



Forsknings- og
Innovationsstyrelsen

Ministeriet for Videnskab
Teknologi og Udvikling

EU-INFORMATION

nr. 3 – juli 2010

Bliv set i Europa



En aktiv strategi om internationalisering kombineret med held til at være på det rigtige sted i Europa med den rigtige teknologi på det rigtige tidspunkt. Det er opskriften på Bioneers deltagelse i foreløbig to FP7-projekter inden for sundhedsforskning

Tema om

konsortiedannelse

Dannelse af konsortier til en FP7-ansøgning er temaet i dette nummer af EU-INFORMATION.

Bioneers forskningschef Lars Pedersen siger: ”Vi er meget bevidste om at være synlige internationalt. Vi deltager i en del konferencer i udlandet og takker ja til mange invitationer fra vores netværk. Vi søger at udgive mange artikler i videnskabelige publikationer og ad den vej få spredt viden om vores teknologier”.

Indgangsdøren til FP7

Det blev dog en kundekontakt med et fransk

medicinalfirma, som blev indgangsdøren til et af de to FP7-projekter for Bioneer. ”Vi blev på grundlag af publikationer og konference-deltagelse inviteret til et privat virksomhedsseminar i 2006 for at præsentere vores teknologi”, siger Lars Pedersen og tilføjer: ”Her blev vi evalueret og bagefter inviteret med som partner i en FP7-ansøgning med ca. 10 partnere om udvikling af en ny HIV-vaccine.

Fortsætter side 2



Partnersøgningsdatabaser
Sundhed www.smesgohealth.org
IKT www.ideal-ist.net
SMV www.ncp-sme.net
Forskningspotentiale www.respotnet.eu

Projektet startede i 2008 og har genereret en del gode resultater.”

Biotekvirksomhed uden mure

Projektets store styrke er, at de respektive partnere skal levere delresultater og overholde specifikke deadlines for at få et fase 1 studie igangsat til tiden. Projektet fungerer i realiteten som en mindre biotekvirksomhed uden mure og styres ved hjælp af koordinatorens meget professionelle projektstyringsvirksomhed. Bioneer har fået rigtig meget ud af det store projekt, som indeholder alle trin i lægemiddeludvikling fra udvikling af vaccinekandidater til klinisk afprøvning.

Satser på rollen som partner

”Vi er helst partnere, men vurderer løbende, om vi vil tage førertrøjen i et projekt. Som partner slipper vi for en stor administrativ opgave”, siger Lars Pedersen og tilføjer: ”Vi oplever processen meget positivt og ansøgningsystemet er mindre besværligt, end det ofte lyder. Dog vil jeg råde nye deltagere til at læne sig op af mere erfarne deltagere samt især EuroCenter, som kender det elektroniske ansøgningssystem og dokumenterne”.

Spil på flere strenge

Udover netværk og deltagelse i konferencer lyder rådet fra Lars Pedersen til virksomhe-

der, der overvejer at gå ind i internationalt forsknings samarbejde: Matchmaking via databaser er også et middel til at blive set eller selv finde partnere til et projekt. Der findes en række europæiske partnersøgningsdatabaser, hvor man kan oprette en profil – og ad den vej efterlyse eller udbyde sin teknologi.

Sortér i henvendelser

Den aktive indsats for at synliggøre Bioneer resulterer nu i forespørgsler om at deltage i andre projekter. ”Vi sorterer i dag meget bevidst i de henvendelser, vi får fra udlandet. Projekter, der passer med vores strategi, takker vi måske ja til, idet det er forbundet med nogle omkostninger at deltage”. Lars Pedersen fraråder, at man indgår i konsortier med konkurrenter, idet videnuudvekslingen i sådanne projekter kan være ret lille.

Sund økonomi

Førhen krævede det en velpolstret økonomi at deltage i EU-projekter, idet udbetalingsprocedurerne var ret komplekse. ”Udbetalinger i FP7-projekter sker i dag langt mere effektivt og langt bedre end før”, afslutter Lars Pedersen.

