

***Fra landhandel og kaffebeu til opplevelsesbedrift.
Vikgårdens potensial for videre utvikling med basis i
fjellgården Eldsmo***



av

Gunn Elin Fedreheim og Tone Magnussen

FORORD

Denne rapporten er resultatet av et kompetansemeglingsprosjekt gjennom VRI Opplevelsesbasert reiseliv 2011-2013 i Nordland. Kompetansemegling er en aktivitet der forskningsmiljø (her Nordlandsforskning) bistår bedrifter (her Vikgården landhandel og kaffebu) og offentlige virksomheter i et utviklingsprosjekt. Gjennomføringen av kompetansemekling skjer ved at FoU-miljøet og bedriften sammen identifiserer utfordringer hvor det med fordel kan dras nytte av FoU-kompetanse. Meglerens rolle er å bidra til å finne rett kompetanse, regionalt, nasjonalt eller internasjonalt, og deretter bidra til å omsette denne kompetansen i praksis.

Gunn Elin Fedreheim

Bodø

17.09.2012

Foto forside: Tone Magnussen

INNHOLDSFORTEGNELSE

1	INNLEDNING	1
2	STATUSOVERSIKT.....	2
2.1	Eksisterende bygningsmasse og planer for denne.....	2
2.2	SWOT-analyse – styrker, svakheter, muligheter og trusler for gjennomføringen av prosjektet	4
3	UTVIKLING AV ET OPPLEVELSESPRODUKT.....	6
3.1	Faktorer som bør avklares	6
3.2	Vurdering av potensialet for å bygge opp en opplevelsesbedrift	8
3.3	Oppsummering.....	10

1 INNLEDNING

Vikgården landhandel og kaffebar er en veletablert og godt besøkt kafé i Sjøgata i Mosjøen. Kaféen eies og drives av Marianne Myrnes Steinrud og Per Einar Steinrud. I tillegg til kafedrift kan Vikgården tilby skreddersydde utflukter og arrangementer og catering. Arrangementene kan legges enten til Vikgården, eller til ei brygge i Sjøgata, ombord på fembøringen Rappstein, på Høgremma i Herringen, til Vikdalen eller til Eldsmoen i Susendal. Sistnevnte sted er hovedfokus i dette prosjektet. Eldsmo er en fjellgård som ekteparet Myrnes Steinrud overtok i 2002. Gården ligger i Harrvassdal i Hattfjelldal kommune, og er den eneste privateide fjellgården i området. Den ligger som nærmeste nabo til Børgefjell nasjonalpark. Opprinnelig var Eldsmo et samisk nybygg fra århundreskiftet 18-/1900-tallet. Gården ble i 1935 overtatt av en nybyggerfamilie som drev gården fram til i dag. De nye eierne ønsker å bevare gården for å formidle historien rundt denne og om driften gjennom kulturbasert næring tilknyttet driften på Vikgården. Av spesiell interesse er fjøsen på gården, og gjennom deltakelse i Fylkesmannen i Nordlands prosjekt "Fra tomme fjøs til nærings- og kulturinstitusjon" har arbeidet med å restaurere fjøsen kommet i gang. Dette prosjektet har kommet i gang gjennom ordningen kompetansemekling, tilknyttet VRI Opplevelsesbasert reiseliv 2011-2013, og etter et ønske fra ekteparet Myrnes Steinrud om støtte til å vurdere hvordan fjellgården Eldsmo kan utvikles videre. Formålet med prosjektet har vært å avklare **muligheter og utfordringer knyttet til utvikling av et opplevelsesprodukt basert på fjellgården og andre eksisterende ressurser.**

Arbeidet i prosjektet har blitt gjennomført i perioden mai til september 2012. Forskerne har i denne perioden vært to ganger i Mosjøen og intervjuet ekteparet Myrnes Steinrud, samt vært på fjellgården Eldsmo en gang i tilknytning til det siste besøket. I perioden mellom disse besøkene har forskerne jobbet med oppdraget ved å innhente informasjon og knytte kontakter til aktuelle ressurspersoner. Forskerne har hele tiden holdt god kontakt med Marianne Myrnes Steinrud.

