

Ansökan om stöd

1.1 Allmänna uppgifter

Projektnamn: Growth and Scaling through AI

Ansökansid: 607310

Ärendeid: 20369411

Typ av finansiering: Regionalt projekt

Sista ansökningsdag: 2027-12-31

Ansvarig organisation: Region Gävleborg

1.2 Stödsökande

Namn: Movexum AB

NORRA KUNGSGATAN 1

803 20 GÄVLE

Sverige

Org.Nr: 556765-0097

Antal anställda: 19

Arbetsställe

Namn:

Postadress:

NORRA KUNGSGATAN 1

803 20 GÄVLE

Arb.ställenr.: 47089891

Besöksadress:

NORRA KUNGSGATAN 1

803 20 GÄVLE

Region: Gävle

Är organisationen momsredovisningsskyldig för projektets verksamhet?

Nej

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

Ja

Hemsida

www.movexum.se

1.3 Samverkanspart

1.4 Betalningssätt

Typ av konto: Bankgiro

Kontonummer: 348-4987

Detaljerad info:

1.5 Projektinformation

Vilket/vilka problem vill projektet lösa?

Den senaste rapporten (2023) från Global Entrepreneurship Monitor (GEM) visar på en fortsatt svag utveckling av entreprenörernas internationella exponering samt avtagande förväntningar rörande sysselsättningstillväxten i Sverige.

GSAI Projektet är finansierat av Interreg Central Baltic där projektpartnererna representerar tre länder; Finland, Estland och Sverige. Alla med hög innovationskapacitet, men begränsade nationella marknadsmöjligheter. För att företag från dessa tre länder ska kunna växa, måste marknader utanför hemmamarknaden erövrats. Att erbjuda metoder för att inspirera fler startups att ta detta steg, är något som de fyra projektparterna vill samlas kring.

Det finns en stor potential för innovativa startups att skala upp om de får stöd och förutsättningar att initiera internationella affärer på ett sätt som passar de i en fas där de är redo för uppskalning.

Ett stort antal startups förblir lokala för länge och nöjer sig med en inrikesmarknad beroende på:

- 1) De har inte analyserat vilken internationell marknad som bäst matchar deras innovations-/marknadsstrategi.
- 2) Brist på relevant nätverk
- 3) Produkten är inte anpassad till den internationella marknaden
- 4) De saknar den kunskap och kompetens som krävs för uppskalning internationellt.
- 5) De saknar resurser för att finansiera tillväxten
- 6) Målgrupp och behov liknar inte hemmamarknaden.

Tillkomsten av AI kommer att generera följande möjligheter och utmaningar:

- I ökad mängd kommer data som samlas in av startups vara en bas för nya AI-förstärkta produkter och tjänster. För att expandera internationellt kommer det vara nödvändigt för dessa företag att samla in och arbeta med större datamängder som bidrar till starkare produkter och tjänster med ett större värde. I många fall kommer företag behöva utöka sin kundbas för att generera mervärde för kunderna. Det kommer ge en oproportionerlig fördel för de startups som kan växa snabbt med hjälp av AI.

Tillväxtviljan i Gävleborg är låg och andelen småföretag som vill växa, har rasat till 63,6 procent år 2020 att jämföra med 2017 då 81,9 procent ville växa. Gävleborg ligger näst sist i sammanställningen av de regioner där andelen exporterande företag visas. Det underbyggs också av att en lägre andel av de små och medelstora företagen i Gävleborg har den internationella marknaden som huvudsaklig marknad, 7 procent (13 procent i riket) Det är en nödvändighet att fler SMF i Gävleborg ökar sin tillväxt förmåga för att behålla/öka tillväxten i länet. En stark kunskap och förmåga att nyttja AI-verktyg i Gävleborg är avgörande för regionens totala konkurrenskraft. Gränsöverskridande samarbeten som stöds av de bästa internationella experterna, framgångsrika expanderande företags erfarenhet och exempelmönster kommer att tillämpas. Som ett resultat av detta kommer erfarenhetsutbytet och lärandet leda till fler nya expanderande företag i regionen.

De fyra parterna Yrityssalo Oy, SA Tallinn Science park Tehnopol, AI Sweden samt Movexum AB, har alla olika metoder som kan användas i ett gemensamt internationellt scaleup-program med AI i fokus.