Vil du vide mere så kontakt EuroCenter på telefon 3544 6240 eller eurocenter@fi.dk

- 1 > Bliv set i Europa
- 3 > At sammensætte et konsortium er som at lægge et puslespil
- 4 > Bliv belønnet for at stå i spidsen for et konsortium
- 5 > Få tilskud til at finde dine projektpartnere – ansøg om et EU-forprojekt
- 6 > Byd ind på et IMI-projekt, hvor industripartnerne er kendt på forhånd
- 7 > COST – en mulig indgangsdør til FP7
- 8 > Informationsmøder om FP7-opslag
- 8 > Kurser om FP7 – kom skridtet videre

Udgivet af:

Forsknings- og Innovationsstyrelsen
EuroCenter
Bredgade 40
1260 København K
Telefon: 3544 6200
Direkte telefon: 3544 6240
Direkte fax: 3544 6245
E-post: eurocenter@fi.dk
www.fi.dk/fp7

Redaktion:

Annette Borchsenius
(ansvarshavende redaktør)
Bodil Priemé (redaktør)

Oplag:

6.000 eksemplarer
Udkommer 4 gange årligt

ISSN: 1600-4485

Publikationen udleveres gratis
og kan også hentes på www.fi.dk

Foto: Fotolia

Tryk:

PrinfoHolbæk-Hedehusene-Køge a/s

At sammensætte et konsortium er som at lægge et puslespil



Brikkerne skal passe sammen, når man skal samle et konsortium. Og så skal man have is i maven, fortæller Preben Holst Mogensen, der har deltaget i adskillige projekter under EU's rammeprogram og har startet eget firma på baggrund af dette

Vi fanger Preben Holst Mogensen på en sommerdag midt imellem eksamener og generel travlhed. Han er nemlig både lektor i datalogi ved Århus Universitet og direktør i firmaet 43D, der er specialiseret i udvikling af software til 3D præsentationer. Som lektor har han været koordinator på flere projekter under EU's rammeprogram, og som direktør har han deltaget i flere projekter. Han har derfor efterhånden stor erfaring med at finde partnere og sammensætte et konsortium både under det tidligere FP6 og nu FP7.

Ring i vandet

Preben Holst Mogensen forklarer, at det handler ikke alene om at finde partnere, men om at finde de rigtige partnere. "Når man skal starte et projekt op, finder man som regel nogle kernepartnere først. Det kan være nogen, man tidligere har samarbejdet med, og som man har nogle fælles idéer med. De idéer skal passe ind i et givent opslag og projekt, og ud fra dette finder man ud af, hvilke kompetencer man mangler. Gennem egne netværk får man kontakt til nogen, der har kontakter til andre, og på den måde spreder det sig som ringe i vandet". Desuden skal det være partnere, man tror på vil samarbejde. Det er ikke nok, at det ser rigtigt ud på papiret (f.eks. i form af mange store virksomheder, geografisk spredning eller lign.), heller ikke for bedømmelsesudvalget.

Puslespil

Men uanset hvor samarbejdsvillige partnere man har, så er det lidt af et puslespil at sætte et konsortium sammen. Preben Holst Mogensen var for nogle år siden i gang med at samle et sådant puslespil i en ansøgning, og havde kontakt til en stor teleorganisation. De havde kun mulighed for at deltage i ét projekt, men havde flere mulige projekter i spil. Først dagen før ansøgningsfristen fik Preben Holst Mogensen tilsagn fra virksomheden, og han havde derfor to ansøgninger klar, afhængig af hvilke partnere der kom med. "Derfor er det



ikke kun et spørgsmål om at få samlet puslespillet, men også et spørgsmål om forberedelse og om at have is i maven", siger han.

Internationalt netværk

At deltage i projekter under EU's rammeprogram giver mange internationale kontakter, som ofte anbefaler hinanden til andre projekter. "Derfor bliver man hele tiden kontaktet af nye mulige samarbejdspartnere og kommer på den måde med i flere projekter", siger Preben Holst Mogensen. En anden fordel ved det internationale netværk er adgang til viden og muligheder, man ellers ikke havde.

Det mest positive Preben Holst Mogensen har fået ud af at deltage i EU-projekter er faktisk hans firma 43D. Det startede med et projekt med nogle landskabsarkitekter i Skotland, og han kom ad den vej med i et ekstra projekt omkring udvikling af et softwareværktøj til at kunne visualisere en vindmøllepark. "Det fandt vi ud af, at vi kunne og startede dermed 43D", fortæller han. På den måde er firmaet et produkt af et EU-projekt, og er nu ofte selv en del af konsortier under EU's rammeprogram.

