

DEL 1



30. november 2025 kl. 18:39

Kære April,

Først og fremmest vil jeg gerne sige tusind tak for dig og for det store arbejde, du allerede har lagt i projektet. Selvom jeg personligt mener, at din indsats er uvurderlig(!), har jeg behov for at lægge en økonomisk plan, som min mand også kan stå inde for.

Min mand har gennemgået kontrakten, og på den baggrund ønsker han, at vi strukturerer samarbejdet på følgende måde:

Management

Han bakker op om managementdelen fra juni og frem med det aftalte beløb på 15.000 kr. pr. måned, forudsat at samarbejdet forløber godt frem til da. Han ønsker dog, at fokus lige nu ligger på udviklingen af produkterne frem for management, og at denne del derfor ikke påbegyndes før juni.
Han syntes ikke at jeg er "så succesfuld" at jeg skal have en manager fra nu allerede - det var en spændende diskussion at have... jeg er til dels enig med ham selvom det gjorde lidt ondt at høre.
Han ønsker kun at vi fokuserer på at producere bøgerne - Mhp bog 2 kræver det omfattende juridisk vejledning og han regner med at vi kommer til at gå over det planlagte budget - og det ønsker han hellere at vi er forberedt på frem for management delen for nu.

Faktura for november bliver selvfølgelig betalt så du kompenseres for det arbejde du har lagt i projektet indtil nu.

Han ønsker at vi lægger en realistisk og bæredygtig plan. Han havde ikke indregnet to bøger i budgettet, men vi er enige om, at ideen er stærk, og projektet skal gennemføres.

Vi kunne godt tænke os at begge kontrakter med novoire/ greenhouse underskrives ifht bog 1 og 2 her inden december så der kommer orden i det.

Bog 1 – Lydbog (journalist + produktion)

Det er endnu usikkert, om Mads kan deltage i projektet. Derfor ønsker han, at du får et fast honorar for selve opgaven med at finde og sikre en dygtig journalist – uafhængigt af om det bliver Mads eller en anden. Her tænkte han på 10.000 som honorar for dig alene.

- Selve produktionsbudgettet for bog 1 afhænger af journalistvalget:
- **Anden journalist end Mads:** Budget ca. 30.000-40.000.
- **Hvis det bliver Mads:** Budget op til ca. 50.000-60.000.

Hvis vi får Mads med / det andet forlag dækker noget af udgifterne til bog 2, så kan vi bruge budgettet "derfra" til at komme ekstra i Mads "pujjen".

Begge beløb er ekskl. dit honorar.

Han ønsker, at beløbet indbetales i to rater: 50 % ved start og underskrivelse af kontrakt og 50 % efter skrive-/researchfasen og før produktionen går i gang. Dit honorar indbetales samme dato ved underskrivelse af kontrakt på samme tid som første indbetaling til produktionen.

Det var den del jeg havde forestillet mig skulle indbetales her 29 december - anden del kommer an på hvor hurtigt vi / de arbejder men det kan sagtens ske for vores vedkommende i slut januar.

Indledningsvist nævnte jeg at vores budget pr måned lå på 20-30.000 og det ovenstående passer meget godt i helhedsbilledet. Så han er "med" på den tilsendte kontrakt men har bare brug for at tingene noteres tydeligt og opdeles på en økonomisk overskuelig måde hvor fokus er på resultaterne.

Bog 2 – Trykt bog

For bog 2 ønsker han, at budgettet dækker alle omkostninger (redaktion, layout, juridisk vejledning og tryk mv.) samt dit honorar for koordinering som en del af det samlede budget.

- Samlet budgetramme: 60-70.000.
- Betaling i to-tre rater, fx 30.000 kr. pr. måned fra februar, indtil omkostningerne er dækket.

Jeg ønsker både ovenstående og det næste nævnt i kontrakten.

Godkendelser

Det er vigtigt for mig, at jeg skriftligt godkender alle produkter (bog/lydbog) for de sendes til tryk eller distribution.

Opsigelsesvilkår

De første tre måneder af samarbejdet må gerne være uopsigelige i juni og frem. Herefter kan vi justere hver tredje måned. Så management delen skal vi afvente med til juni og i stedet for køre noget honorar for de projekter som du sætter i gang.

Afsluttende bemærkning

Jeg håber, du kan arbejde med denne plan. Den skal sikre, at vi udvikler projekterne på en måde, der føles realistisk for os. Jeg værdsætter dig og din vision dybt, og jeg er oprigtigt taknemmelig for, at du vil tage min sag.

Jeg er klar til at skrive under i dag hvis vi kan få det sat op sådan og skrevet ind i kontrakten.

Med venligste hilsener
Og mange kram





April Sandbäck

Vedr.: Vdr kontrakt. ❤️ ... Tak min kære - læs nedenstående og meld tilbage har forsøgt at ringe ;)

1. december 2025 kl. 13.12

Kære

Tak for jeres grundige tilbagemelding og for den åbenhed og respekt, I lægger i samarbejdet. Jeg har nu gennemgået jeres ønsker og sat alt ind i en samlet, tydelig og bæredygtig model, der strukturerer både økonomi, projektudvikling, produktion, tidslinje og ansvar.

Nedenfor finder I:

1. Den opdaterede samarbejdsmodel
2. Klar opdeling mellem projektudvikling/forlagsdrift og management
3. Det fulde team fra Novaïre og GREENHOUSE
4. En detaljeret betalingsplan inkl. moms
5. Produktions- og tidslinjeplan frem til udgivelse af begge bøger
6. Den færdige kontrakt, klar til underskrift

Jeg har indarbejdet jeres ønsker fuldt ud:

- Managementdelen udskydes til juni 2026
- Fokus er nu udelukkende på udvikling, dokumentarbejde, jura, produktion og drift
- Betalingsmodellen er opdelt i tydelige rater
- Mit arbejde fra november er faktureret som projekttimer (ikke management)
- Begge bøger ligger under én samlet projekt- og produktionsaftale

Der er indført moms på alle beløb, samt indarbejdet en komplet oversigt over Novaïres arbejdsflow, fagfolk, redaktører, grafikere, korrektur, juridisk rådgivning og salgsteam.

Alt arbejde, der udføres før juni 2026, er **forlags- og projektstyringsarbejde**, ikke management.

Jeg vedlægger hermed:

- Opdateret kontrakt (projekt + forlag + udvikling)
- Produktions-Timeline
- Betalingsplan
- Teamoversigt
- Klargjorte juridiske afsnit
- Klart beskrevet leverancefordeling mellem Novaïre, eksterne fagpersoner og jer

Jeg er klar så snart I er klar. Sig til, hvis I ønsker et kort online-møde for at gennemgå modellen.

De varmeste hilsner,
April Sandbäck
NOVAIRE INT. ApS

Udkast til KONTRAKT (Mit foreslag - kom med kommentere)

NOVAIRE INT. ApS
Projekt- og Produktionsaftale + Udskudt Managementaftale

Dato: 25. november 2025

Mellem
NOVAIRE INT. ApS
Søborg Hovedgade 94B
2860 Søborg
CVR: 45944581
Mail: as@novaire.com

og



1. Aftalens indhold og struktur

Denne kontrakt består af to dele:

A. Projekt- og Produktionsaftalen (gælder fra 20. november 2025)

Dækker udvikling, produktion og udgivelsesforberedelse af:

- Bog 1: Dokumentarisk Hvidbog
- Bog 2: Trykt bog (arbejdsstille)

B. Udskudt Managementaftale

Træder i kraft 1. juni 2026, forudsat at projekterne skrider frem som aftalt.

2. Projektets omfang (gældende fra 20. nov. 2025)

Novaïre udfører følgende arbejde i hele udviklings- og produktionsfasen:

2.1 Redaktion & bogudvikling

- Tidslinjestructur
- Fortælleopbygning
- Manuskriptudvikling
- Kapitelarkitektur
- Faktatjek (via team)
- Koordinering med journalist
- Researchstyring
- Dokumenthåndtering

2.2 Juridisk koordinering

- Samarbejde med advokat (Nikolaj Lindeballe)
- Clearing af dokumenter
- Risikovurderinger
- Forlagsjuridisk styring

2.3 Projektstyring og forlagsdrift

(Udføres af April Sandbäck)

- Overordnet projektledelse af begge bogprojekter
- Koordinering af alle eksterne og interne leverandører
- Budgetstyring
- Udgivelses- og salgsklar struktur
- Tidsplaner og leveringsplaner
- Kvalitetssikring i hele processen
- Metadata, ISBN, kategorisering, nøgleord
- Distribution (aftaler, opsætning, priser, leveranceplaner)
- Forberedelse af salgsmateriale
- PR og presseforberedelse

Dette arbejde er ikke management – det er forlagsdrift og projektledelse.

2.4 Grafisk og redaktionel produktion

- Fagredaktør: Thomas Vilhelm
- Hjælperedaktør: Aneuk Nordstrøm
- Grafiker (HVIDBOG + Bog 2): Helle Nielsen / HENI Grafik
- Korrektur: Gunvor Bjerre
- Trykkeri: Mega Print, Istanbul

2.5 Salg, markedsføring og distribution

- Salgschef: Marianne Damiær og salgsafdelingen
- Forhandling af indkøb hos:
 - Salling Group
 - Coop
 - Bog & Idé / Indeks Retail
 - KON-TUR
 - Proshop
 - Gucca
 - Plusbog
 - Amazon
- SoMe og contentredaktør: Anna Maria Kølner-Augustson
- Webredaktør: Linda Korsgaard

3. Projektlederhonorar (April Sandbäck)

Alle beløb er ekskl. moms.

3.1 Udført arbejde i november 2025

4.931,50 kr. + moms.

3.2 Månedligt projektlederhonorar

Gælder fra december 2025 til oktober 2026.

- December: 12.000 kr.
- Januar: 12.000 kr.
- Februar: 12.000 kr.
- Marts–Oktober: 15.000 kr. pr. måned

Betales forud månedsvis.

4. Produktionsbudgetter

Bog 1 – Dokumentarisk Hvidbog

4.1 Journalistrekuttering

Fast honorar til Novaire for at finde og sikre journalist:
12.000 kr. + moms.

4.2 estimeret produktionsbudget

Afhænger af valg af journalist:

- Ekstern journalist (ikke Mads Brygge): 30.000–40.000 kr.
- Hvis Mads: 50.000–60.000 kr.

Raters:

- 50 % ved underskrift
- 50 % efter researchfase og før produktion

Bog 2 – Trykt bog

Totalbudget:
60.000–70.000 kr. ekskl. moms.

Raters:

- 30.000 kr. i februar
- 15–20.000 kr. i marts
- 15–20.000 kr. i april

5. Betalingsplan (kort version)

Ved underskrift:

- 4.931,50 kr. + moms (novemberarbejde)
- 12.000 kr. + moms (december projektlederhonorar)
- 50 % af hvidbogsproduktionen + moms

Januar:

- 12.000 kr. + moms
- 2. rate hvidbog + moms

Februar–April:

- Projektlederhonorar + moms
- Rater til Bog 2 + moms

Marts–Oktober:

- 15.000 kr. + moms pr. måned

6. Godkendelser

Klienten godkender skriftligt alle produkter før tryk og distribution.

7. Udskudt Managementaftale

Managementdelen træder i kraft 1. juni 2026.
De første tre måneder er uopsigelige (juni–august).
Derefter regulering hver tredje måned.

8. Fortrolighed & rettigheder

Uændrede, jf. tidligere version.

9. Værneting

Københavns Byret.

10. Underskrifter

For Novaire Int. ApS

v/ April Sandbäck

Dato: _____

For Klient

Lillyeana Alarié

3) PRODUKTIONS- OG TIDSLINJEPLAN (20. nov 2025 – nov 2026)

(sættes i grafisk timeline senere)

Fase 1 – Opstart (20. nov – 20. dec 2025)

- Dokumentindsamling
- Struktur af hvidbog
- Projektplan + budget
- Juridisk review
- Journalistrekruttering
- Opstartsmøder
- Udvikling af fortællearkitektur
- Indhentning af tilbud (grafik, tryk, redaktion)
- Metadataarbejde påbegyndes

Fase 2 – Research & struktur (jan–feb 2026)

- Interviews
- Research
- Dokumentation
- Skrivegrundlag
- Kapitelstruktur færdiggøres
- Redaktionel udvikling
- Første skrivefase

Fase 3 – Manuskript & redaktion (marts–maj 2026)

- Første manusudkast
- Fagredaktion
- Juridisk clearing
- Grafisk struktur
- Forberedelse af Bog 2 opstart
- Budget- og trykplanlægning

Fase 4 – Bog 2 udvikling (apr–juli 2026)

- Struktur
- Manuskriptarbejde
- Grafik
- Korrektur
- Trykforberedelse

Fase 5 – Produktion (aug–medio okt 2026)

- Korrektur
- Layout
- Endelig grafik
- Tryk
- Distribution
- Metadata
- Lager og levering
- Forberedelse af PR-materiale

Fase 6 – Salg & Udgivelse (okt/ nov 2026)

- Kampagner via Salling Group, Coop, Bog & Idé, Proshop m.fl.
- Presse
- Interviews
- Officiel lancering af begge bøger

• April Sandbäck

CEO & Literary Agent

Novaïre Int. | *Branding is your currency – we create the legends of tomorrow*

Kære dejlige April,

Jeg vil rigtig gerne skrive under, men der er et par små justeringer, som jeg håber, vi kan lande, så projektet fortsat kan gå hånd i hånd med mine ressourcer.

Vi talte om, at du selvfølgelig skulle have et honorar for dit arbejde på projektet, og at vi løbende – måned for måned – skulle se på, hvor meget tid du bruger, så det ikke bliver for voldsomt, og der stadig er mulighed for, at så stor en del som muligt af budgettet kan gå til bøgerne.

Derfor bliver jeg lidt i tvivl, når der står:

"Det faste agent- og projektlederhonorar udgør:
Kr. 10.000 + moms (25%) = kr. 12.500 DKR pr. måned."

Hvis jeg kun indbetaler 20.000 kr. om måneden, er jeg bange for, at det bliver svært at nå at finansiere produkterne i de måneder, hvor 12.500 kr. går til honorar.

Ville du kunne møde mig halvvejs og sætte honoraret til maks. 7.000 kr. pr. måned (9.000 inkl. moms)? På den måde kan størstedelen af puljen gå til bøgerne. Jeg ved godt, at det er et kompromis – men hvis du kan arbejde med mig de første seks måneder, så kan vi justere det, når bøgerne står færdige. ♥

Vi skal selvfølgelig også planlægge det, så du ikke lægger mere tid end svarende til de 7.000 kr. pr. måned i den periode. Det håber jeg, du kan se en vej i. Når bøgerne er udgivet, har du min fulde økonomiske dedikation.

Vedr. betalingsdatoen:

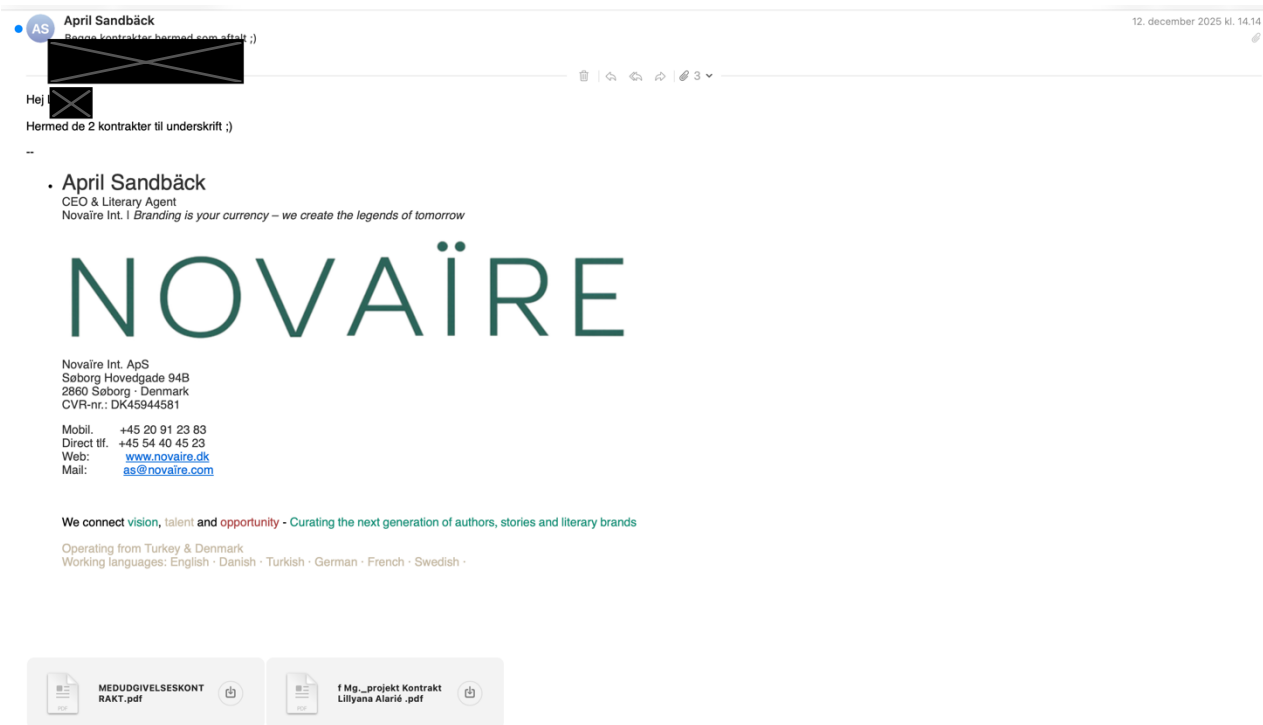
"Fra 1. januar 2026 indbetaler Klienten:
Kr. 20.000 + moms (25%) = i alt kr. 25.000 DKR pr. måned"

Pga. flytning osv. skal datoen blot ændres til **15. januar**.

Og til sidst:

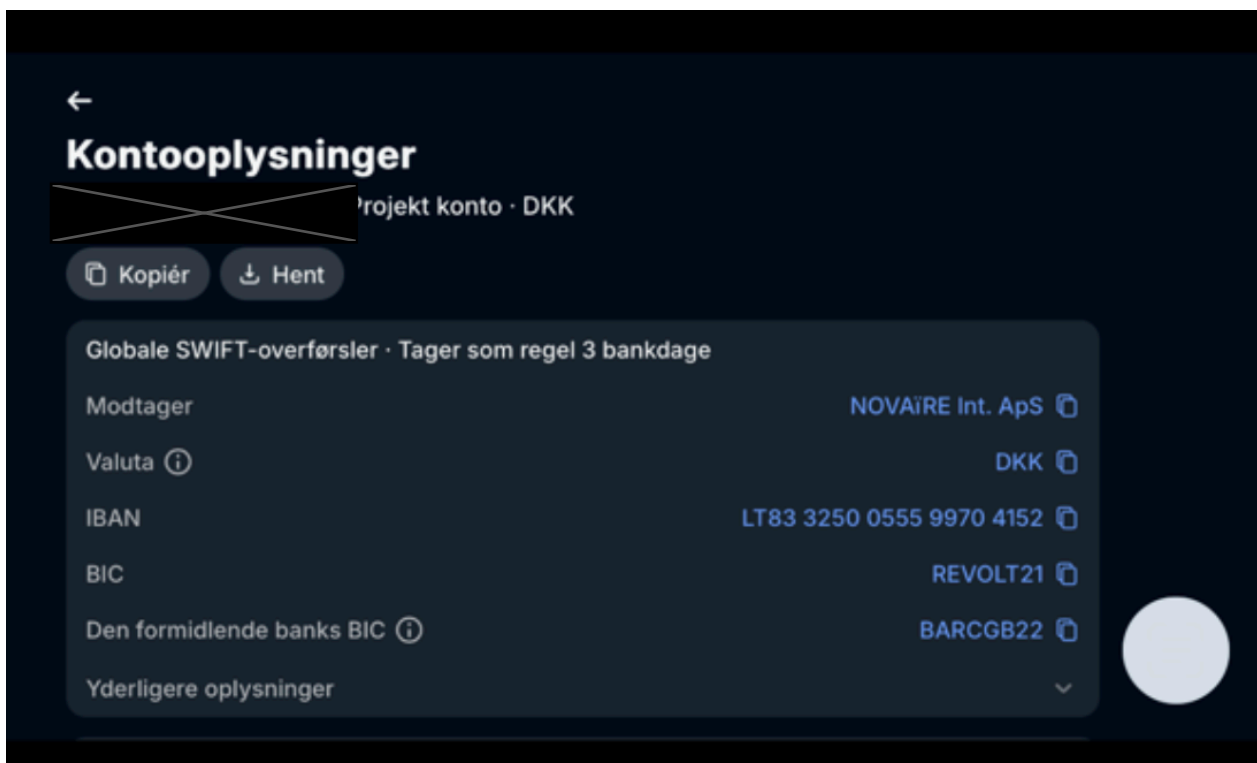
"Aftalen er uopsigelig i 24 måneder fra 20. november 2025.
Efter 24 måneder kan aftalen opsiges med 6 måneders varsel."

Kan vi ændre det til, at aftalen er uopsigelig i **3 måneder**, som vi talte om? Min intention er bestemt, at vi skal arbejde sammen i mange, mange år. Det handler ikke om at skulle lave en ny kontrakt hver tredje måned – men blot om, at vi hver kvartal kan bekræfte pr. mail, at vi fortsætter og forventningsafstemme ift. budgetter. Et kvartalsmæssigt overblik vil føles trykt og gennemsigtigt for mig. Kæmpe kram herfra ♥♥♥



Kontrakt først underskrevet d. 15 december- se sms korrespondance

Klient "konto" hos hende



Du er en KÆMPE sveskebasse 😊
Love U 😊 NU rykker vi 😊

Jeg logger af her nu, men er på
Alm sms 😊

tirs. 2. dec., 12.11

←
Kontooplysninger
🇩🇰 LILLYEANA ALARIÉ Projekt konto - DKK

Kopier Hent

Globale SWIFT-overførsler · Tager som regel 3 bankdage

Modtager	NOVAIRE Int. ApS
Valuta	DKK
IBAN	LT83 3250 0555 9970 4152
BIC	REVOLT21
Den formidlende banks BIC	BARCGB22

Yderligere oplysninger



tirs 2 dec 13.57

BIC

Den formidlende banks BIC ⓘ

Yderligere oplysninger

tirs. 2. dec., 13.57

Han er med på planen og syntes det lyder super godt! Der er kun to ting.

Det eneste han ønsker er at vi betaler for dit arbejde "bagudvendt" // dvs efter arbejdet er "gjort". Så hvis vi kan gøre det sådan at vi betaler for november nu og at du trækker din løn for det arbejde du har udført i december i januar puljen når vi indbetaler så er det perfekt.

Det samme i fremtiden fks for det arbejde du udfører i januar - det trækker du fra februar indbetalingen osv.

vi kan lægge en plan for det første halve år med en indbetaling på 20.000 hver d. 15 i måneden fast.

Han ønsker at sætte datoen for indbetaling d. 15 januar så han/ vi kan have en sjat sat til side til evt uforudsete udgifter. Beklager den del, men jeg håber du kan arbejde med det ❤️

Jeg er så spændt på at komme i gang ❤️

DEL 2

Under 10000 kr

tors. 12. mar., 17.14

Fedt!
Kan du sende status over hvad der er på kontoen til bogen? ❤️🙏
også snart en "økonomisk
" oversigt indtil nu/ minus de 30.000 til pigerne da vi tager dem slut på måneden ❤️

De har sendt rettelser og jeg skal til at knokle med det her i weekenden, men er ærgelig over de ikke vil læse den "hele " igennem og har lavet korrektur inden det er "færdigt ". Til 30K burde de kunne læse den igennem en sidste gang når jeg er færdig med de sidste rettelser ❤️

fre. 13. mar., 12.54

LIKVIDITETSPROBLEM: Første dokumenterede tegn på økonomiske problemer.
Sagsoversigt Sektion 3: Kontoen beskrives som 'under 10.000 kr – nær nul'.

