

Ansökan om utbetalning - lokalt ledd utveckling

Slututbetalning

Övergripande

Ansökan du söker slututbetalning för

2016-3442-14 Ansökan om projektstöd - Mostersprodukter - Produktutveckling, Registrering, Marknadsföring , Hemsida och SEO

Uppgifter om stödmottagare

Person eller Organisationsnummer	5590359344
Namn	TUFA AB
Utdelningsadress	Trädgårdsgatan 11
Postnummer	52146
Postort	FALKÖPING
c/o adress	
Telefonnummer - inklusive riktnummer	
Mobilnummer	0736357964
E-postadress	ulrikafahlgren@hotmail.com

Kontaktpersoner

Kontaktperson Ulrika Fahlgren

Namn	Ulrika Fahlgren
Utdelningsadress	Trädgårdsgatan 11 Lgh 1102
Postnummer	52146
Postort	Falköping
Land	Sverige
Telefonnummer	0736357964
Mobilnummer	0736357964
E-postadress	ulrikafahlgren@hotmail.com

Kontaktperson Torgny Fahlgren

Namn	Torgny Fahlgren
Utdelningsadress	Trädgårdsgatan 11 Lgh 1102
Postnummer	52146

Postort	Falköping
Land	Sverige
Telefonnummer	0768521626
Mobilnummer	0768521626
E-postadress	torgnyfahlgren@gmail.com

Om utbetalningen

Är du skyldig att redovisa moms för investeringen eller projektet?

Jä

Informationskrav

Har du som stödmottagare en webbplats?

Svar: Ja

Ange adressen till webbplatsen

Svar: www.mostersprodukter.se

Har du som stödmottagare under tiden för genomförandet av din investering eller ditt projekt tagit fram informations- eller kommunikationsmaterial som innehåller information om någon del av din investering eller ditt projekt?

Svar: Ja - Skicka in en tydlig kopia av materialet, antingen som en bilaga i denna ansökan eller via post till stödmyndighetens FE-adress.

OM UTBETALNINGEN

Uppgifter om utbetalningen

Är du som stödmottagare skyldig att följa någon av upphandlingslagarna?

Svar: Nej

Försäkrar du att din organisation har riktlinjer för användning av direktupphandling?

Svar: Inte aktuellt

Försäkrar du att din organisation har dokumenterat upphandlingen och skälen för den vid inköp från 100 000 kronor?

Svar: Inte aktuellt

Genomförandet av investeringen eller projektet

Följer investeringen eller projektet ditt beslut om stöd?

Svar: Ja

Andra sökta och beviljade stöd

Har du beviljats andra stöd för utgifter som du tar upp i denna ansökan?

Svar: Nej

Har du sökt andra stöd som du ännu inte har fått beviljade för utgifter som du tar upp i denna ansökan?

Svar: Nej

SLUTREDOVISNING

Beskrivande uppgifter

Här ska ni kort och konkret beskriva ert projekt.

Svar: Mosters Produkter tillverkar ekologisk hudvård. Vi har ansökt om att få medel till att gå från ett hobbyföretag till en verksamhet som på sikt ska kunna bli ett eget företag. Vi har drivit projektet inom TUFA AB och det har gått ut på att skapa nya säljbara produkter som är säkerhetsbedömda och registrerade i CPNP, EU:s register för hudvårdsprodukter som Läkemedelsverket har hand om för den svenska marknaden. Vi har sökt pengar för att öka vår synbarhet på nätet, öka våra möjligheter att själva skapa och underhålla en websida/shop, öka vårt sortiment och ha en tydligare profilering.

Varför ville ni genomföra projektet?

Svar: Vi tror att dessa ekologiska produkter har en klar potential i en alltmer miljömedveten värld. Det är också personligen tillfredsställande att ta tillvara lokala råvaror och framställa något som fungerar lika bra/bättre än andra produkter på marknaden. Vi hoppas också kunna skapa fler arbetstillfällen och bidra till ett större miljötankande.

Var genomfördes projektet?

