



Obligatorisk bilaga: Ytterligare ansökningsfrågor – Pilot och demonstrationsprojekt 2026

Bilagan ska fyllas i av huvudsökanden. OBS – Om du inte är ett företag kan en del av efterfrågad information vara irrelevant. I det fallet anpassa frågan så att det passar projektet.

Svara på följande frågor direkt i detta dokument och bifoga dokumentet till din ansökan. Eftersträva kortfattade och precisa beskrivningar samt hänvisa till bilagor endast där så är nödvändigt.

Organisations namn	
Företagets storlek <i>Se definition i Bilaga 1 punkt 1.1.1. i utlysningstexten</i>	☐ Företaget/koncernen är litet ☐ Företaget/koncernen är medelstort ☐ Företaget/koncernen är stort ☐ Övrig organisation
Finansiella uppgifter <i>Vid senaste bokslut</i> <i>Om företaget ingår, eller har ingått, i en koncern ska även information om, ålder, omsättning och antal anställda ges för hela koncernen</i>	Omsättning i kr: Balansomslutning i kr:
Antal anställda	

De grundläggande förutsättningarna för vår bedömning framgår av den fullständiga utlysningstexten på utlysningens webbplats. Ansökan måste tydligt styrka de krav som vi ställer. För att öka möjligheterna till en bra ansökan rekommenderas det att läsa **hela utlysningstexten** noggrant. Observera specifikt följande och sätt ett kryss nedan för att intyga att påståendet stämmer:

Mognadsgrad	☐ Mognadsgraden (så kallad Technical Readiness Level, TRL) för lösningen har vid ansökningstillfället, slutfört aktiviteter som beskrivs och kännetecknas av lägst nivå TRL 5. Övriga mognadsfaser (CRL, BRL, TMRL) har slutfört aktiviteter på lägst nivå 4.
Omvärldsanalys	☐ Det har gjorts en omvärldsanalys (state-of-the-art) som visar att lösningen skiljer sig och kan visa på konkurrensmässiga fördelar jämfört med dagens bästa lösningar på marknaden eller motsvarande konkurrerande lösningar under utveckling.

1 Lösningens innovationsgrad och immateriella rättigheter

- a) Beskriv de unika inslagen i lösningen och de konkurrensmässiga fördelarna jämfört med dagens bästa lösningar på marknaden eller motsvarande konkurrerande lösningar under utveckling. Bifoga gärna illustrationer/ritningar

- b) Vilka eventuella immateriella rättigheter, såsom patent, varumärken, upphovsrätt, eller designskydd, är associerade med lösningen? Beskriv giltighetstid och i vilka länder de är giltiga.

Beskriv pågående och tidigare projekt som ligger till grund för aktuell ansökan. Ange även hur mycket offentligt stöd som har erhållits för respektive projekt.

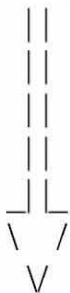
2 Lösningens mognadsgrad

- a) Ange den aktuella mognadsgraden enligt TRL-skalan (Technical Readiness level) för lösningen i tabellen nedan. Se även utlysningstext för beskrivning av RL-skala.

Tabell 1 Beskrivning av RL-nivåer som visar mognadsgraden gällande lösningen.¹¹

¹¹ RL-nivå baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se www.kthinnovationreadinesslevel.com

Mognadsnivå
gällande
lösningen ökar
med högre
nummer



	Nivå	Beskrivning/kännetecken	Projekt-start	Projekt-slut
Grund-forskning	TRL1	Grundläggande principer, med möjlig tillämpning, har identifierats.	☐	☐
Industriell forskning	TRL2	Lösningen är formulerad. Koncept och tillämpning beskrivet.	☐	☐
	TRL3	Experimentella belägg för lösningen och dess funktion finns. De första testerna i labbmiljö är gjorda.	☐	☐
	TRL4	Lösningen bekräftad i labbmiljö med belägg för att lösningen kan tillämpas i avsett system. Småskalig prototyp framtagen.	☐	☐
Experimentell utveckling	TRL5	Lösningen validerad i relevant miljö. Test i verklighetsliknande förhållanden med belägg som ger stöd för att lösningen fungerar.	☐	☐
	TRL6	Lösningen demonstrerad i mindre skala i relevant miljö, med avsedd funktion och prestanda.	☐	☐
	TRL7	Lösningen integrerad i prototyp av avsett system och demonstrerad i operationell miljö. Alla förväntade krav på funktion uppfylls.	☐	☐
	TRL8	Lösningen färdigutvecklad och fullt fungerande i avsett system. Operationell funktion har verifierats av slutanvändare. Ej kommersiellt introducerad.	☐	☐
Införande	TRL9	Lösningen beprövad och fullt fungerande i avsett system, kommersiellt tillgänglig.	☐	☐

