

Region Midtjylland

**Indstilling fra Vækstforum om bevilling til innovativt netværk indenfor modebranchen**

## **Bilag**

**til Regionsrådets møde**

**den 21. maj 2008**

**Punkt nr. 29**

## Valgte Prioriteter

Projekt start dato: 1-1-2008

Projekt slut dato: 30-6-2010

Bevilling A: Konkurrencemidler: Regionalfonden: Prioritet 1 - Innovation og viden

### Vedhæftede filer

Fahion Acc - Partnerbudget 1 nov 07.xls

## 1. Information fra Erhvervs- og Byggestyrelsen

Vælg hvilket vækstforum der søges i: Hovedstaden

Vækstforas adresser  
Vækstforum for Hovedstaden  
Kongens Vænge 2  
3400 Hillerød  
Tlf.: 4820 5000  
Bornholms Vækstforum  
Ullasvej 23  
3700 Rønne  
Tlf.: 5692 0000  
Vækstforum for Sjælland  
Alleen 15  
4180 Sorø  
Tlf.: 7015 5000  
Vækstforum for Syddanmark  
Damhaven 12  
7100 Vejle  
Tlf.: 7663 1971  
Vækstforum for Midtjylland  
Skottenborg 26  
8800 Viborg  
Tlf.: 8728 5000  
Vækstforum for Nordjylland  
Niels Bohrs Vej 30  
9220 Aalborg Ø.  
Tlf.: 9635 1000

## 2. Valg af indsatsområde og kategori

Vælg indsatsområde 1.1 Innovation, videndeling og videnopbygning

Vælg kategori 1.1.2 Samspil om innovation

## 3. Stamoplysninger om ansøger

Projektets navn Fashion Accelerator

Vælg CVR el. CPR CVR

CVR/CPR 29832978

**EAN**

**Navn** Væksthus Hovedstadsregionen  
**Adresse** Gribskovvej 4  
**Postnr.** 2100  
**By** København Ø  
**Telefon** 30 10 80 80  
**Telefax**  
**E-mail** kw@vhr.dk  
**Hjemmeside** www.startvaekst.dk  
**Kontaktperson fornavn** Kathrine  
**Kontaktperson efternavn** Weicker  
**Regnskabsansvarlig** Bente Schwartz  
**Tegningsberettigede** Marlene Haugaard  
**Ansøgers juridiske status** Erhvervsdrivende fond  
**Hvis andet, skriv**

**Projektets adresse (skal kun udfyldes hvis det adskiller sig fra ansøgers adresse)**

**Adresse**  
**Postnr.**  
**By**

**Ansøgers pengeinstitut**

**Navn** Nordea, erhvervsafdeling København  
**Adresse** Vesterbrogade 8  
**Postnr.** 900  
**By** København C  
**Kontonummer** 2191 687920480

**Ansøgers revisor**

**Vælg CVR el. CPR** CVR  
**CVR/CPR** 53375812  
**Navn** KPMG  
**Adresse** Borups Allé 177  
**Postnr.** 2000

<b>By</b>	Frederiksberg
<b>Kontaktperson fornavn</b>	Lars Bo
<b>Kontaktperson efternavn</b>	Jørgensen
<b>E-mail</b>	lbjoergensen@kpmg.dk
<b>Telefon</b>	38 18 30 00

## 4. Parter i projektet

### Part 1

Vælg rolle

Partner

#### Partens relation og rolle i projektet (max. 10 linjer)

Væksthus Midtjylland er et af fem regionale væksthuse, og vejleder iværksættere og virksomheder der har ambitioner om at vokse sig større og nå nye højder. Væksthus Midtjylland tilbyder uvildig problemafklaring på højt niveau til vækstiværksættere og -virksomheder, og er en genvej til kvalificeret viden, et stort netværk og vækst.

Region Midtjylland er en naturlig partner i et modeklynge projekt eftersom netop denne klynge er særdeles koncentreret i regionen. Projektet kan drage stor nytte af regionens tekstil- og modebranche og dens sans for godt købmandskab der vil stå i spændende kontrast til Hovedstadsregionens designdrevne modevirksomheder.

Ved at samarbejde tværregionalt vil modevirksomhederne, og branchen generelt, stå stærkere i konkurrencen med den internationale modescene, og styrken ved at samarbejde de to regioner imellem vil give mulighed for at dansk mode kan opnå den ønskede globale anerkendelse.

<b>Navn</b>	Væksthus Midtjylland
<b>Vælg CVR el. CPR</b>	CVR
<b>CVR/CPR</b>	30089456
<b>Adresse</b>	Åbogade 15
<b>Postnr.</b>	8200
<b>By</b>	Århus N
<b>Region</b>	Midtjylland
<b>Hjemmeside</b>	www.startvaekst.dk
<b>Kontaktperson fornavn</b>	Frans
<b>Kontaktperson efternavn</b>	Bjørn-Thygesen
<b>Kontaktperson telefon</b>	70 22 00 76
<b>Kontaktperson e-mail</b>	fbt@vhmidtjylland.dk

Vælg rolle

Partner

**Partens relation og rolle i projektet (Max. 10 linjer)**

Dansk Textil & Beklædning (DTB) er branche- og arbejdsgiverorganisationen indenfor den danske tekstil- og beklædningsbranche. DTB har ca. 350 medlemsvirksomheder, med hoveddelen (ca. 75%) placeret i Region Midtjylland, og besidder stor viden indenfor alle områder af branchen, herunder eksport, handel, sourcing, jura, økonomiske forhold, teknik og miljø og innovation.

DTB gennemfører årligt en lang række projekter og forløb for såvel iværksættere som små og store virksomheder i branchen. Herunder kan nævnes:

- Eksportfremstød. Ca. 4 årligt, hvor DTB arrangerer eksportfremstød for branchens virksomheder
- Økonomistyring
- Børn i Centrum. DTB afholder en stor landsdækkende konference med fokus på børn og børnemarkedet. Initiativet skal styrke bevidstheden om en dansk tilgang til udvikling af produkter og ydelser rettet mod børn.
- Innovationsseminarer
- Design research og forskning
- Grundlæggende lederuddannelse. I samarbejde med kursuscenter Midtjylland.
- Coaching. I samarbejde med Lyngby Uddannelsescenter.

Tilknyttet til DTB er forretningsudvalget og bestyrelsen, som består af nogle af Danmarks mest kompetente mentorer og personer indenfor tekstil- og beklædningsbranchen.

I fashuon accelerator projektet vil DTBdels bidrage via sit netværk med at bringe deltagere, undervisere og mentorer ind i projektet ligesom DTB direkte vil deltage i udvikling og gennemførelse af workshops, seminarer og master class aktiviteter primært indenfor spidskompetenceområder som eksport, outsourcing, produktion, CSR og trenspotting

<b>Navn</b>	Dansk Textil & Beklædning
<b>Vælg CVR el. CPR</b>	CVR
<b>CVR/CPR</b>	14699341
<b>Adresse</b>	Birk Centerpark 38
<b>Postnr.</b>	7400
<b>By</b>	Herning

<b>Region</b>	Midtjylland
<b>Hjemmeside</b>	www.textile.dk
<b>Kontaktperson fornavn</b>	Thomas
<b>Kontaktperson efternavn</b>	Frederiksen
<b>Kontaktperson telefon</b>	97 11 72 00
<b>Kontaktperson E-mail</b>	tf@textile.dk

### Part 3

Vælg rolle

#### Partens relation og rolle i projektet (Max. 10 linjer)

Danish Fashion Institute (DAFI) er en netværksorganisation stiftet af og for den danske modebranche. Netværket tæller 107 virksomheder og organisationer og består af en unik kombination af små, mellemstore og store virksomheder samt de væsentligste designbureauer, modelbureauer, fotografagenturer, uddannelsesinstitutioner m.fl.

DAFI primære force ift. Fashion Accelerator er dels netværket i den danske modebranche, der både kan bringe deltagere, undervisere og mentorer i spil og dels DAFI's ekstensive netværk på den internationale modescene, der kan give adgang til nogle af de dygtigste kapaciteter indenfor branchen globalt. Ydermere kan DAFI levere specialiseret viden om branchen og dens behov.

<b>Navn</b>	Dansih Fashion Institute
<b>Vælg CVR el. CPR</b>	CVR
<b>CVR/CPR</b>	29417156
<b>Adresse</b>	Kronprinsensgade 13, 4.
<b>Postnr.</b>	1114
<b>By</b>	København K
<b>Region</b>	Hovedstaden
<b>Hjemmeside</b>	www.danishfashioninstitute.dk
<b>Kontaktperson fornavn</b>	Eva
<b>Kontaktperson efternavn</b>	Kruse
<b>Kontaktperson telefon</b>	70 20 30 68
<b>Kontaktperson E-mail</b>	eva@danishfashioninstitute.dk

### Part 4

Vælg rolle

---

**Partens relation og rolle i projektet (Max. 10 linjer)**

---

TEKO Center er Danmarks og Region Midtjyllands uddannelsescenter indenfor tekstil- og beklædningsbranchen. Samarbejdet vil på flere områder supplere TEKOs eksisterende koncept.

Erfaringer fra projektet kan integreres i uddannelsesforløb, hvor der i forvejen undervises i iværksætteri, og på den måde skabe både sikkerhed og motivation for iværksætteri hos de studerende.

Derudover vil projektet være et naturligt tilbud til lejerne i TEKOs iværksætterhus, TEKOSEEDS, hvor nye virksomheder inden for mode og livsstil etablerer sig i en toårig periode.

Sluttelig vil projektet give TEKO mulighed for at kompetenceudvikle undervisere inden for området.

<b>Navn</b>	TEKO Center Danmark
<b>Vælg CVR el. CPR</b>	CVR
<b>CVR/CPR</b>	67282868
<b>Adresse</b>	Birk Centerpark 5
<b>Postnr.</b>	7400
<b>By</b>	Herning
<b>Region</b>	Midtjylland
<b>Hjemmeside</b>	www.teko.dk
<b>Kontaktperson fornavn</b>	Anne Mette
<b>Kontaktperson efternavn</b>	Zachariasen
<b>Kontaktperson telefon</b>	97 12 70 22
<b>Kontaktperson E-mail</b>	amz@teko.dk

## 5. Samtlige øvrige netværksdeltagere

<b>Netværksdeltager 1</b>
---------------------------

<b>Navn</b>	Danmarks Designskole
<b>CVR-nr.</b>	44605317

<b>Netværksdeltager 2</b>
---------------------------

<b>Navn</b>	Designskolen Kolding
<b>CVR-nr.</b>	18933144

<b>Netværksdeltager 3</b>
---------------------------

<b>Navn</b>	BEC Design
-------------	------------

CVR-nr. 10961890

**Netværksdeltager 4**

Navn Dansk Erhverv

CVR-nr. 43232010

**Netværksdeltager 5**

Navn CBS

CVR-nr. 19596915

**Netværksdeltager 6**

Navn Århus School of Business

CVR-nr. 45922014

**Netværksdeltager 7**

Navn MOKO

CVR-nr. 44605317

**Netværksdeltager 8**

Navn Dansk Design Center

CVR-nr. 26714591

**Netværksdeltager 9**

Navn Vækstfonden

CVR-nr. 16294675

**Netværksdeltager 10**

Navn Danmarks Eksportråd

CVR-nr. 43271911

**Netværksdeltager 11**

Navn Copenhagen International Fashion Fair

CVR-nr. 26067715

**Netværksdeltager 12**

Navn CPH Vision

CVR-nr. 27627420

**Netværksdeltager 13**

Navn CONNECT Denmark

CVR-nr. 25368444

**Samlet antal netværksdeltagere (inkl. partnere og tilsagnsmottagere)**

Samlet antal netværksdeltagere 17

## 6. Økonomioplysninger om tilsagnsmottagere (seneste regnskabsår)

### Tilsagnsmottager 1

Navn på tilsagnsmottager 1    Væksthus Hovedstadsregionen

#### Nøgletal (1.000 kr.)

Resultat (før afskrivning)	Ikke relevant
Statusbalance	Tilskudsmottager er offentlig lignende myndighed
Egenkapital	
Antal ansatte	26

### Tilsagnsmottager 2

Navn på tilsagnsmottager

#### Nøgletal (1.000 kr.)

Resultat (før afskrivning)	-
Statusbalance	-
Egenkapital	-
Antal ansatte	-

### Tilsagnsmottager 3

Navn på tilsagnsmottager

#### Nøgletal (1.000 kr.)

Resultat (før afskrivning)	-
Statusbalance	-
Egenkapital	-
Antal ansatte	-

## 7. Projektbeskrivelse

I forbindelse med resuméet gøres opmærksom på, at eventuelle supplerende rapporter, analyser mv. med fordel kan vedhæftes ansøgningen. Materialet vedhæftes ved at benytte funktionen "Tilføj filer" i menuen til venstre.