PÅSTAND: 'grafikker er på plads'
DOKUMENTERET STATUS: Grafikeren bekræfter manglende betaling.
KILDE: Juridisk sagsoversigt side 76 + 78-80.

tirs. 17. mar., 16.02

Hej smukke laver presse på dig nu , så det bliver klar 😊 Men jeg har talt med Grafikker og hun vil gerne have det billede jeg har brugt på cover - den er taget fra dit Instagram - har du det og kan du sende til mig ... Jeg er ved at lave din se og hør spin nu .. Jeg skal snakke med pigerne det skulle have været idag men bliver imorgen .. så er der styr på datoer således at jeg kan lave den oversigt vi alle skal bruge 😊 og jeg har booket og betalt trykkeri , grafikker er på plads, vi har styr på pigerne, det eneste jeg skal bruge og som jeg har efterlys der den afleveringsdato fra jer 3 😊

ons. 18. mar., 15.59

Husk at det skal rettes mit navn på siden af bogen så det er



PÅSTAND: Trykkeri og grafiker er betalt.
MODSIGES SENERE: Grafikeren Michella Christensen bekræfter manglende betaling.
4 rykkere + SMS'er + telefoniske henvendelser uden betaling.

der 😊

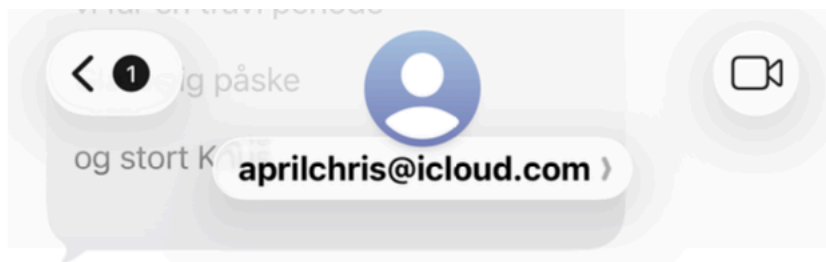
ons. 18. mar., 19.40

Fedt.
Ville du sende økonomisk overblik
og detaljer omkring salg af bog
osv? (Kontrakt i forhold til opdeling
af indtjening novaire / jeg) og en
update på se og hør ?/ ekstra
bladet? ❤️

Der er overført 10K og de hos dig
enten i morgen eller overmorgen



Wohu en milepæl haha 😄 glæder
mig (fandme) til den sidste regning
(er) er i hus her slut marts . Fuck en
masse ekstra vagter jeg måtte tage
hehe

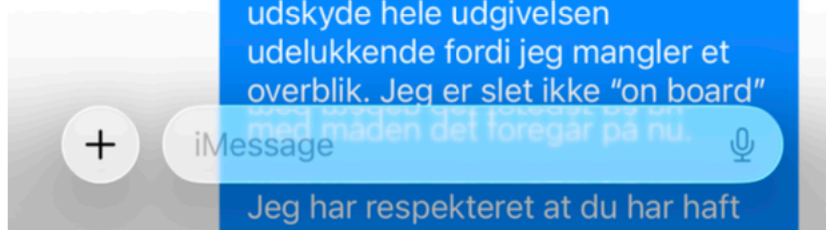


Jeg forstår intet af det ovenstående .
Jeg forstår du har ferie - men jeg har i alt for lang tid bedt om at få tilsendt et økonomisk overblik + kontrakten .
Og hver gang er det "lige i næste uge " etc og jeg sidder nu i et lidt dårligt sted.

Jeg har tillid til dig april- men det skal min mand også have, og det fungerer slet ikke sådan som det er nu. Jeg føler mit totalt ned prioritet .
Det var ikke godt med det første økonomiske overblik- for mange fejl og forkert opstilling og det burde altså være en prioritet så at sende et nyt, nu med de opdaterede bog priser .

Det samme gælder kontrakten for salg af bøger osv- det duer ikke for mig at det skal ske evt en måned en udgivelse - fordi så har jeg ikke den tid jeg skal bruge for at kunne kigge det igennem og forholde mig til det.

Altså det ender med vi skal udskyde hele udgivelsen udelukkende fordi jeg mangler et overblik. Jeg er slet ikke "on board" med måden det foregår på nu.



19.24



1

prioritet .

Det var ikke godt med det første økonomiske overblik- for mange og forke... og det burd... altså væ... prioritet så at sende... ede bog priser .



aprilchris@icloud.com


Det samme gælder kontrakten for salg af bøger osv- det duer ikke for mig at det skal ske evt en måned en udgivelse - fordi så har jeg ikke den tid jeg skal bruge for at kunne kigge det igennem og forholde mig til det.

Altså det ender med vi skal udskyde hele udgivelsen udelukkende fordi jeg mangler et overblik. Jeg er slet ikke "on board" med måden det foregår på nu.

Jeg har respekteret at du har haft travlt og andre udgivelser osv men det er altså for meget at jeg i over en måned beder dig om vi ikke kan få orden på de her ting og det bliver ved med at blive udskudt . Jeg forstår at man hos novaire vil gøre tingene på en ny måde osv- men vi har også snakket om at netop pga det er det alfa omega at jeg føler mig tryk i processen og ikke sådan tilsidesat. Jeg føler ikke jeg har hverken indsigt eller tryk i det - og for helvede hvor ødelægger det hele oplevelsen ved en udgivelse og trækker glæden ud af det at det skal være sådan en trist rejse op til.

Kære Lillveane ❤️

Endelig sender hun ”noget”.

 April Sandbäck - Novaïre oversigt	24. marts 2026 kl. 17:52																								
<hr/>																									
PRODUKTIONSPLAN & ØKONOMISK OVERBLIK																									
GREENHOUSE By Novaïre Udkommelsesdato: 15. maj 2026																									
<hr/>																									
1. INDGÅEDE MIDLER																									
Alle indbetalinger er modtaget inkl. moms (25%) og nedenfor fratrukket moms for at vise reelt produktionsbeløb.																									
Indbetalinger																									
<table><thead><tr><th>Dato</th><th>Brutto (inkl. moms)</th><th>Netto (ekskl. moms)</th></tr></thead><tbody><tr><td>19. december 2025</td><td>6.250 kr</td><td>5.000 kr</td></tr><tr><td>21. januar 2026</td><td>25.000 kr</td><td>20.000 kr</td></tr><tr><td>19. februar 2026</td><td>20.000 kr</td><td>16.000 kr</td></tr><tr><td>25. februar 2026</td><td>5.000 kr</td><td>4.000 kr</td></tr><tr><td>13. marts 2026</td><td>5.000 kr</td><td>4.000 kr</td></tr><tr><td>23. marts 2026</td><td>7.500 kr</td><td>6.000 kr</td></tr><tr><td>23. marts 2026</td><td>333 EUR</td><td>266 EUR</td></tr></tbody></table>	Dato	Brutto (inkl. moms)	Netto (ekskl. moms)	19. december 2025	6.250 kr	5.000 kr	21. januar 2026	25.000 kr	20.000 kr	19. februar 2026	20.000 kr	16.000 kr	25. februar 2026	5.000 kr	4.000 kr	13. marts 2026	5.000 kr	4.000 kr	23. marts 2026	7.500 kr	6.000 kr	23. marts 2026	333 EUR	266 EUR	
Dato	Brutto (inkl. moms)	Netto (ekskl. moms)																							
19. december 2025	6.250 kr	5.000 kr																							
21. januar 2026	25.000 kr	20.000 kr																							
19. februar 2026	20.000 kr	16.000 kr																							
25. februar 2026	5.000 kr	4.000 kr																							
13. marts 2026	5.000 kr	4.000 kr																							
23. marts 2026	7.500 kr	6.000 kr																							
23. marts 2026	333 EUR	266 EUR																							
<hr/>																									
Samlet indbetalt																									
<ul style="list-style-type: none">Netto DKK: 55.000 krNetto EUR: 266 EUR (= 1.985 kr)																									
Samlet netto til produktion: 56.985 kr																									
<hr/>																									
2. AGENT FEE (MODREGNET)																									
Projektledelse, strategi og udvikling:																									
<ul style="list-style-type: none">December 2025: 7.500 krJanuar 2026: 7.500 krFebruar 2026: 7.500 krMarts 2026: 7.500 kr																									
Samlet: 30.000 kr (ex moms)																									
<hr/>																									
Tilbage til produktion																									
56.985 kr – 30.000 kr = 26.985 kr																									
<hr/>																									
3. PRODUKTIONSOMKOSTNINGER																									
Tryk (1.000 stk inkl. folie, forsikring, fragt)																									
<ul style="list-style-type: none">Booking (betalt): 5.000 EUR ca. 37.250 krRestbetaling: 3.200 EUR ca. 23.800 kr																									
Samlet tryk: 8.200 EUR (~61.000 kr)																									
<hr/>																									
Grafisk produktion																									
<ul style="list-style-type: none">Opsætning og tryk-PDF 10.000 kr ex moms																									
<hr/>																									
4. ØKONOMISK STATUS (TRIN FOR TRIN)																									
Efter agent fee																									
26.985 kr																									
<hr/>																									
Efter tryk booking																									
26.985 kr – 37.250 kr = -10.265 kr																									
<hr/>																									
Efter grafisk produktion																									
-10.265 kr – 10.000 kr = -20.265 kr																									
<hr/>																									
Efter restbetaling tryk																									
-20.265 kr – 23.800 kr																									

DEPOSITUM OPLYST SOM 5.000 EUR.
Senere ændret til 3.000 EUR og derefter 28.000 kr.
Ingen kvittering fremlagt trods forespørgsler.
Underskud udvikles trinvis til ca. -44.065 kr.

PÅSTAND: Projekt i ca. 44.000 kr underskud.
DOKUMENTERET STATUS: Revisor vurderer ca. 26.630 kr.
KILDE: Side 17-19.

5. SAMLET STATUS

- Indbetalt (netto): 56.985 kr
- Agent fee: 30.000 kr
- Samlede produktionsomkostninger: ca. 71.000 kr

Projektet er i produktionsfasen midlertidigt finansieret i minus: **ca. 44.000 kr**

6. PRODUKTIONSPLAN (TIDSFORLØB)

Fase	Dato
Manus afleveret	24. marts 2026
Layout og opsætning	24–31. marts
Sidste korrektur	31. marts – 5. april
Sendes til tryk	5. april
Trykproduktion	april
Levering til Danmark	ca. 6. maj
Distribution (DBK)	uge 19
Udgivelse	15. maj 2026

7. KONKLUSION

- Projektet er færdigredigeret og i produktion
- Tryk er igangsat og delvist betalt
- Grafisk opsætning er i gang
- Udgivelsen følger planlagt tidslinje
- Jeg har valgt for at dække booking af tryk for at overholde planen at bruge mit agentfree til dækning

Den nuværende økonomiske situation afspejler en **normal produktionsfase**, hvor udgifter til tryk og produktion ligger forud for indtægter fra salg og distribution.

• April Sandbäck
Founder & CEO

UNDERSKUD OPGIVES SOM CA. 44.000 KR.
Tryk beskrives som igangsat/delvist betalt uden kvittering.
Revisor vurderer senere reelt underskud til ca. 26.630 kr.

Kære April.

Herved mine kommentarer til det tilsendte. Det skrevne beløb for indbetalinger er noteret forkert . Her til dags dato er der indbetalt følgende :

6250+25000+25000+20000+10000 = 86.250

De 6250(december)
25.000 15 januar
25000 15 februar
20.000 16 marts
10.000 23 marts

Indbetalt 86250 kr i alt

Agent fee:

((December 6250
Jan-marts: 3x 10.000=30.000inkl moms))

— Agent fee inkl moms for december, januar , februar og marts: 30.000+6250=36.250

Dette betyder at der burde være 50K tilbage til produktionen
86250-36250=50.000tilbage til produktion

Jeg har et (stort) problem med økonomien omkring tryk

— Samlet tryk ?

Indledningsvis aftale : 2800 inkl alt for 500 bøger = 20921 kr

Så for 1000 stk burde det hedde MAX:

2x 20921 =41.842 maks maks maks og ikke 8200 euro (61000?) : sorry april jeg betaler ikke 61000 for tryk af 1000 bøger - der VED jeg vi kan få det meget billigere andre steder . Der skal maks bruges de 42000-45000 på tryk .

— Status burde hedde:

50.000 - 21000 =29.000 tilbage til grafik og redaktør
(Hvis 1 omgang betales nu og resten afventes til senere)

Hvis det hele skal betales på een gang så hedder det 50.000-42000=8.000 tilbage til grafiker

Hvis grafiker koster 10/15.000 så er der/ burde der "kun" være minus for 7000 kr ca og ikke 41.000 og det er HVIS vi betaler for alle 1000 bøger på een gang

Jeg er lidt forundret over det med trykkeriet , da jeg ikke mener vi har aftalt at det skal løbe op i 60.000 for tryk . Selv 45000 er absolut smerte grænse for 1000 bøger .

Jeg kan ikke trække på mere // og efter indbetalingen til redaktør her i slut marts så har vi investeret over 100.000 i projektet - og der er ikke mere i puljen til den bog.
Indledningsvist havde vi snakket om 50-60.000 pr bog og jeg er okay med at trække budgettet lidt , men ikke til de længder 🙄

Vi snakker om det i morgen men håber du kan få kigget på det en ekstra gang .

— udover dette skal jeg høre om du ville sende mig en kontrakt Mhp bogens salg osv og specificere hvad de 25% går til Mhp forlagets del? Der mangler jeg lidt indsigt i hvad de går til, da jeg selv har stået for finansiering af bogen og agent fee 🇩🇰

A

to as

Wed, Mar 25, 12:43 PM ☆ 😊 ↶ ⋮

Hej April,

Tak for fremsendte økonomiske opgørelse. Jeg har gennemgået materialet grundigt, og der er en række forhold, som jeg er nødt til at få afklaret og korrigeret, da opgørelsen i sin nuværende form ikke er retvisende – hverken regnskabsmæssigt, momsmæssigt eller i forhold til vores aftale.

1. Fejl i agent fee (december)
I opgørelsen fremgår det:

> "December 2025: 7.500 kr (ex moms)"

Dette stemmer ikke overens med den faktiske betaling, som var:

- 6.500 kr inkl. moms
- svarende til 5.000 kr ex moms

Det betyder, at december er overopgjort med 2.500 kr ex moms, og samlet agent fee derfor ikke er 30.000 kr ex moms, men korrekt:

> 27.500 kr ex moms

Dette påvirker direkte saldoen til produktion.

2. Forkert opgørelse af resultat (blanding af inkl./ex moms)
I opgørelsen sammenholdes:

- "Til rådighed til produktion: 41.870 kr (ex moms)"
med
- "Samlede omkostninger: 88.750 kr (inkl. moms)"

Dette er ikke korrekt regnskabspraksis.

Indtægter og omkostninger skal opgøres på samme grundlag (ex moms), ellers fremstår resultatet misvisende og kunstigt forværret.

3. Moms behandles som en reel omkostning (ikke korrekt)
I opgørelsen indgår bl.a.:

- > "importmoms 25 %: 15.250 kr"
- > "Tryk i alt: 76.250 kr (inkl. moms)"

Importmoms og købsmoms er som udgangspunkt fradragsberettiget og udgør derfor ikke en reel omkostning, men en midlertidig post i momsregnskabet.

Produktionsomkostninger bør derfor opgøres således:

- Tryk: 61.000 kr ex moms
- Grafik: 10.000 kr ex moms

> Samlet: 71.000 kr ex moms

4. Korrekt resultat (efter justeringer)
Når ovenstående rettes, bliver opgørelsen:

**REVISOR: December agent fee overopgjort.
Faktisk betaling 5.000 kr ex moms – ikke 7.500 kr.**

- Netto indtægter: 71.870 kr
- Agent fee: 27.500 kr
→ Til rådighed: 44.370 kr

- Produktionsomkostninger: 71.000 kr

> Reelt resultat: -26.630 kr

Til sammenligning er det oplyste resultat:
> -46.880 kr

Der er altså en difference på ca. 20.000 kr, som primært skyldes forkert momshåndtering og fejlagtig agent fee.

5. Afvigelse fra vores aftale om trykbudget
Derudover er jeg nødt til at adressere selve trykomkostningen.

Vores aftale har været, at:
> det samlede trykbudget skulle ligge på ca. 40.000 – 45.000 kr inkl. moms

I opgørelsen fremgår det imidlertid:
- 61.000 kr ex moms
- svarende til 76.250 kr inkl. moms

Det er en væsentlig afvigelse fra det aftalte niveau, og:
> det har aldrig været en del af aftalen, at trykprisen skulle være 61.000 kr ex moms for 1.000 bøger

Jeg vil derfor bede om en redegørelse for:
- hvordan denne pris er opstået
- og hvorfor den ligger markant over det aftalte budet

Jeg vil derfor bede om en redegørelse for:
- hvordan denne pris er opstået
- og hvorfor den ligger markant over det aftalte budget

6. Grundlæggende momsmæssig fejl i opstillingen
Den centrale udfordring i opgørelsen er, at der blandes:

- tal ekskl. moms (netto)
med
- tal inkl. moms (brutto)

i samme resultatopgørelse.

I en momsregistreret virksomhed gælder det grundlæggende princip, at:

> moms ikke er en indtægt eller en omkostning, men en gennemløbspost mellem virksomhed og stat

Derfor skal en resultatopgørelse opstilles enten konsekvent inkl. moms (typisk privat) eller – korrekt i erhvervmæssig sammenhæng – ekskl. moms.

7. Konsekvensen af den nuværende metode
Når der sammenlignes:

- indtægter ex moms
med
- omkostninger inkl. moms

vil resultatet fremstå kunstigt forværet.

vil resultatet fremstå kunstigt forværret.

Derudover indgår momsbeløb (fx importmoms) som en omkostning, selvom denne som udgangspunkt er fradragsberettiget og derfor ikke påvirker det reelle resultat.

Dette medfører, at underskuddet i opgørelsen bliver væsentligt højere end det faktiske økonomiske resultat.

8. Korrekt regnskabsprincip (kort opsummeret)

For at opgørelsen er retvisende, skal:

- indtægter opgøres ex moms
- omkostninger opgøres ex moms
- moms håndteres separat som købsmoms og salgsmoms

Kun på den måde afspejler resultatet den reelle økonomi.

9. Behov for revideret opgørelse

På den baggrund vil jeg bede om en opdateret og retvisende opgørelse, hvor:

- alle tal opstilles konsekvent ex moms
- agent fee korrigeres for december
- moms ikke behandles som en omkostning
- resultatet genberegnes korrekt
- trykkomkostningen forklares og forholder sig til den oprindelige aftale

Jeg vil gerne understrege, at ovenstående følger almindelig regnskabs- og momspraksis, og det er vigtigt for mig, at opgørelsen både er fagligt korrekt og i overensstemmelse

Jeg vil gerne understrege, at ovenstående følger almindelig regnskabs- og momspraksis, og det er vigtigt for mig, at opgørelsen både er fagligt korrekt og i overensstemmelse med vores aftalegrundlag.

Ser frem til at høre fra dig.

Bedste hilsner



Revideret opgørelse og afklaringer

Tak for din gennemgang og dine kommentarer.

Jeg har nu gennemgået materialet igen og vil gerne samle og præcisere opgørelsen, så vi har et fælles og korrekt grundlag.

1. Indbetalinger

De vedhæftede indbetalinger er alle foretaget inkl. moms på de danske betalinger.

Derfor er det korrekt, at produktionsbudgettet opgøres i netto, da det er det reelle beløb til produktion.

Samlet netto til produktion udgør:

71.870 kr ex moms

2. Agent fee

Du har ret i forhold til decemberbetalingen. Den er derfor korrigeret til 5.000 kr ex moms.

Samlet agent fee udgør herefter:

27.500 kr ex moms

3. Til rådighed til produktion

Netto midler: 71.870 kr ex moms

Agent fee: 27.500 kr ex moms

Tilbage til produktion:

44.370 kr ex moms

4. Produktionsomkostninger

Tryk: 61.000 kr ex moms (da bøgerne trykkes i tyrkiet - afregnes der senere importmoms, men det udlignes automatisk og se desuden under punkt 7)

Grafik: 10.000 kr ex moms

Samlede produktionsomkostninger:

Samlede produktionsomkostninger:

71.000 kr ex moms

5. Resultat

44.370 kr ex moms

minus 71.000 kr ex moms

Resultat:

-26.630 kr

Dette er det korrekte resultat, når der opgøres konsekvent ex moms.

6. Moms

Du har ret i, at moms ikke er en endelig omkostning i en momsregistreret virksomhed. Samtidig er det væsentligt at være opmærksom på, at moms påvirker likviditeten, da betalingerne ligger før refusion.

7. Trykpris

I forhold til trykprisen har jeg allerede taget kontakt til trykkeriet og bedt om en opdateret pris. Formålet er at få bekræftet niveauet og sikre, at vi ligger korrekt i forhold til markedet og det aftalte budget. Jeg afventer derfor svar som jeg oplyste Lillyeana

Jeg vender tilbage, så snart jeg har modtaget det opdaterede tilbud, så vi kan tage en endelig beslutning på et oplyst grundlag.

Lad os tage en gennemgang sammen, når de opdaterede tal foreligger.

Bedste hilsner

April



to April

Wed, Mar 25, 3:37 PM ☆ 😊 ↶ ⋮

Hej April,

Tak for din seneste mail og for at få opgørelsen sat korrekt op. Det giver et godt overblik.

For at gøre det helt enkelt for mig selv har jeg prøvet at samle det hele i ét samlet budget – men denne gang med redaktør lagt ind, og med et eksempel hvor trykprisen er 50.000 kr inkl. moms. Det er mest for at se, hvor vi samlet set lander økonomisk, og hvor meget der mangler for at få projektet helt i mål.

Indbetalinger:

Allerede indbetalt: 86.000 kr

Indbetaling i april: 30.000 kr

Indbetalinger i alt: 116.000 kr

Udgifter:

Agent fee: 34.000 kr

Grafik: 12.500 kr

Redaktør: 37.500 kr

Tryk: 50.000 kr

Udgifter i alt: 134.000 kr

Det vil sige, at der med disse tal mangler ca. 18.000 kr for at projektet er fuldt finansieret.

For mig viser det ret tydeligt, hvor afgørende trykprisen er for den samlede økonomi, så jeg afventer spændt på den opdaterede pris fra trykkeriet. Når vi har den, synes jeg, det vil give god mening at gennemgå det hele samlet og lægge en endelig plan for betalingerne og det sidste finansieringsbehov.

For at vi fremover ikke kommer til at tale forbi hinanden i forhold til tallene, vil jeg foreslå, at vi fremadrettet opstiller budget og overblik inkl. moms, da det gør det mere enkelt at se de faktiske ind- og udbetalinger og hvad der mangler i finansiering.

Bedste hilsner

Re: oversigt. - Inbox x



April Sandbäck - Novaire <as@novaire.dk>
to me

Wed, Mar 25, 11:18 AM ☆ 😊 ↶ ⋮

SAMLET ØKONOMISK OPGØRELSE

1. INDGÅEDE MIDLER

Alle DKK-indbetalinger er modtaget inkl. moms (25 %) og omregnet til netto (ex moms).
EUR-indbetalinger er modtaget uden dansk moms og er derfor netto.