Denne rapporten summerer opp arbeidet og presenterer dagens status, samt utfordringer og muligheter i den videre utviklingen.

2 STATUSOVERSIKT

2.1 EKSISTERENDE BYGNINGSMASSE OG PLANER FOR DENNE

Fjellgården Eldsmo er et tun uten gjennomgangstrafikk på sørsida av elva Harvassbekken øverst i Harvassdalen i Hattfjelldal kommune. Ekteparet Steinrud har siden 2002 gjort et omfattende arbeid med restaurering og tilbakeføring av gården. Gammelstua er renoveret og benyttes per i dag av familien Myrnes Steinrud. Fjøsen restaureres nå gjennom prosjektet "Fra tomme fjøs til nærings- og kulturinstitusjon"¹ i regi av Fylkesmannen i Nordland. I tillegg omfatter gården et våningshus fra 70-tallet (Ingehuset), sommerfjøs, bur, skøt, smie og laer. Alle husene er grå og små, og tydelig farget av dager og år i variert vær. I tillegg har ekteparet kjøpt et gammelt hus fra 1890-tallet som ligger ved Drevjavassdraget. Huset ble satt opp for Svenningdal gruvedrift og er på 14 x 8 meter. Det består av to fulle etasjer og kvist, og er i variert tilstand. Dette skal flyttes til fjellgården Eldsmo og føyes sammen med de andre bygningene på tunet der.



Brua som fører over elva Harvassbekken og over til fjellgården Eldsmo.

Gården ligger oppe til venstre. Fotograf: Tone Magnussen

¹ Prosjektet "Liv i fjøsan, fra tomme fjøs til nærings- og kulturinstitusjoner" administreres av Fylkesmannen i Nordland, landbruksavdelingen. Prosjektet skal bidra til at 10 tomme fjøsbygninger i Nordland gis nytt nærings- og eller kulturelt innhold. Prosjektet startet i august 2009 og avsluttes innen utgangen av 2012. 10 fjøseiere i 3 kommuner deltar i prosjektet: 5 i Hattfjelldal, 3 i Steigen og 2 i Hamarøy kommune.

Planene for fjøsen innebærer å tilrettelegge denne for reiselivsformål og få til 7-8 sengeplasser. Planskisse for fjøsen er presentert i Figur 1. Inngang vil være under brua, og der kommer man inn i en gang som vil ha et lite kjøkken (vann, benk, komfyr). Rett fram går man inn i den gamle geitefjøsen, og det vil være 2 sengeplasser i denne. Til venstre går man inn i kufjøsen (i to etasjer) som vil være isolert og ha 4-5 sengeplasser. Sengene skal være i de gamle båsene slik at gjestene får egne avlukker. Til høyre kommer man inn i laedelen. Denne skal brukes til oppholdsrom med matservering. Arkitekten Sami Rintala er koblet til fjøsprosjektet, og skal bidra i planlegginga av dette rommet. Her er det tenkt å bygge et glasshus inne i laedelen slik at man ivaretar de flotte veggene og den store høyden under taket. I glasshuset planlegges det et langbord med benker. I den andre geitefjøsen (utenfor laedelen) planlegges det å ha ei badstue.

