

## Ansökan om stöd

### 1.1 Allmänna uppgifter

Projektnamn: Innovativ modell för marknadskompletterande lånefinansiering

Ansökansid: 2337

Typ av finansiering: Regionalt projekt

Sista ansökningsdag:

Ansvarig organisation: Jämtlands Läns Landsting

### 1.2 Stödsökande

Namn: Kreditgarantifören Norr Ekonomisk Fören Org.Nr: 769610-7791

Skolgatan 11 C/O Kontoret Online

92131 Lycksele

Sverige

#### Arbetsställe

Namn:

Arb.ställenr.: 42901959

Postadress:

Besöksadress:

Skolgatan 11 C/O Kontoret On

Skolgatan

11

92131 Lycksele

92131 Lycksele

Är organisationen momsredovisningsskyldig för projektets verksamhet? Nej

Omfattas organisationen av Lagen om offentlig upphandling (LOU) eller annan upphandlingslagstiftning, t.ex. LUF? Nej

Hemsida [www.garantia.se](http://www.garantia.se)

### 1.3 Samverkanspart

### 1.4 Betalningssätt

Typ av konto:

Kontonummer:

Detaljerad info:

### 1.5 Projektinformation

#### Hur ska projektet avgränsas från ordinarie verksamhet?

Metoden och den unika modellen "Från bygdepeng till mångdubblade utvecklingsmedel" som ska tas fram under projektiden och avser marknadskompletterande riskvillig lånefinansiering samt närverksbyggande av finansiell rådgivning, ligger helt utanför vår ordinarie verksamhets aktiviteter. Den består idag av borgenstjänsterna Mikroborgen och Borgen och fyller helt annan funktion.

#### Hur ska projektet organiseras och styras?

Garantias styrelse kommer fungera som styrgrup. En projektledare kommer att anställas (40 % av heltid) och sedan blir det behov och utfall som kommer att styra ytterligare resurspersonal under projektiden. Personerna/parterna har tidigare erfarenhet av att bedriva EU-projekt samt andra större projekt. Kompletteras med projektekonom samt Projektplattform för att säkerställa kostnadseffektiv och resultatbaserad administration.

## **Hur är hållbarhetsaspekter integrerade i projektet?**

Beträffande de horisontella kriterierna avser vi att optimera nyttan av vårt projekt, "Plattform för kompletterande SMFfinansiering". I det projektet har det bl.a. tagits fram en plan för arbetet med de horisontella kriterierna. Den planen fortsätter vi att följa och arbetar kontinuerligt med genomförande och uppföljning av horisontella kriterier. Den baseras på strategisk likväl som på operativ nivå och är en stående punkt på styrelsens dagordning, styrelsen utgör projektets styrgrup. Internt kan tex nämnas att alla möten vars karaktär tillåter distansuppkoppling görs via Skype. Resande som bedöms skälig i tidsåtgång eller av annan praktisk karaktär är möjlig att göra med kollektiva resätt görs via tåg och buss. Externt läggs stor tonvikt vid en inkluderande kommunikation i text - och bildval och sociala media, användarvänlighet i vår digitala ansökning, och ärendefunktion, bemödande om att deltagande i olika event/föredrag/informationsmöten får en klok och inkluderande spridning så att vi når bredast möjliga målgrupper inom mikro-och småföretagare samt om möjligt påverka tex näringslivskontor att göra detsamma. - Vår kommunikation med text, bilder och fysiskt genomförande ska genomsyras av ett inkluderande, enkelt och normkritiskt uttryckssätt. Allt för att minska gapet mellan oss som finansiell aktör och företagare som har ett behov av våra tjänster. Oavsett kön, bransch, svensk eller utländsk bakgrund, stad/land, företagarens ålder, typ av organisationsform, nystartat eller befintligt företag. Vår huvuduppgift är att hela tiden verka för de små och nystartade företagens bästa vad gäller finansiering. - Vi har tagit fram ett kommunikativt varumärke som inger förtroende/trygghet, är lätt att kommunicera (enkelt att minnas) samt skärper nyfikenheten. Namnet Garantia utstrålar feminint såväl som maskulint tonval. - Vårt ansikte utåt, präglas av ledorden förtroendeingivande, användarvänlig och stringent. Vi strävar efter att med medvetna ordval kommunicera vår verksamhet och tjänster med minimum av högravande ekonomiska termer och auktoritativ hållning för att skapa en relation med företagare som upplevs jämlik. Däremot uttrycks tydligt fakta och de termer som olika regelverk kräver av oss, till exempel Finansinspektionen och Europeiska Investeringsfonden. - Vi publicerar hela tiden bildkompositioner som är självproducerade med människor som har anknytning till Garantia för att även där brygga våra relationer på ett förtroendeingivande sätt och säkerställa att de horisontella kriterierna speglas. - Riktad kommunikation - föreläsningar/workshops/utställningar/möten. Våra fysiska aktiviteter ger oss utrymme för att tydligt kunna rikta fokus mot prioriterade företagargrupper. Genom att återkommande beakta de horisontella kriterierna så kommer våra aktiviteter genomföras i sammanhang under projekttiden som syftar till och säkerställer att vår kommunikation når en hållbar mix av regionernas företagare. Vi ser våra fysiska aktiviteter ute på marknaden där det ges möjlighet, specifikt riktade till olika typer av företagarkonstellationer exempelvis kvinnor som driver företag, företagare med utländsk bakgrund, företagare i kreativa näringar eller i miljöbranschen.

