

Green Accelerator

Q&A 2024

Green Accelerator Q&A 2024

Spørgsmål til ansøgningen.....	2
Spørgsmål til projektaktiviteter	3
Spørgsmål til revision	4
Spørgsmål til Grant modtager	5
Spørgsmål til 'de minimis-støtte'	6
Spørgsmål til udbetaling og budget.....	6
Spørgsmål til screening	7
Spørgsmål til rapportering.....	7

Spørgsmål til ansøgningen

<p>Q: Er det korrekt forstået at vi kan genindsende/ansøge igen i en ny runde med en tidligere ansøgning, der blev afvist? Selvfølgelig med forbedringer og tilpasninger.</p>	<p>A: Ved hver ansøgningsrunde vil vi vurdere alle ansøgninger, der opfylder kriterierne for berettigelse til Green Accelerator. Dette indebærer, at hvis du planlægger at ansøge igen, skal du genindsende dit projekt med alle de påkrævede oplysninger og påpegede forbedringer.</p>
<p>Q: Er det korrekt forstået, at ikke alle parter, der er med i projektansøgningen, behøves at underskrive MoU?</p>	<p>A: Alle virksomheder, der ansøger om tilskuddet, skal underskrive en Memorandum of Understanding (se venligst side 7 i ansøgningsvejledningen). Kun danske virksomheder kan modtage tilskud.</p>
<p>Q: Skal hovedvirksomheden indsende bevis på en eksportmængde større end 5 mio. kr. i det seneste regnskabsår sammen med ansøgningen, eller blot være opmærksom på et sådant krav og på, at det kan blive nødvendigt at fremvise på et senere tidspunkt?</p>	<p>A: Ja, det ledende selskab skal indsende dokumentation med dette sammen med ansøgningen.</p>
<p>Q: I kræver, at enhver virksomhed, der søger, som enkelt virksomhed eller som en del af en alliance, skal kunne dokumentere mindst fem fuldtidsækvivalenter i henhold til en virksomhedsrevideret årsrapport for det seneste regnskabsår – Da vi ikke skal vedhæfte eventuelle dokumenter om dette til ansøgningen, skal virksomheden kunne dokumentere dette efter anmodning senere i forløbet?</p>	<p>A: Når du indsender din ansøgning i SmartMe, vil der vises en skabelon, der fortæller dig, hvad du skal dokumentere og vedhæfte. Dette inkluderer dokumenter såsom den årlige reviderede rapport for det seneste regnskabsår.</p>
<p>Q: Jeg har læst en del på jeres nye Projektmodningsordning – Green Accelerator. Ansøgningen skal blandt andet indeholde:</p> <ul style="list-style-type: none">• Memorandum of Understanding• Declaration confirming that the support is not in conflict with EU De Minimis• Letter from a relevant Danish representation (optional) <p>Har i udarbejdet standardiserede templates for disse eller skal virksomhederne til ansøgningen selv udarbejde og underskrive dokumenterne?</p>	<p>A: Memorandum of Understanding (MoU): Der er ikke udviklet en standardiseret skabelon. MoU'en bør udtrykke en sammenfald af vilje mellem parterne om at danne virksomhedsalliancen og ansøge om økonomisk støtte gennem Green Accelerator, selvom der ikke er formelle krav til indholdet.</p> <p>Erklæring, der bekræfter, at støtten ikke er i konflikt med EU's De Minimis: Skabelonen skal downloades gennem ansøgningsportalen, når man udfylder ansøgningskemaet.</p> <p>Brev fra en relevant dansk repræsentation: Der er ikke udviklet en standardiseret skabelon.</p>