	Geitefjøs (sengeplasser)	Geitefjøs (badstu)
Kufjøs (sengeplasser)	Gang	Laedel (oppholdsrom)

Figur 1: Planskisse over fjøsen



Fjøsen på fjellgården Eldsmo per 5. september 2012. Inngang under låvebrua. Fotograf: Tone Magnussen

2.2 SWOT-ANALYSE – STYRKER, SVAKHETER, MULIGHETER OG TRUSLER FOR GJENNOMFØRINGEN AV PROSJEKTET

For å få en god situasjonsanalyse av en bedrifts sterke og svake sider, utfordringer og muligheter benyttes gjerne en SWOT-analyse. Denne benyttes ofte som en del av planleggingen og strategiprosessen før man tar en beslutning om iverksetting av en ide eller et tiltak. Målet med en slik analyse i denne sammenheng er å synliggjøre det grunnlaget som ekteparet Myrnes Steinrud har, med basis i Vikgården, i forhold til videreutvikling av fjellgården Eldsmo. Samt å identifisere noen utfordringer som bør løses. SWOT er akronymer for *strengths, weaknesses (limitations), opportunities* og *trusler*.

Vedlegg 1 presenterer SWOT-analysen som vi har gjort basert på våre samtaler med ekteparet Myrnes Steinrud. Styrkene i forhold til en videreutvikling av fjellgården Eldsmo ligger klart i ekteparet Myrnes Steinruds sterke **engasjement, erfaring og kompetanse** innenfor bevaring av bygg og rolle som vertskap. Gjennom arbeidet med Vikgården og det som er gjort til nå på fjellgården har ekteparet vist at de er villige til å satse, og at de besitter en sterk **gjennomføringsvilje og -evne**. I tillegg har ekteparet **gode nettverksrelasjoner** allerede, og de har flere bein å stå på. Satsningen på fjellgården vil dermed komme som tillegg til den eksisterende driften på Vikgården. Ett av fjellgårdens tydeligste fremtrinn er den **veldokumenterte historien** på gården. Gjennom bilder, dagboksnotater og nedskrevne historier har ekteparet en tydelig historie å formidle, og de ønsker også å vise fram gårdens historie på flere måter.

Med tanke på svakheter har vi hovedsakelig fokusert på områder hvor ekteparet bør søke å utvide sin kompetanse. Det første punktet her inkluderer å skaffe seg **oversikt over jakt- og fiskemulighetene og rettighetene til dette** i området, siden dette vil være attraktivt for mange av de besøkende. Dette innebærer ikke bare på norsk side, men også innover i Sverige. Videre ligger det muligheter for å utnytte det at fjellgården har en **samisk historie**, og det ligger mange finansieringsmuligheter innenfor Sametingets virkeområde (se Vedlegg 2). Det samme gjelder Bygdeutviklingsmidlene og de andre virkemidlene innenfor Innovasjon Norge. Gårdens rike historie bør også formidles på en best mulig måte, og her kan ekteparet knytte til seg fagkompetanse om **formidling**. Et annet punkt er at tilbudene på gården vil være eksklusive, og ikke for folk flest. Det å skape en forståelse for dette blant andre kan

være en utfordring, og dette er en faktor ekteparet bør tenke over og ha et bevisst forhold til.

Ekteparet har gode muligheter for å lykkes med satsninga si. Det er ingen lignende tilbud i nærområdet, og de har allerede opparbeidet seg et godt kundegrunnlag gjennom Marianne Myrnes sitt arbeid som vertskap på Engelskgården i forbindelse med Laksfors gård. Eksklusiviteten som de etterstreber er ettertraktet, og kundegruppa er betalingsvillig. Ellers representerer historien på gården en stor mulighet og også det samiske kan synliggjøres her. Flyttinga av huset er også en mulighet til videreutvikling, siden dette vil åpne opp for flere overnattingsplasser. Det samme er planer om å lage et ordentlig kjøkken i våningshuset, noe som vil gjøre det enklere å tilberede maten på selve fjellgården.

Samtidig ligger det utfordringer for planene i det at restaureringsarbeidet tar lang tid. Dette gjøres i all hovedsak av Per Einar Steinrud. En annen faktor er at Marianne Myrnes er sterkt involvert i driften på selve Vikgården, og dermed har begrenset med mulighet til å være på fjellgården. Videre er det aktiv reindrift i området, og en større satsning på turisme med påfølgende økt ferdsel i reinbeiteområdene bør diskuteres med reindriften. Også vannkvaliteten er en utfordring, og dette bør utbedres for å tilfredsstille kravene fra Mattilsynet.

