LRF och lokala gårdsägare under 2010. Under två terminer har praktik tre dagar per vecka pågått för de fem flyktingarna. Dagar i stallet eller på åkern har behövts för att handgripligt förstå och kunna utföra sysslor som ett komplement till en teoretisk utbildning. Flera av invandrarna hade visserligen redan gedigna kunskaper om lantbruk, men inte omsatta till svenska förhållanden. Genom att de fick jobba på gårdarna fick de in en fot på arbetsmarknaden. Utvärderingen visade att gårdsägarna blev väldigt positiva till att anställa personer med invandrarbakgrund. Avgörande i metoden har varit det aktiva matchningsarbetet med gårdar och invandrare.

## HUR GICK DET SEN?

Kommunen är idag mer intresserad än tidigare av gröna näringar, men medel saknas för att gå vidare. Intresset för nya satsningar finns istället hos bland annat länsstyrelsen och landstinget. Det blev ett erkännande för projektet, menar Valbone Shala:

– En förstudie beställdes av myndigheten som utfördes av kommunen, LRF och Skogsstyrelsen där vi tittade på hur många som kunde få jobb eller satsa på eget företag i till exempel skogsnäringen. Tydligt är att det behövs samordning mellan aktörer och att få fram nya kreativa lösningar.

För de flesta invandrare i hennes projekt har det gått bra. En har tagit busskort, en annan studerar på SLU, en tredje är på väg in i slakteribranschen, den fjärde är undersköterska medan den siste dock är arbetslös. Valbone Shala tycker att Dalarna hittills varit bra på att möta upp invandrare, men hon tvekar om lärdomar från projektet fångats upp av jobbförmedlande myndigheter som Arbetsförmedlingen och Migrationsverket.

– Jag tycker att samma fördomar finns kvar. Kunskap saknas hos myndighetspersoner att arbeta med gröna näringar och utlandsfödda. Att bygga personliga relationer är viktigt, säger Valbone Shala.



Foto: Annika Thorvaldsson

## 2011 ÅRS INTEGRATIONSSATSNING

# 2011 ÅRS JÄMSTÄLLDHETSSATSNING



Foto: projektet Kvinnor och goda gröna affärer/Coompanion

Kvinnliga vindar i kraftverk, chokladfabrik och förskola. De flesta av de ekonomiska föreningar och företag som startades genom projektet Kvinnor och goda gröna affärer finns troligen kvar i drift, menar projektledare Bridget Wedberg. Entreprenörsandan är beskriven i en ny bok.

**Namn på projekt/företag:** Kvinnor och goda gröna affärer

**Ägare av projekt/företag:** Coompanion

**Kontaktperson:** Bridget Wedberg

**Kontaktuppgifter:** [bridget.wedberg@coompanion.se](mailto:bridget.wedberg@coompanion.se)

**Projektperiod:** febr 2008-juni 2010

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
1 000 000 kronor

**Vill du veta mer:** [www.coompanion.se](http://www.coompanion.se) och gå vidare till Roslagen och Bridget Wedberg

**Var:** Nationellt projekt



# Kvinnor startade företag tillsammans

## BAKGRUND

I västerbottniska Vindeln öppnades föräldrakooperativet Glader av några tjejer, i Roslagen tog tre kvinnor över ett skolkök medan tretton konstnärer i Kinnekulle slog sig samman i en förening. Sammanlagt ledde projektet Kvinnor och goda gröna affärer till att 20 föreningar startades för olika affärsverksamheter inom energi, mat, turism och andra ”gröna” tjänster inom rehabilitering. I och med detta skapades cirka 20-30 arbetstillfällen.

”Goda” affärer var enligt projektledaren Bridget Wedberg en tydlig konsekvens av insatserna i det nationella projektet av Coompanion Roslagen tillsammans med Coompanion i Östergötland, Västerbotten, Västmanland, Gotland och Skaraborg. Hon såg ett viktigt syfte med arbetet: att låta folk våga pröva sina idéer och hitta framkomliga vägar för större lönsamhet genom att samverka med andra. Att tillsammans driva företag, genom en ekonomisk förening eller annat kooperativ var grunden i projektet.

Varför projektet inriktat sig just på kvinnor, och inte män, hänger samman med att hon ser många kreativa kvinnor som tycker det är roligare att satsa tillsammans. Dessutom är kvinnor rejält underrepresenterade som företagare på landsbygden.

## HUR GICK DET SEN?

Coompanion fortsätter med information och rådgivning till alla som är intresserade av att skapa företag tillsammans, enligt Bridget Wedberg:

– Satsningen lever kvar. Vårt samarbete finns ju och för oss som kollegor är det väldigt viktigt att kunna prata.

Vad hon vet är chokladfabriken levande, vindkraftföretaget bär sig och förskolan frodas. Ingen uppföljning har dock gjorts efter 2010 som gör resultatet säkert, men Bridget Wedberg tror att fler har kunskaper om att utveckla lokalsamhället tillsammans eller i sin förening. Projektet gjorde det möjligt att söka upp andra organisationer och jobba mer proaktivt med nya kontakter. Entreprenörsandan är beskriven i en bok, Eldsjälar och entreprenörer, som handlar om några företag från projektet.



**Namn på projekt/företag:** Biogas Norra Möre

**Ägare av projekt/företag:** LRF Sydost

**Kontaktperson:** Per-Göran Sigfridsson

**Kontakt:** per-goran.sigfridsson@hs.lrf.se

**Projektid:** april 2009 – april 2011

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
626 975 kronor

**Vill du veta mer:** [www.lrf.se](http://www.lrf.se).  
Välj Region Sydost och sedan Projekt

More Biogas Småland AB fick en egen mack. Det blev effekten av en förstudie inför starten av bolaget som i dag tre år senare omvandlar den lokala gödseln till 20-25 GWh per år. Därtill har tre arbetstillfällen skapats och fler är på gång inom produktionen på gårdarna.

# Fordonsgas får Kalmar att rulla

## BAKGRUND

Några företagsamma småländska lantbrukare utanför Kalmar tyckte att det var slöseri att sprida ut den energirika gödseln på åkrarna. De började i stället att diskutera möjligheter att använda gödseln för att framställa biogas för fordonsbruk. Arton lantbrukare gick samman för att i en förstudie undersöka möjligheterna för en framtida storskalig biogasanläggning. Den första sonderingen resulterade i att de bildade ett eget bolag, More Biogas Småland AB, som tillsammans med Läckby Water AB projekterade biogasanläggningen. Snart stod det klart att det bästa alternativet var att bygga en biogasanläggning på en plats, transportera dit gödsel och sedan biogödsel tillbaka till gårdarna.

## HUR GICK DET SEN?

De 18 lantbrukarna från Förlösa, Läckby och Rockneby som gick in som delägare i More Biogas Småland AB fick till slut utdelning för allt hårt arbete: i januari 2014 stod samrötningsanläggningen klar. Det första gödsellasset lassades in i systemet för att sedan komma ut

som färdig komprimerad biogas för fordonsbruk som sedan skickas ut till mackar.