Sammanfattande beskrivning till Projektbanken

GSAI är ett integrerat program utformat för att hjälpa företag utöka sin globala närvaro samtidigt som de utnyttjar AI-tekniken för att förbättra effektiviteten och lönsamheten. Genom en serie workshops, resor till utvald marknad, investerarkontakt och affärscoaching kommer deltagarna att få värdefulla insikter i internationella marknadsstrategier och få praktisk träning i att integrera AI-verktyg i sin affärsverksamhet.

Målet är att hjälpa företag skala upp internationellt med AI-drivna värde erbjudanden och affärsmodeller.

Projektupplägget bygger på 4 arbetspaket integrerade för varje omgång.

- Scaling Launchpad
- AI Studio
- Growth Essentials
- Growth Convergence

GSAI är det första programmet som kombinerar validerade integrerade internationaliseringsmetoder (från NorthBound Scaleups) med utveckling av AI-förstärkt värdeerbjudande och affärsmodeller för att säkerställa internationell konkurrenskraft för startups och scaleups.

Vilken/vilka är projektets målgrupp(er)?

Projektets målgrupp är företag som uppfyller följande krav:

- Är upp till 5-7 år gamla
 - Har product market fit på hemmamarknaden och försäljning igång där affärsmodellen är etablerad med åtminstone en enkel första version av en AI-förstärkt produkt/tjänst.
 - Är redo att få sina produkter/tjänster lanserade på en internationell marknad
 - Åtagande på styrelsenivå att expandera till de första eller nästa internationella marknaderna (EU/EFTA)
 - Möjlighet till åtkomst till kund-/programdata
 - Team/medgrundare ombord som kan avsätta betydande tid till internationalisering och AI-förstärkning.
- Indirekta målgrupper är:
- investerare
 - SMF

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

På kort sikt förväntas att genomförande av projektet leder till:

- 45 uppskalade företag med AI-drivna värdeerbjudanden och affärsmodeller (3 batcher varav 1/3 från varje projektland).
 - 15 Företag som kan skapa mer avancerad proprietär AI-teknik.
 - Ökad medvetenhet om AI och dess möjligheter.
 - Möjlighet för många fler tillväxtföretag att delta i grundläggande AI-utbildning. Ges i en fristående förbereda inspirations arbetspaket.
 - Ökad kompetens inom AI, Internationalisering, Riskkapital och Tillväxtstrategier.
- Bolagen får erbjudanden där AI som verktyg stärker unikatet, innovationshöjd, marknadsförspång eller liknande.

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

AI som verktyg hjälper att hitta arbetssätt och metoder att öka den internationella konkurrenskraften i SMF med marknadsförspång, innovationshöjd, unikiteten och affärsmodellen.

Primär målgrupp är startups redo att skala upp sin verksamhet. Effekter som förväntas är:

- Tillväxt i antalet framgångsrika scale-ups i centrala Östersjöregionen
- Ökad konkurrenskraft för regionala företag på global nivå
- Högre sysselsättningsgrad och ekonomisk utveckling i regionen
- Skapande av ett robust och självförsörjande entreprenöriellt ekosystem
- Främjande av användning av AI-teknik i regionala företag
- Internationella investerare attraheras
- Ökat antal företag i länet som internationaliseras
- Samarbete mellan aktörer i partnerländerna inleds
- Bättre kunskap och metoder för bolag i regionen som vill internationalisera och skala upp med AI

Effekter på Sekundära målgrupper (Investerare/regioner) som förväntas är:

- Serie entreprenörer i respektive region får möjlighet att återinvestera kunskap och pengar i regionala startups som har potential att gå internationellt.
- Stärker respektive regions/lands investeringsförmåga för startups samt entreprenörs Community.
- SMF som får samarbeta med scaleups:
- Små och medelstora företag i respektive region får genom att bygga relation med startups/scaleups, möjlighet att vara pilotkunder för nya teknologier/tjänster och arbetssätt, vilket kan bidra till att stärka och utveckla konkurrenskraften i befintliga företag samtidigt som startups/scaleups får relevanta pilot-/testkunder.

Inkubatorer:

- Får lära av varandra och öka kunskapen om internationalisering av scaleups. Skapa nya rutiner och arbetssätt för att nyttja AI-verktyg för att stötta startups att korta time-to-market, öka förspång och unikiteten och minska risker.