DKK INDBETALINGER

Dato	Brutto (inkl. moms)	Netto (ex moms)
19. december 2025	6.250 kr	5.000 kr
21. januar 2026	25.000 kr	20.000 kr
19. februar 2026	20.000 kr	16.000 kr
25. februar 2026	5.000 kr	4.000 kr
13. marts 2026	5.000 kr	4.000 kr
23. marts 2026	7.500 kr	6.000 kr

Samlet DKK:

Brutto: 68.750 kr

Netto: 55.000 kr

EUR INDBETALINGER

Dato	Brutto	Netto
------	--------	-------

EUR INDBETALINGER

Dato | Brutto | Netto

11. marts 2026 | 1.998,67 EUR | 1.998,67 EUR (ingen moms)

23. marts 2026 | 333 EUR | 266 EUR

Samlet EUR (netto): 2.264,67 EUR

Omregnet: ca. 16.870 kr

SAMLET INDBETALT

Brutto **samlet**: ca. 86.110 kr

Netto **samlet** (til produktion): 71.870 kr

2. AGENT FEE

Agent fee er opgjort ex moms.

December 2025: 7.500 kr (ex moms)

Januar 2026: 7.500 kr (ex moms)

Februar 2026: 7.500 kr (ex moms)

Marts 2026: 7.500 kr (ex moms)

Samlet agent fee: 30.000 kr (ex moms)

Svarende til 37.500 kr (inkl. moms)

3. TILGÆNGELIGT TIL PRODUKTION

Netto midler: 71.870 kr (ex moms)

– Agent fee: 30.000 kr (ex moms)

Tilbage til produktion: 41.870 kr (ex moms)

4. PRODUKTIONSOMKOSTNINGER

Tryk (1.000 stk inkl. fragt, folie mv.)

Pris fra trykkeri: 61.000 kr (ex moms)

- importmoms 25 %: 15.250 kr. (uddyber i telefonen - da den er triky ;)

Tryk i alt: 76.250 kr (inkl. moms)

Grafisk produktion

Grafik: 10.000 kr (ex moms)

- moms 25 %: 2.500 kr

Grafik i alt: 12.500 kr (inkl. moms)

Samlede produktionsomkostninger

Tryk inkl. moms: 76.250 kr

Grafik inkl. moms: 12.500 kr

Samlet: 88.750 kr (inkl. moms)

5. RESULTAT

Til rådighed til produktion: 41.870 kr (ex moms)

Samlede omkostninger: 88.750 kr (inkl. moms)

Resultat: –46.880 kr

RESULTAT OPGIVES SOM –46.880 KR.
Revisor vurderer senere resultatet kunstigt forværret.

KONKLUSION

Forskellen i opgørelserne skyldes forskellen mellem brutto og netto:

Indbetalinger er foretaget inkl. moms

Produktionsbudget opgøres i netto (ex moms)

Omkostninger til tryk og grafik tillægges moms

Det er derfor netto-beløbet, der viser det reelle beløb til produktion.

--

April Sandbäck

PRODUKTIONSPLAN & ØKONOMISK OVERBLIK

GREENHOUSE By Novaïre
Udkommelsesdato: 15. maj 2026

1. INDGÅEDE MIDLER

Alle indbetalinger er modtaget inkl. moms (25%) og nedenfor fratrukket moms for at vise reelt produktionsbeløb.

Indbetalinger

Dato	Brutto (inkl. moms)	Netto (ekskl. moms)
19. december 2025	6.250 kr	5.000 kr
21. januar 2026	25.000 kr	20.000 kr
19. februar 2026	20.000 kr	16.000 kr
25. februar 2026	5.000 kr	4.000 kr
13. marts 2026	5.000 kr	4.000 kr
23. marts 2026	7.500 kr	6.000 kr
23. marts 2026	333 EUR	266 EUR

Samlet indbetalt

- Netto DKK: 55.000 kr
- Netto EUR: 266 EUR (≈ 1.985 kr)

Samlet netto til produktion: 56.985 kr

2. AGENT FEE (MODREGNET)

Projektløsdelse, strategi og udvikling:

- December 2025: 7.500 kr
- Januar 2026: 7.500 kr
- Februar 2026: 7.500 kr
- Marts 2026: 7.500 kr

Samlet: 30.000 kr (ex moms)

Tilbage til produktion

56.985 kr
– 30.000 kr
= 26.985 kr

**INGEN KVITTERING FREMLAGT for depositum.
Beløb stemmer ikke overens med senere oplysninger.**

3. PRODUKTIONSOMKOSTNINGER

Tryk (1.000 stk inkl. folie, forsikring, fragt)

- Booking (betalt): 5.000 EUR
ca. 37.250 kr
- Restbetaling: 3.200 EUR
ca. 23.800 kr

Samlet tryk: 8.200 EUR (~61.000 kr)

Grafisk produktion

- Opsætning og tryk-PDF
10.000 kr ex moms

4. ØKONOMISK STATUS (TRIN FOR TRIN)

Efter agent fee

26.985 kr

Efter tryk booking

26.985 kr – 37.250 kr
= **-10.265 kr**

Efter grafisk produktion

-10.265 kr – 10.000 kr
= **-20.265 kr**

Efter restbetaling tryk

-20.265 kr – 23.800 kr
= **-44.065 kr**

5. SAMLET STATUS

- Indbetalt (netto): 56.985 kr
- Agent fee: 30.000 kr
- Samlede produktionsomkostninger: ca. 71.000 kr

Projektet er i produktionsfasen midlertidigt finansieret i minus: **ca. 44.000 kr**

**DEPOSITUM GENTAGES SOM 5.000 EUR.
Identisk formulering om ca. 44.000 kr i minus gentages.**

6. PRODUKTIONSPLAN (TIDSFORLØB)

Fase	Dato
Manus afleveret	24. marts 2026
Layout og opsætning	24.–31. marts
Sidste korrektur	31. marts – 5. april
Sendes til tryk	5. april
Trykproduktion	april
Levering til Danmark	ca. 6. maj
Distribution (DBK)	uge 19
Udgivelse	15. maj 2026

7. KONKLUSION

- Projektet er færdigredigeret og i produktion
- Tryk er igangsat og delvist betalt
- Grafisk opsætning er i gang
- Udgivelsen følger planlagt tidslinje
- Jeg har valgt for at dække booking af tryk for at overholde planen at bruge mit agentfee til dækning

Den nuværende økonomiske situation afspejler en **normal produktionsfase**, hvor udgifter til tryk og produktion ligger forud for indtægter fra salg og distribution.

 to April ▾ Mar 25, 2026, 12:15 PM ☆ 😊 ↶ ⋮

♥ Du må også gerne rette denne her del i det nye du sender .

" December 2025: 7.500 kr (ex moms)" i forhold til agent fee. I december aftalte vi 5000+moms 1500? Derfor blev der overført 6500 for det hele.

Mvh 🤝

⋮

Den 25. mar. 2026 kl. 11.18 skrev April Sandbäck - Novaire <as@novaire.dk>:

December 2025: 7.500 kr (ex moms)

↶ Reply ↷ Forward 😊

TRYK BESKRIVES SOM DELVIST BETALT.
Ingen kvittering fremlagt.

Kære [REDACTED]

Jeg har lavet et samlet og gennemsigtigt overblik til dig, så du nemt kan se:

- hvad du har indbetalt
- hvad pengene er brugt til
- hvad projektet koster
- hvor vi står lige nu

Jeg har delt det op i to:

1. Med moms (det du reelt har betalt)
som du har bedt om
2. Uden moms (det faktiske projektbudget)
som jeg ved Alexander og jeg bedst kan lide det

OVERBLIK 1: MED MOMS (DET DU HAR BETALT)

DINE INDBETALINGER

DKK:

25.000 kr
20.000 kr
5.000 kr
5.000 kr
7.500 kr
5.000 kr

I alt: 67.500 kr

EUR:

1.998,67 €
333,31 €

Ca. 17.400 kr

SAMLET INDBETALT:
84.900 kr (inkl. moms)

OMKOSTNINGER (INKL. MOMS)

Management

Management

December – marts
34.375 kr

April
10.000 kr

Produktion

Grafisk arbejde
12.500 kr

ISBN + registrering i bogpotalen
1.875 kr

Redaktion & korrektur
37.500 kr

Tryk

19.050 kr (se note nedenfor)

Juridisk gennemgang (under behandling)

Bogen er sendt til juridisk gennemlæsning på din anmodning, hvilket er både relevant og fornuftigt, grundet bogen karakteriserer, hos Dr. jur. Sten Schaumburg-Müller.

Denne gennemgang er en del af produktionsomkostningerne.

Der foreligger endnu ikke en endelig pris, da vi afventer tilbud i den kommende uge.

SAMLEDE OMKOSTNINGER (nuværende)

115.300 kr

(ekskl. juridisk gennemgang, som endnu ikke er prissat)

STATUS

Indbetalt: 84.900 kr
Omkostninger: 115.300 kr

Der er på nuværende tidspunkt et underskud på ca. 30.400 kr

Dette vil blive justeret, når den juridiske gennemgang er endeligt prissat.

OVERBLIK 2: UDEN MOMS (DET REELLE PROJEKT)

UNDERSKUD ÆNDRES IGEN til ca. 30.400 kr.
Ingen samlet forklaring på de skiftende tal.
Tidligere managementtal stemmer senere ikke overens.

MODSIGELSE: Depositum ændres fra 5.000 EUR til 3.000 EUR.
KILDE: Side 14, 15, 25 vs. side 28.

OMKOSTNINGER

Management

27.500 kr
April: 7.500 kr

Produktion

Grafik
10.000 kr
ISBN + Registrering i bogpotalen
1.500 kr
Redaktion
30.000 kr

Tryk

19.050 kr

Juridisk gennemgang

Afventer tilbud (indgår som en del af produktionen)

SAMLET (uden moms)

95.550 kr
(ekskl. juridisk gennemgang)

VIGTIGT OM JURIDISK GENNEMGANG

Den juridiske gennemgang er indsat for at sikre, at:

- bogen overholder medieansvarsloven
- du ikke risikere efterfølgende sager
- indholdet er juridisk holdbart

Det er muligt at fravælge denne del, men det anbefales ikke.

I så fald bør en anden mediejurist inddrages for at sikre samme beskyttelse.

STATUS PÅ PROJEKTET (LIGE NU)

- Bogen er hos grafikerne og bliver klargjort til trykfil
- Du har modtaget cover til godkendelse
- Vi afventer dit endelige svar

Når dette er godkendt, sendes materialet til tryk.

TRYK & DEPOSITUM

For at fremrykke udgivelsen til forår 2026 er der allerede:

Indbetalt 3.000 € i depositum til trykkeriet

Dette sikrer:

- produktionsplads i april
- hurtigere udgivelse
- ingen forsinkelser

VIGTIGT OM TRYKPRISEN

Trykprisen er genforhandlet i sidste uge.

Dette er sket på baggrund af en tidligere transportfejl fra trykkeriet, hvilket har givet os en bedre pris, som kommer dit projekt til gode.

Det er dog vigtigt at være opmærksom på følgende:

Selvom vi allerede har indbetalt et depositum og fået en ny trykpris, er dette ikke nødvendigvis den endelige pris.

Grunden er, at trykkeriet først bestiller papir, når vi fremsender de færdige trykfiler.

Papirpriser varierer løbende, og derfor fremgår det også af trykkeriets tilbud, at prisen formelt kun er gældende i 7 dage fra fremsendelse.

Den periode er vi nu over.

Trykkeriet har dog bekræftet, at vi fastholder den forhandlede pris, med kun en eventuel mindre justering.

VIGTIGT OM MOMS (TRYK)

Trykkeriet er uden moms, fordi:

- bøgerne importeres
- der pålægges importmoms (25%)
- denne håndteres af Novaire
- og udlignes i momsregnskabet

Det påvirker derfor ikke din økonomi.

DEPOSITUM ÆNDRES NU TIL 3.000 EUR.
Modsig tidligere oplysninger om 5.000 EUR.

HVOR VI ER NU

Projektet er i slutfasen frem mod tryk.

DIN INDTJENING

Ca. 90-100 kr pr. solgt bog - alt dette forklare jeg når vi laver kontrakten i næste uge på SALES By Novaire delen

KONKLUSION

- Projektet er langt og professionelt udviklet
- Kvaliteten er løftet gennem redaktion og korrektur
- Bogen er klar til tryk - når vi har trykfiler fra Grafikker
- Den juridiske del sikrer dig korrekt udgivelse
- Næste fase er salg og indtjening

Jeg sender kontrakten på SALES By Novaire delen separat efter påske.
Den er vigtig at


Vi er i den afsluttende fase og arbejder videre herfra.

Kærlig hilsen

April

--

•
April Sandbäck

Obs da jeg har skrevet  ønskede jeg at mit cvr nr/senere APS skulle overdrages rettighederne til projektet da jeg ville udgive igennem eget firma/forlag. Derfor den næste "del". Jeg bad hende/redaktør om at fakturere det til mit eget (lille) firma som stod for bogudgivelsen. I vores seneste regnskab gennemgang vises der at vi pludselig går fra et "minus" på projektet på 45000 til et overskud på 17000. Derfor blev hun bedt om at lave den en indbetaling til redaktør på 17000 imens jeg manuelt SELV ved siden af overførte 20.000 til redaktør fordi jeg ville sikre mig at de modtog deres betaling og ikke ville overføre ekstra til april for at hun så kunne "overføre" til dem. Jeg var stoppet med at stole på hende her.

det giver dig den ro du har brug for



tors. 2. apr., 14.03

Kan du ikke sende mig overblikket inklusiv Momsen for alting. Jeg kan se der står moms for f.eks. grafiker om man ikke på resten. Og hvis der er noget som helst overskud lige nu, så skal det gerne bruges for en indbetaling til redaktør. Det er derfor jeg har brug for et overblik inklusiv hvor Momsen bliver for alting. Det håber jeg du kan hjælpe mig 🙏

Og det skal helst være i dag da jeg skal snakke med [redacted] derhjemme. Han er på nattevagt de næste to dage og der får vi på ingen måde mulighed for at tale sammen om det, og vi skal til at overføre pengene til pigerne så det hele er sådan lidt et rod.

Jeg har sendt dig en e-mail med et eksempel på hvad jeg tænker. Kan vi få orden i det idag så jeg kan få ordet det med pigerne med [redacted]



Jeg er ikke hjemme [redacted]. Det er påske og jeg er ude til et påske



ng iMessage



Så jeg er ikke i nærheden af

fre. 3. apr., 09.46

Husk at svare min e-mail i dag så jeg ved vi er enige og kan overføre 💪

fre. 3. apr., 13.09


April 🙏 por favor i dag så er du sød. Vil gerne have det ud af verden så jeg kan fokusere på Steen som det sidste

fre. 3. apr., 14.39

Kan du ikke bekræfte at du laver en indbetaling på 17500 til pigerne - så laver jeg en på 20.000 til dem? Jeg bliver nødt til at have det ud af verden i dag og sætte en streg over den post

fre. 3. apr., 14.39

Kan du ikke bekræfte at du laver en indbetaling på 17500 til pigerne - så laver jeg en på 20.000 til dem? Jeg bliver nødt til at have det ud af verden i dag og sætte en streg over den post

 skal på nattevagt her klokken 16 og han skal helst nå at lave overførslen inden da, det er derfor jeg har presset lidt på siden i går. Kan du ikke prøve at hjælpe mig lidt her så jeg kan slippe for at snakke med ham om det i fremtiden?

Jeg har ikke set din besked før nu da dette er mit arbejdsnummer og jeg ikke arbejder i påsken (som jeg sagde til dig igår) derfor er den på mute og lagt på hylden .. men jeg åbner min computer og ser hvad du har skrevet og sender en sms

Tak 🙏 og

Beklager stress men det virkelig vigtigt ❤️

har skrevet aprilchris@icloud.com

Tak 🙏 og

Beklager stress men det virkelig vigtigt ❤️

Det skal lidt gøres sådan her fordi ~~_____~~ er gået med til at dække den juridiske del med Steen- god nyhed! Og det er derfor han bare skal sende en regning så sørger de for at betale den. Det er derfor hans betaling ikke må komme fra det som er indbetalt fra os indtil videre og det skal bruges på pigerne

Tak – det er virkelig en god nyhed ift. den juridiske gennemgang 🙏
Jeg bliver dog stadig nødt til lige at stoppe op her, så vi gør det korrekt. Der er indbetalt 84.900 kr i projektet, hvoraf ca. 67.800 kr allerede er disponeret til management, grafik, ISBN og tryk. Det betyder, at der er ca. 17.100 kr tilbage i projektet. Redaktørens regning er 37.500 kr, så der mangler ca. 20.400 kr for at kunne betale den – og der kan stadig komme yderligere udgifter til fx fragt fra trykkeriet og grafiske tilretninger. Oprindeligt var aftalen, at du selv
+ gn
er iMessage
disponeret budgettet.
Da det blev ændret for 2 dage

APRIL OPLYSER 84.900 KR INDBETALT.
Revisor dokumenterer reelt beløb som 86.250 kr.

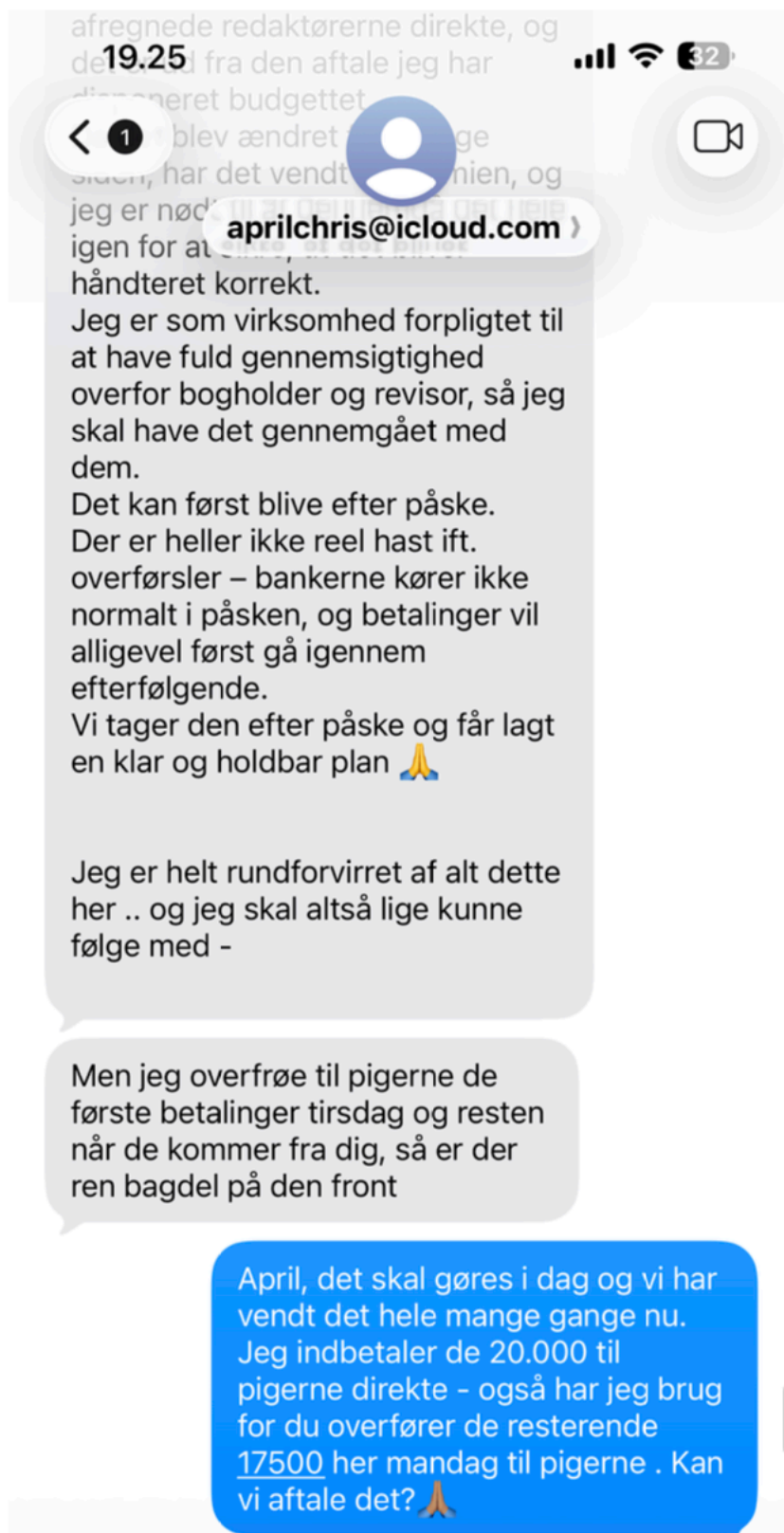
Tak – det er virkelig en god nyhed ift. den juridiske gennemgang 🙏
Jeg bliver dog stadig nødt til lige at stoppe op her, så vi gør det korrekt. Der er indbetalt 84.900 kr i projektet, hvoraf ca. 67.800 kr allerede er disponeret til management, grafik, ISBN og tryk. Det betyder, at der er ca. 17.100 kr tilbage i projektet. Redaktørens regning er 37.500 kr, så der mangler ca. 20.400 kr for at kunne betale den – og der kan stadig komme yderligere udgifter til fx fragt fra trykkeriet og grafiske tilretninger. Oprindeligt var aftalen, at du selv afregnede redaktørerne direkte, og det er ud fra den aftale jeg har disponeret budgettet. Da det blev ændret for 2 dage siden, har det vendt økonomien, og jeg er nødt til at gennemgå det hele igen for at sikre, at det bliver håndteret korrekt. Jeg er som virksomhed forpligtet til at have fuld gennemsigtighed overfor bogholder og revisor, så jeg skal have det gennemgået med dem. Det kan først blive efter påske. Der er heller ikke reel hast ift. overførsler – bankerne kører ikke normalt i påsken, og betalinger vil



Send iMessage gennem



Vi tager den efter påske og får lagt



VIGTIGT: Klientkonto - lovkrav og håndtering Inbox x



April Sandbäck
to me

Apr 13, 2026, 2:06 PM ☆ 😊 ↶ ⋮

Kære

Jeg har nu fået svar fra både min bogholder og revisor, og deres vurdering er meget tydelig:

Det, du beder mig om vedr betaling af faktura udsendt til din for relationelt arbejde, er **ulovligt**, og det kan jeg ikke og kommer ikke til at gøre.

1. Redaktøraftalen er din - ikke projektets og det er den fordi :

Du gik selv ind og forhandlede pris og betingelser - inkl. betalingsvilkår - direkte med redaktørerne. Dette selv om jeg sagde jeg nok skulle håndtere det, men du insisterede anderledes

Derfra er det ikke længere en del af projektet.

Derudover har du selv bedt om, at der faktureres til din NGO for ydelsen.

Det betyder helt konkret:

Det er **din egen udgift** og ikke en del af projektet eller klientkontoen.

Og derfor betyder dette lovmæssigt at jeg kan derfor på ingen måde tage dette beløb fra klientkontoen.

Det er en løsning, du selv har valgt.

Den kan ikke efterfølgende flyttes ind i projektet.

2. Klientkonto er ikke fleksible midler

2. Klientkonto er ikke fleksible midler

Pengene på klientkontoen er **øremærket til specifikke budgetposter**.

Jeg må kun udbetale:

- når der er korrekt faktura
- til Novaïre
- og til en godkendt budgetpost- dvs de poster som hver en kroner er øremærket til på kontoen

At tage 17.500 kr. inkl. moms fra klientkontoen til noget, der:

- ikke er budgetteret
- ikke er faktureret korrekt
- og ikke tilhører projektet

er i strid med **bogføringsloven**.

Det er ikke en gråzone.

Det er direkte ulovligt. - og jeg kan og vil blive straffe hvis jeg gør dette

3. Forsøget på at flytte udgiften ind i projektet

At du nu ønsker, at jeg bruger klientkontoens midler til at dække en aftale, du selv har lavet uden for projektet (og jeg sagde det til dig, og spurgte om du var sikker - hvor til du skriftlig svare ja det var du):

Det er regnskabsmæssigt forkert
Og juridisk ikke tilladt

Der er ikke nogen løsning, hvor jeg "bare gør det".
Jeg har, som jeg sagde tidlig, spurt nu både bogholder og revisor og begge sagde klart og tydeligt NEJ!!

