# Ytterligare ansökningsfrågor – VER 2025:1

**Dokumentet ska fyllas i av koordinatorn (oavsett organisationsform)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Koordinatorns namn** |  |
| **Koordinatorns organisationsnummer** |  |
| **Om koordinatorn är ett företag fyll i nedanstående** | |
| **Företaget ingår eller har ingått i en koncern**  *Tex om ni är ett dotterbolag* | Ja  Nej |
| **Företagets storlek**  *Se definition i utlysningstext* | Företaget är litet  Företaget är medelstort |
| **Finns det en verklig huvudman som även äger mer än 50% i ett annat företag/koncern?\*** | Ja  Nej |
| **Företagets ålder**  *Åldern på det äldsta bolaget i en koncern avgör åldern* | Företaget/koncernen är äldre än fem år  Företaget/koncernen är yngre än fem år |
| **Finansiella uppgifter** *Vid senaste bokslut*  *Om företaget ingår, eller har ingått, i en koncern ska även information om, ålder, omsättning och antal anställda ges för hela koncernen* | Företagets omsättning:  Företagets balansomslutning: |
| **Antal anställda** *Vid planerad projektstart* |  |
| **Har företaget delat ut vinst?** | Ja  Nej |

*\*Verklig huvudman* är den eller de personer som ytterst äger eller kontrollerar aktiebolaget.

*Svara på följande frågor direkt i detta dokument och bifoga dokumentet till din ansökan.* ***Dokumentet kan fyllas i på svenska eller engelska och får högst vara 20 A4-sidor. Använd typsnitt Times New Roman, 12 punkter. Ändra inte marginalerna, radavstånd eller liknande.***

*Eftersträva kortfattade och precisa beskrivningar samt hänvisa till bilagor endast där så är nödvändigt eller efterfrågat.*

1. **Kort om lösningen**

*I detta avsnitt bör det framgå vilket specifikt problem ni löser och hur ni kom fram till den utvecklade lösningen.*

1. Beskriv kortfattat er produkt, tjänst eller lösning.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv kortfattat vilket problem som ni kan lösa med er innovation och vilket behov det finns av lösningen.

|  |
| --- |
|  |

1. **Mognadsgrad**
2. Ange mognadsgrad *vid projektstart* samt förväntad mognadsgrad ni vill uppnå *vid projektslut* enligt TRL-nivåerna (Technology Readiness Level) för lösningen i Tabell 1.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Tabell 1 Beskrivning av **TRL**[[1]](#footnote-2)-nivåer som visar lösningens tekniska mognadsgrad. | | |  |  |
| Mognadsgrad gällande lösningen ökar med högre TRL-nivå  | |  | |  | |  | |  \_| |\_  \ /  \/ |  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **TRL vid projekt**  **start** | **TRL när projektet avslutas** |
| **Grundforskning** | **TRL1** | Grundforskning. Principer finns antagna men experimentella belägg för lösningen saknas. |  |  |
| **Industriell forskning** | **TRL2** | Lösning finns formulerad. Grundläggande principer studeras. Både koncept och applikationer finns definierade. |  |  |
| **TRL3** | Experimentella belägg finns. De första laboratorietesterna är gjorda. |  |  |
| **TRL4** | Lösningen bekräftad i labb. Småskaliga prototyper konstruerade i labb finns. Även lösningens relation till andra system har bestämts. |  |  |
| **Experimentell utveckling** | **TRL5** | Lösningen validerad i relevant miljö. Lösningen är testad i verklighetsliknande förhållanden. Systemets livskraft är verifierad. |  |  |
| **TRL6** | Lösningen demonstreras i relevant miljö. Prototypsystemet testad i avsedd miljö och med avsedd prestanda. |  |  |
| **TRL7** | Systemprototyp demonstrerad i avsedd operationell miljö i förkommersiell skala. Demonstration av prototyp i driftsmiljö. |  |  |
| **TRL8** | Systemet för lösningen komplett, bekräftat och färdigutvecklat. Funktionen har verifierats i förväntade driftsförhållanden. |  |  |
| **Införande** | **TRL9** | Lösningen beprövad och visat sig fungera. Fullt gångbar applikation och lösningen tillgänglig för användarna. |  |  |

1. Motivera varför ni anser att lösningen ligger på vald TRL-nivå.

|  |
| --- |
|  |

1. Redogör för resultat från eventuella genomförda förstudier eller tidigare relevanta projekt.

|  |
| --- |
|  |

1. **Energimässig potential**

*I detta avsnitt bör det framgå på vilket sätt er lösning, genom projektet, bidrar till att påskynda utvecklingen av ett hållbart energisystem. Tydliggör hur problemet skulle hanteras av marknaden om inte lösningen existerade. Beskriv mot vilken lösning ni kan jämföra er och vilken effekt det blir om er lösning används. Styrk gärna er motivering med en kvantifierad beskrivning på energiförbrukning och/eller påverkan på tillgången av fossilfri energi inom den bransch/sektor lösningen inriktar sig, helst med angiven referens.*

1. Beskriv på vilket sätt lösningen kan bidra till utvecklingen mot ett hållbart energisystem. Detta kan ske genom exempelvis energieffektivisering, ökad tillgång av fossilfri energi, ökad flexibilitet eller ökad robusthet.

|  |
| --- |
|  |

1. 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.