För att skapa ett starkare stöd för skalningsföretagen kommer små länder och regioner med liknande utmaningar i områdets ekosystem för startups att dra nytta av att:
-gå samman för de mest potentiella uppskalningsföretagens ansträngningar för att vinna mark i målmarknadsområden
-komplettera kompetens, nätverk och marknadsinträde/faciliteter på respektive egen inhemska marknad (t ex softlanding hos varandra)
-Dela erfarenheter av bästa praxis som ska utvecklas gränsöverskridande till en ny metod för beredskap för internationalisering
Stöder regional (RUS, RIS) och svensk nationell strategi för att stödja startups utveckling och ökad internationell tillväxt. Genom att utveckla skalbara metoder för startupföretag att expandera till utländska marknader och attrahera utländska investerare.

Hur ska projektet organiseras och styras?

Movexum är huvudpartner för GSAI och kommer att samordna aktiviteter med andra partners. Projektet organiseras enligt följande sätt.

Arbetspaket:

Varje arbetspaket kommer att organiseras av olika projektpartner. Movexum ansvarar för arbetspaketet en Scaling Launchpad och del av Growth Convergence.

Lokaler:

Projektet kommer att få behov av lokaler vid utbildningar samt event och aktiviteter där de egna lokalerna inte rymmer samtliga deltagare.

Bemanning:

Projektbemanning innefattar anställning av en Lead project manager på 50% som ansvarar för hela projektet samt rapportering till Central Baltic. En projektledare på 50%, Ett projekt Assistant (controller) på 20%, Expert på 50% samt en kommunikatör på 20% kommer att vara med som en del av projektet.

Övriga organisationer som kan komma att vara resurs är:

- Investerare- både regionala, nationella och internationella
- Tregion Startup Invest
- Andra inkubatorer i Central Baltic regionen
- MIGHTY - EDIH
- Befintliga små och medelstora företag som kan fungera som pilotkunder

Teknologiska resurser:

AI-verktyg, mjukvara och infrastruktur som kommer att användas för att underlätta olika affärsprocesser, dataanalys, kommunikation och andra teknikrelaterade funktioner.

Upphandling och Inköp av viss programvara kommer att ske.

Kunskapsresurser:

Upphandling av vissa experttjänster kommer att göras under projektets gång. Speciellt inom uppskalning och AI.

Movexum har flertalet upphandlade ramavtal som till exempel resebyråttjänster som kommer att avropas i projektet. '

Projektet kommer att särredovisas i Movexums redovisning med ett unikt projektnummer enligt krav som ställs från finansörerna och ingår i Movexums löpande rutiner för uppföljning och rapportering.

Hur ska projektet avgränsas från ordinarie verksamhet?

Movexum har lång erfarenhet av att driva projekt och har goda rutiner för att avgränsa projekt mot ordinarie verksamhet.

Projektet kommer ledas av en styrgrupp bestående av representanter från alla projektpartners organisation som har kompetens inom de olika arbetspaketområdena.

En dedikerad projektledare kommer att ansvara för genomförandet av projektet.

Aktiviteter och mål är tydligt definierat och projektet har en egen budget som är skild från inkubatorns löpande verksamhetskostnader.

Målet är att integrera projektets resultat i den ordinarie verksamhet vid projektets avslutande. Först efter utvärdering av resultat kommer man kunna säkerställa att projektets resultat kan implementeras effektivt och hållbart när det är dags att överföra dem till den befintliga verksamheten.

Hur är hållbarhetsaspekter integrerade i projektet?

Hållbarhet är väl integrerat i projektet som också kompletterar andra regionala projekt och aktiviteter inom internationalisering. Movexum arbetar gediget med hållbarhet inom inkubatorns processer, med alla bolag som deltar. Movexum har varit med och tagit fram Sustainability Readiness Level (SRL) som en del av Innovation Readiness Level (IRL) som de flesta inkubatorer i Sverige följer. De svenska bolag som kommer att delta i projektet och som kommer ifrån Movexums incubator har då genomgått ett gediget arbete med IRL som omfattar hållbara affärsmodeller och hållbart och jämställt teamarbete.

Miljömässig hållbarhet:

Genom att avancera nya innovationer och nyföretagande i på fältet stöder projektet miljömässiga aspekter av hållbar utveckling. Projektet främjar virtuellt samarbete mellan både målparten och Gruppen och projektarbetet. Projektarbetet drar nytta av online-verktyg, till exempel virtuella möten och Virtuellt samarbete och fildelning samt digitalt community. Resor för projektet är också utformat på ett sådant sätt att Personliga möten inom ramen för projektet eller styrgruppen är organiserade sida vid sida med annan projektverksamhet, till exempel accelerator- eller matchmaking-event. Dessutom är materialet i projektet utformat för att användas främst online, utskrifter beställs i begränsade belopp för att svara på de faktiska projektdelarnas behov.

