



NÄRINGSLIVSNYTT

SAMLAD INFORMATION FRÅN DOROTEA KOMMUN MARS 2016

BOENDEN, TOMMA HUS

En av de viktigaste faktorerna för oss när vi försöker locka nya invånare till vår kommun är boenden. Idag är det ett stort hinder att vi inte har attraktiva boenden att erbjuda till dem som är intresserade av att flytta till vår kommun.

Vi på näringslivskontoret tittar på möjlighet att kunna förmedla hus mellan säljare och köpare. Vi vet att det finns en "kö" på intresserade husspekulanter. Vi vet också att det finns många tomma hus i byarna. Att förmedla hus skulle kunna vara en affärsidé för den som är intresserad.



FERIEJABB

Tiden går fort och snart är det dags att fundera på sommarens feriejobb. Som tidigare kommer vi på kommunen att erbjuda ungdomarna feriejobb, trots tunga besparingskrav har kommunen valt att fortsätta erbjuda två veckors sommarjobb/feriejobb.

- Vi tycker att det är väldigt viktigt och ett prioriterat område att vi kan erbjuda våra ungdomar en bra inblick i yrkeslivet, säger Mats-Erik Westerlund, kommunalråd.

Detta är ett utmärkt sätt för Er att träffa ungdomar och ge dem en insyn i Ert företagande samt att möjligen lägga grunden för en framtida anställning.

Du som företagare, som känner att du vill och kan ta emot en eller flera ungdomar i sommar är välkomna att höra av dig redan nu. Kommunen står för ferielön till ungdomen i två veckor. Du som företagare står för arbetsledning.



PORTRÄTT

NILS BROMAN

– Ny skolchef/rektor årskurs 7 – 9

SNABB FAKTA OM NILS:

Ålder: 43 år

Född i Stockholm

Utbildning: Gymnasielärarexamen eng/sv, Litteraturvetarexamen, Diploma in Higher Education - Greenwich Uni

Tidigare: Förvaltningschef BKU Strömsund, Lärare i de flesta skolformer, Skådespelare



Jag svarar alltid potatis om någon frågar efter min favoriträtt. Det finns ju så många varianter; gratäng, klyftpotatis, potatismos, hasselback, bakad, stuvad, stekt, raggmunk

eller kokt för att ge några exempel. Jag skulle kunna hålla långa föreläsningar till potatisens lov. Berätta om den "peruanska nattskattan" som Olof Rudebeck förde hit, eller hur Jonas Alströmer experimenterade med knölarna vid Norla gård. Eller varför inte en utläggning om hur jordäpplet via köksfranskan först blev potäter och sedan fick det namn vi använder idag, Potatis. Kött och grönsaker kommer betydligt längre ner på listan.

För tillfället blir det dock ingen potatis för min del. Efter att ha ätit allt för många pärer har nämligen buken svällt ut något alldeles fruktansvärt och orken har börjat tryta. För att inte riskera att krafterna helt skall ha sinat till vårfisket har jag därför påbörjat en LCHF-diet. Total restriktion gäller när det kommer till kolhydrater. Antar att folk i allmänhet tycker det ser märkligt ut med en man som äter sin gräddsås och fläskkotlett med uppenbart missnöje, men de kan ju inte ana vilken uppoffring detta innebär för just mig. I övrigt är jag en fena på fiske och en bokslukare av stora mått.



”Se till att gör dig av med de 50- och 20-sedlarna du har i plånboken senast den 30 juni. Efter det datumet är de gamla sedlarna, i dag värda miljarder, inte längre giltiga.”

SEDELBYTET SKER I TVÅ STEG

De nya 20-, 50- och 1000-kronorssedlarna släpptes den 1 oktober, 2015. Samtidigt kommer en helt ny 200-kronorssedel. De gamla 20-, 50- och 1000-sedlarna upphör att gälla den 1 juli 2016.

I oktober i år släpps de nya 100- och 500-kronorssedlarna. Då kommer också de nya en- och femkronorna, samtidigt som tvåkronan kommer tillbaka. Tiokronan behålls i nuvarande format och design.

De gamla 100-, och 500-sedlarna, samt de gamla mynten upphör att gälla den 1 juli 2017.