Svar: Projektet startade på Hökensås/Tidaholm men har under arbetets gång flyttat till Hökensås/Falköping. Från Hökensås med omnejd tar vi våra råvaror. Vi plockar kåda på snälla grannars marker, odlar egna läkeringblommor och köper vårt bivax och rapsolja ifrån KRAV-odlare i närheten. Vi har haft lokaler först i en Friggebod på Hökensås. Sedan flyttades verksamheten och delade lokaler med en annan web shop som vi drev i Tidaholm. Några år in i projektet flyttade vi från vår stuga till ett hus i Falköping då flyttade även verksamheten med. Beroende både på boendet men också på att vi köpt ytterligare en web shop som gjorde att verksamheten växte och vi behövde större lokaler. Mosters Produkter har fått hänga med!

Vad har ni genomfört i projektet?

Svar: Vi har tagit fram nya produkter som t ex flera deo, cerat och oljor. Vi har gått fotokurs och köpt in egen utrustning för att kunna fotografera, redigera och använda bilder i vår webb shop. Vi har haft hjälp av Lave Media och Jarl Helin för att skapa en ny profil och en bättre hemsida. Viva Media och Panorama Digital Sverige AB har avlöst varandra och hjälpt oss med SEO, sökmotoroptimering. Ett sätt att komma högre i Googlesökningar på webben. Vi har tagit hjälp av våra andra webbshoppar, Econordica och Nålbolaget att nå en större målgrupp. Vi har skickat med varuprover, flyers osv i dessa webbshoppars utskick. Vi har utökat antalet återförsäljare och vi deltar ibland i REKO-ringar för att nå nya kunder. Vi har även deltagit på Sveriges Fotterapeuters årsmöte/konferenser och haft försäljning och där träffat en ny målgrupp.

Vilka har genomfört projektet?

Svar: Ulrika Fahlgren har jobbat heltid i TUFA AB och drivit projektet till stor del på egen hand. Vid mässor och liknade har Torgny Fahlgren på ledig tid jobbat i företaget oavlönat. Vi har under största delen av projektets gång haft en person i taget hos oss på arbetsträning, 25%. De har delar av sin tid har de hjälpt till i projektet. Vi hoppas kunna anställa en av dessa när hennes arbetsträningssperiod är avslutad. I tidsrapporten är det endast Ulrikas tid som är redovisad.

Vilka mål har ni haft i projektet?

Svar: Ta fram nya produkter och öka vår marknadsföring så att Mosters Produkter blir ett etablerat och omtyckt varumärke som kan stå på egna ben och skapa ytterligare arbetstillfällen.

Vilka resultat har projektet skapat?

Svar: Vi har tagit fram nya produkter, t ex en salva med lanolin, massageoljor, ansiktsolja, fotoljor, fler varianter av deo och cerat. Dock har myggmedlet som vi trodde mycket på, blivit försenat på grund av två "mygglösa" somrar men vi kommer att fortsätta att driva detta även under nästa sommar då vi fick bra respons på de prov vi gjorde de två somrar som det fanns mygg.Vi skapade en Facebookgrupp, Mosters Testpiloter som vi använde de två första somrarna för att kommunicera med testpersonerna. Tillsammans med provstiften har vi skickat med ett informationsblad. (Bilaga 3)

Vår hemsida har under hösten blivit kapad tillsammans med vår mail så arbetet med den har stått stilla ett tag. De "tog" även vår mail, info@mostersprodukter.se och skickade SPAM så den blev avstängd (vi kan inte längre kontrollera den). Vi har istället försökt marknadsföra Mosters Produkter genom våra två andra websidor. Vi har översatt våra allmänna informationsblad till danska, tyska, engelska och de kommer att användas till information på hemsidan när den fungerar som den ska.

Vi har gått kurs i fotografering och bildredigering via vuxenskolan och Ulrika har även gått en kurs på Högskolan i Skövde som handlade om SEO och Google.

Utökat antalet återförsäljare. Vi har fram till idag haft/har samarbete med ca 20 olika återförsäljare. Varav made for Hjo och Bikupan i Jönköping är de som lyckats sälja mest.