–Vi har en egen mack för konsumenter plus att vi har avtal med Eon kring en gasdepå för bussar i Kalmar. Allt rullar på fint, även om vi fortfarande är i en uppbyggnadsfas och vi hade ett kort stopp i somras. 220 ton gödsel rötas per dygn. Från november månad har vi avtal med ett renhållningsföretag som kommer att leverera hushållsavfall till oss, säger Per-Göran Sigfridsson, delägare och initiativtagare, som menar att de ”hyfsat väl följer planen”.

Modellen innebär ett slags eget kretslopp i Kalmar.

–Vi utnyttjar ju djurtätheten i området där vi får en gödselmedlande tjänst som i sig ger affärsmöjligheter utöver miljövinsten med gasen, menar Per-Göran Sigfridsson.

På frågan hur de har övervunnit svårigheter i projektet berättar han framför allt att målbilden inte var gemensam från början.

Bönderna ville en sak och energimarknaden en annan. Lantbrukarna ville minska jordbrukets miljöpåverkan medan Läckby Water AB mer såg möjligheten att tjäna pengar på biogasen.



Foto: Pelle Hallén

**2011** ÅRS LEADER

# 2012 ÅRS LANDSBYGDSPÖRETAGARE



Foto: Daniel Johansson

Blekinge blev för litet. Företaget Blekinge Flis AB började sälja flis även i norra Skåne och Halland. Tack vare en speciell lastbilsburen flismaskin kunde arbetet i skogen rationaliseras, vilket gjorde att både arbetsstimmar och diesel sparades.

**Namn på projekt/företag:** Blekinge Flis AB, som kan bli Falan Energiflis AB inom kort.

**Ägare av projekt/företag:** Ola Petersson

**Kontaktpersoner:** Ola Petersson

**Kontakt:** ola@blekingeflis.se, tel 0455-288 10

**Projektid:** mars 2011

**Pengar från landsbygdsprogrammet:** 600 000 kr

**Vill du veta mer:** [www.blekingeflis.se](http://www.blekingeflis.se)



# Flisföretag exporterar varumärket

## BAKGRUND

Den nya ”huggbilen” utvecklades 2010-2011 av Ola Petersson efter att ha insett nackdelarna med de konventionella skogsmaskinerna som fanns i bruk. En investering från landsbygdsprogrammet gjorde det lättare att våga ta steget till bankkontoret. Finessen är egentligen enkel: själva ”huggpaketet” sitter på en vändkrans på lastbilschassit som gör att den kan flisa på båda sidorna, spruta flisen på eget släp och framför bilen i containrar. Med den nya tekniken kunde företaget med ens effektivisera arbetet, ta större laster och utnyttja maskinen för andra ändamål. Den innovativa maskinen gjorde att företaget blev långt mer konkurrenskraftigt med fler lokala kunder. Inom länet blev företaget snart ett av de marknadsledande.

– Vi har tack vare den nya maskinen kunnat anställa sammanlagt tio personer, men också gett mer jobb till mindre underentreprenörer, säger Ola Petersson.

## HUR GICK DET SEN?

– Kanske hade vi genomfört idén utan pengar från landsbygdsprogrammet. Vi hade en målsättning och ett inre driv. Samtidigt vet jag att det hade tagit längre tid, investeringen kostade ändå sju miljoner kronor, säger Ola Petersson.

Företaget har med hjälp av den sinnrika skogsmaskinen expanderat långt utanför Blekinges skogar. Energibolag i Hässleholm, Helsingborg, Bjuv, Halmstad och en rad andra orter köper nu flisen som används till värme. Men skogen avverkas därmed också i närområdena kring värmeverken, detta för att få en lokal och närproducerad produkt.

–Vi kan ju inte köra flis från Blekinge ut till andra sidan av Sverige. Vi måste göra detta så miljövänligt som möjligt. Vi kommer därför att byta varumärke, troligen till Falan Energiflis AB, säger Ola Petersson.

Intensivt arbete pågår med grafisk profil, logo och material. En person kommer att anställas. Totalt sett består det framgångsrika företaget i dag av elva personer. Men idéerna stannar inte vid flisframtagning, då Ola Petersson som tänker i ”gröna termer” hela tiden ser andra områden att ge sig in i, bland annat fastighetsbolag.





**Namn på projekt/företag:** Årets miljövänliga ogräsjägarare

**Ägare av projekt/företag:** Jonas Carlsson

**Kontaktperson:** Jonas Carlsson

**Kontakt:** jonas@justcommonsense.eu,  
0709-573330

**Projektid:** maj 2007-okt 2010

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
cirka 338 000 kr

**Vill du veta mer:** [www.justcommonsense.eu](http://www.justcommonsense.eu)

Bankerna trodde aldrig på ogräsmaskinen CombCut, men marknaden gjorde det. Pengar från landsbygdsprogrammet gjorde att uppfinnaren Jonas Carlsson fick en trampolin att göra avstamp från. Han satsade på produktutveckling, nyinvesteringar, marknadsföring och att anställa en vd i aktiebolaget som idag exporterar över hela Europa.

# Marknaden trodde på ogräsjägararen

## BAKGRUND

En maskinell kam som genom olika vinklar känner av ogräset och skär av det. Det är finessen med ogräsmaskinen CombCut som utvecklades av ekobonden Jonas Carlsson och det delägda bolaget Just Common Sense AB. Den unika maskinen har smarta knivar som skär av tistlar, skräppa och andra ogräs utan att skada den växande grödan på fältet. Borta är problemen med miljövidriga kemikalier och särskilt ekoodlare har fått upp ögonen för den nya tekniken. Ända sedan början av 2000-talet har Jonas Carlsson ägnat sig åt att bygga olika prototyper, testkört konstruktioner, diskuterat marknadsföring och spridning. Landsbygdsprogrammets medel kom därför vid rätt tidpunkt 2006 för att kunna försäkra banken om att idén höll. Idag har man export till länder som Tyskland, England och Frankrike och har fått stor internationell uppmärksamhet och flera utmärkelser.

## HUR GICK DET SEN?

När Jonas Carlsson tänker tillbaka på den svåra stunden när företaget kunde gått åt pipan är han mycket tacksam. Bidraget från landsbygdsprogrammet blev en försäkring. Banken förstod att det fanns tillit och förtroende för CombCut – och vågade ge en kredit. Han insåg också att han behövde visst stöd utifrån.

– Här fick jag korrigera de ursprungliga planerna efter att jag fått Ullbaggen. Jag tog hjälp av en konsult för att hjälpa mig få in investeringar och för att utveckla maskinen.

Ären efter anställde han även vd, vilket också var ett strategiskt rätt beslut. Försäljningen har gått som på räls i Europa där ett stort antal maskiner sålts till Finland, Danmark, Estland, England, Tyskland, Frankrike, Österrike, Holland och Schweiz. Han har även sålt till Kanada och förfrågningar har kommit från Afrika och Mellanöstern. Även om företaget har svenska forskningsresultat vill ändå kunderna göra egna, vilket kräver att företaget gör nya tester på plats. Projektet med ogräsjägararen har också fött idéer till ett helt nytt användningsområde för ogrässkäraren. Än så länge är det hemligt.



