

Ansøgning til:

Uddannelses- og sparringsforløb for potentielle vækstvirksomheder (Team VækstDanmark)

Oplysninger om ansøger:	Region Midtjylland Skottenborg 26 8800 Viborg Kontaktperson: Bent Mikkelsen T: 7841 1500 E: bent.mikkelsen@ru.rm.dk
-------------------------	---

Projektbeskrivelse

1. Baggrund

Team VækstDanmark har som formål at skabe flere vækstvirksomheder gennem et intensivt trænings- og sparringsforløb. Det skal ske gennem en tværregional indsats, som sikrer kritisk masse af virksomheder og kompetencer, samtidig med at de regionale specialiseringer understøttes og udnyttes. Målet er at skabe et landsdækkende Team VækstDanmark, som kan være for vækstvirksomheder, hvad Team Danmark er for eliteidrætsudøvere. Herudover skal der også fokuseres på at tiltrække de bedste iværksættere fra udlandet med henblik på, at de etablerer sig i Danmark.

Team VækstDanmark etableres af de fem regioner som et fælles program for perioden 2016-2018. Initiativet indgik i regeringens Vækstpakke "Danmark helt ud af krisen – Virksomheder i vækst". Med aftalen om regionale vækstpartnerskaber 2014 mellem regeringen og de regionale vækstfora blev det ligeledes slået fast, at parterne vil fremme et tættere samarbejde mellem succesfulde iværksættere, erfarne erhvervsfolk og det danske iværksætermiljø ved at etablere initiativet. Danmarks Vækstråd indstillede på denne baggrund til Erhvervs- og Vækstministeriet, at midler fra den nationale pulje af regionalfondsmidler kunne indgå i finansiering af initiativet.

Team VækstDanmark ligger i forlængelse af de fem regioners vækst- og udviklingsstrategier, hvor der er et grundlæggende fokus på at fremme vækstvirksomheder, idet alle regionerne har relativt få vækstvirksomheder. Således er initiativet en oplagt mulighed for regionerne i henhold til at styrke et ellers udfordret område, da Team VækstDanmark netop har til formål at fremme vækstvirksomheder på tværregionalt plan.

Team VækstDanmark har som grundidé at fremme en elite af vækstskebnende virksomheder gennem træningscentre og træningsforløb. Indsatsen er koncentreret om regionale elitetræningsfaciliteter, som placeres hos eksisterende udviklingsmiljøer og konsortier. Målgruppen for Team VækstDanmark er både danske og udenlandske potentielle vækstvirksomheder. Efter en grundig screening udvælges de bedste kandidater, som skal videre igennem et elitetræningsforløb.

Virksomhederne tilbydes deltagelse i et intensivt 6 måneders træningsforløb med henblik på at udvikle og skalere deres forretning. Forløbet skal bygges op over følgende elementer: En række camps med deltagelse af internationale rådgivere, hvor virksomhederne introduceres for konkrete metoder og værktøjer, sparring fra

internationale iværksættere, tilførsel af eksterne ressourcer i form af rutinerede iværksættere, forretningsudviklere og eksterne eksperter, der dels kan give input og dels kan udføre konkrete opgaver i virksomheden.

Team VækstDanmark gennemføres i tæt samarbejde med de eksisterende erhvervsfremmeaktører.

Rationale

Iværksættere og især vækstiværksættere bidrager positivt til jobskabelse og værditilvækst i samfundet. Vækstiværksættere skaber næsten 10 gange flere job pr. virksomhed i deres første fem leveår end andre iværksættere.

Der er dog alt for få iværksættere, der udvikler sig til vækstvirksomheder – således opnår under ½ procent af en generation af nye virksomheder at blive til vækstvirksomheder. Det er derfor vigtigt at igangsætte initiativer, der kan understøtte og accelerere virksomhedernes udvikling i de første svære år.

Team VækstDanmark er et såkaldt acceleratorprogram, som er en international kendt model til at udvikle de mest lovende iværksætteres og vækstvirksomheders forretning. Programmerne består af et intensivt udviklings- og sparringsforløb, hvor virksomhederne får tildelt en mentor til sparring, deltagelse i kurser og workshops, adgang til eksterne eksperter og adgang til et netværk af venturekapitalselskaber.