---

### Kort resumé af projektet (max. 2000 tegn)

---

Dansk mode har et betydeligt vækstpotentiale, som udspringer af et større antal modevirksomheder med et markant kreativt potentiale og en modeuge, der er Nordeuropas største modebegivenhed for B2B markedet. Modebranchen betegnes som en national klynge og er Danmarks 4. største eksporterhverv, hvor eksporten trækkes af de få globale konfektionsvirksomheder. De mange mindre kreative modevirksomheder skal håndtere en stigende konkurrence og et mættet hjemmemarked. De står derfor over for en internationaliseringsfase.

Fashion Accelerator understøtter nationale og regionale initiativer om Danmark som kreativ nation.

Projektet tager udgangspunkt i virksomhedens parathed og ændrer med sin screening af modebranchens vækstvirksomheder fokus til efterspørgerens behov. De skræddersyede tilbud i en kritisk fase for virksomheden hjælper med at accelerere udviklingen og tilføre helt afgørende kompetencer og netværk.

Modebranchen har begrænset netværks- og samarbejdsrelationer ligesom de ikke i tilstrækkeligt omfang har forretningsmæssige kompetencer. Formålet er at skabe et netværk, der som innovationsmiljø for danske modevirksomheder udvikler forretningskompetencer, viden om branding og design, giver adgang til viden om og indsigt i den internationale modebranche, og som kan få en mentor med international forretningserfaring i modebranchen tilknyttet den enkelte virksomhed.

Netværksaktiviteterne gennemføres som Master Class med internationale oplægsholdere, som workshops med videnudveksling og idégenerering og som seminarer og korte temamøder med fokus på inspiration og konkret læring.

Det innovative netværk Fashion Accelerator indeholder desuden et internationalt best practise forløb i Fashion Management på European School of Economics kombineret med review board, international salgstræning og international positionering.

De erfaringer som projektets deltagere opnår anvendes sammen med uddannelsesinstitutionerne til at udvikle uddannelsesforløb i forretningsudvikling, Fashion Management og internationalisering, som implementeres på de eksisterende videregående uddannelser på alle niveauer.

Det er projektets mål at min. 40 modevirksomheder deltager og min. 20 mentorer med betydelig international og forretningsmæssig kompetence tilknyttes virksomhederne. Den enkelte virksomhed får desuden tilknyttet en coach, fra Væksthus Hovedstadsregionen eller Væksthus Midtjylland, som løbende holder virksomheden fast på vækst og udvikling.

I forbindelse med beskrivelsen af projektets formål gøres opmærksom på, at eventuelle supplerende rapporter, analyser mv. med fordel kan vedhæftes ansøgningen. Materialet vedhæftes ved at benytte funktionen "Tilføj filer" i menuen til venstre.

---

## Projektets formål

---

Formålet med Fashion Accelerator er at styrke modebranchens internationalisering via innovative netværk og dermed styrke Danmarks design profil. Fashion Accelerator skal sikre nyttiggørelse og udvikling af modebranchens rammevilkår i forhold til både uddannelse og eksport.

Formålet er at skabe et netværk, der som innovationsmiljø for danske modevirksomheder udvikler forretningsmæssige kompetencer samt viden om branding og design. Målsætningen med dannelsen af et innovativt netværk er desuden at få adgang til viden om og indsigt i den internationale modebranche, og at kunne tiltrække og knytte en mentor med international forretnings erfaring i modebranchen til den enkelte virksomhed.

---

## Ansøgers og centrale parter forudsætninger for at gennemføre projektet

---

Væksthusenes medarbejdere kommer fra erhvervsservicecentrene i de tidligere amter (kommuner) i region Hovedstaden og region Midtjylland.

Gennem erhvervsservicearbejdet har der været kontakt til og samarbejde med virksomheder og aktører der er nævnt som målgruppe for det innovative netværk. Samarbejdet har været etableret i forbindelse med generelle tilbud til en bred målgruppe af iværksættere og virksomheder, og har oftest haft erhvervsservicemedarbejderne i rollen som initiativtagere, udviklere og koordinatore af gennemførte tiltag, eller som vejledere for iværksættere og virksomheder.

Denne erfaring vil være udgangspunktet for samarbejdet omkring dette mere specifikke initiativ rettet mod internationalisering af modebranchen.

Erhvervsservicemedarbejderne har endvidere betydelig erfaring med at rekruttere iværksættere og virksomheder til og gennemføre initiativer og arrangementer indenfor en lang række områder, der generelt har haft til formål at udvikle virksomheder, finde relevant viden og danne netværk.

Med hensyn til projektgennemførelse har flere af medarbejderne stor erfaring med socialfondsprojekter. Her kan nævnes udvikling, gennemførelse og administration af AkademikerMatch, Innovative Virksomheder, Plato – fra Iværksætter til Virksomhedsleder, SELMA og IV-Lab.

Dansk Textil & Beklædning besidder stor viden indenfor alle områder af branchen, herunder eksport, handel, sourcing, jura, økonomiske forhold, teknik og miljø og innovation.

Danish Fashion Institute ekstensive netværk på den internationale modescene, kan give adgang til nogle af de dygtigste kapaciteter indenfor branchen globalt. Ydermere kan DAFI levere specialiseret

viden om branchen og dens behov.

Til projektet knyttes et ekspertpanel med håndplukkede medlemmer, som er indstillet af organisationerne. Panelet sammensættes af eksperter der har viden om design, vurdering af forretningspotentiale, et internationalt udsyn og har skabt egne forretningsmæssige resultater. Ekspertpanelet etableres ved projektets start og er mest aktive i projektets første halve år.

Til projektet knyttes desuden en følgegruppe som er bredt sammensat og har repræsentanter fra brancheorganisationer, uddannelsesinstitutioner, Region Hovedstaden og Midtjylland, Væksthus Hovedstadsregionen og Midtjylland, øvrige regioner og væksthuse mv. Følgegruppen mødes hvert halve år.

---

### Projektets additionalitet

---

Fashion Accelerator understøtter nationale og regionale initiativer om Danmark som kreativ nation.

Projektet tager udgangspunkt i virksomhedens parathed og ændrer med sin screening af modebranchens vækstvirksomheder fokus til efterspørgerens behov. De skræddersyede tilbud i en kritisk fase for virksomheden hjælper med at accelerere udviklingen og tilføre helt afgørende kompetencer og netværk.

Projektet inddrager internationale best practice erfaringer i form af internationale mentorer og afprøver konceptet fra European School of Economics om Fashion Management, med base i London men forankret i en række "modebyer" i Europa – dog ikke i Danmark.

Fashion Accelerator fokuserer på en række af de i analyser beskrevne udfordringer i modebranchen og sætter fokus på internationalisering og udvikling af klyngesynergien.

Fashion Accelerator er relevant fordi projektet udvikler virksomhederne, således at de kan nyttiggøre nationale rammevilkår på eksportområdet i deres internationale udvikling.

Projektet er nyskabende fordi det funderer sig på innovative netværk og derfor er banebrydende for modebranchens lukkede kultur.

Projektets uddannelsesinstitutionelle perspektiv, udvikler uddannelser som rammevilkår ved at gå på tværs af kunstneriske og merkantile niveauer, er endvidere additionelt og indtænker herved også udenlandske erfaringer.

Projektet er koordineret med øvrige erhvervsfremmetiltag, der bygger på en-til-en rådgivning og vejledning til virksomheder.

**Ud fra ovenstående redegørelse erklærer ansøger hermed, at projektet opfylder additionalitetskravet**

**Additionalitet**

Ja, det opfylder additionalitetskravet

---

## Projektets vidensspredning

---

Spredning af viden og erfaringer fra projektet er et centralt indsatsområde. Det er ambitionen, at værdien af projektet ikke alene skal indsnævres til udvikling af de deltagende virksomheder, men også skal ses som et vigtigt led i at opbygge viden, erfaring, metoder og værktøjer, som kan bidrage til at styrke kompetencerne i andre dele af den eksisterende infrastruktur for udvikling af iværksættere og virksomheder i modebranchen. Det er f.eks. den lokale erhvervsservice, udviklingsparker, innovationsmiljøer, rådgivere, mentorer og investorer.

Det er således tanken, at projektet gennem hele forløbet arbejder med at udvikle, teste og forfine værktøjer og metoder, som helt eller delvist stilles bredt til rådighed. Her vil IT-plattformen [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk) være en aktiv del suppleret med målrettede vidensspredningsaktiviteter. Aktiviteterne vil omfatte:

- Modevirksomhederne som ambassadører. Gennem forløbet opnår virksomhederne et indgående kendskab til metoder og værktøjer, som de dels vil sprede til andre virksomheder de indgår i netværk med, og dels vil anvende konkret i deres opgaveløsninger for kunder. Desuden forventes virksomhederne at fungere som ambassadører og tiltrække nye virksomheder til netværket.
- Etablering af kommunikationsplatform for projektets netværk. Website etableres som en sub-site på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk), som er væksthusenes website, og anvendes til synliggørelse af alle væksthusenes aktiviteter og tilbud til målgruppen vækstiværksættere og -virksomheder samt på websites for organisationerne DTB, DAFI, Dansk Erhverv m.fl.
- Implementering af metoder og værktøjer i undervisningsinstitutionernes uddannelsesforløb for studerende. Herigennem opnås et indgående kendskab, som de studerende efterfølgende vil bringe ind i de virksomheder, hvor de ansættes.
- Løbende artikler i f.eks. Børsen, Erhvervsbladet, Iværksætteren og forskellige fagblade samt foredrag på konferencer, messer f.eks. **Iværk08**, temamøder, væksthusenes årlige "Vækstiværksætteruge" samt på åbne kurser og arrangementer hos f.eks. DTB, DAFI, Dansk Erhverv mv.

---

## Projektets evaluering

---

Evalueringen skal måle effekten hos den enkelte virksomhed og mentor. Evalueringen skal belyse, om projektet har medført en øget vækst blandt de deltagende virksomheder, at der er udviklet fleksible vækstforløb og innovative netværk, og at der er sket en kapacitetsopbygning fagligt i virksomhederne, hos mentorerne, i væksthuse og hos uddannelsesinstitutioner, så væksthuse fremover kan tiltrække målgruppen og udvikle **yderligere** virksomheder efter forløbets afslutning ligesom kompetenceudviklingen implementeres i uddannelserne.