Spørgsmål til projektaktiviteter

<p>Q: Vi vil gerne fremstille en demo-maskine til det tyske marked, som vil indgå i test og demonstrationer. Vi skal tilpasse maskinerne til tyske forhold, udvikle træningsmateriale på tysk, og vi vil gerne fremvise maskinerne til en messe til november. Formålet er at undersøge markedet og forberede opstart af salg i 2022. Er dette et projekt, man umiddelbart ville kunne søge støtte til?</p>	<p>A: Faciliteten kan ikke støtte udviklingen af demonstrationsmaskiner, da faciliteten økonomisk støtter allerede testede og modne danske eksportløsninger, hvilket betyder, at løsningen bør tilpasses det specifikke eksportmarked ved ansøgning.</p> <p>Faciliteten støtter deltagelse på messer og endelige markedsanalyser (ikke generel markedsundersøgelse) - hvis det er en del af en strategisk plan om, hvordan man muliggør eksport af en moden løsning. Om det specifikke projekt kan støttes, vil blive vurderet på baggrund af al indkomne information, der er angivet i ansøgningen.</p>
<p>Q: Vi vil gerne deltage i en messe med vores produkt. "Problemet" er, at det er meget dyrt at deltage i sådan en messe - både ift. messestand og transport - men også ift. logi fordi efterspørgslen er enorm. Er dette et projekt, man umiddelbart ville kunne søge støtte til?</p>	<p>A: EIFO Green Accelerator støtter "High-level events related to the promotion of the specific green solution" og "Travel and accommodation" (se venligst betingelserne på side 9 i ansøgningsvejledningen). Deltagelse på en messe kan ikke være en isoleret aktivitet - og dette vil kun blive økonomisk støttet af faciliteten, hvis det er en del af en strategisk plan om, hvordan man muliggør eksport af en moden løsning.</p>
<p>Q: Vi kunne godt tænke os at køre vores produkt på demotur til f.eks. Norge eller Frankrig og på disse markeder demonstrere vores produkt sammen med et komplementerende produkt. I forbindelse med en sådan "demo-tour" vil vi afholde signifikante omkostninger. Spørgsmålet er, om der kan søges støtte til sådant projekt?</p>	<p>A: Almindelige salgs- og marketingsaktiviteter kan ikke støttes af faciliteten. Hvis demoturen er en komponent i din ansøgning - og en del af en strategisk plan om, hvordan man muliggør eksport af en moden løsning - kan faciliteten støtte opmærksomhedsskabende aktiviteter relateret til den specifikke løsning.</p> <p>Bemærk venligst, at det i de fleste tilfælde vil blive betragtet som en fordel, hvis ansøgningen retter sig mod et enkelt eksportmarked, da det viser fokus og gør det muligt for ansøgeren tydeligt at definere, hvad de identificerede eksportbarrierer er.</p>
<p>Q: Er der begrænsninger til hvilke lande eksporten er til?</p>	<p>A: Nej, der er ingen geografiske krav. EIFO vurderer kreditværdigheden af (mulighederne for at opnå finansiering) landet og køberne. Derudover anses det for en fordel, hvis den foreslåede forretningsløsning er i overensstemmelse med den strategiske indsats fra den danske regering på det specifikke eksportmarked. Hvis der er dårlige finansieringsmuligheder i forhold til den forventede eksport, og/eller dårlig sammenhæng med eksisterende regeringssamarbejde, vil der blive tildelt færre point i vurderingen.</p>
<p>Q: Vores virksomhed leverer bæredygtighedsrådgivning i ind- og udland. Mit spørgsmål til jer er, om man kan få støtte til udvikling af rådgivningsopgaver?</p>	<p>A: EIFO Green Accelerator kan ikke støtte udviklingen af rådgivningsopgaver eller etableringen af partnerskaber. Faciliteten støtter økonomisk allerede testede og modne danske eksportløsninger, derfor skal partnerskaber og løsningen være klart</p>

	defineret ved ansøgningstidspunktet.
Q: Kan leasing af udstyr evt dækkes? I.e. hvis vi eller lokal partner selv investerer i pilotsystemet og leaser det ud?	A: Leasing af udstyr er blot en anden måde at finansiere "hardware" på, så det gælder i denne sammenhæng, at omkostningerne til hardware ikke må overstige mere end 30% af den samlede sum, der ansøges om gennem denne facilitet.
Q: Støtter ordningen f.eks. virksomhedernes erhvervelse af nye certifikater (validering af allerede eksisterende produkter) som vil gøre det muligt at eksportere bredt ud i store markeder?	A: Nej, det lyder som en almindelig driftsomkostning, som virksomheden selv skal bære.
Q: Skal ansøgningen omhandle kun et marked, som allerede er defineret? dvs. evt. tilskuddet går kun til det marked? Eller har virksomhederne muligheder for at ansøge om flere markeder?	A: Der er ingen krav til det maksimale antal eksportmarkeder, der skal inkluderes i ansøgningen. I de fleste tilfælde vil det blive betragtet som en fordel at målrette mod ét enkelt eksportmarked, da det viser fokus og giver ansøgeren mulighed for klart at definere, hvad de identificerede eksportbarrierer er. Virksomheder kan være en del af mere end én virksomhedsalliance og kan indsende mere end én ansøgning, så længe støtten ikke er i konflikt med EU's De Minimis-principper.
Q: Skal begge virksomheder i alliancen have haft noget med defineret marked på forhånd, eller kan den nøjes med at kun en af virksomhederne har haft noget med markedet at gøre?	A: Det er ikke et krav, at alle virksomheder i alliancen har været eller er aktive på eksportmarkedet. Det vil dog blive betragtet som en fordel, hvis alle virksomheder i alliancen er aktive på markedet.
Q: To virksomheder der danner alliancen vil formentlig have to IKKE identiske produkter. Kan en af virksomhederne være en leverandør til den anden ledende virksomhed?	A: I princippet ja. Det vil blive betragtet som en fordel, hvis alle virksomheder i alliancen er selvstændigt aktive på markedet (jf. tidligere spørgsmål), dvs. at alle virksomheder oplever deres egne uafhængige eksportbarrierer (og ikke kun står over for udfordringer på grund af det ledende selskab).