Vi kommer från och med april 2020 utöka med en 50% tjänst företag och förhoppningsvis snart kunna anställa någon ytterligare på deltid, 25 %.

Hur har ni förankrat projektet?

Svar: Vi har på det informationsmaterial som vi gett ut till "testpiloterna" skrivit att de deltar i detta LEADER-projekt och vi har givetvis även muntligen talat om det. Tillsammans med de testprodukter vi skickat med på våra andra webbshoppar har vi skickat med en "folder". Där beskriver vi delar av vårt sortiment och att vi håller på att ta fram nya produkter och önskar respons på det som de fått som test samt förslag på ytterligare produkter de söker/önskar.

Vi har haft LEADER-skylden uppe i fönstret och vi har haft informationskvällar för Lions damer, Lady Circle, UFelever och där berättat om vårt LEADER-projekt. På Facebooksidorna och på hemsidan finns de tre loggorna och även "händelser" som berättar om leader.

Beskriv projektets tänkta målgrupp.

Svar: Miljömedvetna personer som vill vårda sin kropp/hud. Fotterapeuter, massörer som vill att deras företag ska ha en miljömedveten profil. En kooperativ ekobutik på Tändsticksområdet är en av våra "äldsta" återförsäljare.

Vi har även deltagit i en hel del hantverkssammanhang (t ex Made For Hjo, Bildkällan, Museum, Hembyggsdagar, julmarknader osv) och där träffat på en målgrupp som tycker det är ett hantverk som man kan unna sig och ha nytta av i vardagen (om man kanske tycker att de andra alstren dessutom är i en helt annan prisklass ;))

Har projektet även gynnat andra målgrupper? Beskriv i så fall vilka och på vilket sätt?

Svar: Vårt samarbete med Made for Hjo (som också ingår i ett LEADER-projekt) har inneburit att både vi och de har lyckats sälja mer. Vi har också fungerat som bollplank för Malin vad gäller delar av webbhandels mysterier.

Vår medverkan på Turbinhusön i Tidaholm innebar att vi träffade kunder/turister som vi inte annars hade gjort samt att Tidaholms kommun/kultur/näringsliv hade nytta av oss som fanns på plats och tog emot/var ett besöksmål.

Har ni genomfört projektet så som ni skrev i ansökan om stöd?

Svar: Ja

Har ni samarbetat med andra i ert projekt?

Svar: Ja

Ange vilka andra aktörer ni samarbetat med för att nå projektets syfte och mål.

Svar: Råvaruleverantörer. KRAV-odlare av raps och bivax.

Hjälp med SEO, profilering, marknadsföring.

Återförsäljare, t ex ett annat Leader projekt som Malin Ahlner drivit har gett oss många nya kunder både genom de fantastiska säljarna på Made for Hjo och deras webbshop som inspirerat många. Yans gård, både vad gäller att ta fram produkter med också att deras gårdskafé sålt Mosters Produkter. Vi har även haft kontakter med en japansk kvinna som har lagt ut våra produkter på en japansk sida.

Bikupan i Jönköping, grannar på Hökensås, vad gäller testpiloter, översättare, blomodlare, biodlare. SEO företag, Lave Media, Jarl Helin,.....

När bedömer ni att projektet ger full effekt?

Svar: inom 2 år

Hur har ni spridit projektets resultat?

Svar: Resultat och produkter finns på websidan och på våra Facebooksidor. Mosters Testpiloter och Mosters Produkter. Produkterna säljs på web shoppen.

Hur har ni arbetat för att projektets resultat ska leva vidare efter att projektet avslutats?

Svar: Detta är en del i utvecklandet av Mosters produkter som genom LEADER har fått ett fokus och en annan prioritet genom att vi blev beviljade stöd. En stor del hade troligen inte hänt om vi inte hade satt dessa mål på pränt och försökt leva upp till dem.

Vilka erfarenheter har ni fått genom projektet?

Svar: Allt tar mycket längre tid än man tror. Jag är bra på att göra salvor men många andra delar är det svårt att klara på egen hand.

Det hjälper inte att ha bra produkter om ingen vet att man finns.