Vil du vide mere så kontakt fuldmægtig Vibeke Agerdal Kristiansen på telefon 3354 6293 eller e-mail vakr@fi.dk

Gode råd når du skal finde partnere til et FP7 projekt

1. Vision: Fastlæg projektets vision fra start. Så er det lettere at finde partnere.
2. Aktiv ansøgningsfase: Der skal være udvikling i ansøgningsfasen, så potentielle partnere tror på, at projektet lever.
3. Vælg de rigtige samarbejdspartnere: Vælg partnere du ved vil samarbejde. Det er ikke altid nødvendigvis dem, der ser gode ud på papiret.
4. Is i maven: Konsortiedannelse kræver planlægning og overblik. Det kan være en fordel at have flere aktører i spil, så hele projektet ikke falder, hvis én partner melder fra.

Bliv belønnet for at stå i spidsen for et konsortium



Professor, Dr. Jürgen Wendland fra Carlsberg Laboratory er lige gået i gang med at koordinere FP7-projektet ARIADNE. Forhandlingerne med Europa-Kommissionen er gennemført med tilskud fra Forsknings- og Innovationsstyrelsens koordinatorpulje



Jürgen Wendland mener, at tilskuddet fra koordinatorpuljen har gjort det lettere at påtage sig koordinatorrollen. ”Tilskuddet gjorde det muligt at koordinere specifikke møder samt at afsætte den tid, der var nødvendig for at kommunikere tilfredsstillende med Europa-Kommissionen”, siger Jürgen Wendland og tilføjer: ”Vores forhandling med Europa-Kommissionen var af en sådan karakter, at det var nødvendigt med flere møder med konsortiets medlemmer såvel som med Europa-Kommissionen”.

Tilskuddet fra koordinatorpuljen gav i denne situation konsortiet en mulighed for tættere kontakt med både hinanden og Europa-Kommissionen i en periode, hvor denne tætte kontakt var afgørende for udfaldet af forhandlingerne. Jürgen Wendland peger på, at tilskuddet fra koordinatorpuljen har været en fordel i forhandlingerne, da de kunne gennemføres i det fornødne tempo.

Hvad er koordinatorpuljen?

Koordinatorpuljen giver økonomisk støtte til EU-ansøgninger med en dansk koordinator. Man kan gennem puljen opnå op til 65.000 kroner i støtte i den periode, hvor man går til forhandling med Europa-Kommissionen.

Hvem kan søge?

I udgangspunktet kan alle danske koordinatører af FP7-projekter modtage støtte fra puljen.

Der er et krav om, at der skal være tre eller flere partnere i konsortiet, og man skal have modtaget en invitation til kontraktforhandlinger fra Europa-Kommissionen. Ydermere må virksomheden ikke være i betalingsstandsning eller have forfalden gæld til det offentlige, og virksomheden skal være CVR-registreret.

Hvor stort er tilskuddet?

Der er tale om et tilskud, hvorfor man forventes selv at dække en del af udgiften i forbindelse med kontraktforhandlingerne. Tilskuddet dækker lønudgifter til koordinator og til koordinators medarbejdere, samt rejseudgifter og lønudgifter i forbindelse med kontraktforhandlingerne.

Størrelsen på tilskuddet kan variere fra 50.000 kroner til 65.000 kroner alt efter antallet af partnere i konsortiet. Er der mindre end ti partnere, ydes der tilskud på 50.000 kroner, er der flere end ti partnere, ydes der et tilskud på 65.000 kroner.

Udbetaling af tilskuddet sker, når kontraktforhandlingerne med Europa-Kommissionen er gennemført, og koordinator har indsendt en kopi af den underskrevne kontrakt samt regnskab for afholdte udgifter med en revisorerklæring.

Hvordan søger du?

Der er løbende ansøgningsfrist til koordinatorpuljen. Man kan derfor søge, når man har modtaget invitation til kontraktforhandlinger fra Europa-Kommissionen. På www.fi.dk/fp7/ koordinatorpuljen kan du hente et ansøgningsskema. Dette indsendes i udfyldt stand sammen med en kopi af invitationen til kontraktforhandlinger, en kopi af ESR, en kopi af ansøgningens part A samt et budget.

Vil du vide mere så kontakt fuldmægtig Evin Cilgin på telefon 3395 5255 eller e-mail evci@fi.dk

Få tilskud til at finde dine projektpartnere – ansøg om et EU-forprojekt



I Danmark har små og mellemstore virksomheder mulighed for at søge om et tilskud til at dække nogle af udgifterne forbundet med at finde projektpartnere og skrive en EU-ansøgning til FP7. Virksomheden Liwas ApS er blandt de mange virksomheder, der har haft glæde af et EU-forprojekt

Hovedformålet med EU-forprojekterne er at sikre, at endnu flere danske SMV'er kommer med i de internationale forskningsprojekter. Liwas ApS var i 2009 en af de virksomheder, der fik tilskud til det forberedende arbejde for at komme med i et EU-projekt. Virksomheden er nu med i et EU-projekt under SMV-programmet ("Research for SMEs").