Foto: Magnus Kalnins

**2012** ÅRS LANDSBYGDSINNOVATION

# 2012 ÅRS LANDSBYGDSPROJEKT



Foto: Daniel Johansson

Flaggorna med de röda punkterna visar friskt utanför de två lokala informationskontoren i Harads och Gunnarsbyn. Projektet Lokala servicelösningar blev så intressant för Bodens kommun att den ville köpa tjänsterna. Byarna blomstrar och en snöbollseffekt av projektet syns i andra kommuner.

**Namn på projekt/företag:** Lokala servicelösningar

**Ägare av projekt/företag:** Bodens kommun

**Kontaktpersoner:** Leif Engström

**Kontaktuppgifter:** leif.engstrom@boden.se, tel 070-3405363

**Projekttid:** juli 2011-sept 2013

**Pengar från landsbygdsprogrammet:** 900 000 kr



# Kommunen köpte upp servicetjänster

## BAKGRUND

De två lokala ”servicepunkterna” som öppnades i Harads och i Gunnarsbyn var miniformat av vanliga kommunhus. Här kunde invånarna bland annat ansöka om bygglov, få information om dagisplatser, busstider, men också få svar om färdväg och annan turistinformation. Tanken var att kontoren ska verka som en första sluss vidare till andra myndigheter och instanser som länsstyrelsen, landstinget, banker och föreningar. Den grundläggande tanken med projektet Lokala servicelösningar var att se till att landsbygden inte tappade ännu mer i attraktionskraft, menade projektledare Leif Engström som genom Bodens kommun initierade projektet som även finansierats av Tillväxtverket, och landsbygdsprogrammet. De ansvariga såg dilemmat med byar som utarmades på nedlagda byskolor, bibliotek och närbutiker, eftersom nedläggningar ofta ger en dominoeffekt.

## HUR GICK DET SEN?

När Ullbaggepriset delades ut till projektet i fråga lade kommunen in ”en extra växel”. Det säger Leif Engström som plötsligt såg ett uppvaknande i Bodens kommun som tog beslut om att köpa dessa tjänster 2013, dels från en ekonomisk förening som hanterade arbetet med Gunnarsbyn, dels genom Edefors utveckling AB för Harads service.

– Kommunen köper tjänster för 640 000 kronor årligen och försörjer därmed också två personer per servicepunkt, säger en nöjd Leif Engström.

Roligast av allt är ändå att nybyggare flyttar in till Gunnarsbyn, troligen på grund av den utökade servicen och den fina skolan. Därtill har bredband dragits in. Ryktet om det lyckade projektet har även spridits till andra kommuner såsom Luleå, Gällivare och Älvsbyn. Samarbeten i form av 5-kanten mellan fem kommuner, En bygd (Luleå och Boden) samt 4-landsmöten som bygger på fyra kommuners servicesamarbete har också startats. Men under resans gång fick Leif Engström även lära sig att ta sig igenom hinder.

– Ett av dem stavas stuprörsbudgetar för olika förvaltningar som minimerar möjligheter att samarbeta.



**Projektnamn/namn på företaget:**  
Naturvårdande jordbruk – utvald miljö i Ammarnäs

**Projektägare:** Sorsele kommun

**Kontaktperson:** Ingemar Johansson

**Kontaktuppgifter:** 0952-14303, 070-2177403,  
ingemar.johansson@sorsele.se

**Hemsida:** www.ammarnasfjallen.com, klicka på  
Naturbeten.

**Projektid:** april 2008 – dec 2012

**Medel från landsbygdsprogrammet:**  
4 927 000 kronor

Ljuset kom tillbaka till Ammarnäs fjällens slätterängar, delta och marker med fåglar och djur. Lokalborna gläds fortfarande över det öppna landskapet. Kor och får betar numera på de gröna naturbetesmarkerna som sköts av yngre jordbrukare genom deras betande djur och slätter.

# Fjället öppnades upp av markägare

## BAKGRUND

Över 25 hektar naturbete och slättermark togs om hand, diken lagades och gamla vägtrummor byttes ut så att maskinell slätter på brukade marker kunde fortsätta. Ett 100-tal lador, många hårt åtgångna, rustades upp i ”elfte timmen”. Så blev Naturvårdande jordbruk – utvald miljö i Ammarnäs en räddande insats av Sorsele kommun och projektledaren Ingemar Johansson.

När markerna och diken röjdes från sly vågade de skygga fjällgässen stanna till och beta innan de drog vidare till häckningsområdena. Med åren hade naturområdena kring Vindelälven blivit en mindre djungel av sly, buskar och stora fjällbjörkar som behövde röjas bort för att skapa naturbeten för boskapen. Pengar från landsbygdsprogrammet, Länsstyrelsen och Världsnaturfonden gjorde det möjligt för kommunen att investera i maskiner för det 20-tal markägare som upplät sina marker till det naturvårdande jordbruket.

Både boende och turister uppskattade den vackra naturen och unga jordbrukare har satsat på ett deltidjordbruk och naturvård tack vare inköpta maskiner och redskap.

## HUR GICK DET SEN?

Det öppna landskapet har bevarats. Alla markägare i Ammarnäsområdet vidhåller arbetet med att röja, klippa och bruka markerna och får miljöersättning för naturskötseln som de delvis kan försörja sig på åtminstone under några månader av året.

– Alla som var med från början jobbar med att sköta om markerna idag, säger Ingemar Johansson, som också ser att jordbrukarna behöver olika deltidjobb för att klara sin försörjning.

I det vidunderligt sköna fjälllandskapet bor åter fjällgässen, upp emot 30 gäss kan skådas åt gången, enligt Ingemar Johansson. Turisterna gillar att komma upp till det sköna Ammarnäs och trivs med det öppna landskapet. Det kommer studiebesök allt från Råneå i norr till Gotland i söder. Men än har antalet besökare inte ökat.



Foto: Projektet Naturvårdande jordbruk – utvald miljö i Ammarnäs

**2012** ÅRS MILJÖSATSNING

# 2012 ÅRS UNGDOMSSATSNING



Foto: Daniel Sörlin

Öppet nästan jämt, personlig hjälp och lokal kännedom. De två lokala "kontoren" i Junsele och Ramsele blev mötesplatser för unga genom projektet Ung och företagsam som resulterade i 40-talet hel- eller deltidsjobb. Ändå ville inte kommunen snappa upp lärdomarna.

**Projekt/namn på företaget:** Ung och företagsam i Västra

**Projektägare:** Leader Sollefteå

**Kontaktperson:** Mari Runesson

**Kontaktuppgifter:** mari.ramsele@gmail.com, magnus.junsele@gmail.com

**Projekttid:** nov 2010-nov 2013

**Medel från landsbygdsprogrammet:**  
ca 1 500 000 kr



# Lyckade drop-in-kontor droppades av kommunen

## BAKGRUND

Mari Runesson och Magnus Nilsson visste att en del ungdomar i västra utkanten av Sollefteå kände sig missgynnade när samhällsservice på orterna försvunnit. De satsade därför på att bygga upp två kontor, eller snarare ungdomsverkstäder, i Junsele och Ramsele dit de unga kunde komma för samtal, tips och vägledning. Projektpengar från landsbygdsprogrammet användes för att inreda kontoren och finansiera två heltidsanställningar samt sajten resurskallan.se för de ungas kompetenser. Redan efter ett år hade de fått 35 unga i heltids- eller deltidsarbete inom skogsindustri, restaurang, turism, vård eller omsorg. Därtill elva unga som fått nystartsjobb, tretton unga hamnade på utbildningar och sex fick sommarjobb. Det lyckade receptet bakom metoden kan sammanfattas i tillgänglighet nästan jämt med snabb tidsbokning eller drop-in samt lokal kännedom om arbetsplatser i bygden.

