

Evaluering av salgsorganisasjonene i duodji og Duojáríid Dállu

Asplan Viak AS
9730 Kárášjohka

Oppdragsgiver:
Sámediggi / Sametinget

Kárášjohka/Karasjok
Mai 2007

Innholdsfortegnelse

1	Innledning og bakgrunn	2
1.1	Bakgrunn.....	2
1.2	Mandat	2
1.3	Metode	2
1.4	Organisering	3
2	Forutsetninger for tilskudd til duodjiorganisasjoner	4
2.1	Bevilgning over Sametingets budsjett	4
2.2	Kriterier for driftstilskudd	4
3	Presentasjon av duodjiorganisasjonene	5
3.1	Mann dalen Husflidslag - Olmmáivákki Duodjearvi.....	5
3.1.1	<i>Bakgrunn og historie</i>	<i>5</i>
3.1.2	<i>Formål</i>	<i>5</i>
3.1.3	<i>Organisering</i>	<i>5</i>
3.1.4	<i>Produkter</i>	<i>6</i>
3.1.5	<i>Leverandører.....</i>	<i>6</i>
3.1.6	<i>Markedsføring og salg.....</i>	<i>7</i>
3.1.7	<i>Økonomi</i>	<i>9</i>
3.1.8	<i>Medlemsaktiviteter.....</i>	<i>10</i>
3.2	Unjárgga Sámiid Duodje.....	13
3.2.1	<i>Bakgrunn og historie</i>	<i>13</i>
3.2.2	<i>Formål</i>	<i>13</i>
3.2.3	<i>Organisering</i>	<i>13</i>
3.2.4	<i>Produkter</i>	<i>14</i>
3.2.5	<i>Leverandører.....</i>	<i>15</i>
3.2.6	<i>Markedsføring og salg.....</i>	<i>16</i>
3.2.7	<i>Økonomi</i>	<i>17</i>
3.2.8	<i>Medlemsaktiviteter.....</i>	<i>18</i>
3.3	Duojáriid Dállu OS	19
3.3.1	<i>Bakgrunn og historie</i>	<i>19</i>
3.3.2	<i>Formål</i>	<i>19</i>
3.3.3	<i>Organisering</i>	<i>20</i>
3.3.4	<i>Produksjonsutstyr.....</i>	<i>20</i>
3.3.5	<i>Leietakere.....</i>	<i>21</i>
3.3.6	<i>Utleiers og leietakeres produksjon av duodji</i>	<i>21</i>
3.3.7	<i>Økonomi</i>	<i>22</i>
3.3.8	<i>Alternative bruksområder for lokalene.....</i>	<i>23</i>
4	Andre salgsorganisasjoner.....	25
4.1	Oversikt over andre salgsorganisasjoner og butikker	25
4.2	Vurderinger rundt salg og struktur i duodjinæringen.....	26
5	Drøfting og oppsummering.....	27
5.1	Vurdering av salgsorganisasjonene i duodji	27
5.2	Vurdering av effektiviteten av salgsorganisasjonene	27
5.3	Vurdering av Duojáriid Dállu	29
5.4	Vurdering i forhold til tildelingskriterier	29
5.5	Samlet vurdering	30
	Vedlegg.....	31

1 Innledning og bakgrunn

1.1 Bakgrunn

Sametinget og næringsorganisasjonene i duodji (Landsorganisasjonen Sámiid Duodji og Duojáríid ealáhussearvi) har inngått en næringsavtale for duodji for 2006 gjeldende fra 1.januar 2006 til 31.desember 2006. Avtalen er undertegnet 11.november 2005. Næringsavtalen bygger på hovedavtalen for duodjinæringen av 29.mars 2005. Et tiltak i næringsavtalen for 2006 var å foreta en gjennomgang av salgsorganisasjonene i duodji og Duojáríid Dállu.

Sametinget har i brev av 11.08.2006 bedt om tilbud på evaluering av salgsorganisasjonene i duodji og Duojáríid Dállu. I brevet fremkommer også et mandat for arbeidet. I brev av 16.10.2006 fra Sametinget tildeles Jaruma AS oppdraget med evalueringsarbeidet. Fra og med 1.nov. 2006 gikk de ansatte i Jaruma AS over til Asplan Viak konsernet og fra samme dag er det Asplan Viak som har hatt ansvaret for gjennomføring av dette evalueringsarbeidet.

Sametinget har over mange år bevilget og bevilger fortsatt driftsstøtte til salgsorganisasjonene Manddalen Husflidslag og Unjárgga Sámiid Duodje, samt til Duojáríid Dállu. Overføringene har variert noe, i 2006 ble det bevilget kr. 100 000 til hver av de. I budsjett for 2007 er det satt av kr. 150 000 til hver av de tre organisasjonene, til sammen kr. 450 000.

1.2 Mandat

Sametinget har gitt følgende mandat for arbeidet:

Målet med evalueringen er å vise utviklingen hos de bedrifter som driver med salg av duodji og som får støtte over Sametingets budsjett og den betydning de har for lokalmiljøet og regionen.

Evalueringen skal også omfatte Duojáríid dállu i Nesseby kommune og den betydning selskapet har for utleie av produksjonslokaler til utøvere i Nesseby kommune.

En viktig del av evalueringen er beskrivelse av salgsorganisasjonene med formål, eierforhold, utvikling i nøkkeltall og ansatte fra 2002 til 2005, samt beskrivelse av markedet for bedriften fordelt på varegrupper og segment, leverandører og kundegrupper. Ved gjennomgang av varegrupper skal også andelen egenprodusert duodji lokalt/regionalt beskrives. En gjennomgang av salgsorganisasjonene skal også innbefatte kartlegging av rådgivning/veiledning/kursing overfor duodjiutøvere/medlemmer.

1.3 Metode

Metoden som er benyttet i denne evalueringen er litteraturgjennomgang kombinert med intervjuer og besøk. Herunder

- Dokumentgjennomgang fra søkerne og Sametinget – rapporter, regnskap, budsjett m.m.
- Intervju med
 - Sametinget
 - salgsorganisasjonene, daglig leder, styreleder, regnskapsfører m.m.
 - utøvere, medlemmer, leverandører
 - andre salgsorganisasjoner utenom de som får tilskudd fra Sametinget
 - Duojáríid Dállu og ansvarlige der

Alle tre evalueringsobjekter er besøkt fysisk og en har gjennomgått en forhåndsutsendt intervjuguide. Leverandører og medlemmer av disse er telefonisk kontaktet. Det samme gjelder for andre butikker, salgsorganisasjoner som ikke får støtte fra Sametinget.

Innenfor rammen av oppdraget har det ikke vært mulig å gå i dybden på enkelte punkter i mandatet, spesielt gjelder dette vurdering av salg og kunder, hvor regnskapsmaterialet ikke har vært godt nok til å gå tilstrekkelig i dybden.

1.4 Organisering

Prosjektansvarlig i Sametinget har vært avdelingsdirektør Audhild Schanche. Kontaktperson i Sametinget har vært Brita Oskal Eira. Prosjektleder har vært Magne Svineng fra Asplan Viak.

2 Forutsetninger for tilskudd til duodjiorganisasjoner

2.1 Bevilgning over Sametingets budsjett

I 2006 ble det over næringsavtalen for duodji avsatt kr. 100 000 hver til drift av Manndalen Husflidslag(MH), Unjárgga Sámiid duodji(USD) og Duojáriid Dállu(DD). I 2005 ble det bevilget kr. 100 000 hver til MH og USD, og kr. 200 000 til DD. Denne bevilgningen ble gjort over Sametingets budsjett, post 301. I budsjett for 2007 er dette overført til post 301 for direkte bevilgning over Sametingets budsjett. For 2007 er det vedtatt en bevilgning på kr. 150 000 til hver av de tre organisasjonene; MH, USD og DD.

Tabell 2-1: Bevilgninger til duodjiorganisasjoner og Duojáriid Dállu fra Sametinget i perioden 2002-2007.

Bevilgning	Tall i 1000-kroner					
	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Manndalen Husflidslag	100	100	100	100	100	150
Unjárgga Sámiid Duodje	100	100	100	100	100	150
Duojáriid Dállu	200	200	200	200	100	150
Sum	400	400	400	400	300	450

2.2 Kriterier for driftstilskudd

Hvert år i evalueringsperioden har Sametinget satt av midler til salgsorganisasjoner i duodji og Duojáriid Dállu med de beløp som vist i tabell 2-1. Tilskuddet utbetales i to omganger, hvert halvår, på grunnlag av organisasjonenes virksomhetsplan, årsrapport og revisorgodkjent regnskap for siste driftsår. Andre delutbetaling blir ikke foretatt før vilkårene for driftsstøtte er oppfylt og rapportene er godkjent. Tilskuddet utbetales etter anmodning fra organisasjonene.

For tildeling i 2006 hadde organisasjonene frist 1.april for å sende inn:

- Virksomhetsplan/handlingsplan for inneværende år
- Behov for virkemidler kommende år
- Rapport over bruken av midler foregående år i forhold til innsendt handlingsplan
- Årsmelding for foregående år
- Innsending av revidert regnskap for foregående år

Videre har de frist 1.oktober for å sende inn:

- Halvårsregnskapet for inneværende år
- Utbetalingsanmodning for støtte inneværende år

Organisasjonene plikter å føre regnskap over bruken av midlene. Sametinget kan avkorte tilskuddet hvis tiltakene ikke gjennomføres etter oppsatt plan. Midlene er ikke overførbare til neste budsjettår og må derfor brukes i det gjeldende året.

