

Ansøgningsskema til:

Kapitalformidling

1. Oplysninger om ansøger Navn, Adresse, Kontaktperson	Væksthus Midtjylland Direktør Erik Krarup Åbogade 15 8200 Århus N Tlf. 7022 0076 Fax. 8734 5566 Mail ek@vhmidtjylland.dk www.startvaekst.dk Aktiviteterne gennemføres i tæt samarbejde med de regionale innovationsmiljøer Østjysk Innovation A/S (www.oei.dk) og Innovation MidtVest A/S (www.innovationmidtvest.dk). Endvidere er ansøger via samarbejdsaftaler tæt forbundet med den lokale erhvervsservice i hele region Midtjylland.
2. Indhold	<i>Baggrund</i> Mulighederne for fremskaffelse af kapital af afgørende i alle stadier af virksomhedsudvikling – for såvel den helt unge iværksættervirksomhed som den modne virksomhed. Oftest afspejler virksomhedens udviklingstrin særlige behov for kapitaltilførsel, og en innovativ virksomhed må ofte gennem adskillige kapitaltilførsler inden for en overskuelig årrække. Kapitaltyper sammenholdt med virksomhedsstadie. SEED START-UP EKSPANSION REPLACEMENT BUYOUT BRIDGE AKTIEBØRS AFNOTERING VENTUREKAPITAL PRIVATE EQUITY Kilde: Vækstfonden 2007 Imidlertid er fremskaffelsen af kapital ikke nogen let opgave, hverken for iværksættere eller erfarne virksomhedsledere. Ikke mindst iværksættere møder massive udfordringer, idet disse i virksomhedernes tidlige fase må påregne at skulle investere egne midler – og timer - i betydeligt omfang. Og oftest har netop iværksætterne hverken indtægter i tilstrækkeligt omfang til at kunne betale finansielle omkostninger eller aktiver, der kan stilles som sikkerhed for eks. pengeinstitutfinansiering. Derfor har navnlig den unge virksomhed – men også den mere modne innovative virksomhed – et stort behov for ekstern egenkapitalfinansiering. I den forbindelse kan nærliggende kapitalkilder være innovationsmiljøer, ventureselskaber og Business Angels.

I disse år sker der en række ændringer på kapitalmarkedet. Eks. er antallet af ventureselskaber for nedadgående samtidig med, at de tilbageblevne ventureselskaber er blevet større og har en voksende kapital at forvalte. Den gennemsnitlige ventureinvestering er ca. kr. 9 mio., hvilket vidner om, at ventureselskabernes primære perspektiv ikke er rettet mod iværksættere og helt unge virksomheder.

Ventureinvesteringer ift. virksomhedsstadie.

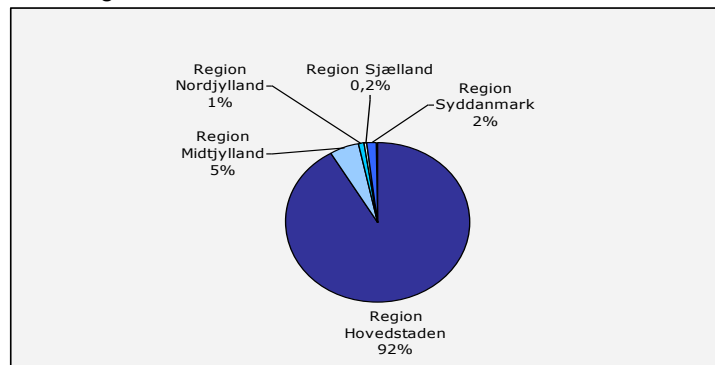
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Seed	114	108	154	580	352	337	210	188	201
	100,0%	94,7%	100,0%	99,3%	69,3%	95,3%	82,1%	66,1%	55,2%
Start-up	77	107	735	701	419	490	582	822	951
	66,6%	75,7%	65,6%	52,2%	74,4%	74,6%	71,1%	72,3%	68,6%
Senere faser	568	921	1.263	1.066	723	599	613	625	541
	93,4%	86,4%	77,4%	71,6%	76,0%	83,2%	83,4%	67,6%	69,1%

Kilde: Vækstfonden 2007

Ovennævnte viser, at andelen af seed-investeringer i danske virksomheder fra danske ventureinvestorer er faldet i de senere år. Forklaringen skulle være, at de danske investorer har foretaget en række større investeringer i udenlandske life science-virksomheder.