4. Agent fee

Du skriver i din sms, at du ikke kan overføre agent fee, før dette er afklaret.

Det er to helt separate forhold.

Mit honorar følger vores aftale

Det er ikke afhængigt af dine efterfølgende dispositioner

Derudover er det vigtigt at præcisere:

Jeg har **ikke taget mit agent fee fra klientkontoen**, og dette har jeg ikke gjort på noget tidspunkt.

Det var en tydelig og skriftlig aftale, at mit agent fee skulle indbetales månedligt - senest d. 15. i måneden - frem til og med april, hvorefter vi skulle genforhandle, da beløbet var sat lavt, netop fordi jeg ønskede at hjælpe dig med at få bogen ud.

Og jeg har knoklet på dette projekt også fordi vi ændre og fremskød udgivelsesdatoen med 6 måneder.

Jeg har med andre ord levet op til vores aftale.

Du kan ikke ændre den aftale midt i forløbet - og slet ikke ved at koble det sammen med disponering af klientkontoen.

Det accepterer jeg ikke, efter jeg nu har afklaret dette er i strid med bogføringsloven

5. Vi er en virksomhed – ikke private

Vi er ikke privatpersoner, der "finder løsninger undervejs". Når det handler om regnskab økonomi og faktura ect

Novaïre og GREENHOUSE by Novaïre er et **ApS**, som er underlagt:

- opsyn
- indberetningspligt
- regnskabslovgivning
- ansvar overfor myndigheder

Vi står til juridiske ansvar for alt, hvad vi foretager os. Overfor myndighederne - loven og SKAT

Jeg har desuden gentagne gange gjort det klart, at alle priser er **ekskl. moms**, men du blander tingene sammen.

Dette er ikke et husholdningsbudget - dette er alvorligt og er underlagt klare og tydelige regler og lovgivninger

Det er ikke i orden - og det ændrer ikke på de juridiske krav.

Jeg kan ikke gøre, som du beder om.

6. Mit ansvar

Jeg hæfter personligt og som virksomheds overfor:

- Skat
- Bogføringsloven
- Revision

Hvis jeg anvender klientkontoens midler forkert, kan det føre til:

- Overtrædelse af bogføringsloven
- Sigteelse
- Personligt ansvar

PÅSTAND: Redaktør modtager pengene næste dag.
DOKUMENTERET STATUS: Manglende modtagelse bekræftes senere.

En klientkonto er underlagt **særlige og skærpede regler**.
Det er ikke noget, man kan "justere" på undervejs.

Det ansvar ligger hos mig i

Konklusion

- Redaktørudgiften er din egen og forbliver din, da du selv har forhandlet den og bedt om at få en faktura udstedt til din NGO
- Klientkontoens midler kan ikke anvendes til dette
- Jeg udbetaler kun i henhold til budget og korrekt faktura
- Mit agent fee afregnes som aftalt

Jeg forstår ønsket om at finde en løsning, men det her er ikke et spørgsmål om vilje - det er et spørgsmål om lovgivning.

så jeg er rigtig ked af ikke at kunne hjælpe med dig med dette her men jeg kommer ikke til at bryde loven.

og med det skrevet, så vender jeg retur til dig når jeg har talt med Steen senere idag - jeg håber inderligt du forstår ovenstående.

OG igen husk vi er så tæt på nu .. bogen får nu i den kommende tid, vi skaber debat inden den kommer ud og den skal snart i tryk, men det vigtigste er også at den juridiske gennemgang bliver gennemført af Steen eller anden i denne her uge .. jeg taler med Steen senere idag

Bedste hilsner
April
Novaïre Int. ApS

A



Apr 13, 2026, 2:44 PM ☆ 😊 ↩ ⋮

April. Nu stopper du .

Vi har hele vejen aftalt at alt som indbetales går til projektet - så får jeg damerne til at lave faktura om så det ikke har noget at gøre med mit cvr nummer .
Jeg kan ikke genkende at du skriver dit fee intet her med projektet at gøre når det hele tiden er blevet faktureret som en del af projektet i alle faktura .

Hvis det er mine penge - så er det vel også mig som bestemmer hvordan de bruges .
Så overfør de 17.000 til mig så overfører jeg dem selv til pigerne - jeg har ikke valgt at bryde en aftale og forhandle med dem selv. De sender en e-mail med et tilbud og cc dig på det - bare forsinket accepterede det tilbud betyder det ikke at det pludselig er tilsidesat ?

Jeg kommer ikke til at betale for noget andet før der er styr på det her.
Venligst overfør de 17000 tilbage så så jeg selv kan få betalt det som mangler , inkl dit agent fee.



A

April Sandbäck
to me ▾

Apr 13, 2026, 3:49 PM ☆ 😊 ↩ ⋮

🗣️ It looks like this message is in Danish ×
[Translate to English](#)

Kære 

Jeg har talt med revisor og pigerne ..

De sender dig en kreditnote på beløbet og fremsender en ordentlig faktura på det du har indbetalt inkl moms, så du har styr på dt i dit regnskab .. så fremsender de en faktura til Novaïre med det manglende beløb således at der er styr på din klientkonto med korrekt faktura , og det har revisor godkendt og har har derfor frigivet beløbet til dem, så de har pengene på deres konto imorgen ..

Det var den løsning vi kunne komme frem til - med det skrevet så er der ikke flere frie midler på din klientkonto

Så skulle det være på plads ..

APRIL SKRIVER AT REDAKTØR HAR PENGENE NÆSTE DAG.
Senere bekræftes manglende modtagelse.


DEL 3

Obs læs filen "mødeforberedelse" i forhold til at snakke om samarbejdes kontrakten for selve "sales" delen som jeg havde en masse undren til.

Bid mærke i at der i indledende email står "netto" i gennemgåelse af udbetaling efter novaires andel i evt bogsalg → sammenlign med tilsendte "sales" kontrakt (den 1. som jeg ikke gik med til og som blev revideret)

 **April Sandbäck**
to me

Thu, Apr 2, 6:41 PM ☆ 😊 ↶ ⋮

Kære 

Efter vores snak i telefonen idag,
Tænkte jeg lige jeg ville uddybe denne her proces for dig og dit samarbejde med med og de 3 forskellige ben i Novaïre du er tilknyttet

Det er vigtigt for mig, at du har en helt klar forståelse af:

- hvad du får gennem samarbejdet
- hvad dit agent fee dækker
- hvad GREENHOUSE By Novaïre indebærer
- og hvad Sales by Novaïre giver dig adgang til

Derfor har jeg samlet et fuldt overblik til dig.

DIN MODEL HOS NOVAÏRE

Du er ikke på en klassisk forlagsaftale.

Det betyder:

- Du ejer 100 % af rettighederne til din bog (ikke royaltybaseret med lille indtægt hvis nogen)

DIN MODEL HOS NOVAÏRE

Du er ikke på en klassisk forlagsaftale.

Det betyder:

- Du ejer 100 % af rettighederne til din bog (ikke royaltybaseret med lille indtægt hvis nogen)
- Du ejer hele oplaget, når bøgerne lander i Danmark
- Du ejer alle fremtidige indtægter

STRUKTUREN I DIT SAMARBEJDE

Dit samarbejde er opdelt i tre dele:

Novaïre Int. (agent & management)

- varetager din personlige repræsentation
- arbejder med dig som forfatter og brand
- håndterer strategi, presse og forhandlinger

GREENHOUSE By Novaïre (forlagssetup & produktion)

- leverer forlagsnavn og professionelt setup
- sikrer produktion og færdiggørelse af din bog
- giver adgang til markedet via forlagsstruktur

Sales by Novaïre (salg, lager & distribution)

- håndterer indsalg til detailkæder
- stiller lager og distribution til rådighed
- giver adgang til B2B- og detailmarkedet

MIN ROLLE SOM DIN AGENT (NOVAÏRE INT.)

Det er vigtigt at adskille, hvad du betaler for og hvad jeg har valgt at levere derudover, fordi jeg tror på din bog og mener det er en vigtig historie at få ud.

DETTE BETALER DU FOR

Dit månedlige fee på 7.500 kr + moms dækker:

- strategisk arbejde med dig som forfatter
- opbygning af din profil og dit brand
- presse- og mediehåndtering
- forhandling af dine offentlige optrædener
- håndtering og beskyttelse af dine interesser

DETTE HAR JEG LEVERET UD OVER AFTALEN (UDEN BEREGNING)

Følgende arbejde er ikke en del af en normal agentaftale, :

Dette er noget man normalt betaler for under GREENHOUSE By Novaïre - men jeg har valgt ikke at tage betaling for det overhovedet,

- Projektledelse og styring af hele processen
- Forhandling af alle aftaler på dine vegne Forhandling af priser (tryk, grafik og samarbejdspartnere)
- Sammensætning af de rette fagpersoner
- Strategisk rådgivning om bogens udvikling
- Sikring af fremdrift fra idé til færdig bog

Derudover:

- Indsendelse til DBC (registrering)
- Pligtafløsning til Det Kongelige Bibliotek (2 eksemplarer)
- Indsendelse til lektørdtalelse

Dette svarer samlet til en fuld projekt- og forlagsfunktion.

GREENHOUSE BY NOVAÏRE

GREENHOUSE By Novaïre er det forlagssetup, din bog udgives igennem.

DET AFGØRENDE

Uden et forlagsnavn er din adgang til markedet stærkt begrænset.

Det betyder:

- Bog & Idé-kæden tager ikke rene selvudgivelser ind
- Salling Group tager ikke rene selvudgivelser ind
- øvrige boghandlerkæder arbejder ikke med selvudgivere uden forlag

ADGANG TIL BIBLIOTEKER

- Lektørdtalelser er afgørende for indkøb
- Udgivelser uden forlagssetup kommer som udgangspunkt ikke i betragtning

I Danmark er der:

- ca. 245 folkebiblioteker
- ca. 350 skole- og forskningsbiblioteker

Typisk indkøb:

- 1–5 bøger pr. bibliotek

HVAD GREENHOUSE GIVER DIG

- adgang til detailmarkedet
 - adgang til R2B-salg
-

HVAD GREENHOUSE GIVER DIG

- adgang til detailmarkedet
- adgang til B2B-salg
- mulighed for lektøruddataelse
- adgang til biblioteksmarkedet
- et professionelt forlagsnavn

VIGTIGT OM DIN AFTALE

Hele dette setup har du ikke betalt særskilt for.

Normalt ville dette indebære betaling for:

- projektledelse
- forlagssetup
- koordinering

I dit tilfælde har jeg valgt kun at tage mit agent fee. Igen fordi jeg mener dette er en vigtig historie og vi skulle holde omkostningerne helt nede for at få historien ud

GREENHOUSE'S ROLLE

GREENHOUSE leverer:

- setup
- produktion
- udførelse

Når bogen er færdig:

- overdrages hele oplaget til dig
- og du står selv for importen, herunder fortoldning og importmoms



• og du står selv for importen, herunder fortoldning og importmoms

Med mindre du har en aftale med Sales by Novaïre. - og jeg har arbejdet med dette var en naturlig del af aftales baseret på vores første samtaler

VED AFTALE MED SALES BY NOVAÏRE

I det tilfælde:

- sendes bøgerne direkte til DBK's lager (forlagsbranchens distributør)
- vi håndterer toldbehandling
- vi håndterer importmomsen

Sales by Novaïre er dermed din adgang til:

- salg - via vores salgsafdeling hvor vores sælgere har hver deres boghandler der kender dem
- lager - hvor bøgerne opbevares og håndteres professionelt fra til detailkunderne
- distribution og fragt

Udover dette, sender vi også bogen ud til anmeldere og bogstagrammere således den får omtale og anmeldelser i de store medier og hos de rette online boganmeldere

MARKEDSFØRING

GREENHOUSE står ikke for markedsføring.

Det er:

- dit eget ansvar
- på din egen regning

Hvis du ønsker professionel markedsføring (reklamer- tv- radiospots ect) , kan dette ske via Sales by Novaïre eller eksterne samarbejder.

SALES BY NOVAÏRE

SALES BY NOVAÏRE

Sales by Novaïre er din adgang til salg og distribution.

DIN AFTALE

Normalt (ikke for dig, igen er det noget jeg har valgt at kaste i puljen, for at støtte projektet) :

- Opstart: 12.500 kr + moms
- administration: 2.800 kr + moms pr. måned

I dit tilfælde:

- opstart bortfalder
- månedlig administration bortfalder

DU BETALER KUN

- 25 % af nettoomsætningen
- kun ved faktisk salg

Det vil sige, sælger vi ikke bogen, tjener SALES By Novaire ingen penge. Du har altså ingen risiko eller omkostning MEN vi tager en risiko ved at levere salgsarbejde hvor vi måske ikke ville få et udbytte af. Dette kaldes No Cure No pay modellen.

ØVRIGE OMKOSTNINGER- Dette er til DBK - (som er lager og distribution)

- lagerleje (ca. 0,23 kr pr. bog pr. måned)
- fragt
- håndtering hos DBK

Disse omkostninger opgøres løbende og fratrækkes inden afregning af DBK selv.

DBK opgør det samlede salg og fratækker:

- lager
- fragt
- håndtering

Herefter udbetales nettooverskuddet til Novaïre.

Novaïre fratækker herefter vores provision, hvorefter det resterende beløb overføres til den af dig oplyste konto.

DIN INDTJENING

Når alle omkostninger er fratrukket:

- udbetales overskuddet til dig
- du afregner selv moms og skat

DET VIGTIGSTE

- Du afgiver ikke dine rettigheder
- Du modtager ikke royalty

I stedet:

- Du ejer hele dit værk
- Du ejer hele oplaget
- Du modtager hele indtjeningen

KONKLUSION

Du har fået:

KONKLUSION

Du har fået:

- agent og management (Novaïre Int.)
- forlagssetup (GREENHOUSE)
- produktion og udvikling = færdig gennemarbejdet bog
- adgang til markedet
- adgang til salg og distribution

Samtidig med:

- fuldt ejerskab
- fuld indtjening

jeg håber dette her giver dig et reelt overblik og mere ro - og nu vil jeg altså tilbage og holde min påskeferie ;)

jeg tager gerne en snak med dig og Alexander i den kommende uge efter påske ;)

Kærlig hilsen

April

--

kontrakt forslag tilsendt i Maj efter måneders efterspørgsel: Der står brutto – i alle opgørelser og gennemregninger inden hed det netto før i tiden. Der er stor forskel i den pris.

SALES BY NOVAÏRE

5. Honorar og provision

Sales By Novaïre modtager:

- 25 procent provision af bruttosalget

Derudover:

- Administrationsgebyr på 350 kr. plus moms pr. afregning
-

AS April Sandbäck
Vedr.: Status på forløb

Kære

Tak for dit modforslag.

Jeg vil være helt tydelig, så vi ikke bruger mere tid på en struktur, der ikke kan ændres:

Den nuværende aftale er en standard salgs- og distributionsmodel, og den er ikke til forhandling.

Det indebærer følgende:

- Sales By Novaïre afregnes med 25 % provision af bruttosalg
- Afregning sker via DBK gennem Novaïres forlagssetup
- Salgsflow, distribution og indsalg håndteres samlet gennem os

Vedrørende dit forslag om direkte afregning fra DBK:

Det er ikke muligt i denne sammenhæng, da DBK samarbejder med registrerede forlag og distributionsopsætninger – ikke enkeltstående udgivelser uden for denne struktur.

Derfor er der kun to mulige veje frem:

1. Samarbejdet fortsætter som aftalt

Her håndterer vi salg, distribution og indsalg som én samlet professionel løsning.

2. Samarbejdet ændres til ren produktion

I så fald gælder følgende:

- Bogen trykkes og leveres til din privatadresse
- Du står selv for import, fortoldning og moms
- Du håndterer selv lager, distribution og salg
- Bogen fjernes fra Bogportalen
- Alt igangværende salg og forsalg annulleres

I denne model er Novaïre ikke involveret i salg eller distribution.

Jeg vil gerne samarbejdet – men det kræver, at vi arbejder inden for en struktur, der er professionelt og økonomisk bæredygtig.

Giv mig din beslutning, så vi kan komme videre.

Bedste hilsner
April Sandbäck
Novaïre Int. ApS

April Sandbäck

A
Vedr.: Status på forløb
Til: April Sandbäck

29. april 2026 kl. 15:20

Kære april.

Det er helt absurd .

Jeg kan gå med på de 25% hvis det er netto, og ikke brutto. Det andet giver på ingen måde mening . Jeg kan godt selv oprette hos dbk og få andre til at klare den del, det er derfor mit forslag er både fair og realistisk. Det andet ville ikke give mening, især hvis marketing ikke er en del af det.

Jeg har bedt om kontrakten her siden i januar , og det er et tarveligt anliggende at sende den nu først. Jeg vil ikke blive presset til at skulle underskrive en aftale, som stiller mig rigtig dårligt .

De resterende punkter er også vigtige elementer ikke at ignorere- men den vigtigste er at det kun giver mening hvis det er 25% netto at jeres fee trækkes fra .



ESKALERING: Efter økonomiske spørgsmål intensiveres trusler om stop.

AS April Sandbäck
Vedr.: Status på forløb
29. april 2026 kl. 15:36

Kære [redacted]

For at sikre fuld klarhed præciserer jeg her den model, vi arbejder ud fra:

Sales By Novaire modtager 25 % provision af salgsprisen ekskl. moms og efter forhandlerens indkøbsrabat.

Herfra fratrækkes de faktiske omkostninger til lager, distribution og håndtering hos DBK. Disse omkostninger er væsentligt lavere end de estimater, du selv har angivet.

Det resterende overskud udbetales direkte til dig.

Det er samtidig vigtigt at understrege:

- Novaire tilbageholder ikke midler
- Alle indtægter og omkostninger afregnes transparent via DBK
- Du modtager fuldt regnskab ved hver afregning, med dokumentation for både indtægter og udgifter relateret til dit værk

Der er således fuld indsigt i økonomien omkring din bog.

Derudover:

- Du bærer produktionsomkostningerne
- Du modtager til gengæld det fulde overskud
- Der er ikke tale om en klassisk royaltymodel (typisk 8–12 %)
- Modellen er ens for alle forfattere hos os

Sales By Novaire dækker en fuld salgsopsætning, herunder:

- Et aktivt salgsteam
- Løbende indsalg og opfølgning
- Forhandlinger med bogkæder og større salgskanaler
- Etablering og vedligeholdelse af salgsrelationer

Dette er en selvstændig funktion og ikke en del af management eller marketing.

Den fremsendte aftale er en standardaftale og den model, vi arbejder ud fra. Den er ikke til forhandling, og vilkårene har været en del af samarbejdsgrundlaget fra start.

Hvis du ikke ønsker at fortsætte på denne model, respekterer jeg det fuldt ud.

I så fald stoppes alt salgsrelateret arbejde med øjeblikkelig virkning, herunder:

- Indsalg og salgsaktiviteter
- Aftaler med bogkæder og salgskanaler
- Samarbejder med relevante partnere
- Salgs- og pressesopsætning
- Alle allerede indgåede aftaler omkring forsalg af bogen annulleres

Herefter vil bogen blive færdigproduceret og leveret til dig, hvorefter du selv står for videre distribution og salg.

Jeg vil gerne samarbejdet, men det kræver, at vi arbejder inden for en fælles og bæredygtig struktur.

Giv mig din endelige tilbagemelding.

AS April Sandbäck
Vedr.: Status på forløb
29. april 2026 kl. 15:54

Kære [redacted]

For at sikre en klar og korrekt ramme vil jeg præcisere følgende:

Der er indgået en underskrevet management- og projektkontrakt, som dækker min rolle som agent, projektleder og rådgiver samt det arbejde, der allerede er udført. De betalinger, du har foretaget, relaterer sig til denne aftale, og ydelserne er leveret i henhold til kontrakten.

Salgs- og distributionsdelen er reguleret i en separat aftale (Sales By Novaire), som ikke er underskrevet og derfor ikke er trådt i kraft.

Det betyder, at der ikke foreligger en bindende aftale om salg og distribution under de vilkår.

Det salgsarbejde, der allerede er igangsat, skete på baggrund af vores dialog og din anmodning om at fremskynde processen, hvor jeg lagde vægt på dine tilkendegivelser om samarbejdet. Det ændrer dog ikke på, at den endelige struktur forudsætter en underskrevet aftale.

Vedrørende din henvisning til advokat vil jeg blot bemærke, at jeg er tryk ved det aftalegrundlag, vi arbejder ud fra, og at alle indgåede aftaler er overholdt – og mere til.

Hvis du ikke ønsker at indgå i salgs- og distributionsaftalen, respekterer jeg det fuldt ud.

I så fald ophører salgsdelen af samarbejdet, og følgende træder i kraft:

- Alt salgsarbejde stoppes
- Bogen fjernes fra Bogportalen
- Alle igangsatte aftaler, herunder forsalg, annulleres
- Samarbejder med bogkæder, portaler og øvrige partnere lukkes

Herefter vil bogen blive færdigproduceret og leveret til dig, hvorefter du selv står for distribution og salg.

Jeg er i møde fra kl. 10 i morgen. Hvis mødet afsluttes før din deadline, ringer jeg gerne. Forslaget om kl. 17.30 kan jeg desværre ikke imødekomme grundet andre aftaler.

Alternativt kan vi tage dialogen tirsdag i min telefontid, eller vi kan aftale et møde fredag, hvor du også har mulighed for at drøfte forholdene med din rådgiver.

Jeg vedhæfter igen den indgåede aftale, som du kan gennemgå med din rådgiver. Du har samtidig modtaget salgs- og distributionsaftalen, som naturligt bør indgå i samme gennemgang.

Jeg vil gerne samarbejdet, men det forudsætter klare og gensidigt accepterede rammer.

Giv mig venligst din endelige tilbagemelding.

Bedste hilsner
April Sandbäck
Novaire Int. ApS

April Sandbäck

**TRUSSEL: 'Alt salgsrelateret arbejde stoppes med øjeblikkelig virkning'.
Trussel om at annullere salgsaftaler.
Trussel om aflevering uden salgs/distributionsopsætning.**



April Sandbäck

En gennemgang af vores aftale- mere således du er klar over hele processen -

2. april 2026 kl. 18.41

Kære

Efter vores snak i telefonen idag, tænkte jeg lige jeg ville uddybe denne her proces for dig og dit samarbejde med med og de 3 forskellige ben i Novaïre du er tilknyttet

Det er vigtigt for mig, at du har en helt klar forståelse af:

- hvad du får gennem samarbejdet
- hvad dit agent fee dækker
- hvad GREENHOUSE By Novaïre indebærer
- og hvad Sales by Novaïre giver dig adgang til

Derfor har jeg samlet et fuldt overblik til dig.

DIN MODEL HOS NOVAÏRE

Du er ikke på en klassisk forlagsaftale.

Det betyder:

- Du ejer 100 % af rettighederne til din bog (ikke royaltybaseret med lille indtægt hvis nogen)
- Du ejer hele oplaget, når bøgerne lander i Danmark
- Du ejer alle fremtidige indtægter

STRUKTUREN I DIT SAMARBEJDE

Dit samarbejde er opdelt i tre dele:

Novaïre Int. (agent & management)

- varetager din personlige repræsentation
- arbejder med dig som forfatter og brand
- håndterer strategi, presse og forhandlinger

GREENHOUSE By Novaïre (forlagssetup & produktion)

- leverer forlagsnavn og professionelt setup
- sikrer produktion og færdiggørelse af din bog
- giver adgang til markedet via forlagsstruktur

Sales by Novaïre (salg, lager & distribution)

- håndterer indsalg til detailkæder
- stiller lager og distribution til rådighed
- giver adgang til B2B- og detailmarkedet

MIN ROLLE SOM DIN AGENT (NOVAÏRE INT.)