Acceleraceprogrammet, som har været anvendt i Region Midtjylland i tilknytning til den Midtjyske Iværksætterfond, i Region Hovedstaden og i Region Syddanmark er et lignende acceleratorprogram, hvor der gennemføres træningsforløb, der er baseret på individualiserede træningsforløb for iværksættervirksomheder.

En række undersøgelser viser, at acceleratorforløb har en positiv effekt på virksomheders performance. En undersøgelse baseret på deltagerne i Acceleraceprogrammet i Region Hovedstaden viser således også, at overlevelseshraten for de deltagende virksomheder er på 92 %, at virksomhederne har skabt i gennemsnit 5 nye job pr. virksomhed og at 25 % af virksomhederne har udviklet sig til vækstvirksomheder.

2. Hovedindhold

Formålet med Team VækstDanmark er at øge antallet af vækstvirksomheder i Danmark. Det skal ske ved at etablere og udvikle stærke faglige miljøer rundt om i landet, som kan træne og udvikle virksomheder med stort vækstpotentiale og iværksættertalenter til succesfulde virksomheder.

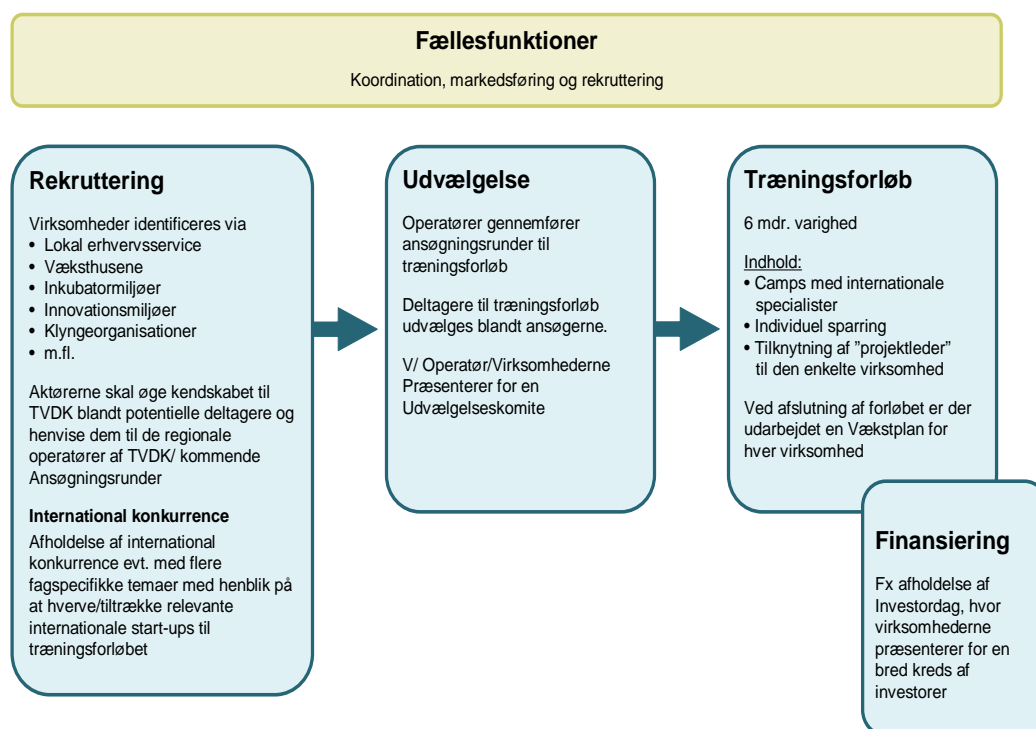
Samtidig er det ambitionen, at der skabes et tæt samspil med det etablerede erhvervsliv, som engagerer sig aktivt med henblik på at styrke deres egen langsigtede konkurrenceevne. Hensigten er, at der ydes et substantielt bidrag til at styrke kvaliteten af økosystemet for vækstiværksættere i de enkelte regioner.