I forlængelse af ovennævnte forekommer ventureselskabernes investeringer branchemæssigt at være meget selektive, hvor netop life science-området (bioteknologi og medico/sundhed) tiltrækker over halvdelen af investeringerne - brancheområder, som ikke er fremherskende i region Midtjylland. Dette fokus understreges af, at 73% af de foretagne ventureinvesteringer i 2006 skete i hovedstaden – mod 12% i region Midtjylland. Dertil kommer, at mere end 90% af ventureselskaberne har hovedkontor i hovedstaden – mod 5% i region Midtjylland:

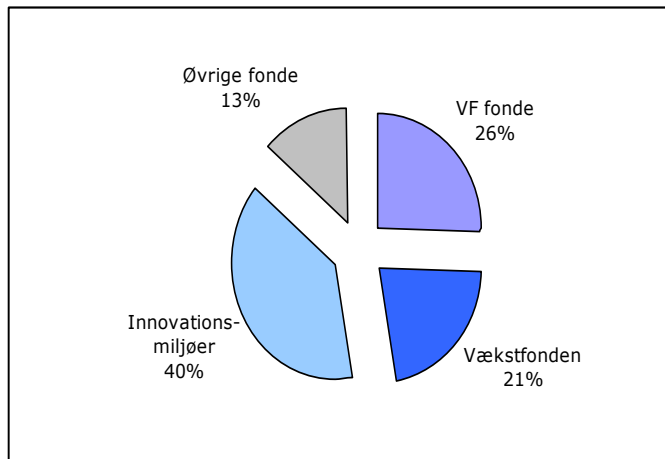
Placeringen af ventureselskabers hovedkontor.



Kilde: Vækstfonden 2007

Vækstfonden og innovationsmiljøerne er særligt centrale spillere i forhold til vækstpotentielle iværksættere og virksomheder. Sammen med de ventureselskaber, hvor Vækstfonden er med-ejer, repræsenterer Vækstfonden ca. 1/3 af den samlede venturekapital under forvaltning. Vækstfonden og innovationsmiljøerne tilsammen tegner sig for 61% af seed-investeringerne i danske virksomheder.

Seed-investeringer i danske virksomheder 2001 - 5



Kilde: Vækstfonden 2007

Vækstfonden har samlet set ialt kr. 2,1 mia. under forvaltning. Vækstfonden har forskellige produkter til de forskellige faser, blandt andre kan nævnes:

Kom-i-gang-lån: Lån op til kr. 1 mio. Målgruppen er iværksættere indenfor service og mindre produktion, med begrænset mulighed for sikkerhedsstillelse.

Vækstkaution: Kaution for 75% af kreditrisikoen på lån op til kr. 5 mio. Målgruppen er traditionelle iværksættere, etablerede virksomheder og ejerskifte med omsætningspotentiale op til kr. 10 mio.

Partner kapital: Business Angels Match (krone-til-krone matching af Business Angels-investeringer). Målgruppen er mindre, innovative virksomheder med kapitalbehov i området kr. 3 - 10 mio.

Start kapital (tidl. Need Driven Ventures): Investeringer i iværksætterteams, der fokuserer på at udvikle løsninger til kundebehov, som ikke allerede er dækket af færdige produkter eller services. Investeringerne er i størrelsesorden kr. 4 – 10 mio. med senere mulighed for at følge op med investeringer på op til kr. 30 mio.

Innovationsmiljøerne er for innovative iværksættere, som har en videnbaseret idé med et kommercielt potentiale. Innovationsmiljøerne laver en forundersøgelse af et projekt, inden der træffes beslutning om investering. Innovationsmiljøerne tilbyder således viden, rådgivning og udviklingskapital i den første fase af en virksomheds udvikling. Innovationsmiljøerne kan investere op til kr. 1,5 mio. i udviklingen af projekter i første runde. I anden runde kan Innovationsmiljøerne komme med 40% af kapitalen – dog max. kr. 2,5 mio. Udover egne muligheder repræsenterer innovationsmiljøerne betydelige netværk – såvel formelle som uformelle – af øvrige investorer (Business Angels mv.).