## HUR GICK DET SEN?

Politikerna i Sollefteå kommun ville inte ta sig an tankegångarna och erfarenheterna som samlats i projektet. Mari Runesson tycker att det var lagom att driva projektet i tre år fram till november 2013, då lärdomar sedan borde ha införlivats i ordinarie verksamhet. Men allt tog ett stopp.

– Vi fick höra att vi gjorde Arbetsförmedlingens jobb, men då har man inte sett helheten av vårt arbete med att få ungdomar i aktivitet, vilket var vårt uppdrag. Vi gjorde så mycket mer än att hitta praktikplatser och arbeten och var inte styrda av det regelverk som arbetsförmedlingens handläggare, säger Mari Runesson, som återgått till tjänsten som anhörigkonsulent.

– Vi jobbade mycket med att få upp självkänslan hos de unga. Ville man prata om kärleksbekymmer gick det bra, träna på körkortsteorin, ja många kunde sakna ett vuxenstöd helt enkelt. Bara det att gå ut och fika kunde vara ett stort steg för en del, säger Mari Runesson.

Samtidigt tror hon ändå att vetskapen om projektet i trakten kommer att finnas kvar och att det goda exemplet kommer att ge ringar på vattnet.





**Namn på projekt/företag:** Mångkulturell företagsutveckling

**Ägare av projekt/företag:** LRF

**Kontaktperson:** Linda Segerblom

**Kontaktuppgifter:** linda.segerblom@lrf.se,  
08-7875291

**Projektperiod:** nov 2007-dec 2011

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
cirka 2 930 000 kr

**Vill du veta mer:** [www.lrf.se](http://www.lrf.se) och gå in under Medlem, sedan Företagande, sedan Driva företag och välj Projekt Grön Mångfald

**Var:** nationellt projekt

Nio av 21 personer med utländsk bakgrund gick en utbildning och fick jobb redan före examen. Det var resultatet av det nationella projektet Mångkulturell företagsutveckling som har inspirerat LRF att vilja gå vidare, men det har varit svårt att veta hur.

# Mångkulturellt projekt leder vidare

## BAKGRUND

Bakom det lyckade projektet stod Lantbrukarnas Riksförbund, LRF, som tog fram en modell för skräddarsydd utbildning på gymnasienivå riktad till människor med utländsk bakgrund som ville etablera sig inom exempelvis lantbruk, trädgård eller livsmedelsförädling, antingen som anställd eller egen företagare. Startskottet för projektet blev en tvåårig utbildning, Grön framtid, som ägde rum på naturbruksgymnasier. Av de 21 deltagare som gick utbildningen med praktik var det nio som fick jobb med en gång. Några var på väg in i anställningar eller skulle starta eget. Utbildningsmodellens metod innehöll tre viktiga delar: utbildning inom lantbruk och trädgård, praktikmöjligheter på gårdar och aktivt nätverkande. Projektet, som finansierades av landsbygdsprogrammet och LRF, byggde på en nationell förstudie på uppdrag av bland annat dåvarande Jordbruksdepartementet.

## HUR GICK DET SEN?

Inom LRF är många väl medvetna om de goda resultaten från det nationella projektet. Både Närings- och Jordbruksdepartementet var intresserade av att använda sig av resultaten i samarbete med naturbruksgymnasierna. Efter projektslut har därför LRF lyft resultaten i flera forum och kontakter med relevanta departement och skolor, men det har varit svårt att få till stånd praktisk handling.

–Nej, vad jag vet har man inte riktigt kunnat omsätta kunnandet. Jag stöter på många personer i vår organisation som vill jobba med just denna målgrupp. Vi vet att vi behöver förnyelse och nya krafter och tankar från andra länder och många har jordbrukskunskaper, menar Harrieth Andersson, projektsamordnare inom LRF.

Samtidigt inser hon hur svårt det är. Integrering av mångfald så att det blir en naturlig del av det löpande arbetet är en process som kräver just konkreta verktyg, resurser och samarbete.

– Jag tror att projektet har bidragit till att det finns en öppenhet för att jobba med mångfaldsperspektivet men att många fortfarande tycker att det är svårt att veta hur. Vi får jobba vidare med att sprida kunskapen och hoppas att fler vill använda modellen.



Foto: Annika Thorvaldsson

# 2012 ÅRS INTEGRATIONSSATSNING

2012 ÅRS LEADER



Foto: Daniel Johansson

Flyttlassen går fortfarande till Järnboåsbygden sedan företag, föreningar och bybor tillsammans utvecklade byarna i Bergslagen. Under de tre projektåren med Järnkraft flyttade 150 personer in och servicen med skola och förskola utökades med butik, café, bredband och servicepunkt. Snart måste nya bostäder byggas.

# Superbyn som får inflyttare

## BAKGRUND

I Finnshyttan, Gammelhyttan, Lindsby och tio andra byar i Bergslagen som tillsammans utgör Järnboåsbygden gjorde man exakt det många landsbygdsutvecklare drömmer om. Effekten av en stor marknadsföringskampanj av hela Järnboåsbygden med hemsida, deltagande på mässor, mentorskap och turismaktiviteter blev att hundratalet personer flyttade in. Projekt Järnkraft beviljades i två delprojekt pengar från landsbygdsprogrammet för att informera om bygdens säregna natur, det aktiva föreningslivet, den sprudlande företagsandan och den lilla trygga byskolan via bygdens egna hemsidor. Utöver informationssatsningar har Järnkraft även deltagit på mässor, till exempel i holländska Utrecht, för att locka barnfamiljer att ta steget. Därtill bidrog projektet till en helt annan effekt: ett nytt aktiebolag Järnboåsbygden AB, som i augusti 2012 öppnade en så kallad servicepunkt med livsmedelsbutik och café i Järnboås.

**Namn på projekt/företag:** Projekt Järnkraft

**Ägare av projekt/företag:** Järnboås bygdegårdsförening

**Kontaktperson:** Kristina Dybeck

**Kontaktuppgifter:** kristinadybeck@telia.com, 070-666 07 82

**Projekttid:** jan 2011-juni 2012

**Pengar från landsbygdsprogrammet:** 500 000 kr

**Vill du veta mer:** [www.jarnboas.se](http://www.jarnboas.se), [www.jamboas.com](http://www.jamboas.com)



## HUR GICK DET SEN?

Den enorma utvecklingen i Järnboås har lett till många rubriker, bland annat i tidningen Land som förra hösten 2013 utnämnde dem till en av tre superbyar i Sverige. Järnboås har lyckats att hålla kvar den positiva andan med inflyttning efter projektet. Fler unga familjer väljer att flytta till bygden och idag är det i bostadsbrist med få hus till salu. Under tre år har bygden fått sammanlagt 25 nya barnfamiljer och fler än tio unga par utan barn. Järnboås servicepunkt fortsätter också att utveckla sortiment och service med hemleverans av livsmedel och personlig transport till butiken, apoteksservice samt mobil distrikts-sköterskemottagning.