|  |
| --- |
|  |

1. Gör en uppskattning som styrker potentialen av er lösning för att bidra till ett hållbart energisystem. Försök gärna kvantifiera det potentiella bidraget (t.ex. kWh/år).

|  |
| --- |
|  |

1. **Affärsmässig potential**

*I detta avsnitt bör det framgå vilken potential lösningen har att generera en vinstdrivande affärsverksamhet. Tydliggör marknadsstorlek och vilka som är lösningens kunder och varför dessa kunder kommer att köpa er lösning samt hur detta konkret kommer att gå till. Klargör om ni exempelvis förväntar er att marknadsbeteendet förändras över tid och vad som kan påverka en förändring hos marknaden/era kunder.*

1. Beskriv lösningens tilltänkta marknad med avseende på geografi, bransch, kund.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv hur en tydlig och konkret kundnytta uppnås och hur en realistisk och lönsam affärsmodell kan skapas. Ange gärna ungefärligt pris och produktionskostnad.

|  |
| --- |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv hur lösningen kan bidra till arbetstillfällen i Sverige och/eller exportintäkter. Kvantifiera om möjligt.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv hur ni planerar att finansiera den fortsatta utvecklingen och kommersialiseringen av lösningen efter projektets avslut.

|  |
| --- |
|  |

1. Ange affärens mognadsgrad i Tabell 2. Det finns inga obligatoriska krav på uppnådd BRL-nivå.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Tabell 2 Beskrivning av **BRL[[2]](#footnote-3)**-nivåer (Business Readiness Level) som visar mognadsgraden gällande affären. | |  |
| Mognadsgrad gällande affär ökar med högre BRL-nivå  | |  | |  | |  \_| |\_  \ /  \/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
| **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: |  |
| **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. |  |

1. Beskriv hur långt företaget kommit i den konkreta utvecklingen av affären runt lösningen. Ange om möjligt kundkontakter, kundrespons, referenskunder, försäljning osv.

|  |
| --- |
|  |

1. Ange mognadsgraden gällande kund i Tabell 3. Det finns inga obligatoriska krav på uppnådd CRL-nivå.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Tabell 3 Beskrivning av **CRL[[3]](#footnote-4)**-nivåer (Customer Readiness Level) som visar mognadsgraden gällande kund. | |  |
| Mognadsgrad gällande kund ökar med högre  CRL-nivå  | |  | |  \_| |\_  \ /  \/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
| **CRL1** | Hypoteser om eventuella behov på marknaden. |  |
| **CRL2** | Identifierat specifika behov på marknaden. |  |
| **CRL3** | En första återkoppling från marknaden etablerad. |  |
| **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. |  |

1. **Innovationsgrad**

*I detta avsnitt bör det framgå på vilket sätt er lösning innebär en ny eller väsentligt förbättrad vara, tjänst eller process. Beskriv även hur lösningen ska skyddas mot konkurrens.*

* 1. Beskriv det unika i er lösning jämfört med nuvarande lösningar.

|  |
| --- |
|  |

* 1. Har någon omvärldsanalys gjorts för lösningen (t ex nyhetsgranskning eller Freedom to operate)? Beskriv resultatet.

|  |
| --- |
|  |

* 1. Har sökande företag ägande/dispositionsrätt till lösningen?

|  |
| --- |
|  |

* 1. Har ni idag immateriella rättigheter så som patent, varumärkesskydd, upphovsrätt, eller designskydd som kopplar till lösningen? Om inte, beskriv hur ni avser att skydda lösningen mot konkurrens.

|  |
| --- |
|  |

1. **Samfinansiering av stödberättigande kostnader**
2. Redogör för hur ni och eventuellt andra projektparter avser att finansiera de kostnader som inte täcks av Energimyndighetens stöd. Om finansiering ska ske med egna medel behöver det framgå att företaget har dessa medel idag eller hur företaget avser ta in dessa medel. För krav på samfinansiering se fullständig utlysningstext och ”Finansieringsplan för projektpart”.

|  |
| --- |
|  |

1. **Aktörer och samverkan**
2. Ange teamets mognadsgrad i Tabell 4. Det finns inga obligatoriska krav på uppnådd TMRL-nivå.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *Tabell 4 Beskrivning av* ***TMRL[[4]](#footnote-5)****-nivåer (Team Readiness Level) som visar mognadsgraden på teamet*. | | |  |
| Mognadsgrad gällande team ökar med högre TMRL-nivå  | |  | |  | |  | |  \_| |\_  \ /  \/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** | |
| **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 etablerade, 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. |  | |
| **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. |  | |

1. Beskriv eventuell tidigare eller pågående samverkan för utveckling av lösningen och dess kommersialisering, t ex inkubatorer, science parks, andra innovationsmiljöer eller universitet, högskolor och forskningsinstitut.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv er plan för att säkerställa kompetens för att föra lösningen vidare mot marknaden.

|  |
| --- |
|  |

1. Redogör för projektets nyckelpersoner genom att för varje person (en tabell per person) fylla i nedanstående sammanställning:

|  |  |
| --- | --- |
| Namn |  |
| Kön |  |
| Organisation |  |
| Omfattning medverkan; % av heltid under projektperioden samt totala timmar |  |
| Roll i projektet |  |
| Kompetens, erfarenhet i förhållande till projektet |  |

1. TRL-nivå baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se www.kthinnovationreadinesslevel.com [↑](#footnote-ref-2)
2. BRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-3)
3. CRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-4)
4. TMRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-5)