**Ansøgningsskema Mikrolegat (ansøger uden CVR nr.)**

Vi leder efter

* Studerende, der har drive til at skabe, tør tage initiativ og være modige og nyskabende.
* Idéer/projekter der mærkbart vil have gavn af Mikrolegatet og bringe idéen nærmere en realisering og et cvr nr.

I ansøgningen skal I gøre rede for følgende:

|  |
| --- |
| **FORRETNINGSIDÉ** |
| * Hvad er jeres idé? * Hvilket problem/behov arbejder I med at løse for kunder/brugere? * Hvordan vil I teste jeres idé på potentielle kunder/brugere hvis I ikke allerede har gjort det? * Hvem er jeres kunder og hvordan skaber I værdi for kunder/brugere/samfund/miljø? * Hvordan vil I tjene penge for at sikre en økonomisk bæredygtig virksomhed/organisation? * Hvilke aktiviteter og ressourcer skal der til for at skabe værdi for jeres kunder/brugere? * Hvordan adskiller jeres idé fra andre lignende på markedet? * Hvordan er skaleringspotentialet og hvad er jeres mål med projektet? * Beskyttelsesmuligheder (patent, varemærkebeskyttelse etc.)? |
| Macellum.dk er et to-delt projekt. Den første del er en informationsplatform, og den næste del er en online handels- og auktionsplatform. Begge dele er tiltænkt den danske fiskeindustri – hvor fiskeren i første omgang kan få en let oversigt over priserne på deres last i samtlige havne omkring Nordsøen, og derigennem kan vælge den havn hvor priserne er højest.   Den næste del af projektet, bliver at facilitere denne handel online. Givet at fiskerne så kan være sikre på at modtage penge for deres fisk, fjerner man usikkerheds elemnetet, og bringer fiskeindustrien op på et tidssvarende niveau.  Som det er nu, så kender fiskerne ikke priserne på auktionshuset, men sejler efter princippet ”sådan her har vi altid gjort, og sådan vil vi fortsætte med at gøre” – uvidende om at priserne kan variere mere end en halv million på én last, ved at vælge en havn der afstandsmæssigt er ligeså tæt på. Dette problem vil informationsplatformen være med til at hjælpe på. Handelsplatformen vil fjerne mellemmændende der i øjeblikket er på fiskemarkedet, og sikre fiskerne en højere pris for deres fisk (da gebyret vil være meget mindre), og forbrugerne vil i sidste ende kunne købe billigere fisk. Ligeledes vil en online handelsplatform kunne hjælpe fiskeopkøberne med at bemande deres fabrikker, da man lettere ville vide hvor mange fisk man kunne have den enkelte dag.  Idéen er sådan set allerede i Test, da fiskere fra Hvide Sande har indviliget i at teste en *alpha*-version af produktet. Markedsplatformen er ikke i test endnu, da vi fra en forretningsmæssig side har valgt få nogle fiskere ombord på informationsdelen før end vi tillader handlerne at finde sted online.  Indkomsten vil komme fra at produktet kræver et abonnement for at kunne logge ind og se priserne. Prisen er 200 euro i måneden (med et oprettelsesgebyr på 500 euro). I Danmark alene findes der cirka 2000 skibe med en størrelse så de ville kunne bruge et produkt som dette. I Europa er der estimeret at være 110.000 skibe af denne størrelse, og slutteligt, på verdensplan er der 4 millioner. Produktet kan let skaleres, i det det blot er server trafik der skal bruges for at have flere brugere på siden på én gang. Når handelsplatformen går i gang, så er planen at vi faciliterer handlen. Så opkøberen overfører pengene til os, og når han så har modtaget sin last, overfører vi dem til fiskeren. Denne skiften hænder af penge, gør at vi får en enormt stor pengestrøm, bare på det danske marked vil omkring 3 milliarder gå gennem os hvis vi får alle med på ideen. Disse penge kan enten bare trække renter i en uges tid, eller også kan man investere nogen af dem i lav-risiko obligationer, og på den måde tjene penge – overvejelser omkring dette er pågående. Når auktionsplatformen er udviklet, kan man så tage 5% i provision (mod de nuværende 18% der tages på auktionshusene). Og på den måde får man en enorm pengegennemstrømning.  For at skabe værdi for brugerne, er det vigtigt at vi kan få adgang til de forskellige priser fra auktionshusene. I øjeblikket er disse tilgængelige online, og vi henter dem simpelt og enkelt. Det er derfor vigtigt at vi allierer os med auktionshusene i første omgang, Derudover er det vigtigt at vi er med på samtlige messer vi kan komme afsted med, så vi får opbygget et brand omkring os selv.  Da der i øjeblikket ikke er nogen konkurrenter på området, er det svært at beskrive hvordan vi adskiller os.  Som tidligere skrevet, så er det eneste der afgører om vi kan skalere produktet, hvor meget servertrafik vi kan håndtere. Dette er let at udvide, da man oftest bare betaler for mere trafik. Derudover, så kan platformen let køres ud på andre markeder med lignende træk (frugt, kød, kylling etc.). Da principperne er præcist de samme – er det forholdsvis lige til. Vi er i gang med at udvikle på et lignende produkt til de franske frugtmarkeder.  Som produktet er nu, kan det ikke beskyttes, men kva. at vi er først på markedet, vil eventuelle konkurrenter skulle yde et enormt stort stykke arbejde for at hente ind på os. Ligeledes har vi allieret os med Dansk Fiskeriforening, AquaMind samt andre interesse organisationer med tilknytning til det danske fiskerimiljø, hvilket gør at vi når ud til flere, end eventuelle konkurrenter vil gøre. Derudover, så har vi pågående snak med Patent/Varmærke kontor patrade i Aalborg, der arbejder på at sikre os rettigheder til navnet. |