För mer information gå in på <http://www.dn.se/ekonomi/dags-att-byta-ut-sedlarna-i-planboken>

SÅGEN

Med sorg i hjärtat kan man nu konstatera att det nog aldrig mer kommer att sågas virke på Dorotea Maria sågen. Ägarna av sågen har via ombud börjat arbetet med att sälja ut sågen i delar. Ombuden kommer tillsammans med oss på näringslivs-kontoret att bjuda in till **informationsmöte den 21/3 kl 18,00**. Plats meddelas senare.

Vi kommer att bevaka kommunens intressen gentemot ägarna och vi arbetar för att vi skall få till en så bra lösning som möjligt, för naturligtvis hade vi helst sett att vi fått en produktion på sågen igen.





AKADEMIN MÖTER TURISTNÄRINGEN, 1-2 MARS 2016

Den 1 och 2 mars 2016 hölls en konferens på Umeå universitet där näringslivet och forskare träffades för att prata om aktuella forskningsprojekt hur kunskapen ska kunna användas i företagets/kommunens utveckling. Det var två värdefulla dagar med många nya kontakter mellan studenter, forskare, den offentliga sektorn och näringslivet. Här kommer en sammanställning av det vi tyckte var bäst. Bifogat hittar ni programmet.

The role of tourism among reindeer herders Vissa forskningsprojekt hade ganska nyligen startat och de är värdefulla att följa. Exempel på det är forskning om vad turism har i rollen för rennäringen. Första resultaten säger att många samer är engagerade inom turismnäringen, speciellt när man jämför det med bönder i samma region. Men som sagt, fler resultat kommer närmaste åren och då blir det också tydligt hur vi kan använda denna kunskap.

BUILDING TOURISM INNOVATION SYSTEMS

För att skapa bättre kontakt mellan entreprenörer på orterna kan det vara intressant att göra ett nätverkschema över deras kontakter. En av forskarna hade frågat alla turismföretag i ett område hur de samarbetade mellan varandra. Ställde frågan "nämn företagets 5 bästa samarbetspartners". Det visade sig att internationella turismentreprenörer sällan eller aldrig samarbetade med svenska turismentreprenörer och vice versa. Kommungränserna var inte ett hinder utan snarare sättet att vilja driva sin verksamhet. Utländska eller entreprenörer som har sitt ursprung på andra orter men valt att flytta och nu driver sin verksamhet på ny ort hade högre krav på resultat, korta beslutsvägar, ärlig och snabb kommunikation än entreprenörer födda och uppväxta på orten. Ett hinder i kommunikationen var också språket. En anledning till ortsbornas avståndstagande till internationella eller inflyttade nationella entreprenörer var tidigare entreprenörers dåliga rykte i området, att många inflyttade såg chans att tjäna snabba pengar och sen flyttade igen. Det tar lång tid att bygga upp relationer och förtroende.

DESTINATIONSUTVECKLING I GLESBYGD

Ett gott exempel att ta upp är Granö. En liten by där befolkningen minskade men nu lyckats vända trenden. Där visar det sig att en motiverad befolkning kan skapa en attraktiv miljö. Befolkningen ökar, antalet entreprenörer ökar och antal barn på skolan likaså. Granö Beckasin uppmuntrade till hållbart företagande. De ansåg det viktigt att arbeta nära med lokalbefolkningen och att företagen bör hjälpa till att utveckla området så att varje besökare kan trivas och finna sig tillrätta. Det är en samhällsuppgift att utveckla en destination. Detta kräver att alla samarbetar, privat som offentligt, stad och land och alla branscher tillsammans.

UPPLEVELSER INOM BESÖKSNÄRINGEN

Är det alltid bra att skapa det lilla extra i upplevelsen? Detta var en fråga som ställdes. Ibland vill kunden bara ha en korv med bröd och sedan gå och lägga sig efter en lång resa. Ibland är kunden pigg, utvilad och mottaglig för mer spännande mat- eller upplevelsearrangemang. Hur har resan varit? Viktigt att förstå att hela resan, från hemmet till destinationen och tillbaka är en del av upplevelsen. Kunden kommer säkert inte komma ihåg hela upplevelsen i sin helhet, därför är det intressant att fundera över vad i upplevelsen som kunden kommer komma ihåg. Att ha en dialog med kunden är viktigt för utveckling och optimering av erbjudandet.