## **Sammanfattande beskrivning till Projektbanken**

Fler företag ska startas och befintliga mikro- och småföretag ska öka sin tillväxt i Mellersta Norrland genom marknadskompletterande riskvillig lånefinansiering (ej att förväxla med risk/ägarkapital) för mindre krediter i geografisk närhet till vindkraftetableringar, huvudsakligen i inlandet där det är särskilt svårt att hitta lånefinansiering. Syftet är att förbättra den finansiella infrastrukturen (kreditmarknaden) som är på väg att monteras ner i takt med nedläggning av bankkontor och bankers minskade intresse av mindre krediter, vilket försvårar för den som vill starta eller utveckla befintliga företag. Tillsammans med intressenter för vindkraftsetableringar i Jämtland Härjedalen och Västernorrland är avsikten att utveckla och genom Garantia, erbjuda en unik modell med upp till 30 års hållbarhet där bygdepengen omvandlas till riskvillig lånefinansiering som kan frigöra ytterligare externt kapital från andra aktörer. Även utveckla via nätverk rådgivning i finansieringsfrågor.

## **Vad förväntar ni er att projektets planerade aktiviteter ska leda till för målgruppen på kort sikt?**

Övergripande mål: Fler företag ska startas och befintliga mikro- och småföretag ska öka sin tillväxt i Mellersta Norrland genom tillgång till marknadskompletterande riskvillig lånefinansiering (ej att förväxla med risk/ägarkapital) för mindre krediter. Att utveckla en unik modell med upp till 30 års hållbarhet där bygdepengen från vindkraftprojektörer mångdubblas med syfte att förbättra den finansiella infrastrukturen som är på väg att monteras ner i takt med nedläggning av bankkontor och bankers minskade intresse av att tillhandahålla mindre krediter. Parallellt utveckla nätverk för finansiell rådgivning. En innovativ modell som

genomsyras av horisontella kriterier och bidrar till att täcka kapitalbehov och stärka konkurrenskraften för företagare som upplever svårigheter att hitta extern lånefinansiering. Projektets mål: Tillsammans med intressenter (tex projektörerna, Vindkraftcentrum med flera) för vindkraftsetableringar i Jämtland Härjedalen och Västernorrland utveckla och genom Garantia - erbjuda en unik modell med upp till 30 års hållbarhet för riskvillig lånefinansiering av mindre krediter samt utveckla via nätverk rådgivning i finansieringsfrågor. Erbjudandet riktas till mikro- och småföretag i geografisk närhet till vindparkerna som huvudsakligen etableras i inlandet. Det planeras för närvarande byggnationer av ett större antal vindparker i Mellersta Norrland vars projektörer kan vara potentiella finansieringskällor till riskvilligt lånekapital i den tänkta modellen samt katalysatorer till att lokala företagare kan starta eller befintliga företag finnas kvar alternativt expandera.