|  |
| --- |
| **TEAMET** |
| * Hvilken baggrund har de enkelte personer i teamet (uddannelse og relevant erhvervserfaring)? * Hvilke kompetencer besidder teamet og hvordan styrker det virksomheden? * Hvad er jeres motivation for at arbejde med jeres idé og realisere idéen? * Beskriv hvordan I anvender jeres netværk. |
| Holdet består i øjeblikket af 2 primære og 2 sekundære personer. De 2 primære er:  Rasmus L. Christensen, M.Sc. Electrical Engineering og i øjeblikekt i gang med en erhvervs PhD i Anvendt Statistik. På Aalborg Universitet. Henrik Klarup, Studerer i øjeblikket en mastergrad i Software, ligeledes på Aalborg Universitet.  Derudover er de 2 sekundære Frits L. Christensen, tidligere erhvervsfisker med 20 års erfaring. (med som konsulent). Frederik Juul, M.Sc. Electrical Engineering, i øjeblikket ansat som software developer i 3Shape i København.  Holder har den styrke at vi alle er jyder, og har benene solidt plantet i så vel jorden som fiskeindustrien, og vi har en dybdegående indsigt i hvordan og hvorledes fiskeindustrien virker, samt hvad der rør sig på markedet. Derudover, så taler vi fiskernes sprog. Det sidste er enormt vigtigt i en industri der de sidste 40 år har været igennem den ene nedskæring efter den anden. Motivationen ligger i at vi har fået flere rosende ord omrking produktet (blandt andet vandt vi Venture Cup Idea Competetion), og syntes derfor det er super fedt, og ønsker at arbejde videre med det!  Netværket bliver anvendt for at genrere interesse omkring produktet, og det er mest Frits’ netværk der bliver trukket på – da han kender alle ins og outs af branchen, og derfor kan hjælpe med at finde nogle potentielle kunder/test personer. |

|  |
| --- |
| **ANVENDELSE AF MIKROLEGAT** |
| * Hvor langt er I med jeres idé/projekt? * Hvad skal det ansøgte Mikrolegat bruges til? * Hvordan kan Mikrolegatet hjælpe idéen videre mod en realisering og et cvr nr.? |
| Vi arbejder i øjeblikket på at videreudvikle platformen, og har snakke pågående med Borean Innovation A/S om en investering i selve platformen, så vi kan accelerere udviklingsforløbet. Selve platformen er i øjeblikket under re-udvikling, da den første alpha på ingen måde var optimeret.  Dog har vi også måttet sande at vi alle er teknisk begavede, men ikke har nogen som helst sans for design/bruger interaktion, så derfor skal legatet bruges til at betale for rådgivning omkring dette. Ligeledes kunne det være rart at få noget rådgivning på hvordan en eventuel branding strategi kunne fungere. Hvorfor vi har sat penge af til begge dele i budgettet.  Mikrolegatet ville som sagt være med til at bringet produktet tættere på en realisering, og et CVR-nummer kommer inden længe, med det samme snakken med Borean Innovation er overstået. |

|  |
| --- |
| **ANSØGT BELØB** |
| * Hvor stort et beløb ansøges der om? |
| Indsæt beløb her: 25.000 |

|  |
| --- |
| **BUDGET** |
| * Vedhæft budget for anvendelse af Mikrolegatet |

HUSK at navngiv dokumentet: NavnPåProjekt\_Ansøgning\_UCVR

\* Vilkår og betingelser

Jeg bekræfter hermed som Mirkolegatansøger at:

* Jeg er fuldtidsstuderende på en videregående uddannelse, elev på en ungdomsuddannelse eller Ph.d. studerende på en uddannelsesinstitution i Danmark
* Jeg er registreret som studerende/elev på ansøgningstidspunkt og ved underskrivelse af kontrakt.
* Jeg følger et fuldt studie på en uddannelse i DK (dvs. ikke blot et semester)
* Minimum halvdelen af teamet/virksomheden er studerende/elev på en ungdomsuddannelse eller videregående uddannelse i Danmark
* Jeg/vi har ikke oprettet cvr nr. med denne idé/dette projekt
* Svare på spørgeskema omkring Mikrolegatordningen fra Fonden for Entreprenørskab - Young Enterprise