Det er vigtigt at adskille, hvad du betaler for og hvad jeg har valgt at levere derudover, fordi jeg tror på din bog og mener det er en vigtig historie at få ud.

DETTE BETALER DU FOR

Dit månedlige fee på 7.500 kr + moms dækker:

- strategisk arbejde med dig som forfatter
- opbygning af din profil og dit brand
- presse- og mediehåndtering
- forhandling af dine offentlige optrædener
- håndtering og beskyttelse af dine interesser

DETTE HAR JEG LEVERET UD OVER AFTALEN (UDEN BEREKNING)

Følgende arbejde er ikke en del af en normal agentaftale, : Dette er noget man normalt betaler for under GREENHOUSE By Novaïre - men jeg har valgt ikke at tage betaling for det overhovedet,

- Projektledelse og styring af hele processen
- Forhandling af alle aftaler på dine vegne• Forhandling af priser (tryk, grafik og samarbejdspartnere)
- Sammensætning af de rette fagpersoner
- Strategisk rådgivning om bogens udvikling
- Sikring af fremdrift fra idé til færdig bog

Derudover:

- Indsendelse til DBC (registrering)
- Pligtaflevering til Det Kongelige Bibliotek (2 eksemplarer)
- Indsendelse til lektordtalelse

Dette svarer samlet til en fuld projekt- og forlagsfunktion.

GREENHOUSE BY NOVAÏRE

GREENHOUSE By Novaïre er det forlagssetup, din bog udgives igennem.

DET AFGØRENDE

Uden et forlagsnavn er din adgang til markedet stærkt begrænset.

Det betyder:

- Bog & Idé-kæden tager ikke rene selvudgivelser ind
- Salling Group tager ikke rene selvudgivelser ind
- øvrige boghandlerkæder arbejder ikke med selvudgivere uden forlag

ADGANG TIL BIBLIOTEKER

- Lektørdtalelser er afgørende for indkøb
- Udgivelser uden forlagssetup kommer som udgangspunkt ikke i betragtning

I Danmark er der:

- ca. 245 folkebiblioteker
- ca. 350 skole- og forskningsbiblioteker

Typisk indkøb:

- 1-5 bøger pr. bibliotek

HVAD GREENHOUSE GIVER DIG

- adgang til detailmarkedet
- adgang til B2B-salg
- mulighed for lektørdtalelse
- adgang til biblioteksmarkedet
- et professionelt forlagsnavn

VIGTIGT OM DIN AFTALE

Hele dette setup har du ikke betalt særskilt for.

Normalt ville dette indebære betaling for:

- projektledelse
- forlagssetup
- koordinering

I dit tilfælde har jeg valgt kun at tage mit agent fee. Igen fordi jeg mener dette er en vigtig historie og vi skulle holde omkostningerne helt nede for at få historien ud

GREENHOUSE'S ROLLE

GREENHOUSE leverer:

- setup
- produktion
- udførelse

Når bogen er færdig:

- overdrages hele oplaget til dig
- og du står selv for importen, herunder fortoldning og importmoms

Med mindre du har en aftale med Sales by Novaïre. - og jeg har arbejdet med dette var en naturlig del af aftales baseret på vores første samtaler

VED AFTALE MED SALES BY NOVAÏRE

I det tilfælde:

- sendes bøgerne direkte til DBK's lager (forlagsbranchens distributør)
- vi håndterer toldbehandling
- vi håndterer importmomsen

Sales by Novaïre er dermed din adgang til:

- salg - via vores salgsafdeling hvor vores sælgere har hver deres boghandler der kender dem
- lager - hvor bøgerne opbevares og håndteres professionelt fra til detailkunderne
- distribution og fragt

Udover dette, sender vi også bogen ud til anmeldere og bogstagrammere således den får omtale og anmeldelser i de store medier og hos de rette online boganmeldere

MARKEDSFØRING

GREENHOUSE står ikke for markedsføring.

Det er:

- dit eget ansvar
- på din egen regning

Hvis du ønsker professionel markedsføring (reklamer- tv- radiospots ect) , kan dette ske via Sales by Novaïre eller eksterne samarbejder.

SALES BY NOVAÏRE

Sales by Novaïre er din adgang til salg og distribution.

DIN AFTALE

Normalt (ikke for dig, igen er det noget jeg har valgt at kaste i puljen, for at støtte projektet) :

- Opstart: 12.500 kr + moms
- administration: 2.800 kr + moms pr. måned

I dit tilfælde:

- opstart bortfalder
- månedlig administration bortfalder

DU BETALER KUN

- 25 % af nettoomsætningen
- kun ved faktisk salg

Det vil sige, sælger vi ikke bogen, tjener SALES By Novaïre ingen penge. Du har altså ingen risiko eller omkostning MEN vi tager en risiko ved at levere salgsarbejde hvor vi måske ikke ville få et udbytte af. Dette kaldes No Cure No pay modellen.

ØVRIGE OMKOSTNINGER- Dette er til DBK - (som er lager og distribution)

- lagerleje (ca. 0,23 kr pr. bog pr. måned)
- fragt
- håndtering hos DBK

Disse omkostninger opgøres løbende og fratrækkes inden afregning af DBK selv.

DBK opgør det samlede salg og fratrukker:

- lager
- fragt
- håndtering

Herefter udbetales nettooverskuddet til Novaire.

Novaire fratrukker herefter vores provision, hvorefter det resterende beløb overføres til den af dig oplyste konto.

DIN INDTJENING

Når alle omkostninger er fratrukket:

- udbetales overskuddet til dig
- du afregner selv moms og skat

DET VIGTIGSTE

- Du afgiver ikke dine rettigheder
- Du modtager ikke royalty

I stedet:

- Du ejer hele dit værk
- Du ejer hele oplaget
- Du modtager hele indtjeningen

KONKLUSION

Du har fået:

- agent og management (Novaire Int.)
- forlagssetup (GREENHOUSE)
- produktion og udvikling = færdig gennemarbejdet bog
- adgang til markedet
- adgang til salg og distribution

Samtidig med:

- fuldt ejerskab
- fuld indtjening

Jeg håber dette her giver dig et reelt overblik og mere ro - og nu vil jeg altså tilbage og holde min påskeferie :)

Så sender jeg hende filen ”møde forberedelse” med mine krav til justering af sales kontrakt

April Sandbäck
Vedr.: Status på forløb - opfølgning på møde fredag og dine kommentare mandag

Kære [Redacted]

Tusind tak for din grundige og konstruktive gennemgang – det er tydeligt, at vi begge ønsker at få en aftale på plads, som er både klar og bæredygtig for os begge. Det sætter jeg stor pris på.

Jeg har nu gennemgået dine punkter og opdateret aftalen, så den afspejler vores fælles forståelse og samtidig sikrer en tydelig og professionel ramme for samarbejdet.

Kort opsummeret:

- Nummereringen er rettet, så aftalen nu er konsekvent
- Ikke-eksklusivitet er præciseret, så du fortsat har frihed, samtidig med at det danske detailmarked håndteres via Sales By Novaire
- Skadesløsholdelsen er justeret, så den er tydeligt afgrænset til relevante forhold
- Ikrafttrædelsen er præciseret i forhold til vores mundtlige aftale og opstart af salgsarbejdet
- Opsigelsesvarslet er fastsat til 60 dage for begge parter

Juridisk gennemgang
Værket er fremsendt til juridisk gennemgang hos Steen på baggrund af dine egne noter og kommentarer. Gennemgangen foregår via mail, da Steen er ekstern konsulent på opgaven. Vi afventer tilbagemelding herfra, hvorefter eventuelle justeringer vil blive håndteret.

Samarbejdspartnere
Fremadrettet har forfatteren ikke direkte adgang til Novaire's eksterne samarbejdspartnere. Dette sker på baggrund af et ønske fra samarbejdspartnerne selv, da direkte henvendelser opleves som unødvendige og tidskrævende i forhold til opgavens omfang.
Al kommunikation koordineres derfor via Novaire.

Struktur og tilgængelighed
Jeg går ikke ind i hastepkald eller ad hoc-henvendelser. Min arbejdsdag er struktureret og planlagt, og jeg kan derfor ikke afbryde igangværende arbejde uden for de aftalte rammer.
Min telefon er lukket fra torsdag kl. 15.00 til tirsdag kl. 10.00.
I dette tidsrum er jeg ikke tilgængelig på opkald eller SMS.

Kontakt foregår via mail, hvor der kan forventes svar inden for 24–48 timer. Ved weekender og helligdage besvares henvendelser førstkomende hverdag.

Henvendelser uden for de angivne rammer faktureres med 750 kr. + moms pr. påbegyndt time. På søn- og helligdage fordobles taksten.

Jeg vil samtidig sætte pris på, at vi fremadrettet aftaler telefonmøder på forhånd, så der kan afsættes dedikeret tid. Dette er en del af den professionelle struktur i samarbejdet og indgår som en ydelse i aftalen.

Økonomi og samarbejdsgrundlag
Det er vigtigt at få afklaret det økonomiske fundament for samarbejdet.

Der er pt. ikke modtaget betaling for arbejde efter den 30. april 2026, og jeg har tidligere gjort det klart, at jeg ikke arbejder uden betaling.

Det tidligere aftalte fee frem til og med 1. april var et symbolsk beløb, svarende til ca. 10 arbejdstimer, mens det faktiske udførte arbejde har været væsentligt højere. Dette var en del af den midlertidige aftale med henblik på genforhandling.

Som følge af tidligere erfaringer med manglende betalinger arbejder vi i Novaire nu efter en fast politik:
Arbejdet påbegyndes og fortsættes kun ved aktiv betalingsgrundlag.

Dette forhold skal derfor afklares, før vi kan fortsætte samarbejdet.

Aftalt opfølgning
Som aftalt på vores telefonmøde fredag (2 timer), mangler jeg fortsat at modtage dit økonomiske overblik.

**NYT GEBYR: 750 kr/time for ad hoc kontakt.
Ikke del af oprindelig aftale.**

Dette skal omfatte:

1. Markedsføring af bogen (ikke PR af dig som person):

Eksempler kan være:

- Produktion og distribution af tryksager
- Plakater til boghandlere
- Fysiske bogmærker til butikker, skoler og biblioteker
- Kampagnemateriale
- Synlighed i detailledet

2. PR og pressehåndtering (personlig profil):

- Pressehåndtering
- Interviews og medieplacering
- Strategisk positionering af dig som person
- Omdømmehåndtering

3. Management / agentarbejde:

- Repræsentation af dine interesser
- Forhandling af samarbejder og aftaler
- Strategisk karriereopbygning
- Koordinering af eksterne samarbejder
- Kommerciel udvikling af dit brand

Når dette overblik foreligger, kan vi tage stilling til det samlede setup og den videre aftale, herunder genforhandling af vilkår.

Jeg har vedhæftet den opdaterede og samlede aftale klar til gennemgang og underskrift.

Giv endelig besked, hvis der er noget, du ønsker uddybet – ellers ser jeg frem til at få den på plads og komme videre på et klart og professionelt grundlag.

Bedste hilsner

April

April Sandbäck



Vedr.: Status på forløb - opfølgning på møde fredag og dine kommentare mandag
Til: April Sandbäck

09.07

Søde April. Du er betalt for at være på projektet fra 15 april til 15 maj, og du kan derfor ikke bare "stoppe arbejdet." Du modtog ikke et symbolsk beløb men 10.000 kr som er et signifikant beløb for at færdiggøre projektet. Please lad vær med at stresser mig ved at skrive de slags ting, du har et månedligt beløb at gøre med for at arbejde på projektet i den måned og det er ikke den 15 endnu.

Selv hvis du ikke fortsatte som min agent, så ændrer det ikke på udgivelsen eller sales by novaire aftalen vi er ved at lave? Det er bekymrende at modtage sådan en besked - især fordi tingene bliver ved med at blive udskudt.

Jeg har ikke fået noget konkret at vide om hvornår Steen er færdig ?? Han må kunne give en slags tidsramme så vi har tid?? Til at få arbejdet på det han skriver.



Manglende dialog
Til: April Sandbäck

12.51

Jeg kan ikke overskue så meget frem og tilbage.

Jeg bliver forvirret over de ting du skriver og jeg syntes der er svært at skabe en forståelse når du ikke ringer tilbage.

Jeg vil gerne have sales by novaire på - den skal jeg nok underskrive. Bogen er "færdig" efter Steens gennemgang så det er jo fint ifht den kontrakt - men jeg mangler helt konkret at høre fra dig

Hvad skal der til før "du" færdiggør projektet og vi kan komme videre ?

Jeg har et møde med Daniel Ravn i morgen i forhold til at høre hvad de kan tilbyde Mhp agent/ pr osv. jeg skal egentlig bare have en på holdet som jeg kan regne med og være i dialog med omkring agent delen. Jeg mangler at høre fra dig for jeg kan overveje om det skal være dig. Det bekymrer mig lidt at du ikke bare ringer, og sagen behandles sådan her. Jeg mangler at høre hvordan det vil påvirke projektet såfremt jeg ikke vælger at have dig på som agent som jeg havde ønsket men fortsætter med sales by novaire delen.

Så kort sagt: hvad skal der til for vi kan færdiggøre bogen? Og hvordan skal vi snakke om agent delen hvis vi ikke kan være i dialog.



PÅSTAND/KRAV: Arbejdet fortsætter ikke uden betaling.
KILDE: Juridisk sagsoversigt Sektion 4B.



AS April Sandbäck
Vedr.: Manglende dialog

13:39

Hej igen ...

Jeg kan se, at der fortsat er uklarhed, og derfor gennemgår jeg her helt konkret, hvordan projektet og samarbejdet er struktureret, så vi arbejder ud fra samme forståelse.

1. Hvad mangler før bogen er færdig?

Projektet er i sin afsluttende fase, og der mangler følgende:

- Juridisk gennemgang fra Steen (afventer)
- Eventuelle rettelser herfra
- Layout fra grafikere
- Sidste korrektur hos redaktør efter layout
- Klargøring og fremsendelse af trykfiler
- Tryk og produktion
- Transport, import og toldbehandling
- Indberetning af importmoms
- Modtagelse og kontrol af bøger på lager i Danmark

Når dette er gennemført, overdrages bogen til Sales By Novaire.

Herefter er GREENHOUSE-projektet afsluttet.

2. Tre separate samarbejder (meget vigtigt)

Der er tre forskellige aftaler – de må ikke sammenblandes:

1. GREENHOUSE (bogprojektet)

- Dækker udvikling og gennemførelse af bogen
- Du har betalt projektets direkte omkostninger
- Der er ikke betalt honorar for projektstyring

2. Agent-management

- Dækker dig som person (PR, aftaler, strategi m.v.)
- Dette er en separat aftale og et separat fee

3. Sales By Novaire

- Dækker indsalg og salg til detailledet
- Afregnes via provision

3. Vigtigt ved valg af anden agent

Hvis du vælger en anden agent til management/PR-delen, er det helt i orden.

Men det ændrer strukturen i samarbejdet.

Projektstyring har indtil nu været udført uden særskilt honorar, fordi samarbejdet var tænkt som en samlet løsning på tværs af Novaires forretningsområder.

Hvis denne sammenhæng ophører, bliver projektstyring en selvstændig ydelse.

I så fald gælder følgende:

Projektstyring afregnes til **15.000 kr. + moms pr. påbegyndt måned.**

Afregningen påbegyndes fra det tidspunkt, hvor management-/agentdelen ophører i samarbejdet med Novaire. Der er ikke tale om bagudrettet betaling.

I den konkrete situation gælder dette fra **1. maj og frem til overdragelse til Sales By Novaire.**

Denne betaling dækker hele perioden frem til:

- Bogen er færdigproduceret
- Importeret og toldbehandlet
- Godkendt og modtaget på lager i Danmark

Projektstyringen afsluttes – inkl. betalingsforpligtelse – på det tidspunkt, hvor bogen er overdraget til Sales By Novaire.

Herefter overgår projektet fuldt til Sales By Novaire.

4. Betaling (maj måned)

Maj måned løber fra **1. maj til 31. maj.**

Betaling følger den struktur, vi har aftalt – med udgangspunkt fra den 1. i måneden.

For at arbejdet kan fortsætte i samme setup, kræver det, at der er et aktivt betalingsgrundlag.

5. Kommunikation

Jeg har tydeligt meldt ud, at jeg ikke er tilgængelig på telefon eller SMS i dag.

Det skyldes ikke manglende dialog, men at min arbejdsdag er planlagt med andre opgaver og forfattere, som allerede har booket tid i kalenderen.

Jeg arbejder aktuelt med:

- Grafisk produktion
- Møder med grafikere og trykkerier
- Transport- og logistikforhandlinger
- Dialog med detailkæder

NYT HONORARKRAV: Projektstyring 15.000 kr + moms pr måned.
'Arbejdet fortsætter ikke uden aktiv betaling og klare rammer'.

5. Kommunikation

Jeg har tydeligt meldt ud, at jeg ikke er tilgængelig på telefon eller SMS i dag.

Det skyldes ikke manglende dialog, men at min arbejdsdag er planlagt med andre opgaver og forfattere, som allerede har booket tid i kalenderen.

Jeg arbejder aktuelt med:

- Grafisk produktion
- Møder med grafikere og trykkerier
- Transport- og logistikforhandlinger
- Dialog med detailkæder

Jeg står derfor ikke til rådighed ad hoc.

Der er ikke mangel på kommunikation – den foregår via mail.

Grunden til, at jeg fastholder skriftlig dialog, er for at sikre, at aftaler er klare og dokumenterede, da der tidligere er opstået forskellige opfattelser af det aftalte.

6. Afsluttende

Jeg ønsker fortsat at få projektet professionelt og sikkert i mål.

Det kræver:

- Klare rammer
- Tydelige aftaler
- Et fælles og stabilt forståelsesgrundlag

Jeg driver en forretning med faste procedurer, og de danner grundlaget for samarbejdet.

Når vi er enige om ovenstående, kan vi arbejde effektivt videre.

Bedste hilsner

•
April Sandbäck

Manglende dialog Inbox x



A



to April

Tue, May 5, 12:51 PM (1 day ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Jeg kan ikke overskue så meget frem og tilbage .

Jeg bliver forvirret over de ting du skriver og jeg syntes der er svært at skabe en forståelse når du ikke ringer tilbage .

Jeg vil gerne have sales by novaire på - den skal jeg nok underskrive . Bogen er "færdig " efter Steens gennemgang så det er jo fint ifht den kontrakt - men jeg mangler helt konkret at høre fra dig

Hvad skal der til før "du" færdiggør projektet og vi kan komme videre ?

Jeg har et møde med [redacted] i morgen i forhold til at høre hvad de kan tilbyde Mhp agent/ pr osv. jeg skal egentlig bare have een på holdet som jeg kan regne med og være i dialog med omkring agent delen. Jeg mangler at høre fra dig for jeg kan overveje om det skal være dig. Det bekymrer mig lidt at du ikke bare ringer , og sagen behandles sådan her . Jeg mangler at høre hvordan det vil påvirke projektet såfremt jeg ikke vælger at have dig på som agent som jeg havde ønsket men fortsætter med sales by novaire delen.

Så kort sagt: hvad skal der til for vi kan færdiggøre bogen? Og hvordan skal vi snakke om agent delen hvis vi ikke kan være i dialog .



A

April Sandbäck

to me

Tue, May 5, 1:39 PM (1 day ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Hej igen ...

Jeg kan se, at der fortsat er uklarhed, og derfor gennemgår jeg her helt konkret, hvordan projektet og samarbejdet er struktureret, så vi arbejder ud fra samme forståelse.

1. Hvad mangler før bogen er færdig?

Projektet er i sin afsluttende fase, og der mangler følgende:

- Juridisk gennemgang fra Steen (afventer)
- Eventuelle rettelser herfra
- Layout fra grafiker
- Sidste korrektur hos redaktør efter layout
- Klargøring og fremsendelse af trykfiler
- Tryk og produktion
- Transport, import og toldbehandling
- Indberetning af importmoms
- Modtagelse og kontrol af bøger på lager i Danmark

Når dette er gennemført, overdrages bogen til Sales By Novaire.

Herefter er GREENHOUSE-projektet afsluttet.

2. Tre separate samarbejder (meget vigtigt)

Der er tre forskellige aftaler – de må ikke sammenblandes:

1. GREENHOUSE (bogprojektet)

- Dækker udvikling og gennemførelse af bogen
- Du har betalt projektets direkte omkostninger
- Der er ikke betalt honorar for projektstyring

2. Agent-/management

- Dækker dig som person (PR, aftaler, strategi m.v.)
- Dette er en separat aftale og et separat fee

3. Sales By Novaïre

- Dækker indsalg og salg til detailledet
- Afregnes via provision

3. Vigtigt ved valg af anden agent

Hvis du vælger en anden agent til management/PR-delen, er det helt i orden.

Men det ændrer strukturen i samarbejdet.

Projektstyring har indtil nu været udført uden særskilt honorar, fordi samarbejdet var tænkt som en samlet løsning på tværs af Novaïres forretningsområder.

Hvis denne sammenhæng ophører, bliver projektstyring en selvstændig ydelse.

I så fald gælder følgende:

Projektstyring afregnes til **15.000 kr. + moms pr. påbegyndt måned**.

Afregningen påbegyndes fra det tidspunkt, hvor management-/agentdelen ophører i samarbejdet med Novaïre. Der er ikke tale om bagudrettet betaling.

I den konkrete situation gælder dette fra **1. maj og frem til overdragelse til Sales By Novaïre**.

Denne betaling dækker hele perioden frem til:

- Bogen er færdigproduceret
 - Importeret og toldbehandlet
 - Godkendt og modtaget på lager i Danmark
-

Projektstyringen afsluttes – inkl. betalingsforpligtelse – på det tidspunkt, hvor bogen er overdraget til Sales By Novaïre.

Herefter overgår projektet fuldt til Sales By Novaïre.

4. Betaling (maj måned)

Maj måned løber fra **1. maj til 31. maj**.

Betaling følger den struktur, vi har aftalt – med udgangspunkt fra den 1. i måneden.

For at arbejdet kan fortsætte i samme setup, kræver det, at der er et aktivt betalingsgrundlag.

5. Kommunikation

Jeg har tydeligt meldt ud, at jeg ikke er tilgængelig på telefon eller SMS i dag.

Det skyldes ikke manglende dialog, men at min arbejdsdag er planlagt med andre opgaver og forfattere, som allerede har booket tid i kalenderen.

Jeg arbejder aktuelt med:

- Grafisk produktion
- Møder med grafikere og trykkerier
- Transport- og logistikforhandlinger
- Dialog med detailkæder

Jeg står derfor ikke til rådighed ad hoc.

Der er ikke mangel på kommunikation – den foregår via mail.

Grunden til, at jeg fastholder skriftlig dialog, er for at sikre, at aftaler er klare og dokumenterede, da der tidligere er opstået forskellige opfattelser af det aftalte.

6. Afsluttende

Jeg ønsker fortsat at få projektet professionelt og sikkert i mål.

Det kræver:

- Klare rammer
- Tydelige aftaler
- Et fælles og stabilt forståelsesgrundlag

Jeg driver en forretning med faste procedurer, og de danner grundlaget for samarbejdet.

Når vi er enige om ovenstående, kan vi arbejde effektivt videre.



April Sandbäck
to me

Tue, May 5, 9:48 AM (1 day ago) ☆ 😊 ↶ ⋮



Tak for din besked – jeg vil gerne sikre, at vi har fuld klarhed, så vi undgår yderligere misforståelser.

Lad mig præcisere følgende:

Jeg kræver ikke yderligere betaling for den periode, vi allerede har været igennem. Det er vigtigt for mig at understrege, at det, vi har arbejdet under indtil nu, var det aftalte grundlag i opstartsfasen.

Min henvendelse vedrører udelukkende forhold fremadrettet, hvor honorar og struktur skal være tydeligt defineret.