Beskriv varför lösningen befinner sig på vald TRL-nivå och redogör för resultaten från tidigare relevanta projekt och/eller förstudier. Bifoga dokument som styrker mognadsgraden.

3 Energimässig potential

- a) Beskriv på vilket sätt lösningen kan bidra till ett hållbart energisystem enligt utlysningens bedömningskriterier.

- b)** Beskriv på vilket sätt lösningen kan påverka energisystemet i flera led: tillverkning, användning och slutbehandling, t.ex. leverantörskedja, produktframställning och återvinning av lösningen. Tänk på att påverkan kan vara positiv i ett led och negativ i ett annat.

- c)** Gör en uppskattning som styrker potentialen av er lösning för att bidra till ett hållbart energisystem. Kvantifiera det potentiella bidraget (t.ex. MWh/år).

4 Affärsmässig potential

- a)** Beskriv hur en realistisk, lönsam och hållbar affärsmodell kan skapas. Beskriv även hur en tydlig och konkret kundnytta uppnås.

- b)** Beskriv lösningens tänkta marknad med avseende på geografi, bransch och kund.

- c) Jämför lösningen med dagens bästa lösningar inom aktuellt område och redogör för konkurrenssituation (aktuell och kommande), sannolika trender inklusive regelverk och hur ni ska bemöta dessa.

- d) Beskriv finansieringsplanen för den fortsatta utvecklingen och kommersialiseringen av lösningen (efter projektets avslut).

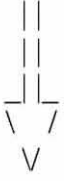
- e) Uppskatta lösningens bidrag till arbetstillfällen i Sverige och/eller exportintäkter.

- f) Ange mognadsgraden gällande kund i tabellen nedan.

Tabell 2 Beskrivning av **CRL**²-nivåer som visar lösningens mognadsgrad gällande kund (Customer readiness level).¹

	Nivå	Beskrivning/kännetecken	Projektstart	Projektslut
Mognadsnivå gällande kund	CRL1	Hypoteser om eventuella behov på marknaden	☐	☐
	CRL2	Identifierat specifika behov på marknaden	☐	☐
	CRL3	En första återkoppling från marknaden etablerad	☐	☐

² CRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se www.kthinnovationreadinesslevel.com

ökar med högre nummer 	CRL4	Bekräftat problem/behov från flera kunder eller användare	☐	☐
	CRL5	Etablerat intresse för produkt/tjänst och relation med tänkta kunder	☐	☐
	CRL6	Fördelar med produkten/tjänsten bekräftad genom partnerskap eller första kundtestet	☐	☐
	CRL7	Kunder i utökad produkt/tjänstetest eller första testförsäljningen	☐	☐
	CRL8	Första produkterna/tjänsterna sålda och ökade strukturerade	☐	☐
	CRL9	Utbredd produkt/tjänsteförsäljning som är skalbar	☐	☐

Beskriv varför lösningen befinner sig på vald CRL-nivå.

g) Ange affärens mognadsgrad i tabellen nedan.

