

# Ansökningsfrågor för forsknings- och utvecklingsprojekt

Avsnitt av ansökan	Forskning, utveckling och pilotförsök	Co-Innovation, deltagare	Into	Unga innovativa företag
<b>Företagets nuläge</b>	<p>Beskrivning av företagets affärsverksamhet</p> <p>Beskriv kortfattat det aktuella läget för företagets verksamhet. Vilken är företagets affärsmodell och förtjänstmodell? När har den aktuella affärsverksamheten börjat?</p> <p>Beskriv företagets operativa kärntrupp och ledning samt bakgrunden hos de personer som ingår i den. En affärsplan och eller pitch deck kan bifogas till ansökan.</p>	<p>Beskrivning av företagets affärsverksamhet</p> <p>Beskriv kortfattat det aktuella läget för företagets verksamhet. Vilken är företagets affärsmodell och förtjänstmodell? När har den aktuella affärsverksamheten börjat?</p> <p>Beskriv företagets operativa kärntrupp och ledning samt bakgrunden hos de personer som ingår i den. En affärsplan och eller pitch deck kan bifogas till ansökan.</p>	<p>Beskrivning av företagets affärsverksamhet</p> <p>Beskriv kort nuläget i företagets affärsverksamhet. Vilket är företagets affärskoncept? När har den nuvarande affärsverksamheten inletts?</p>	<p>Beskrivning av företagets affärsverksamhet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beskriv företagets affärsidé?</li> <li>Beskriv bakgrunden till företaget och innovationen (inkl. genomförda företagsarrangemang, spinoff, forskningsbakgrund).</li> <li>Beskriv affärs- och intjäningsmodellen.</li> <li>Vad är läget för affärsverksamheten nu? (Omsättning, export, månatliga återkommande inkomster (MRR = Monthly Recurring Revenue) och internationell MRR, årliga återkommande inkomster (ARR = Annual Recurring Revenue))?</li> <li>Beskriv omsättningens nuvarande struktur och från vilka källor omsättningen bildas? Öppna läget för den verksamhet som ska skalas.</li> </ul>
<p>Är sökanden ett offentligt börsnoterat företag?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är nej öppnas följande frågan</li> </ul> <p>Bakgrundsinformation för företaget</p> <p>Tabellen bakgrundsuppgifter om företag samlar in behövliga uppgifter om företagets struktur, aktieägare och ekonomiska ställning i enlighet med de kriterier som fastställs i EU: s regler om statligt stöd. Det blir obligatoriskt att fylla i tabellen. Fyll i den information som krävs i Excel-filen. Anvisningar för ifyllandet finns i <a href="#">Excel-mallen</a>.</p>	<p>Är sökanden ett offentligt börsnoterat företag?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är nej öppnas följande frågan</li> </ul> <p>Bakgrundsinformation för företaget</p> <p>Tabellen bakgrundsuppgifter om företag samlar in behövliga uppgifter om företagets struktur, aktieägare och ekonomiska ställning i enlighet med de kriterier som fastställs i EU: s regler om statligt stöd. Det blir obligatoriskt att fylla i tabellen. Fyll i den information som krävs i Excel-filen. Anvisningar för ifyllandet finns i <a href="#">Excel-mallen</a>.</p>	<p>Företagets tillgångar, struktur, resurser och nyckelpersonernas insats i företaget</p> <p>Lista företagets ägare och ägarandelar samt personägarnas eventuella roller i företagets operativa verksamhet. Lista även fördelningen av bolagets rösträtt om den skiljer sig från fördelningen av aktieinnehav. Rapportera här om en eller flera personer kontrollerar enheten på annat sätt, till exempel på grundval av ett aktieägaravtal. Beskriv eventuella företagsstrukturer, t. ex. koncern- eller holdingbolagsstruktur. Beskriv kort företagets kärnteam och deltagarnas bakgrund. Beskriv även kort företagets övriga personresurser.</p>	<p>Företagets tillgångar och struktur</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Ägare och ägarandelar. Lista även fördelningen av bolagets rösträtt om den skiljer sig från fördelningen av aktieinnehav. Rapportera här om en eller flera personer kontrollerar enheten på annat sätt, till exempel på grundval av ett aktieägaravtal.</li> <li>Företagets struktur och ägarandelar i eventuella dotterbolag och samriskföretag. Beskriv eventuella företagsstrukturer, t.ex. koncern- eller holdingbolagsstruktur, så noggrant som möjligt upp till den högsta ägandeformen.</li> <li>Beskriv det kumulativa ägandet av heltidsanställda från företaget.</li> </ol>	