Effektevaluering måles på den enkelte virksomhed ift. de opstillede målsætninger. Evalueringerne vil blive baseret på en metode, som er under udvikling og vil blive implementeret i de fem regionale væksthuse. Metoden omfatter en statistisk evaluering baseret på data indberettet til Danmarks Statistik, ATP og til SKAT - både direkte på de deltagende virksomheder og på en sammenlignelig kontrolgruppe. Målingen gennemføres en gang årligt.

Evalueringen vil desuden omfatte en status over, hvilke metoder og aktiviteter, der er gennemført. Et kernepunkt er at opsamle, hvilken læring man har gjort, og hvorledes disse erfaringer kan udnyttes i det videre arbejde. Evalueringen skal også belyse, hvilke metoder og faktorer, der har betydning for en vellykket implementering og resultatopnåelse. Evalueringen baseres dels på interview med medarbejderne og selvevalueringer blandt de deltagende virksomheder og rådgivere.

---

### **Særligt i forhold til udbudsregler**

---

På de forskellige arrangementer; Master Class, workshops, mentoruddannelse, temamøder og seminarer, som gennemføres i det innovative netværk vil der blive tilknyttet en række eksterne undervisere. Kravene til underviserne er at deres viden er på et internationalt højt niveau. Underviserne vil blive håndplukket blandt en række nationale og internationale anerkendte konsulenter, rådgivere, professorer og forretningsfolk. Der vil blive indhentet tilbud fra eksterne leverandører og i de tilfælde, hvor kompetencer og viden er sammenlignelig vil der blive indhentet tilbud fra flere.

## 8. Projektets hovedaktiviteter og milepæle

---

Hovedaktiviteter: januar 2008 - august 2008

---

### Screening

For at få de bedst kvalificerede deltagere i projektet, både for virksomheder og mentorer, gennemføres der en screening.

Virksomhederne skal ansøge om deltagelse i projektet, og der vil blive lagt vægt på at de er etablerede og har mindst nogle års erfaring med drift, at de har gennemført salg til betydende kunder, at virksomheden har et betydeligt internationalt potentiale, enten gennem designmæssig originalitet eller kommercielt potentiale og at virksomhedens ledelse er ambitiøs, moden og villig til at lære via innovative netværk.

Fashion Accelerators målgruppe er tekstil- og beklædningsvirksomheder, hovedsagligt i modebranchen, med et betydeligt vækstpotentiale. Målgruppen er beskrevet ud fra brancherne, med branchekoder fra KOB;

- 181000 fremst. Af læderbeklædning
- 182200 fremst. Af overtøj, kjoler, busker, m.v.
- 182300 fremst. Af anden underbeklædning
- 182400 fremst. af andre beklædningsarter (herunder børnetøj, accezorises, m.fl.)
- 748720 Formgivning og industrielt design

I Region Hovedstaden og i Region Midtjylland findes ca. 140 virksomheder indenfor de førnævnte branchekoder, og med et etableringsår før 2005. Hovedparten af disse er tilknyttet Dansk Textil & Beklædning og DAFI.

Målgruppens karakteristika kan ved en grov klassificering, deles op i to primære grupper:

1. Virksomhederne med placering i Region Hovedstaden, har deres spidskompetencer indenfor den mere kreative side af deres virksomhed. Disse virksomheder er designdrevne og fokuserer på udvikling af dette område. Dette er meget højt prioriteret, hvilket også er forståeligt, da mange af dem har udviklet netop disse kompetencer gennem deres designuddannelser på Danmarks Designskole og Designskolen i Kolding. De har ikke ressourcerne eller kompetencerne til at gå i dybden med de mere forretningsmæssige sider af deres virksomhed.

2. Virksomhederne med placering i Region Midtjylland, er i de fleste tilfælde baseret på godt købmandskab. Disse virksomheder har spidskompetencer indenfor drift af virksomhed, og fokuserer på bundlinjer og økonomi. Disse udspringer hovedsagligt fra TEKO Center i Herning, eller fra en merkantil uddannelse.

Fashion Accelerators mål er at have deltagelse af ca. 40 modevirksomheder, fordelt ud på de to regioner.

Mentorerne vil blive udvalgt baseret på deres erfaringer med international forretningsudvikling og deres nationale og internationale netværk. Det er projektets ambition at tiltrække mentorer både fra danske og udenlandske virksomheder med globalt udsyn. Kravet til mentorerne er, at de konstruktivt vil indgå i dialog med modevirksomhederne og vil inddrage deres personlige internationale netværk i forhold til de deltagende modevirksomheder.

Ved udvælgelse af såvel virksomheder som mentorer inddrages et ekspertpanel med udvalgte repræsentanter fra branchen. Ekspertpanelets medlemmer udvælges så de samlet har viden om design, vurdering af forretningspotentiale, et internationalt udsyn og har skabt egne forretningsmæssige resultater. Alle ansøgere som projektledelsen indstiller til deltagelse i projektet skal forelægges ekspertpanelet, som foretager den endelige afgørelse.

Som afslutning på screeningen vil de udvalgte modevirksomheder og mentorer gennemføre en persontest, hvor de personlige kompetencer og præferencer afdækkes. Internationalt anerkendt testværktøj som f.eks. Herrmann Brain Dominance Instrument (HBDI) og Insight anvendes. Virksomhedens ledelse og mentorer får kortlagt egne stærke og svage kompetencer og får derigennem indsigt i, hvilke kompetencer virksomhedens organisation skal udvikle, hvordan den enkelte person fungerer i grupper og som leder. Der gennemføres en test, og en efterfølgende coachsession.

### **Innovativt netværk**

I projektet etableres et innovativt netværk, som vil facilitere netværksaktiviteter både for modevirksomheder alene, for modementorer alene og for den fælles gruppe. Netværksaktiviteterne tager udgangspunkt i konkrete cases og problemstillinger for den enkelte virksomhed, en gruppe af virksomheder eller en samfundsmæssig problemstilling eller udfordring, som er relevant generelt. Modevirksomheder og mentorer får herigennem inspiration til udvikling af deres internationalisering.

De aktiviteter som gennemføres er:

- Seminarer og korte temamøder som sætter fokus på konkret læring og giver inspiration, som primært henvender sig til modevirksomheder.
- Workshops med videnudveksling og idégenerering, som henvender sig til modevirksomheder og hvor mentorer inddrages som partnere.
- Master Class med internationale oplægsholdere, som primært henvender sig til mentorer.

De emner som er relevante at tage fat i som netværksaktiviteter er:

- I et globalt marked er det vigtig løbende at innovere forretningsmodeller og lære af de bedste. De største vækstrater opnås når virksomheder er blandt "first movers". Gennem Master Class og kreative workshops sættes der fokus på cases fra internationalt førende virksomheder og udvikling af nye innovative forretningsmodeller.

- Trends og tendenser er afgørende for internationale brands. Gennem Master Class og workshops sættes fokus på consumer insights gennem trendspotting, salgstal, fremtidens forbruger og morgendagens vindervirksomheder.

- Etik og forretningsmoral. Der er stadig større fokus på sustainable fashion. Gennem Master Class sættes fokus på alle begreberne og metoderne som f.eks. Corporate Social Responsibility, Code of Conduct, Fair Trade, økologisk tøj, miljømærket tøj osv.

- Branding er en afgørende faktor for at skabe succes. Gennem Master Class og workshops får virksomheden tilført viden om og udviklet kompetencer indenfor international markedsføring og fashion branding. Seminaret vil sætte fokus på branding, PR, kommunikation, udarbejdelse af logo, lookbook, kampagnebilleder, messedeltagelse, instore koncepter, show m.m.

- Internationaliseringsstrategi. Modevirksomhederne skal udvikle en præcis internationaliseringsstrategi, hvor der stilles skarpt på marked, konkurrenter, kundesegment, prissætning, salgsstrategi, eksekvering mv. Der sættes fokus på udvalgte markeder ud fra de ønsker og behov som virksomhederne har. Det kan f.eks. være Rusland, Europa, Japan, Asien og USA.

- Blue Ocean Strategi. Gennem en workshop med forskellige udvalgte cases indføres virksomheder og mentorer i begrebet "Blue Ocean Strategi". Der arbejdes med strategiudvikling for den danske modebranche generelt og for de enkelte virksomheder, så branchens bevidsthed om at flytte sig fra de nuværende strategier, som enten er rent prisdrevne eller rent designdrevne, frem mod strategier som møder den kommende brugers behov.

- Finansiering. For alle virksomheder er finansiering af vækst en stor udfordring, og langt de fleste virksomheder har behov for ekstern kapital. Gennem en workshop sættes der fokus på den interne økonomiske styring gennem forståelse for budgetlægning, fakturering, likviditetsstyring, forsikring af økonomiske aftaler gennem brug af finansieringsinstrumenter som kurssikring, eksportkreditfonden mv. Der sættes også fokus på at skaffe ekstern kapital til virksomheden. Fordele og ulemper ved forskellige finansieringskilder og kravene til at få kapital gennemgås. Den enkelte virksomhed fastlægger sin egen finansieringsstrategi og forbereder forretningsplan til kontakt med finansieringskilder. Strategi og plan fremlægges for netværkets mentorer, som i en træningssituation vil forberede virksomhederne til konkrete investormøder. I forløbet vil også indgå træning via CONNECT Denmark for at virksomhederne bliver så kvalificerede som muligt.

- Organisation. De deltagende modevirksomheder har relativt få ansatte. For at få sat skub i en internationalisering er det afgørende at virksomhederne udvikler deres organisation og får tilført de relevante kompetencer som lederen (designeren) ikke selv dækker. Det er også relevant at få tilkoblet strategisk sparring til virksomheden gennem f.eks. en professionel bestyrelse. På workshoppen får virksomheden et indgående kendskab til ledelse og organisering, og arbejder med udviklingsplan for egen organisation. Mentorer inddrages tæt i udviklingen af virksomhedens organisation ligesom virksomhederne i grupper vil udarbejde udviklings- og implementeringsplaner.

Som led i projektudviklingen og med udgangspunkt i deltagernes behov vil yderligere emner blive

taget op. Målet er at gennemføre:

- 2 årlige Master Class sessions med 2 emner i forbindelse med Copenhagen Fashion Week i februar og august måned, dvs. i alt 8 Master Class sessions gennem projektet.
- 6 årlige workshops, hvor der sættes fokus på grupper af virksomheders udfordringer i forbindelse med internationalt salg. Det kan f.eks. være finansiering af vækst, hvor der sættes fokus på finansieringskilder, udvikling af forretningsplan og kontakt til fashion business angels, salgsstrategi, hvor der sættes fokus på internationalt salg, forhandling og kontrakt.
- 12 årlige temamøder, hvor relevante problemstillinger for virksomhederne tages op på korte møder og med forskellige foredragsholdere. På temamøderne er der afsat tid til diskussion af konkrete problemstillinger. Undervisere på de forskellige arrangementer håndplukkes og der vil blive anvendt en række nationale og internationale anerkendte konsulenter, rådgivere, professorer og forretningsfolk.

Gennem netværksaktiviteterne får modevirksomhederne udviklet elementer til en internationaliseringsplan. Mellem de forskellige aktiviteter udvikler virksomhederne planen gennem arbejde på egen virksomhed, arbejde i netværk sammen med andre virksomheder og gennem samtaler med den tilknyttede mentor, og ved løbende drøftelser med den tilknyttede coach fra projektgruppen. En internationaliseringsplan omfatter en klar strategi for marked, kundesegment, salgs- og markedsføringskanaler, eksekveringsplan med målsætninger suppleret med investerings- og omsætningsbudget, prissætning mv.

For at understøtte netværksaktiviteterne vil der blive udviklet en hjemmeside med et intranet, hvor alt materiale som anvendes på temamøder, seminarer, workshops og Master Class er tilgængeligt. Hjemmesiden vil blive anvendt til al kommunikation mellem parterne, mødeplanlægning, blogs mv., ligesom der vil være adgang til de værktøjer mv. som udvikles og stilles til rådighed.