Sikre landingsbaner

Partnerne i EU-projektet skal udvikle optiske friktionsmålere til brug i lufthavne, så både piloter og personalet i kontroltårnene kender den nøjagtige friktion på landingsbanerne. Henrik Michaelsen fra Liwas ApS siger: "Tilskuddet fra forprojektordningen var afgørende for, at vi havde ressourcer til at komme med i EU-projektet. Liwas ApS er en lille virksomhed, og vi anvendte blandt andet tilskuddet til at få afklaret substansen i projektidéen, undersøge forretningsidéen og finde relevante partnere. Heldigvis bar anstrengelserne frugt, og vi glæder os til at komme i gang med EU-projektet, der forventes at starte i september 2010".

Hvem kan søge om et EU-forprojekt?

Virksomheder, der ansøger om et EU-forprojekt, skal leve op til EU's definition af små og mellemstore virksomheder. Det betyder, at virksomheden skal have under 250 ansatte samt en årlig omsætning på højst 50 millioner euro eller en årlig samlet balance på højst 43 millioner euro. Derudover er der en række krav til graden af afhængighed af andre virksomheder og organisationer.

Som udgangspunkt kan der søges til alle programmer i FP7. Forberedelsen af meget små EU-projekter kan dog falde under bagatelgrænsen. Det gælder for eksempel individuelle stipendier under PEOPLE-programmet.

Tilskud og EU-forprojektets varighed

Der kan søges om et tilskud på op til 120.000 kroner, og Forsknings- og Innovationsstyrel-



sen medfinansierer op til 50 % af forprojektets samlede støtteberettigede omkostninger. Tilskuddet kan f.eks. dække udgifter til at finjustere virksomhedens projektidé, til at finde de rette projektpartnere og til at skrive EU-ansøgningen. Op til 60 % af tilskuddet kan anvendes til at betale for ekstern hjælp til ansøgningsarbejdet.

Et EU-forprojekt skal vare mindst én måned og højst ét år. Det vil i praksis sige, at der skal være mindst en måned fra færdigbehandlingen af en ansøgning om et EU-forprojekt til ansøgningsfristen for at fremsende den endelige EU-ansøgning til Bruxelles.

Ansøgningsfrister og sagsbehandling

Der kan ansøges ca. hver 6.-8. uge. De næste ansøgningsfrister til ordningen er den 18. august, 6. oktober og 24. november 2010. Forsknings- og Innovationsstyrelsen svarer på om, ansøgningen er blevet imødekommet med et tilskud inden for maksimalt 25 arbejdsdage. Sagsbehandlingstiden er dog ofte væsentligt kortere.

Mere information

Læs mere om ordningen og hent ansøgnings-skema samt retningslinjer på www.eu-forprojekter.dk

Hvis du vil vide mere så kontakt
chefkonsulent Annette Fløkke Lorenzen på
telefon 3544 6283 eller e-mail afl@fi.dk.

Byd ind på et IMI-projekt, hvor industripartnerne er kendt på forhånd



EU-programmet 'Innovative Medicines Initiative' (IMI) giver helt særlige muligheder for at samarbejde med EU's største farmaceutiske virksomheder. Det kommende opslag, IMI call 3, forventes offentliggjort i 4. kvartal 2010. Opslaget sætter fokus på effektivisering og forbedring af processerne for fremstilling af nye lægemidler

Overskrifter på de syv forventede forsknings- områder

1. Safety: Drug Induced Toxicity
2. Safety: Immunological Safety of Biopharmaceuticals
3. Efficacy: Assessment Inflammatory Disease
4. Efficacy: Infrastructure for Tuberculosis Medicine
5. Efficacy: Translation in Neurological Disease
6. Efficacy: Personalized Medicine in Diabetes
7. Education & Training: Understanding of pharmaceutical R&D in the broader public

Website om IMI

<http://imi.europa.eu>



IMI er et såkaldt fælles teknologiinitiativ (Joint Technology Initiative), der administreres i fællesskab af den europæiske farmaceutiske lægemiddelindustri (EFPIA) og Europa-Kommissionen. Flere af reglerne og procedurerne er anderledes end i FP7. Især er det nyt for mange, at de virksomheder, der er organiseret i EFPIA, er skrevet ind i de forskningsemner, der kan sendes projektforslag om.