Avsikten är att kod som behöver skrivas ska skrivas så att mindre processning behövs, dvs lägre energiförbrukning.

Movexum har gjort ett stort arbete med klimatavtryck och har identifierat att projekt som innefattar resor - som detta projekt - har direkt påverkan på miljön. Våra interna policys styr hur vi ska resa både ekonomiskt hållbart men också miljömässigt hållbart.

I projektet kommer vi att hålla nere antalet personer som reser för att minska klimatavtrycket och om möjligt undvika flyg. Vi ser över möjligheter att ta färja eller tåg om tidsplaner och program så medger.

Social hållbarhet:

Projektet kan bidra till att minska snedvridningar inom skalning och AI-teknik genom att främja etisk utveckling och praxis för AI och uppmuntra deltagande av olika perspektiv i utformnings- och genomförandeprocessen. Detta kan leda till skapandet av mer verklighetstroga och rättvisa AI-system som gynnar alla människor i samhället. Att ge tillgång till resurser, mentorskap och finansiering ger individer från olika bakgrunder och branscher möjlighet att delta i GSAI.

Projektet kommer att främja en inkluderande miljö där olika perspektiv värderas. Detta kan leda till utveckling av AI-teknik som är mer rättvis och representativ för olika gruppers behov och erfarenheter. Kvinnor är idag underrepresenterade inom digitalisering och ICT. Projektet tar itu med denna utmaning genom att öka medvetenheten och aktiviteterna innan ansökningsomgången påbörjas och under hela projektet.

AI kan ersätta personer för enklare kod, i vissa fall även enklare CAD, vilket leder till mindre repetitivt arbete för programmerare/konstruktörer och därigenom högre tillfredsställelse och arbetsglädje.

Projektet strävar mot en blandning av branscher och bolag som grundas/leds av team med både män och kvinnor.

Ekonomisk hållbarhet:

Förväntad effekt av projektet är tillväxt i antalet framgångsrika scale-ups i centrala Östersjöregionen, ökad konkurrenskraft för regionala företag på global nivå och högre sysselsättningsgrad och ekonomisk utveckling i regionen. Detta innebär fokus under projektets gång kommer vara att utveckla affärsmodeller som inte bara fokuserar på ekonomisk tillväxt utan också på långsiktig hållbarhet. Vid expansion till nya marknader kommer deltagare få kunskap om erfarenheter av att arbeta med investerare och partners som har ett starkt åtagande till hållbarhet och hur det påverkar affärer.

Detta kan inkludera att använda AI för att optimera resursanvändningen eller för att förutse och förhindra avfallsproduktion.

Vilken/vilka kommuner eller län ska projektet omfatta? Valda länder

Sverige

Vilken/vilka kommuner eller län ska projektet omfatta? Valda län

Västmanland, Uppsala, Gotland, Gävleborg, Östergötland, Södermanland, Stockholm, Örebro

Vilken/vilka kommuner eller län ska projektet omfatta? Valda kommuner

Salem, Nyköping, Västerås, Mjölby, Ljusnarsberg, Ekerö, Sigtuna, Järfälla, Håbo, Örebro, Hudiksvall, Vallentuna, Botkyrka, Danderyd, Heby, Boxholm, Hällefors, Flen, Katrineholm, Surahammar, Norberg, Sandviken, Täby, Solna, Vaxholm, Askersund, Haninge, Värmdö, Vingåker, Åtvidaberg, Gotland, Kungsör, Huddinge, Stockholm, Bollnäs, Nynäshamn, Trosa, Norrköping, Söderhamn, Sollentuna, Arboga, Oxelösund, Valdemarsvik, Skinnskatteberg, Kinda, Linköping, Motala, Karlskoga, Södertälje, Nacka, Lidingö, Lindesberg, Österåker, Tyresö, Laxå, Degerfors, Köping, Hofors, Ovanåker, Upplands Väsby, Upplands-Bro, Östhammar, Strängnäs, Ödeshög, Lekeberg, Nordanstig, Ljusdal, Älvkarleby, Kumla, Norrtälje, Uppsala, Gävle, Enköping, Knivsta, Ydre, Vadstena, Hallstahammar, Fagersta, Nykvarn, Sundbyberg, Tierp, Finspång, Hallsberg, Nora, Sala, Ockelbo, Gnesta, Eskilstuna, Söderköping