Deltagerne vælger i samarbejde med mentorerne, hvornår og hvor meget de ønsker at deltage i netværksaktiviteterne. Som minimum skal de dog deltage i 2 årlige workshops og 3 årlige temamøder.

## **Modementorprogram**

De mentorer som tilknyttes projektet tilbydes en mentoruddannelse, hvor de får indsigt i mentors rolle. Mentoren skal bidrage med sin viden, erfaring og indsigt så mentees personlige og faglige udvikling støttes og styrkes. Det er mentorens opgave, at støtte mentee i at se nye vinkler på opgaver og vanskelige situationer, og i at udvikle og gennemføre handlingsplaner.

For at sikre et godt og tillidsfuldt partnerskab mellem mentor og mentee er det afgørende at mentor tager fat i de forhold, som for alvor kan gøre en forskel, at mentor evner at skabe ro og refleksion og kan sparre med mentee om udviklingsambitioner. De mentorer som forventes at indgå vil alle have betydelige forretningsmæssig erfaring, som ledere af større virksomheder. Det forventes derfor, at de har betydelig erfaring med mentorrollen. I projektet tilbydes de en mentoruddannelse for at sikre, at alle har samme referenceramme og forventninger.

Mentoruddannelsen vil sætte fokus på at udvikle mentors evne til at lytte, stille åbne spørgsmål, udfordre og reflektere. Projektet vil også træne mentor i at udøve konstruktiv kritik og rådgive uden at være bestemmende. Mentor vil blive trænet gennem rollespil, så mentor bliver en både udfordrende og støttende mentor. Mentor vil også blive trænet i, hvordan der skabes tillid hos og fortrolighed med mentee, så mentee åbner sig, og konstruktivt tager mod den nye viden og indsigt. Mentoruddannelsen tilrettelægges så den tager udgangspunkt i mentors erfaringer og oplevelser. Mentoruddannelsen tilrettelægges over 2 dage og vil indeholde introduktion til mentorrollen, afstemning af referenceramme, træning i spørgeteknik og aktiv lytning gennem rollespil samt refleksion og fordybelse. Samtidig benyttes mentoruddannelsen til at skabe netværk mellem mentorerne.

Mentor får både gennem uddannelsen og gennem de aktive mentoropgaver en mulighed for fortsat at udvikle sit lederskab, fordi der sættes fokus på effektiv kommunikation, feedback, aktiv lytning og coaching i situationer, hvor der ikke er en ledelsesrelation mellem parterne. Mentor kan derfor ikke bruge magt, men skal bruge andre metoder for at påvirke mentee.

Udover selve mentoruddannelsen og den aktive mentorrolle gennemføres der netværksaktiviteter, hvor nogle af netværkstilbuddene alene vil være forbeholdt mentorer. Netværksaktiviteter er beskrevet ovenfor.

Den enkelte mentor får tilknyttet en mentee fra en af de deltagende virksomheder. Mentor kan godt arbejde med mere end en mentee. Et afgørende element for at skabe succes er match af mentor og mentee. Her benyttes resultatet fra screeningsprocessen, hvor de personlige og faglige kompetencer og præferencer er afdækket.

## **Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe etableres

Projektets IT-plattform udvikles

Projektet markedsføres overfor potentielle deltagende modevirksomheder og mentorer

---

**Hovedaktiviteter: september 2008 - februar 2009**

---

## **Innovativt netværk**

De planlagte forløb udvikles løbende færdigt og afholdes

De deltagende virksomheder coaches løbende af projektmedarbejdere, så de fastholdes i det aftalte udviklingsforløb

## **Modementorprogram**

Mentorer og mentees afholder løbende mentormøder

## **Internationaliseringsprogram**

Virksomheden deltager på en camp, hvor internationaliseringsplanen fremlægges for et panel af mentorer og investorer og syretestes. Ideen er at virksomheden fremlægger planen (max. 30 min), hvorefter panelet spørger ind til planen og giver input til den fortsatte udvikling og forbedring af planen (60 min.) Virksomheden har herefter 6 timer til at optimere/justere planen og fremlægger den igen for panelet (30 min), som herefter evaluerer forløbet. Det forventes at 2/3 af virksomhederne får grønt lys til at fortsætte i det internationale udviklingsforløb.

Den internationale forberedelse af virksomheden omfatter en 5 dages international camp på European School of Economics i London, som har uddannelsestilbud indenfor Fashion Management og har bl.a. kontakt til mærker som Prada, Gucci, Nike, Vivienne Westwood og Diesel. Campen vil blive bygget op om casestudier og lektioner indenfor hovedemnerne:

- Fashion Marketing and Merchandising
- Luxury Goods & Management
- International Strategic Management

Campen vil give virksomheden dyb viden og erfaring som input til den fortsatte udvikling af en internationaliseringsstrategi. Parallelt med campen arbejder virksomhederne med finjustering af deres egen internationaliseringsplan.

Herefter får virksomheden gennem et 2 dages forløb med et review board mulighed for at teste sig selv i en træningssituation. Det vil ske gennem et struktureret forløb, hvor virksomhedens potentiale testes, hvor der er mulighed for at begå fejl og efterfølgende træne og tilrette inden der tages kontakt til potentielle internationale kunder. På den måde kan virksomheden få konkrete og brugbare metoder og erfaringer inden de slippes løs. Boardet vil bestå af mentorer, potentielle indkøbere og investorer, som alle ved, at det er en testsituation, og at der kan være et stykke vej til endelig internationalisering. Virksomhedens tilknyttede modementor vil intensivt støtte og hjælpe i den konkrete proces.

International eksekvering. Denne del af projektet vil fokusere på konkrete salgstræningsinitiativer. Danmarks Eksportråds forskellige tilbud og pakker til virksomheder inddrages aktivt i den internationale eksekvering. Mentoren vil gennem sit internationale netværk skaffe direkte adgang til en eller flere potentielle kunder ligesom projektprogrammet gennem sine internationale kontakter vil skaffe adgang. Virksomheden skal på baggrund af review board og kontakten med den internationale mentor udvikle en konkret handlingsplan for internationalt salg med salgsmål, konkrete kunder, konkret messedeltagelse, evt. shows, konkrete vækstsmål mv. Herefter planlægges et individuelt træningsprogram hvor virksomheden opsøger kunder og afprøver salgsmetode mv. Virksomheden får trænet sin salgsstrategi og metode, og står klar med en færdigudviklet internationaliseringsplan. Som led i virksomhedernes vækst og internationalisering får virksomhederne mulighed for at stimulere talentet og skabe PR ved at positionere sig med:

- deltagelse i et modeshow under Copenhagen Fashion Week – og broadcast til storskærme.
- En messe stand på Gallery eller CPH Vision.

- Produktion af markedsførings materiale – kampagne billeder og lookbook.

Deltagelse i messer, gennemførelse af shows mv. betales direkte af de deltagende virksomheder, dog kan der til messedeltagelse søges bistand fra Danmarks Eksportråd.

Internationaliseringsprogrammet gennemføres i 2 omgange, da det forventes at virksomhederne bliver klar til deltagelse i forskellige tempi.

### **Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe afholder løbende møder

### **Videnspredning og formidling**

Projektets IT-platform opdateres løbende med viden, værktøjer, artikler osv.

Projektets aktiviteter og løbende resultater markedsføres via artikler og foredrag

---

## **Hovedaktiviteter: marts 2009 - august 2009**

---

### **Innovativt netværk**

De planlagte forløb udvikles løbende færdigt og afholdes

De deltagende virksomheder coaches løbende af projektmedarbejdere, så de fastholdes i det aftalte udviklingsforløb

### **Modementorprogram**

Mentorer og mentees afholder løbende mentormøder

### **Internationaliseringsprogram**

1. internationaliseringsforløb afsluttes

### **Uddannelsesinstitutioner**

Fashion Accelerator inddrager uddannelsesinstitutionerne på tværs af designuddannelser og de merkantile videregående uddannelser i hele landet, som grundlæggende rammevilkår for modebranchen. Uddannelsesinstitutionerne besidder afgørende ressourcer og viden, der vil blive nyttiggjort i projektet.

Projektet skal tiltrække internationale mentorer med den ambition at de også stilles til rådighed for

uddannelsesinstitutionerne i deres arbejde med at inddrage erhvervslivets kapaciteter i uddannelserne.

På samme måde skal inddragelsen af European School of Economics' Fashion Management linje integreres i en drøftelse blandt uddannelsesinstitutionerne.

For at styrke samspillet med videninstitutionerne og sikre at erfaring og viden opbygget i nærværende projekt kommer de fremtidige designere og forretningsfolk til gavn udvikles et internationalt modningsforløb, som implementeres på uddannelsesinstitutionerne. Metoder og værktøjer tilpasses og implementeres i undervisningsinstitutionernes uddannelsesforløb for studerende. Herigennem opnås et indgående kendskab, som de studerende efterfølgende vil bringe ind i de virksomheder, hvor de ansættes.

Internationaliseringsforløbet udvikles i tæt samarbejde med repræsentanter fra uddannelsesinstitutionerne og vil omfatte 4 målrettede moduler med udgangspunkt i emnerne:

- Trends og tendenser
- Fremtidens forretningsmodeller
- Sustainable fashion
- Branding

Repræsentanter fra uddannelsesinstitutionerne deltager i det innovative netværk og vil således være godt klædt på til at udvikle internationaliseringsforløbet og implementere det direkte i uddannelserne.

Endelig vil der blive lagt op til en drøftelse af iværksætteruddannelse med uddannelsesinstitutionerne på tværs af designuddannelserne – Danmarks Designskole, TEKO, Designskolen Kolding samt BEC Design - og de merkantile uddannelser – CBS og Århus School of Business. Formålet er at drøfte relevansen af og muligheden for samarbejde og skræddersyede tilbud, ved at koble en iværksætteruddannelse til designuddannelsen. Baggrunden er at designdrevne start-ups i modebranchen ikke selv har systematiske forretningskompetencer, medens fashion management tankegangen ligger i de merkantile uddannelser, hvilket hæmmer udviklingen af start-ups.

## **Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe afholder løbende møder

## **Videnspredning og formidling**

Projektets IT-plattform opdateres løbende med viden, værktøjer, artikler osv.

Projektets aktiviteter og løbende resultater markedsføres via artikler og foredrag

---

**Hovedaktiviteter: september 2009 - februar 2010**

---

**Innovativt netværk**

De planlagte forløb udvikles løbende færdigt og afholdes

De deltagende virksomheder coaches løbende af projektmedarbejdere, så de fastholdes i det aftalte udviklingsforløb

**Modementorprogram**

Mentorer og mentees afholder løbende mentormøder

**Internationaliseringsprogram**

2. internationaliseringsforløb påbegyndes

**Uddannelsesinstitutioner**

Udvikling af aktiviteter på uddannelsesinstitutioner fortsættes og afprøvning påbegyndes

**Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe afholder løbende møder

**Videnspredning og formidling**

Projektets IT-plattform opdateres løbende med viden, værktøjer, artikler osv.

Projektets aktiviteter og løbende resultater markedsføres via artikler og foredrag

---

**Hovedaktiviteter: marts 2010 - juni 2010**

---

**Innovativt netværk**

De planlagte forløb afholdes og netværksaktiviteterne afsluttes

De deltagende virksomheder coaches løbende af projektmedarbejdere, så de fastholdes i det aftalte udviklingsforløb

**Modementorprogram**

Mentorer og mentees afholder løbende mentormøder

## **Internationaliseringsprogram**

2. internationaliseringsforløb afsluttes

## **Uddannelsesinstitutioner**

Afprøvning af de udviklede forløb afsluttes og tilrettes til endelig implementering på uddannelsesinstitutionerne

## **Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe afholder løbende møder

## **Videnspredning og formidling**

Projektets IT-platform opdateres løbende med viden, værktøjer, artikler osv.