Vedrørende betaling

Der er behov for at korrigere en væsentlig misforståelse:

Det modtagne beløb har ikke været 10.000 kr. som honorar.

Der er indbetalt 7.500 kr. ekskl. moms.

Momsbeløbet (2.500 kr.) tilhører staten og er ikke en indtægt for Novaïre.

Det reelle honorar for perioden har således været 7.500 kr. og ja 10.000 kr med moms

Det er samtidig vigtigt, at vi skiller tingene korrekt ad, da der er tre separate samarbejdsområder – og dermed tre forskellige aftale- og betalingsmodeller:

1. Agent-/managementaftale

Denne del er den del, vi aktuelt drøfter i forhold til honorar.

Denne aftale omhandler udelukkende repræsentation af dig som person, herunder:

- Indgåelse af presseaftaler
- Positionering og strategi
- Varetagelse af dine interesser
- Koordinering af eksterne samarbejder

Denne del har ikke relation til selve bogprojektet.

2. GREENHOUSE By Novaïre (bogprojektet)

Denne aftale omhandler udvikling og gennemførelse af selve udgivelsen, herunder:

- Projektstyring
- Redaktionelt arbejde og korrektur
- Grafisk udvikling
- Forhandling med trykkeri
- Produktion, fragt, told og import
- Lager og distribution

Her har du udelukkende indbetalt til projektets direkte omkostninger.

Det er væsentligt at understrege, at jeg ikke på noget tidspunkt har modtaget honorar for at styre og drive dette projekt. Dette arbejde er blevet udført uden betaling fra min side, fordi vi vurderede, at projektet og historien var vigtig at få ud. Så det er altså vigtig du ikke blander tingene og beløb for de forskellige ydelser sammen.

**APRIL ARGUMENTERER FOR HØJERE BETALING.
Henviser til minimum 50 timers arbejde pr måned.**

Som vi også talte om på vores møde fredag, var planen oprindeligt en udgivelse i efteråret 2026. Den fremrykning, der er sket, har medført et væsentligt øget arbejdspress og prioritering i en allerede fuldt planlagt kalender.

3. Sales By Novaire (salgsdelen)

Dette er en separat aftale, som du har modtaget, og som regulerer:

- Indsalg til detailhandel
- Provision
- Afregning via DBK

Denne del afregnes uafhængigt af de øvrige aftaler og følger den model, der fremgår tydeligt af kontrakten.

Det er afgørende, at disse tre områder ikke sammenblandes, da de har forskellige formål, vilkår og økonomiske strukturer.


På vores møde fredag gennemgik jeg dette samlet, og du bekræftede din forståelse. Ud fra din seneste besked tyder det dog på, at der fortsat er uklarhed, og derfor gentager jeg det her for at sikre, at vi arbejder ud fra samme forståelsesgrundlag.

Jeg ved ikke med Steen jeg forventer at høre fra ham i indenværende uge.

Jeg har fortsat fokus på at få projektet sikkert og professionelt i mål – og det kræver, at vi har klare rammer og en fælles forståelse af samarbejdet.

Bedste hilsner

April

 skrev den 05.05.2026 09:07:

Søde April. Du er betalt for at være på projektet fra 15 april til 15 maj, og du kan derfor ikke bare "stoppe arbejdet". Du modtog ikke et symbolsk beløb men 10.000 kr som er et signifikant beløb for at færdiggøre projektet. Please lad vær med at stresser mig ved at skrive de slags ting, du har et månedligt beløb at gøre med for at arbejde på projektet i den måned og det er ikke den 15 endnu.

Selv hvis du ikke fortsatte som min agent, så ændrer det ikke på udgivelsen eller sales by novaire aftalen vi er ved at lave? Det er bekymrende at modtage sådan en besked - især fordi tingene bliver ved med at blive udskudt.

Jeg har ikke fået noget konkret at vide om hvornår Steen er færdig ?? Han må kunne give en slags tidsramme så vi har tid?? Til at få arbejdet på det han skriver.

Den 27. apr. 2026 kl. 15.19 skrev April Sandbäck <as@novaire.com>:

Kære 

Jeg sender dig denne mail, så du er fuldt opdateret på, hvor vi er i processen.

Vedrørende den juridiske gennemgang med Steen:

Som aftalt med Steen gennemgår jeg selv materialet med juridisk fokus og markerer de passager, som vurderes potentielt kritiske. Formålet med denne løsning er, at du undgår omkostningen til Steens gennemgang, hvilket jeg ser som en flot gestus i forhold til projektet og din økonomi.

Det betyder samtidig, at der ligger et ekstra arbejde hos mig oven i de øvrige opgaver, hvorfor processen tager den tid, den tager. Jeg er i gang med gennemgangen nu og forventer, at materialet sendes videre til Steen tirsdag, hvorefter vi afventer hans feedback.

I forhold til det grafiske arbejde er din bog nu hos grafikeren og i gang med opsætning. De sidste justeringer skal indarbejdes, før den kan færdiggøres endeligt.

Hvad angår tryk, er jeg i løbende dialog med trykkeriet, som står klar, så snart både fil og det juridiske arbejde er afsluttet. Jeg har samtidig informeret DBK og Bogportalen om, at udgivelsen er udskudt, indtil den juridiske afklaring er på plads.

Jeg vil foreslå, at vi holder et møde torsdag i denne uge, hvor jeg forventer at have flere svar klar. Jeg afventer i øjeblikket input fra de øvrige involverede parter.

Derudover vil jeg gerne gøre dig opmærksom på følgende:

Efter min fars bortgang har jeg truffet nogle nødvendige beslutninger for at passe på mig selv og sikre, at jeg fortsat kan løfte mit arbejde i Novaire og GREENHOUSE på et højt niveau.

Min arbejdstid er kl. 10–15 dagligt.

Derudover er min telefon lukket fra torsdag aften til tirsdag morgen.

11/11/2020

Min arbejdstid er kl. 10–15 dagligt.

Derudover er min telefon lukket fra torsdag aften til tirsdag morgen.

Jeg arbejder fortsat både fredag og mandag og er tilgængelig på mail i denne periode, men ikke på telefon. Det er nødvendigt for at skabe den arbejdsro, der kræves for at håndtere opgaverne korrekt og effektivt.

Jeg beder om, at dette respekteres fremadrettet. Det er en generel praksis, som er kommunikeret til alle klienter i Novaïre / GREENHOUSE og fremgår af både vores SoMe og hjemmeside.

Vores fælles mål er at løse opgaverne tilfredsstillende for alle parter – og det gør vi bedst ved at sikre ro og fokus omkring de processer, vi arbejder i.

Bedste hilsner

April

--



to April

Tue, May 5, 10:01 AM (1 day ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Søde april.

Jeg vil rigtig gerne beholde dig på som min agent men det kræver at der er tillid og at jeg føler jeg kan regne med dig . Jeg bliver nødt til at påpege at det ikke er rigtigt det du skriver . Fra starten af på e-mail og over telefonen har jeg sagt at jeg ikke har brug for "pr " endnu men først efter bogen udkommer - derfor specificerede vi i kontrakten (den første) at du får et fee for at koordinere projektet , ikke for at være min PR. Fordi selvfølgelig skal du have en løn for at koordinere det . Jeg er uenig i at jeg har modtaget en almisse eller en tjeneste for at du er på projektet - den kontrakt siger også at det er måned for måned du får dit fee for at koordinere projektet - derfor finder jeg det overraskende og faktisk lidt overvældende at du pludselig skriver du vil "hoppe af projektet " ti dage inden jeg skal lave den næste indbetaling . Der er blevet betalt for du er på bog projekt (ikke pr) fra 15 april - 15 maj. Jeg har derfor brug for vi lige snakker sammen så vi forstår hinanden .

Eller er det mig som misforstår ?

Jeg er 100% med på at lave en aftale i forhold til agent fee osv månedligt , jeg ønskede bare at vi fik salgs kontrakten på plads så vi ikke har flere filer i luften på samme tid men tager det een af gangen :)

Jeg ønsker stadig at du ringer idag, som aftalt så jeg kan høre hvad det er som sker med Steen osv, og høre dig ad om det er mig som misforstår dig .

Så er du ikke sød at ringe ? De fleste ting kan man løse nemt når man er i dialog .

Med venlig hilsen

...



April Sandbäck

to me

May 5, 2026, 11:33 AM (1 day ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Kære [redacted]

Jeg holder fast i, at vi tager dialogen på mail, så vi sikrer klarhed og undgår misforståelser.

Jeg vil gerne præcisere følgende, så vi har et fælles faktuel grundlag:

Der er ikke indgået en aftale om en fast periode fra den 15. april til den 15. maj.

Som tidligere beskrevet er betalingerne knyttet til en månedlig struktur fra den 1., hvor jeg accepterede en forskydning i udbetalingstidspunktet i opstartsfasen. Det ændrer ikke på periodens udgangspunkt.

Den første betaling dækkede derfor en delvis måned, hvorefter perioden løber fra den 1. til månedens udgang. OG som du så fik lov til at betale d 15 i måneden

Vedrørende honorar og arbejdsomfang

Det modtagne beløb udgør 7.500 kr. ekskl. moms pr. måned.

Dette skal ses i forhold til det faktiske arbejdsomfang, som ligger på minimum 50 timer pr. måned.

Det svarer til en effektiv timebetaling på ca. 150 kr. pr. time ekskl. moms – før virksomhedskostninger og skat.

Til sammenligning er min normale timepris 750 kr. pr. påbegyndt time, og mit normale projektlederhonorar ligger på ca. 15.000 kr. pr. måned.

Det nuværende setup har således været en væsentlig reduceret løsning fra min side for at understøtte projektet.

Opdeling af samarbejdet (meget vigtigt)

Der er tre separate samarbejdsområder, som ikke må sammenblandes:

• GREENHOUSE (bogprojektet)

Her har du udelukkende betalt projektets direkte omkostninger.

Der er ikke betalt honorar for projektstyring, som jeg har varetaget.

• Agent-/management

Dette vedrører repræsentation af dig som person (presse, aftaler, strategi m.v.) og er en separat aftale.

• Sales By Novaire

Dette er en selvstændig salgsmodel med provision, som fremgår af kontrakten. Jeg har på intet tidspunkt givet udtryk for, at jeg stopper samarbejdet.

Jeg har derimod tydeliggjort, at vi er nødt til at få de fremadrettede rammer på plads – både økonomisk og strukturelt.

Vedrørende samarbejdsform

Jeg oplever desværre, at vi gentagne gange gennemgår og afklarer ting – både på mail og telefon – som efterfølgende bliver fortolket anderledes igen.

Det gør samarbejdet unødigt komplekst og tidskrævende.

For at vi kan arbejde effektivt og professionelt videre, er det afgørende, at vi arbejder ud fra en fælles og stabil forståelse af rammerne.

Vedrørende Steen

Materialet er sendt til juridisk gennemgang, og jeg følger op på en forventet tidsramme. Jeg vender tilbage, så snart jeg har en konkret status.

Jeg har fortsat fokus på at få projektet sikkert i mål.

Men det kræver, at vi har klare rammer og en fælles forståelse af samarbejdet fremadrettet.



to April

May 5, 2026, 11:54 AM (1 day ago) ☆ 😊 ↩ ⋮

Søde April. I den første kontrakt står der tydeligt at du får et fee for at varetage projektet - det er det du har fået løn for.

Og nu skriver du det er fordi du har været min agent ?

Det giver ingen mening - i så fald hvad har du udført af arbejde som min agent de sidste fem måneder ?

Der er ikke sket noget - der har ikke været nogle resultater og der har ikke været en eneste ting som er sket i form af at få mig i medierne eller lign?

Så hvad er der helt præcist du har lavet / udført som min "agent"? Fordi jeg har ikke haft noget imod at betale dig for at være på projektet men det har ikke været det andet . Det er bare så vi forstår hinanden .

Nu skriver du igen at du normalt tager 15k for at koordinere et projekt men har kun taget halvdelen for at koordinere mit . Det er modsigende fordi du på den anden side skriver du altså ikke har modtaget betaling for at være koordinator / tovholder på projekter men det kun har været for at være min agent ?

Så det er jo netop vigtigt du ringer så vi kan forstå hinanden. Jeg kan jo ikke have dig på som min agent ved siden af sales aftaler osv hvis vi ikke kan snakke sammen og forstå hinanden ?

Du forvirrer mig super meget og jeg vil egentlig bare gerne finde hoved og hale i det - og gerne en afklaring af hvad du har brugt "alle de timer " på som min agent når vi ikke har snakket med et eneste medie ?



April Sandbäck

to me

May 5, 2026, 2:07 PM (1 day ago) ☆ 😊 ↩ ⋮

Kære

Vi er nødt til at få dette helt præcist på plads nu, så der ikke længere opstår misforståelser.

Jeg svarer derfor samlet og konkret på dine spørgsmål.

1. Oprindeligt aftalegrundlag

Den fremsendte og indgåede kontrakt af **4. december 2025** var en samlet løsning, hvor:

- Management
- Projektledelse
- Udvikling af to bøger

hang sammen i én struktur.

Projektet var planlagt til udgivelse i **efteråret 2026**.

2. Dine ændringer (dokumenteret)

Allerede **5. december 2025** skriver du, at:

- honoraret skal reduceres
- størstedelen af budgettet skal gå til bøgerne
- vi skal arbejde fleksibelt måned for måned
- management/PR først giver mening senere

Det er på den baggrund, at modellen blev ændret i praksis.

3. Konsekvens af ændringerne

Herefter arbejdede vi reelt sådan:

- Honorar reduceret til 7.500 kr. ekskl. moms
- Fokus flyttet fra management til projekt
- Management/PR ikke prioriteret (efter dit eget ønske)
- Arbejdet udført fleksibelt og uden fuld honorardækning

4. Ændring af projektets rammer

Projektet er efterfølgende ændret:

- Oprindeligt: efterår 2026
- Nu: senforår / sommer 2026

Dette har medført:

- Fremskyndet proces
- Markant øget arbejdspress
- Omprioritering af ressourcer

5. Hvad er der konkret udført?

Du skriver, at "der ikke er sket noget".

Det er ikke korrekt.

Der er udført et omfattende og nødvendigt forarbejde, som er forudsætningen for overhovedet at kunne udgive bogen professionelt:

Projektledelse og koordinering

- Løbende projektstyring og fremdriftsplanlægning
- Koordinering med dig, leverandører og samarbejdspartnere
- Mange timers møder, gennemgange og rådgivning

Produktion og leverandører

- Indhentning og forhandling af priser og vilkår med:
 - Redaktører
 - Korrekturlæsere
 - Grafikere
 - Trykkerier
- Forhandling af produktionssetup

Logistik, transport og import

- Forhandling af transportaftaler
- Indhentning af forsikringsvilkår
- Udarbejdelse af toldpapirer
- Klargøring til import og myndighedskrav

Forlags- og distributionssetup

- Oprettelse i Bogportalen
- Udarbejdelse og udsendelse af adviseringer
- Klargøring til detailed

Salgs- og markedsforberedelse

- Udarbejdelse af præsentationsmateriale
- Udsendelse til relevante samarbejdspartnere
- Forhandling af rammeaftaler med større bogportaler
- Klargøring af salgsgrundlag

Presseforberedelse

- Indgåelse af presseaftaler (til aktivering på rette tidspunkt)
- Strategisk planlægning af presseindsats

Registrering og officiel klagøring

- ISBN-oprettelse
- Registrering hos DBC
- Klagøring til lektørudtalelser

Det er præcis det arbejde, der skal udføres **før** presse og synlighed aktiveres.

6. Afklaring af din præmis

Der har ikke været medieaktivering endnu – fordi:

- det ikke har været prioriteret i denne fase
- projektet først skulle gøres færdigt og klar til produktion

Det er helt normal praksis.

7. Den centrale pointe

Du har løbende ændret:

- honorar
- struktur
- prioritering
- tidsplan

Derfor er aftalen ændret i praksis.

Du kan ikke fastholde dele af den oprindelige aftale, uden at tage højde for disse ændringer.

8. Fremadrettet model (endelig)

Hvis du vælger en anden agent til management/PR, er det helt i orden.

Men det ændrer strukturen.

I så fald gælder:

Projektstyring afregnes til
15.000 kr. + moms pr. påbegyndt måned

Start:

1. maj 2026

Ikke bagudrettet.

Denne betaling dækker frem til:

- Bogen er færdigproduceret
 - Importeret og toldbehandlet
 - Godkendt og modtaget på lager i Danmark
-

Projektstyringen afsluttes – inkl. betaling – når bogen er overdraget til Sales By Novaïre.

Herefter overtager Sales By Novaïre.

9. Kommunikation

Jeg har tydeligt meldt ud, at jeg ikke er tilgængelig på telefon i dag.

Der er ikke mangel på dialog – den foregår via mail.

Dette er bevidst, da aftaler ellers ændres i forståelsen.

10. Afslutning

Jeg er ikke ude på at stoppe samarbejdet.

Men jeg accepterer ikke:

- at aftaler ændres løbende
- at arbejdsindsats ikke anerkendes korrekt
- at strukturen behandles som fleksibel efter behov

Jeg driver en virksomhed med faste rammer.

Når du har taget stilling til ovenstående, kan vi arbejde videre.

Bedste hilsner

April



to April ▾

Tue, May 5, 2:29 PM (1 day ago)



Og i forhold til "hvad er der konkret udført delen": jamen var det ikke en del af "greenhouse" konceptet ? Eller er det mig som forstår forkert - det er jo netop den del du skriver du ikke har fået løn for .

I sidste ende er det lige meget for mig april - du har fået en løn som du skulle og det var det vigtigste i takt med at vi færdiggjorde projektet etc. jeg forstår bare ikke hvorfor det pludselig bliver bragt op og nævnes - jeg havde ikke forestillet mig andet end at betalingerne fortsatte som vanligt indtil en anden aftale var på plads - jeg er indforstået med at vi skal til og genforhandle men det føltes tarveligt at du skriver du vil stoppe med at arbejde på projektet fra nu af men på den anden side vil sørge for vi færdiggøre. Den del forstår jeg ikke og det er vel ret afgørende når det kommer til en genforhandling ?

Jeg har et bedre overblik over de tre opdelinger etc- det er ikke problemet . Problemet er heller ikke at jeg ikke vil betale dig her midt maj eller fremadrettet . Problemet er at jeg ikke forstår det virker som du hopper af projektet en 3 uger inden "udgivelse " medmindre jeg hvad ? Bare accepterer hvad end du skriver ? Jeg har lavet et økonomisk overblik med Alex og den er klar til vi kan gennemgå den men jeg bliver jo nødt til at høre om det ovenstående og om det er mig som misforstår? Jeg forstår slet ikke hvorfor det skulle bringes op sådan - i dag skulle bare have handlet om at underskrive sales aftalen også herefter fokusere på det økonomiske Mhp den sidste kontrakt med management...også bliver der her lidt smidt som en bombe . Er det mig som misforstår ?



April Sandbäck

to me ▾

May 5, 2026, 2:55 PM (1 day ago)



Kære 

Jeg svarer samlet på dine seneste mails, så vi får en entydig og dokumenteret afklaring.

1. Betalingsperiode (faktisk og dokumenteret)

Du skriver i dag kl. 14:20, at:

indbetalingen den 15. april dækker frem til og med 15. maj

Dette er ikke korrekt.

Aftalen er:

- Betaling er knyttet til måned fra den **1. til den sidste dag i måneden**
- Du anmodede selv om at betale den 15. (mail af 5. december 2025)
- Dette var en **forskydning i betalingstidspunkt – ikke perioden**

Derudover:

- Din betaling for april er registreret på vores erhvervskonto **21. april 2026**
- En SEPA-overførsel tager typisk **1–3 bankdage**

Det betyder:

Betalingen er modtaget sent i måneden og kan ikke dække en periode frem til 15. maj.

Den dækker alene den resterende del af april.

2. Supplerende vedrørende betalingsstruktur (dit eget ønske)

Det fremgår af vores tidligere korrespondance, at:

- Du ønskede at opdele betalingerne af hensyn til din økonomi
- Projektindbetaling skulle ske først
- Honorardelen kunne afvente
- Betaling kunne ske omkring den 15. i måneden

Jeg accepterede dette for at imødekomme dig.

Det er vigtigt at understrege:

Denne fleksibilitet ændrer ikke aftaleperioden eller betalingsgrundlaget.

3. Ændringer initieret af dig (med dato)

I din mail af **5. december 2025** skriver du, at:

- honoraret skal reduceres
- størstedelen af budgettet skal gå til bøgerne
- vi skal arbejde fleksibelt måned for måned

- størstedelen af budgettet skal gå til bøgerne
- vi skal arbejde fleksibelt måned for måned
- management/PR først skal aktiveres senere

På baggrund af dette blev modellen ændret i praksis:

- Honorar reduceret til **7.500 kr. ekskl. moms**
- Fokus flyttet fra management til projekt
- PR/agentdel udskudt (efter dit eget ønske)

4. Afklaring af honorar (meget vigtigt)

Det honorar, du har betalt, er:

ikke ren betaling for projektstyring

Det er et **reduceret og midlertidigt fee**, der dækker en kombination af:

- Management/agentarbejde (strategi, presseforberedelse, aftaler)
- Projektledelse (koordination og fremdrift)

Du har dermed **ikke betalt fuldt honorar for projektstyring**.

5. "Der er ikke sket noget" (din mail kl. 11:53)

Dette er ikke korrekt.

Følgende er udført:

Projekt og produktion

- Forhandling med redaktører, korrektur, grafikere og trykkeri
- Produktionssetup og prisforhandlinger

Logistik og import

- Transport, forsikring og logistik
- Toldpapirer og importstruktur

Forlag og distribution

- Oprettelse i Bogportalen + adviseringer
- ISBN og registrering hos DBC
- Klargøring til lektørdtalelser

Salg og markedsforberedelse

- Præsentationsmateriale og udsendelser
- Rammeaftaler med større bogportaler
- Presseforberedelse og aftaler til aktivering

Projektledelse

- Løbende koordinering, møder og styring

Dette er det nødvendige forarbejde før presse aktiveres.

6. Ændring af projektets rammer

Oprindelig plan (kontrakt 4. december 2025):

- Udgivelse: **efterår 2026 (2 bøger)**

Nuværende:

- Udgivelse: **senforår / sommer 2026**

Dette har medført:

- Fremskyndet proces
 - Øget arbejdspress
 - Flere arbejdstimer
-

7. Den centrale pointe

Du har løbende ændret:

- honorar
- struktur
- prioritering
- tidsplan

Derfor:

Aftalen er ændret i praksis.

Du kan ikke fastholde dele af den oprindelige aftale isoleret, når forudsætningerne er ændret.

8. Fremadrettet model (endelig)

Hvis management/agentdelen ikke fortsætter hos Novaïre:

Projektstyring bliver en selvstændig ydelse.

Gældende vilkår:

- 15.000 kr. + moms pr. påbegyndt måned
 - Start: 1. maj 2026
 - Ikke bagudrettet
-

Dækker frem til:

- Produktion
 - Import
 - Toldbehandling
 - Lager i Danmark
-

Projektstyringen afsluttes – inkl. betaling – når bogen er overdraget til Sales By Novaïre.

9. Arbejdet fortsætter ikke uden grundlag

Projektet færdiggøres.

Men:

arbejdet fortsætter ikke uden aktiv betaling og klare rammer.

10. Kommunikation

Jeg har tydeligt meldt ud, at dialogen foregår på mail.

Det er nødvendigt for at sikre klarhed og dokumentation, da aftaler ellers ændres i forståelsen.

11. Afslutning

Situationen er ikke uklar.

Den er en direkte konsekvens af:

- dine ændringer af aftalen
 - reduceret honorar
 - fremskyndet projekt
 - øget arbejdsomfang
-

11. Afslutning

Situationen er ikke uklar.

Den er en direkte konsekvens af:

- dine ændringer af aftalen
- reduceret honorar
- fremskyndet projekt
- øget arbejdsomfang

Jeg driver en virksomhed med faste rammer.