Region Midtjylland gennemfører et EU-udbud med henblik på at finde de mest professionelle operatører, der skal stå for den daglige ledelse af de regionale træningscentre. Som supplement til regionens egen udbudsjuridiske ekspertise vil Region Midtjylland desuden anvende eksternt juridisk assistance i forbindelse med gennemførelse af udbuddet.

I det følgende præsenteres indholdet af, hvordan Team Vækst Danmark gennemføres. Hovedaktiviteterne i Team VækstDanmark fremgår af figur 1.

Figur 1

Team VækstDanmark forløb



Etablering af træningscentre

Der forventes etableret mindst 12 træningscentre, baseret på de regionale styrkepositioner. Træningscentrene skal placeres i eksisterende bygninger i tilknytning til allerede etablerede faglige miljøer inden for de pågældende regionale styrkepositioner, så der opnås synergi med de eksisterende kompetencer og økosystemer. Det kan f.eks. være store internationalt orienterede virksomheder, førende forsknings- og videncenter, kapitalmuligheder m.v.

Regionerne har hver især udvalgt to til fire regionale fokusområder for at understøtte deres specialiseringer i tråd med EU kommissionens fokus på smart specialisering. Regionernes specialiseringsområder er beskrevet i bilaget Regional Specialisering.

Region Midtjylland opretter tre træningscentre samlet set, som alle forventes oprettet i 2016. Region Syddanmark opretter fire træningscentre i alt, hvor de første to oprettes i 2016, imens de andre to oprettes senere. Region Hovedstaden opretter to træningscentre, hvoraf det første etableres i 2016, imens det næste oprettes i 2017. Region Sjælland opretter et træningscenter i 2016 og det næste i 2017. I tråd med dette opretter Region Nordjylland et træningscenter i 2016, hvorefter de ser på erfaringerne herfra og tager til overvejelse, hvorvidt der skal oprettes endnu et.

De regionale specialiseringer skal endelig udmøntes og konkretiseres i forbindelse med EU-udbuddet, da det vil være tilbudsgivers opgave at konkretisere specialiseringerne,

herunder klarlægge potentialer, samle lokale interessenter og samarbejdspartnerne samt opbygge konsortier indenfor fokusområderne. De regionale centre kan således være forskellig i konsortiedannelserne, afhængig af de pågældende regionale styrkepositioner og etableringen af træningscentrene skal tage højde for forskelle i fagområder, regionale kompetencer, virksomhedsprofiler, eksisterende aktører m.v.

Rekruttering

Operatørerne har ansvaret for at rekruttere og screene mulige kandidater til de regionale træningsforløb. Det er forventningen, at virksomhederne identificeres i samarbejde med de forskellige partnere i innovationssystemet, herunder de regionale væksthuse, inkubatormiljøer, innovationsmiljøer, klyngeorganisationer, business angels, lokal erhvervsservice m.fl. Herudover forventes det, at operatørerne har et internationalt netværk, der også kan aktiveres i forbindelse med rekruttering af udenlandske deltagere.

Rekrutteringsprofilen baseres blandt andet på velkendte principper fra innovationssystemet, f.eks. vækstpotentiale, skalerbarhed, markedspotentiale, organisatorisk kapacitet, innovationshøjde m.v.

Operatørerne skal gennemføre løbende ansøgningsrunder til træningsforløbene. Deltagerne til træningsforløbene skal udvælgelse af en udvælgelseskomité bestående af eksperter fra innovationssystemet med kendskab til udvikling af potentielle vækstvirksomheder.

Ligeledes gennemføres der en årlig international konkurrence, hvor præmien er, at man får et træningsforløb, med henblik på at sikre rekruttering af internationale potentielle vækstvirksomheder. De enkelte træningscentre kan selv vælge, hvorvidt de ønsker at være en del af konkurrencerne.

Der vil blive stillet krav til de valgte operatører om, at de præsenterer en strategi for aktiv rekruttering af vækstvirksomheder, ligesom det er et krav, at der præsenteres en plan for, hvordan screeningen af vækstvirksomheder kommer til at foregå. Disse planer skal indeholde en strategi for, hvordan kontakten til potentielle deltagere i forløbene foretages, og hvordan operatørerne har planlagt at screene potentielle deltagere.