1.6 Tid och aktivitetsplan

Aktivitet	Beskrivning	Startdatum - Slutdatum	Kostnad
AP 1 Scaling launchpad	Scaling launchpad kommer ge målgruppen insikter som; nyckeln till hur de ska skala upp bolaget och affärsmodellen, verifiering av affärsmodellen och värdeerbjudandet. Scaling launchpad innefattar kunskapshöjande aktiviteter dels från projektintern specialist men även genom extern internationell kompetens, för att ge ett större internationellt perspektiv. Arbetspaketet omfattar Sprint 1, som arrangeras i Gävle av Movexum. Deltagande företag från Estland och Finland reser till Sverige för att delta i aktiviteterna under 2 dagar. Movexum ansvarar för arrangemanget av Sprint 1 i Gävle och resurser för insatsen är främst Projektledare, projektspecialist och projektkommunikatör som arbetar för att planera, organisera och genomföra 2 dagarseventet.	2025-03-01 - 2027-12-31	536 976
1.1 Logi Sprint 1	2 dagars event Sprint 1 genomförs i Gävle - Sverige. Kostnader inom aktiviteten avser logi för de Svenska deltagande bolagen.	2025-03-01 - 2027-12-31	30 282
1.2 Face2face event Gävle Sprint 1	2 dagars event Sprint 1 i Gävle. Kostnader avser schablon enligt Central baltic med ersättning 87 EUR per deltagare, per dag, per tillfälle. Batch 1, 2 och 3 genomför aktiviteten i alla Sprintar. Schablonen ersätter	2025-03-01 - 2027-12-31	234 168

Aktivitet	Beskrivning	Startdatum - Slutdatum	Kostnad
	kostnader för lokal och förtäring under dessa 2 dagar.		
1.3 Extern mentor/expert sprint 1	Extern kostnad för expert som under 2 dagars eventet i Gävle (Sprint 1) - Internationell expert genomför en föreläsning / workshop inom området Scaling launchpad vid tre tillfällen - ett tillfälle för varje batch företag som genomför programmet. Insatsen kommer skapa stort värde för målgruppen och ge dem ett större perspektiv samt bidrar till att ta dem igenom programmets olika tematiska delar.	2025-03-01 - 2027-12-31	252 339
1.4 Resor och logi extern mentor/expert sprint 1	Resor och logi för extern mentor / expert sprint 1 som under 2 dagars event i Gävle genomför en föreläsning/workshop vid 3 tillfällen. Experten är av internationell karaktär och reser till Sverige för att delta under dessa 2 dagar.	2025-03-01 - 2027-12-31	20 187
AP 2 AI studio	AI Studio är ett arbetspaket som AI Sweden ansvarar för och ingår i Sprint 2. Sprint 2 är ett 2 dagars event i Stockholm och kommer omfatta Avancerad AI utveckling och implementation, AI applikationer till affärsmodeller och värdeerbjudande. Insatsen kommer att skapa stor förståelse för hur målgruppen kan skala upp sina affärsmodeller genom att samla in data och ta stöd av AI för att få ut maximalt av det data som samlas in. Movexums deltagande bolag kommer att resa till Stockholm för att delta i aktiviteterna under dessa 2 dagar. Sprint 2 kommer genomföras vid 3 tillfällen med 3 olika batcher företag under projektet.	2025-04-01 - 2027-12-31	100 935
2.1 Resa och logi	Kostnaderna avser resa och logi för deltagande företag till Stockholm, 2 dagars event Sprint 2 - AI studio. 5 svenska deltagande bolag, max 2 personer från varje team, genomförs i 3 batcher under projektet.	2025-04-01 - 2027-12-31	100 935
AP 3 Growth Essentials	Growth essentials omfattar Growth hacking och Team expansion, ingår i sprint 3 och Technopol i Estland ansvarar för detta arbetspaket. Deltagande företag från Sverige reser till Tallin för 2 dagars event i syfte att få ökad kompetens kring hur man anpassar produkten efter marknaden (Growth hacking) och hur man	2025-05-01 - 2027-12-31	201 870