– I dag hörs ofta glädjeron från lokalpolitiker som vill värna utvecklingen i bygden och som ser Järnboås som en förebild när det gäller marknadsföring, säger Kristina Dybeck.

Bygge av lägenheter och trygghetsboende står högst upp på önskelistan för framtiden. Behovet är stort, något som framkom redan för ett par år sedan i den marknadsundersökning som gjordes.



**Namn på projekt/företag:** Äppelfabriken

**Ägare av projekt/företag:** Katharina Ångström Isacson

**Kontaktperson:** Katharina Ångström Isacson

**Kontaktuppgifter:** info@appelfabriken.se

**Projektid:** juni 2009–juni 2013

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
996 000 kronor

**Webbsida:** www.appelfabriken.se

Rubinola, Cox Orange och Gravensteiner blir till marmelader, chutneys, moser, geléer och must. Äppelfabriken pyser också av pulserande kaféverksamhet som ökar intäkterna. Fabriken på Färingsö förvaltar sina frukter väl: förnyar, investerar och återanvänder.

# Äppelfabrik förvaltar frukter väl

## BAKGRUND

På den anrika platsen Hilleshög på Färingsö låg Sveriges första äppelodlingar under 1600-talet, ja där ville Katharina och Lars Ångström förvalta arvet. Iden väcktes den där dagen 2006 när Katharina pendlade till jobbet och betraktade all frukt som ruttnade bort i trädgårdarna. Ursprungstanken var att använda dessa ”förlorade” Aroma, Rubinola och Ingrid Marie genom att göra chutney, marmelader men också fantastiska bakverk och syrliga sallader. I dag är Äppelfabriken fortfarande en småskalig hantverksmässig verksamhet men med utbyggt livsmedelskök, gårdsbutik, kafé, musteri och bryggeri där en rad delikatesser tillagas. Verksamheten ger ett resultat långt över förväntan. Utöver Katharina och Lars jobbar många anställda under somrar och helger i kafé och butik. Varje höst kommer kunder från hela Stockholms län med kassar fyllda med frukt. De får dem mustade, pastöriserade och upptappat på bag in box medan de väntar.

## HUR GICK DET SEN?

Äpplena dignar från träden. Årets äppelskörd utklassade otroligt nog förra årets goda fruktskörd. Helt sanslöst bra, sammanfattar Lars Ångström skördefesten som beror på den varma våren helt utan risk för bortfrusna knoppar.

Omsättningen har ökat starkt för Äppelfabriken under det senaste året. I dag kan en av dem leva på intäkterna på årsbasis och företaget har därtill 16 säsongsanställda. Att endast sälja produkterna i egen butik och att gårdsbutik, kafé och musteri kompletterar varandra har varit ett framgångsrecept.

– Jag tror att det har gått så bra för att vi hållit fast vid ursprungstanken – att låta äpplet vara i centrum. Jag tror starkt på vår röda tråd, säger äppelföretagaren, som under året också skrivit en bestseller-bok om äpplen.

Helt avgörande var Katharina Ångströms pomologiska kunskaper, men även hennes ”smakgehor” och kunnande i mathantverk. Utmaningarna under åren har varit att hela tiden hålla kvar vid en hög kvalitetsambition.

– Det är enda sättet om man som vi ligger en timme ut på landet med flera hundra kaféer som alla ligger närmare våra kunder.



Foto: Äppelfabriken

**2013** ÅRS LANDSBYGDSFÖRETAGARE

# 2013 ÅRS LANDSBYGDSSINNOVATION

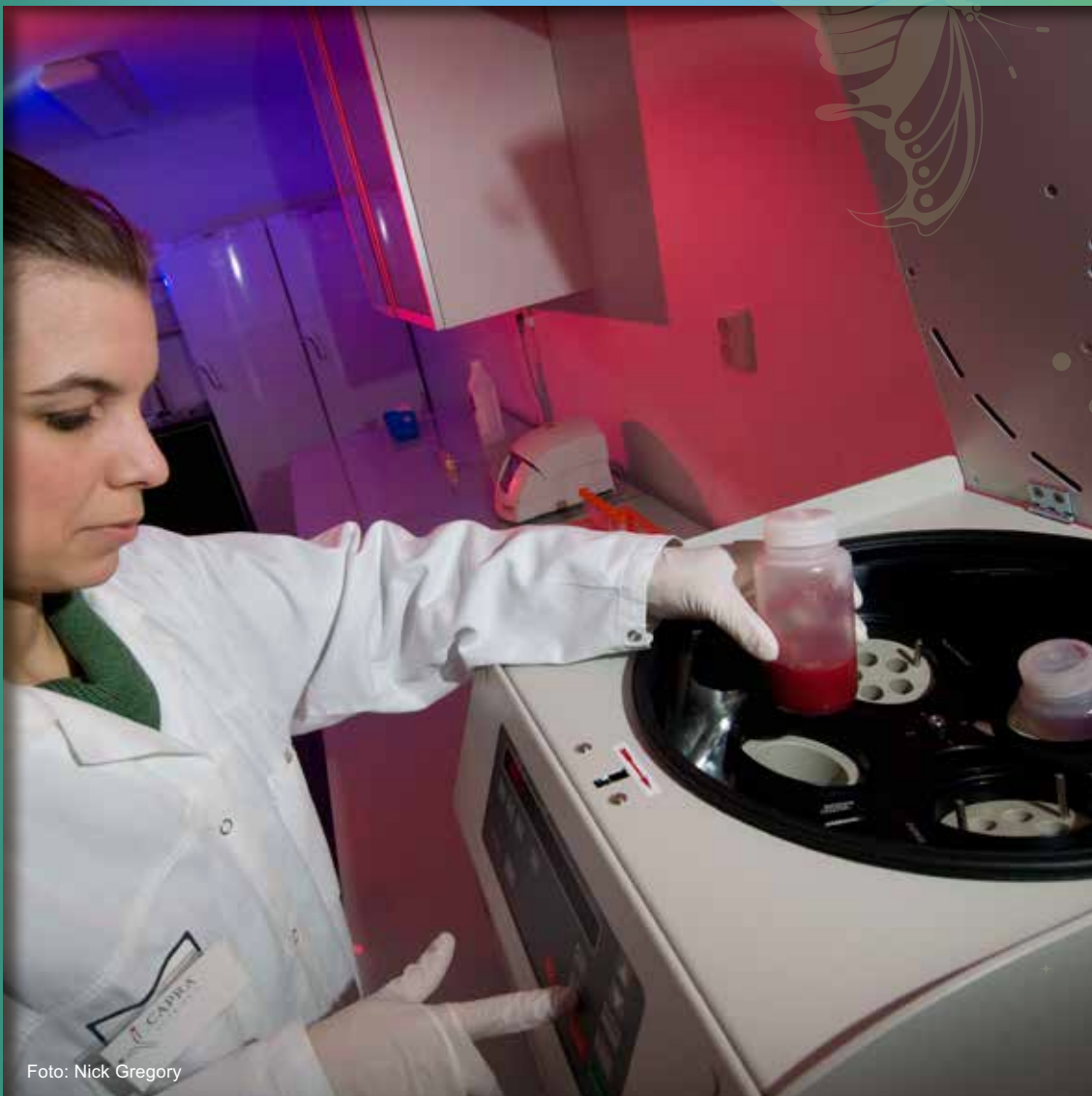


Foto: Nick Gregory

Antikroppar som utvinns från getter som mår bra och får beta i frodiga hagar. Företaget Capra Sciences affärsidé med en alternativ antikroppsproduktion av djur har visat sig ligga i tiden. Sedan utmärkelsen fördubblades nästan försäljningen inom kort tid.