Projektets aktiviteter og løbende resultater markedsføres intensivt via artikler og foredrag

## **Evaluering og afrapportering**

Projektets samlede aktiviteter evalueres af en ekstern leverandør og der udarbejdes en samlet dokumentation og slutrapportering

---

### **Milepæle: januar 2008 - august 2008**

---

#### **Screening**

40 kvalificerede modevirksomheder har ansøgt og er godkendt til deltagelse i projektet

20 kvalificerede modementorer er udvalgt og godkendt til at være mentorer i projektet

Alle modevirksomheder og mentorer har gennemgået en HBDI test

#### **Innovativt netværk**

Der er udarbejdet en masterplan med hovedemner, forventet fagligt indhold, ønskede foredragsholdere, arrangementstyper og tidspunkt for afholdelse af:

- Seminarer og korte temamøder som sætter fokus på konkret læring og giver inspiration
- Workshops med videnudveksling og idégenerering
- Master Class med internationale oplægsholdere

De første arrangementer er gennemført

### **Modementorprogram**

Modementoruddannelsen er udviklet og gennemført

Mentorer og mentees er matchet og har sammen lagt en masterplan for møder og aktiviteter

### **Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe er etableret og de første møder er afholdt. Der er udarbejdet en projekt- og mødeplan

Projektets IT-plattform er udviklet og testet

---

## **Milepæle: september 2008 - februar 2009**

---

### **Innovativt netværk**

De planlagte forløb afholdes løbende iht. masterplan

Den løbende læring indarbejdes og afspejler sig i virksomhedens internationaliseringsplan

### **Modementorprogram**

Mentorer og mentees afholder løbende mentormøder iht. masterplan

Mål og udviklingsindsatser som løbende aftales mellem mentor og mentee afspejler sig i virksomhedens internationaliseringsplan

### **Internationaliseringsprogram**

Der er udviklet en samlet plan for internationaliseringsforløbet, og de første aktiviteter er gennemført iht. planen

Den løbende læring og udvikling er indarbejdet i virksomhedernes internationaliseringsplan

### **Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe afholder møder iht. mødeplan og gennemfører aktiviteter iht. projektplan

## **Videnspredning og formidling**

Projektets IT-plattform er opdateret med viden, værktøjer, artikler osv.

Der er udarbejdet en plan for artikler, foredrag og PR

---

### **Milepæle: marts 2009 - august 2009**

---

#### **Innovativt netværk**

De planlagte forløb afholdes løbende iht. masterplan

Den løbende læring indarbejdes og afspejler sig i virksomhedens internationaliseringsplan

#### **Modementorprogram**

Mentorer og mentees afholder løbende mentormøder iht. masterplan

Mål og udviklingsindsatser som løbende aftales mellem mentor og mentee afspejler sig i virksomhedens internationaliseringsplan

#### **Internationaliseringsprogram**

Internationaliseringsforløbet er gennemført iht. planen

Den løbende læring og udvikling er indarbejdet i virksomhedernes internationaliseringsplan

#### **Uddannelsesinstitutioner**

Der er afholdt møder med uddannelsesinstitutionerne, og flere har sagt ja til at indgå i projektet

Der er udarbejdet en masterplan for aktiviteter på uddannelsesinstitutionerne

#### **Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe afholder møder iht. mødeplan og gennemfører aktiviteter iht. projektplan

## **Videnspredning og formidling**

Projektets IT-plattform er opdateret med viden, værktøjer, artikler osv.

Aktiviteter iht. videnspredningsplan er gennemført

---

**Milepæle: september 2009 - februar 2010**

---

**Innovativt netværk**

De planlagte forløb afholdes løbende iht. masterplan

Den løbende læring indarbejdes og afspejler sig i virksomhedens internationaliseringsplan

**Modementorprogram**

Mentorer og mentees afholder løbende mentormøder iht. masterplan

Mål og udviklingsindsatser som løbende aftales mellem mentor og mentee afspejler sig i virksomhedens internationaliseringsplan

**Internationaliseringsprogram**

Internationaliseringsforløbet er påbegyndt iht. planen

Den løbende læring og udvikling er indarbejdet i virksomhedernes internationaliseringsplan

**Uddannelsesinstitutioner**

Aktiviteter jvf. masterplanen for aktiviteter på uddannelsesinstitutionerne er gennemført

**Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe afholder møder iht. mødeplan og gennemfører aktiviteter iht. projektplan

**Videnspredning og formidling**

Projektets IT-plattform er opdateret med viden, værktøjer, artikler osv.

Aktiviteter iht. videnspredningsplan er gennemført

---

**Milepæle: marts 2010 - juni 2010**

---

**Innovativt netværk**

De planlagte forløb afholdes løbende iht. masterplan, og netværksaktiviteterne er afsluttet

Den løbende læring indarbejdes og afspejler sig i virksomhedens internationaliseringsplan

## **Modementorprogram**

Mentorer og mentees afholder løbende mentormøder iht. masterplan

Mål og udviklingsindsatser som løbende aftales mellem mentor og mentee afspejler sig i virksomhedens internationaliseringsplan

## **Internationaliseringsprogram**

Internationaliseringsforløbet er afsluttet iht. planen

Den løbende læring og udvikling er indarbejdet i virksomhedernes internationaliseringsplan

## **Uddannelsesinstitutioner**

Aktiviteter jvf. masterplanen for aktiviteter på uddannelsesinstitutionerne er gennemført

## **Projektadministration**

Projektgruppe, ekspertpanel og følgegruppe afholder møder iht. mødeplan og gennemfører aktiviteter iht. projektplan

## **Videnspredning og formidling**

Projektets IT-platform er opdateret med viden, værktøjer, artikler osv.

Aktiviteter iht. videnspredningsplan er gennemført

## **Evaluering og afrapportering**

Projektets samlede aktiviteter er evalueret og der er udarbejdet en evalueringsrapport

Der er udarbejdet en samlet dokumentation og slutrapport

## 9. Effektvurdering

### Effektvurdering 1 - Hvilke effekter forventes som direkte følge af projektet?

Effektmålene i effektvurdering 1 skal alene udfyldes for det indsatsområde og den kategori, som er valgt under punkt 2 i hovedmenuen.

### Indsatsområdet innovation, videndeling og videnopbygning

Følgende tre spørgsmål skal besvares af alle projekter registreret under indsatsområdet Innovation, videndeling og videnopbygning Antal / Kr.

Hvor mange samarbejder internt i virk./inst./org. forventes genereret?	40
Hvor mange samarbejder mellem virk./inst./org. forventes genereret?	40
Virk./inst./org. der forventes at udvikle/implementere prod./processer, nye for virk./inst./org.?	45

Følgende spørgsmål skal besvares af alle projekter registreret under indsatsområdet Innovation, videndeling og videnopbygning og kategorien regional innovationskapacitet Antal / Kr.

Hvor mange virk./inst./org. forventes at styrke deres innovationskompetencer?	45
-------------------------------------------------------------------------------	----

### Indsatsområdet etablering og udvikling af nye virksomheder

Følgende tre spørgsmål besvares af alle projekter registreret under indsatsområdet etablering og udvikling af nye virksomheder

Hvor mange nye iværksættere forventer projektet at skabe?	-
Hvor mange samarbejder internt i virk./inst./org. forventes projektet at generere?	-
Hvor mange samarbejder mellem virk./inst./org. forventes genereret?	-

Følgende spørgsmål besvares kun af projekter registreret under indsatsområdet etablering og udvikling af nye virksomheder og kategorien rådgivning Antal / Kr.

Hvor mange iværksættere / potentielle iværksættere forventes at gennemgå et rådgivningsforløb?	-
------------------------------------------------------------------------------------------------	---

Følgende to spørgsmål besvares kun af projekter registreret under indsatsområdet etablering og udvikling af nye virksomheder og kategorien finansiering til iværksættere Antal / Kr.

Hvor meget kapital forventes at blive stillet til rådighed for SMV-iværksættere (kr.)	-
Hvor mange SMV'er forventes at få bedre adgang til kapital?	-





510. Andre ansatte	44.000,00	33.000,00	33.000,00	110.000,00
520. Nyansatte med særlige kvalifikationer	0,00	0,00	0,00	0,00
530. Andre nyansatte	0,00	0,00	0,00	0,00
540. Andet	55.000,00	41.250,00	41.250,00	137.500,00
<b>Total</b>	<b>563.750,00</b>	<b>639.750,00</b>	<b>386.250,00</b>	<b>1.589.750,00</b>

Noter:

- 500. Ansatte med særlige kvalifikationer	<i>Projektledelse 60 timer pr. md. á kr. 325 - alle måneder Udvikling af netværk 60 timer pr. md. á kr. 325 - 6 måneder jan-sept 08 Screening af deltagere- mentorer 100 timer pr. md. á kr. 325 - 3 måneder. jan-sep 08 Gennemførelse af netværk 80 timer pr. md. á kr. 325 - 2 måneder jan-aug 08, derefter alle måneder Mentoruddannelse - (udv og gennemførelse) 100 timer pr. md. á kr. 325 - 3 måneder sep-feb 08/09 Internationalt forløb udvikling og gennemførelse 160 timer pr. md. á kr. 325 - 3 måneder sep-feb 08/09 Følgegruppe 5 timer pr. md. á kr. 325 - alle måneder Vidensspredning 15 timer pr. md. á kr. 325 - alle måneder</i>
- 510. Andre ansatte	<i>It-platform (udvikl. Og drift) 20 timer pr. md. á kr. 275 - alle måneder</i>
- 520. Nyansatte med særlige kvalifikationer	-
- 530. Andre nyansatte	-
- 540. Andet	<i>Administrationspersonale, bogføring, Opus, revision, rapporter 25 timer pr. md. á kr. 275 - alle måneder</i>

Løn til projektansatte	Overført september 2009 marts 2010 - juni - februar 2010			Sum
500. Ansatte med særlige kvalifikationer	1.342.250,00	663.000,00	358.800,00	2.364.050,00
510. Andre ansatte	110.000,00	33.000,00	22.000,00	165.000,00
520. Nyansatte med særlige kvalifikationer	0,00	0,00	0,00	0,00
530. Andre nyansatte	0,00	0,00	0,00	0,00
540. Andet	137.500,00	41.250,00	27.500,00	206.250,00
<b>Total</b>	<b>1.589.750,00</b>	<b>737.250,00</b>	<b>408.300,00</b>	<b>2.735.300,00</b>

Noter:

- 500. Ansatte med særlige kvalifikationer	<i>Projektledelse 60 timer pr. md. á kr. 325 - alle måneder Gennemførelse af netværk 80 timer pr. md. á kr. 325 - 2 måneder jan-aug 08, derefter alle måneder Internationalt forløb udvikling og gennemførelse 160 timer pr. md. á kr. 325 - 3 måneder sep-feb 09/10 Udv. af model til udd.forløb 100 timer á kr. 325 i 6 måneder sep-feb 09/10 Afprøvning af udd. forløb 66 timer á kr. 325 4 måneder mar-jun 2010. Følgegruppe 5 timer pr. md. á kr. 325 - alle måneder Vidensspredning 15 timer pr. md. á kr. 325 - alle måneder</i>
- 510. Andre ansatte	<i>It-platform (udvikl. Og drift) 20 timer pr. md. á kr. 275 - alle måneder</i>
- 520. Nyansatte med særlige kvalifikationer	-
- 530. Andre nyansatte	-
- 540. Andet	<i>Administrationspersonale, bogføring, Opus, revision, rapporter 25 timer pr. md. á kr. 275 - alle måneder</i>