SWOT-analysen viser at det er gode betingelser for at Vikgården kan lykkes i satsningen på å bli en opplevelsesbedrift. Ideen har et godt potensial, og vi har stor tro på gjennomføringsviljen, markedsgrunnlaget og vertskapsrollen til Marianne Myrnes og Per Einar Steinrud.

3 UTVIKLING AV ET OPPLEVELSESPRODUKT

Basert på det som er presentert i denne rapporten har vi følgende råd og anbefalinger for satsningen på fjellgården Eldsmo. Vi velger å dele dette inn i faktorer som vi anser som viktig å avklare, samt våre råd og anbefalinger.

3.1 FAKTORER SOM BØR AVKLARES

En satsning slik som planlagt på fjellgården innebærer mye arbeid for både Marianne Myrnes og Per Einar Steinrud. Dette betyr at tidsbruken deres må prioriteres og at det kan være et poeng å frigjøre tid fra driften av Vikgården. Det er per i dag en **personellutfordring** på Vikgården, noe som innebærer at man må se driften av Vikgården opp mot fjellgården. Hvordan kan man tilrettelegge for at ekteparet i en overgangsfase kan prioritere arbeidet med fjellgården? Per i dag markedsføres ikke aktivitetene som Vikgården kan tilby, og markedet for aktiviteter og opplevelser utnyttes dermed ikke fullt ut.

En større satsning på fjellgården Eldsmo inkluderer også at **huset som er kjøpt** flyttes til gården. Dette kan da benyttes for å tilby flere overnattingsplasser. Dermed er det en vurdering som ekteparet bør gjøre på om de vil ha et tilbud til mindre grupper eller om de ønsker å utvide til å tilby opphold til større grupper og.

Gårdens rikt dokumenterte historie bør formidles på best mulig måte for å gi besøket på gården en ekstra verdi. **Formidling** er et stort fagfelt, og formidlingsaktivitetene bør sees i sammenheng med hvordan driften planlegges. Dette bør derfor prioriteres i arbeidet framover, og ikke legges til side fram til driften er i gang. Det er dermed tydelig at ekteparet bør avklare, gjerne i samråd med andre, hvordan de ønsker å formidle historien.

En annen faktor som bør avklares er hvorvidt det er et ønske om å vurdere støtteordningene innenfor **Sametingets ansvarsområder**. Kulturminnelovens §4 andre ledd sier følgende: "Alle samiske kulturminner som er eldre enn 100 år er automatisk fredet". Med andre ord kan gården være fredet. Automatisk fredete kulturminner har et automatisk vern mot tiltak som

innebærer skade eller ødeleggelse, flytting, forandring, tildekking eller utilbørlig skjemming, deriblant visuell skjemming².

Sametinget gjennomfører dessuten et 3-årig prosjekt med å registrere og identifisere samiske bygninger med den målsetting å få disse inn i en database hvor også historiene til bygningene skrives ned³.

Det er en rekke aktuelle støtteordninger i regi av Sametinget, og de har en god oversikt over disse⁴. De vi anser som mest aktuelle er presentert i Vedlegg 2.



Utsikt fra gangen, gjennom geitfjosen og ned mot elva Harvassbekken. Fotograf: Tone Magnussen.

² Mer informasjon: <http://www.sametinget.no/Miljoe-areal-og-kulturvern/Kulturminner>

³ Mer informasjon: <http://www.sametinget.no/Miljoe-areal-og-kulturvern/Kulturminner/Samisk-bygningsvern/Informanter-til-samiske-bygninger>