**Namn på projekt/företag:** Capra Science Antibodies AB

**Ägare av projekt/företag:** Lovisa Hessle Bergman

**Kontaktperson:** Lovisa Hessle Bergman

**Kontaktuppgifter:** [lovisa.hessle@caprascience.com](mailto:lovisa.hessle@caprascience.com)

**Projektid:** maj 2011–mars 2013

**Pengar från landsbygdsprogrammet:** 206 000 kronor

**Webbsida:** [www.caprascience.com](http://www.caprascience.com)



# Välståndande djur ger bättre antikroppar

## BAKGRUND

Det var 2007 som Lovisa Hessle Bergman och hennes man startade Capra Science AB på gården utanför Ängelholm där de har hundra getter av den utrotningshotade svenska lantrasen. Som forskare hade hon lång erfarenhet av att arbeta med djur och antikroppsproduktion i laboratorium men började fundera på om det fanns bättre produktionsätt som både gynnade djuren och produkten. Genom att satsa på djur som får vara ute och behålla naturligt beteende blir djuren också mindre stressade, vilket ger ett bättre immunförsvar och därmed hög kvalitet på antikropparna. Getterna producerar antikroppar genom en vaccinationsliknande process och får lämna några deciliter blod per djur varje månad. Efter att ha fått ekonomiskt stöd från landsbygdsprogrammet till nya getstallar kunde företaget växa.

## HUR GICK DET SEN?

De nya stallen var en viktig investering för att kunna hålla fler djur i lösdrift under vinterhalvåret. Pengastödet underlättade märkbart för Capra Science AB som därmed kunde minska bördan med banklånet något. Trots den framgångsrika försäljningen går det aldrig att slå sig till ro för företaget som hela tiden måste stå på tå med sin marknadsföring.

– Vi jobbar hårt hela tiden för att synas. Det råder hög konkurrens i branschen. De stora företagen har lätt för att synas med sina stora budgetar. Vår utmaning är att försöka växa ändå, säger Lovisa Hessle Bergman, som ser sig som David mot Goliat.

Affärsidén med den djurvänliga antikroppsproduktionen som framställs är enligt henne världsunik. Denna profilering har använts mycket på hemsidan, men att nå igenom bruset med ett ”nytt koncept” i en relativt konservativ bransch har varit knepigt.

Idag är företaget väletablerat med en lång rad kunder inom farmakologi, diagnostik och bioteknik i många olika länder. Den högkvalitativa produktionen har uppmärksammats genom flera utmärkelser.





**Namn på projekt/företag:** LivsWäX

**Ägare av projekt:** Föreningen LivsWäX

**Kontaktperson:** Rolf Lindquist

**Kontaktuppgifter:** rolf.lindquist@lokal-mat.se,  
070-090 32 90

**Projektid:** januari 2010–november 2012

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
779 000 kronor

**Webbsida:** www.lokal-mat.se

Lokalborna vill köpa Tillmans saft, Alsboägg och Gustafskorv. Produkterna från de små matproducenterna hittar lättare in på butikshyllorna genom projektet LivsWäX som stöttade delägarna i föreningen. Merförsäljning blev resultatet.

# Lokal mat stärktes genom nätverk

## BAKGRUND

Föreningen LivsWäX, som består av små och medelstora livsmedelsproducenter, stärkte positionen på marknaden genom projektstöd från landsbygdsprogrammet. Under varumärket ”Lokal Mat” genomfördes den gemensamma marknadsföringen av dessa delägda matföretag från Dalarna, Gästrikland och Hälsingland genom projektet som startades 2004. Lokal Mat utvecklades till det ledande nätverket i regionen av lokalproducerad mat till dagligvaruhandeln och storhushållsmarknaden. Projektledaren Rolf Lindquist såg som sitt främsta uppdrag att lyssna in medlemsföretagens behov och skapa mervärden. Projektet visade också att samarbete är lönsamt. De senaste tre åren har medlemsföretagen generellt sett ökat sin omsättning och skapat 60 nya arbetstillfällen. En satsning har legat på utbildningsinsatser för att företagen ska lyckas uppfylla de tuffa certifieringskrav som marknaden ställer, andra har handlat om marknadsföring.

## HUR GICK DET SEN?

Nätverket av små livsmedelsföretagen har helt klart stärkts av framgången med projektet Lokal Mat, menar projektledaren Rolf Lindquist. Efter Ullbaggevinsten vandrade den tunga stenpjäsen med baggen förra året runt till alla deltagarna i föreningen. Och detta gav en skjuts till företagen.

– Tanken med detta var att de skulle få lokal publicitet. Tidningar gjorde reportage som säkert påverkade dem än mer positivt.

Föreningen hjälper ständigt delägarföretagen att marknadsföra sig via det egna varumärket Lokal Mat samt erbjuder dem kompetensutvecklingsdagar, allt för att de ska kunna synas och utvecklas mer. Under 2015 så kommer den lokala maten att synliggöras och lyftas fram via konceptet Taste Of Dalarna, som ingår i den storsatsning som görs för den lokala maten, och i samband med skid-VM 2015 i Falun.



# 2013 ÅRS LANDSBYGDSPROJEKT

# 2013 ÅRS MILJÖSATSNING



Foto: Mattias Bokinge

Vaggeryds kommun tog över lagret av tröpallar, papplådor och metallburkar. Återvinningscentrat ReMida som först drevs i projektform blev på detta vis permanent. Vinsterna är många, dels kan lokala företag bli av med spillmaterial, dels kan skolbarnen skapa egna leksaker.

**Projekt/namn på företaget:** Remida i Vaggeryds kommun

**Projektägare:** Vaggeryds kommun

**Kontaktperson:** Kerstin Nordenstam

**Kontaktuppgifter:** kerstin.nordenstam@edu.vaggeryd.se, 0370-67 82 60

**Projektid:** oktober 2011–februari 2014

**Medel från landsbygdsprogrammet:** 925 631 kronor

**Webbsida:** [www.kreativvaggeryd.blogspot.se](http://www.kreativvaggeryd.blogspot.se)



# Kommunen får skröp att bli konst

## BAKGRUND

Återanvändningscentrat ReMida i Skillingaryd drevs först som ett projekt, en deltidverksamhet som var öppen några dagar i veckan. 75 lokala företag inom en mängd olika branscher skänker tyg, papper, trä och metallmaterial till verksamheten som ska vara en kreativ materialverkstad för all pedagogisk verksamhet i kommunen.