Delmål:

1. Etablera fördjupade relationer och samarbete med vindkraftsprojektörer, Vindkraftscentrum, branschorganisationer, regionerna med flera samt de kommuner i Mellersta Norrland som berörs av vindkraftsetablering under projekttiden för att uppnå långsiktig riskvillig lånefinansiering av mindre krediter som kan erbjudas av Garantia.
2. Göra den riskvilliga lånefinansieringen känd för i första hand kommunernas näringslivsorgan, företagare i berörda områden samt andra lokala och regionala intressenter.
3. Lånen ska kompletteras med rådgivning i finansieringsfrågor. Detta genom ett nätverk som ska byggas upp under projekttiden.
4. Informera och föra dialog med andra aktörer som erbjuder finansiering i berörda kommuner då den riskvilliga lånefinansieringen är marknadskompletterande och inte ska konkurrera utan istället stärka förutsättningar för uppväxling med annan finansiering.

Lånen kan avse: -lån till eget kapital (främst nystartsföretag) -lån till egen medfinansiering av konsultcheck -kompletterande topplån till investeringar eller rörelsekapital -kompletterande topplån för finansiering vid generationsskiftet Lånebeloppen kan variera mellan 50.000 - 300.000 SEK, det vill säga ligga inom det intervall som idag är svårast att hitta extern finansiering till. Ingen har gjort detta tidigare och det har nu yppat sig en ny möjlighet då vindkraftsföretag har visat intresse av att ändra sin hantering av "SLU", Stöd till Lokal Utveckling. Den goodwill-peng, eller vindkrafts-peng vindkraftsföretag årligen lämnat till byföreningar etc. ger inte den effekt man eftersträvar och man vill pröva en ny modell som innebär att huvuddelen av SLU utbetalas som ett engångsbelopp i anslutning till investeringsbeslutet och en mindre del utbetalas även fortsättningsvis årligen till berörda byar. Avsikten med en större engångsutbetalning är att beloppet ska användas för utlåning till mikro- och småföretag Som förstärkande bakgrund till vår projektansökan vilar en överenskommelse med Vattenfall som funnit Garantia som lämplig aktör för att utveckla SLU - stöd för lokal utveckling i anslutning till vindparksetablering i Västerbottens län. Erfarenheter som kan nyttiggöras i detta projekt.

### **Vilka effekter - hos målgruppen eller i samhället - förväntar ni er att projektet uppnår på lång sikt?**

Att modellen skapat grund för mycket långsiktig och utbredd verksamhet med marknadskompletterande lånefinansiering för mindre krediter och rådgivning i finansieringsfrågor till mikro- och småföretag, såväl nystartade som befintliga. Den bygdepeng som vindkraftsprojektörer idag avsätter i samband med beslut om investering i vindkraft avser en livslängd på åtminstone 30 år från byggstart. Således en hållbar finansierings källa för att öka målgruppens konkurrenskraft. Genom att omvandla bygdepengen från årliga bidrag till revolverande marknadskompletterande mindre krediter blir effekten mångdubbel. I samband med utbyggnaden av vattenkraften lagstiftades om bygdemedel som skulle gå till de regioner där vattenkraftsinvesteringarna gjordes. Medlen skulle administreras av Länsstyrelser i samråd med berörda kommuner. Utfallet av dessa bygdemedel har visat sig vara begränsad för utveckling av lokalt näringsliv. Vi har nu möjlighet, att i samband med de mycket stora investeringar i landbaserad vindkraft som planeras i Norrlands inland, utveckla och pröva en alternativ modell för hur de medel som avsätts kan göra bättre nytta för lokalsamhället. Till skillnad från bygdemedlen från vattenkraften är stödet från vindkraften frivilligt för projektörerna. Om vi kan påvisa att avsätta medel gör nytta för lokal utveckling kan vi dessutom övertyga de projektörer som ännu inte avsätter sådana medel att ändra sig. Idag menar de att medlen bara går till trivsel i byarna som skoterleder och bagarstugor så där finns en ytterligare potential.