3 Presentasjon av duodjiorganisasjonene

3.1 Manndalen Husflidslag - Oimmáivákki Duodjesearvi

3.1.1 Bakgrunn og historie

Manndalen Husflidslag(MH) ble stiftet 24.mai 1966. Laget arbeider for å fremme lokal husflid, håndverk/duodji på alle plan. Rundt 70 medlemmer er tilsluttet laget pr. 31.12.2005. MH har utsalgssted i "Grenebua" i Manndalen i Kåfjord kommune.

Formelt firmanavn er Manndalen Husflidlag Grenebua med adresse Grenebua Løkvoll, 9144 Samuelsberg. Selskapet har organisasjonsnummer 968 051 784.

Figur 3-1: Lokalene til Manndalen Husflidslag



3.1.2 Formål

MH arbeider for å fremme lokal husflid, håndverk/duodji på alle plan. MH har i sin målstruktur brukt mal fra Norges Husflidslag med visjonen "Vi former framtida", med et overordna mål "Et Norge som foredler sine ressurser gjennom kunnskap om tradisjon, teknologi og marked", samt en virksomhetside som følger; "Vi styrker de levende husflidstradisjonene i Norge – kulturelt, sosialt og økonomisk".

3.1.3 Organisering

Styret i MH består av styrets leder Grete Elisabeth Seppola, nestleder Dorit Wennberg, styremedlemmer Tove Mandal, Antona Lervoll og Ingvild Tekshov. I tillegg er det varamedlemmer til styret.

MH har halv stilling som daglig leder/butikkmedarbeider. Gerd Hildebjørg Bucht har vært butikkmedarbeider i 40 % stilling og har vært selskapets eneste ansatte . I hele evalueringsperioden har MH hatt en halv stilling som daglig leder/butikkmedarbeider.

MH er organisert som et andelslag og det er om lag 70 medlemmer som eier MH og bygget(Grenebua).

3.1.4 Produkter

MH har en god kategorisering av produkter de selger. I hovedsak er det fire varegrupper MH selger:

- Grener
- Lokalprodusert duodji
- Råvarer
- Andre varer

Tabell 3-1 nedenfor viser salget på de største varegruppen i evalueringsperioden, samt en prosentvis fordeling av salget fordelt på varegruppene til sammen i den perioden.

Tabell 3-1: Omsetning innen varegruppe for hvert av årene 2002-2005, samlet omsetning og %-vis fordeling for årene 2002-2005.

Spesifisert salg	2002	2003	2004	2005	2002-2005	%-vis
Grener	94 771	89 818	107 008	117 622	409 219	15,7 %
Lokalprodusert duodji	261 306	240 216	226 368	230 999	958 889	36,8 %
Råvarer	84 356	91 297	96 797	120 795	393 245	15,1 %
Andre varer	184 443	207 889	228 442	226 133	846 907	32,5 %
Sum	624 876	629 220	658 615	695 549	2 608 260	100 %

Tabell 3-1 viser at salget har økt med rundt kr. 70 000 fra 2002 til 2005. Salget av råvarer og andre varer har økt med om lag kr. 75 000 fra 2002 til 2005. Salget av grener har også økt noe fra 2002 til 2005, men lokalprodusert duodji har hatt en liten nedgang. Tabellen viser også at lokal produsert duodji, inklusiv grener, utgjør noe over halvparten av salget.

3.1.5 Leverandører

Av de 70 medlemmene nevnt i kap. 3.1.2. er om lag 40 av disse leverandører. Av de 40 leverandørene er det rundt 5 utøvere som også leverer utenom MH. Det er i 2006 om lag 10 greneprodusenter som produserer for og leverer til MH.

Det at så vidt mange av medlemmene også er leverandører, framstår som fundamentet for MH og et betydelig aktivum. Det at rundt 5 av 40 leverer til andre enn MH viser en høy lojalitet til MH. I tillegg oppgir MH at mange hadde latt være å produsere, om det ikke hadde vært for MH og mulighetene for å levere dit.

Utenom de 40 leverandørene som også er medlemmer, er det om lag 10 leverandører av duodji/håndverk utenfor Kåfjord.

Tilsvarende viser tabell 3-2 nedenfor innkjøp av varer på varegrupper, denne samsvarer med tabell 3-1 på salg av varer. Tabellen viser at MH i perioden 2002-2005 har kjøpt inn grener og lokal produsert duodji for om lag kr. 815 000, en ikke ubetydelig verdiskapning for leverandører i Kåfjord. Det innebærer også at i underkant av halvparten av innkjøpte varer kjøpes inn lokalt.

Tabell 3-2: Innkjøp av varer fordelt på varegrupper – 2002-2005 – i NOK og med %-vis fordeling

Innkjøp av varer	2002	2003	2004	2005	2002-2005	%-vis
Grener	32 313	100 081	52 310	30 200	214 904	12,8 %
Lokalprodusert duodji	218 754	109 478	137 203	133 980	599 415	35,6 %
Råvarer	79 546	37 438	88 508	67 271	272 763	16,2 %
Andre varer	96 280	170 635	172 955	148 825	588 695	34,9 %
Sum	426 893	417 632	450 976	380 276	1 675 777	100 %

Det er ikke mulig å få en fullgod oversikt over alle leverandørene, spesielt ikke de som leverer på varegruppen lokalprodusert duodji og grener. I regnskapets reskontro registreres kun de som fakturerer MH for leveransen. De som får godtgjort over kasse for leveransen blir ikke registrert i reskontro, men med kvittering under kassaoppgjøret. Innenfor dette prosjektet har det derfor ikke vært mulig å få en fullstendig oversikt over leverandører av duodjiprodukter.

I varegruppen råvarer er det i reskontro registrert 9-10 leverandører de siste tre årene. De største er leverandører av ullvarer, garn, skinn, lær, tekstiler m.m.. Innkjøp av råvarer varierer i perioden mellom kr. 37 438 og kr. 88 508, jmf. tabell 3-2 ovenfor.

I varegruppen andre varer er det blant annet bøker, musikk, litteratur, souvenirer, smykker, søljer, tekstiler(ferdigprodukt), strikkeprodukter, husflidsprodukter m.m. De siste fire år er det registrert fra 13 til 20 leverandører, hvorav flesteparten er faste leverandører. Som vist i tabell 3-2 ovenfor er innkjøpet av varer i denne varegruppen mellom kr. 96 000 og kr. 173 000.

3.1.6 Markedsføring og salg

MH har egen nettside; www.mannaldalen-husflidslag.no hvor de presenterer selskapet, produkter de selger og øvrige nyheter som kurs og lignende. De har også egen nettbutikk på en del av de varene de selger. MH er imidlertid tilbakeholdende med å øke markedsføringen av to grunner; ett at markedsføring er kostbart og budsjettet er svært stramt, det andre er at de ikke tør satse på tyngre markedsføring så lenge produksjonskapasiteten ikke er høyere enn den er.

På samme måte som med leverandører er det vanskelig å få en fullgod oversikt over salget i MH. Det som faktureres og dermed registreres i regnskapets reskontro har man oversikt over og kan systematisere og analysere. Det som selges over kasse i butikk blir ikke registrert med kunde. Det er en mulig feilkilde i at salg over kasse er beregnet som differansen mellom totalt salg og registrert salg i henhold til reskontro.

Tabell 3-3: Salg fordelt på kasse, fakturert og samlet salg i perioden 2002-2005 i NOK.

Kunder	2002	2003	2004	2005	2002-2005
Sum salg - iht. reskontro	207 028	250 718	296 593	341 647	1 095 986
Sum salg - kasse (anslag)	411 071	369 246	357 085	342 553	1 479 955
Sum salg	618 099	619 964	653 678	684 200	2 575 941

Salget av produkter fra MH har i perioden 2002-2005 økt med 11 % eller kr. 66 101. Dette må sies å være en liten økning.

Tabell 3-4: Salg fordelt på reskontro og kasse(anslag) %-vis i perioden 2002-2005.

Salg	2002	2003	2004	2005
Salg iht. reskontro - %-vis	33 %	40 %	45 %	50 %
Salg over kasse - %-vis	67 %	60 %	55 %	50 %
Sum salg -%-vis	100 %	100 %	100 %	100 %

Som vist i tabell 3-4 ovenfor har andel fakturert salg økt i evalueringsperioden og andel salg over kasse tilsvarende redusert. I 2005 ble om lag halvparten av varene solgt over kasse, i motsetning til i 2002 da 2/3 ble solgt over kasse. Det kan tyde på at besøk i butikken er redusert og at direkte bestillinger er økt i denne perioden. Det har igjen en sammenheng med at salg til kunder i Troms fylke og til offentlige kunder har økt i perioden, se tabell 3-5 nedenfor.

Av salget som er registrert i reskontro har vi i tabell 3-5 nedenfor gruppert de i ulike kundegrupper og sett på utviklingen i evalueringsperioden. Regionen er i dette arbeidet definert som Troms fylke. Offentlige kunder i regionen er den største kundegruppen med fakturert salg og har også hatt den største økningen med om lag i denne perioden. I perioden utgjorde offentlige kunder 37 % av fakturert salg. En typisk offentlig kunde for MH er Kåfjord kommune, språksenteret, Universitetet i Tromsø og lignende. De to førstnevnte blant annet på grunn av salg av samiske bøker.

En annen kundegruppe som har økt i evalueringsperioden er private kunder i Troms. Det har igjen sammenheng med økt interesse for bruken av kofte, samt luhkka som "alle" skal ha. Den tredje største kundegruppen i perioden er private kunder utenfor regionen.

