

Prosjektbeskrivelse

Sist endret 20. des. kl. 13:47

# **DU&EG – Digitalt utenforskap og empatiske grensesnitt**

ERKE TEKNOLOGI AS  
Mikael Åsbjørnsson-Stensland  
mikaelaast@gmail.com  
+4747413933  
Hetlandsgata 12



Innholdsfortegnelse	Side
Sett opp prosjekt	<b>2</b>
Hvem er dere	<b>3</b>
Bedriften i dag	3
Nøkkelopplysninger	5
Ansvarlig næringsliv	7
Hvor skal dere	<b>8</b>
Ideen	8
Langsiktige mål for ideen	10
Fremtidig lønnsomhet	12
Miljø- og samfunnseffekt	14
Teamet	15
Hva skal dere gjøre nå	<b>17</b>
Om dette prosjektet	17
Fremdrift og aktiviteter	18
Finansieringsplan	22
Prosjektdeltakerne	23
Prosjektets økonomi	24
Tilleggsinformasjon	25

# Sett opp prosjekt

## Hva skal prosjektet hete?

DU&EG – Digitalt utenforskap og empatiske grensesnitt

## Kontaktperson

Mikael Åsbjørnsson-Stensland mikaelaast@gmail.com +4747413933

## Hvor skal hoveddelen av prosjektet gjennomføres?

4344 Bryne, Rogaland

## Personvern og kredittopplysninger

Jeg er kjent med Innovasjon Norges personvernerklæring og retningslinjer for innhenting av kredittopplysninger

## Finansieringen skal dekke fremtidige utgifter

Jeg har lest og godtar dette vilkåret

# Hvem er dere

## Bedriften i dag

### Hvem er dere, og hva kjennetegner bedriften?

Erke er en teknologibedrift med spisskompetanse på utvikling av digitale produkter og tjenester (slagord: «Kreative muskler, teknisk tyngde, kommunikasjon som treffer»). Gründer og ingeniør Mikael Åsbjørnsson-Stensland sitter på bred faglig innsikt og erfaring med internett- og webteknologi, og har 15 års fartstid som konsulent (Bouvet, Webstep, mfl.). Leder for kommunikasjon og forretningsutvikling Per Andersen jobber med forretningsutvikling, merkevarebygging, prosjektledelse og kommunikasjonsrådgivning. Han har bakgrunn i strategisk, taktisk og operativ kommunikasjonsrådgivning i digitale flater, utvikling av digitale læringsressurser for forlag, kursvirksomhet og konseptutvikling. Digitale løsninger kan være komplekse av natur. Erke har derfor et spesielt fokus på brukeropplevelse og ser på det som sitt samfunnsoppdrag å bidra til å gjøre det komplekse ukomplisert.

### Har bedriften salgsinntekter?

Ja

### Hvor kom inntektene fra?

Fra salg i Norge, Fra salg i utlandet

### Beskriv bedriftens forretningsmodell i dag.

Erke tilbyr tjenester i form av konsulentvirksomhet og prosjektbaserte oppdrag for kunder på Jæren og i Stavanger-regionen (timebasert eller fastpris). I tillegg utvikler selskapet egne digitale produkter og tjenester som har betalende brukere på verdensbasis («Software-as-a-Service»-modell).

### Har dere fått offentlig tilskudd de siste tre årene?

Nei

### Last opp vedlegg regnskap

[Årsregnskap 2022.pdf](#)

[Resultatrapport - \(2023-01-01 - 2023-12-12\).pdf](#)

Balanserapport - (2023-01-01 - 2023-12-12).pdf

**Kommentarer til regnskapet.**

Det har først og fremst vært aktivitet i selskapet fra og med 2023, når gründer og eier gikk ut av fulltidsstilling som utvikler i et annet selskap.