**Vilken/vilka kommuner eller län ska projektet omfatta? Välj kommun**

Ragunda, Bräcke, Krokom, Strömsund, Åre, Berg, Härjedalen, Östersund

**Vilken/vilka kommuner eller län ska projektet omfatta? Välj land**

Sverige

**Vilken/vilka kommuner eller län ska projektet omfatta? Välj län**

Jämtland

**Vilken/vilka är projektets målgrupp(er)?**

Målgruppen är mikro-, små- och nystartsföretag, d.v.s. de företag, huvudsakligen i Norrlands inland, som idag har mycket svårt att hitta lånefinansiering över huvud taget p.g.a. kapitalbehov av mindre krediter (numera ej intressant för de flesta banker) och sin geografiska placering samt behöver stärka sin konkurrenskraft.

**Vilket/vilka problem vill projektet lösa?**

Bakgrund till "Från bygdepeng till mångdubblade utvecklingsmedel": Denna ansökan avser medfinansiering till "Utveckla Mellersta Norrlands konkurrenskraft" och söks av Garantia ekonomisk förening som har för avsikt att driva projektet i syfte att utveckla och implementera en ny marknadskompletterande modell med riskvillig lånefinansiering (ej att förväxla med risk/ägarkapital) för mindre krediter. Den tänkta lånefinansieringen avses att läggas i ett helägt dotterbolag; Garantia Finans AB (under bildande) av det skälet att de medel som vi har möjlighet att få från vindkraftsprojektörer inte får vara förenade med krav på medlemskap i en förening. Alla mikro- och småföretag i regionen, såväl nya som igångvarande, ska ha möjlighet att ansöka om låneomedel med avgränsningen att behöva finnas i geografisk närhet till aktuella vindparketableringar som framtida överenskommelser kan komma att omfattas av. Den finansiella infrastrukturen (kreditmarknaden) genomgår i allt snabbare takt en förändringsprocess med betydande konsekvenser. Digitaliseringen har inneburit centralisering och nedläggning av bankkontor, en process vi ännu inte sett slutet på. Den personliga bankkontakten med lokal kännedom om företagen försvinner och kreditbedömningen automatiseras. I finansieringsrapporten (april 2018) från branschorganisationen Företagarna framgår det att hälften av de svenska småföretagen som behövt finansiering under de senaste 12 månaderna upplever att det har varit ganska eller väldigt svårt att få finansiering. Rapporten visar även att mindre och växande företag i högre grad är beroende av finansiering från ägare och närstående som familj och vänner. Så många som 14 procent av företagen uppgav att lån från familj, vänner eller ägare finansierade en eller flera investeringar det senaste året. En fördubbling jämfört med 2016. Likaså har andelen företag där tillskott från ägare finansierat investeringar ökat från 14 till 18 procent under motsvarande period. Samtidigt som de små företagen har stor betydelse för ekonomin pekar studier, forskning och samhällsdebatt på att det finns en rad hinder för deras möjligheter att växa. Just tillgången på extern finansiering beskrivs ofta utgöra ett stort hinder. De två huvudsakliga faktorer som styr de kommersiella bankernas och kreditinstitutens kreditgivning till företag är bedömd framtida återbetalning samt förekomsten av säkerheter. Skärpta krav på bankernas kapitaltäckning innebär även det ett lägre risktagande bland bankerna liksom att låga andrahandsvärden på fastigheter och anläggningar kan medföra svårigheter för företagare i vår region att få banklån. Särskilt stort är problemet på landsbygden där bankerna dragit sig tillbaka som väsentlig finansieringskälla. Vid våra kontakter med banker har det visat sig att företagskrediter som understiger 300.000 SEK är extra svåra att finansiera. Bankernas kostnader för att administrera små företagskrediter överstiger intäkterna vid rådande ränteläge varför de undantagsvis ej är intresserade av en sådan företagskund. För finansiering av start-up företag och för finansiering av företagarens egen insats t.ex. aktiekapital är det extremt svårt att hitta finansiering. Det finns andra aktörer vars uppdrag är att underlätta finansiering i regionen men Norrlandsfonden tar vanligtvis inte engagemang som understiger 500.000 SEK p.g.a. att de administrativa kostnaderna för "småkrediter" blir för stora i förhållande till ränteintäkterna. Almi prioriterar företag som har förutsättningar för tillväxt och internationalisering. De flesta små företag tillhör inte dessa