	I region Midtjylland er der to innovationsmiljøer - Østjysk Innovation A/S og Innovation Midtvest A/S, der begge indgår som samarbejdspartnere ift. denne ansøgning. Driften af innovationsmiljøer for perioden 2009 – 11 har netop været i udbud, og både Østjysk Innovation A/S og Innovation MidtVest A/S er blevet godkendt. For erhvervsservicesystemet er det særdeles vigtigt både at have forståelse for/indsigt i kapitalmarkedet – og kapitalkilderne måde at ræsonnere og arbejde på – samt kunne afdække de reelle behov hos iværksættere og virksomheder. For navnlig iværksættere – men også virksomhedsledere – er det afgørende vigtigt at kunne afdække og formidle sine behov på en sådan vis, at eksempelvis ventureselskaber og Business Angels kan vurdere behovet ift. de muligheder og vurderingskriterier, som er centrale for dem. Endelig er det vigtigt, at kapitalkilderne har overblik over investeringsmulighederne/-potentialerne hos vækstpotentielle iværksættere og virksomheder i region Midtjylland. <i>Aktivitetsbeskrivelse</i> Følgende aktiviteter vil blive gennemført i projektet: 1. <u>Regional og lokal forankring af Vækstfondens produkter</u> <i>Med Vækstfondens centrale placering in mente er det formålet at styrke samspillet mellem Vækstfonden og Væksthus Midtjylland/erhvervsservicesystemet i region Midtjylland. Endvidere er det formålet at sikre sammenhæng mellem de regionale tilbud om vækst og udvikling, hvor Væksthus Midtjylland er operatør for Vækstforum Midtjylland, og de nationale muligheder for finansiering af vækst og udvikling, som Vækstfonden repræsenterer. Indsatsen skal først og fremmest skabe klarhed over Vækstfondens – og dermed også ventureselskabernes - kriterier og derigennem øge den regionale andel af Vækstfondens (og ventureselskabers) investeringer.</i> <i>Indsatsområdet indeholder følgende initiativer:</i> a. <i>Uddannelse af "ambassadører"</i> <i>Der er udpeget to "ambassadører" for Vækstfonden blandt Væksthus Midtjyllands konsulenter. Disse "ambassadører" har til formål at have særlig opmærksomhed omkring mulighederne for at udmønte Vækstfondens tilbud til målgruppen af iværksættere og virksomheder med vækstambitioner. Disse to "ambassadører" følger – sammen med "ambassadører" fra de fire øvrige væksthuse – et forløb i samspil med Vækstfonden, der giver disse et særligt indblik i Vækstfondens muligheder og prioriteringer.</i>
--	---

	<i>Endvidere har Væksthus Midtjylland som led i bestræbelserne for at fremme de regionale perspektiver omkring kapitalformidling etableret et internt finansierings-team af konsulenter, der har kompetencer på området, og som sammen med "Vækstfond-ambassadørerne" kan fremme tilbud og muligheder på området.</i> <i>Aktiviteten vil omfatte kompetenceudvikling af Væksthus Midtjylland-ansatte inden for kapitalformidling. Hensigten er at tilvejebringe et dyberegående kendskab til hele kapitalmarkedet, herunder opbygning, prioritering, kutyper mv. – lokalt regionalt, nationalt og internationalt. Konkret vil dette blive gennemført som temabaserede heldags-seminarer/workshops. Kompetenceudviklingen vil blive foretaget af kvalificerede kræfter med faglige spidskompetencer fra kapitalbranchen (Vækstfonden, innovationsmiljøer, pengeinstitutter og Business Angels) rådgiversektoren (revisorer, advokater og konsulenter) samt forskningsverdenen (Handelshøjskolen Aarhus Universitet og Aalborg Universitet).</i> <i>De enkelte seminarer/workshops vil bl. a. indeholde følgende emner:</i> • <i>Generel introduktion til de mest centrale kapitaludbydere</i> • <i>Regnskabsforståelse</i> • <i>Kreditvurdering</i> • <i>Beregning af kapitalbehov – og formidling heraf ift. kapitaludbydere</i> • <i>Centrale juridiske aspekter ift. kapitalformidling</i> • <i>Vurdering af aktivers reelle værdi</i> • <i>Dialog med formelle og uformelle Business Angels (hvordan får Business Angels informationer om mulighederne i erhvervsservicesystemet?)</i> • <i>Erfaringsudveksling</i> • <i>Cases</i> <i>b. Rejsehold fra Vækstfonden</i> <i>I samarbejdsaftalen mellem Vækstfonden og Væksthus Midtjylland fremgår det, at Vækstfonden er indstillet på at være udfarende på det regionale plan og udføre opsøgende aktiviteter. Formålet er at bringe Vækstfondens kompetencer og tilbud tættere på målgruppen på regionalt niveau.</i> <i>Aktiviteten vil omfatte kvartalsvise konsultationsarrangementer i region Midtjylland, hvor relevante ressourcepersoner fra Vækstfonden rådgiver enkeltvirksomheder. Konsultationsarrangementerne finder sted hos Væksthus Midtjylland i Århus og/eller Herning. Endvidere vil aktiviteten omhandle temamøder, seminarer i såvel den regionale som den lokale erhvervsservice med det formål at skabe et overblik over og et gensidigt kendskab til de aktører,</i>
--	---