# Nøkkelopplysninger

## Organisasjonen

Organisasjonsnummer	922361347
Navn/foretaksnavn	ERKE TEKNOLOGI AS
Organisasjonsform	AS
Forretningsadresse	Hetlandsgata 12 BRYNE
Kommune	TIME
Registrert i enhetsregisteret	08.03.2019
Stiftelsesdato	05.02.2019
Næringskode	62.020
Antall ansatte	2
<b>Navn</b>	<b>Rolle</b>
<b>Eiere</b>	<b>Andel</b>
ÅSBJØRNSSON-S LAND MIKAEL	100%

**Bekreft informasjonen eller fortell oss hva som er endret.**

Opplysningene stemmer

## Ansatte

Kjønnsfordeling	Antall ansatte
Kvinner	0
Menn	2
Totalt	2

**Er din bedrift liten, mellomstor eller stor?**

Liten

# Ansvarlig næringsliv

**Gjør dere vurderinger for å avdekke risiko for negativ påvirkning (aktsonhetsvurderinger) på mennesker, samfunn og miljø, knyttet til deres virksomhet og leverandørkjede?**

Ja

**Beskriv hva dere har avdekket og hvordan dere jobber for å unngå negativ påvirkning.**

Vi ønsker primært å samarbeide og kjøpe tjenester fra bedrifter som følger Åpenhetsloven. Vi vurderer hele tiden hvem vi ønsker å samarbeide med og vil gjøre det vi kan for å kartlegge at de ansatte har tariffbasert lønn og at lover og rettigheter i arbeidslivet blir etterfulgt hos våre samarbeidspartnere og leverandører.

**Har bedriften etiske retningslinjer for virksomheten?**

Nei

**Forklar hvorfor ikke, og hva bedriften skal gjøre for å ivareta kravene til ansvarlig næringsliv.**

Vi er i oppstartsfasen og er i ferd med å etablere formelle etiske retningslinjer for Erke. Vi kommer til å utarbeide åpenhetserklæring.

**Er bedriften, bedriftens eiere eller personer i bedriftens styre og ledelse under etterforskning, tiltale eller tidligere dømt for korrupsjon eller annen økonomisk kriminalitet?**

Nei



# Hvor skal dere

## Ideen

### Hvilket problem løser ideen?

Digitalt utenforskap er et økende samfunnsproblem. Digitaliseringsdirektoratet anslår at hver femte innbygger kan være sårbar i møte med offentlige digitale tjenester. Det samme kan anslås å gjelde for kommersielle digitale tjenester. Konsekvensen for den enkelte er nedsatt livskvalitet grunnet manglende muligheter for å få innfridd rettigheter, utøvd plikter og benytte seg av tilbud ute i samfunnet, som reiseliv, kultur, økonomiske tjenester, osv.

### Hvem løser ideen problemet for?

Løsningen retter seg mot alle. Den tar form av et grensesnitt som er utformet som en enkel widget (panel med ulike enkle valg) og som kommer den enkelte i møte med individuelt tilpasset innhold. Dette treffer spesielt godt mennesker med ulike sårbarheter eller helse- og livssituasjonsrelaterte utfordringer som begrenser muligheten til å benytte seg av digitale tjenester slik de fremstår i dag.

### Hva er deres løsning på problemet?

Løsningen er en AI-modell som er instruert i å utføre kvalitativ behandling av det aktuelle informasjonsgrunnlaget (den aktuelle nettsidens innhold). Denne mekanismen benyttes til å omforme navigasjon og presentasjon av innholdet på nettsiden til å samsvare med et modus valgt av brukeren (stemningsleie/sinnstilstand). Enkelt forklart kan en si at nettsiden tilpasser seg brukeren og kommer brukeren i møte med relevant og tilgjengelig innhold. Valgt modus er utgangspunktet for den tilpassede opplevelsen. Valg av modus avgjør konteksten som AI-modellen benytter for å komponere tilpasset navigasjon/innhold fra det underliggende publiseringssystemet. Dette kan sees på som at AI-modellen inntar en bestemt «innfallsvinkel» for å betrakte innholdet. Grunnlaget for disse kontekstene er et omfattende innsiktsarbeid som utføres i samarbeid med et panel bestående av fagpersoner (helsefaglige eksperter, f.eks. psykologer). Eksempel: Dersom brukeren har vansker med å konsentrere seg eller forstå språk, vil språket bli enklere. Dersom brukeren er en eldre person som gjennomgår en depresjon, vil informasjonen og språket bli tilpasset vedkommende, for eksempel være mildere, vennligere og mer forklarende og løsningsorientert («Slik gjør du konkret for å komme deg videre nå. osv»). Vi utnytter nyere AI-modeller til å omforme og se sammenhenger i tekst, til å operere på ordlyd, omfang og utforming av innhold, alt etter hvilket modus som er valgt. En slik AI-modell kan sitte oppå en allerede eksisterende informasjonsarkitektur (nettside/portal). Vi ser på dette som et paradigmeskifte i web-sammenheng i og med at vi går fra «konsolidert» innhold til «aktivert» innhold (som kommer brukeren i møte). Se vedlegg: "Løsningsbeskrivelse – DU&EG.pdf" for en mer detaljert løsningsbeskrivelse.