grupper men är likväl viktiga för arbetstillfällen och sysselsättning. För små företag är externt ägarkapital (riskkapital) långt ifrån alltid en lämplig eller möjlig finansieringsform. Många företag uppnår inte till de s.k. "skalbarhetskraven". Det handlar om levebrödsföretag med måttlig tillväxtpotential men med stor betydelse för sysselsättningen.

## 1.6 Tid och aktivitetsplan

Aktivitet	Beskrivning	Startdatum - Slutdatum	Kostnad
Extern kommunikation och resultatspridning	Ingår löpande i de följande aktiviteterna	2019-03-01 - 2022-06-30	0
Avslutsarbete	Avser slutrapport och resultatspridning av projektet som ska övergå till vår ordinarie verksamhet	2022-03-01 - 2022-06-30	153 666
Utvärdering och lärande	Utvärdering och lärande är en kontinuerlig process för oss genom hela projektet och efter att projektet har avslutats. Vi anser att projektet ska ses utifrån tidshorisonten minst 30 år och de möjligheter som öppnar sig om vi hittar en bra modell och effektiva metoder. Det har yppats sig möjligheter att inlandet kan behålla en del av intäkterna från exploatering av naturtillgången vind och det vore oklokt att inte försöka ta tillvara på möjligheten. Grovt räknat gäller det SLU som uppgår till ca 900 (för 4 nordligaste länens inland) milj kr fram till år 2040. (1 % på investerat belopp 100 miljarder) varav Mellersta Norrland har sin relevanta del. Revolvering innebär mångdubblerat belopp och dessutom tillkommer annan finansiering som frigörs.	2019-03-01 - 2022-06-30	0
Information och fördjupad dialog med intressenter kring vindkraftsetableringar.	Etablera fördjupade relationer och samarbete med vindkraftsprojektörer, Vindkraftscentrum, branschorganisationer, regionerna med flera samt de kommuner i Mellersta Norrland som berörs av vindkraftsetablering under projekttiden för att uppnå långsiktig riskvillig lånefinansiering av mindre krediter som kan erbjudas av Garantia. Detta genom Skypemöten, event, media, enskilda möten, branschträffar, informationsmaterial med mera. Löpande utvärdering av utvecklingsarbetet kommer att genomföras samt resultatspridning ske till berörda aktörer.	2019-03-01 - 2022-02-28	1 179 550
Utredning av juridiska	Vid behov avropa juridisk expertis	2019-03-01 -	152 608