Vara öppen för samarbete; Det finns alltid något att vinna, nya kunskaper, nya säljkanaler, nya vänner ☐.

Har något gått bättre än planerat?

Svar: Tack vare projektet har vi fokuserat mer på att ta fram nya produkter. Det har resulterat i att vi nått nya kunder som i sin tur har bett oss att utveckla ekologiska varianter av, t ex Gua sha-olja, massageolja, fotolja, salva mot psoriasis (vilket vi givetvis inte kan påstå att den lindrar men det kan våra kunder). Alla dessa produkter finns "på gång" men det tar tid att prova ut och få godkänt. Det är svårt att sälja till andra när man inte kan skriva vad den lindrar/är bra mot. Vi har fått en hel del synpunkter från Läkemiddelsverket där det inte får ingå ord som torrsprickor, förhårdnader, småsår, läker, acne, psoriasis, fotsvamp, blåmärke, och då är det svårt att nå ut med de fördelar som produkterna har jämfört med andra salvor, oljor och deo.....men vi har hittat bra produkter som vi hoppas ska ge avkastning i framtiden.

Vilka svårigheter eller hinder har ni upplevt under projektets gång?

Svar: Tiden är en trång sektor. Svårt att förutse saker och ting i en så föränderlig värld som vårt företag befinner sig i. t ex hade vi tänkt ta fram ett myggmedel och vi har gjort en massa tester men de två senaste somrarna har varit de mest myggfattiga som vi upplevt. Vissa projekt har stannat av för det har kommit barn/föräldradighet emellan. Vi har köpt ytterligare en webbshop under tiden som heter Nålbolaget och som säljer akupunktur/pressur-produkter och där har våra produkter passat in med lite modifikationer. Men som sagt allt tar längre tid än man tror och att gå från att "spåna" fram en produkt till att göra ett antal olika recept, prova med olika användare, utvärdera olika produkter, ta fram säkerhetsrapporter, förpackningar, marknadsföra osv är det lång tid.

Hur fortsätter projektets verksamhet efter projektets slut?

Svar: Projektet är slut och det som vi åstadkommit i projektet kommer att fortsätta att säljas (nya produkter) utvecklas (ej klara produkter såsom myggmedlet). Websidan ska få sig en ny omgång när vi flyttat den till en ny "host" och fått den säker. Det som vi fick av eleverna i Frankrike kommer att användas för att ta fram den nya sidan.

Vilka rekommendationer skulle ni ge till andra som vill genomföra liknande projekt?

Svar: EU-projekt är oerhört tidskrävande både att söka, dokumentera och ansöka om utbetalning. Troligen blir det inga fler ansökningar från oss. Men det är ju också en lärdom.

Vi har ett litet företag i botten TUFA AB med en liten webshop som ska ge de 300 000 kronor i överskott som vi själva ska bidra med i projektet. Att få till ett överskott på 500 000 (som vi själva lagt ut än så länge) till de 300 000 som vi ska bidra med i projektet och ta ut lön på en omsättning på 6-700 000 är tigt även om det har fördelat sig på flera år. Att jag skulle lagt mer pengar på egen lön i ansökan om jag förstått från början att de 300 000 (500 000 utlägg) kronor som vi själva skulle bidra med till olika inköp gjort att jag inte kunnat ta ut nästan någon lön för mitt arbete i Econordica/TUFA AB under projektiden.

Hade projektet genomförts även utan stöd?

Svar: Nej

Motivera ditt svar.

Svar: Nej, vi hade nog inte ansett att vi hade haft råd att lägga så mycket pengar under så kort tid på att ta fram nya produkter. Det tar flera år att få tillbaka/igång en inkomstgivande verksamhet på det som vi och LEADER satsat nu. Verksamheten hade inte utvecklats i samma takt utan LEADER-projektets stöd.

Har stödet bidragit till att verksamhet finns kvar?

Svar: I hög grad

Motivera ditt svar.

Svar: Även om det varit tufft ekonomiskt har vi ju haft vetskapen om att vi kommer att ha nytta av det på sikt, det som vi genomfört under projekttiden.