### Hva gjør din løsning til noe vesentlig nytt i markedet?

Dette representerer noe helt nytt innen navigasjon og presentasjon av innhold på web. Det muliggjør for alvor en individuell tilpasset brukeropplevelse. Dagens konvensjoner for brukeropplevelse på web er svært begrenset med tanke på individuell tilpasning, da man streber etter å finne en «one-size-fits-all» for å være mest mulig inkluderende. Vi har samme mål for øyet (mer inkluderende opplevelse), men begynner i motsatt ende. I stedet for universell utforming, tar vi utgangspunkt i individuell utforming. Vi starter med de barrierene som den enkelte bruker kan stå overfor, manifestert i f.eks. kognitive og psykiske vansker, eller andre utfordringer. Tradisjonelt er dette gjerne forsøkt ivaretatt ved å være integrert i en innsiktsfase som del av UX-arbeid, men vi ser at verdien av slik innsikt forvitrer når resultatet absolutt må destilleres ned til én standard som må passe for alle. Vi setter heller denne typen innsikt i fokus, og lar det påvirke de individuelle opplevelsene direkte.

### Last opp vedlegg løsningen (valgfritt)

[Løsningsbeskrivelse – DU&EG.pdf](#)

[Konkurranseanalyse – DU&EG.pdf](#)

# Langsiktige mål for ideen

## Hvilke langsiktige mål har bedriften med ideen?

Med vår løsning ønsker vi å bidra til et paradigmeskifte innen navigasjon og presentasjon av innhold på web. Vi har som mål at løsningen vår skal bli et produkt som vi kan gå ut i det kommersielle markedet med. I tillegg ønsker vi å posisjonere oss som prefererte eksperter i dette markedet, og at vår løsning oppfattes som bransjestandarden. Vi mener løsningen har et internasjonalt potensiale, innen både offentlig og privat sektor. Vi ønsker en bærekraftig ekspansjon med tanke på antall ansatte og omsetning.

## Fremtidig sysselsetting

Kjønnsfordeling	Antall ansatte
Kvinner	2
Menn	2
Totalt	4

## Hva har dere gjort med ideen fram til nå?

Vi har identifisert behovet og kartlagt omfanget av digitalt utenforskap og konsekvensene knyttet til dette. Vi har knyttet kontakt med fagpersoner som har relevant spisskompetanse innen kognitive utfordringer og som er interesserte i å være en del av et fagpanel. Fagpanelet vil gi oss verdifull innsikt i brukernes utfordringer og i hva de trenger for å lettere kunne tilegne seg informasjon og utføre ønskede aktiviteter. Vi har luftet idéen for personer i teknologimiljøet og potensielle kunder – både innen privat (Netlife) og offentlig sektor (Digitaliseringsdirektoret) og fått bekreftet at det er et behov i markedet for vår løsning.