Ansøgningsforløb i to trin

Ansøgningsforløbet for IMI's opslag er derfor i to trin. Til trin 1 sender et projektkonsortium bestående af forskere fra hospitaler, universiteter, andre forskningsinstitutioner, virksomheder, patientforeninger m.fl. en relativ kort interesselkendegivelse, en såkaldt 'Expression of Interest'. Det vindende projektkonsortium sætter sig derefter sammen med virksomhederne fra EFPIA og skriver en samlet IMI-ansøgning til trin 2.

IMI kan derfor være en enestående mulighed for at indgå i tæt partnerskab med nogle af de

helt store industrielle spillere inden for den farmaceutiske branche. EFPIA's medlemsvirksomheder tæller f.eks. store firmaer som Novartis, Lundbeck, Novo Nordisk, Pfizer og Sanofi Aventis.

Det kommende opslag

Ved redaktionens afslutning var syv såkaldte "Scientific Priorities" offentliggjort på IMI's hjemmeside. Forskningsemnerne i det kommende opslag forventes at ligge inden for disse, og der er især fokus på IMI's hovedområder "Efficacy" og "Safety"; se faktaboks.

Opslagets budget forventes at blive på ca. 714 millioner kroner, som kan søges af forskere fra hospitaler, universiteter, andre forskningsinstitutioner, virksomheder, patientforeninger m.fl. Derudover bidrager deltagerne fra EFPIA med et lidt større bidrag i form af eksempelvis lønninger og laboratoriefaciliteter.

**Vil du vide mere så kontakt chefkonsulent
Annette Fløkke Lorenzen på telefon 3544
6283 eller e-mail afl@fi.dk**

COST – en mulig indgangsdør til FP7



Udveksl den nyeste forskningsmæssige viden i innovative, europæiske netværk. Det er en mulighed for forskere, uanset fag, via deltagelse i en såkaldt COST-aktion. De internationale kontakter man får gennem COST, kan føre til nye samarbejder i andre sammenhænge

COST startede i 1971, og er dermed et af de første europæiske tiltag, som støttede samarbejde mellem europæiske forskere. COST står for European Co-operation in the field of Scientific and Technical Research, og som navnet indikerer, er formålet netop at fremme europæisk forskningssamarbejde på det videnskabelige og tekniske felt. Der kan være tale om alle videnskabelige områder, og hovedvægten ligger på grundforskning og almenlyst forskning.

COST omfatter 35 europæiske medlemslande. Dertil kommer Israel, som er associeret medlemsland. Desuden deltager institutioner fra andre lande, som f.eks. USA, i konkrete aktioner.

Forskere, der deltager i en COST-aktion, får typisk dækket rejse- og opholdsudgifter i forbindelse med deltagelse i møder. Der bliver ikke givet støtte til finansiering af forskningsaktiviteter. Langt hovedparten af midlerne til COST kommer fra EU's rammeprogram. Under det 7. rammeprogram (2007-2013) blev der afsat 210 millioner euro til COST. Dette tal er netop blevet øget med yderligere 40 millioner euro.

Hvorfor kan det være interessant at deltage?

Ved at deltage i COST-aktioner kan forskere få etableret og styrket deres faglige netværk inden for netop deres specifikke videnskabelige felt. Det kan være en stor fordel, hvis man beskæftiger sig med et meget snævert eller et tværfagligt område, hvor der ikke er så mange oplagte fagfæller ved hånden i Danmark. Eller hvis man i det hele taget finder det attraktivt at udveksle viden og diskutere de nyeste faglige strømninger med forskere fra en bred vifte af europæiske lande.

De kontakter man får etableret via sin deltagelse i en COST-aktion, kan føre til nye samarbejder. Eksempelvis har forskere fra Arla

Foods aamba gennem deres deltagelse i en COST-aktion fået etableret et netværk, som ligger til grund for et stort igangværende forskningsprojekt med titlen 'Pork quality: from fork to farm' under EU's 6. rammeprogram. FP6-projektet løber fra 2007-2011. Der er partnere fra 19 forskellige lande, og EU-tilskuddet er på 14,5 millioner euro.

Andre danske forskere har også fået øjnene op for mulighederne i COST. Ud af de ca. 280 igangværende COST-aktioner deltager danske forskere i ca. 80 %.