				<p>Företagsresurser</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Nyckelpersoner, uppgifter och tidsanvändning för företaget. Du kan också bifoga en friformspresentation eller LinkedIn-profiler.</li> <li>Styrelse och rådgivare (Advisory board) med bakgrund.</li> </ol>
<p>Nyckeltal för affärsverksamheten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kunden anger siffrorna för innevarande år.</li> <li>Från de föregående två åren anger kunden: <ul style="list-style-type: none"> <li>antal personer</li> <li>FoU-kostnader</li> <li>export</li> <li>investeringar i eget kapital</li> </ul> </li> </ul>	<p>Nyckeltal för affärsverksamheten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kunden anger siffrorna för innevarande år.</li> <li>Från de föregående två åren anger kunden: <ul style="list-style-type: none"> <li>antal personer</li> <li>FoU-kostnader</li> <li>export</li> <li>investeringar i eget kapital</li> </ul> </li> </ul>	<p>Nyckeltal för affärsverksamheten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kunden anger siffrorna för innevarande år.</li> <li>Från de föregående två åren anger kunden: <ul style="list-style-type: none"> <li>antal personer</li> <li>FoU-kostnader</li> <li>export</li> <li>investeringar i eget kapital</li> </ul> </li> </ul>	<p>Nyckeltal för affärsverksamheten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kunden anger siffrorna för innevarande år.</li> <li>Från de föregående två åren anger kunden: <ul style="list-style-type: none"> <li>antal personer</li> <li>FoU-kostnader</li> <li>export</li> <li>investeringar i eget kapital</li> </ul> </li> </ul>	
<p>Resultaträkning och balansräkning</p> <p>Ett företag som inte är börsnoterat måste lägg till en högst 2 mån gammal bokföringskörning (resultaträkning och balansräkning).</p>	<p>Resultaträkning och balansräkning</p> <p>Ett företag som inte är börsnoterat måste lägg till en högst 2 mån gammal bokföringskörning (resultaträkning och balansräkning).</p>	<p>Resultaträkning och balansräkning</p> <p>Ett företag som inte är börsnoterat måste lägg till en högst 2 mån gammal bokföringskörning (resultaträkning och balansräkning).</p>	<p>Resultaträkning och balansräkning</p> <p>Ett företag som inte är börsnoterat måste lägg till en högst 2 mån gammal bokföringskörning (resultaträkning och balansräkning).</p>	
			<p>Bokslut</p> <p>Bifoga det senaste bokslutet, om bokslutet inte redan har tillställts till handelsregistret. Lägg till ett eventuellt bokslut på koncernnivå i övriga bilagor.</p>	
<p>Kassafödesprognos</p> <p>Ett företag som inte är börsnoterat ska också bifoga högst två månader gammal bokföring (resultat- och balansräkning) samt en prognos för kassafödet enligt den bifogade mallen. För projekt som varar i mer än ett år ska också bifogas en resultat- och finansieringsprognos på årsnivå (flikarna T2, T4 och T7 i tabellen för kassafödesprognos).</p>	<p>Kassafödesprognos</p> <p>Ett företag som inte är börsnoterat ska också bifoga högst två månader gammal bokföring (resultat- och balansräkning) samt en prognos för kassafödet enligt den bifogade mallen. För projekt som varar i mer än ett år ska också bifogas en resultat- och finansieringsprognos på årsnivå (flikarna T2, T4 och T7 i tabellen för kassafödesprognos).</p>	<p>Kassafödesprognos</p> <p>Ett företag som inte är börsnoterat ska också bifoga högst två månader gammal bokföring (resultat- och balansräkning) samt en prognos för kassafödet enligt den bifogade mallen. För projekt som varar i mer än ett år ska också bifogas en resultat- och finansieringsprognos på årsnivå (flikarna T2, T4 och T7 i tabellen för kassafödesprognos).</p>	<p>Kassafödesprognos</p> <p>Kassafödesprognos för period 1 + tre månader framåt (använd NIY kassaföde i Excel-basen, länken längst ned). Fyll i resultat- och finansieringsplanen (blanketterna T2 och T4 eller motsvarande uppgifter).</p> <p>Orderstock och offertstock för försäljningsprognosplan</p> <p>Lägg till en fritt formulerad utredning om försäljningsröret samt beställnings- och anbudsstocken (inkl. kundernas namn).</p>	