TURISM OCH HANDEL: SÅ NÄRA MEN ÄNDÅ SÅ LÅNGT IFRÅN

Föreläsningen om turism och handel var också bra. Viktigt att ta med från den här föreläsningen är att man ska planera för den mer frekvente turisten istället för den som kanske kommer bara en gång. På så sätt kan man öka omsättningen från den återkommande gruppen. Till exempel, man ska kanske inte satsa för mycket på turister från södra Europa om det är norrmännen som kommer förbi flera gånger om året. Då är det bättre att försöker inrikta sig för att bli populärare hos norska gäster. Intressanta siffror för Sverige som redovisades: Handeln är ca 27 % av turismens omsättning i Sverige. Utländska turister lägger 46 % av reskassan på shopping. Sällanköpshandel drar turism. Skapar ca 31 600 årsverken.

REKRYTERING INOM BESÖKSNÄRINGEN

Det viktigaste vi tar med oss från föreläsningen om rekrytering var vikten av hur vi formulerar erbjudandet om arbete. Istället för att prata om negativa aspekter med arbete inom besöksnäringen, som arbete kvällar och helger, lågavlön och hierarkier, istället lyfta fram frihet under ansvar, stora karriärmöjligheter, personlig utveckling, utmaningar, kreativitet och annat som lockar unga.

HUR MÄTER MAN TURISM? - TRANSPORTER OCH TURISM I GLESA MILJÖER

Både mätningen av turism och transporter var intressanta föreläsningar. Även om de var helt olika, kompletterar de varandra. Statistik som SCB tagit fram om turismen är inte pålitligt och långt ifrån komplett. För att planera en turismstrategi måste man på något sätt mäta hur omfattande turismen är. Ett intressant sätt är genom att mäta handelns omsättning som den är och jämföra den men hur stor den skulle vara utifrån antal invånare, vilket ger insyn i turismens effekter. Dessa siffror kan sedan användas vid planering av transporter. Här visar det sig att bilturism är den mest frekventa, framförallt eftersom den ger så mycket flexibilitet. Slutsatsen var att destinationer bör investera i hyrbilar eller ge möjlighet till hyrbil så turister upplever resan som mer bekväm. Turister betalar hellre ett paketpris där allt är inkluderat än att betala resa, boende, hyrbil och liftkort för sig.

HUR PLANERAR MAN FÖR EN "OSYNLIG" BEFOLKNING

I snitt spenderar en svensk fritidshusägare 70 nätter per år i sitt fritidshus. 620 000 fritidshus mellan 1997-2012 i Sverige, med ett bortfall i undersökningen på 40 000 fritidshus som ägs av utlandsboende, något att även ta i beaktande. Det är viktigt i den kommunala planeringen att ha med sig hur fritidshusägandet ser ut i området.

SAMMANFATTNING

Vi kan sammanfatta de två dagarna i Umeå med att forskningen står ganska långt ifrån det verkliga livet. Att skaffa en hyrbil som alltid finns på plats att erbjuda för turister är för många företagare inte en möjlighet. Mycket forskning är väldigt analytisk vilket gör att deras resultat inte går att använda inom näringslivet. Men det finns också flera saker som vi kan lära oss av forskningen. Oftast gör vi någonting eller antar vi någonting utan att veta om det är sant. En nära relation till universitetet kan göra att företagans tankar och idéer kan undersökas av studenter och forskare. Under fikapausen på tisdagen fick deltagarna chans att ta del av studenters kommande C-uppsatser för att ge feedback och idéer till dem. Vi bad några av dem återkomma med resultatet på uppsatsen och väntar med spänning på det. Sammanfattningsvis tycker vi att det viktigaste med dagar som dessa är nätverkanter, någonting som inte går att göra via Acano.



VÄXTKRAFT – ENAFFÄRSUTVECKLINGSAKTIVITET I PROJEKTET MÖJLIGHETERNAS REGION.

Syfte: Ge accelerator företag bästa möjliga förutsättning att växa.

En 2-årig insats där du får hjälp av vår affärscoach och externa experter att göra nulägesanalys, utvecklingsplan och specifika insatser för att utvecklas på bästa sätt.

Aktiviteten har begränsat antal platser per kommun.

Vem riktar sig aktiviteten till?

Vill du och ditt företag växa?

Vill ni bli bäst på det ni gör?

Har du tid att lägga för att ge det en chans?

Är du beredd på att både du och ditt företag förändras?

Vill du ta hjälp för att utvecklas?