Vilka effekter har projektet bidragit till? Du kan ange flera.

Svar: Ökad kompetens eller lärande, Nya samarbeten eller nätverk, Utvecklingen av den lokala landsbygden

Uppföljning av ideella resurser

Hade ni med ideella resurser i projektet?

Svar: Nej

Resultat för sysselsättning och nya företag

Hur många timmars sysselsättning per år, som är bestående efter projektets slut, har projektet skapat för kvinnor?

Svar: 860

Motivera ditt svar.

Svar: När vi startade projektet var Mosters Produkter ca 10 % av en heltidstjänst. Nu är den ca halvtid för Ulrika Fahlgren samt att de kvinnor som arbetstränat här har lagt del av sin arbetstid på att hjälpa till med t ex att klistra etiketter på förpackningarna vilket är tidskrävande eftersom det görs för hand.

Hur många timmars sysselsättning per år, som är bestående efter projektets slut, har projektet skapat för män?

Svar: 1720

Motivera ditt svar.

Svar: Torgny Fahlgren kommer fr o m våren 2020 jobba halvtid i projektet. Hade vi haft ett bättre resultat i företaget hade han jobbat heltid men hans deltidslön behövs för vår privata ekonomi. Om man skulle bara räkna på behovet och de verkligt nedlagda timmarna så hade det blivit en heltidstjänst.

Hur många nya företag har projektet skapat?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Resultat för indikatorer definierade av Jordbruksverket

Hur många nya produkter har projektet skapat?

Svar: 10

Motivera ditt svar.

Svar: Vi har tagit fram fler varianter av de produkter vi hade innan samt skapat helt nya produkter.

Hur många nya tjänster har projektet skapat?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Hur många nya fysiska anläggningar har projektet skapat?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Hur många nya fysiska mötesplatser har projektet skapat?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Hur många nya tekniker har projektet infört?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Hur många nya fritids- och kulturverksamheter har projektet skapat?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Hur många nya nätverk/samarbetskonstellationer har projektet skapat?

Svar: 20

Motivera ditt svar.

Svar: Nya leverantörer, nya återförsäljare, Testpiloter, nya samarbetspartner såsom Made for Hjo, REKO-ringen, Konstnatten.

Hur många nya virtuella mötesplatser har projektet skapat?

Svar: 1

Motivera ditt svar.

Svar: Mosters Testpiloter

Hur många nya dagsbesökare har projektet skapat?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Hur många av nya besökare är turister?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Hur många nya övernattningar (gästnätter) har projektet skapat?

Svar: 0

Motivera ditt svar.

Svar: "Ej aktuell"

Publicering av projektet

Ange för- och efternamn**Svar:** Ulrika Fahlgren**Ange telefonnummer****Svar:** 0736357964**Ange e-postadress****Svar:** ulrikafahlgren@hotmail.com**Utgifter**