Som et led i udarbejdelsen af rekrutteringsstrategien skal operatørerne præsentere, hvordan de vil lave en konkurrence i tråd med f.eks. Next Step Challenge i Region Syddanmark, hvor der er gode erfaringer med at bruge en konkurrence om deltagelse i et træningsforløb til at rekruttere iværksættervirksomheder.

Udvælgelse

Udvælgelsen af de virksomheder, der skal deltage i træningsprogrammerne skal følge den rekrutteringsprofil, som er beskrevet i ovenstående afsnit. Deltagerne til forløbene skal udvælgelse af en udvælgelseskomite, bestående af eksperter fra innovationssystemet med kendskab til udvikling af potentielle vækstvirksomheder.

Udvælgelsesprocessen skal indeholde følgende kriterier:

- **Vækstpotentiale:** Vækstpotentialet i den enkelte virksomhed, herunder nye forretningsideer fra eksisterende virksomheder (spin-outs og spin-offs) skal være så stort, at det er sandsynligt at virksomheden kommer ind i et solidt vækstforløb og udvikler sig til en vækstvirksomhed. Virksomheden skal opfylde SMV-kriterierne.
- **Hurtig vækst:** Virksomheden skal have potentiale til at komme ind i et vækstforløb forholdsvis hurtigt, dvs. at der ske en betydelig fremgang i virksomhedens beskæftigelse og/eller omsætning inden for to år efter, at virksomheden deltager i initiativet. Realisering af vækstpotentialet må derfor

ikke kræve langvarige udviklingsforløb af nye prototyper mv. Væksten vil skulle bygge på produkter eller tjenesteydelser, som er tæt på eller allerede er på markedet, når virksomheden kommer ind i projektet.

- Motivation og kompetencer: virksomhedens ledelse skal besidde de rette kompetencer og skal være motiveret for vækst og indstillet på at bruge den tid og ressourcer, som skal til for at udløse virksomhedens vækstpotentiale.

Tilbudsgiver skal i forbindelse med EU udbuddet redegøre for, hvordan udvælgelsesprocessen forventes gennemført og hvordan det sikres, at ovenstående udvælgelseskriterier efterleves.

Det skal være tydeligt, hvilke kriterier de deltagende virksomheder opfylder og på hvilket grundlag, eventuelle virksomheder er blevet afvist. Udenlandske virksomheder, der deltager i programmet, skal etablere sig i Danmark med et dansk CVR-nummer. Inddragelsen af udenlandske små og mellemstore virksomheder må ikke medføre et relativt stort tab af arbejdspladser andre steder i EU.

Gennemførelse af træningsforløb

Når virksomhederne er blevet udvalgt, skal de indgå i et 6 måneders intensivt trænings- og udviklingsforløb. Disse træningsforløb bliver planlagt af operatørerne, der målretter dem den enkelte virksomheds behov, med henblik på at deres opskaleringspotentiale udnyttes mest muligt.

Træningsforløbet kan indeholde følgende elementer:

- Deltagelse i et intensivt udviklingsforløb af 6 måneders varighed, herunder tilknytning af internationale specialister. Iværksætterne deltager i et intensivt forretningsudviklingsforløb, bestående af en række workshops, en række såkaldte labs samt en række møder og sparring fra mentorer. Desuden får virksomheden tilknyttet en fast forretningsudvikler gennem hele forløbet.
- Adgang til mentorer og international viden, leveret af etablerede virksomheder
- Samarbejde med etablerede virksomheder, herunder adgang til afprøvning m.v.
- Rådgivning om kapitalfremskaffelse

Det er helt centralt i Team VækstDanmark, at operatørerne har stærke internationale kontakter. Dette skyldes blandt andet, at de potentielle vækstvirksomheders behov varierer, og nogle af dem har brug for indsigt fra internationale specialister. Derfor er det vigtigt, at operatørerne kan skabe en kontakt mellem de internationale specialister og de potentielle vækstvirksomheder, idet der er evidens for, at det forbedrer virksomhedernes mulighed for opskalering.