⁴ <http://www.sametinget.no/Stipend-og-tilskudd>

3.2 VURDERING AV POTENSIALET FOR Å BYGGE OPP EN OPPLEVELSESBEDRIFT

Potensialet for Vikgården til å lykkes med å utvikle seg fra kaffebu og landhandel til opplevelsesbedrift er definitivt til stede. Siden oppstarten på Vikgården og fram til nå har det vært fokus på å bygge opp Vikgården som en sunn og livskraftig bedrift, steg for steg. Dette har Marianne Myrnes og Per Einar Steinrud lyktes godt med, og Vikgården fremstår i dag som en veldrevet og velrenommert bedrift med god og stabil økonomi. Nå ønsker Marianne Myrnes og Per Einar Steinrud å gå videre i prosessene med bedriftsutvikling, og vil ta inn flere elementer i virksomheten for å videreutvikle denne. Noen opplevelsesaktiviteter har allerede blitt tilbudt kunder, men har ikke blitt annonsert foreløpig. Dette innebærer jo at man ikke har utnyttet dette potensialet fullt ut. Utfordringa videre er at bedriften trenger bistand i det strategiske utviklingsarbeidet, og her anses det som svært viktig at Marianne Myrnes og Per Einar Steinrud trekker veksler på Innovasjon Norge.



Den ferdig renoverte gammelstua. Fjosen ligger nede til venstre for gammelstua, og dette bildet er tatt fra Ingehuset. Fotograf: Gunn Elin Fedreheim.

I det videre arbeidet er det særlig to elementer som vi vil fokusere på som viktige:

- 1) Prioritere rekkefølgen på de ulike aktivitetene som skal igangsettes
- 2) Knytte til seg markedsførings- og formidlingskompetanse

Når det gjelder **prioritering av rekkefølgen** på de ulike aktivitetene i den videre utviklingen er det to muligheter, slik vi ser det. Den første innebærer å få ferdig fjøsen så fort som mulig, og få denne i drift før man videreutvikler resten av gården. Den andre innebærer at man tenker helhet på gården allerede nå, og setter i gang arbeidet både med Ingehuset og det nyinnkjøpte huset, og dermed satser på å komme i gang med et bredere tilbud på et senere tidspunkt. Alternativ 1 vil innebære at gården kan tas i bruk i løpet av en relativt kort tid, noe som også betyr at fjellgården kan teste ut og skape seg en posisjon i markedet og bygge seg opp et godt rykte. Dette vil også bidra til at man bedre ser behovet for en videre utbygging av Ingehuset og det nyinnkjøpte huset. På den andre side vil alternativ 2 bidra til at man får et tilbud til større grupper, og dermed åpner man opp markedet enda mer. Samtidig kan man tilby gjestene en "ferdig renovert gård" og fjellgården vil fremstå mer helhetlig. Dette vil også gjøre at man kan bruke mer tid på markedsførings- og formidlingsutviklingen i sammenheng med arbeidet på Ingehuset og det nyinnkjøpte huset.

Uten å ta stilling til hvilket alternativ som bør velges, vil vi spesifisere en rekke aktiviteter i tilfeldig rekkefølge som bør gjennomføres uavhengig av hvilken strategi man velger:

- Få fjøsen tett utvendig innen nyttår for å oppfylle kriteriene i "Liv i fjøsan"-prosjektet
- Planverk for disposisjonene innvendig i fjøsen (glasshuset i laedelen)
- Kostnadsberegning på bygging av glasshus med arkitekten Sami Rintala
- Etablere kontakt med Innovasjon Norge
- Søke "Liv i fjøsan" om realisering av glasshuset
- Spesifisere og konkretisere bruken av Ingehuset og planene for det nyinnkjøpte huset
- Avklare drifts- og personellsituasjonen på Vikgården for å frigjøre tid til å prioritere satsninga på Eldsmoen

Element nummer to som bør avklares er å **knytte til seg markedsførings- og formidlingskompetanse**. Som allerede nevnt er det viktig at dette gjøres i sammenheng med restaureringen av gården, og at man ikke venter med dette til bygningene er ferdig restaurert og tilbudet igangsatt. Ved Nordlandsforskning har vi flere ansatte som har arbeidet med markedsføring og strategiutvikling, men vi vil i tillegg anbefale å knytte til seg noen som jobber med dette praktisk sett (Innovasjon Norge og destinasjonsselskapene). Ved Universitetet i Nordland vil vi anbefale at Marianne Myrnes og Per Einar Steinrud følger opp den første kontakten vi har tatt med Ellen Marie Sæthre-McGuirk. Sæthre-McGuirk har tidligere arbeidet som direktør ved Rogaland Kunstmuseum og har vært prosjektansvarlig og utvikler for kunst- og kulturprosjekter i Norge og i utlandet.