Nr	Underlagnr	Fakturanr	Fakturadatum	Betaldatum	Utgiftstyp	Leverantör	Beskrivning	Belopp (kr) **
1	1	669	2019-11-17	2019-12-02	Övriga utgifter	Panorama Digital Sverige AB	SEO	1500.00
2	2	636	2019-11-12	2019-11-12	Övriga utgifter	Panorama Digital Sverige AB	SEO	1500.00
3	3	604	2019-09-17	2019-10-01	Övriga utgifter	Panorama Digital Sverige AB	SEO	1500.00
4	4	572	2019-08-23	2019-09-02	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1500.00
5	5	530	2019-07-14	2019-07-29	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1500.00
6	6	496	2019-06-17	2019-07-01	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1500.00
7	7	454	2019-05-18	2019-06-03	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1250.00
8	8	413	2019-04-19	2019-04-30	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1500.00
9	9	407	2019-03-18	2019-04-01	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1500.00
10	10	327	2019-02-13	2019-03-15	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1500.00
11	11	327	2019-03-06	2019-03-07	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1500.00
12	12	291	2019-01-12	2019-02-01	Övriga utgifter	Tomas Eriksson Consulting AB	SEO	1500.00
13	13	7034336	2017-05-09	2017-05-09	Övriga utgifter	Infooshop	Bok om SEO	150.40
14	14	56722	2017-04-20	2017-04-24	Övriga utgifter	Textalk AB	Hemsida	2138.00
15	15	2605066	2016-11-15	2016-12-15	Övriga utgifter	Viva Media AB	SEO	3542.00
16	16	2610302	2017-06-19	2017-07-19	Övriga utgifter	Viva Media AB	SEO	3541.00
17	17	2609591	2017-05-18	2017-06-16	Övriga utgifter	Viva Media AB	SEO	3541.00
18	18	2608864	2017-04-20	2017-05-19	Övriga utgifter	Viva Media AB	SEO	3541.00
19	19	2607319	2017-02-20	2017-03-22	Övriga utgifter	Viva Media AB	SEO	3540.00
20	20	2605892	2016-12-19	2017-01-18	Övriga utgifter	Viva Media AB	SEO	3540.00
21	21	2606556	2017-01-18	2017-02-17	Övriga utgifter	Viva Media AB	SEO	3540.00
22	22	2604258	2016-10-21	2016-11-18	Övriga utgifter	Viva Media AB	SEO	3542.00
23	23	1610994	2016-09-19	2016-10-19	Övriga utgifter	Viva Search AB	SEO	3587.00
24	24	1610322	2016-08-18	2016-09-19	Övriga utgifter	Viva Search AB	SEO	3587.00
25	25	1609694	2016-07-20	2016-08-19	Övriga utgifter	Viva Search AB	SEO	3588.00
26	26	1609046	2016-06-21	2016-07-21	Övriga utgifter	Viva Search AB	SEO	3588.00
27	27	1608312	2016-05-17	2016-06-16	Övriga utgifter	Viva Search AB	SEO	3588.00
28	28	232	2016-11-22	2016-12-07	Övriga utgifter	Robin Lave Media	Grafisk profil	15000.00
29	29	79677	2018-10-29	2018-10-29	Övriga utgifter	Textalk AB	Hemsida	9770.00
30	30	39342	2016-09-01	2016-09-30	Övriga utgifter	SV Skaraborg	Kursavgift	1020.00
31	31	75794-5010799	2016-10-28	2016-11-25	Övriga utgifter	Cyberphoto/Svea ekonomi	Fotograferingsutrustning	3889.60
32	32		2017-04-03	2017-04-03	Övriga utgifter	AMT Radio TV & Video	Dator (Laptop)	4792.00
33	33	40353224	2016-09-04	2016-09-04	Övriga utgifter	Media Markt	Kamera	4012.00
34	34	006069	2018-04-20	2018-05-09	Övriga utgifter	Kryddhuset i Ljung AB	Salter	912.00
35	35	58156	2018-05-25	2018-06-08	Övriga utgifter	Opella AB	Hylsor mm	3094.40
36	36	16390	2016-06-14	2016-07-14	Övriga utgifter	Mikrolab Stockholm AB	Belastningstest	4350.00
37	37	6k442	2016-07-08	2016-08-08	Övriga utgifter	Toxicon AB	Bestämning av peroxidtal	1000.00
38	38	6k371	2016-06-09	2016-07-08	Övriga utgifter	Toxicon AB	Bestämning av peroxidtal	2400.00
39	39	827	2016-04-21	2016-05-11	Övriga utgifter	AdvocoTox AB	Säkerhetsrapporter	13000.00
40	40	1051	2017-07-07	2017-07-27	Övriga utgifter	AdvocoTox Ab	Rådgivning	2625.00
41	41	36004588	2017-01-26	2017-02-24	Övriga utgifter	Läkemedelsverket	Avgifter	5800.00
42	42	36004456	2016-12-06	2016-12-30	Övriga utgifter	Läkemedelsverket	Avgifter	483.00
43	43	36005694	2018-01-16	2018-02-15	Övriga utgifter	Läkemedelsverket	AVgifter	5800.00