Tabell 3 Beskrivning av **BRL**³-nivåer som visar lösningens mognadsgrad gällande affären (Business readiness level)²

Mognadsnivå
gällande affär
ökar med högre
nummer



Nivå	Beskrivning/kännetecken	Projektstart	Projektslut
BRL1	Hypoteser på möjliga affärsidéer, liten kunskap eller insikt i marknad och konkurrens	☐	☐
BRL2	Första möjliga affärsidé beskriven, identifierat en övergripande marknad och vissa konkurrenter/alternativ	☐	☐
BRL3	Utkast till affärsmodell (canvas, exklusive intäkter/kostnader), beskriven marknadspotential och fullständig konkurrensöversikt	☐	☐
BRL4	Första versionen av hela affärsmodellen (canvas, inklusive intäkter/kostnader), första prognoser för att visa ekonomisk lönsamhet och marknadspotential	☐	☐
BRL5	Delar av affärsmodell som testats på marknaden (och uppdatering av canvas), första versionen av intäktsmodellen inkl. hypoteserna av prissättningen, verifierad unicitet och konkurrensposition genom marknadsundersökning	☐	☐

³ BRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se www.kthinnovationreadinesslevel.com

BRL6	Fullständig affärsmodell inkl. prissättning verifierad på kunder (genom testförsäljning)	☐	☐
BRL7	Matchning av produkt/tjänst och marknad samt kunders betalningsvilja visad, attraktiva intäkter vs kostnadsprognoser (verifierade av data och försäljning)	☐	☐
BRL8	Försäljning och statistik visar att affärsmodellen håller och att den kan skalas upp, affärsmodellen är finjusterad för att undersöka fler möjligheter till intäkter	☐	☐
BRL9	Affärsmodellen är slutgiltig och skalas upp återkommande, intäkter som leder till en lönsam och hållbar verksamhet	☐	☐

Beskriv varför lösningen befinner sig på vald BRL-nivå.

5 Team

a) Ange teamets mognadsgrad för de som utvecklar lösningen i tabellen nedan:

Tabell 4 Beskrivning av **TMRL**⁴-nivåer som visar mognadsgraden på teamet (Team readiness level)⁴.

Nivå	Beskrivning/kännetecken	Projektstart	Projektslut
TMRL1	Lite inblick i behovet av ett lag (vanligtvis en individ), brist på nödvändiga kompetenser/resurser	☐	☐
TMRL2	Insikt och en första idé om nödvändiga kompetenser eller externa resurser (t ex resurser)	☐	☐
TMRL3	Några nödvändiga kompetenser/resurser är kartlagda, definierade kompetenser/resurser (och plan för att hitta dessa)	☐	☐
TMRL4	En expert är på plats och flera nödvändiga kompetenser är på plats, initierad plan för rekrytering eller säkerställande av ytterligare nyckelresurser	☐	☐
TMRL5	Initialt team med huvudsakliga nödvändiga kompetenser är på plats. Teamet är överens om ägande (signerat avtal), roller, gemensamma mål och åtaganden	☐	☐
TMRL6	Kompletterande, varierat och engagerat team med allt som behövs, kompetenser/resurser inkl. affär och teknik på plats.	☐	☐

⁴ TMRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se www.kthinnovationreadinesslevel.com



TMRL7	Team och kultur är helt på plats och utvecklas proaktivt, uppdaterad plan för att bygga nödvändigt team på längre sikt	☐	☐
TMRL8	Ledning och VD på plats. Professionell användning av styrelse/rådgivare, aktiverad plan och rekrytering för att bygga långsiktigt team	☐	☐
TMRL9	Högpresterande, välstrukturerat team och organisation som upprätthålls och presterar över tid	☐	☐

- b) Beskriv er nivå och beskriv teamets kompetens, erfarenhet och drivkraft med avseende på branschförståelse, aktuell teknologi, generell affärsutveckling och delaktighet i tidigare projekt.

6 Finansiering

- a) Beskriv planen för finansiering av **projektet**. Om samfinansieringen förväntas ske med egna medel behöver det framgå om dessa tillgångar finns tillgängliga idag eller hur dessa avses att tas in.

Säkerställd medfinansiering, inklusive belopp

Beskrivning av säkerställd medfinansiering
Säkerställt belopp (total summa) för medfinansiering som stödmottagaren garanterar

Ange medfinansierande parten	Ange belopp
	Totalt

Osäker medfinansiering, inklusive belopp

Beskrivning av ej säkerställd medfinansiering
Belopp för ej säkerställd medfinansiering