Spørgsmål til revision

Q: Har I mulighed for at uddybe, hvad revisorerklæringen skal indeholde?	A: Revisionen skal udarbejdes i overensstemmelse med organisationen: "FSR - Danske revisorer", ved at opfylde deres betingelser for en erklæring med høj grad af sikkerhed. Derudover forventes det, at revisionsrapporten afklarer, hvordan tilskuddet fordeles inden for alliancen, samt bekræfter bankkontooplysningerne for tilskudsmodtageren.
---	--

<p>Q: Ifølge guiden står der: <i>"Anmodningen om udbetaling skal sendes til den danske virksomheds revisor til undersøgelse."</i> <i>"Afslutningsprocessen vil omfatte en endelig rapport, en revisionsrapport udarbejdet af en revisor, og en gennemgang af projektgennemførelsen."</i> Tales der om en ekstern revisor? Eller kan det være en intern revisor fra virksomheden?</p>	<p>A: Projektbudgettet skal revideres af en ekstern certificeret revisor.</p>
--	--

Spørgsmål til Grant modtager

<p>Q: Jeg har et spørgsmål som jeg håber du kan svare på. Hvordan foregår det når man er 2 virksomheder? Skal man dele ansvaret på det totale projekt i forhold til regnskab eller er det Lead Company der tager det overordnede ansvar for betalingerne?</p>	<p>A: Det er normalt det Ledende Selskab, der påtager sig ansvaret for den samlede regnskabsmæssige behandling vedrørende revisorernes erklæring. Det er dog også muligt at adskille regnskabet, hvor det Ledende Selskab og partnerfirmaerne opretholder separate regnskabsmæssige poster for deres udgifter. I dette tilfælde skal du vurdere, hvad der fungerer bedst for din situation. Hvis det Ledende Selskab pådrager sig udgifter på vegne af alliansepartnere, vil betalingerne blive foretaget til det Ledende Selskab.</p>
<p>Q: I tilfælde af en alliance er det kun den ledende virksomhed, der skal give den opgørelse over denne omsætning på mere end 10 mio. kr.?</p>	<p>A: Det ledende selskab i en alliance skal kunne dokumentere en omsætning på over 10 millioner DKK.</p>
<p>Q: Skal man altid fremvise dansk cvr-nummer? – for eksempel i tilfældet, hvor en af medlemmerne af konsortiummet også har udelandske enheder og et udenlandsk tilsvarende til det danske CVR.</p>	<p>A: Det er et krav, at alle ansøgere kan præsentere en dansk CVR og at de har været registreret i Danmark i mindst 3 år.</p>
<p>Q: Jeg er kommet i betragtning i to spændende projekter til Green Accelerator. Er det muligt at være med i to projekter eller er det maksimum et projekt per virksomhed?</p>	<p>A: Ja, det er muligt at deltage i flere projektansøgninger. Dette gælder både, hvis dit spørgsmål vedrører i) at være en del af mere end én virksomhedsalliance, og ii) hvis du foreslås som serviceudbyder i mere end én ansøgning. Hvis du er en del af mere end én virksomhedsalliance, skal du bemærke, at den økonomiske støtte fra EIFO Green Accelerator ikke må være i konflikt med Den Europæiske Unions "De Minimis statsstøtte" regulering.</p>
<p>Q: Kan partneren være et udenlandsk firma?</p>	<p>A: Nej, virksomhederne i virksomhedsalliancen skal være registreret i Danmark (og skal have været registreret i Danmark i mindst 3 år og have haft fem fuldtidsansatte i det seneste regnskabsår). Virksomhedsalliancen har lov til at foreslå udenlandske virksomheder som rådgivere/konsulenter. Omkostningerne hertil er så en del af budgettet, hvorfra du kan opnå en 80%</p>