## Hvilke andre steg er viktige for å realisere de langsiktige målene, utover prosjektet du søker støtte til?

Første milepæl er å skaffe midlene til å utvikle en prototype/pilot, som demonstrerer funksjonaliteten og som gjør det lettere for potensielle kunder å forstå verdien. Dette er grunnlaget for videre utvikling av tjenesten til et ferdig produkt. Neste milepæl er å skaffe oss pilotkunder som kan fungere som gode referanseprosjekter. Vi ser for oss to hovedområder: Det offentlige (et lengre løp) og kommersielt næringsliv (f.eks. bank). Parallelt ønsker vi å komme enda tettere på Digitaliseringsdirektoret og beslutningstakere der, for å bli en del av deres arbeid som foretrukne eksperter og løsningsleverandør på dette området (digitalt utenforskap).

# Fremtidig lønnsomhet

**Hvordan vil bedriftens forretningsmodell se ut når ambisjonen er realisert?**

Vi skaper inntekt med å levere en eksklusiv teknisk løsning etter en SaaS-modell. Denne vil bestå av en oppstartskostnad (knyttet til utvikling og implementering av vår teknologi hos kunden), i tillegg til løpende abonnement på integrasjons- og API-tilgang, SDK-er («software development kits») og integrasjon med tredjeparter. Se vedlegg: "Utfylt\_likviditetsbudsjett.xlsx" for stipulert inntekt fra denne modellen.

**Beskriv hovedmarkedet for ideen dere søker finansiering til**

Vi ønsker å gå til det kommersielle markedet med vår løsning og ser for oss at potensielle kunder kan være f.eks. flyselskaper og banker som lett vil kunne regne hjem investering i å motvirke digitalt utenforskap, i form av reduserte kostnader knyttet til kundeservice og support, samt å få flere kunder fra utsatte grupper. I tillegg vil dette styrke merkevaren til aktørene med at de tar et større samfunnsansvar. Andre kunder vil være teknologiselskaper og IT-leverandører med eksisterende innkjøpsavtaler inn mot det offentlige. Dette hjelper oss med å komme lettere inn i markeder med offentlige aktører (unngå anbudsrunder).

**Beskriv konkurransebildet i markedet dere har beskrevet.**

Det finnes andre aktører som fokuserer på problematikken rundt digitalt utenforskap, som for eksempel Kakadu, som utvikler oppskrifter som hjelper utsatte grupper med tilgang til ulike digitale tjenester. Det som skiller oss fra denne tankegangen, er at vår løsning integreres i og former selve tjenesten, i motsetning til å være et tilleggsprodukt. Enkelt forklart tilbyr Kakadu bruksanvisninger for å hjelpe kunder til å bruke tjenester på nett, mens vårt produkt endrer selve tjenesten innenfra til å bli individuelt tilpasset brukeren. Se vedlegg: "Konkurranseanalyse – DU&EG.pdf" for en mer utfyllende beskrivelse av konkurransebildet.

**Hvilke konkrete markedssignaler tilsier at det finnes kunder som vil betale for løsningen?**

Det er et veldig mye større fokus på digitalt utenforskap, som er tuftet på forskning og faglige uttalelser. Digitaliseringsdirektoratet har blant annet hatt dette som en av sine satsningsområder for 2023. I tillegg så har den generelle forståelsen for AI i markedet modnet kraftig det siste året på grunn av fokuset på ChatGPT. Vi har allerede fått sterke signaler på at det er et behov for denne løsningen i markedet. En av aktivitetene vi søker midler til er å utarbeide innsikt gjennom kartlegging av, dialog/intervju med kunder og mulige samarbeidspartnere.

Ingen vedlegg

**Beskriv de viktigste forutsetningene for driftsbudsjettet.**

.

# Miljø- og samfunnseffekt

**Gir de langsiktige målene direkte eller indirekte positive effekter på miljø- og/eller samfunnsutfordringer?**

Ja, jeg ønsker å beskrive en eller flere effekter

**Velg samfunns- og miljøeffekt som prosjektet påvirker positivt.**

Reduksjon i utslipp av klimagasser, Helse og velferd, Løsninger på andre samfunns- og miljøutfordringer ikke nevnt over

**Beskriv og dokumenter den positive miljøeffekten for hvert valg.**

Vi har fokus på bærekraft i alle ledd i vår verdikjede (skybaserte tjenester/datasentre). Vi benytter oss av kortreist arbeidskraft fra lokalmiljøet, for å hindre utslipp fra transport til og fra jobb. Selve produktet vårt er et tiltak for å bidra til bedre helse og velferd, og bryte ned psykososiale barrierer.