Svarar du ja på dessa frågor så kan Växtkraft vara en aktivitet för dig och ditt företag.

Ansökan görs [här](#) eller direkt till ditt näringslivskontor.

VILKA KOMMER FÅ CHANSEN?

Bland de företag som sökt kommer näringslivsfunktionerna utifrån förutbestämda kriterier att nominera företag till Växtkraft. Beslut om vilka som får vara med tas av Styrgruppen i Möjligheternas Region.

Budget per företag för Växtkraft:

Ca 80 konsulttimmar + affärscoachens tid.

Prel. kostnad per deltagande företag: 10 000 kr.

TIDSPLAN

Feb/mars	Ansökan går ut
22 mars	Sista ansökningsdag
April	Urval
Maj	Beslut deltagande företag på styrgruppsmöte
Snarast	VÄXTKRAFT startar för deltagande företag



VÄLKOMMENTILLSKATTETRÄFF 2016

DEN 22 MARS 2016 KL 10:44

En informationsträff för dig som är revisor, bokförare eller redovisningskonsult för små- och medelstora företag eller för dig som arbetar med redovisning i ett medelstort företag.

VI INFORMERAR BLAND ANNAT OM:

- Nyheter i inkomstdeklaration 2016
- Nyheter i tidpunkt för utskick av slutskattebesked samt återbetalning och sista betalningsdag
- Ny lagstiftning och nya ställningstaganden inom områdena inkomstskatt, moms och arbetsgivare
- Bostadsförmån i arbetsgivardeklaration och i inkomstdeklaration
- Vad man ska tänka på när det gäller moms vid import
- Vad man ska tänka på vid anlåtande av utländskt företag
- E-tjänster
- Länsstyrelsernas tillsyn och regler enligt lag om åtgärder mot penningtvätt och finansiering av terrorism

Informationen hålls via videokonferens från Skatteverket i Umeå med möjlighet att ställa frågor.

TID: TISDAG DEN 22 MARS KL. 13.00-16.00

PLATS: DOROTEA LÄRCENTRUM - STUDIO, PARKVÄGEN 2, CENTRUMHUSET 1 TR.

Anmälan till träffen görs via skatteverket.se/infotraffar

[KLICKA HÄR FÖR ATT KOMMA TILL ANMÄLNINGSSIDAN](#)



FÖRETAGSSTÖD

Länsstyrelsen är en stark bidragare till att företag kan utvecklas och investera i Dorotea Kommun. Under perioden 2012-01-01 till 2015-11-30 så har det betalats ut nästan 9,4miljoner till företag i Dorotea Kommun. Vi hoppas att fortsatt gott samarbete med Länsstyrelsen skall generera fina stöd till våra kommunföretag även i framtiden.

Under de två senast åren har länsstyrelsen delat ut nästan 3,5 miljoner/per år i investeringsstöd i vår kommun. Det innebär att våra företag har investerat minst lika mycket. Investeringsstöd kan ges till de flesta investering men inte alla. Står du inför tankar om investering och vill veta om du kan få investeringsstöd kontakta oss på näringslivskontoret.

FÖRSTA NÄTVERKSTRÄFFEN ANORDNAD

En första nätverksträff för företagare har anordnats via Möjligheternas Region. Den första träffen handlade om marknadsföring via facebook. Denna träff riktade sig till företag som varit aktiva i 0-3 år. En väldigt bra träff där man uppfattade att själva nätverkandet var största nyttan. Intresset var även stort på en fortsättning där man går in mera konkret hur man gör och bör tänka runt just marknadsföring.

- Jag ser fram emot att kunna göra en uppföljande träff där jag hoppas kunna bjuda in ännu fler företagare. Säger Gabriel Holmlund, Affärscoach Möjligheternas Region.



FJÄLL I FÖRVANDLING

I böckerna Fattiga som de voro, Separatören och De tvångsflyttade skriver Birger Ekerlid om människor och händelser i södra Lappland från 1800-talet fram till i dag. Han berättar om bakgrunden till böckerna vid ett besök på **Dorotea bibliotek måndag den 14 mars kl. 18.00.**

Vi bjuder på fika!

Buerie båtete/Välkommen!



NÄRINGSLIVSENHETEN

DOROTEA KOMMUN
917 81 DOROTEA
Besöksadress: Storgatan 42, Dorotea
Telefon: 0942-140 00
www.dorotea.se