# Ansökningsfrågor – Global Innovation Accelerator

|  |  |
| --- | --- |
| **Innovationens teknikområde** *Välj det område som lösningen främst passar inom* | Elsystem/elproduktion [ ]  Transport [ ]  Bioenergi ☐ Industri [ ]  Byggnader [ ]  IT/tjänst/beteende [ ] Annat [ ]  |
| **Företagets namn** |  |
| **Kontaktperson samt kontaktuppgifter** |  |
| **Företagets organisationsnummer** |  |
| **Företaget ingår eller har ingått i en koncern** | Ja [ ]  Nej [ ]  |
| **Företagets storlek***Se definition i Fullständig utlysningstext* | Företaget är ett SMF [ ]  Företaget är ej ett SMF [ ]   |
| **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 nettoomsättning:Företagets balansomslutning: |
| **Antal anställda***Vid planerad projektstart* |  |

*Svara på följande frågor direkt i detta dokument.* *Eftersträva kortfattade och precisa beskrivningar samt hänvisa till bilagor endast där så är nödvändigt eller efterfrågat. Vid behov kommer Energimyndigheten att efterfråga kompletterande material.*

1. **Bakgrund till projektet**
	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. **Beskrivning av projektet**
	1. Beskriv er plan för ert deltagande i GIA, vad vill ni göra, vad vill ni uppnå genom att medverka?

|  |
| --- |
|  |

* 1. Om ni ansöker om det direkta stödet för antagna företag (se utlysningstext), beskriv vad ni planerar att använda det till och vem som är trolig utförare (t ex konsulter).

|  |
| --- |
|  |

1. **Mognadsgrad**
2. Ange aktuell mognadsgrad enligt TRL-skalan (Technology Readiness level) för lösningen i tabellen nedan.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Tabell 1 Beskrivning av TRL-nivåer som visar mognadsgraden gällande lösningen.[[1]](#footnote-2)* |  |
|  |  |  |
| Mognadsnivå gällande lösningen ökar med högre nummer| || || || |\_| |\_\ /\/ |  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **Grundforskning** | **TRL1** | Grundforskning. Principer finns antagen men experimentella belägg saknas. |[ ]
|  | **Industriell forskning** | **TRL2** | Lösning finns formulerad. Grundläggande principer studeras. Både koncept och applikationer finns definierade.  |[ ]
|  |  | **TRL3** | Experimentella belägg finns. De första laboratorietester är gjorda. |[ ]
|  |  | **TRL4** | Lösningen bekräftad i labb. Småskaliga prototyper konstruerade i labb finns. Även konceptets 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 testade i avsedd miljö och med avsedd prestanda. |[ ]
|  |  | **TRL7** | Systemprototyp demonstrerad i avsedd operationell miljö i förkommersiell skala. Demonstration av prototyp i driftsmiljö.  |[ ]
|  |  | **TRL8** | Systemet 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 innovationen ligger på vald TRL-nivå.

|  |
| --- |
|  |

1. **Energimässig potential**

*I detta avsnitt bör det framgå på vilket sätt er lösning, genom projektet, bidrar till att påskynda utvecklingen av ett globalt hållbart energisystem. Tydliggör hur problemet skulle hanteras av den internationella 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 kvantifierbar 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 ökad robusthet, energieffektivisering, flexibilitet eller ökad tillgång av fossilfri energi. Inkludera gärna en uppskattning av potentialen (till exempel kWh/år).

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv lösningens energipåverkan i flera led: tillverkning, användning och slutbehandling. Beakta allt från leverantörskedja till produktframställning och fram till återvinning av lösningen. Tänk på att påverkan kan vara positiv i ett led och negativ i ett annat.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv i vilken mån innovationen kan bidra till minskad klimatpåverkan tex genom reduktion av fossila CO2-utsläpp. Har ni genomfört en bedömning genom verktyg som tex CRANE eller CIF kan ni bifoga dessa till ansökan.

|  |
| --- |
|  |

1. **Affärsmässig potential**

*I detta avsnitt bör lösningen potential att generera en vinstdrivande affärsverksamhet internationellt framgå. 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. Finns en aktuell internationaliseringsplan, är den i så fall fastställd/godkänd av bolaget exempelvis genom styrelse eller VD?

|  |
| --- |
|  |

* 1. Beskriv den prioriterade internationella målmarknaden alternativt prioriterade internationella kundgruppen.

|  |
| --- |
|  |

* 1. Beskriv konkurrenssituation (aktuell och kommande) ni kommer exponeras för internationellt och hur ni planerar att bemöta den.

|  |
| --- |
|  |

* 1. Beskriv affärsmodellen dvs på vilket sätt kommer ni generera intäkter.

|  |
| --- |
|  |

* 1. Beskriv hur en tydlig och konkret kundnytta uppnås med er lösning jämfört med dagens lösningar på den avsedda målmarknaden/kundgruppen.