	<i>der er på kapitalmarkedet. Temamøderne vil foregå lokalt rundt om i region Midtjylland.</i> <i>c. Styrkelse af Vækstfondens Kom-i-gang-lån</i> <i>Vækstfondens Kom-i-gang-lån er en kombineret låne-garanti- og rådgivningsordning målrettet nystartede virksomheder. Ordningen er netop blevet ændret, således at maksimum hæves fra kr. 0,5 mio. til kr. 1 mio., og således at alle pengeinstitutter får tilbud om at tilbyde Kom-i-gang-lån. Ordningen kan med sin mulighed for begrænset sikkerhedsstillelse blive et værdifuldt element ift. indsatsen for at fremme kapitalformidling til nye virksomheder, idet netop finansieringen af unge virksomheders vækst som tidligere omtalt kan være særlig udfordringsfyldt</i> <i>Aktiviteten omfatter således øget fokus på Kom-i-gang-lånene, med henblik på at sikre, at flere pengeinstitutter vil tilbyde iværksættere disse lån. Den konkrete indsats vil omhandle etablering af samarbejdsaftaler mellem den lokale erhvervsservice og pengeinstitutter, der skal sikre, at iværksætterne har en gennemarbejdet forretningside og er godt forberedte til mødet med banken. Indholdet vil omfatte:</i> <i>○ Dialog og aftaler med erhvervsafdelinger i pengeinstitutter</i> <i>○ Regional kampagne for Kom-i-gang-lån med fokus på muligheder og perspektiver (målrettet iværksættere og rådgivere)</i> <i>○ Opfølgning og gensidig udveksling af informationer mellem lokal erhvervsservice og pengeinstitutter ift. Kom-i-gang-lån.</i> <i>Aktiviteten udvikles i tæt samarbejde med den lokale erhvervsservice og skal ses som et led i den videre udvikling af det aftaleforbundne samarbejde omkring det enstrengede erhvervsservicesystem i region Midtjylland.</i> <i>2. <u>Udvikling af et investor-readiness program for iværksættere</u></i> <i>Erfaringerne viser, at problemer med fremskaffelse af kapital ikke kun er et udbudsproblem, også kvaliteten af efterspørgslen kan være en begrænsende faktor. Derfor er der grund til at gøre en indsats for at opgradere iværksætternes kompetencer med hensyn til udarbejdelse af forretningsplan, overblik over kapitalmarkedet, og evnerne til at møde den potentielle investor.</i> <i>Det er formålet at fremme og lette dialogen mellem kapital-søgende vækstpotentielle iværksættere og kapitaludbydere.</i>
--	--