<p><b>Tillväxtvision</b></p>	<p>Tillväxtvision</p> <p>Beskriv företagets tillväxt-/förnyelsevision. Vilka är tillväxt- och internationaliseringsplanerna /förändrings- och förnyelseplanerna för att nå visionen?</p>	<p>Tillväxt- och utvecklingsplan</p> <p>Hur söker företaget tillväxt och/eller förnyelse? Vad är ni bra på och vad vill ni bli bättre på och skilja er från konkurrenterna? På vilka slags marknader vill man bygga tillväxt? Är ökning av exporten en viktig del av planen?</p>	<p>Tillväxtvision</p> <p>Beskriv företagets tillväxt-/förnyelsevision. Vilka är tillväxt- och internationaliseringsplanerna/förändrings- och förnyelseplanerna för att nå visionen?</p>	<p>Tillväxtvision</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Beskriv kortfattat vad företaget siktar på och med vilka åtgärder (sammanfattning av tillväxtstrategin enligt affärsplanen). Normalt täcker företagets tillväxtvision de följande 5 åren.</li> <li>Vad baserar sig företagets tillväxt konkret på? Hur och varifrån bildas de omsättnings- och exportsiffror som antecknats i tabellen? Öppna de underliggande antagandena för de här talen.</li> <li>Beskriver hur företagets omsättning bildas utgående från försäljningsvolym och prissättning.</li> </ul>
	<p>Måltalen för affärsverksamheten</p> <p>Fyll i tabellen i ansökningsformuläret med projektets inverkan på affärssiffrorna. Beskriv hur mycket ny export/omsättning/arbetsplatser som projektet kommer att generera. Ange året för inträde på marknaden och måläret (det är då den omsättning som uppstått genom projektet är som högst) och fyll sedan i målsiffror för varje år.</p>	<p>Måltalen för affärsverksamheten</p> <p>Fyll i tabellen i ansökningsformuläret med projektets inverkan på affärssiffrorna. Beskriv hur mycket ny export/omsättning/arbetsplatser som projektet kommer att generera. Ange året för inträde på marknaden och måläret (det är då den omsättning som uppstått genom projektet är som högst) och fyll sedan i målsiffror för varje år.</p>		<p>Måltalen för affärsverksamheten</p> <p>Utvärderar utvecklingen av företagets omsättning, export och arbetsplatser. Om sökandens räkenskapsperiod avviker från kalenderåret, antecknas vid varje årtal prognosen för den räkenskapsperiod som slutar under året i fråga.</p>
	<p>Förklara var siffrorna i tabell för affärs mål består av</p>	<p>Förklara var siffrorna i tabell för affärs mål består av</p>		
	<p>Beskriv hur siffrorna i tabellen räknats ut</p>	<p>Beskriv hur siffrorna i tabellen räknats ut</p>		
<p><b>Projektets mål</b></p> <p>Konkreta och mätbara mål ställs upp för projektet. Målen ska diskuteras med Business Finland i det skede då ansökan om finansiering behandlas. Målen är en del av ett positivt finansieringsbeslut och genomförandet kommer att övervakas. Uppnåendet av målen kommer också att påverka möjligheterna att få fortsatt finansiering från Business Finland. Ställ upp två typer av mål för ditt projekt:</p> <p>a) Konkreta och mätbara mål (2–3 st.) relaterade till FoU-innehållet i projektet, som beskriver vad som kommer att vara klart i slutet av projektet. Nedan följer några exempel på vad målen kan vara:</p> <p>Funktionen hos den nya lösningen x har demonstrerats</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ett pilotprojekt/demonstration av lösningen x har genomförts</li> <li>X antal nya metoder eller algoritmer har utvecklats som kan användas för att utveckla nya produkter för bolaget</li> <li>De kompetenser som utvecklats i projektet har ökat (hur och vilka kompetenser?) och en plan har utarbetats för hur kompetensen ska användas</li> <li>Projektet förbättrar den nya lösningens prestanda (vad) med xx % jämfört med tidigare</li> <li>Förbättring av skalbarheten med målet att nå en minskning på xx % i arbetsmängden och mängden material som behövs</li> </ul> <p>b) Utveckling av företagets affärsverksamhet som en följd av och under projektet: konkreta och mätbara mål (2–3 st.). Nedan följer några exempel på vad målen