44	44	57597	2018-05-09	2018-05-23	Övriga utgifter	Opella AB	Burkar	1942.40
45	45	66198	2018-11-30	2018-12-14	Övriga utgifter	Opella AB	Oljor, burkar, hylsor mm	5169.60
46	46	39434	2017-03-14	2017-03-28	Övriga utgifter	Opella AB	Burkar mm	3354.47
47	47	39774	2017-03-21	2017-04-04	Övriga utgifter	Opella AB	Hylsor	5400.00
48	48	42352	2017-05-26	2017-06-09	Övriga utgifter	Opella AB	Oljor, flaskor mm	7939.50
49	49	45506	2017-08-20	2017-09-04	Övriga utgifter	Opella AB	Hylsor	2600.00
50	50	91947	2016-05-17	2016-06-01	Övriga utgifter	MS Biredskapsbutiken AB	Burkar	635.56
51	51	36006933	2019-01-25	2019-02-25	Övriga utgifter	Läkemedelsverket	Avgifter	8800.00
52	52	1455	2019-01-30	2019-03-21	Övriga utgifter	AdvocoTox AB	CPSR Massage och kroppsoljor	4000.00
53	53	1492	2019-03-15	2019-03-21	Övriga utgifter	AdvocoTox AB	CPSR uppdatering	3025.00
54	54	97855	2016-10-05	2016-10-20	Övriga utgifter	MS Biredskapsbutiken AB	Oljor, burkar mm	2580.20
55	55	105891	2017-07-11	2017-07-26	Övriga utgifter	MS Biredskapsbutiken AB	Burkar, lock mm	3005.89
56	56	31706333530288379	2017-06-05	2017-07-05	Övriga utgifter	Apotea.se/Klarna	Destillerat vatten	203.20
57	57	45519	2017-06-21	2017-06-21	Övriga utgifter	Ottosson Färgmakeri AB	Gummi Arabicum	208.00
58	58	2691	2016-04-22	2016-04-22	Övriga utgifter	Ringabergetshonung Hjo	Kravvax	432.00
59	59	2718	2017-06-17	2017-06-26	Övriga utgifter	Ringabergets Honung Hjo	Kravvax	220.00
60	60	335	2017-05-12	2017-05-31	Övriga utgifter	Bengtsgården Visingsö AB	Rapsolja Krav	550.00
61	61	314	2017-03-09	2017-04-24	Övriga utgifter	Bengtsgården Visingsö AB	Rapsolja Krav	280.00
62	62	201	2016-06-09	2016-06-29	Övriga utgifter	Bengtsgården Visingsö AB	Rapsolja Krav	540.00
63	63		2016-05-23	2016-05-23	Övriga utgifter	Ica Kvantum Tidaholm	Olivolja ekologisk	105.18
64	64	228188	2016-07-29	2016-08-08	Övriga utgifter	Kung Markatta AB	Kokosolja Krav	863.52
65	65		2016-10-18	2016-10-18	Övriga utgifter	ICA Kvantum Tidaholm	Olivolja Ekologisk	528.21
66	66		2017-08-03	2017-08-03	Övriga utgifter	COOP Extra Tidaholm	Olivolja Krav	240.71
67	67	0003	2018-10-19	2018-10-19	Övriga utgifter	Jarl Helin	Utveckling av grafisk profil mm	20000.00
68	68	66932	2018-12-10	2018-12-21	Övriga utgifter	Opella AB	Flaskor mm	2172.00
69	69	9021117359734	2017-09-29	2017-09-28	Övriga utgifter	inkClub AB	Lamineringsfickor	227.20
70	70	72761	2017-04-20	2017-05-19	Övriga utgifter	Swedesign AB	Skylt Leader	140.00
71	71	21560685	2017-04-11	2017-04-26	Övriga utgifter	SW kontorsvaror på Internet AB	Kopieringspapper mm	515.70
72	72	9258517944	2017-04-15	2017-04-15	Övriga utgifter	Vistaprint	Visitkort	429.00
73	73	15278245	2016-10-10	2016-10-24	Övriga utgifter	123ink AB	Toner och etiketter	1303.20
74	74		2017-09-21	2017-09-21	Övriga utgifter	Netto	Fröer	43.20
75	75		2017-09-27	2017-09-28	Övriga utgifter	ICA Kvantum Tidaholm/Blommor 4 you Gbg AB	Marschaller och blommor konstnatten	176.00
76	76	30101698	2016-10-28	2016-11-25	Övriga utgifter	Tidaholms Kommun	Deltagaravgift konstnatten 2016	350.00
77	77	30116762	2017-08-15	2017-08-29	Övriga utgifter	Tidaholms Kommun	Deltagaravgift konstnatten 2017	400.00
78	78	41793	2017-03-31	2017-04-10	Övriga utgifter	Sveriges Fotterapeuter	Utställaravgift	2600.00
79	79		2016-09-10	2016-09-10	Övriga utgifter	Kungslena Marknad	Utställningsavgift	250.00
80	80		2016-05-17	2016-05-17	Övriga utgifter	Affär inredia Tibro	Utställningsavgift	200.00
81	81		2016-09-05	2016-09-05	Övriga utgifter	Jem & Fix	Presenning till Kungslena	159.20
82	82		2016-05-19	2016-05-15	Övriga utgifter	Återbruket Secondhand Tidaholm	Material till konstnatten	452.00
83	83		2016-09-28	2016-09-28	Övriga utgifter	Blommor 4 you Gbg AB	Blommor	112.00
84	84		2018-04-13	2018-04-13	Övriga utgifter	Frati Delikatesser KB Göteborg	Luncher Utställningen Sveriges Fotterapeuter	160.71
85	85	412391440	2018-04-12	2018-04-12	Övriga utgifter	Scandic Crown	Hotellrum och Parkering	1234.82
86	86		2018-04-12	2018-04-12	Övriga utgifter	Scandic Crown	Middag Sveriges Fotterapeuter	440.81
87	87	2742	2018-08-02	2018-08-22	Övriga utgifter	Falbygdens Mat & Kultur Ek För	Utställningsavgift	1000.00
88	88	2615	2018-03-18	2018-08-28	Övriga utgifter	Sveriges Fotterapeuter	Utställningsavgift	2900.00
89	89	7330758134689	2018-02-18	2018-02-18	Övriga utgifter	MrJet	Flygresa till Lyon + hyrbil	6579.53
90	90		2018-03-27	2018-03-27	Övriga utgifter	Relats Lyon	Bensin Hyrbil	360.05
91	91	301	2016-06-08	2016-06-08	Utgifter för personal	Ulrika Fahlgren	Lön Maj 2016	24612.30
92	92	472	2016-08-29	2016-08-29	Utgifter för personal	Ulrika Fahlgren	Lön Augusti 2016	24612.30