Et træningsforløb munder ud i udarbejdelsen af en ambitiøs vækstplan og en eksekveringsstrategi herfor, herunder hvordan virksomheden kan opskaleres, efter træningsforløbet er gennemført. I vækstplanen præsenterer virksomheden endvidere forventningerne til den fremtidige jobskabelse, omsætning og eksport. Desuden kortlægges de mulige gevinster, der er ved øget internationalisering, bedre netværk, produktudvikling eller ny forretningsmodel, så det klart fremgår, hvordan forløbet ventes at have forbedret virksomhedens forretningsgrundlag.

Involvering af eksisterende virksomheder

Elitetræningsforløbene skal endvidere trække på ressourcerne fra det lokale virksomhedsmiljø, afhængig af vækstvirksomhedernes behov. De eksisterende virksomheder i det lokale økosystem kan indgå på flere forskellige måder alt efter, hvad der er relevant. Virksomhederne kan eksempelvis bidrage ved at fungere som investorer, ambassadører, bestyrelsesmedlemmer eller lignende. Derudover kan det gøre det mere attraktivt for udenlandske virksomheder at deltage i programmet, hvis større virksomheder indenfor fokusområdet er involveret i programmet.

På samme vis vil de kunne agere som mentorer for nye vækstvirksomheder, der forsøger at etablere sig stærkere indenfor fokusområdet. Endvidere er der meget, der indikerer, at mentorordninger har en positiv effekt på en virksomheds udfoldelse af sit vækstpotentiale, hvorfor bl.a. Danmarks Vækstråd i 2010 anbefalede, at der etableres flere mentorforløb som et led i en mere effektbaseret strategi.

Medvirken til fremskaffelse af ekstern finansiering

Adgang til ekstern finansiering er gennemgående vigtig for udviklingen af en vækstvirksomhed.

Hvilken slags kapital, der er brug for, afhænger af, hvor i forløbet en vækstvirksomhed befinder sig. Risikovillig kapital er i særdeleshed helt grundlæggende indenfor et felt som vækstvirksomheder, da adgang til kapital er forudsætningen for at kunne udvikle nye produkter og opskalere virksomheden.

Dette er ofte en udfordring for en ung vækstvirksomhed, som stadig er ved at etablere sig på markedet, særligt i kølvandet på krisen, hvor investorer generelt har været mindre risikovillige. Derfor skal operatørerne kunne medvirke til at finde den risikovillige kapital og formidle kontakt mellem investorer og vækstvirksomheder.

I tråd med dette er målet, at mindst halvdelen af vækstvirksomhederne gennem Team VækstDanmark får adgang til ekstern kapital til udvikling og opskalering af virksomhederne, hvorfor operatørerne skal præsentere en plan for, hvordan de kan bidrage til at nå denne målsætning.

Adgang til kapital er endvidere meget central, da det er et mål, at der opbygges et bæredygtigt program, der på længere sigt kan blive selv bærende. Derfor er det et krav, at centrene hver især bliver selvkørende indenfor en årrække på 3-5 år. Således skal tilbudsgiver præsentere en plan for en holdbar forretningsmodel for Team VækstDanmark.

3. Fællesfunktioner

Der er en række funktioner, som berører alle regionale træningsfaciliteter, og som derfor skal løses i fællesskab for at sikre stordriftsfordele og ensartet kvalitet. Fællesfunktionerne skal samtidig være med til at synliggøre Team VækstDanmark som et landsdækkende initiativ.

Den operatør, der varetager fællesfunktionerne, skal have kendskab til acceleratorforløb og skal kunne bistå med rådgivning og uddannelse i de regionale centre. Hvis den enkelte region ønsker det, skal tilbudsgiveren for fællesfunktionerne ligeledes varetage opgaver i forbindelse med acceleratorforløbene.