Ingen vedlegg

# Teamet

## Teamets medlemmer

### Team medlem 1

#### Navn på team medlem

Mikael Åsbjørnsson-Stensland

Medlem jobber internt i bedriften

#### Hvilken kompetanse bringer de inn i teamet?

Ingeniør og daglig leder med 15 års fartstid som IT-utvikler/konsulent.

### Team medlem 2

#### Navn på team medlem

Per Andersen

Medlem jobber internt i bedriften

#### Hvilken kompetanse bringer de inn i teamet?

Leder for kommunikasjon og forretningsutvikling. Kompetanse på forretningsutvikling, merkevarebygging, prosjektledelse og kommunikasjonsrådgivning

### Team medlem 3

#### Navn på team medlem

Marta Bylewska

Medlem jobber ikke internt i bedriften

#### Hvilken kompetanse bringer de inn i teamet?

Webutvikler med spesialisering innen Sustainable Web Design. Bidrar som utviklerressurs ved behov.

### Team medlem 4





**Navn på team medlem**

Peter Strassegger

Medlem jobber ikke internt i bedriften

**Hvilken kompetanse bringer de inn i teamet?**

Klinisk psykolog og forfatter. Er den del av fagpanelet og bidrar til innsikt knyttet til emosjonelle/kognitive utfordringer hos personer som opplever digitalt utenforskap.

**Om teamet**

Vi er et team med solid, mangfoldig og relevant erfaring. Summen av teamet er en sterk faglig tyngde og en bred kompetanse. I tillegg er vi teknisk sterke og har god gjennomføringsevne. Alle i teamet brenner for å bekjempe digital fremmedgjøring og utenforskap. Vi ser på det som et samfunnsoppdrag å bidra til å gjøre det komplekse ukomplisert.

**Teamets medlemmer**

Mikael Åsbjørnsson-Stensland, ingeniør og daglig leder med 15 års fartstid som IT-utvikler/konsulent. Per Andersen, rådgiver og kommersiell leder med kompetanse på forretningsutvikling, merkevarebygging, prosjektledelse og kommunikasjonsrådgivning. Marta Bylewska (innleid), webutvikler med spesialisering innen Sustainable Web Design. Peter Strassegger (innleid), psykolog og forfatter. Elisabeth Torgersen (innleid), poliklinisk behandler, Jæren distriktspsykiatriske senter.

# Hva skal dere gjøre nå

## Om dette prosjektet

### Hva er hovedmålet for dette prosjektet?

Vi trenger å utvikle et proof-of-concept/prototype som vil fungere som en demo inn mot potensielle kunder. Vi trenger også å styrke forretningsmodellen (markedsavklaring).

### Hva er suksesskriteriene som viser når målet er nådd?

Vi har fått utviklet en fungerende prototype. Vi har fått avklart hvilket marked vi skal gå ut i og er klare for å oppsøke potensielle pilotkunder i 3. kvartal 2024.

### Hvilke menneskelige, finansielle, materielle eller immaterielle ressurser er avgjørende for å gjennomføre prosjektet?

En forutsetning for at vi lykkes er en god forståelse for problemet (digitalt utenforskap), samt kompetanse (faglig og teknisk) for å løse dette problemet. Vi trenger å få utviklet et kommunikasjonskonsept/univers som belyser problem og løsning, slik at vi kan lage pitcher, presentasjoner etc. rettet mot potensielle kunder. Vi behøver å betale egen og innleid arbeidskraft, samt gå til innkjøp av noe utstyr og leie skytjenester (lagring/server).

### Hvilke interne og eksterne hindringer kan dere støte på i dette prosjektet?

En risiko kan være at innsalg mot det offentlige vil ta lenger tid enn antatt. Med kompetanse fordelt på et lite team, er vi utsatte for risiko ved uforutsett fravær.