	<i>Indsatsområdet omfatter således "kapital-coaching" til iværksættere med potentiale til vækst og indeholder individuel coaching til iværksættere, temamøder og seminarer bl. a. inden for følgende områder:</i> • <i>Masterclasses for kapitalsøgende iværksættere</i> • <i>Sådan styrker du din dialog med investorerne (temamøde)</i> • <i>Møde investorerne og find ud af hvad de lægger vægt på (temamøde med indlæg fra forskellige investorer)</i> • <i>"Sådan fandt jeg kapital til min virksomhed" (temamøde med indlæg fra en iværksætter der har haft succes med at finde kapital)</i> • <i>Udarbejdelse af kapitalfremskaffelsesplaner (arbejde med egen situation støttet af kapital-coaches)</i> • <i>Mv.</i> <i>"Kapital-coaches" tænkes rekrutteret i alle relevante miljøer, bl. a. CONNECT Denmark, innovationsmiljøerne, Business Angels, uformelle investornetværk mv.</i> <i>Der indhentes erfaringer fra sammenlignelige ordninger i udlandet. Bl.a. har sådanne kørt i en årrække og i flere forskellige udformninger i Storbritannien.</i> 3. <u>Fremme af Business Angels-investeringer</u> <i>Business Angels er en vigtig faktor som investorer i virksomheder, herunder specielt iværksættervirksomheder med vækstpotentiale. Business Angels er velhavende personer, der investerer deres midler enten alene eller syndikeret med andre i sådanne vækstvirksomheder. I tilknytning til investeringen stiller Business Angels ofte deres kompetencer, erfaringer og netværk til rådighed for virksomheden – og er således i kraft af deres engagement et værdifuldt tilskud til virksomheden.</i> <i>Business Angels er ofte motiverede til at investere i den tidlige fase, hvor der ikke nødvendigvis skal de helt store beløb til. De fremstår ofte som komplementære til traditionel venturekapital. Som tidligere nævnt har den danske venture-branche i de senere år gennemgået en radikal udvikling, der bl. a. er kendetegnet ved, at såvel selskaberne som den gennemsnitlige investering er blevet større. Ventureselskaberne har som konsekvens heraf givet udtryk for, at den tidlige fase ikke er deres primære fokus. Derudover har ventureselskaberne, hvor flertallet som tidligere nævnt er placeret i København, generelt været svære at overbevise om, at de skulle investere i Vestdanmark.</i> <i>Dette bevirker, at der er et alvorligt behov for at finde alternativer til ventureinvestorer i region Midtjylland. Her kommer Business Angels ind i billedet. De findes naturligvis i region Midtjylland, og parterne bag nærværende ansøgning har både formaliserede og ikke-formelle kontakter til en del Business Angels. Men der er flere, som</i>
--	--

	<i>p.t. ikke er i ansøgernes netværk, der kunne agere som Business Angels, hvis de blev oplyst om muligheder og potentialer ved denne form for formueanbringelse.</i> <i>Det er hensigten med denne del af projektet at fremme Business Angels investeringer bl.a. gennem at sekretariatsbetjene netværk af Business Angels.</i> <i>Mere specifikt kan formålet præciseres til:</i> <i>○ At øge synligheden af Business Angels</i> <i>○ At øge antallet af Business Angels-investeringer</i> <i>○ At opbygge netværk til alle relevante Business Angels i region Midtjylland samt alle Business Angels i øvrigt med interesse for at investere i region Midtjylland</i> <i>○ At synliggøre relevante virksomheder – herunder ikke mindst iværksættervirksomheder – for relevante Business Angels</i> <i>○ At screene og kvalitetssikre projekter, som af iværksættere/virksomhedsledere ønskes præsenteret for Business Angels.</i> <i>Der arbejdes med tre typer af Business Angels-netværk:</i> <i>a. Formaliseret netværk mhp. præsentation og drøftelse af mulige investeringsobjekter samt erfaringsudveksling</i> <i>Business Angels mødes i dette netværk ca. hver anden måned mhp. præsentation af 1 - 3 investeringsmuligheder samt erfaringsudveksling. For Business Angels er det en fordel at få lejlighed til at høre iværksætternes præsentation af deres forretningside, bl.a. fordi de får mulighed for at gå i dialog med iværksætterne og derigennem få et indblik i iværksætterens kompetencer, personlighed mv. Endvidere skabes adgang til et netværk bestående af andre relevante interessenter og investorer. Erfaringerne fra Business Angels-netværk viser, at erfaringsudveksling og læring blandt Business Angels er en væsentlig funktion af Business Angels netværk. For iværksætterne er det en oplagt fordel at få deres forretningsplan præ-screenet af professionelle folk inden mødet med investorerne samt at få lejlighed til at præsentere deres forretningsplan direkte for Business Angels. Mellem møderne i netværket præsenteres Business Angels løbende for nye investeringscases via mails.</i> <i>Målsætningen er, at det formaliserede netværk vil bestå af 25 – 40 Business Angels. Rekrutteringen foregår løbende i samspil med innovationsmiljøerne og Væksthus Midtjylland samt via kontakt til advokater, pengeinstitutter, formueforvaltere, revisorer m. fl.</i>
--	---