Tabell 3-5: Salg registrert i reskontro fordelt på kundegrupper i perioden 2002-2005.

Kunder	2002	2003	2004	2005	2002-2005	%-vis
Private kunder i Troms	47 764	44 256	38 618	85 982	216 619	20 %
Private kunder utenfor Troms	33 765	56 259	53 140	36 103	179 267	16 %
Organisasjoner og foreninger	14 915	15 113	22 871	5 397	58 296	5 %
Offentlige kunder i regionen	56 258	75 381	109 201	161 704	402 543	37 %
Off. kunder utenfor regionen	1 350	26 559	17 426	23 174	68 509	6 %
Bedriftskunder utenfor regionen	7 636	13 703	22 116	12 527	55 982	5 %
Bedriftskunder i regionen	45 341	19 448	33 221	16 761	114 771	10 %
Sum salg - iht. reskontro	207 028	250 718	296 593	341 647	1 095 986	100 %

I tabell 3-6 nedenfor ser vi at av det registrerte samlede salget over reskontro i perioden 2002-2005, ble 72 % av varene solgt til kunder i regionen. Andelen solgt i regionen(Troms fylke) og andelen solgt utenfor har variert i perioden, men at andelen er omtrent lik i 2002 og i 2005. I og med at volumet er så vidt lite, vil store enkeltbestillinger gjøre utslag i statistikken over salg fordelt på de ulike kundegruppene.

Tabell 3-6: Andel salg registrert i reskontro fordelt på kunder i og utenfor regionen i perioden 2002-2005.

Salg	2002	2003	2004	2005	2002-2005
Kunder i regionen	79 %	62 %	69 %	79 %	72 %
Kunder utenfor regionen	21 %	38 %	31 %	21 %	28 %
Sum	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

3.1.7 Økonomi

Tabell 3-7 nedenfor viser den økonomiske utviklingen for MH i evalueringsperioden. Salgsinntektene har vært stabile i hele perioden, med en liten økning fra kr. 618' til kr. 684'. MH har hatt relativt store prosjekt som blant annet i 2004 gjør et stort utslag i regnskapet. Annen driftsinntekt er tilskudd fra Sametinget, andre tilskudd, prosjektinntekter, kursinntekter og lignende. MH har gått med overskudd fra og med 2003.

Tabell 3-7: Resultatregnskap for 2002-2005 for Mandalen Husflidslag i NOK.

Resultatregnskap	2002	2003	2004	2005
Salgsinntekt	618 099	619 964	653 678	684 200
Annen driftsinntekt	180 070	275 732	617 347	231 247
Sum driftsinntekter	798 169	895 696	1 271 025	915 447
Varekostnad	426 892	417 633	471 675	385 702
Lønnskostnad	196 015	199 609	384 040	233 542
Avskrivning	30 670	30 398	31 802	36 011
Annen driftskostnad	158 566	179 219	285 570	229 972
Sum driftskostnader	812 143	826 859	1 173 087	885 227
Driftsresultat	(13 974)	68 837	97 938	30 220
Netto finansposter		(19 496)	(16 252)	(13 713)
Skattekostnad		3 327	3 501	5 229
Årsresultat	(13 974)	46 014	78 185	11 278

Av samlede driftsinntekter sto salget i 2005 for 75 %, resten var andre driftsinntekter som tilskudd og prosjektstøtte. Med unntak av 2004, hvor prosjektinntektene utgjorde en stor andel, har salget utgjort mellom 70 og 80 % av samlede inntekter for MH.

Tabell 3-8: Balanse for årene 2002-2005 for Manndalen Husflidslag

EIENDELER	2002	2003	2004	2005
Anleggsmidler				
Tomter, bygn., annen fast eiendom	637 916	607 518	577 120	546 722
Driftsløsøre, inventar m.m.			26 661	21 048
Investering i aksjer og andeler	2 000	2 000	2 000	2 000
Obligasjoner og andre fordringer	250	250	250	250
Sum anleggsmidler	640 166	609 768	606 031	570 020
Omløpsmidler				
Varer	185 100	259 000	295 000	296 600
Fordringer	29 578	45 834	57 478	66 915
Bankinnskudd, kontanter og lignende	129 259	187 983	62 628	70 389
Sum omløpsmidler	343 937	492 817	415 106	433 904
Sum eiendeler	984 103	1 102 585	1 021 137	1 003 924
EGENKAPITAL OG GJELD				
Opptjent egenkapital				
Annen egenkapital	596 215	642 228	720 414	731 692
Sum egenkapital	596 215	642 228	720 414	731 692
Gjeld				
Annen langsiktig gjeld	305 280	270 662	230 340	190 514
Sum annen langsiktig gjeld	305 280	270 662	230 340	190 514
Kortsiktig gjeld				
Leverandørgjeld	37 153	30 933	17 128	29 977
skyldig offentlige avgifter	8 293	11 483	10 552	24 391
Annen kortsiktig gjeld	37 162	147 279	42 699	25 894
Sum kortsiktig gjeld	82 608	189 695	70 379	81 718
Sum egenkapital og gjeld	984 103	1 102 585	1 021 133	1 003 924

Balansen viser at MH har en sunn økonomisk situasjon med positiv egenkapital på kr. 731 692. Det er en økning fra 2002 på kr. 135 477. Gjelda er relativt lav i forhold til eiendeler. Likviditeten er imidlertid anstrengt.

3.1.8 Medlemsaktiviteter

Manndalen Husflidslag(MH) holder et høyt aktivitetsnivå på medlemssamlinger, kurs, prosjekter, aktivitetsdager og dugnad generelt. I hele evalueringsperioden er det gjennomført en rekke tiltak og prosjekter. MH har også en god rutine på rapportering av aktivitetene med beskrivelse av aktivitet, timer brukt på hver aktivitet og antall deltakere på hver aktivitet.

En kveld i uka samles medlemmene for sosialt samvær og utveksler erfaringer og metoder hva gjelder produksjon og produkter. Dette er også en arena for veiledning overfor produsenter. Individuell rådgivning gis også på dagtid så lenge butikken er åpen.

MH har faste medlemsmøter hver tredje uke. Her taes det opp temaer knyttet til duodji og husflid, erfaringsutveksling og andre tiltak som drøftes. Oppmøte varierer mellom 10-24, vanligvis rundt 15 medlemmer.

MH har styremøte en gang i måneden. I evalueringsperioden varierer det mellom 10 og 15 møter pr. år og det behandles mellom 42 og 69 saker pr. år. I tillegg avholdes det et årsmøte hvor det møter mellom 20 og 30 medlemmer.

MH har gjennomført en rekke kurs for medlemmer i evalueringsperioden. I tabell 3-9 nedenfor er typer kurs angitt og hvor mange som totalt har deltatt på de ulike kursene.

Tabell 3-9: Typer kurs gjennomført i regi av MH og antatt antall deltakere i 2002-2005.

	2002	2003	2004	2005
Typer kurs	Greneveving	Kurs for tillitsvalgte	Koftekurs	Komagband
	Greneveving-tillegg	Tekstbehandling	Veving av matter	Vevteknikker
	Toving	Koftetilskjæring	Organisasjon og ledelse	Strikketeknikker
	Koftetilbehør	Bandveving	Flammefletting	Koftetilbehør
	Organisasjonskurs	Koftesøm	Luhkkakurs	Flammefletting
	Plantefarging	Maskinstrikkekurs	Beltekurs	Luhkkasøm
			Plantefargekurs	Forskjellige duodjiteknikker
		Markedsføring	Søm av skinn	
		Strikketeknikker		
		Maskinstrikk		
		Utstillingsteknikk		
Antall deltakere	?	46	86	69

Kilde: Årsmeldinger for MH 2002 – 2005.

MH har i tillegg gjennomført flere kurs for barn og ungdom i evalueringsperioden, ofte i samarbeid med skolen og kulturskolen. Det har vært kurs i skinnsøm, knivkurs, strikking, toving og de har sydd luhkkaer. Bare i 2004 og 2005 var det nærmere 100 barn og unge innom for kortere eller lengre kurs på MH.

MH har også vært aktive på å initiere og gjennomføre prosjekter, noe som også kom fram i kap.3.1.7. med oversikten over økonomisk aktivitet. Spesielt i 2004 var det høy aktivitet. Eksempler på prosjekter MH har gjennomført er blant annet:

- Kompetansehevingsprosjekt i samarbeid med Duodjeinstituhtta(DI) på bruk av industrimaskiner(2001-2002).
- Markedsføringsprosjekt. Tilskudd fra Samisk Utviklingsfond(SUF) og Kåfjord kommune. (2003)
- Lærlingeprosjektet. Stimulering av lærlingeordningen i Troms. Egen prosjektmedarbeider i 70% stilling.(2003-2004).
- Forbedret markedsføring med blant annet ny hjemmeside. Prosjektmedarbeider i 50% stilling i fire måneder.

Figur 3-2: Kurslokaler tilhørende Manndalen Husflidslag



3.2 Unjárgga Sámiid Duodje

3.2.1 Bakgrunn og historie

Det formelle navnet er Unjárgga Sámiid Duodje BA(USD) med adresse 9840 Varangerbotn og med organisasjonsnummer 933 941 507. USD har vært i drift siden 1982. USD driver butikk i leide lokaler i Varangerbotn i Nesseby kommune.