Når du har taget stilling til ovenstående, kan vi fortsætte.

Bedste hilsner

April



to April

Tue, May 5, 3:12 PM (1 day ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Mit problem er at du skriver :

9. Arbejdet fortsætter ikke uden grundlag

Projektet færdiggøres.

Men:

arbejdet fortsætter ikke uden aktiv betaling og klare rammer.

En klar ramme er at der er betalt for din rolle i processen tom d. 15 maj? Og udover det er der en opsigelses periode i kontrakten netop for at undgå at der hoppes af vigtige aftaler i perioder hvor der mest er brug for det ?

Altså du kan jo ikke bare skrive du hopper af aftalen sådan og selv sætter en pris som vi ikke har snakket om sammen ?? I forhold til kontrakten er du på - også er det vel en beslutning vi tager sammen om din energi skal bruges på bogen eller management som vi har gjort hele vejen igennem .

Det er meget problematisk og jeg har brug for du kan samle denne her løse ende med mig i dag så der er afklaring .

...

supplerende kommentarer til tidligere email med status



to April

Tue, May 5, 9:53 PM (21 hours ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Kære April,
Som opfølgning på min tidligere mail er jeg nødt til at præcisere en række forhold med direkte henvisning til vores korrespondance, da dine nuværende påstande ikke er forenelige med det dokumenterede forløb.

1. Forhandlingsforløbet – dokumenteret i din egen formulering

I din mail, hvor du fremsender det reviderede oplæg, skriver du:
"Jeg har gennemgået dit svar og lavet en samlet, tydelig og bæredygtig model ..."
Denne formulering er central.
Den dokumenterer, at:

- der var tale om en aktiv forhandling,
- du har modtaget og behandlet mine input,
- og at det er dig, der efterfølgende har udarbejdet den samlede model.

Det er derfor ikke korrekt, når du nu gentagne gange henviser til min deltagelse i denne proces som "ændringer i struktur" eller "ændringer i honorar".
Der eksisterede på dette tidspunkt ikke en bindende aftale, og der var således ikke noget at ændre.

2. Strukturen er din – dokumenteret flere steder i materialet

I dit eget oplæg opstiller du selv modellen med klar opdeling mellem:

- management
- GREENHOUSE (produktion og udgivelse)
- salg/distribution

Senere i forløbet beskriver du selv denne konstruktion som:

"Din model hos NOVAIRE"

Det er derfor din egen struktur, der er lagt til grund for samarbejdet.

Der findes ingen dokumentation for, at jeg efterfølgende har ændret denne struktur.

3. Du fastlægger selv betalingsopdelingen

I dit økonomiske overblik (produktionsplan og økonomisk status) opstiller du selv:

- "Agent fee (månedligt)"
- "Tilbage til produktion"

3. Du fastlægger selv betalingsopdelingen

I dit økonomiske overblik (produktionsplan og økonomisk status) opstiller du selv:

- "Agent fee (månedligt)"
- "Tilbage til produktion"
- og øvrige produktionsomkostninger

Det viser, at du selv har opdelt betalingen i:

- et managementhonorar
- og projektmidler

4. Accept af betalingsniveau gennem faktisk adfærd

Det fremgår af det samlede forløb, at samarbejdet er fortsat over en længere periode, hvor arbejdet er udført løbende, og hvor betalinger er foretaget.

Du har i denne periode:

- fortsat arbejdet på projektet,
- videreført koordinering og fremdrift,
- og ikke fremsat indsigelser mod betalingsniveauet eller stillet krav om ændringer.

Dette indebærer, at betalingsniveauet i praksis er blevet accepteret som grundlag for det fortsatte samarbejde.

Det er derfor ikke muligt efterfølgende at omkvalificere tidligere accepterede betalinger som utilstrækkelige eller "symbolske" og samtidig gøre dette til grundlag for nye krav.

5. Din egen dokumentation for arbejde og fremdrift

I flere af dine mails fremlægger du selv:

- "Produktionsplan & økonomisk overblik"
- "Samlet status"
- "Hvad der mangler" før færdiggørelse

Her beskriver du blandt andet:

- projektets fremdrift
- allerede udført arbejde
- og konkrete næste skridt frem mod udgivelse

Dette dokumenterer, at arbejdet har været aktivt og samarbejdet løbende.

6. Direkte modsigelse i dine egne udsagn

Der er en klar indre modstrid i, at du:

- på den ene side dokumenterer omfattende arbejde, fremdrift og struktur
- og på den anden side anfører, at arbejdet ikke er blevet betalt eller kun har været "symbolsk" honoreret

Begge dele fremgår af din egen korrespondance.

7. Vedrørende udgivelsesdato og påstand om ændringer

Du har henvist til, at en fremskyndelse af udgivelsesdatoen skulle udgøre en ændring i struktur eller vilkår.

Dette er ikke korrekt.

Det fremgår af vores dialog, at jeg konkret spurgte ind til, hvorvidt den fremskyndede tidsplan var realistisk, og om du kunne gennemføre projektet inden for denne ramme. Dette blev bekræftet fra din side.

På den baggrund fortsatte du arbejdet, koordineringen og fremdriften uden forbehold.

En ændring, der er accepteret og efterlevet i praksis, kan ikke efterfølgende anvendes som begrundelse for at ændre aftalegrundlaget eller fremsætte nye krav.

8. Manglende hjemmel til nye betalingskrav

Der findes ingen bestemmelse i kontrakten, der giver adgang til ensidigt at:

- indføre et nyt månedligt fee
- ændre honorar
- eller betinge fortsættelse af arbejdet af yderligere betaling

9. Timing og karakter af fremgangsmåden

Det bemærkes, at disse krav først fremsættes i projektets afsluttende fase, hvor færdiggørelsen er nært forestående.

Dette understreger karakteren af fremgangsmåden og sammenhængen med de fremsatte krav.

10. Uopsigelsesperiode i managementaftalen

Det fremgår af managementaftalen, at aftalen er uopsigelig i de første 6 måneder fra aftalens indgåelse.

Som det fremgår af vores korrespondance, blev aftalen indgået i december 2025, hvor du den 15. december efterspurgte de underskrevne kontrakter, hvorefter disse blev fremsendt i underskrevet form umiddelbart herefter.

Der er således på nuværende tidspunkt alene forløbet ca. 5 måneder af den aftalte uopsigelsesperiode.

Det indebærer, at aftalen fortsat er uopsigelig, og at samarbejdet skal fortsætte i overensstemmelse med de aftalte vilkår.

Den efterfølgende bestemmelse om opsigelse med 3 måneders varsel finder først anvendelse efter udløbet af denne periode.

En fremgangsmåde, hvor arbejdet standses eller betinges af nye vilkår på nuværende tidspunkt, er derfor ikke i overensstemmelse med aftalen.

11. Konsekvens for det videre samarbejde

Det indebærer konkret, at arbejdet fortsættes frem mod færdiggørelse, og at de resterende leverancer gennemføres som planlagt.

På den baggrund fastholder jeg, at dine nuværende påstande og krav ikke har grundlag i det dokumenterede forløb eller i aftalen.



to April

Tue, May 5, 10:45 PM (20 hours ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Som en separat opfølgning på mine tidligere mails (1 og 2) er jeg nødt til at adressere et forhold, som jeg mener er helt centralt for vores samarbejde – nemlig sammenhængen mellem det aftalegrundlag, jeg indgik i tillid til, og den måde samarbejdet faktisk er blevet håndteret på.

Jeg vil i den forbindelse henvise til din email af 21. november 2025, hvor du meget klart beskriver både projektets karakter og din egen rolle. Du skriver blandt andet, at du:

- går ind i projektet personligt,
- etablerer team og struktur,
- håndterer det journalistiske og juridiske setup,
- og driver projektet frem som et større, langsigtet og samfundsrelevant projekt.

Du beskriver samtidig projektet som:

"ikke en lille bogudgivelse ... men et systemopgør"

Det er en rammesætning, som naturligt skaber en forventning om et professionelt, stabilt og gennemtænkt samarbejde – og det er på den baggrund, jeg indgår aftalen og skriver under på kontrakten.

Det er derfor nødvendigt at forholde sig til, at det efterfølgende forløb på flere punkter ikke har været i overensstemmelse med dette udgangspunkt.

1. Manglende sammenhæng mellem oplæg og faktisk forløb

Der har undervejs været en række forhold, som har skabt væsentlig usikkerhed, herunder:

- en økonomisk opgørelse, som først blev fremsendt sent i forløbet og som i første omgang indeholdt væsentlige fejl,
- gentagne uklarheder og fejl i de fremsendte aftaledokumenter, som krævede flere gennemgange og rettelser, før der var overblik over vilkårene,
- samt ændringer og formuleringer undervejs, som ikke var i tråd med det oprindelige oplæg.

Den samlede korrespondance dokumenterer disse forhold meget tydeligt.

2. Pres i forbindelse med aftalevilkår

Der har også været situationer, hvor der er blevet lagt et pres i forbindelse med aftalevilkår, herunder i relation til salgsdelen, hvor det blev tilkendegivet, at allerede planlagte forhold – herunder oplæg og salgsstruktur – kunne bortfalde, hvis bestemte vilkår ikke blev accepteret.

Den type fremgangsmåde er vanskelig at forene med et samarbejde, der bygger på klare og stabile aftaler.

3. Juridisk problematik – ændring af vilkår efter aftaleindgåelse

Det centrale problem er, at de krav og betingelser, der nu fremsættes, ikke stemmer overens med:

- det oprindelige oplæg,
- den efterfølgende kontrakt,
- eller det faktiske samarbejdsforløb.

Når en aftale er indgået på baggrund af et bestemt grundlag, kan vilkår ikke efterfølgende ændres ensidigt – hverken direkte eller indirekte gennem pres eller betingelser for at fortsætte arbejdet.

Dette gælder særligt i en situation, hvor:

- arbejdet allerede er udført,
- samarbejdet har været løbende,
- og der ikke tidligere er gjort indsigelse mod vilkårene.

4. Tillidsgrundlaget

Jeg indgik samarbejdet i tillid til det, du selv beskrev i den indledende fase – både hvad angår projektets karakter, struktur og din rolle.

Når der efterfølgende opstår så væsentlige afvigelser mellem det beskrevne grundlag og det faktiske forløb, påvirker det naturligvis tilliden til samarbejdet.

5. Struktur, tilgængelighed og samarbejdsform

Det er også relevant at bemærke, at den praktiske tilgængelighed og kommunikationsform, som er blevet lagt til grund, fremstår væsentligt begrænset i forhold til projektets karakter. Som det fremgår af de fremsendte rammer, er den samlede tilgængelighed ca. 29 timer ugentligt, med længere sammenhængende perioder uden mulighed for kontakt, samt en kommunikationsform primært baseret på e-mail med svartider på op til 24-48 timer.

I et projekt af den karakter, du selv har beskrevet – med komplekse forløb, koordinering og tidsfølsomme processer – fremstår dette som en væsentlig begrænsning, som ikke har været tydeligt afstemt i forhold til forventningerne til samarbejdet.

6. Det skal i den forbindelse understreges, at du gennem hele samarbejdet har været fuldt bekendt med procesforløbet, herunder projektets omfang, struktur og de enkelte faser frem mod færdiggørelse. Det er derfor særligt problematisk, at centrale dokumenter – herunder den økonomiske opgørelse samt kontrakten vedrørende salgsdelen – først fremsendes i en meget sen fase af forløbet.

Jeg har gennem længere tid, herunder over flere måneder og gentagne gange, udtrykkeligt anmodet om at få disse fremsendt, hvilket også er dokumenteret i vores korrespondance. At tilbageholde eller udsætte fremsendelsen af væsentlige aftaledokumenter til et tidspunkt, hvor projektet er tæt på færdiggørelse, medfører en væsentlig skævhed i parternes forhandlingsposition og kan ikke anses for at være i overensstemmelse med almindelige principper om loyal opfyldelse og gennemsigtighed i aftaleforhold.

Under disse omstændigheder kan sådanne sent fremsatte vilkår ikke danne grundlag for ændringer af det allerede etablerede aftalegrundlag.

7. Samlet vurdering

Det samlede billede er, at:

7. Samlet vurdering

Det samlede billede er, at:

- aftalen er indgået på baggrund af et klart og ambitiøst oplæg fra din side,
- det efterfølgende forløb har været præget af uklarheder og ændringer,
- og de krav, der nu fremsættes, ikke er forenelige med hverken aftalen eller det dokumenterede samarbejde.

På den baggrund må det fastholdes, at samarbejdet skal fortsætte i overensstemmelse med det aftalte grundlag, og at vilkårene ikke kan ændres ensidigt.



April Sandbäck

to me

1:33 PM (6 hours ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Kære 

Jeg har nu talt med forlaget advokat og vi har gennemgået alt mail fra hele vores samarbejde - Novaïres konto og de indbetalinger du har for fortaget dig i hele perioden, samt hvilke udbetalinger der er forgået fra klientkontoen OG novaïre konto for at dække underskud

For at sikre fuld klarhed og undgå yderligere misforståelser gennemgår jeg her samarbejdet kronologisk og faktuel i overensstemmelse med de indgåede aftaler. Og der er ikke trods din udmelding en akut situation eller aftaler der ikke er overholdt fra vores side af.

Jeg har nedenfor redegjort for vores forløb i kort men hovedtræk - og da du fastholder den juridiske bindende kontrakt, hvilke er korrekt, så efterfølger vi også denne, sammen med de ændringer jeg har på mail du har anført og bedt om.

1. Aftalegrundlag

Der er indgået følgende aftaler:

1. Management og agentaftale – indgået november 2025
2. Produktionsaftale for bogen – indgået november 2025
3. Sales by Novaïre – fremsendt fredag den 1. maj 2026 – ikke underskrevet

Disse tre aftaler er separate og regulerer hver deres del af samarbejdet.

2. Udgivelse

Ifølge den underskrevne aftale er udgivelsen fastsat til efteråret 2026.

Dette er den gældende kontraktuelle ramme.

Ønske om fremskyndelse ændrer ikke denne aftale.

3. Kronologisk forløb

3. Kronologisk forløb

4. december 2025 skriver du, at du ønsker betalingerne opdelt, fleksibilitet i forløbet samt løbende gennemgang og genforhandling cirka hver tredje måned. Dette begrundes med din økonomiske situation og ønsket om at prioritere midler til produktionen.

Dette er blevet imødekommet.

Det præciseres samtidig, at selvom betaling af managementonorar efter din anmodning sker omkring den 15. i måneden, dækker betalingen perioden fra den 1. til den sidste dag i måneden – ikke fra den 15. til den 15.

Hvis betalingen blev forstået som en 15–15 periode, ville der mangle betaling for den første halvdel af samarbejdet, hvilket ikke er aftalt.

Når der henvises til genforhandling fra vores side, sker dette i overensstemmelse med dit eget ønske om løbende gennemgang hver tredje måned. Dette er ikke en opsigelse.

I foråret 2026 kontakter du mig telefonisk i forbindelse med udskrivelsen af folketingsvalget og anmoder om at få fremskyndet udgivelsen, da en af personerne i bogen er folketingsmedlem og på genvalg.

Dette ligger uden for den oprindelige aftale, men er håndteret i dialog.

Fra december 2025 til april 2026 er projektet udviklet som aftalt med manuskript, redaktionelt arbejde, grafisk udvikling og klargøring til juridisk gennemgang. Projektet er nu i juridisk gennemgang og fortsætter herefter med rettelser, afsluttende redaktion og tryk.

Der er ingen forsinkelse og ingen misligholdelse.

4. Kommunikation

Du har anført, at der mangler dialog. Dette er ikke korrekt.

Inden for den sidste uge har der været et telefonmøde fredag af cirka 2 timers varighed, opfølgende mail fra dig søndag og svar fra os mandag i åbningstid.

Mandag er telefonerne lukkede.

Tirsdag blev du informeret om, at jeg ikke var til rådighed på telefon og sms, og at kommunikationen skulle ske via mail.

Siden søndag har du sendt en række mails, som er blevet besvaret.

Derudover er der sendt flere sms-beskeder og henvendelser via andre kanaler.

Den 6. maj 2026 er der ligeledes modtaget flere sms'er og mails fra dig.

**INGEN KVITTERING FREMLAGT for 28.000 kr depositum.
Managementtal ændret fra tidligere opgørelser.**

Den 6. maj 2026 er der ligeledes modtaget flere sms'er og mails fra dig.

Kommunikation håndteres inden for normal arbejdstid.

Projektet er ikke i en akut fase, og der er derfor ikke grundlag for krav om øjeblikkelig tilgængelighed.

5. Betalinger

- 6. december 2025: 6.250 kr
- 7. januar 2026: 25.000 kr
- 8. februar 2026: 20.000 kr
- 9. februar 2026: 5.000 kr
- 10. marts 2026: 5.000 kr
- 11. marts 2026: 7.500 kr
- 12. april 2026: 10.000 kr

Samlet: 78.750 kr

- 23. marts 2026: 333,31 euro (ca. 2.500 kr)

Samlet indbetalt: ca. 81.250 kr

6. Managementonorar

Periode: december 2025 til og med april 2026

6 måneder á 10.000 kr = 60.000 kr

Dette honorar dækker management og koordinationsarbejde, herunder:

udarbejdelse af præsentationsmateriale
saleskit og bogportal-materiale
presseoplæg og forberedelse af presseaftaler
præsentation over for samarbejdspartnere
koordinering og dialog med leverandører

Dette omfatter ikke grafisk produktion af selve værket.

Dette omfatter ikke grafisk produktion af selve værket.

Det understreges, at der ikke er opkrævet særskilt betaling for det fulde projektarbejde i GREENHOUSE, da vi har ønsket at holde dine omkostninger nede, fordi du selv finansierer projektet.

Dette er en konkret imødekommelse og ikke en standardmodel.

7. Produktionsmidler

Tilbage til produktion: ca. 21.250 kr

Midlerne dækker:

grafisk arbejde på selve værket
redaktionelt arbejde og korrektur
restbetaling til redaktør på 17.000 kr
tryk
fragt
fortoldning
importmoms

8. Redaktør

Samlet faktura: 37.000 kr

20.000 kr er betalt direkte af dig

17.000 kr ønskes udbetalt fra klientkonto

Den direkte betaling er foretaget uden for den aftalte struktur. Og da du havde modtaget en faktura i din virksomhedsnavn på det fulde beløb og i påsken skærtorsdag udbad dig at jeg skulle udbetale fra klientkontoen, svarede jeg dig tydeligt nej, da dette var i strid med loven og de rammer der er for klientkonti, samt en overtrædelse af bogføringsloven, hvilke jeg tydeligt klargjorde for dig, men jeg tog fak i redaktørendene og fik de til at fremsende kreditnota til dig og novaïre og udstede en faktura på restbeløb til Novaïre så disse kunne udbetales fra klientkontoen. Og jeg skal gøre dig opmærksom på, beløb indsat på en klientkonto til et projekt er uderlagt lovmæssig streng lovmæssige krav, da disse er skattefritaget under projektets udførelse, disse midler tilhøre hverken indbtaler eller novaïre de tilhøre projektet, og kan kun under projektets forløb udbetales til de af projektet anførte udgiver er der et overskud udbetales disse ved projektets afslutning tilbage til indbtaler, er der et underskud, skal dette indbetales af indbetaler

**CENTRAL MODSIGELSE: Management ændres til 60.000 kr.
Depositum omtales nu som 28.000 kr.
Tidligere tal stemmer ikke overens.
20.000 kr blev betalt direkte af [REDACTED]**

9. Status og disponering

Grafiker: 12.500 kr

Derudover er der indbetalt 28.000 kr til trykkeriet som depositum for at sikre tryktid.

Disse midler er disponeret og ikke frie på klientkontoen.

10. Besparelser

Den juridiske gennemgang er forhandlet til fordel for dig, således dette arbejde udføres uden omkostning- dette er en aftale baseret på de af Stens retningslinjer for arbejdet. Dette har sparet projektet for ca. 30.000 kr.

11. Overholdelse

Novaïre har ikke opsagt samarbejdet eller misligholdt aftalen. Projektet er i fremdrift.

12. Din henvendelse

Du bedes konkret angive, hvilke aftalepunkter du mener er misligholdt.

13. Struktur

GREENHOUSE indebærer central styring af leverandører og budget.

14. Samarbejdsform

Du har oplyst, at du er i dialog med en anden agent, hvilket er din ret.

Formuleringer om offentlig omtale og kontakt til netværk er ikke en del af et professionelt samarbejde.

Dvs hele dit forløb de sidste dage med trusler tilsvininger - shitstorm trusler - kontakt til netværk herunder forfatter , er et klart brud på disse rammer

15. Afslutning

Projektet følger planen.

15. Afslutning

Projektet følger planen.

Der foreligger ikke misligholdelse.og dermed heller ikke et akut problem!

Vi fortsætter i henhold til de indgåede aftaler.

Dog med forbehold de økonomiske forpligtigelse du er underlagt bliver overholdt -

Men da der ike er indgået en aftale ved Sales By Novaïre, vil bogen når den er færdig ved tryk, fremsendes til dig direkte og du varetager derfra selv alt markeding, indsalg lager, fragt til dine kunder importoms., evt aftaler vi har indgået på vegne af dig, bortfalder og annulleres, og vidjerne bogen fra bogportalen og fjerne ISBN nummer underlag os, og grafisker får besked om at fjerne vores navn på udgivelsen - vi afholder inden for aftalernes rammer fortoldning og DAP levering til din adresse, indgås en aftale med Sales By Novaïre afholde vi disse opgaver ud af de af kontrakten fra Sales By Novaïres betingelser

Med venlig hilsen



to April ▾

2:04 PM (5 hours ago)



Kære April,

Jeg er nødt til at fastholde, at der fortsat består væsentlige modsigelser mellem dine seneste mails og det dokumenterede samarbejdsforløb.

Særligt din mail af 2. april 2026 samt din mail fra i går dokumenterer forhold, som ikke stemmer overens med dine nuværende formuleringer og krav.

I din økonomiske gennemgang af 2. april 2026 skriver du blandt andet:

"Vi er i den afsluttende fase og arbejder videre herfra."

Du beskriver samtidig:

- at projektet er i slutfasen,
- at bogen er hos grafikerens,
- at der er indbetalt depositum til trykkeriet,
- samt at SALES By Novaire først fremsendes separat efter påske.

Denne mail dokumenterer således klart:

- at projektet var aktivt,
- at arbejdet fortsatte,
- at betalingerne indgik som del af det eksisterende samarbejde,
- samt at der forelå en konkret og aktiv produktionsplan frem mod udgivelse.

Det er derfor nødvendigt, at du konkret forklarer, hvorfor du efterfølgende i din mail fra i går skriver:

"Arbejdet påbegyndes og fortsættes kun ved aktivt betalingsgrundlag."

samt:

samt:

"Dette forhold skal derfor afklares, før vi kan fortsætte samarbejdet."

Disse formuleringer må naturligt forstås som en meddelelse om, at arbejdet og produktionen ellers standses.

Dette står samtidig i direkte modsætning til dine efterfølgende formuleringer om:

- at samarbejdet ikke er opsagt,
- at projektet fortsætter,
- og at der ikke foreligger misligholdelse.

Jeg anmoder derfor om en konkret og entydig redegørelse for:

1. Om du fastholder, at arbejdet og produktionen kan standses, hvis dine nye betalingskrav ikke imødekommes.

2. Hvilken konkret kontraktbestemmelse du mener giver hjemmel til:

- at suspendere arbejdet,
- standse produktionen,
- tilbageholde leverancer,
- eller forsinke udgivelsen.

3. Om du bekræfter, at:

- produktionen fortsætter uden afbrydelse,
- projektet færdiggøres som planlagt,
- og at den fremrykkede udgivelsesplan mod juni 2026 fortsat gennemføres.