3.3 OPPSUMMERING

Basert på intervjuene med Marianne Myrnes og Per Einar Steinrud, samt befaringen på fjellgården Eldsmo har vi stor tro på at Vikgården kan videreutvikles fra kaffebeu og landhandel til opplevelsesbedrift. Bedriften er på god gang allerede, og vi antar at Marianne Myrnes og Per Einar Steinrud har den erfaringen, kompetansen og gjennomføringskraften og –viljen som skal til for og lykkes. Vi vil likevel anbefale at anbefalingene fra kapittel 3.2 følges opp i det videre arbeidet.

Vedlegg 1: SWOT-analyse

SWOT Analyse av Fjellgården Eldsmo

Nøkkelpunkter

- Fordeler med bedriften
- Evner
- Konkurransfordeler
- Unike egenskaper for salg
- Ressurser, mennesker og eiendeler
- Erfaring, kunnskap, data
- Finansielle ressurser, mulighet for overskudd
- Markedsføring – distribusjon, oppmerksomhet og posisjon
- Innovative aspekter
- Beliggenhet og geografi
- Pris, verdi, kvantitet
- Kvalifikasjoner og sertifiseringer
- Prosesser, systemer, IT, kommunikasjon
- Kultur, holdninger, oppførsel
- Ledelse, videreføring, styre
- Filosofi og verdier

Styrker

- **Sterkt engasjement**
- **Svært god kompetanse (byggeteknisk, drift, vertskap)**
- **Bred erfaring**
- **Sterke og gode nettverksrelasjoner**
- **Mange bein å stå på**
- **Erfaring med Vikgården**
- **Satsningsvilje**
- **Godt omdømme**
- **God kjennskap til gårdens og områdets historie**

Svakheter

- **Kjennskap til jakt- og fiskerettigheter**
- **Kjennskap til finansieringsordninger innenfor samiske tiltaksordninger**
- **Kjennskap til BU-midler**
- **Formidlingskunnskap/historie fortelling**
- **Folk flest sin forståelse for det eksklusive**

Nøkkelpunkter

- Bakteler med bedriften
- Manglende evner
- Manglende konkurransefordeler
- Rykte, tilstedeværelse og evne til å nå markedet
- Finanser og økonomi
- Egne kjente svakheter
- Tidsskjema, deadlines og krav
- Kontantstrøm, manglende omløpsmidler ved oppstart
- Kontinuitet, svakheter i leverandørkjeden
- Svakheter i kjernevirksomheten; manglende ressurser
- Måloppnåelse og tidsplaner
- Utholdenhet i moral og ledelse
- Manglende sertifiseringer og kvalifikasjoner
- Prosesser, systemer, IT
- Ledelse

Nøkkelpunkter

- Markedsutvikling
- Svakheter hos konkurrenter
- Markeds- og livsstiltrender
- Teknologisk utvikling og innovasjon
- Global påvirkning
- Nye markeder
- Nisjemarked
- Geografi, eksport, import
- Unike egenskaper for salg
- Taktikk: overraskelse, store kontrakter
- Forretnings- og produktutvikling
- Informasjon og forskning
- Partnerskap, agenter, distribusjon
- Volum, produksjon, økonomi
- Sesong, vær, motetrender og andre trender i markedet