Figur 3-3: Lokalene til USD i Varangerbotn



3.2.2 Formål

Evaluator har ikke sett en nedskrevet formålsparagraf for USD. I årsmelding for 2004 står det imidlertid: *"Andelslaget kjøper inn råmaterialer og selger dette videre til produsentene. I tillegg kjøpes det inn handelsvarer for videre salg."*

3.2.3 Organisering

USD er et andelslag med om lag 100 andelshavere og med en andelskapital på kr. 39 475. Andelshavere er duojárat fra Nesseby, Sparebanken, Nesseby kommune m.fl.. USD har om lag 120 medlemmer.

USD har ikke hatt et aktivt styre de siste årene og styresammensetning virker å være uklart. Olav M. Dikkanen har vært styreleder i evalueringsperioden.

USD har hatt minimalt med betalte ansatte de siste tre årene. Daglig leder funksjonen har styrets leder hatt på dugnad og det er ikke utbetalt lønn til daglig leder i perioden 2004-2006. Lønnskostnadene for perioden 2004-2006 er lave og har vært brukt til sommeransatte og ekstrahjelp. Det innebærer også at sysselsettingen knyttet til USD har vært liten, estimert til ett årsverk.

3.2.4 Produkter

USD har ikke i regnskapet skilt mellom produktgrupper eller –kategorier. Evalueringen har derfor tatt utgangspunkt i regnskapets reskonto, her kommer leverandørene fram og gir mulighet for å gruppere produktene etter kjennskap til hva leverandørene leverer.

Vi har valgt å gruppere produktene i følgende punkter og med kommentarer til de enkelte punktene.

Tabell 3-10: Produktgrupper, eksempel på produkter og leverandører til USD i 2002-2005

Produktgrupper	Eksempel på produkter	Eksempel på leverandører
Råvarer og tekstiler	Garn, klede, stoff	Rauma Ullvarefabrikk, Skaar Tekstil, Knapphuset, Granberg Veveri
Sølv og smykker	Smykker, søljer, knapper	Tana sølv, Kautokeino Sølvsmie,
Bøker og litteratur	Samiske bøker	Davvi Girji, Idut, Kara Girji & Babir, Gollegiella
Samisk musikk og joik	CDer	DAT, Rieban BM Haglund, Musikk Engros AS, Idut
Duodjiprodukter	Samekniver, biekso, skaller, kartanker, duodjiprodukter	Kero AB, Inka, Knivsmed Strømeng AS, Cinjat, Nordkalottens Hemsløjd
Lokale duodjiprodukter	Duodji produsert lokalt	
Suovenirer og turistartikler	Vimpler, flagg, keramikk, glass, suovenirer, postkort, m.m.	Vifa AS, Flaggbutikken, Blomstertorget, Glass og Porselen, Bijouteri-Spesialen AS
Andre bruksting, klær etc.		Panduro Hobby, Sættem Engros AS, Marton AS

Det er mange av de samme produktene og leverandørene som går igjen fra gjennomgangen av Manndalen Husflidslag.

Figur 3-4: Utsnitt fra butikken til USD



3.2.5 Leverandører

Gjennomgangen av reskontro og leverandører viser at i perioden 2002-2005 er det registrert om lag 100 ulike leverandører av produkter til USD. I tillegg er det leverandører knyttet til merkantile produkter og tjenester som regnskap, telefon, kontorutstyr osv. I tabell 3-11 nedenfor er antall leverandører forsøkt fordelt på produktgruppene som gruppert i kap. 3.2.4.

Tabell 3-11: Antall leverandører til USD gruppert etter produktgrupper – 2002-2005

Leverandører av:	Antall	%-vis
Råvarer, tekstiler	19	15 %
sølv og smykker	3	2 %
Bøker og litteratur	14	11 %
Samisk musikk og joik	10	8 %
Duodjiprodukter	24	20 %
Lokale duodjiprodukter	10	8 %
Suovenirer, turistartikler	11	9 %
Andre bruksting, klær etc.	8	7 %
Andre leverandører, kontor..	24	20 %
Sum	123	100 %

Tabellen viser at nærmere 30 % av registrerte leverandører i.h.t. reskontro leverer duodjiprodukter. Det er også til dels mange lokale leverandører.

I tabell 3-12 nedenfor er posten varekostnad i regnskapet forsøkt fordelt på produktgruppene duodjiprodukter, lokale duodjiprodukter og råvarer. Resterende, andre varer, er blant annet bøker, musikk, suovenirer, bruksting, etc. Av tabellen ser vi at duodjiprodukter står for vel 1/3-del av innkjøpte varer og andre varer for over 1/2-parten av innkjøpte varer. Regnskapstallene for 2002 er så vidt usikre i forhold til reskontro at det ikke er tatt med i denne vurderingen.

Tabell 3-12: Fordeling av varekostnad i NOK i perioden 2003-2005.

	2003	2004	2005	Sum 2003-2005	%-vis
Duodjiprodukter	92 849	154 374	47 766	294 989	26 %
Lokale duodjiprodukter	37 760	55 811	25 686	119 257	10 %
Råvarer	49 726	41 387	28 501	119 614	11 %
Andre varer	244 411	122 480	236 762	603 653	53 %
Sum	424 746	374 052	338 715	1 137 513	100 %

Figur 3-5: Utsnitt av interiør i butikken til USD



3.2.6 Markedsføring og salg

USD benytter minimalt med midler til markedsføring. Økonomien i selskapet har ikke forsvart en slik bruk eller det har ikke vært prioritert.

For USD er kontantsalget det viktigste og utgjør anslagsvis rundt 80 %. Mesteparten av kontantsalget er til Øst-Finnmark. I og med at kunden ikke registreres ved salg over disk er det ikke mulig å få til en god analyse av kundemassen og dermed salget. De resterende anslagsvise 20% som er fakturert salg, gir et for lite datagrunnlag og vil kunne gi et galt bilde av salgssida.

USD er avhengig av salg over disk. Det er derfor impuls kjøp og kjennskap til bedriften som er viktige faktorer for salget. For private kunder i Øst-Finnmark virker det som om det dels er nyttekjøp og dels gavekjøp som gjøres ved USD. Nyttekjøp kan igjen deles mellom a) duodjiutøvere som har behov for råvarer og materialer og b) private som har behov for duodji produkter; skaller, kartanker, klær og lignende. Gavekjøp kan igjen være duodji produkter som er egnet for gavekjøp; kniver, guksi, skinnposer, belter m.m.

For private kunder utenfor regionen er det sannsynligvis gavesalg og suvenirer som gjelder. Her er impuls kjøp og synliggjøring på stedet som er viktig. Turister er dermed en viktig kundegruppe.

Det skal ikke underslås at USD har en viktig funksjon som råvareleverandør for duodji produsenter i Øst-Finnmark og noe til produsenter i Finland (Utsjok). Typiske råvarer er skinn, horn, klede, stoffer, garn, tråd og ellers utstyr som produsentene har behov for. I tillegg skaffer USD råvarer etter kundens/produsentens ønsker.

3.2.7 Økonomi

USD har i perioden 2003-2005 hatt et årlig salg på rundt kr. 600 000. Dette er en nedgang på om lag kr. 150 000 fra 2002. Med tilskuddet fra Sametinget på kr. 100 000 pr. år har bedriften gått med overskudd i 2004 og 2005. USD hadde et relativt stort underskudd i 2003 på kr. 131 838.

Overskuddet de to påfølgende år, 2004 og 2005, har gjort at bedriften har et godt grunnlag. Som nevnt tidligere har tiltaket med at daglig leder ikke har tatt ut lønn, vært en viktig faktor for at bedriften gikk med overskudd i 2004 og 2005. Dersom tida daglig leder har brukt på USD skulle vært kostnadsført, ville underskuddet vært betydelig. Sagt på en annen måte har ikke drifta hatt en omsetning og en lønnsomhet som har vært god nok for å kunne forsvare de lønnskostnadene som USD reelt har hatt.

Tabell 3-13: Resultatregnskap USD 2002-2006 i NOK

Resultatregnskap	2002	2003	2004	2005	2006 *)
Avgiftspliktig salg	659 318	516 763	603 311	566 238	539 540
Avgiftsfritt salg	124 211	94 844		69 112	52 272
Tilskudd	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
Sum driftsinntekter	883 529	711 607	703 311	735 350	691 812
Varekostnad	428 505	424 747	374 052	338 714	309 642
Lønnskostnad	204 675	239 163	77 021	122 162	186 380
Annen driftskostnad	167 895	169 780	172 580	208 156	186 727
Sum driftskostnader	801 075	833 690	623 653	669 032	682 749
Driftsresultat	82 454	(122 083)	79 658	66 318	9 063
Netto finansposter	(31 717)	(9 755)	(8 459)	721	(6 167)
Skattekostnad				362	
Årsresultat	50 737	(131 838)	71 199	66 677	2 896

*) Ikke en del av evalueringsperioden. Foreløpig regnskap, ikke revisorgodkjent.

Balansen viser at USD har en positiv egenkapital på kr. 141 102 ved utgangen av 2005. Eiendelene er i stor grad knyttet opp mot varelageret, det vil si omløpsmidler. USD har nedbetalt langsiktig gjeld fra kr. 348 796 i 2002 til i underkant av kr. 10 000 i 2005 og ned i null i 2006. Sum kortsiktig gjeld har vært noenlunde stabil. Likvide midler er i stor grad bundet opp i varer og i svært liten grad frie likvide midler, det gjør at likviditeten er anstrengt.