– Projektet var från början en pedagogisk satsning riktad till förskolan i kommunen. Vi ville stimulera barnens kreativa och kommunikativa förmåga genom att erbjuda ett ofärdigt, varierat och säkert

lekmaterial. Miljövinstererna kom som en positiv bieffekt. Vi tar vara på de resurser som finns och barnen blir mer miljömedvetna, berättade projektledare Kerstin Nordenstam.

Projektet förlängdes efter stöd från landsbygdsprogrammet med sikte på att övergå i kommunens ordinarie verksamhet. Idén kommer ursprungligen från Reggio Emilia i norra Italien. Där har man arbetat med spillmaterial i den pedagogiska verksamheten under en längre tid.

## HUR GICK DET SEN?

Kerstin Nordenstam vet att det nya leklaget inte hade kommit till utan hjälp från landsbygdsprogrammet. Under våren 2014 tog slutligen kommunen över ansvaret för det lilla kontoret med hyllvis med spillmaterial.

– Ansvaret för återanvändningscentrat ligger idag under barn- och utbildningsförvaltningen, då det i första hand vänder sig till förskolor och skolor, säger Kerstin Nordenstam, som arbetar aktivt i nätverk för att nå ut.

Centrat drivs med hjälp av två anställda personer med pedagogisk utbildning samt en extra resurstjänst. Hon känner en ”remake-trend” i kommunen där intresset gått från fyra till tio skol- eller förskoleavdelningar som hämtar upp kreativt material. Idag har de i stort sett plockat bort alla färdiga leksaker till förmån för det ofärdiga rest- och spillmaterialet. Projektet har fått Barbie och Star Wars att hamna något längre ned i leksakslådorna, eller försvinna helt.

– Särskilt på förskolor är det många traditionellt kodade leksaker, men genom vårt arbete bryter vi detta.

**Projektnamn/namn på företaget:**

Skånes ponnyagility

**Projektägare:** Skånes ponnyagility**Kontaktperson:** Ina Jacobsen**Kontaktuppgifter:** inajacobsen@live.se**Projektid:** april 2012–september 2012**Medel från landsbygdsprogrammet:**

20 000 kronor

De hoppade över alla hinder. Hästtjejerna tog lördagsnöjet med gårdens ponnys vidare till en ny sport för hästintresserade. Ponnyagility har blivit ett forum i Simrishamnstrakten där barn även nästa sommar får leda hästar över vipprädor och hopp.

# Hästsport leder unga till ny fritidsaktivitet

## BAKGRUND

Det började som en hobby hemma på gården för de allra minsta hästarna. Numera är Skånes ponnyagility en liten, men ändå ett växande gäng av unga som arrangerar träningar och tävlingar under sommarhalvåret. De har visat upp sporten i olika sammanhang och medverkat i tv och tidningar på både lokal- och riksnivå. En av projektledarna, Ina Jacobsen ser hur allt fler får upp ögonen för ponnyagility som innebär att hästen går lös och följer ledarens instruktioner över en bana med olika hinder. Ponnyagility kräver mycket jobb och tålmod, men framförallt är det roligt och stimulerande både för hästarna och för människorna. De fyra unga projektledarna har lyckats genomföra och marknadsföra satsningen tillsammans. De har knutit många kontakter och lyckats sprida sporten de älskar till fler. Nu arbetar Skånes ponnyagility vidare med träningar och tävlingar. Målet är att ponnyagility ska bli en erkänd tävlingsgren inom den internationella ridsporten.

## HUR GICK DET SEN?

– Ponnyagility lever kvar i högsta grad, säger Ina Jacobsen, en av de fyra eldsjälarna som satte igång projektet.

Nästa steg är att starta en förening till våren och sommaren 2015 då ponnyglada barn är välkomna igen till Bolshög. Även om landsbygdsprogrammet innebär en mindre summa pengar räcker de gott och väl till att förvalta ungdomsintresset på Österlen.

– Vi fick 20 000 kronor och sedan 10 000 kronor till i vinstsumma. Vi har investerat i hindermaterial, men har en hel del kvar så det räcker till nästa sommar också. Alla barn som kommer får betala en liten deltagaravgift, men ju fler vi blir desto billigare blir det, säger Ina Jacobsen.

Projektet har inspirerat andra hästföreningar som vill sprida den nya sporten vidare. Många nya samarbeten har inlett, även utanför Skåne. De fyra unga agilityarrangörerna har även visat upp den nya sporten på lokala julshower och skördefeiter.



2013 ÅRS UNGDOMSSATSNING

# 2013 ÅRS INTEGRATIONSSATSNING



Foto: Eva Långberg

Dofterna av tunnbröd, bullar och surdegslimpor som bakas i vedugn har spridit sig över hela länet. Projektledaren Eva Långberg ser hur arbetet med Bröd i Bergslagen intresserar allt fler och har även öppnat dörrar för invandrare in i föreningslivet.

**Namn på projekt/företag:** Bröd i Bergslagen

**Ägare av projekt/företag:** ABF

**Kontaktpersoner:** Eva Långberg

**Kontaktuppgifter:** [eva.langberg@abf.se](mailto:eva.langberg@abf.se),  
0240-180 60

**Projektperiod:** maj 2010–januari 2013

**Pengar från landsbygdsprogrammet:**  
1 040 000 kronor

**Webbsida:** <http://www.abf.se/Distrikt-och-avdelningar/ABF-Dalarna/ABF-Dala-Finnmark/Brod-i-Bergslagen/>



# Mötena vid ugnen ledde till vänskaper

## BAKGRUND

Projektet Bröd i Bergslagen ABF hade som mål att ta tillvara och sprida kunskapen om bak i vedeldad ugn, eftersom regionen hade en gammal tradition av sådant brödbak. I projektet involverades flera lokala invandrarföreningar då många invandrare förvaldade tekniken att baka på detta vis. Därmed förenades både ett miljö- och ett kulturvärde i att dels ta tillvara de gamla ugnarna istället för att köpa nya, dels att låta brödet bli ett sätt att mötas över gränser. Ett ömsesidigt utbyte av kunskap där olika traditioner möts.

I projektarbetet, som pågick i tre år, deltog 150 män och kvinnor från sex olika länder, varav en del hade bott i Sverige i några år medan andra var helt nyanlända. Utbildade kursledare vägledde invandrarna i allt från tunnbröds kavling och smaksättning med svenska brödkryddor till brödspiration från andra kulturer. Projektet ledde till så mycket mer än bakning.

– Nya vänskaper mellan gamla och nya svenskar har byggts upp, menade Eva Långberg, projektledare.

## HUR GICK DET SEN?

Ryktet om de trevliga bakkvällarna spred sig snabbt till andra orter i Dalarna.

– I Orsa leker man med tanken om att baka på samma sätt mellan invandrarkvinnor och svenska kvinnor för att nå just integrationssyftet. Malung är en annan ort som är intresserad, på samma sätt finns det nyfikenhet från Vansbro, säger Eva Långberg, som även såg att äldre ville delta.