Andre udgifter	januar 2008 - september 2008 august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
550. Indirekte omkostninger	33.825,00	38.385,00	23.175,00	95.385,00
560. Husleje	67.650,00	76.770,00	46.350,00	190.770,00
570. Annoncering, erfaringsudveksling	45.000,00	0,00	0,00	45.000,00
580. Evaluering	0,00	0,00	100.000,00	100.000,00
590. Rejser, kost og logi	0,00	205.000,00	25.000,00	230.000,00
600. Afskrivninger	0,00	0,00	0,00	0,00
610. Materialer og forbrugsartikler (ikke-afskrivelige)	0,00	0,00	0,00	0,00
620. Leje og leasing	0,00	0,00	0,00	0,00
630. Ikke refundérbar moms	0,00	0,00	0,00	0,00
640. Bankudgifter og andre finansielle udgifter	25.000,00	5.000,00	5.000,00	35.000,00
650. Forsikringer	0,00	0,00	0,00	0,00
660. Andet	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>171.475,00</b>	<b>325.155,00</b>	<b>199.525,00</b>	<b>696.155,00</b>

Noter:

- 550. Indirekte omkostninger *Budgetsats 6 % af lønomkostninger. Faktisk forbrug fordeles i henhold til arbejdstimer.*
- 560. Husleje *Budgetsats 12% af lønudgifter. Faktiske udgifter fordeles i forhold til arbejdstimer.*
- 570. Annoncering, erfaringsudveksling *Brochure materiale , annocering*
- 580. Evaluering *Udgift til ekstern evaluator.*
- 590. Rejser, kost og logi *Møder London vedr. tilrettelæggelse af internationalt forløb: 3 konsulenter/partnere rejse = 9.000, ophold 6.000 Møder med internationale mentorer og internationale kræfter til master class sessioner, 5 rejser = 15.000, ophold i forbindelse med rejser = 5.000 Rejseomkostninger for 5 udenlandske instruktører 15.000, ophold for 5 instruktører x 2 dage = 10.000 Rejse og opholdsomkostn. For 15 danske mentorer: 25000 Forløb hos ESE, rejse+ 5 dages ophold 15 deltagere= 120000*
- 600. Afskrivninger -
- 610. Materialer og forbrugsartikler (ikke-afskrivelige) -
- 620. Leje og leasing -
- 630. Ikke refundérbar moms -
- 640. Bankudgifter og andre finansielle udgifter *Stiftelsesomkostninger og provision vedr. finansieringskredit skønnet.*
- 650. Forsikringer *Medtaget under husleje.*
- 660. Andet -

Andre udgifter	Overført september 2009 marts 2010 - juni - februar 2010 2010			Sum
550. Indirekte omkostninger	95.385,00	44.235,00	24.578,00	164.198,00
560. Husleje	190.770,00	88.470,00	41.196,00	320.436,00
570. Annoncering, erfaringsudveksling	45.000,00	0,00	45.000,00	90.000,00
580. Evaluering	100.000,00	100.000,00	100.000,00	300.000,00
590. Rejser, kost og logi	230.000,00	145.000,00	25.000,00	400.000,00
600. Afskrivninger	0,00	0,00	0,00	0,00
610. Materialer og forbrugsartikler (ikke-afskrivelige)	0,00	0,00	0,00	0,00
620. Leje og leasing	0,00	0,00	0,00	0,00
630. Ikke refundérbar moms	0,00	0,00	0,00	0,00
640. Bankudgifter og andre finansielle udgifter	35.000,00	5.000,00	5.000,00	45.000,00
650. Forsikringer	0,00	0,00	0,00	0,00
660. Andet	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>696.155,00</b>	<b>382.705,00</b>	<b>240.774,00</b>	<b>1.319.634,00</b>

Noter:

- 550. Indirekte omkostninger *Budgetsats 6 % af lønomkostninger. Faktisk forbrug fordeles i henhold til arbejdstimer.*
- 560. Husleje *Budgetsats 12% af lønudgifter. Faktiske udgifter fordeles i forhold til arbejdstimer.*
- 570. Annoncering, erfaringsudveksling *Slutrapport*
- 580. Evaluering *Udgift til ekstern evaluator - skønnet*
- 590. Rejser, kost og logi *Rejseomkostninger for 5 udenlandske instruktører 15.000, ophold for 5 instruktører x 2 dage = 10.000 Rejse og opholdsomkostn. For 15 danske mentorer: 25000 Forløb hos ESE, rejse+ 5 dages ophold 15 deltagere= 120000*
- 600. Afskrivninger -
- 610. Materialer og forbrugsartikler (ikke-afskrivelige) -
- 620. Leje og leasing -
- 630. Ikke refundérbar moms -
- 640. Bankudgifter og andre finansielle udgifter *Provision af finansieringskredit.*
- 650. Forsikringer *Medtaget under husleje.*
- 660. Andet -

10% udgifter (støtteberettigede udgifter under Socialfonden)	januar 2008 - september 2008 august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
670. Internt undervisningspersonale	0,00	0,00	0,00	0,00
675. Eksternt undervisningspersonale	0,00	0,00	0,00	0,00
680. Uddannelse af personale	0,00	0,00	0,00	0,00
690. Andet	0,00	0,00	0,00	0,00

**Total** 0,00 0,00 0,00 0,00

Noter:

- 670. Internt undervisningspersonale -
- 675. Eksternt undervisningspersonale -
- 680. Uddannelse af personale -
- 690. Andet -

**10% udgifter (støtteberettigede udgifter under Socialfonden)** Overført september 2009 - februar 2010 marts 2010 - juni 2010 **Sum**

670. Internt undervisningspersonale	0,00	0,00	0,00	0,00
675. Eksternt undervisningspersonale	0,00	0,00	0,00	0,00
680. Uddannelse af personale	0,00	0,00	0,00	0,00
690. Andet	0,00	0,00	0,00	0,00

**Total** 0,00 0,00 0,00 0,00

Noter:

- 670. Internt undervisningspersonale -
- 675. Eksternt undervisningspersonale -
- 680. Uddannelse af personale -
- 690. Andet -

**Konsulent- og tjenesteydelser** januar 2008 - august 2008 september 2008 - februar 2009 marts 2009 - august 2009 **Sum**

700. Ekstern konsulentbistand	268.500,00	1.100.000,00	518.500,00	1.887.000,00
710. Køb af eksterne tjenesteydelser	300.000,00	0,00	0,00	300.000,00
720. Andet	1.053.549,00	688.302,00	377.563,00	2.119.414,00

**Total** 1.622.049,00 1.788.302,00 896.063,00 4.306.414,00

Noter:

- 700. Ekstern konsulentbistand *Ekspertpanel 6 eksp. 40 møder á 1,5 time á kr. 325 HBDI-test 1)-40 test á kr. 3.000 20 mentorer á 50.000 32 eksterne konsulenter - 30 møder/worksh. 25.000 kr./ dag Ekstern leverandør af mentorkursus kr.250.000 Forløb hos ESE, rewiev board kr. 350000*
- 710. Køb af eksterne tjenesteydelser *It Platform - udvikling*
- 720. Andet *- se vedhæftede bilag*

**Konsulent- og tjenesteydelser** Overført september 2009 - februar 2010 marts 2010 - juni 2010 **Sum**

700. Ekstern konsulentbistand	1.887.000,00	850.000,00	400.000,00	3.137.000,00
710. Køb af eksterne tjenesteydelser	300.000,00	0,00	0,00	300.000,00
720. Andet	2.119.414,00	1.263.906,00	1.020.063,00	4.403.383,00

**Total** 4.306.414,00 2.113.906,00 1.420.063,00 7.840.383,00

Noter:

- 700. Ekstern konsulentbistand *HBDI-test 1)-40 test á kr. 3.000 20 mentorer á 50.000 32 eksterne konsulenter - 30 møder/worksh. 25.000 kr./ dag Ekstern leverandør af mentorkursus kr.250.000 Forløb hos ESE, rewiev board kr. 350000*
- 710. Køb af eksterne tjenesteydelser -
- 720. Andet *-Partnerudgifter - se vedhæftede bilag*

**Udstyr, jord og bygninger** januar 2008 - august 2008 september 2008 - februar 2009 marts 2009 - august 2009 **Sum**

730. Køb af inventar og udstyr	0,00	0,00	0,00	0,00
740. Grundkøb 10%	0,00	0,00	0,00	0,00
750. Køb, opførelse og indretning af bygning	0,00	0,00	0,00	0,00
790. Byggemodning	0,00	0,00	0,00	0,00

810. Andet	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- 730. Køb af inventar og udstyr	-
- 740. Grundkøb 10%	-
- 750. Køb, opførelse og indretning af bygning	-
- 790. Byggemodning	-
- 810. Andet	-

<b>Udstyr, jord og bygninger</b>	<b>Overført september 2009 - februar 2010</b>	<b>marts 2010 - juni 2010</b>	<b>Sum</b>
730. Køb af inventar og udstyr	0,00	0,00	0,00
740. Grundkøb 10%	0,00	0,00	0,00
750. Køb, opførelse og indretning af bygning	0,00	0,00	0,00
790. Byggemodning	0,00	0,00	0,00
810. Andet	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- 730. Køb af inventar og udstyr	-
- 740. Grundkøb 10%	-
- 750. Køb, opførelse og indretning af bygning	-
- 790. Byggemodning	-
- 810. Andet	-

<b>Salg af prototype/scrapværdi</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>	<b>Sum</b>
800. Salg af prototype/scrapværdi	0,00	0,00	0,00	0,00
				<b>0,00</b>

Noter:

- 800. Salg af prototype/scrapværdi	-
-------------------------------------	---

<b>Salg af prototype/scrapværdi</b>	<b>Overført september 2009 - februar 2010</b>	<b>marts 2010 - juni 2010</b>	<b>Sum</b>
800. Salg af prototype/scrapværdi	0,00	0,00	0,00
			<b>0,00</b>

Noter:

- 800. Salg af prototype/scrapværdi	-
-------------------------------------	---

<b>Udstyr, jord og bygninger i alt</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>	<b>Sum</b>
869. Udstyr, jord og bygninger i alt	0,00	0,00	0,00	0,00
				<b>0,00</b>

<b>Udstyr, jord og bygninger i alt</b>	<b>Overført september 2009 - februar 2010</b>	<b>marts 2010 - juni 2010</b>	<b>Sum</b>
869. Udstyr, jord og bygninger i alt	0,00	0,00	0,00
			<b>0,00</b>

0,00

<b>Immaterielle aktiver</b>	<b>januar 2008 - september 2008 august 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>	<b>Sum</b>
820. Patenter, knowhow og produktionslicenser	0,00	0,00	0,00
			<b>0,00</b>

Noter:

- 820. Patenter, knowhow og produktionslicenser -

<b>Immaterielle aktiver</b>	<b>Overført september 2009 - februar 2010</b>	<b>marts 2010 - juni 2010</b>	<b>Sum</b>
820. Patenter, knowhow og produktionslicenser	0,00	0,00	0,00
			<b>0,00</b>

Noter:

- 820. Patenter, knowhow og produktionslicenser -

<b>Revisionsudgifter</b>	<b>januar 2008 - september 2008 august 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>	<b>Sum</b>
830. Revisionsudgifter	47.145,00	55.064,00	131.846,00
			<b>131.846,00</b>

Noter:

- 830. Revisionsudgifter 2 % af faktiske udgifter

<b>Revisionsudgifter</b>	<b>Overført september 2009 - februar 2010</b>	<b>marts 2010 - juni 2010</b>	<b>Sum</b>
830. Revisionsudgifter	131.846,00	64.677,00	237.904,00
			<b>237.904,00</b>

Noter:

- 830. Revisionsudgifter 2% af faktiske udgifter

<b>Naturalier</b>	<b>januar 2008 - september 2008 august 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>	<b>Sum</b>
840. Løn/underhold til ejer af enkeltmandsvirksomhed	0,00	0,00	0,00
841. Jord 10%	0,00	0,00	0,00
850. Fast ejendom	0,00	0,00	0,00
860. Udstyr eller materialer	0,00	0,00	0,00
870. Deltagerudgifter	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- 840. Løn/underhold til ejer af enkeltmandsvirksomhed -
- 841. Jord 10% -
- 850. Fast ejendom -
- 860. Udstyr eller materialer -
- 870. Deltagerudgifter -

Naturalier	Overført september 2009 marts 2010 - juni - februar 2010 2010			Sum
840. Løn/underhold til ejer af enkeltmandsvirksomhed	0,00	0,00	0,00	0,00
841. Jord 10%	0,00	0,00	0,00	0,00
850. Fast ejendom	0,00	0,00	0,00	0,00
860. Udstyr eller materialer	0,00	0,00	0,00	0,00
870. Deltagerudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Noter:				
- 840. Løn/underhold til ejer af enkeltmandsvirksomhed	-			
- 841. Jord 10%	-			
- 850. Fast ejendom	-			
- 860. Udstyr eller materialer	-			
- 870. Deltagerudgifter	-			

Indtægter og kontante tilskud	januar 2008 - september 2008 august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
881. Indtægter fra projektet	0,00	0,00	0,00	0,00
950. Kontante statslige tilskud fra Erhvervs- og Byggestyrelsen	0,00	0,00	0,00	0,00
951. Kontante statslige tilskud	541.105,00	642.068,00	317.869,00	1.501.042,00
952. Kontante regionale tilskud	541.105,00	642.068,00	317.869,00	1.501.042,00
953. Kontante kommunale tilskud	0,00	0,00	0,00	0,00
954. Kontante private tilskud	120.000,00	120.000,00	120.000,00	360.000,00
955. Kontante tilskud fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>1.202.210,00</b>	<b>1.404.136,00</b>	<b>755.738,00</b>	<b>3.362.084,00</b>
Noter:				
- 881. Indtægter fra projektet	-			
- 950. Kontante statslige tilskud fra Erhvervs- og Byggestyrelsen		50 % af udgifter minus 50 % regionalfond minus deltagerbetaling		
- 951. Kontante statslige tilskud		50 % af udgifter minus 50 % regionalfond minus deltagerbetaling		
- 952. Kontante regionale tilskud		50 % af udgifter minus 50 % regionalfond minus deltagerbetaling - fordeles med 1/3 til Region Midtjylland og 2/3 til Region Hovedstaden.		
- 953. Kontante kommunale tilskud	-			
- 954. Kontante private tilskud		Kr. 15.000 i gns deltagerbetaling. fordelt på 5 terminer.		
- 955. Kontante tilskud fra offentligt lignende	-			

Indtægter og kontante tilskud	Overført september 2009 marts 2010 - juni - februar 2010 2010			Sum
881. Indtægter fra projektet	0,00	0,00	0,00	0,00
950. Kontante statslige tilskud fra Erhvervs- og Byggestyrelsen	0,00	0,00	0,00	0,00
951. Kontante statslige tilskud	1.501.042,00	764.634,00	467.609,00	2.733.285,00
952. Kontante regionale tilskud	1.501.042,00	764.634,00	467.609,00	2.733.285,00
953. Kontante kommunale tilskud	0,00	0,00	0,00	0,00
954. Kontante private tilskud	360.000,00	120.000,00	120.000,00	600.000,00
955. Kontante tilskud fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>3.362.084,00</b>	<b>1.649.268,00</b>	<b>1.055.218,00</b>	<b>6.066.570,00</b>
Noter:				
- 881. Indtægter fra projektet	-			
- 950. Kontante statslige tilskud fra Erhvervs- og Byggestyrelsen		50 % af udgifter minus 50 % regionalfond minus deltagerbetaling		
- 951. Kontante statslige tilskud		50 % af udgifter minus 50 % regionalfond minus deltagerbetaling		
- 952. Kontante regionale tilskud		50 % af udgifter minus 50 % regionalfond minus deltagerbetaling - fordeles med 1/3 til Region Midtjylland og 2/3 til Region Hovedstaden.		

- 953. Kontante kommunale tilskud -
- 954. Kontante private tilskud *Kr. 15.000 i gns deltagerbetaling. fordelt på 5 terminer.*
- 955. Kontante tilskud fra offentligt lignende -

Overførte deltagerudgifter (naturalieudgift)	januar 2008 - september 2008 august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
870. Overførte deltagerudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Overførte deltagerudgifter (naturalieudgift)	Overført september 2009 - februar 2010	marts 2010 - juni 2010	Sum
870. Overførte deltagerudgifter	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Finansiering af deltagerudgifter	januar 2008 - september 2008 august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
910. Statslig deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00	0,00
911. Regional deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00	0,00
912. Kommunal deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00	0,00
913. Privat deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00	0,00
914. Deltagerfinansiering fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- 910. Statslig deltagerfinansiering -
- 911. Regional deltagerfinansiering -
- 912. Kommunal deltagerfinansiering -
- 913. Privat deltagerfinansiering -
- 914. Deltagerfinansiering fra offentligt lignende -

Finansiering af deltagerudgifter	Overført september 2009 - februar 2010	marts 2010 - juni 2010	Sum
910. Statslig deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
911. Regional deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
912. Kommunal deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
913. Privat deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
914. Deltagerfinansiering fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- 910. Statslig deltagerfinansiering -
- 911. Regional deltagerfinansiering -
- 912. Kommunal deltagerfinansiering -
- 913. Privat deltagerfinansiering -
- 914. Deltagerfinansiering fra offentligt lignende -

Checksum (skal være 0)	januar 2008 - september 2008 august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
Checksum (skal være 0)	0,00	0,00	0,00	0,00

0,00

Checksum (skal være 0)	Overført september 2009 - februar 2010	marts 2010 - juni 2010	Sum
Checksum (skal være 0)	0,00	0,00	0,00
			<b>0,00</b>

Overført jord (10%) - naturalieudgift	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
841. Overført Jord 10%	0,00	0,00	0,00	0,00
848. Interim justeringskonto	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Overført jord (10%) - naturalieudgift	Overført september 2009 - februar 2010	marts 2010 - juni 2010	Sum
841. Overført Jord 10%	0,00	0,00	0,00
848. Interim justeringskonto	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Finansiering af jord (10%)	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
930. Statslige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
931. Regionale naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
932. Kommunale naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
933. Private naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
934. Naturalieudgifter fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- 930. Statslige naturalieudgifter -
- 931. Regionale naturalieudgifter -
- 932. Kommunale naturalieudgifter -
- 933. Private naturalieudgifter -
- 934. Naturalieudgifter fra offentligt lignende -

Finansiering af jord (10%)	Overført september 2009 - februar 2010	marts 2010 - juni 2010	Sum
930. Statslige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00
931. Regionale naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00
932. Kommunale naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00
933. Private naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00
934. Naturalieudgifter fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- 930. Statslige naturalieudgifter -
- 931. Regionale naturalieudgifter -
- 932. Kommunale naturalieudgifter -
- 933. Private naturalieudgifter -
- 934. Naturalieudgifter fra offentligt -

lignende

Checksum (skal være 0)	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
Cheksum (skal være 0)	0,00	0,00	0,00	0,00
				<b>0,00</b>

Checksum (skal være 0)	Overført januar 2008 - august 2008	september 2009 - februar 2010	marts 2010 - juni 2010	Sum
Cheksum (skal være 0)	0,00	0,00	0,00	0,00
				<b>0,00</b>

Overførte øvrige naturalieudgifter	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
840. Overført løn/underhold til ejer af enkeltmandsvirksomhed	0,00	0,00	0,00	0,00
850. Overført fast ejendom	0,00	0,00	0,00	0,00
860. Overført udstyr eller materialer	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Overførte øvrige naturalieudgifter	Overført januar 2008 - august 2008	september 2009 - februar 2010	marts 2010 - juni 2010	Sum
840. Overført løn/underhold til ejer af enkeltmandsvirksomhed	0,00	0,00	0,00	0,00
850. Overført fast ejendom	0,00	0,00	0,00	0,00
860. Overført udstyr eller materialer	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Finansiering øvrige naturalieudgifter	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009	Sum
Statslige øvrige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
Regionale øvrige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
Kommunale øvrige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
Private øvrige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
Øvrige naturalieudgifter fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- Statslige øvrige naturalieudgifter -
- Regionale øvrige naturalieudgifter -
- Kommunale øvrige naturalieudgifter -
- Private øvrige naturalieudgifter -
- Øvrige naturalieudgifter fra offentligt lignende -

Finansiering øvrige naturalieudgifter	Overført januar 2008 - august 2008	september 2009 - februar 2010	marts 2010 - juni 2010	Sum
Statslige øvrige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
Regionale øvrige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
Kommunale øvrige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00
Private øvrige naturalieudgifter	0,00	0,00	0,00	0,00

Øvrige naturalieudgifter fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Noter:

- Statslige øvrige naturalieudgifter -
- Regionale øvrige naturalieudgifter -
- Kommunale øvrige naturalieudgifter -
- Private øvrige naturalieudgifter -
- Øvrige naturalieudgifter fra offentligt lignende -

<b>Checksum (skal være 0)</b>	<b>januar 2008 - september 2008 august 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>	<b>Sum</b>
Checksum (skal være 0)	0,00	0,00	0,00
			<b>0,00</b>

<b>Checksum (skal være 0)</b>	<b>Overført september 2009 - februar 2010</b>	<b>marts 2010 - juni 2010</b>	<b>Sum</b>
Checksum (skal være 0)	0,00	0,00	0,00
			<b>0,00</b>

## 11. Det samlede (akkumulerede) udgifts- og finansieringsbudget

### Akkumulerede Udgifter

Løn til projektansatte - akkumulerede udgifter	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009
500. Ansatte med særlige kvalifikationer	464.750,00	1.030.250,00	1.342.250,00
510. Andre ansatte	44.000,00	77.000,00	110.000,00
520. Nyansatte med særlige kvalifikationer	0,00	0,00	0,00
530. Andre nyansatte	0,00	0,00	0,00
540. Andet	55.000,00	96.250,00	137.500,00
<b>Total</b>	<b>563.750,00</b>	<b>1.203.500,00</b>	<b>1.589.750,00</b>

Løn til projektansatte - akkumulerede udgifter	Overført	september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010	
500. Ansatte med særlige kvalifikationer	1.342.250,00	2.005.250,00	2.364.050,00
510. Andre ansatte	110.000,00	143.000,00	165.000,00
520. Nyansatte med særlige kvalifikationer	0,00	0,00	0,00
530. Andre nyansatte	0,00	0,00	0,00
540. Andet	137.500,00	178.750,00	206.250,00
<b>Total</b>	<b>1.589.750,00</b>	<b>2.327.000,00</b>	<b>2.735.300,00</b>