Aktivitet	Beskrivning	Startdatum - Slutdatum	Kostnad
	effektivt och hållbart expanderar sitt team och gör sitt företag skalbart till en internationell marknad.		
3.1 Resa och logi Sprint 3	Kostnaderna avser resa och logi för deltagande företag till Tallin - Estland, 2 dagars event Sprint 3 Growth essentials. 5 svenska deltagande bolag, max 2 personer från varje team, genomförs i 3 batcher under projektet.	2025-05-01 - 2027-12-31	201 870
AP 4 Market discovery missions	Market discovery missions avser resor för deltagande företag efter att de gjort sitt arbete med att identifiera sin valda målmarknad i Europa. Resan ska syfta till att träffa potentiella kunder, investerare eller partners på den valda målmarknaden.	2025-03-01 - 2027-12-31	201 870
4.1 Resor och logi	Market discovery missions avser resor och logi för deltagande företag, 5 företag per batch, max 2 deltagare per team i 3 batcher. efter att de gjort sitt arbete med att identifiera sin valda målmarknad i Europa. Resan ska syfta till att träffa potentiella kunder, investerare eller partners på den valda målmarknaden.	2025-03-01 - 2027-12-31	201 870
AP 5 Growth Convergence	Arbetspaketet omfattar konsolidering av tillväxtplaner och tillgång till resurser. Movexum tillsammans med finska partnern Salo ansvarar för innehållet i detta paket och de svenska bolagen reser till Finland för att genomföra detta under ett 2 dagars event. Detta ingår i Sprint 4.	2025-03-01 - 2027-12-31	201 870
5.1 Resor och logi Sprint 4	Resa och logi för de svenska bolagen - Sprint 4 genomförs i Finland under ett 2 dagars event.	2025-03-01 - 2027-12-31	201 870

Kostnadsslag	2025	2026	2027	2028							Totalt
Summa bidrag i annat än pengar											0
Summa totala kostnader	2 757 612	2 719 621	2 719 621	292 965							8 489 819

Finansiering

Finansiär	2025	2026	2027	2028							Totalt
Offentligt bidrag annat än pengar											
Total offentligt bidrag annat än pengar											0
Offentlig kontantfinansiering											
Central Baltic : Central baltic interreg 80%	2 206 088	2 175 695	2 175 695	234 372							6 791 850
Total offentlig kontantfinansiering	2 206 088	2 175 695	2 175 695	234 372							6 791 850
Total offentlig finansiering	2 206 088	2 175 695	2 175 695	234 372							6 791 850
Privata bidrag annat än pengar											
Total privat bidrag annat än pengar											0
Privat kontantfinansiering											
Total privat kontantfinansiering											0
Total privat finansiering											0
Summa medfinansiering	2 206 088	2 175 695	2 175 695	234 372							6 791 850

Stödfinansiering

Finansiering	2025	2026	2027	2028							Totalt
Stödfinansiering	551 524	543 926	543 926	58 593							1 697 969

Sammanställning

Stödandel av faktiska kostnader	20,00%
Stödandel av totala kostnader	20,00%
Stödandel av stödgrundande finansiering	20,00%
Stödandel av total finansiering	20,00%
Andel annan offentlig finansiering	80,00%
Andel offentlig finansiering	100,00 %
Andel privat finansiering	0,00%

1.8 Förskott

Sökt förskottsbelopp: 200 000

Motivering: Då projektet finansieras via Central baltic och Interreg så är det oerhört långa ledtider på rekvisering av medel som sker var sjätte månad och därefter kan det vara flera månaders väntan på utbetalning, vilket tär väldigt hårt på likviditeten - som för övrigt är god. Vi driver även andra projekt som rekviseras i efterskott som också blir likviditetskrävande.

1.9 Mina kontakter

Namn: Therese Öman
Telefonnummer: 0707188838
Mobiltelefonnummer:
E-postadress: therese.oman@movexum.se
Roll: Ekonomi

1.10 Dokument

Filnamn: Anpassad planeringsbudget GSAI 2025-2027 Region Gävleborg
240705 (UBs justerade).xlsx
Beskrivning: Planeringsbudget
Uppladdningsdatum: 2024-09-10
Filnamn: Instruktion för VD Movexum - Ulrika Malmqvist.pdf
Beskrivning: Instruktion för VD Movexum - underlag till signeringsunderlag
Uppladdningsdatum: 2024-09-10
Filnamn: Document verifying the right to sign - Registreringsbevis.pdf
Beskrivning: Registreringsbevis Movexum
Uppladdningsdatum: 2024-09-10
Filnamn: Förändringslogik för hållbarhetsaspekter GSAI.pdf
Beskrivning: Förändringslogik RG
Uppladdningsdatum: 2024-09-10
Filnamn: Originalansökan
Beskrivning: Inkommen originalansökan - Maskinläsbart format
Uppladdningsdatum: 2024-09-10
Filnamn: Signeringsinformation
Beskrivning: Ansökan
Uppladdningsdatum: 2024-09-10