Tabell 3-14: Balanse for USD i 2002-2005 i NOK

Balanse	2002	2003	2004	2005	2006 *)
EIENDELER					
Obligasjoner og andre fordringer	423 630	314 245	209 607	78 106	65 715
Sum anleggsmidler	423 630	314 245	209 607	78 106	65 715
Omløpsmidler					
Varer	223 665	195 425	337 232	337 815	377 883
Kundefordringer	21 689	40 372		6 744	34 799
Bankinnskudd, kontanter o.l.	72 415	716	600	3 371	9 793
Sum omløpsmidler	317 769	236 513	337 832	347 930	422 475
Sum eiendeler	741 399	550 758	547 439	426 036	488 190
EGENKAPITAL OG GJELD					
Innskutt egenkapital	39 275	39 475	39 475	39 475	39 475
Opptjent egenkapital	95 590		34 950	101 627	104 524
Udekket tap		(36 248)			
Sum egenkapital	134 865	3 227	74 425	141 102	143 999
Gjeld					
Annen langsiktig gjeld	348 796	240 321	131 569	9 867	
Sum annen langsiktig gjeld	348 796	240 321	131 569	9 867	
Kortsiktig gjeld					
Kassakreditt	51 674	20 667	44 921	8 604	43 518
Leverandørgjeld	158 741	213 770	206 263	127 694	134 333
skyldig offentlige avgifter	25 147	26 539	23 733	8 882	77 109
Annen kortsiktig gjeld	22 176	46 234	66 528	129 887	89 232
Sum kortsiktig gjeld	257 738	307 210	341 445	275 067	344 191
Sum gjeld	606 534	547 531	473 014	284 934	344 191
Sum egenkapital og gjeld	741 399	550 758	547 439	426 036	491 086

*) Ikke en del av evalueringsperioden. Foreløpig regnskap, ikke revisorgodkjent.

Fordring under anleggsmidler gjelder fordring mot Duojarid Dallu AS.

3.2.8 Medlemsaktiviteter

Det er ingen registrerte medlemsaktiviteter i USD i perioden 2002-2005.

3.3 Duojáriid Dállu OS

3.3.1 Bakgrunn og historie

Duojáriid Dállu OS(DD) med organisasjonsnummer 879 643 112 har adresse Bergeby, 9840 Varangerbotn i Nesseby kommune. DD ble stiftet i januar 1998.

DD har et større bygg, hovedbygget på ca. 650 m², fordelt med ca. 350 m² i første etasje og ca. 300 m² i andre etasje, i Bergeby i Nesseby kommune. I tillegg har DD et lager med våtrom på rundt 98 m² bak hovedbygget, og en smie på 34 m². I vedlegg nr. 2 er skisser og plantegninger for de tre byggene, samt en situasjonsplan vist.

3.3.2 Formål

Formålet for DD er formulert som *Utleie og drift av produksjonslokaler og dertil hørende virksomhet. Selskapet er lokalisert til Nesseby kommune.* I tillegg er det muntlig formulert tilføyelser som går på tilrettelegging for håndverksproduksjon av hard og myk duodji. DD har også initiert prosjekter som går på utnyttelse av anlegget og lagt til rette for bruk av lokalene i tråd med formålet. Herunder blant annet planlagt og dels gjennomført voksenopplæringskurser innenfor duodji.

En viktig del av DD har også vært utbygging av produksjonslokaler for samisk suovenirproduksjon. I samarbeid med SINTEF, Trondheim ble det utviklet en større fresemaskin som skulle automatisere produksjonen av souvenirs og produkter av tre og horn. Maskinen har dessverre ikke fungert som forventet og både det lokalet maskinen står i, og selve maskinen, har for en stor del stått ubrukt.

Figur 3-6: Fresemaskin utviklet av Sintef i nyere del av lokalene til DD



3.3.3 Organisering

Styret består av Olav M. Dikkanen som styrets leder og med Per Ove Roska og Margit Varsi som styremedlemmer. Aksjekapitalen i selskapet er på kr. 204 000 fordelt på 204 aksjer a kr. 1 000. Eiersammensetningen er som følger:

Aksjonær	Ant.aksjer	Eierandel
Olav M.Dikkanen	130	63,7 %
Unjargga Samiid Duodje AL	50	24,5 %
Sami Duodji Region Øst	20	9,8 %
Unjargga Samiid Searvi	3	1,5 %
Thorvald Falck	1	0,5 %
Sum	204	100 %

Selskapet har ingen ansatte. Olav Dikkanen har fungert som vaktmester og er den eneste direkte sysselsatte i DD, dog uten å heve lønn og med stillingsandel som er minimal.

3.3.4 Produksjonsutstyr

DD har et rikt utvalg av produksjonsutstyr og kan tilby nærmest et komplett verksted for duodjiutøvere, spesielt innenfor hard-duodji. Av ønsket infrastruktur for duodjiutøvere har DD ikke et skinnberederi.

Som undervisningslokale er DD velegnet. DD har kapasitet til å ha mange elever på en gang, fordelt på ulike nivå i en produksjonsprosess. DD har alt av båndsager, bormaskiner, freser, pussemaskiner, dreiebenk, m.m. som er nødvendig ved hard-duodji produksjon. Lokalet har en sentral kompressor med tilkoblingspunkter ved omtrent hver arbeidsplass. Det er også punktavsug ved arbeidsplassene. I tillegg har DD et stort utvalg av håndverktøy. Verdien av alt produksjonsutstyr og verktøy er ikke taksert, men det er betydelige verdier.

Figur 3-7: Noe av produksjonsutstyret tilhørende DD



Som nevnt i kap. 3.3.2. skulle den fresemaskinen som ble utviklet i lag med SINTEF være en viktig del av DD og produksjonen som skulle foregå i lokalene. Maskinen har imidlertid ikke fungert og i stor grad stått ubrukt. Maskinen må oppgraderes for om lag kr. 400 000 for å kunne produsere guksi. Sparebanken Nord-Norge er eier av maskinen og sådan ikke en del av DD sitt produksjonsutstyr.

3.3.5 Leietakere

Pr. mars 2007 har DD ingen faste leietakere, med unntak av duojar Per Andersen. Utenom han, har det ikke vært faste leietakere i 2006.

I dag(mars 07) er Nesseby kommune ved kulturskolen av og til innom lokalene. Duodjiutøverne Per Andersen, Per Ove Roska og Per Mathisen bruker lokalene ved behov og når de ønsker det. Landsorganisasjonen Samiid Duodii-Region Øst dekker kostnader til strøm til disse.

Varanger ASVO IKS var inntil årsskiftet 2005/2006 en viktig leietaker for DD. De flyttet da inn i egne lokaler i Varangerbotn. Det har også vært keramikkverksted i DD sine lokaler fram til 2005 og glasskunstproduksjon fram til 2006.

3.3.6 Utleiers og leietakeres produksjon av duodji

Det har tidligere vært arrangert en rekke voksenopplæringskurs, såkalte AMO-kurs, ved DD. Disse var viktige for å få opp aktiviteten rundt duodji. I de siste årene har det blitt gjennomført færre slike kurs, først og fremst på grunn av mindre tilgjengelige virkemidler på det området. Slike prosjekter og tiltak var viktige både for produksjon av duodji og miljøet for duodjiproduksjon.

Per Andersen har brukt DD som base for sine hardsløydkurs, kurs han har holdt i Sør-Varanger og Nord-Troms, også i siste del av evalueringsperioden. Per Sigmund Bomban drev aktivt som smed fram til 2006, han var både leietaker og arrangerte kurs i smiing på DD. Også SEG i Tana har brukt DD ved gjennomføring av kortere kurs.

I dag har utleier ingen produksjon av duodji. Leietakeres produksjon av duodji er også svært liten.

Figur 3-8: Produksjonslokaler tilhørende DD



3.3.7 Økonomi

I evalueringsperioden har leieinntektene gått nedover fra kr. 192' til kr. 125'. I 2006 er de under kr. 30 000. Med tilskuddet fra Sametinget har inntektene i perioden vært mellom kr. 392' til kr. 325'. Driftskostnadene har vært mellom kr. 204' og kr. 170'. Det har gitt et årlig overskudd varierende fra kr. 129 108 i 2002 til kr. 82 424 i 2005.

Tabell 3-15: Resultatregnskap for DD fra 2002 til 2006 i NOK

Resultatregnskap	2002	2003	2004	2005	2006 *)
Leieinntekter	192 018	173 878	171 930	125 284	27 935
Offentlig tilskudd	200 000	200 000	200 000	200 000	100 000
Andre inntekter					7 500
Sum driftsinntekter	392 018	373 878	371 930	325 284	135 435
Avskrivning	62 500	62 500	62 500	62 500	62 500
Annen driftskostnad	110 696	133 803	141 624	106 874	160 677
Sum driftskostnader	173 196	196 303	204 124	169 374	223 177
Driftsresultat	218 822	177 575	167 806	155 910	(87 742)
Netto finansposter	(89 714)	(76 511)	(44 961)	(35 196)	(11 076)
Skattekostnad			17 874	38 290	
Årsresultat	129 108	101 064	104 971	82 424	(98 818)

*) Ikke en del av evalueringsperioden. Foreløpig regnskap, ikke revisorgodkjent.

I tabell 3-16 viser balansen at DD har en god balanse mellom anleggsmidler og gjeld. Egenkapitalen er positiv med kr. 328 004. Sum omløpsmidler er lavt og dermed en anstrengt likviditet.