Andre udgifter - akkumulerede udgifter	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009
550. Indirekte omkostninger	33.825,00	72.210,00	95.385,00
560. Husleje	67.650,00	144.420,00	190.770,00
570. Annoncering, erfaringsudveksling	45.000,00	45.000,00	45.000,00
580. Evaluering	0,00	0,00	100.000,00
590. Rejser, kost og logi	0,00	205.000,00	230.000,00
600. Afskrivninger	0,00	0,00	0,00
610. Materialer og forbrugsartikler (ikke-afskrivelige)	0,00	0,00	0,00
620. Leje og leasing	0,00	0,00	0,00
630. Ikke refundérbar moms	0,00	0,00	0,00
640. Bankudgifter og andre finansielle udgifter	25.000,00	30.000,00	35.000,00
650. Forsikringer	0,00	0,00	0,00
660. Andet	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>171.475,00</b>	<b>496.630,00</b>	<b>696.155,00</b>

Andre udgifter - akkumulerede udgifter	Overført	september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010	
550. Indirekte omkostninger	95.385,00	139.620,00	164.198,00
560. Husleje	190.770,00	279.240,00	320.436,00
570. Annoncering, erfaringsudveksling	45.000,00	45.000,00	90.000,00
580. Evaluering	100.000,00	200.000,00	300.000,00
590. Rejser, kost og logi	230.000,00	375.000,00	400.000,00
600. Afskrivninger	0,00	0,00	0,00
610. Materialer og forbrugsartikler (ikke-afskrivelige)	0,00	0,00	0,00
620. Leje og leasing	0,00	0,00	0,00
630. Ikke refundérbar moms	0,00	0,00	0,00
640. Bankudgifter og andre finansielle udgifter	35.000,00	40.000,00	45.000,00
650. Forsikringer	0,00	0,00	0,00

660. Andet	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>696.155,00</b>	<b>1.078.860,00</b>	<b>1.319.634,00</b>

<b>10% udgifter - akkumulerede udgifter</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
670. Internt undervisningspersonale	0,00	0,00	0,00
675. Eksternt undervisningspersonale	0,00	0,00	0,00
680. Uddannelse af personale	0,00	0,00	0,00
690. Andet	0,00	0,00	0,00
698. Interim justeringskonto for 10% udgifter	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>10% udgifter - akkumulerede udgifter</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
670. Internt undervisningspersonale	0,00	0,00	0,00
675. Eksternt undervisningspersonale	0,00	0,00	0,00
680. Uddannelse af personale	0,00	0,00	0,00
690. Andet	0,00	0,00	0,00
698. Interim justeringskonto for 10% udgifter	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Konsulent- og tjenesteydelser - akkumulerede udgifter</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
700. Ekstern konsulentbistand	268.500,00	1.368.500,00	1.887.000,00
710. Køb af eksterne tjenesteydelser	300.000,00	300.000,00	300.000,00
720. Andet	1.053.549,00	1.741.851,00	2.119.414,00
<b>Total</b>	<b>1.622.049,00</b>	<b>3.410.351,00</b>	<b>4.306.414,00</b>

<b>Konsulent- og tjenesteydelser - akkumulerede udgifter</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
700. Ekstern konsulentbistand	1.887.000,00	2.737.000,00	3.137.000,00
710. Køb af eksterne tjenesteydelser	300.000,00	300.000,00	300.000,00
720. Andet	2.119.414,00	3.383.320,00	4.403.383,00
<b>Total</b>	<b>4.306.414,00</b>	<b>6.420.320,00</b>	<b>7.840.383,00</b>

<b>Udstyr, jord og bygninger - akkumulerede udgifter</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
730. Køb af inventar og udstyr	0,00	0,00	0,00
740. Grundkøb 10%	0,00	0,00	0,00
750. Køb, opførelse og indretning af bygning	0,00	0,00	0,00
790. Byggemodning	0,00	0,00	0,00
800. Salg af prototype/scrapværdi	0,00	0,00	0,00
810. Andet	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Udstyr, jord og bygninger - akkumulerede udgifter</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
730. Køb af inventar og udstyr	0,00	0,00	0,00

740. Grundkøb 10%	0,00	0,00	0,00
750. Køb, opførelse og indretning af bygning	0,00	0,00	0,00
790. Byggemodning	0,00	0,00	0,00
800. Salg af prototype/scrapværdi	0,00	0,00	0,00
810. Andet	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Immaterielle aktiver - akkumulerede udgifter</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
820. Patenter, knowhow og produktionslicenser	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Immaterielle aktiver - akkumulerede udgifter</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
820. Patenter, knowhow og produktionslicenser	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Revisionsudgifter - akkumulerede udgifter</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
830. Revisionsudgifter	47.145,00	102.209,00	131.846,00
<b>Total</b>	<b>47.145,00</b>	<b>102.209,00</b>	<b>131.846,00</b>

<b>Revisionsudgifter - akkumulerede udgifter</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
830. Revisionsudgifter	131.846,00	196.523,00	237.904,00
<b>Total</b>	<b>131.846,00</b>	<b>196.523,00</b>	<b>237.904,00</b>

<b>Naturalier - akkumulerede udgifter</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
840. Løn/underhold til ejer af enkeltmandsvirksomhed	0,00	0,00	0,00
841. Jord 10%	0,00	0,00	0,00
848. Interim justeringskonto for jord 10%	0,00	0,00	0,00
850. Fast ejendom	0,00	0,00	0,00
860. Udstyr eller materialer	0,00	0,00	0,00
870. Deltagerunderhold	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Naturalier - akkumulerede udgifter</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
840. Løn/underhold til ejer af enkeltmandsvirksomhed	0,00	0,00	0,00
841. Jord 10%	0,00	0,00	0,00
848. Interim justeringskonto for jord 10%	0,00	0,00	0,00
850. Fast ejendom	0,00	0,00	0,00
860. Udstyr eller materialer	0,00	0,00	0,00
870. Deltagerunderhold	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Støtteberettigede akkumulerede udgifter</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
880. De samlede udgifter akkumuleret	2.404.419,00	5.212.690,00	6.724.165,00
881. Indtægter akkumuleret	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>2.404.419,00</b>	<b>5.212.690,00</b>	<b>6.724.165,00</b>

<b>Støtteberettigede akkumulerede udgifter</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
880. De samlede udgifter akkumuleret	6.724.165,00	10.022.703,00	12.133.221,00
881. Indtægter akkumuleret	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>6.724.165,00</b>	<b>10.022.703,00</b>	<b>12.133.221,00</b>

## Akkumuleret Finansiering

Deltagerfinansiering	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009
910. Statslig deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
911. Regional deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
912. Kommunal deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
913. Privat deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
914. Deltagerfinansiering fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Deltagerfinansiering	Overført	september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010	
910. Statslig deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
911. Regional deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
912. Kommunal deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
913. Privat deltagerfinansiering	0,00	0,00	0,00
914. Deltagerfinansiering fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Naturalier	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009
930. Statslig naturaliefinansiering	0,00	0,00	0,00
931. Regional naturaliefinansiering	0,00	0,00	0,00
932. Kommunal naturaliefinansiering	0,00	0,00	0,00
933. Privat naturaliefinansiering	0,00	0,00	0,00
934. Naturaliefinansiering fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Naturalier	Overført	september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010	
930. Statslig naturaliefinansiering	0,00	0,00	0,00
931. Regional naturaliefinansiering	0,00	0,00	0,00
932. Kommunal naturaliefinansiering	0,00	0,00	0,00
933. Privat naturaliefinansiering	0,00	0,00	0,00
934. Naturaliefinansiering fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Kontante tilskud	januar 2008 - august 2008	september 2008 - februar 2009	marts 2009 - august 2009
893. Kontante statslige tilskud fra Erhvervs- og Byggestyrelsen	0,00	0,00	0,00
950. Kontante statslige tilskud	541.105,00	1.183.173,00	1.501.042,00
951. Kontante regionale tilskud	541.105,00	1.183.173,00	1.501.042,00
952. Kontante kommunale tilskud	0,00	0,00	0,00
953. Kontante private tilskud	120.000,00	240.000,00	360.000,00
954. Kontante tilskud fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>1.202.210,00</b>	<b>2.606.346,00</b>	<b>3.362.084,00</b>

<b>Kontante tilskud</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
893. Kontante statslige tilskud fra Erhvervs- og Byggestyrelsen	0,00	0,00	0,00
950. Kontante statslige tilskud	1.501.042,00	2.265.676,00	2.733.285,00
951. Kontante regionale tilskud	1.501.042,00	2.265.676,00	2.733.285,00
952. Kontante kommunale tilskud	0,00	0,00	0,00
953. Kontante private tilskud	360.000,00	480.000,00	600.000,00
954. Kontante tilskud fra offentligt lignende	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>3.362.084,00</b>	<b>5.011.352,00</b>	<b>6.066.570,00</b>

<b>Samlet akkumuleret finansiering fortsat</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
Subtotal	1.202.210,00	2.606.346,00	3.362.084,00
892. Regionalfondsstøtte	1.202.209,00	2.606.344,00	3.362.081,00
970. Egenfinansiering	0,00	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>2.404.419,00</b>	<b>5.212.690,00</b>	<b>6.724.165,00</b>

<b>Samlet akkumuleret finansiering fortsat</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
Subtotal	3.362.084,00	5.011.352,00	6.066.570,00
892. Regionalfondsstøtte	3.362.081,00	5.011.351,00	6.066.610,50
970. Egenfinansiering	0,00	0,00	40,50
<b>Total</b>	<b>6.724.165,00</b>	<b>10.022.703,00</b>	<b>12.133.221,00</b>

**På næste side skal egenfinansieringen fordeles på finansieringskilder.**

<b>Egenfinansiering</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
970. Overført egenfinansiering	0,00	0,00	0,00

<b>Egenfinansiering</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
970. Overført egenfinansiering	0,00	0,00	40,50

<b>Vælg finansieringskilder</b>	<b>januar 2008 - august 2008</b>	<b>september 2008 - februar 2009</b>	<b>marts 2009 - august 2009</b>
971. Statslig egenfinansiering	398.402,00	508.636,00	247.105,00
972. Regional egenfinansiering	398.402,00	508.636,00	247.105,00
973. Kommunal egenfinansiering	0,00	0,00	0,00
974. Privat egenfinansiering	120.000,00	120.000,00	120.000,00
975. Offentlig lignende egenfinansiering	0,00	0,00	0,00

Noter:

- 971. Statslig egenfinansiering -
- 972. Regional egenfinansiering -
- 973. Kommunal egenfinansiering -
- 974. Privat egenfinansiering -
- 975. Offentlig lignende egenfinansiering -

<b>Vælg finansieringskilder</b>	<b>Overført</b>	<b>september 2009 - marts 2010 - juni 2010 februar 2010</b>	
971. Statslig egenfinansiering	247.105,00	493.347,00	290.230,00
972. Regional egenfinansiering	247.105,00	493.347,00	290.230,00
973. Kommunal egenfinansiering	0,00	0,00	0,00
974. Privat egenfinansiering	120.000,00	120.000,00	120.000,00
975. Offentlig lignende egenfinansiering	0,00	0,00	0,00

Noter:

- 971. Statslig egenfinansiering -
- 972. Regional egenfinansiering -
- 973. Kommunal egenfinansiering -
- 974. Privat egenfinansiering -
- 975. Offentlig lignende egenfinansiering -

## 12. Erklæring og underskrift

Søges der anden støtte til projektet?      Nej

---

Hvis ja, hvorfra?

---

Undertegnede erklærer, at ovennævnte oplysninger og oplysninger i tilhørende skemaer og bilag er rigtige, jf. § 17 i Lov nr. 1599 af 20/12-2006 om administration af tilskud fra Den Europæiske Regionalfond og Den Europæiske Socialfond.

Projektansvarliges underskrift

Den

---

Underskrift

Tilsagnsmodtageres underskrift (Tegningsberettigede)

Den

---

Underskrift

Den

---

Underskrift

Den

---

Underskrift

Den

---

Underskrift

Den

---

Underskrift