	b. <u>Uformelle netværk på individuel basis (ikke direkte konfrontation med iværksætterne og/eller andre Business Angels, men hvor Business Angels' identitet og investeringsinteresser er kendt af sekretariatet)</u> <i>Dette netværk henvender sig til Business Angels, der ikke ønsker deltagelse i formaliserede netværk (bl. a. erhvervsfolk med betydelige midler i rate- og kapitalpensionsordninger, som kan investeres i unoterede selskaber). Rekrutteringen sker gennem innovationsmiljøernes netværk samt gennem bl.a. pengeinstitutter, advokatvirksomheder og revisionsselskaber. Konkret forventes en "ambassadørordning" etableret, således der udpeges en ansvarlig i de relevante organisationer. Fordelene for Business Angels ved at deltage i det uformelle netværk er de samme som i det formaliserede netværk – bortset fra det direkte møde med andre netværksdeltagere og iværksætterne. Dertil kommer indsigt i nye investeringsmuligheder, herunder de nævnte muligheder for at investere pensionsmidler.</i> <i>Målsætningen er, at det uformelle netværk vil bestå af min. 50 Business Angels. Rekrutteringen foregår løbende i samspil med innovationsmiljøerne og Væksthus Midtjylland samt via kontakt til advokater, pengeinstitutter, formueforvaltere, revisorer m. fl.</i> c. <u>Netværk til andre Business Angel-netværk</u> <i>Det er vigtigt, at der holdes tæt forbindelse til øvrige Business Angel-netværk både i den midtjyske region og andre steder i landet mhp. syndikeringsmuligheder samt identificering af investorer med interesse i investering i øvrige forretningsområder (eks. biotek, medico mv.). Centrale samarbejdspartnere er bl.a. Danish Venture Capital Association (DVCA) samt Vækstfondens Partnerkapital.</i> <i>Målsætningen er, at ovennævnte netværk årligt præsenteres for 35 – 40 gennemarbejdede investeringscases fra region Midtjylland.</i> ----- <i>Opgaverne i forbindelse med fremme af Business Angels-investeringer vil i særlig grad blive varetaget af de to innovationsmiljøer – Østjysk Innovation A/S og Innovation MidtVest – og vil være:</i> • Afdækning/rekruttering af Business Angels med udgangspunkt i følgende interesseområder: • IT • Handel og Service • Life Science • Industri • Fødevarer og miljø (herunder Clean Tech)
--	--

	• <i>Kommunikation med netværkdeltagerne, bl. a. med udgangspunkt i et intranet, der etableres til formålet</i> • <i>Sikring af dealflow, bl. a. via:</i> • <i>Innovationsmiljøerne og Væksthus Midtjylland, samt i relation hertil den lokale erhvervsservice</i> • <i>Netværksdeltagerne</i> • <i>Revisorer</i> • <i>Advokater</i> • <i>Pengeinstitutter</i> • <i>Lokale erhvervskontorer</i> • <i>Connect Denmark</i> • <i>DVCA</i> • <i>Ventureselskaber</i> • <i>Vækstfonden</i> • <i>Forskerparkerne og udviklingsparkerne i regionen</i> • <i>Medier – herunder hjemmesider</i> <i>Der udarbejdes et tjekskema på internettet, så iværksættere-/virksomhedsledere i vid udstrækning selv kan få en fornemmelse af, hvad der kræves af dem og deres virksomheder for at komme i betragtning. Endvidere synliggøres mulighederne for hjælp fra bl.a. Væksthus Midtjylland og Connect Denmark.</i> • <i>Håndtering af henvendelser (screening) med udgangspunkt i følgende arbejdsgang:</i> • <i>Materialet (forretningsplan m.v.) gennemgås på et møde mellem en investeringsmedarbejder fra et af innovationsmiljøerne og iværksætteren/virksomhedslederen mhp at afgøre, om forretningsidéen er eller kan gøres egnet til investering fra en Business Angel.</i> • <i>Mindre mangler i materialet rettes op af iværksætteren-/virksomhedslederen, større mangler kan evt. udbedres med bistand fra regionale programmer, hvor Væksthus Midtjylland er operatør og/eller via samarbejdspartnere.</i> • <i>Forretningsidéen præsenteres på et springboard eks. i regi af Connect Denmark</i> • <i>Den færdige forretningsplan forsynes med et "forklæde" på max 1 side med hovedbudskaberne: det unikke, styrker, svagheder, investeringsramme etc.</i> • <i>Forretningsplanen udsendes til de relevante dele af netværket og/eller præsenteres på et møde i det formaliserede netværk for Business Angels.</i> • <i>Der foretages telefonisk opfølgning til de Business Angels, der skønnes at have størst interesse i virksomheden.</i> • <i>Der afholdes møder mellem interesserede investorer og iværksætteren/virksomhedslederen.</i> • <i>Der træffes beslutning om investering/ikke investering</i> • <i>Registrering af videre forløb (både ved investering og afvisning) mhp. dokumentation af effekt og rådgivning om alternativer.</i>
--	---