– I Ludvika bakas det idag bröd bland äldre i äldreomsorgen, tolv platser finns i så kallat kulturarrangemang med ABF. Smedjebacken tittar avundsjukt på detta. Jag tror att allt detta är en avknoppning av Bröd i Bergslagen, säger Långberg, som också genom föreningen sammanställt en receptsamling i bokform.

Deltagarna i det ursprungliga projektet fortsätter idag att baka tillsammans och ABF anordnar även fortsättningscirklar i bakning i vedugn. Tack vare arbetet känner hon även av andra positiva vindar i Ludvika.

– Vi har faktiskt fler invandrare nu som besöker vårt ABF-hus dit de vill komma för att lära sig matematik, svenska eller gå cirkel i akvarellmålning, säger Eva Långberg.





**Namn på projekt/företag:** Startgas – vi tänder på din idé

**Ägare av projekt/företag:** Leader Mitt i Småland ideell förening

**Kontaktperson:** Per Andersson, verksamhetsledare Mitt i Småland

**Kontaktuppgifter:** per@mittismaland.se, 0383-101 20

**Projektperiod:** november 2008–december 2014

**Pengar från landsbygdsprogrammet:** 1 260 000 kronor

**Webb sida:** www.mittismaland.se

Färska idéer till att starta exempelvis bagerier, bilverkstäder och gårdsmejerier fick startgas inom Mitt i Smålands område. Startcheckar à 30 000 kronor medförde att 34 nya företag etablerades under projektet. I dag lever 28 företag kvar som befintliga verksamheter, allt detta tack vare projektet Startgas.

# Checkar fick företagsidéer att gasa

## BAKGRUND

Ett paraplyprojekt inom Leader inom Mitt i Smålands område satsade på så kallade startgascheckar för att få privatpersoner att testa en företagsidé på landsbygden. Resultatet blev överväldigande: minst 34 nya företag kom igång mellan 2009-2014. Stödet från projektet uppgick till max 30 000 kronor per sökande och denne skulle själv investera lika mycket, till exempel genom ideell arbetstid. Stöd gavs aldrig för investeringar i redan existerande företag utan enbart till utveckling av färska företagsidéer. I praktiken kunde detta handla om marknadsundersökningar, studiebesök, nätverk, utbildningar och kompetensutveckling. Snabbheten i utbetalningen har varit en stor fördel, inom en eller ett par veckor kan checken betalas ut, vilket kan jämföras med månader av handläggning hos myndigheter.

## HUR GICK DET SEN

I november 2014 ska Startgas slutredovisas efter fem års stöttande av lokala idéer i Mitt i Smålands område. Verksamhetsledare Per Andersson kan i backspeglarna se en fin jobbeffekt genom de cirka 90 män och 90 kvinnor som vågade satsa inom femtiotalet olika delprojekt, vilket gav 34 nya företag. I dag finns 28 livskraftiga företag.

– Det är många företag som har bildats. Av dessa har vi fått cirka 25 arbetstillfällen, något färre än de 28 som redovisats i de inskickade slutrapporterna, säger Per Andersson.

Han ser satsningen som ”extremt kostnadseffektiv”. Erfarenheten visar nu att med ett startkapital på 30 000 kronor samt stöd och hjälp från projektledaren, kan en idé komma långt. Naturligtvis måste den sökande, enligt Per Andersson, själv ha initiativförmåga och genomförandekapacitet för att driva idén. Möjligen skulle Per själv också ha behövt satsa mer krut på aktivt stöd, men budgeten räckte inte.

– Vi har ju kört med samma recept på gott och ont. Om vi hade haft resurser att köpa in rådgivningskompetenser hade nog effekten blivit ännu bättre i varje delprojekt, säger Per Andersson.



Foto: Maria Rostedt

2013 ÅRS LEADER

## Bästa tips för lyckade landsbygdssatsningar

- **Brinn för det du gör.** Ett starkt engagemang gör att du kommer långt.
- **Titta gärna på konkurrenter.** Tjuvlyssna eller besök dina konkurrenter och lär av dem, hur arbetar de, få impulser och idéer med dig hem.
- **Lobba mot ledningen.** För att lyckas måste du ha ledning och politiker i kommunen med dig.
- **Våga satsa och tänk i nya banor.** Nya idéer, arbetssätt, tjänster och produkter föds på detta sätt.
- **Tänk på att projekt ofta bara sår ett frö.** Arbetet sår frön idag, men resultatet blommar kanske först om några år.
- **Jobba med arbetsrutiner och modeller.** Använd moderna arbetssätt och rutiner i projektet.
- **Tiden förenar i ett projekt.** Läggt mycket tid på förankring för att få förtroende i en bygd. Det betalar sig i längden.
- **Arbeta med kulturen i ”rummet”.** Vid utbildningar, arbeta med kulturen inom deltagargruppen för att främjar utbytet.
- **Var mångkunnig.** För att arbeta med landsbygdsprojekt är det bra att vara kunnig inom många områden och kunna hantera både kunder och myndigheter.
- **Försök finnas där andra finns.** Besök föreningar, bygdegårdar, lokala utvecklingsgrupper, kyrkan eller idrottsklubbar för att lyssna in vilka behov som finns.
- **Använd sociala medier för att synas.** Utnyttja sociala medier för att kommunicera och marknadsföra.
- **Projektledaren måste vara synlig.** Se till att du som projektledaren tar så många kontakter som möjligt, åk runt till alla i projektet, bli personlig och var synlig.



- **Låt alla få inflytande.** Ju fler projektet får med sig, desto starkare blir projektet. Arbeta därför noga med att samla människors tankar via möten, enkät, swot-analys eller på andra sätt hämta in tankar.
- **Tänk utanför ramarna.** Fantastiska saker går att göra om man tänker nytt.
- **Var beredd på oförutsedda utgifter.** Vid produktutveckling eller arbete kring en ny tjänst, se till att extra pengar finns för extra kostnader.
- **Känn av trender i tiden och inventera tidens samtal.** Försök att fånga upp samhällstrenden kring de behov som finns, intressen eller pågående diskussion i lokalsamhället.
- **Var beredd på att företagande är en livsstil.** Vetskap behöver finnas om att mycket tid ofta måste läggas på att driva företag.
- **Höj blicken då och då i projektet.** Ha tid för att stanna upp och titta framåt under projektets gång då du ofta riskerar ha fullt upp med pågående arbete.
- **I jobbförmedlande projekt – gör en bra matchning.** Om du matchar arbetsgivare och -tagare så hjälper du bättre.
- **Lägg tid på att hitta rätt kompetenser att arbeta med.** Samarbete med rätt personer är viktigt.
- **Var innovativ för att lösa motgångar.** Problem och hinder dyker upp, tänk brett och nytt för att lösa dem.
- **Dokumentera arbetet.** Sätt av tid från början för att få tid att skriva, fotografera eller göra ljudupptagning av projektets resultat.



Landsbygdsnätverket <sup>2020</sup>  
- samverkan för utveckling



Europeiska jordbruksfonden för  
landsbygdsutveckling: Europa  
investerar i landsbygdsområden



Europeiska jordbruksfonden för  
landsbygdsutveckling: Europa  
investerar i landsbygdsområden



2020

Landsbygdsnätverket

- samverkan för utveckling