Udekket tap i 2002 og 2003 fremkommer i balansen etter underskudd på driften årene før 2002. Dette rettes opp i 2003 og 2004 ved tilførsel av ny kapital og overskudd på driften. Udekket tap

framkommer i de tilfeller der sum gjeld er høyere enn sum eiendeler, og der sum egenkapital er lavere enn innskutt egenkapital. Kortsiktig gjeld øker fra 2005 til 2006 og skyldes i hovedsak gjeld til eiere.

Tabell 3-16: Balanse fra DD fra 2002 til 2006 i NOK

Balanse	2002	2003	2004	2005	2006 *)
EIENDELER					
Anleggsmidler					
Varige driftsmidler					
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	987 500	925 000	862 500	800 000	737 500
Driftsløsøre, inventar m.m.					
Investering i aksjer og andeler					
Obligasjoner og andre fordringer					
Sum anleggsmidler	987 500	925 000	862 500	800 000	737 500
Omløpsmidler					
Varer					
Kundefordringer		1 500	18 533		
Andre fordringer	10 650		13 600	14 000	14 000
Bankinnskudd, kontanter o.l.	858	6 178	762	19 134	11 055
Sum omløpsmidler	11 508	7 678	32 895	33 134	25 055
Sum eiendeler	999 008	932 678	895 395	833 134	762 555
EGENKAPITAL OG GJELD					
Innskutt egenkapital	50 000	204 000	204 000	204 000	204 000
Opptjent egenkapital			41 579	124 004	25 184
Udekket tap	(164 457)	(63 392)			
Sum egenkapital	(114 457)	140 608	245 579	328 004	229 184
Gjeld	483 000	441 000	399 000	357 000	315 000
Annen langsiktig gjeld	423 630	314 245	209 607	75 810	65 714
Sum annen langsiktig gjeld	906 630	755 245	608 607	432 810	380 714
Kortsiktig gjeld					
Leverandørgjeld	159 835	16 825	8 184		13 157
Betalbar skatt			17 874	38 290	
skyldig offentlige avgifter				-	
Annen kortsiktig gjeld	47 000	20 000	15 151	34 030	139 500
Sum kortsiktig gjeld	206 835	36 825	41 209	72 320	152 657
Sum gjeld	1 113 465	792 070	649 816	505 130	533 371
Sum egenkapital og gjeld	999 008	932 678	895 395	833 134	762 555

*) Ikke en del av evalueringsperioden.

3.3.8 Alternative bruksområder for lokalene

Fra DD arbeides det med flere idéer for framtidig bruk av lokalene. Hittil, mars 07, har de ikke lyktes med å få på plass faste leietakere.

Lokalene til DD kan fylle flere funksjoner, både undervisningslokaler, kontorer, produksjonslokaler og eventuelt lager. En del av lokalene er naturlig nok knyttet opp mot infrastrukturen knyttet til hard-duodji produksjonen.

En viktig del av DD er det nye tilbygget hvor den omtalte fresemaskinen står plassert. Et fornuftig bruk av det lokalet fordrer at fresen oppgraderes og taes i bruk eller at fresen selges og fjernes fra lokalet. Alternativet med å oppgradere fresen krever både noen som kan utvikle et forretningsmessig konsept rundt det og det krever kapital til oppgradering og oppstart. Pr.d.d. er det verken interessenter som vil utvikle et konsept eller kapital til utvikling av det.

I prinsippet har DD to alternative strategier for videre drift:

1. Utvikle DD som et hvilket som helst utleiebygg/næringsbygg.
2. Utvikle et duodjimiljø i samarbeid med Duodjeinstituhta(DI) og Sámiid Duodji(SD).

Plasseringen av DD i Bergeby gjør at det er en utfordring å skaffe leietakere. I forhold til 1) ovenfor må det derfor satses på produksjon eller aktivitet som ikke er stedsavhengig. Ett av alternativene for bruk av anlegget er knyttet til satsingen på "Villsau fra Varanger". En gruppering av bønder hadde planer om bygging av et slakterianlegg for slakting og videreformidling av Varangersauen, de planene er skrinlagt. Det er fortsatt planer om et skinnberederi, som kunne vært gjort i hovedbygget.

I forhold til 2) vil det for det første kreve et tett samarbeid med DI og SD. Pr.mars 07 er ikke det nødvendige samarbeidet på plass mellom SD og DD. Dette samarbeidet må eventuelt utvikles. Samarbeidet mellom DI og DD er verken konkretisert eller drøftet på overordna nivå. En forutsetning for å utvikle DD som et duodjimiljø vil være at DI etablerer et verksted ved DD, slik DI har gjort i Snåsa. I planene for DI er det sagt at det skal forsøkes å etablere produksjons- og veiledningsverksteder i respektive samiske områder, herunder også Øst- Finnmark. Det er imidlertid ikke sagt hvor i Øst Finnmark det eventuelt kan etableres et slikt tilbud. På sikt mener DD at det bør være offentlige eiere av bygget og at DI og SD er sentrale i drift og utvikling av senteret(DD). DD er selv av den oppfatning at en utvikling av et duodjimiljø ved DD krever en satsing på kurser og opplæring og at de har behov for to faste lærerstillinger. Det kan være lærerressurser både i forhold til barn/unge og voksne. Finansiering av slike stillinger er imidlertid verken klarlagt eller skissert.

Fra evaluators synspunkt er DD velegnet som et bygg hvor det kunne utvikles et duodji-miljø. Alt ligger til rette for produksjon, opplæring, veiledning etc. Problemet er at det ikke er mange nok utøvere som kan være en rygggrad i et miljø. Dersom DI og SD skal være rygggrad i en slik satsing, vil det igjen dels kreve økte bevilgninger til de to organisasjonene og dels en enighet om framtidig satsing. Det synes heller ikke være offentlige ressurser nok og tilgjengelige virkemidler for det en slik satsing vil kreve.

Fra evaluators synspunkt er det godt mulig å utvikle DD som et utleiebygg for mange typer virksomhet. Problemet her er at næringslivet i Nesseby er marginalt og ingen åpenbare bedrifter eller aktiviteter som kan være aktuelle for DD. Tilsvarende gjelder for Vadsø, her blir avstanden kritisk og det faktum at Vadsø i stor grad er basert på offentlig sektor og tjenesteytende næringer. En generell trend i næringslivet i hele Norge er at primær- og sekundærnæringene reduseres og tjenesteytende sektor øker, spesielt næringer som er rettet mot det økte private forbruket. Det betyr at DD blir for usentralt i forhold til virksomheter som krever salg på stedet.

4 Andre salgsorganisasjoner

4.1 Oversikt over andre salgsorganisasjoner og butikker

Strukturen i duodjinæringen og verdikjeden er preget av mange små utøvere og mye direktesalg fra produsent til kunde. I utgangspunktet er volumet av duodji som omsettes marginalt og det som går innom salgsorganisasjoner eller butikker er dermed enda mer marginalt.

Det er naturlig nok ikke mulig å ha fullstendig oversikt over alle butikker som selger duodji. Vi har derfor tatt med et knippe bedrifter/butikker som evaluator kjenner til.

- **Inka, Karasjok.** Fra butikkutsalget i Karasjok sentrum selger de både egne produkter og innkjøpt duodji. Inka kjøper inn duodji for om lag kr. 100 000 årlig, denne andelen er blitt mindre de siste årene. Selskapet er et aksjeselskap hvor Karl F.Teigen og Inga Porsanger eier 50% hver, aksjekapitalen er på kr. 100 000. Selskapet omsatte i 2003 og 2004 for kr. 553 000, i 2005 for kr. 462 000 og i 2006 for rundt kr. 800 000. Bedriften sysselsetter ca.1,5 årsverk.
- **Ivnnit Design & Import, Kautokeino.** (<http://www.mamut.com/ivnnit>)
De har en relativt god nettbutikk-løsning for svært mange duodjiprodukter. Bedriften har ikke eget utsalg, men har noen produkter i Venor sine salglokaler i Kautokeino. Ivnnit er et enkeltmannsforetak, innehaver er Ravdna Sara Hætta. Forretningsidéen er innkjøp av råvarer/råmaterialer som importeres fra utlandet som igjen selges til andre duodjiutøvere, samt produksjon og salg av egenprodusert duodji. Kjøper ikke inn ferdig duodji fra andre duodjiutøvere for videresalg. Bedriften sysselsetter 1,5 årsverk.
- **Maritex Gávpi, Kautokeino.** (<http://www.gavpi.com/>)
Maritex har også en egen nettbutikk-løsning som er lik den til Ivnnit Design & Import. Maritex har eget utsalg i Boaronjarga i Kautokeino. Maritex er et enkeltmannsforetak, innehaver er Inger Marit Bongo. Selger i svært liten grad ferdigprodusert duodji, kjøper inn råmaterialer for videresalg og produserer selv for salg.
- **Sami suvenir og duodji, Kautokeino.** (<http://www.samihandverk.no/frameset.asp>.) Selger dels innkjøpte varer og dels egenprodusert duodji. Har eget utsalg på torget i Tromsø om sommeren. Har også egen nettbutikk hvor noen produkter er tilgjengelig. Selskapet er et enkeltmannsforetak, innehavere er Inga N.P.Sara og Ole N.P.Sara.
- **Arppa Sami Duodje Gallery, Tromsø.** (<http://www.arppa.no>). Arppa er nyetablert og galleriet åpnet i august 2006. Arppa drives av Svenne Design og Duodje, et enkeltpersonsforetak, innehaver er Svenn-Egil Knutsen, opprinnelig fra Tysfjord. Arppa har utsalg i Austadbygget i Tromsø. Arppa selger både duodji, kunst, musikk, litteratur, designvarer m.m.. Etter kun syv måneders drift(mars 07) er det vanskelig for innehaveren å ha eksakt formening om andelen duodji av total salg, men anslagsvis vil det kanskje ligge på rundt ¼ av omsetningen. Mesteparten av omsetningen er kunst. Arppa merker også etterspørselen etter duodji, og spesielt innovativ duodji, altså duodji som er tilpasset ny tid og nye trender.
- **Sapmi Markan, Karasjok.** Butikk i Sapmi parken(Samelandssenteret) med utsalg av gaver, suvenirer, duodji, bruksting m.m. Butikken drives som en avdeling av RICA Hotell Karasjok. Butikken omsetter for om lag kr. 2 mill.