Endvidere er der eksempler på, at man via sin deltagelse i COST kan være med til at påvirke, hvilke forskningsemner Europa-Kommissionen udbyder i EU's rammeprogram.

Hvordan kommer man med?

Forsknings- og Innovationsstyrelsen har ansvaret for den danske administration af COST-samarbejdet og er repræsenteret i COST's overordnede komité, Committee of Senior Officials. Hvis du er interesseret i at deltage i en eksisterende COST-aktion, kan du henvende dig til Forsknings- og Innovationsstyrelsen for information. For at blive medlem af en aktions styregruppe (Management Committee) skal du udpeges af Forsknings- og Innovationsstyrelsen.

Hvis du selv vil foreslå nye videnskabelige områder, som kunne etableres som COST-aktioner, skal du sammen med repræsentanter fra mindst fire andre lande skrive en såkaldt Preproposal. En del af disse bliver derefter bedt om at indsende en egentlig ansøgning (en Full Proposal), hvoraf ca. en tredjedel bliver godkendt som aktioner. Der er ansøgningsfrist for fremsendelse af Preproposals to gange om året.

Vil du vide mere så kontakt specialkonsulent Gorm Bramsnæs på telefon 3544 6343 eller e-mail gbr@fi.dk

Ansøgningsfrister

Den 1. september 2010 har Forsknings- og Innovationsstyrelsen ansøgningsfrist for danske forskere, som er interesserede i at tilslutte sig nogle af de 30 nye COST-aktioner. Disse aktioner blev godkendt af den såkaldte COST Committee of Senior Officials ultimo maj 2010.

Hvis du sammen med andre europæiske forskere vil foreslå nye aktioner til COST-sekretariatet, er ansøgningsfristen den 24. september 2010.

Læs mere om COST på www.cost.eu

Informationsmøder om FP7-opslag <

EU løfter snart igen låget på pengekassen til forskning og udvikling af ny teknologi. Det sker med en række opslag i slutningen af juli. EuroCenter i Forsknings- og Innovationsstyrelsen har fingeren på pulsen og følger trop med gratis informationsmøder rundt om i landet i august og september



På møderne får erhvervsfolk og forskere typisk viden om:

- > De aktuelle støtte-muligheder inden for det pågældende forskningstema i FP7
- > Praktisk viden om deltagelse i et FP7-projekt for både virksomheder og forskningsinstitutter
- > EuroCenters forskellige tilbud til ansøgere i hele processen fra projekttid til projektgen-nemførelse.

Møderne er tilrettelagt i et tæt samarbejde med bl.a. universiteter og brancheorganisationer. Det er gratis at deltage, men elektronisk tilmelding via tilmelding-ec@fi.dk er nødvendig senest en uge før mødets afholdelse.

Kalender over informationsmøder

FP7-tema	Sted	Dato
Rumforskning	København	20. august 2010
SMV	København	24. august 2010
Miljø	København	24. august 2010
SMV	Aarhus	25. august 2010
Energi	København	25. august 2010
Sundhed	København	31. august 2010
ERC	Aarhus	2. september 2010
IKT	København	20. september 2010

Program og praktiske oplysninger finder du på www.fi.dk/fp7-kurser.

Kurser om FP7 – kom skridtet videre <

Har du mod på mere, holder vi en række kurser i sensommeren og efteråret. Vi kommer 360 grader rundt om emner som ansøgningsteknik, økonomi, kontrakter & IPR samt koordinatorrollen i et FP7-projekt

Alle kurser holdes i Eigtveds Pakhus i København. Kursusafgiften er 3.000 kr. pr. deltager. Tilmelding skal ske senest en uge før kurset på e-mail: tilmelding-ec@fi.dk.

Vil du vide mere, så kontakt kursussekretær Anne Marie Maibohm Andersen på telefon 3544 6287 eller e-mail amma@fi.dk

Kurstitel	Dato
Bliv en haj til budgetter og regnskaber i FP7	26. august 2010
Den gode ansøgning til FP7	8. september 2010
Kom i dybden med juraen i et FP7-projekt (trin II)	13. oktober 2010
Den professionelle koordinator – lær at svinge taktstokken	14. oktober 2010
Bliv en haj til budgetter og regnskaber i FP7	11. november 2010
How to Write a Competitive Proposal for Framework 7	17. november 2010
How to Negotiate and Administer Framework 7 Grant Agreements	18. november 2010

Kursusbeskrivelse og praktiske oplysninger finder du på www.fi.dk/fp7-kurser.