Aktivitet	Beskrivning	Startdatum - Slutdatum	Kostnad
frågor kring modellen och dess tillämpning	gällande avtalsskrivning med vindprojektörer, frågeställningar rörande lånefinansiering ut mot företagskund eller annan väsentlig juridik rörande modellen och dess tillämpning.	2022-02-28	
Marknadsföring, kommunikation, horisontella kriterier, resultatspridning och utvärderin	Genom riktad marknadsföring och extern kommunikation ska vi nå fram till berörd målgrupp. Våra kommunikativa aktiviteter ska genomsyras av horisontella kriterier enligt plan samt löpande utvärdering och resultatspridning. 1.Göra den riskvilliga lånefinansieringen känd för i första hand kommunernas näringlivsorgan, företagare i berörda områden samt andra lokala och regionala intressenter. 2. Informera och föra dialog med andra aktörer som erbjuder finansiering i berörda kommuner då den riskvilliga lånefinansieringen är marknadskompletterande och inte ska konkurrera utan istället stärka förutsättningar för uppväxling med annan finansiering. Aktiviteterna kommer att ske genom : Dialogmöten, Skype, event, föredrag,enskilda möten, hemsida, media, informationsmaterial, utställningar med mera. Särskild vikt kommer att läggas på de horisontella kriterierna så att vi når ut till så bred målgrupp som möjligt i de geografiska berörda områdena	2019-03-01 - 2022-02-28	770 654
Konfigurering och integration av lånereskontra, hemsida, Mina sidor	Upphandling och leverens av de externa tjänsterna för konfigurering av den tekniska plattformen. Efter val av leverantörer ska projektledaren styra, synka, följa upp och avrapportera arbetet till projektets styrgrupp samt till projektets finansiärer. - Löpande test av integration med affärssystem, hemsida, Mina sidor och rutiner att anpassas för lånefinansiering för att uppnå erforderlig intern kontroll i verksamheten. - Avstämning med intressenter för att säkra att rapportsystem till dessa fungerar på avsett sätt. - Avstämning mot checklista att de horisontella kriterierna är	2019-08-01 - 2020-12-31	1 067 474
Planera och påbörja nätverksuppbyggnad	Lånen ska kompletteras med rådgivning i finansieringsfrågor. Detta	2019-08-01 - 2022-02-28	131 657

Aktivitet	Beskrivning	Startdatum - Slutdatum	Kostnad
av finansiell rådgivnin	<p>genom ett nätverk som ska byggas upp under projekttiden. Formen för detta avser vi att utveckla under projekttiden för bästa möjliga upplägg. Vi vill komma i kontakt med personer som är erkänt duktiga på och intresserade av att hitta finansieringslösningar för målgruppen. Tidigare har den här kompetensen normalt funnits på bankkontoren men i takt med digitalisering, centralisering och maskinella beslutsprocesser har denna kompetens utarmats på lokala bankkontor i den mån kontoren över huvud taget finns kvar. Vi vet att det finns personer med såväl erfarenhet, kompetens och intresse för dessa frågor. Det kan vara seniora konsulter, personer som nyligen pensionerat sig som företagshandläggare på bank eller som företagare etc. Garantia ska kunna hänvisa till rådgivaren inom den region där företaget/företagaren finns och rådgivarens uppgift är att bedöma om företagaren gjort en rimlig bedömning av kapitalbehovet och hitta lösning/lösningar på hur finansieringen kan läggas upp på det mest fördelaktiga sättet för företaget/företagaren. I den lösningen kan det tänkas att Garantia blir en del men det är inget krav. Vi avser att komma i kontakt med potentiella rådgivare genom samarbetande aktörer som kommunernas näringslivsorgan, Vindkraftcentrum med flera. Aktiviteterna kommer därefter att ske genom personliga möten med enskilda potentiella finansiella rådgivare.</p>		
Projektledning	<p>Projektledaren har att ansvara för och säkerställa uppstart, genomförande och avslut. Projektplaneringen innefattar bland annat att: - Analysera kritiska punkter under projektets gång. Bland annat genom riskanalysen. - Uppfyllandet av horisontella kriterier, lärande, utvärdering, spridning och avslutsarbete. - Styra mot satta mål/resultat, indikatorer samt att budget hålls. Har till sin hjälp projektekonom och</p>	2019-03-01 - 2022-02-28	118 139

Aktivitet	Beskrivning	Startdatum - Slutdatum	Kostnad
	projektplattformen samt ytterst styrgruppen.		
Projektplattform	Se bifogat dokument Projektplattform och projektekonom	2019-03-01 - 2022-02-28	382 813
Projektekonom	Se bifogat dokument Projektplattform och projektekonom	2019-03-01 - 2022-02-28	281 250