Muligheter

- **Vertskapsrollen**
- **Allerede godt kundegrunnlag**
- **Ingen lignende tilbud**
- **Eksklusivitet**
- **To markeder: åpent i sommersesongen, og eksklusiv tilgang ellers**
- **Sterk historie på gården**
- **Synliggjøre det samiske**
- **Storsatsning ved å flytte huset eller kun bruke eksisterende bygningsmasse?**

Trusler

- **Langsomme prosesser pga mye egenarbeid**
- **Avklaringer med reindrifta**
- **Vannkvalitet ift Mattilsynet**

Nøkkelpunkter

- Politiske effekter
- Lover og regler
- Miljømessige effekter
- IT utvikling
- Konkurrenter og deres intensjoner
- Markedsutvikling- og krav
- Ny teknologi, tjenester og idéer
- Viktige kontrakter og partnere
- Opprettholdelse av intern kapasitet
- Takling av hindringer
- Uoverstigelige hindringer
- Miste nøkkelpersonell
- Tilstrekkelig finansiell støtte
- Økonomi, nasjonalt og internasjonalt
- Sesong, væreffekter

Vedlegg 2: Oversikt over aktuelle finansieringsordninger under Sametinget

NAVN	FRIST	HVEM KAN FÅ TILSKUDD?	HVA KAN DET GIS TILSKUDD TIL?
Tradisjonell kunnskap – Samefolkets fond	01.04.12	Offentlige og private institusjoner og organisasjoner	<ul style="list-style-type: none"> • Prosjekter som kartlegger og dokumenterer tradisjonell kunnskap og historisk bruk, herunder den immaterielle kulturarven • Prosjekter som også omfatter den åndelige dimensjonen av den immaterielle kulturarven • Prosjekter som bidrar til dokumentasjon og opprettholdelse av samisk folkemedisin • Prosjekter som dokumenterer kvinners bruk og videreføring av tradisjonell kunnskap
Næring: variert næringsliv	Åpen	Bedrifter og etablerere innenfor tjeneste, service- og småindustri	<ul style="list-style-type: none"> • Produktutvikling og investeringer som bidrar til en betydelig grad av bedriftsutvikling
Næring: samisk reiseliv i vekst – VSP	01.09.12	Reiselivsaktører som driver samisk opplevelsesbasert turisme	<ul style="list-style-type: none"> • Etablere samarbeid og nettverk mellom samiske reiselivsaktører internt og med det øvrige reiselivet i samiske områder • Finansiere opplevelsesbaserte reiselivsaktiviteter der ekthet og troverdighet er i fokus • Øke kompetansen blant reiselivsbedriftene • Bedriftsutvikling av samiske reiselivsbedrifter • Videreutvikle prosjekt om samisk reiseliv
Kulturminner: Kulturminnevern	01.03.12	<p>For bygningsvernprosjekter:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Eiere av vernede samiske bygninger, i samarbeid med offentlige eller private institusjoner og organisasjoner • Offentlige eller private institusjoner i samarbeid med eier <p>For prosjekter som ikke går inn under bygningsvern:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Samiske kulturinstitusjoner/organisasjoner og samiske museer • Institusjoner/organisasjoner og museer til prosjekter hvor det brukes kompetanse innen samisk kulturminnevern 	<ul style="list-style-type: none"> • Registrering av automatisk fredete samiske kulturminner og kulturmiljø. Områder som er lite undersøkt i forhold til samiske kulturminner prioriteres. • Registreringer av automatisk freda samiske bygninger. Områder som er lite undersøkt i forhold til samiske kulturminner prioriteres. • Skjøtselstiltak innenfor rammene for utarbeidet skjøtelsesplan der slike finnes for samiske kulturmiljøer • Utarbeidelse av skjøtelsesplaner for truede samiske kulturmiljøer • Restaurering av freda og verneverdige samiske bygninger • Utarbeidelse av antikvariske restaureringsplaner for freda og verneverdige samiske bygninger • Dokumentasjon av tradisjoner om tidligere samisk bruk og bosetning utenfor dagens reinbeitedistrikter