- **Håndverkshuset, Alta.** (<http://www.altahandverk.no/>) Håndverkshuset er et fellesskap av rundt 77 produsenter fra hele nord-Norge, om lag 7-8 av disse er rene duodjiprodusenter. Håndverkshuset har et utsalg i Alta mellom RICA Hotellet og Storsenteret. De selger husflids- og håndverksprodukter, samt en del duodji. Håndverkshuset oppgir at om lag 6 % av den samlede omsetningen i 2006 var duodji eller omsetning fra de 7 duodjiprodusentene.
- **Knivsmed Strømg AS, Karasjok.** Selger først og fremst egne produkter, men tar også inn andre produkter, spesielt fra Kero AB i Finland. De tar inn minimalt med produkter fra duodjiutøvere på norsk side.

4.2 Vurderinger rundt salg og struktur i duodjinæringen

Flere av butikkene og salgsstedene vi har vært i kontakt med oppgir at hovedproblemet er strukturen i duodjinæringen og tilgjengeligheten til produkter. Det oppgis å være produsenter og produkter nok, men de vil i liten grad selge til butikker. Butikkene må beregne en kalkyle eller et påslag for å selge produktene og et påslag for merverdiavgift. Det krever at duodjileverandørene må selge til butikkene for en lavere pris enn det de selger for direkte, og det er det få som er villig til å gjøre. Det mangler en forståelse eller erkjennelse i næringen for behovet for et to- eller tre-prissystem for duodjiproduktene.

Så lenge de fleste duodjiutøverne selger direkte til kunde via eget utsalg, hjemmefra eller fra messer/festivaler, vil det ikke være grunnlag for egne salgsorganisasjoner med duodjiprodukter. Likeledes vil det være en utfordring for butikker og salgsorganisasjoner å skape lønnsomhet på duodjiprodukter, så lenge det er relativt få utøvere og lite volum som omsettes. Derfor er en av hovedutfordringene selve strukturen i næringa.

En av butikkene vi har snakket med har redusert andelen duodji som er kjøpt inn, mye på grunn av at duodjiutøvere ikke er momspliktig og at den kostnaden faller på utsalget, samtidig som utøverne ikke differensierer prisene om det er til butikk(detaljist) eller direkte til kunde. Den butikken har derfor økt andelen egen produserte varer, det gir større lønnsomhet og forutsigbarhet.

En annen butikk oppgir utfordringen til å være at produsentene i stor grad har duodji som tilleggsnæring/binæring og at butikken har problemer med å få nok av enkelte produkter til deler av året der det er stor etterspørsel.

Oppsummert er det en relativt klar tilbakemelding om at det er lite lønnsomt å selge duodji gjennom butikk. Flere av butikkene/salgsstedene produserer selv i stedet for å kjøpe inn ferdigprodusert duodji, det er det eneste som lønner seg. I og med at utøverne ikke har et to-prissystem og produksjonskostnadene er så vidt høye, vil det verken lønne seg for butikken eller for produsenten å selge duodji via butikk.

5 Drøfting og oppsummering

5.1 Vurdering av salgsorganisasjonene i duodji

Det er to salgsorganisasjoner, Unjargga Sámiid Duodje(USD) og Manndalen Husflidslag(MH), som er vurdert i denne evalueringen. Begge får driftstilskudd over Sametingets budsjett.

Når det gjelder Unjargga Sámiid Duodje(USD), har de vært gjennom en periode med innsparinger i drift og således klart å drive med overskudd de siste årene. Overskuddet ville imidlertid ikke vært mulig uten stor dugnadsinnsats. USD har også betalt ned på gjeld og har et godt utgangspunkt for videre drift. Omsetning på i overkant av kr. 600 000 årlig er for lavt for denne typen butikk. Omsetningen bør fordobles for at det skal kunne gi et fornuftig vederlag for arbeidsinnsats og kunne bygge opp nødvendig soliditet og likviditet. På årsmøtet vinteren/våren 2007 er det planlagt generasjonsskifte i ledelsen av bedriften, både på styresiden og på driftssida. Med et generasjonsskifte vil en kunne få inn nye tanker og ideer i driftskonseptet og med mer målretta markedsføring er det fullt mulig å øke omsetningen. Dessverre ser det ut til at manglende samarbeid i Varanger/Nesseby hemmer en positiv utvikling rundt USD. Et nytt utsalg er planlagt startet opp i Varangerbotn i lokalene i løpet av sommeren 2007 på andre siden av E6 i forhold til USD. Det vil neppe være grunnlag for to bedrifter av denne typen, selv om vareutvalget vil være forskjellig, så vil mye av kundegrunnlaget kunne være det samme.

Manndalen Husflidslag(MH) har som USD en lav omsetning(salgsinntekter), selv om den har økt noe i evalueringsperioden, kr. 618' i 2002 til kr. 684' i 2005. Til tross for lave salgsinntekter har MH drevet med overskudd i perioden 2003-2005. For MH hadde det heller ikke vært mulig å drive med overskudd uten den relativt omfattende dugnadsinnsats som legges inn årlig. MH har betalt ned langsiktig gjeld og har høy egenkapitalgrad og et godt utgangspunkt for videre drift. Som de andre sliter imidlertid MH med likviditeten, det meste av omløpsmidlene er bundet opp i varelager. MH er en institusjon i lokalsamfunnet Manndalen, det er mer en institusjon enn butikk. Det gjennomføres årlig en rekke tiltak i regi av MH, det være seg ulike kurs og prosjekter som dels har til hensikt å holde liv i duodjitradisjoner og dels utvikle nye teknikker/tradisjoner. MH har hatt en viktig funksjon i forhold til den økende interessen for å ta i bruk kofta og luhkka i Kåfjord og nord-Troms for øvrig. I arbeidet med evalueringen kommer det helt klart fram at de lokale duodjiutøverne ikke ville produsert, hvis ikke MH hadde etterspurt produktene. De fleste av de lokale utøverne har duodjiproduksjonen som en biinntekt, hvor det å tilhøre et fellesskap, ta ansvar for å levere gode produkter til MH og bidra til at MH klarer seg, er nærmest like viktig som inntekten. Gjennomsnittsalderen for dagens produsenter og leverandører er relativt høy. Utfordringen for MH på litt lengre sikt er å sikre rekruttering og at neste generasjon utøvere og medlemmer har samme innstilling til produksjon og dugnad som dagens.

5.2 Vurdering av effektiviteten av salgsorganisasjonene

Punktet om vurdering av effektiviteten i mandatet for evalueringen er en utfordrende øvelse. Det er ikke angitt effektivitet i forhold til hvilke faktorer. Vi har sett på effektivitet i forhold til det tilskuddet Sametinget yter til salgsorganisasjonene og effekten av de midlene. En vinkling er hva duodjiutøverne eller duodjinæringen får igjen for at offentlige midler brukes på den måten.

Sametinget har bevilget kr. 100 000 årlig i evalueringsperioden til de to salgsorganisasjonene. Det er dermed brukt totalt kr. 800 000 i denne perioden.

Tabell 5-1: Bevilgninger fra Sametinget til USD og MH i perioden 2002-2005 i NOK

Bevilgninger fra Sametinget	2002	2003	2004	2005	Sum
Manndalen Husflidslag	100 000	100 000	100 000	100 000	400 000
Unjárgga Sámiid Duodje	100 000	100 000	100 000	100 000	400 000
Sum	200 000	200 000	200 000	200 000	800 000

I tabell 5-2 under har vi forsøkt å anslå hvor mye de to salgsorganisasjonene kjøper duodji for, i løpet av samme periode. For MH har vi slått sammen postene kjøp av varegruppe grener og lokalprodusert duodji som gjengitt i årsregnskapet. Innkjøp av de to varegruppene er redusert fra 59 % av total varekostnad i 2002 til 43 % av total varekostnad i 2005. Tilsvarende tall er ikke tilgjengelig for USD. Vi har derfor anslått innkjøp av duodji med utgangspunkt i forholdstallene fra MH og reskontro på leverandører fra USD.

Tabell 5-2: Anslått innkjøp av duodji i 2002-2005 i NOK for MH og USD

Innkjøp av duodji	2002	2003	2004	2005	Sum
Manndalen Husflidslag	251 067	209 559	189 513	164 180	814 319
Unjárgga Sámiid Duodje *)	184 257	148 661	168 323	128 711	629 953
Sum	435 324	358 220	357 836	292 891	1 444 272

**) Det er ikke gode nok tall for innkjøp av duodji for USD. Vi har derfor estimert ut i fra andel av varekostnad for MH og brukt det på estimat for innkjøp av duodji som andel av varekostnad.*

Totalt er det anslått innkjøpt duodji for ca. 1, 44 mill.kr. i denne perioden. I de tallene ligger all innkjøp under betegnelsen duodji fra leverandører på norsk side.