Det er væsentligt at understrege, at den fremrykkede tidsplan ikke blot var et ensidigt ønske fra min side.

Som dokumenteret:

- udarbejdede du selv en ny produktionsplan,
- accepterede den ændrede tidsramme,
- disponerede tryk og produktion herefter.

Som dokumenteret:

- udarbejdede du selv en ny produktionsplan,
- accepterede den ændrede tidsramme,
- disponerede tryk og produktion herefter,
- samt videreførte projektet aktivt på dette grundlag.

Jeg forholder mig udtrykkeligt til, om denne tidsplan realistisk kunne gennemføres, hvilket du bekræftede.

På den baggrund fastholder jeg, at projektet skal videreføres og færdiggøres i overensstemmelse med den accepterede produktionsplan og det samarbejdsforløb, der efterfølgende blev arbejdet efter i praksis.

Jeg anmoder samtidig om, at du konkret forholder dig til følgende forhold, som fortsat ikke er besvaret:

- Hvorfor din nuværende økonomiske opstilling afviger fra den økonomiske gennemgang, du selv fremsendte den 2. april 2026.
- Hvorfor managementhonoraret nu opstilles anderledes end i din tidligere økonomiske oversigt.
- Hvilken hjemmel du mener at have til at fjerne ISBN, bogportal og distribution.
- Om du bestrider, at jeg accepterede SALES By Novaire-aftalen efter rettelserne og fremsendte underskrevet version.

Jeg forventer, at disse spørgsmål besvares konkret og direkte.

Det centrale og akutte spørgsmål er fortsat, om du agter at fortsætte projektet og færdiggøre produktionen som aftalt, uden yderligere udsving, nye ensidige vilkår eller forsøg på at suspendere samarbejdet.

Jeg er derfor nødt til at anmode om en direkte og entydig stillingtagen til følgende forhold, som jeg ønsker besvaret punkt for punkt.

1. Hjemmel til nye betalingskrav

Du har fortsat ikke angivet:

- hvilken konkret kontraktbestemmelse,
 - hvilken paragraf,
 - eller hvilken skriftlig aftale
- der giver hjemmel til:
- at indføre nye månedlige betalingskrav,
 - ændre honorarstrukturen,
 - eller gøre fortsættelse af arbejdet betinget af yderligere betaling.

Jeg anmoder om, at dette besvares konkret.

2. Hjemmel til at standse arbejdet

I din mail skrev du direkte:

"Arbejdet påbegyndes og fortsættes kun ved aktivt betalingsgrundlag."

samt:

"Dette forhold skal derfor afklares, før vi kan fortsætte samarbejdet."

Disse formuleringer må naturligt forstås som en meddelelse om, at arbejdet og produktionen ellers standses.

Du har fortsat ikke redegjort for:

- om du fastholder denne position,
- eller hvilken kontraktmæssig hjemmel du mener at have til:
 - at suspendere arbejdet,
 - standse produktionen,
 - tilbageholde leverancer,
 - eller forsinke udgivelsen

Du har fortsat ikke redegjort for:

- om du fastholder denne position,
- eller hvilken kontraktmæssig hjemmel du mener at have til:
 - at suspendere arbejdet,
 - standse produktionen,
 - tilbageholde leverancer,
 - eller forsinke udgivelsen.

3. Opsigelse og opsigelsesvarsel

Jeg har tidligere henvist til:

- uopsigelsesperioden,
- samt det aftalte opsigelsesvarsel.

Du har fortsat ikke redegjort for:

- hvordan dine formuleringer om standsning af arbejdet harmonerer med disse bestemmelser.

4. Din økonomiske opgørelse af 2. april 2026

I din egen mail af 2. april 2026 opstiller du:

- de samlede indbetalinger,
- disponeringen af midler,
- managementfordeling,
- projektstatus,
- og den videre produktionsplan.

Du skriver samtidig direkte:

"Vi er i den afsluttende fase og arbejder videre herfra."

Du beskriver ikke:

- manglende betalingsgrundlag,
- "symbolske betalinger",
- eller risiko for standsning af arbejdet.

Du beskriver ikke:

- manglende betalingsgrundlag,
- "symbolske betalinger",
- eller risiko for standsning af arbejdet.

Tværtimod beskriver du et aktivt projekt i fremdrift.

Jeg anmoder derfor om, at du konkret redegør for:

- hvorfor dine nuværende påstande afviger fra den økonomiske gennemgang og status, du selv fremsendte den 2. april 2026.

Det skal samtidig præciseres, at jeg den 15. april 2026 indbetalte yderligere 10.000 kr., som efter vores aftale dækkede første halvdel af maj måned. Dette harmonerer ikke med din nuværende påstand om manglende betalingsgrundlag efter 30. april.

5. Ændret managementopgørelse

I din økonomiske opgørelse af 2. april 2026 opstiller du selv management som:

"December – marts: 34.375 kr"
"April: 10.000 kr"

I din seneste mail ændrer du dette til:

"6 måneder á 10.000 kr = 60.000 kr."

Jeg anmoder om en konkret forklaring på:

- hvorfor denne opstilling nu ændres,
- og hvilken af dine egne opgørelser du mener er korrekt.

6. Fremskyndet udgivelse og juni-plan

Du anfører nu, at efteråret 2026 fortsat var den gældende ramme.

Dette stemmer ikke overens med det dokumenterede forløb, hvor:

- du selv udarbejdede en ny produktionsplan,
- accepterede den fremrykkede tidsplan,
- disponerede tryk og produktion herefter,
- samt videreførte projektet på dette grundlag.

Jeg forholder mig specifikt til, om du kunne gennemføre projektet inden for denne tidsramme, hvilket du bekræftede.

Jeg anmoder derfor om en konkret redegørelse for:

- hvordan du mener, at denne ændrede og efterlevede produktionsplan ikke er bindende i praksis.

Jeg fastholder samtidig, at projektet skal videreføres og færdiggøres i overensstemmelse med den accepterede juni-plan uden yderligere udsving eller ensidige ændringer.

7. Bekræftelse af fortsat produktion

Jeg anmoder om en konkret bekræftelse på følgende:

- At produktionen fortsætter uden afbrydelse.
- At arbejdet på bogen ikke standses.
- At leverancer, filer og materiale ikke tilbageholdes.
- At projektet fortsætter frem mod udgivelse i juni 2026.
- At samarbejdet fortsætter i overensstemmelse med de eksisterende aftaler.

8. SALES By Novaïre

Du anfører, at SALES By Novaïre ikke er indgået.

Jeg har imidlertid skriftligt meddelt, at jeg accepterede aftalen efter dine seneste rettelser.

Jeg anmoder derfor om, at du konkret præciserer:

- om du bestrider, at denne accept blev meddelt,
- eller om du mener, at aftalen trods denne accept ikke var indgået.

Jeg anmoder derfor om, at du konkret præciserer:

- om du bestrider, at denne accept blev meddelt,
- eller om du mener, at aftalen trods denne accept ikke var indgået.

Det er samtidig væsentligt, at du i perioden efterfølgende fortsatte samarbejdet, koordineringen og arbejdet omkring projektets videre færdiggørelse.

9. ISBN, bogportal og distribution

Du har skrevet, at:

- ISBN kan fjernes,
- bogportalregistrering slettes,
- samt distribution og relaterede forhold bortfalder.

Jeg anmoder derfor om en konkret redegørelse for:

- hvilket aftalegrundlag du mener giver hjemmel til dette,
- hvem der juridisk står som ejer af ISBN og registreringer,
- samt hvilke konkrete rettigheder Novaïre mener at have i relation til udgivelsen.

10. Konkrete misligholdelser

Du henviser generelt til "økonomiske forpligtelser".

Jeg anmoder derfor om, at du præcist oplyser:

- hvilke konkrete betalingsforpligtelser du mener er misligholdt,
- hvilket beløb dette vedrører,
- hvilken dato,
- samt hvilket aftalegrundlag du henviser til.

Jeg ønsker svar på ovenstående i punktform, således at vi undgår yderligere uklarheder og nye parallelle forklaringer uden konkret stillingtagen til de spørgsmål, der faktisk er rejst.

Med venlig hilsen



Jeg er nødt til særskilt at forholde mig til en væsentlig modsigelse i din seneste mail, som jeg anser for helt central for det videre samarbejde.

Under punkt 2 anfører du, at den kontraktuelle udgivelse fortsat er fastsat til efteråret 2026.

Samtidig skriver du flere andre steder i samme mail:

- at der ikke foreligger misligholdelse,
- at projektet er i fremdrift,
- at samarbejdet fortsætter,
- at situationen ikke er akut,
- samt at aftalerne overholdes.

Disse udsagn harmonerer ikke med den faktiske udvikling og den produktionsplan, der efterfølgende blev accepteret og arbejdet efter i praksis.

Som dokumenteret i din egen mail af 2. april 2026:

- udarbejdede du selv en ny produktionsplan,
- disponerede tryk og produktion herefter,
- beskrev projektet som værende i slutfasen,
- samt skrev direkte:

"Vi er i den afsluttende fase og arbejder videre herfra."

Jeg forholdt mig samtidig udtrykkeligt til, om den fremrykkede udgivelsesplan realistisk kunne gennemføres, hvilket du accepterede og bekræftede.

Det er derfor afgørende, at du nu konkret og entydigt forholder dig til følgende:

- Bekræfter du, at projektet fortsat færdiggøres efter den accepterede produktionsplan frem mod udgivelse i juni 2026?
- Eller fastholder du nu ensidigt, at udgivelsen først skal ske i efteråret 2026?

Dette spørgsmål er alfa og omega for det videre samarbejde og projektets færdiggørelse.

Jeg anmoder derfor om et klart og konkret svar på dette punkt uden generelle henvisninger eller parallelle forklaringer.

Misligholdelse



[Redacted name]

to April ▾

3:15 PM (4 hours ago)



Kære April,

Jeg er nødt til at bemærke, at jeg i løbet af dagen to gange er blevet stillet i udsigt, at du ville ringe med henblik på at afklare situationen, uden at dette efterfølgende er sket.

I lyset af:

- den usikkerhed der aktuelt er skabt omkring projektets videre fremdrift,
 - spørgsmålene om produktion og udgivelse,
 - samt de meget væsentlige forhold der er rejst i vores korrespondance,
- finder jeg det problematisk, at der fortsat ikke sker en konkret og direkte afklaring.

Det gælder særligt, når der samtidig fremsættes formuleringer om:

- mulig standsning af arbejdet,
- ændret udgivelsestidspunkt,
- samt bortfald af centrale dele af projektet.

Under disse omstændigheder er det nødvendigt med en klar, loyal og professionel håndtering af situationen, herunder konkret opfølgning på de aftaler om dialog og afklaring, der bliver givet.

Med venlig hilsen



**KRITISK PUNKT: Direkte anmodning om kvittering ignoreres.
'Send mig kvitteringen til betaling for depositum af tryk.'**

← [Icons] 10 of 667 < >

Redaktør manglende betaling [Print] [Share]

A [Redacted] to April ▾ 11:18 AM (7 hours ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

du har ikke engang overført til redaktør til trods for du et hav af gange har bekræftet på sms OG e-mail. Sig mig hvad fanden har du lavet med mine penge hvis de ikke er gået til betaling af det jeg har bedt om for projektet ???

Jeg har snakket med Anne - og jeg har sagt du har bekræftet på e-mail du har overført . Det er sindssygt det stunt og jeg syntes det ufatteligt du tror du kan slippe afsted med de juridiske konsekvenser ved at agere sådan .
Ufatteligt pinligt for alle som arbejder med dig - men rigtig fint jeg finder ud af det inden jeg sætter gang i alt muligt .

↶ Reply ↷ Forward 😊

← [Icons] 9 of 667 < >

Grafiker heller ikke betalt [Print] [Share]

A [Redacted] to April ▾ 11:35 AM (7 hours ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Og nu har grafiker også sagt at du ikke har betalt hende heller trods for dem aftale vi havde lavet og den opgørelse du sendte ind på skrift . Hun har endda rykket dig for det 3. Gange ?????
Sig mig er du vanvittig april???

Hvor er mine penge røget hen????? Du bliver ved med at sige der er underskud på kontoen og alt er betalt - du har vitterligt løjet på skrift .

↶ Reply ↷ Forward 😊

← [Icons] 8 of 667 < >

Depositum for tryk [Print] [Share]

A [Redacted] to April ▾ 11:37 AM (7 hours ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Send mig kvitteringen til betaling for depositum af tryk. - fordi jeg vil vædde med at kvitteringen for det depositum du påstår er blevet betalt til tryk heller ikke er det .

Jeg sidder og ryster lige nu ! Bare af ren og skær chok over 1) hvor nem sagen bliver at vinde i retten 2) hvordan du kan få dig selv til at gøre det her mod andre .

↶ Reply ↷ Forward 😊

**KRITISK: Ana efterspørger kvittering for trykdepositum.
Grafiker og redaktør bekræfter fortsat manglende betaling.
'Send mig kvitteringen til betaling for depositum af tryk.'**

Svindler : skamplet til enig tid for dit "forlag "



A

to April

4:00 PM (3 hours ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Skam dig for ikke at betale hverken tryk , redaktør eller grafiker . Jeg har snakket med dem alle i dag.

Du er vitterligt definitionen af en skammer! Jeg har lige haft et møde med en dygtig journalist som er meget interesseret og sætter en på sit hold til at kigge alt igennem- og kontakter dine andre klienter naturligvis så de kan grave lidt også der . De er enige med mig om, at havde du ikke gjort noget galt så ville du have haft et svar til mit centrale spørgsmål i går og ikke ghosted mig trods dine forpligtelser. Han var helt i chok over måden du arbejder på - også 3 uger inden en udgivelse . Vi er enige om det skal ud så vi undgår andre falder i fælden med dig . Vi er også enige om at dokumentationen er omfattende . Vi er også enige om at det du gør nu er svindel. Du får intet ud af at udskyde sagen og jeg arbejder intenst på at få det her frem i lyset indtil jeg står med mit færdige og gennemarbejdede produkt eller mine penge igen!

Du er hele vejen igennem et forfærdeligt menneske for at gøre det her . Jeg kan sagtens overleve udskydelsen af en bog - du kommer aldrig til at arbejde med forlag igen efter det her kommer frem . Stakkels Jannie , Dennis , Brian og alle som har en forbindelse til dit navn, hvis jeg skammer mig så meget over at kende dig efter fem måneder, så kan jeg ikke forestille mig hvad de tænker når alt kommer frem i lyset .

Fy for hele dit væsen. Det er tyveri det du har gang i og ikke mindst storsvindl. FEDT at der endelig er et tæt kritiske øjne som kigger på alt

↶ Reply ↷ Forward 😊

← 📄 ⌚ 🗑️ 📧 📎 ⋮

1 of 667 < >

Endnu et erstatningskrav '



A

to April

5:30 PM (1 hour ago) ☆ 😊 ↶ ⋮

Nu går du bevidst ind og hindrer mig i at lave andre aftaler med nogen eller finde en løsning Mhp udgivelse fordi du nægter skrive hvornår MINE bøger ankommer færdig arbejdet!

Det er bevist negligering og du destruerer muligheden for at jeg kan finde andre løsninger nu hvor du viste dig at være inkompetent . Du kunne også prøve at redde det som er tilbage af dit svindler ansigt og rent faktisk levere mit produkt ! Lad vær med at stå i vejen for jeg kan overholde min plan. Lige netop den der bevidste måde at destruere planer på er også et erstatningskrav.

Dit sørgelige usle menneske som ikke har bedre i sit liv end at stjæle fra

[Redacted]

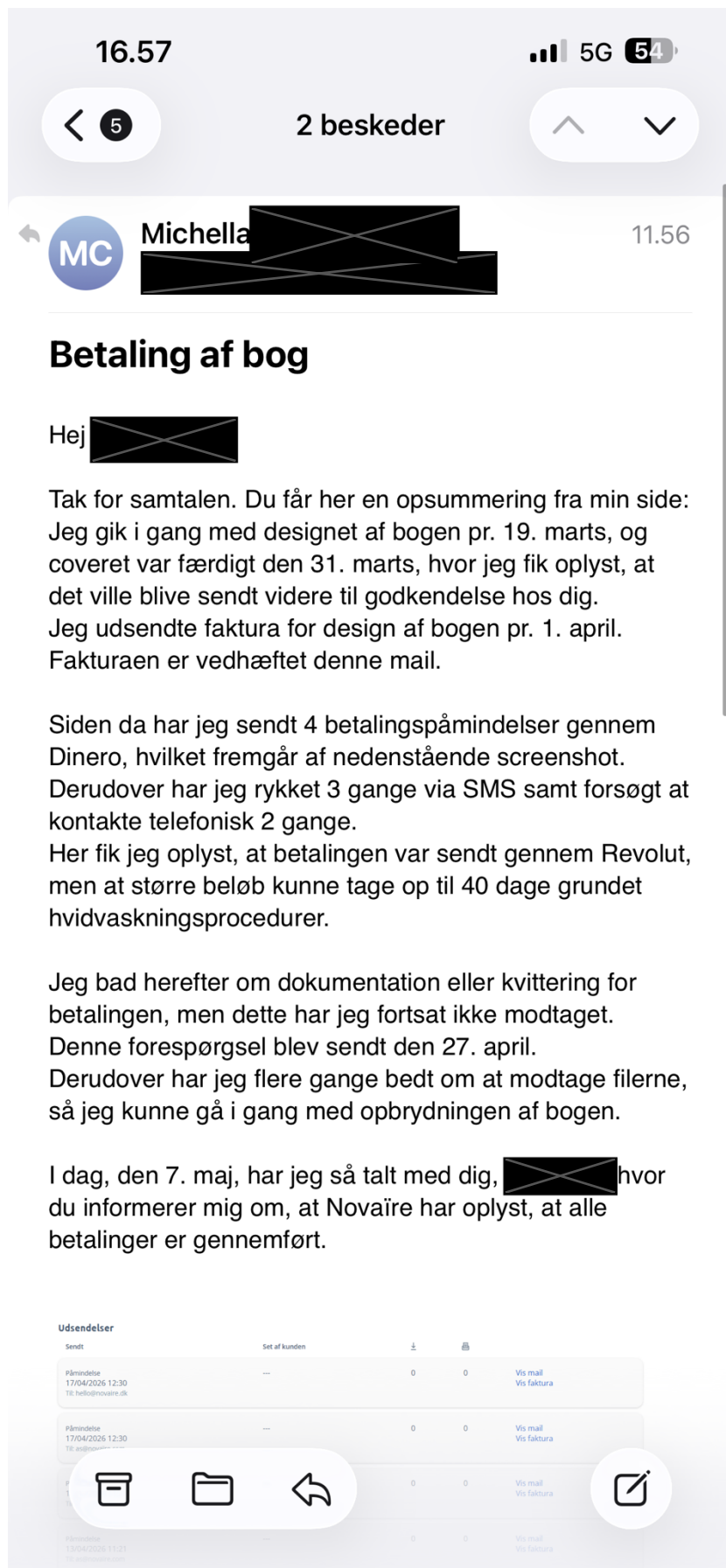
Du er godt nok vendt på en tallerken - gået fra at dele alt til at du intet har at sige når det kommer frem det hele var løgn.

Du har stjålet penge fra både redaktør og grafiker og mine penge for tryk og management. Jeg har snakket med pigerne fra redaktion .

Du ødelægger alles ry for nogensinde at være tilknyttet dig.

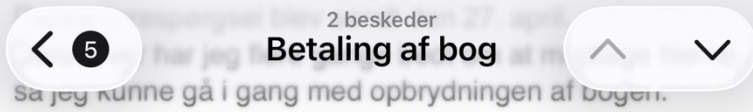
Aldrig nogensinde vil nogen google novaire eller dig uden denne her sag kommer op- og når du kravler ud af dit usle skjul må du i det mindste gerne svare på journalisternes henvendte omkring sagen. Det er alt hvad dit "hårde arbejde " har ført med sig - du holdt præcis i 6 måneder inden du ødelagde dit eget firma .

Det glæder mig virkelig!



SAMLET GRAFIKER-SPOR:

- 4 rykkere
- 3 SMS'er
- 2 opkald
- stadig ingen betaling
- manglende filer til færdiggørelse

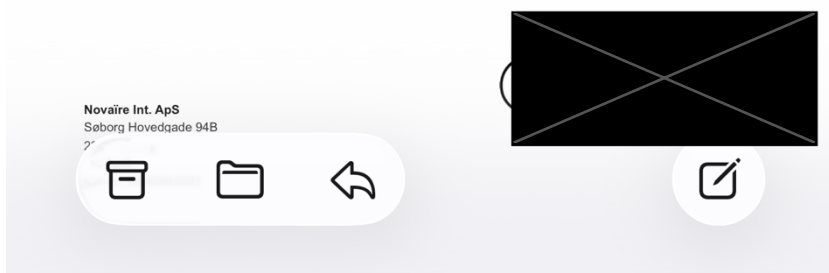
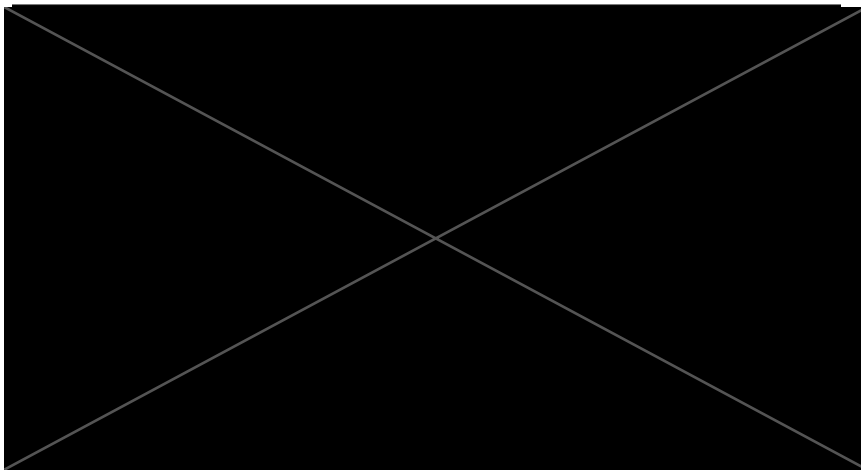


I dag, den 7. maj, har jeg så talt med dig, [redacted] hvor du informerer mig om, at Novaïre har oplyst, at alle betalinger er gennemført.

Udsendelser

Sendt	Set af kunden	↓	📧	
Påmindelse 17/04/2026 12:30 Til: hello@novaïre.dk	—	0	0	Vis mail Vis faktura
Påmindelse 17/04/2026 12:30 Til: as@novaïre.com	—	0	0	Vis mail Vis faktura
Påmindelse 13/04/2026 11:21 Til: hello@novaïre.dk	—	0	0	Vis mail Vis faktura
Påmindelse 13/04/2026 11:21 Til: as@novaïre.com	—	0	0	Vis mail Vis faktura
01/04/2026 10:45 Til: hello@novaïre.dk	—	0	0	Vis mail Vis faktura
01/04/2026 10:45 Til: as@novaïre.com	—	0	0	Vis mail Vis faktura

Venlig hilsen,



MICHELLA [redacted] bekræfter fortsat manglende betaling.
Mangler o [redacted] færdiggøre bogen.

SAMLET MØNSTER DOKUMENTERET I FORLØBET

- Økonomiske oplysninger ændrer sig løbende
- Depositumbeløb varierer uden forklaring
- Flere betalinger påstås gennemført uden dokumentation
- Ingen kvitteringer fremlagt trods forespørgsler
- Leverandører bekræfter manglende betaling
- Revisor dokumenterer fejl i opgørelser
- Honorarkrav ændres og udvides
- Trusler om stop intensiveres efter økonomiske spørgsmål
- Tredjepartsdokumentation understøtter flere modsigelser

Dokumentet er sammenholdt med juridisk sagsoversigt og indsættelserne