



Referat

Skriftlig høring

Bornholms Vækstforum

**Høring i Bornholms Vækstforum med svarfrist
den 19. december 2017, kl. 12:00.**

Mødet slut kl.

Medlemmer:

Bente Johansen

Christian Faurholdt Jeppesen

Erik Lund Hansen

Gabriella Jantzen

Henrik Kofod

Jane Wickmann

Jonna Nielsen

Lars Nørby Johansen

Laust Joen Jakobsen

Lene Feldthus Andersen

Lotte Helms

Mads Kofod

Mette Hansen

Morten F.Q. Iversen

Morten Rask

Pernille Bülow

Peter Vesløv

René Danielsson

Stine Mikkelsen

Søren Schow

Winni Grosbøll

Observatører:

Lea Wermelin

Peter Juel Jensen

Lars Kærulf Møller

Pernille Kofod Lydolph

Niels R. Larsen

Ernst Jensen

Indholdsfortegnelse:

- 1 Skriftlig høring - tillægsbevilling til projekt Digital Optimal Path to Grow - udvikling af et digitalt strategisk ledelsesværktøj

Åbent punkt

1 Skriftlig høring - projekt Digital Optimal Path to Grow – tillægsbevilling til udvikling af et digitalt strategisk ledelsesværktøj

00.03.04Ø39-0214

Behandling	Mødedato	Åbent punkt	Lukket punkt
Bornholms Vækstforum	19-12-2017	1	

Hvem beslutter

Vækstforum indstiller
Erhvervsstyrelsen beslutter

Resumé

Vækstforum behandlede på sit møde den 4. december en tillægsansøgning om Regionalfondstilskud til projekt Digital Optimal Path to Grow. Vækstforum besluttede, at sagen på baggrund af indhentede, supplerende oplysninger skulle genbehandles via en skriftlig høring.

Sekretariatet har med denne dagsorden forsøgt at belyse de supplerende oplysninger, Vækstforum udbad sig på mødet.

Indstilling og beslutning

Vækstforumsekretariatet indstiller

- at ansøgningen indstilles til et regionalfondstilskud på 1.192.095kr.

Bornholms Vækstforum 19. december 2017, pkt. 1:

Vækstforum godkender indstillingen. Videresendes til Erhvervsstyrelsen til godkendelse. Der var, inden fristens udløb, ikke indløbet nogen indsigelser.

Sagsfremstilling

Hvordan ser markedspotentialet for produktet ud – Markedsanalyse

Decideact har i deres executive summary valgt at fokusere på det Nordvesteuropæiske marked. Ud af det samlede antal organisationer på 797.000 organisationer forventes det, at efterspørgslen på digitale strategier svarer til 134.000 organisationer eller en salgsomsætning på 1.2 mia EUR. Ud af dette marked forventer Decideact en markedsandel på 2.200 organisationer svarende til en markedsandel på 1,6 % alene i Nordvesteuropa. For det totale marked forventer de en markedsandel på 0,3 %. Det samlede marked anslås til en værdi på 7 mia EUR. De forventer altså en omsætning på 21 mio. EUR, når softwaren er fuldt udbygget.

I bilaget kan man også se størrelsen på markedet i Europa, USA og Japan. De koncentrerer sig om Nordvesteuropa til at starte med, da de ser dette som deres "hjemmemarked". Potentialet for deres software er derfor på sigt noget større, end det de spiller ud med her.

I denne tabel kan man se, hvordan de forventer henholdsvis deres omsætning (revenue) og pengestrømme (FCFF – Free Cashflow for the Firm) udvikler sig frem til og med 2022.

Financial overview 2017–2022 – Organic growth software

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Revenue	37.500 €	136.029 €	408.087 €	886.761 €	1.638.522 €	2.584.840 €
Royalty fees	3.750 €	13.801 €	41.403 €	90.459 €	167.419 €	264.904 €
Variable sales cost	- €	27.602 €	82.806 €	180.919 €	334.837 €	529.807 €
Contribution margin	33.750 €	95.220 €	285.661 €	620.733 €	1.146.965 €	1.809.388 €
Customer support, marketing and GA	45.000 €	- 200.000 €	- 300.000 €	- 400.000 €	- 620.000 €	- 630.000 €
EBITDA	(11.250) €	(104.780) €	(14.339) €	220.337 €	526.965 €	1.182.226 €
Estimated CAPEX	150.000 €	150.000 €	150.000 €	150.000 €	150.000 €	100.000 €
FCFF	(120.153) €	(210.441) €	(181.574) €	(60.495) €	269.147 €	687.340 €

Detaljeret budget

Vedlagt som bilag er et detaljeret budget for, hvordan udgifterne til tillægsbevillingen fordeler sig, og hvordan de indtil videre har budgetteret med midlerne fra Erhvervsstyrelsen

Klargøring af Vækstfondens aktie samt støtte i projektet.

Vækstfonden har ydet et lån på 2,5 mio. kr. til den efterfølgende kommercialisering af produktet. Sekretariatet har modtaget mail korrespondance mellem projektet og Vækstfonden. Vækstfonden lægger følgende til grund for deres engagement:

”Vi har ved bevillingen af et Vækstlån fra Vækstfonden haft særligt fokus på DecideActs ledelse og produkt. Ledelsen har en god relevant erfaring inden for branchen og har tidligere vist evne til at skabe vækst og til at eksekvere på fremlagte planer. Man har dokumenteret evnen til at ramme den rigtige målgruppe og til at ramme en tilpas berettigelse i markedet. Produktet er innovativt, relevant og skalerbart og bygger på principper skabt gennem års erfaring i branchen.”

Nikolaj Sørstrup Jørgensen, Erhvervskundechef i Vækstfonden.

Økonomiske konsekvenser

Tillægsprojektets støtteberettigede udgifter er budgetteret til 2.649.100 kr., der fordeler sig således:

Projektarbejde	1.000.000 kr.
Konsulentbistand	1.200.000 kr.
Revision	45.000 kr.
18% udokumenterede udgifter	404.100 kr.
I alt	2.649.100 kr.

Projektet søges finansieret således:

Regionalfonden (45%)	1.192.095 kr.
Privat egenfinansiering	1.457.005 kr.
I alt	2.649.100 kr.

Supplerende sagsfremstilling og/eller Administrativ tilføjelse

Sekretariatet har desuden fået tilsendt, fra ansøger, tilkendegivelser fra flere virksomheder, der ønsker at teste virksomhedens produkt, herunder Bornholms Regionskommune ved teknik- og økonomidirektør Claus Steensgaard Jensen.

Direktøren, Flemming Videriksen, har endvidere købt hus på Bornholm til indflytning pr. 1. februar 2018 og udvider hermed sit engagement og investering i Bornholm.

Bilag til Bornholms Vækstforum 19. december 2017

1. Executive summary til Bornholms Vækstforum.2017.12.11_final
2. HVORFOR STØTTER VÆKSTFONDEN DECIDEACT
3. What is DecideAct Management suite.dec.2017.v2
4. DecideAct OVERALL Market and growth plans.dec.2017.12.11
5. DecideAct BEYOND BUDGETING.Market overview.2017.12.11
6. DecideAct CULTURE MONITOR.Market overview.2017.12.11
7. udtalelse vedr. Beyond Budgeting
8. Detail budget for tillægsbevilling fordelt på udviklingsposter