Sametinget har brukt kr. 800 000 på å støtte salgsorganisasjonene for å markedsføre og selge duodji i Nord-Troms og Øst-Finnmark. Salgsorganisasjonene har kjøpt inn varer fra duodjiutøvere og – produsenter for ca. 1,44 mill.kr.

De to salgsorganisasjonene har til sammen solgt varer for om lag kr. 5,2 mill. i løpet av fire år(2002-2005), som vist i tabell 5-3 nedenfor. I dette er både salg av duodji, råvarer og andre varer som musikk, bøker, suvenirer osv.

Tabell 5-3: Sum salg pr. bedrift pr.år i perioden 2002-2005 i NOK

Salgsinntekt	2002	2003	2004	2005	Sum
Unjárgga Sámiid Duodje	783 529	611 607	603 311	635 350	2 633 797
Manndalen Husflidslag	618 099	619 964	653 678	684 200	2 575 941
Sum salg	1 401 628	1 231 571	1 256 989	1 319 550	5 209 738

En viktig del av evalueringen og vurdering av effektiviteten kunne vært å se om de mål som er satt for bruken av midlene er oppnådd. Så lenge Sametinget ikke har et klart mål for tildeling av støtte til salgsorganisasjonene i duodji og Duojáriid Dállu er det vanskelig å vurdere måloppnåelse.

En vurdering av effektiviteten vil derfor dreie seg om å vurdere i forhold til momenter som vi antar er viktig for Sametinget. Ett moment er i hvor stor grad midlene til USD og MH har bidratt til mer salg og større markedsarbeid enn dersom de ikke hadde fått støtte. Ett annet moment er hvilken effekt de har hatt for lokalsamfunnene Manndalen og Nesseby, samt for samisk kultur og eventuelt bidrag til å holde tradisjoner i hevd.

I forhold til salg viser tabell 5-3 at det totale salget ved de to selskapene har gått noe ned fra 2002 til 2005. Likeledes viser tabell 5-2 at anslag på innkjøp av duodji er betydelig mindre i 2005 enn i 2002. Tilskuddet fra Sametinget har ikke bidratt til at verken innkjøp av duodji eller det totale salget fra de to bedriftene har økt i evalueringsperioden. Generelt for perioden og for de to salgsorganisasjonene har salget vært tilnærmet på stedet hvil. Det kan på den siden vise at markedet for duodji er vanskelig og at MH og USD ikke har maktet å fornye konseptet, på den annen side kan en hevde at rammene er for små og at det ikke gir rom for markedsføring. Et tredje moment kan være at tilgangen på gode duodjiprodukter er for dårlig og at det gir seg utslag i redusert salg.

I forhold til ivaretagelse av samisk kultur har MH og USD to funksjoner; ett gjennom kurs og rådgivning som sprer og ivaretar kunnskap om fremstilling av duodji, ett annet gjennom aktivt innkjøp av duodjiprodukter som gjør at produksjon og dermed tradisjon opprettholdes. MH bidrar på begge områdene, de er aktive i forhold til å arrangere kurs, samlinger og arenaer for erfaringsutveksling, og de kjøper inn grener og annen duodji fra lokale utøvere. Slik sett har midlene fra Sametinget bidratt til å holde en kultur og en tradisjon ved like over mange år. USD bidrar gjennom innkjøp av duodji, men har ikke tilgang på lokale produsenter som MH har. USD har heller ikke aktivt iverksatt veiledning/rådgivning og kurser overfor utøvere som MH har gjort. Miljøet i Nesseby har heller ikke klart å skape den solidariteten og fellesskapsfølelsen som miljøet i Manndalen har klart.

5.3 Vurdering av Duojáriid Dállu

Duojáriid Dállu AS(DD) driver med utleie og drift av produksjonslokaler, fortrinnsvis for duodjinæringen. Sametinget har i evalueringsperioden bevilget kr. 800 000 til DD. Sametingets motivasjon for å bevilge midler til DD antas å være for å legge til rette for en positiv utvikling av duodjinæringen i Øst-Finnmark med tilrettelagte produksjonslokaler og tilgjengelig produksjonsutstyr.

For 10-15 år siden hadde bygget, som i dag tilhører DD, en funksjon i forhold til å stimulere til rekruttering, utvikling og utdanning innenfor duodjinæringen. Den gang var funksjonen viktig for å få til en satsing på duodji som næring. I dag er situasjonen en annen og bygget brukes knapt nok av duojárat. Det er for få utøvere som forsøker å livnære seg av duodji og som har behov for de fasilitetene DD kan tilby. Dermed er det neppe bruk for DD som en stimulan og tilrettelegger for duodjinæringen med dagens substans(antall utøvere og lønnsomhet) i næringen. Det er likeledes grunn til å stille spørsmålsteget ved Sametingets støtte til DD. Det er ingen faste leietakere i bygget og dermed ingen faste inntekter. Uten leietakere og leieinntekter vil opptjent egenkapital snart være oppbrukt og aksjekapitalen vil reduseres. Med et underskudd i 2006 på kr. 98 818 og et estimert underskudd også i 2007 vil selskapets aksjekapital i løpet av 2008 kunne være tapt dersom ikke selskapet får inn ny aktivitet i bygget som sikrer leieinntekter.

5.4 Vurdering i forhold til tildelingskriterier

I henhold til tildelingskriterier fra Sametinget skal alle organisasjonene levere følgende:

- Virksomhetsplan/handlingsplan for inneværende år
- Behov for virkemidler kommende år
- Rapport over bruken av midler foregående år i forhold til innsendt handlingsplan
- Årsmelding for foregående år
- Innsending av revidert regnskap for foregående år

Det er stor forskjell i forhold til hvordan de tre organisasjonene planlegger og rapporterer. MH har gode handlingsplaner for hvert år, gjennomfører tiltak og rapporterer på en god måte i forhold til planlagte tiltak. MH har også gode beskrivelser av de enkelte tiltak med omfang, resultater, deltakere osv. MH har etter vår mening oppfylt de tildelingskriteriene som er lagt til grunn.

USD og DD har gode regnskap og oversiktlig oppsett av behov for virkemidler, det vil si et resultatbudsjett for påfølgende år. De har imidlertid ikke noen handlingsplan, det rapporteres ikke om aktiviteter i organisasjonen og årsmeldinger knyttet til styreaktivitet og lignende er mangelfulle.

Fra Sametingets side er det et forbedringspotensial i forhold til å likestille de tre organisasjonene med hensyn på krav til planlegging og rapportering. Ved å stille krav vil de organisasjonene som ikke planlegger og rapporterer, vil de måtte gjøre de nødvendige prosessene med hensyn på å prioritere og målrette ressursinnsatsen og dermed bidra til bedre forretningsdrift. Krav om utvikling, planlegging og rapportering overfor disse bedriftene fordrer også at tilskuddsgiver involverer seg mer i utviklinga i bedriftene.

Det er behov for å utvikle mål og strategier for tilskuddet til duodjiorganisasjoner, med hva som ligger til grunn for tilskuddet og intensjonen med det. Det er også naturlig å utvikle et sett med klare retningslinjer for bruken av midlene. Dernest må det på prinsipielt grunnlag vurderes om det skal være anledning for andre selskap som selger duodji å kunne søke på de midlene.

5.5 Samlet vurdering

Unjargga Sámiid Duodje(USD) og Manndalen Husflidslag(MH) er viktige institusjoner i hvert sitt lokalsamfunn og bidrar på hver sin måte til å opprettholde duodji-tradisjoner i sine områder. Som et instrument for å fremme utvikling og salg av duodji og spesielt egenprodusert duodji i Sápmi, har de en mer begrenset funksjon. Estimater viser at USD og MH til sammen kjøper inn duodji for ca. 1,5 mill.kr. i løpet av de fire årene evalueringsperioden er satt til. Det er ikke mer enn én butikk burde selge for i løpet av ett år.

Det er mulig å utvikle salgsorganisasjonene til å kunne ta en større del av markeds- og salgsarbeidet for duodji i sine respektive områder. Det krever imidlertid at alle parter i næringen i sitt område støtter opp om bedriften. I forhold til tilskuddet som årlig tildeles bør det utvikles et klart sett med retningslinjer for bruken av midlene med tilhørende mål og strategier, disse må i neste omgang følges opp på en bedre måte og Sametinget bør involvere seg mer i utviklingen av organisasjonene.

Duojáriid Dállu har dessverre utspilt sin rolle som tilrettelegger for et duodjimiljø med felles produksjonslokale og –utstyr. Det er imidlertid ikke noe DD kan belastes for, men hovedproblemet er at det ikke er utøvere som er interessert i det tilbudet DD kan gi.

Det er få butikker eller salgsorganisasjoner utenom MH og USD som selger duodji. Av de butikkene som har et stort produktspekter som eksempelvis Håndverkshuset i Alta, Sapmi Markan i Karasjok, Arppa i Tromsø og lignende utgjør duodji en liten andel av den totale omsetningen. Av de butikkene eller bedriftene hvor duodji utgjør hoveddelen av produktspekteret, som eksempelvis Inka i Karasjok, Maritex og Ivnnit Design & Import i Kautokeino, er omsetningen enten egenprodusert duodji eller råvarer/råmaterialer. De i den siste gruppen selger ikke for andre duojárat, det er ikke lønnsomhet i det med dagens struktur i næringen.

Vedlegg

Vedlegg 1: Intervjuguide

Vedlegg 2: Skisser over Duojariid Dállu