|  |
| --- |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |

* 1. Ange mognadsgraden gällande svenska och internationella kunder i tabellen nedan.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Tabell 2 Beskrivning av **CRL[[2]](#footnote-3)**-nivåer som visar mognadsgraden gällande kund (Customer readiness level). |  |  |
| Mognadsnivå gällande kund ökar med högre nummer| || |\_| |\_\ /\/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **I Sverige** | **Internationellt** |
|  | **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. Beskriv hur långt företaget kommit i den konkreta utvecklingen av affären i Sverige och internationellt runt lösningen (t. ex. kundkontakter, kundrespons, referenskunder, försäljning osv).

|  |
| --- |
|  |

* 1. Ange affärens mognadsgrad i tabellen nedan. Det finns inga obligatoriska krav på uppnådd nivå.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Tabell 3 Beskrivning av **BRL[[3]](#footnote-4)**-nivåer som visar mognadsgraden gällande affären (Business readiness level)2 |  |  |
| Mognadsnivå gällande affär ökar med högre nummer| || || |\_| |\_\ / \/  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **I Sverige** | **Internationellt** |
|  | **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. **Innovationsgrad**

*En innovation kan vara en eller flera av följande kategorier:  Introduktion av en ny produkt eller en väsentligt förbättrad version av en gammal produkt på marknaden, förbättrade tillverkningsprocesser för en existerande produkt, förbättrad organisationsstruktur i ett företag eller in en hel bransch, introduktion av en redan befintlig produkt på nya marknader eller introduktion av nya material eller nya källor av material i sin produktion.*

*I detta avsnitt bör det framgå på vilket sätt er lösning innebär en innovation. Beskriv även hur innovationen ska skyddas mot konkurrens.*

* 1. Beskriv de unika inslagen i er lösning jämfört med nuvarande lösningar samt hur era unika inslag kan användas i er tänkta affärsmodell (t.ex. genom skydd i form av patent, IP-strategi, avtal, affärshemligheter m.m.).

|  |
| --- |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |

* 1. Vilka eventuella immateriella rättigheter så som patent, varumärken, upphovsrätt, eller designskydd har ni som kopplar till lösningen? Beskriv giltighetstid och i vilka länder de gäller.

|  |
| --- |
|  |
| Vi intygar att företaget har rättslig dispositions- och äganderätt till den aktuella innovationen | Ja [ ]  Nej [ ]  |

1. **Aktörer**
	1. Ange teamets mognadsgrad i tabellen nedan. Det finns inga obligatoriska krav på uppnådd nivå.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Tabell 4 Beskrivning av* ***TMRL[[4]](#footnote-5)****-nivåer som visar mognadsgraden på teamet* *(*Team readiness level)4. |  |
| Mognadsnivå gällande team ökar med högre nummer | || || || |\_| |\_\ /\/ | **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 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. |[ ]
|  | **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 ti |[ ]

1. Beskriv eventuell tidigare eller pågående aktivitet som syftar till internationalisering, t ex stöd av coacher, medverkan i exportprogram.

|  |
| --- |
|  |

1. Redogör för vilka personer som ska ingå i arbetet genom att för varje person (en tabell per person) fylla i nedanstående sammanställning:

|  |  |
| --- | --- |
| Namn |  |
| Kön |  |
| Omfattning medverkan; % av heltid  |  |
| Roll i projektet |  |
| Kompetens, erfarenhet i förhållande till projektet  |  |

1. **Statligt stöd**
2. Har ni tidigare erhållit stöd från Energimyndigheten? Om JA, lista nedan det stöd ni erhållit de senaste 3 åren:

|  |
| --- |
|  |

1. Energimyndigheten kan lämna så kallat stöd av mindre betydelse (så kallat de minimis-stöd) enligt 2 § andra punkten i förordningen (2008:761). För att stöd av mindre betydelse ska kunna lämnas, behöver ditt företag uppfylla villkoren i kommissionens förordning (EU) nr 2023/2831. För nystartade företag (se utlysningstext) kan Energimyndigheten även lämna stöd enligt art. 22 punkt 3 c) och art. 22 punkt 5 i förordningen (EU) nr 651/2014.

|  |
| --- |
| ***För icke nystartade företag (äldre än 5 år)*** |
| Vi intygar att företaget inte överskrider maxtaket för stöd av mindre betydelse på300 000 euro under en period av tre beskattningsår, dvs. innevarande och två föregående beskattningsår. | Ja [ ]  Nej [ ]  |
| ***För nystartade företag (5 år eller yngre)*** |
| Vi intygar att företaget inte överskrider maxtaket för stöd till nystartade företag: (500 000 euros resp 1M euros) | Ja [ ]  Nej [ ]  |

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