Fællesfunktionerne tilfalder en aktør, der ligeledes byder på mindst et regionalt center. Således kan en operatør ikke byde alene på fællesfunktionerne. Dette er et krav for at sikre, at operatøren har de rette kompetencer i forhold til de regionale centre, ligesom det sikrer en stærk sammenhæng mellem træning, rekruttering, branding, videnopsamling og national koordinering. Operatøren for fællesfunktionerne har endvidere til ansvar at sikre, at alle regionale enheder inddrages og tilgodeses.

Fællesfunktionerne vil omfatte:

- Branding
- International rekruttering
- Koordinering på tværs af regionerne
- Videnopsamling

I praksis skal fællesfunktionerne løses ved, at én af de operatører, som bliver udvalgt efter udbud, samtidig indgår kontrakt om at varetage fællesfunktioner. Det vil tilsvarende fremgå af kontrakt med øvrige operatører, at disse funktioner er lagt ud til en anden operatør.

4. Kommunikation

Der ligger en væsentlig opgave for Team VækstDanmark i at skabe en fælles identitet, et fælles brand og en fælles kommunikationsplatform. Der skal sikres en fælles dansk synlighed og genkendelighed, og de internationalt anerkendte regionale specialiseringer skal synliggøres.

Dette er til dels en opgave for den operatør, som skal varetage opgaven vedrørende fællesfunktionerne for Team VækstDanmark, men det vil også være en opgave for den administrative følgegruppe, idet der vil være vigtige kommunikationsopgaver både i forbindelse med lanceringen og den løbende afvikling af Team VækstDanmark, hvor de 5 regioner og de regionale Vækstfora sammen med lokale/regionale ambassadører i form af virksomheder, interessenter, eksperter mv. med fordel kan stå frem for at gøre opmærksom på initiativet.

5. Organisering

Der vil blive nedsat en administrativ følgegruppe til projektet med deltagelse af de regionale vækstforumsekretariater samt repræsentanter for kommuner, erhvervsliv, og Erhvervsstyrelsen.

Følgegruppen får ansvaret for at følge implementeringen af projektet, herunder opnåelse af resultater og kvalitet i indsatsen. Følgegruppen bistår med udvælgelse af operatører efter EU-udbuddet.

Følgegruppen skal endvidere koordinere på tværs af Vækstfora med henblik på at sikre tilfredsstillende gennemførelse i de enkelte regioner og opfyldelse af de overordnede tværregionale målsætninger.

6. Ansøgers økonomiske og administrative kapacitet

Region Midtjylland har en solid økonomisk og administrativ kapacitet til både at gennemføre EU-udbud og administrere Team VækstDanmark programmet. Region Midtjylland har en stærk udbudsjuridisk ekspertise med en udbudsafdeling, der, i forbindelse med opgaver på blandt andet sundhedsområdet, gennemfører EU-udbud i milliardklassen. Derudover har projektenheden i Regional Udvikling erfaring med udbud af operatøropgaver i forbindelse med implementering af kapitalinstrumenter.

Projektenheden i Regional Udvikling har endvidere stor erfaring med ledelse af EU projekter, idet enheden tidligere har været leadpartner på en række EU Interreg-projekter i størrelsesordenen 20-100 mio. kr., i hvilken sammenhæng, der har skullet samordnes interesser fra regioner i flere forskellige lande. Der er desuden opbygget en omfattende økonomisk og administrativ erfaring med styring af disse projekter. Endelig har Regional Udvikling gennem en årrække udviklet og gennemført store rammeprogrammer indenfor Iværksætteri og virksomhedsudvikling under EU's Regional- og Socialfond.

7. Effekter

Det er målet, at der på landsplan deltager i alt 355 virksomheder i elitetræningsforløbene og at mindst 75 % af disse udvikler sig til vækstvirksomheder inden for en 5-års periode. Det vil sige, at det forventes at disse virksomheder skaber 910 nye jobs, opnår en omsætning på 1.006 mio. kr. og en eksport på 503 mio. kr. Effekterne fremgår af nedenstående figur:

ANSØGNING: Team Vækst Danmark

Regional fonden: Prioritetsakse 2. Flere Vækstvirksomheder.