93	93	642	2016-12-06	2016-12-06	Utgifter för personal	Ulrika Fahlgren	Lön November 2016	36173.94
94	94	434	2017-09-01	2017-09-01	Utgifter för personal	Ulrika Fahlgren	Lön Augusti 2017	73836.90
95	95	351	2018-07-12	2018-07-12	Utgifter för personal	Ulrika Fahlgren	Lön Juni 2018	34457.22
96	96	367	2018-07-24	2018-07-24	Utgifter för personal	Ulrika Fahlgren	Lön Juli 2018	34457.22
97	97	604	2018-12-03	2018-12-03	Utgifter för personal	Ulrika Fahlgren	Lön December 2018	24612.30
98	98		2017-12-31	2017-12-31	Övriga utgifter	Ulrika Fahlgren	Körjournal Resor 2017	8493.00

** Exklusive moms

Summa utgifter exklusive moms: 500335.44 kr

Dina redovisade utgifter har betaldatum mellan 2016-04-22 och 2019-12-02

Finansiering

Typ av finansiering	Finansiär	Underlag nr	Belopp (kr)
Övrig privat finansiering	Tuva AB /intäkter		75000
Summa finansiering	75000		

Bilagor

Bifogade bilagor

- Annan bilaga: BILAGA_2_milersättning_Leader.docx
- Annan bilaga: Följebrev_2.doc
- Annan bilaga: Scannad_tidsrapport_Leader.pdf

196301145964