## 1.7 Budget

### Kostnader

Kostnadsslag	2019	2020	2021	2022						Totalt
Personal: Projektledare och resurspersonal	302 600	393 380	363 120	151 300						1 210 400
Externa tjänster: Externa utvecklingstjänster för konfigurering av plattformen, juridisk rådgivning med mera.	1 025 000	562 500	262 500	26 562						1 876 562
Resor och logi: Resor och logi för projektledare samt resurspersonal	93 800	121 940	112 560	46 900						375 200
Schablonkostnader: Lönebikostnader och schablonkostnader15%	193 912	252 086	232 695	96 956						775 649
<b>Summa kostnader</b>	<b>1 615 312</b>	<b>1 329 906</b>	<b>970 875</b>	<b>321 718</b>						<b>4 237 811</b>
<b>Projektintäkter</b>										
<b>Summa faktiska kostnader</b>	<b>1 615 312</b>	<b>1 329 906</b>	<b>970 875</b>	<b>321 718</b>						<b>4 237 811</b>
<b>Bidrag annat än pengar</b>										
<b>Summa bidrag i annat än pengar</b>										<b>0</b>
<b>Summa totala kostnader</b>	<b>1 615 312</b>	<b>1 329 906</b>	<b>970 875</b>	<b>321 718</b>						<b>4 237 811</b>

### Finansiering

Finansiär	2019	2020	2021	2022						Totalt
<b>Offentligt bidrag annat än pengar</b>										
<b>Total offentligt bidrag annat än pengar</b>										<b>0</b>
<b>Offentlig kontantfinansiering</b>										
Europeiska regionala utvecklingsfonden: Utllysning Tillväxtverket "Utveckla Mellersta Norrlands konkurrenskraft".	807 656	664 953	485 438	160 904						2 118 951
<b>Total offentlig kontantfinansiering</b>	<b>807 656</b>	<b>664 953</b>	<b>485 438</b>	<b>160 904</b>						<b>2 118 951</b>
<b>Total offentlig finansiering</b>	<b>807 656</b>	<b>664 953</b>	<b>485 438</b>	<b>160 904</b>						<b>2 118 951</b>
<b>Privata bidrag annat än pengar</b>										
<b>Total privat bidrag annat än pengar</b>										<b>0</b>
<b>Privat kontantfinansiering</b>										
Garantia ekonomisk förening: Egen insats	161 531	132 991	97 087	32 181						423 790
<b>Total privat</b>	<b>161 531</b>	<b>132 991</b>	<b>97 087</b>	<b>32 181</b>						<b>423 790</b>

Finansiär	2019	2020	2021	2022						Totalt
kontantfinansiering										
Total privat finansiering	161 531	132 991	97 087	32 181						423 790
Summa medfinansiering	969 187	797 944	582 525	193 085						2 542 741

#### Stödfinansiering

Finansiering	2019	2020	2021	2022						Totalt
Stödfinansiering	646 125	531 962	388 350	128 633						1 695 070

#### Sammanställning

Stödandel av faktiska kostnader	40,00%
Stödandel av stödgrundande finansiering	40,00%
Stödandel av total finansiering	40,00%
Andel annan offentlig finansiering	50,00%
Andel offentlig finansiering	90,00%
Andel privat finansiering	10,00%

## 1.8 Förskott

Sökt förskottsbelopp: 0

Motivering:

## 1.9 Mina kontakter

Namn: Caroline Nyström  
Telefonnummer: 070-600 35 52  
Mobiltelefonnummer: 070-600 35 52  
E-postadress: caroline.nystrom@garantia.se  
Roll: Projektledare

## 1.10 Dokument

Filnamn: 7696107791\_Registreringsbevis\_2019-01-23.pdf  
Beskrivning: Registreringsbevis för Garantia ekonomisk förening  
Uppladdningsdatum: 2019-02-04

Filnamn: Riskanalys EU-projekt (2).xlsx  
Beskrivning: Riskanalys av projektet Från bygdepeng till mångdubblade utvecklingsmedel  
Uppladdningsdatum: 2019-02-04

Filnamn: Bilaga angående moms (5).pdf  
Beskrivning: Beskriver varför momsen är inkluderad i budgeten.  
Uppladdningsdatum: 2019-02-04

Filnamn: Projektplattform och projektekonom.pdf  
Beskrivning: Beskriver Projektbank och projektekonom i aktivitetsplan  
Uppladdningsdatum: 2019-02-04

Filnamn: Originalansökan  
Beskrivning: Inkommen originalansökan  
Uppladdningsdatum: 2019-02-05