# Fremdrift og aktiviteter

## Aktiviteter

### Teknisk utvikling – prototyping

#### Gi aktiviteten et navn

Teknisk utvikling – prototyping

#### Hva er målet med aktiviteten?

Utvikle enkel prototype som kan vises/demonstreres for kunder og samarbeidspartnere.

#### Hva skal du gjøre i denne aktiviteten?

Vi skal lage en prototype som implementerer hovedmekanismen i en generisk case. Dette betyr at vi skal bygge og demonstrere funksjonalitet og verdi av løsningen på en enkel måte. Dette innebærer at kunden skal forstå hva dette er og hvordan det skal brukes. Vi vil blant annet måtte: - Videreutvikle UX-design - Lage første versjon av vår kontekstbaserte AI-prompting - Arbeide med IT-arkitektur for å konkretisere hva som må utvikles og når, samt detaljene rundt hvordan løsningen skal integreres mot kunders egne systemer

#### Hvilke utfordringer kan oppstå i gjennomføringen av aktiviteten?

Vi skal utvikle en løsning som er helt ny i markedet. Dette innebærer risiko. Selv om vi har stor tro på at teknologien lar seg utvikle, må vi faktisk bevise dette gjennom prosjektet. Kontekstbasert AI-prompting er en relativt ny metodikk. Et aspekt ved denne metodikken er at det innebærer en del prøving og feiling.

#### Er dette en forsknings- og utviklingsaktivitet (FoU)?

Ja, denne aktiviteten består av eksperimentell utvikling

#### Forklar hvorfor dette er en FoU-aktivitet som består av eksperimentell utvikling

Aktiviteten er eksperimentell utvikling fordi vi skal utvikle og skape et nytt produkt hvor kjente teknologier benyttes på helt nye måter.

#### Deltakere i aktiviteten

#### Kostnadsoverslag for aktiviteten

Kostnadstype	Beløp i NOK
Personalkostnader inkl. overhead	100 000
Kjøp av tjenester som utgiftsføres	50 000
Kjøp av materialer og utstyr som utgiftsføres	
Leie av lokaler, maskiner og utstyr	
Investeringer som aktiveres	
Andre direkte kostnader	
Totalt	150 000

**Styrke forretningsmodellen****Gi aktiviteten et navn**

Styrke forretningsmodellen

**Hva er målet med aktiviteten?**

Målet med aktiviteten er å bidra til at selskapet styrker forretningsmodellen og oppleves som attraktivt for kunder. Det vil da være nyttig med et klart og tydelig verdiløfte inn mot kundene, samtidig som de ulike komponentene i forretningsmodellen spiller sammen.

**Hva skal du gjøre i denne aktiviteten?**

Aktiviteter som skal gjennomføres vil være: - Kartlegging av, dialog/intervju med kunder og mulige samarbeidspartnere - Presentasjon av demo for kunder - Korrigere forretningsmodell og løsningsforslag basert på innspill fra kunder

**Hvilke utfordringer kan oppstå i gjennomføringen av aktiviteten?**

Vi er fortsatt i en tidlig fase og har kun presentert ideen for et lite utvalg kunder. Disse er positive, men det kan være vanskelig og tidkrevende og få innpass alle de stedene som en ønsker.

**Er dette en forsknings- og utviklingsaktivitet (FoU)?**

Ja, denne aktiviteten består av eksperimentell utvikling

**Forklar hvorfor dette er en FoU-aktivitet som består av eksperimentell utvikling**

Aktiviteten er helt sentral for å utvikle et helt nytt produkt/ny tjeneste i markedet. Aktivitetene vil være eksperimentell utvikling fordi en innhenter ny innsikt som vil bidra til å forme den endelige løsningen.