	• <i>Dialog med samarbejdspartnere mhp. at skabe størst mulig synergi mellem de forskellige tilbud til vækstorienterede iværksættere og virksomheder.</i> • <i>Planlægning, afvikling og opfølgning på arrangementer i netværkene ifm. møder hver anden måned med præsentation af 1 - 3 investeringsmuligheder pr. møde (kvalitets-sikring og udsendelsen af materiale, udarbejdelse af dags-orden i samarbejdet med netværkets Lead Angel, ledelse af og konklusion på møderne, udarbejdelse af referat og opfølgning på møderne, herunder tilbagemelding til iværksætterne/virksomhedslederne)</i> • <i>Assistance vedr. udarbejdelse af investeringsplaner via en advokat vil følgende standarddokumenter være til rådighed:</i> ○ <i>Termsheet</i> ○ <i>Anpartshaver- og aktionæroverenskomst</i> ○ <i>Vedtægter</i> ○ <i>Warrant- og optionsaftaler</i> ○ <i>Ansættelsesaftaler</i> ○ <i>Lånedokumenter</i> • <i>Dokumentation af resultater (registrering af henvendelser, investeringer mv.). Danske og udenlandske erfaringer med evaluering af Business Angels netværk understøtter udarbejdelsen af et system til effektregistrering.</i> ----- Der etableres et advisory board til at følge aktiviteterne. Formålet er at rådgive om målgruppens behov, videreudvikle initiativet, sikre national/internationale erfaringers inddragelse samt bidrage til evaluering af aktiviteterne. Advisory Boardet vil bestå af repræsentanter for: • Vækstfonden • Business Angels • Connect Denmark • Pengeinstitutter • Revisorer • Advokater • Forskning • Lokal erhvervsservice • Regionale innovationsmiljøer • Væksthus Midtjylland
3. Målgruppe	Målgruppen er vækstpotentielle iværksættere og virksomheder i region Midtjylland.

Vækstforum for Region Midtjylland

4. Effekt	Samlet set skal projektet understøtte Vækstforum Midtjyllands vision om flere vækstiværksættere/-virksomheder. Mere specifikt skal projektet bidrage til: - at Vækstfonden foretager flere investeringer i region Midtjylland - at styrke iværksætteres kompetencer med henblik på at sikre et vellykket match mellem iværksætter og investor. - At smidiggøre investerings- og deal flow for Business Angels investeringer	
5. Forankring efter projektperioden	Projektets initiativer forventes videreført primært i privat regi (selvstændige enheder) mens det fortløbende udviklingsarbejde til stadighed foregår i et samarbejde mellem det offentlige og private aktører på kapitalformidlingsmarkedet.	
6. Udgifter fordelt opgavetyper	Ansatte	Kr. 1.868.000,-
	Annoncering	Kr. 525.000,-
	Indirekte omkostninger	Kr. 136.800,-
	Rejser, kost og logi	Kr. 210.000,-
	Materialer	Kr. 150.000,-
	Ekstern konsulentassistance	Kr. 2.120.000,-
	Køb af eksterne tjenesteydelser	Kr. 155.000,-
	Evaluering	Kr. 100.000,-
	Revision	Kr. 80.000,-
	I alt	Kr. 5.344.800,-
7. Finansiering, nøgletal fra Mål 2 ansøgningsskema	Regionale udviklingsmidler	Kr. 2.672.400,-
	Regionalfondsstøtte	Kr. 2.672.400,-
	Anden finansiering	Kr. 0,-
	I alt	Kr. 5.344.800,-
8. Underskrift	27.08.2008  Dato Underskrift	