	tilskud.
Q: Hvis en start-up virksomhed skal søge om midler gennem EIFO Green Accelerator, kræver det en alliance med en Lead Applicant som opfylder modenhedskravene?	A: Ja, men det er i sig selv ikke nok. Hovedansøgeren skal opfylde yderligere modenhedskrav (mindst 10 millioner DKK i omsætning og mindst 5 millioner DKK i eksport), og alle virksomheder i alliancen skal have været registreret i Danmark i mindst 3 år og have haft fem fuldtidsansatte i det seneste regnskabsår.

Spørgsmål til 'de minimis-støtte'

Q: Hvornår får en virksomhed "nulstillet" sin "De minimis støtte"? Ville den f.eks. blive nulstillet fra 01.01.2024? Eller er det kontinuerligt? Således at man kan sige, at man kan lave et budget så det passer med de regnskabsår som evt. påvirkes?	A: I forhold til De minimis-statsstøttereguleringen forstår vi reglerne således, at det er "maks. EUR 300.000 over tre sammenhængende år" - i hvilken som helst 3-årig periode.
Q: Er det hvert alliancemedlem eller kun den ledende virksomhed, der skal indsende en erklæring, der bekræfter, at støtten ikke er i strid med EU's De Minimis-principper?	A: Hvert alliancemedlem skal udfylde en erklæring, der bekræfter, at støtten ikke er i konflikt med EU's De Minimis-principper.

Spørgsmål til udbetaling og budget

Q: Som en del af projektet deltager vi i et arrangement på højt niveau i næste måned. Vi er blevet lidt overraskede over alt det ekstra, som vi skal betale for at deltage i dette arrangement + hvor dyrt det faktisk er i USA. Vi havde afsat kr. 100.000,- til arrangementet og kr. 60.000,- til Rejse & Ophold. Vi forventer, at omkostningerne ved at deltage i arrangementet vil være tættere på kr. 130.000,- Er det muligt at øge denne budgetpost i vores samlede projekt?	A: Det er muligt at omfordele budgetposterne inden for det samlede budget, så længe det samlede projektbudget ikke overstiger det bevilligede beløb, og det overholder de overordnede retningslinjer for refunderbare udgifter (dvs. mindre end 30% på produkter, mindre end 10% på projektledelsesomkostninger). Hvis du gerne vil foretage en omfordeling i budgettet, bedes du indsende en ændringsanmodning via SmartMe.
Q: Kan man godt ansøge som en alliance af 2 virksomheder, hvor det kun er den ene virksomhed som dækker de 20% af projektets budget?	A: I princippet ja. Det vigtige er at vise, at alle virksomheder i alliancen på en eller anden måde bidrager til at overvinde eksportbarrierer.

Spørgsmål til screening

Q: Hvor finder man kriterierne for den indledende ESG- og KYC-screening, som enhver ansøgende virksomhed skal kunne bestå? Og vil dette ske hos en senere stab, efter ansøgning?	A: Screeningen er baseret på de kriterier, der er angivet i ansøgningskemaet. Vores interne eksperter vil gennemføre den indledende ESG- og omdømme-screening, efter at ansøgningen er blevet indsendt.
---	--

Spørgsmål til rapportering

Q: Hvordan er rapporteringskravene?	A: EIFO anvender et meget enkelt rapporteringsformat, som virksomheder bliver bedt om at udfylde. Hvis projektets varighed er mindre end 6 måneder, er der kun en endelig rapport (final report - i forbindelse med virksomhedernes anmodning om refusion) ved afslutningen af projektet. Hvis projektaktiviteterne strækker sig over mere end 6 måneder, beder EIFO om en midtvejsrapport (midt-term rapport) i et lignende format.
Q: Er der krav om skabelse af et bestemt antal jobs eller eksportordrer?	A: Nej, men på tidspunktet for EIFOs vurdering bør det være sandsynligt, at projektaktiviteterne vil generere eksportvolumen på 10 gange tilskudsbeløbet, inden for 24 måneder fra projektstart. Hvis eksportordrerne ikke materialiseres, er det blot ærgerligt - EIFO vil ikke kræve tilskuddet tilbage.