**Deltakere i aktiviteten****Kostnadsoverslag for aktiviteten**

<b>Kostnadstype</b>	<b>Beløp i NOK</b>
Personalkostnader inkl. overhead	75 000
Kjøp av tjenester som utgiftsføres	50 000
Kjøp av materialer og utstyr som utgiftsføres	
Leie av lokaler, maskiner og utstyr	
Investeringer som aktiveres	
Andre direkte kostnader	
Totalt	125 000

**Oppsummering av kostnader**

Kostnadstype	Beløp i NOK
Personalkostnader inkl. overhead	175 000
Kjøp av tjenester som utgiftsføres	100 000
Kjøp av materialer og utstyr som utgiftsføres	0
Leie av lokaler, maskiner og utstyr	0
Investeringer som aktiveres	0
Andre direkte kostnader	0
Totalt	275 000

**Kommentar til kostnadene**

I prosjektet vil vi kjøpe inn ekstern bistand for 100 000 kroner. I tillegg vil vi ha personalkostnader knyttet til: - Utvikling av prototype :  $200 \times 600 = 120\,000$  kr - Styrking av forretningsmodell:  $72 \times 700 = 50\,000$  kr Til sammen utgjør dette de interne timekostnadene på 175 000 kr

# Finansieringsplan

## Prosjektets kostnad i NOK

Prosjektets kostnad i NOK	275 000
---------------------------	---------

---

## Har dere egne midler å tilføre prosjektet?

Ja

## Beløp i NOK

25 000

## Forutsetninger

Vi har fått tildelt et modningsstipend på kr 50 000,- av Lokalkapital Jæren under forutsetning av at søknaden på Oppstartstilskudd 1 fra Innovasjon Norge blir godkjent. Vi skyter inn de resterende kr 25 000,- som privatpersoner.

## Eiere og nye investorer

## LOKALKAPITAL JÆREN

## Finansieringstype

Lån

## Beløp i NOK

50 000 NOK

## Vilkår

Det bekreftes herved at Lokalkapital Jæren vil gi Erke Teknologi AS et konvertibelt lån på kr 50.000,- i forbindelse med markedsavklaringsfasen av prosjektet Eg&Du. Det konvertible lånet gis under forutsetning av at Erke Teknologi AS tildeles Oppstartstilskudd 1 fra Innovasjon Norge.

## Offentlig finansiering

## Annen ekstern finansiering

## Det dere trenger å søke om

Finansieringsbehov	200 000
--------------------	---------

---

Ingen vedlegg

# Prosjektdeltakerne

**Beskriv deltakerne**

**LOKALKAPITAL JÆREN**

**Beskriv denne deltakeren kort.**

Kapital

**Egne kostnader**

Nei, har ikke kostnader i forbindelse med prosjektet som de dekker selv

Ingen vedlegg



# Prosjektets økonomi

## Oppsummering

Nøkkelposter	Beløp
Totale kostnader	275 000
Samlet finansiering før søknad	75 000
Øvrige deltakeres egne kostnader	0
Finansieringsbehov	200 000
<b>Hvordan ønsker dere å få tildelt støtten fra Innovasjon Norge?</b>	
Ønsket lån	0
Ønsket tilskudd	200 000

**Jeg har sikkerhet som kan brukes til lånet.**

Nei

**Har dere et likviditetsbudsjett for prosjektperioden som dere ønsker å legge ved søknaden?**

Ja

**Last opp vedlegg for likviditetsbudsjett**

[Utfylt\\_likviditetsbudsjett.xlsx](#)

**Beskriv forutsetningene for likviditetsbudsjettet.**

Vi setter av deler av vår egen kapasitet/drift i gjennomføringen av prosjektet. Antatt salgsvolum for DU&EG er satt til 3 salg inn mot pilotkunder i andre halvdel av 2024. For drift utenom prosjektet DU&EG antas det en jevn vekst i inntekter og antall ansatte.

## Tilleggsinformasjon

**Ønsker dere å legge til mer informasjon dere mener er avgjørende for søknaden?**

Ja

**Her kan du legge til mer informasjon.**

Pr. i dag leverer også Erke Teknologi AS tjenester. Når markedsavklaringen/dette prosjektet er gjennomført vil vi mest sannsynlig velge å løfte satsningen ut i eget selskap.

**Ønsker dere å laste opp dokumenter dere mener inneholder informasjon som er avgjørende for søknaden?**

Ja

**Last opp flere dokumenter om du mener informasjonen er avgjørende.**

[Investorpresentasjon.pdf](#)