ETABLERING	AKTIVITETER		OUTPUT	EFFEKTER
Aktiviteter <ul style="list-style-type: none"> Etablere projektledelse og organisering Koordinering med eksisterende relevante aktiviteter Finde de rette deltagere/virksomheder Samspil med operatøren for fællesfunktioner 	Aktivitet <ol style="list-style-type: none"> Etablere 12 faglige elitecentre Udvælge virksomheder og gennemføre træningsforløb Køb af ekstern rådgivning ved internationale specialister. Involvering af eksisterende virksomheder Tiltrækning af risikovillig kapital og udarbejdelse af vækstplan 	Uddybning <ul style="list-style-type: none"> Etablering af 12 faglige elitecentre på baggrund af regionale erhvervsmæssige styrkepositioner (smart specialisering) Opstilling af målsætninger for udviklingen af økosystemet og hvordan nye højvirksomheder kan indgå i dette Udarbejde en plan for hvordan de faglige elitecentre skal udvikle sig. Rekruttering og udvælgelse af virksomheder fra ind- og udland Rekruttering af virksomheder ved konkurrencer mhp. at virksomhederne kommer fra udlandet Der udvikles en beslutningsmodel for udvælgelse og optagelse af virksomheder Udvikling og gennemførelse af skræddersyede træningsforløb for hver virksomhed Udvikling af plan for rekruttering af ekstern rådgivning ved internationale specialister Kortlægning af virksomhedernes behov for ekstern videntilførsel Matchning af virksomheder med internationale specialister Eksekvering af ekstern rådgivning ved internationale specialister Udvikling af plan vedrørende opbygning af netværk, samarbejde med kunder herunder involvering af eksisterende virksomheder fra det lokale økosystem Eksekvering af plan for involvering af eksisterende virksomheder Opbygning af kontakt til investorer Udarbejdelse af ambitiøs vækstplan for opskaleringen af virksomhedernes forretninger – videreudvikling af produkt(er), nye markeder, nye anvendelsesmåder, nye forretningsmodeller samt forventninger til udviklingen i jobskabelse og omsætning. 	Indikator (krav) <ul style="list-style-type: none"> 355 virksomheder modtager støtte til et elitetræningsforløb Den samlede private finansiering er 38 mio. kr. 274 nye vækstvirksomheder Anslået jobskabelse: 910 nye jobs Anslået skabt omsætning: 1.006 mio. kr. Indikatorer (supplerende)	Indikator (krav) <ul style="list-style-type: none"> 274 vækstvirksomheder Indikatorer (supplerende)

KRITISKE ANTAGELSER

Etablering → aktiviteter	<ul style="list-style-type: none"> At operatørerne er i stand til at rekruttere det ønskede antal virksomheder til Team Vækst Danmark At der er tilstrækkelig deltagerinteresse for elitetræningsforløb.
Aktiviteter → output	<ul style="list-style-type: none"> At den gennemsnitlige virksomhed opnår en omsætning, der er 20 pct. højere end den gennemsnitlige virksomhed gjorde i perioden 2010-2013 under strukturfondsindsatsen i 2007-2013.
Output → effekt	<ul style="list-style-type: none"> At det er muligt at fastholde antallet af vækstvirksomheder igennem programperioden.

8. Økonomi

Udgiftsbudget og finansiering (1.000 kr.)

Udgifter	Region Sjælland	Region Nordjylland, Midtjylland, Syddanmark og Hovedstaden
Fællesfunktioner	600	2.400
Rekruttering	5.446	21.240
Udvælgelse	2.381	13.815
Træningsforløb	16.100	85.600
Markedsføring og evaluering	1.181	3.263
Administration, revision og advokatbistand	928	2.470
I alt	28.067	137.133

Finansiering	Region Sjælland	Region Nordjylland, Midtjylland, Syddanmark og Hovedstaden
EU's Regionalfond	14.034	68.566
Regionale erhvervsudviklingsmidler	8.000	36.625
Privat finansiering	6.034	31.941
I alt	28.067	137.133

Bilag:

Regionalfondsansøgning
Notat om regional specialisering