skulle kunna vara:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erbjudanden om att leverera de utvecklade lösningarna har gjorts till utvalda potentiella kunder och det finns konkreta och verifierade uppskattningar av deras konkurrenskraft</li> <li>Bolaget har erhållit x antal nya skriftliga kundavtal från länder utanför Finland</li> <li>När projektet avslutas har företaget anställt x st. nya sakkunniga inom området</li> <li>Företaget har planerat/genomfört en riskfinansieringsrunda som stöder den nya affärsplanen</li> <li>En produktutvecklings- eller kommersialiseringsplan har utarbetats för att utnyttja resultaten av projektet</li> <li>Man har inlett definiering av utbudet tillsammans med projektpartner</li> <li>Man har etablerat nya partnerskap med utvalda partner i projektet och en vision för utveckling av ett potentiellt gemensamt utbud</li> <li>Man har utarbetat en dokumenterad plan för att i betydande grad öka omsättningen i projektet i anknytning till de lösningar som studeras och deras nya målmarknader</li> </ul> <p>Marknads- och kundbehov</p> <p>Vilket kund-/marknadsbehov tillgodoser den produkt /tjänst som utvecklas? Vilka är dess slutanvändare och betalande kunder? Beskriv de internationella målmarknader som företaget vill etablera sig på, dess uppskattade storlek och tillväxtutsikter. Till vilka länder (max 5) siktar företaget på att exportera? Hur säkerställer man under projektet att förstälsten för det internationella marknadsbehovet uppdateras kontinuerligt? Beskriv detta med tanke på den lösning som utvecklas, inte med tanke på hela företagets produktportfölj/affärsverksamhet.</p>	<p>Projektets mål</p> <p>Konkreta och mätbara mål ställs upp för projektet. Målen ska diskuteras med Business Finland i det skede då ansökan om finansiering behandlas. Målen är en del av ett positivt finansieringsbeslut och genomförandet kommer att övervakas. Uppnåendet av målen kommer också att påverka möjligheterna att få fortsatt finansiering från Business Finland. Ställ upp två typer av mål för ditt projekt:</p> <p>a) Konkreta och mätbara mål (2–3 st.) relaterade till FoU-innehållet i projektet, som beskriver vad som kommer att vara klart i slutet av projektet. Nedan följer några exempel på vad målen kan vara:</p> <p>Funktionen hos den nya lösningen x har demonstrerats</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ett pilotprojekt/demonstration av lösningen x har genomförts</li> <li>X antal nya metoder eller algoritmer har utvecklats som kan användas för att utveckla nya produkter för bolaget</li> <li>De kompetenser som utvecklats i projektet har ökat (hur och vilka kompetenser?) och en plan har utarbetats för hur kompetensen ska användas</li> <li>Projektet förbättrar den nya lösningens prestanda (vad) med xx % jämfört med tidigare</li> <li>Förbättring av skalbarheten med målet att nå en minskning på xx % i arbetsmängden och mängden material som behövs</li> </ul> <p>b) Utveckling av företagets affärsverksamhet som en följd av och under projektet: konkreta och mätbara mål (2–3 st.). Nedan följer några exempel på vad målen skulle kunna vara:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Erbjudanden om att leverera de utvecklade lösningarna har gjorts till utvalda potentiella kunder och det finns konkreta och verifierade uppskattningar av deras konkurrenskraft</li> <li>Bolaget har erhållit x antal nya skriftliga kundavtal från länder utanför Finland</li> <li>När projektet avslutas har företaget anställt x st. nya sakkunniga inom området</li> <li>Företaget har planerat/genomfört en riskfinansieringsrunda som stöder den nya affärsplanen</li> <li>En produktutvecklings- eller kommersialiseringsplan har utarbetats för att utnyttja resultaten av projektet</li> <li>Man har inlett definiering av utbudet tillsammans med projektpartner</li> <li>Man har etablerat nya partnerskap med utvalda partner i projektet och en vision för utveckling av ett potentiellt gemensamt utbud</li> <li>Man har utarbetat en dokumenterad plan för att i betydande grad öka omsättningen i projektet i anknytning till de lösningar som studeras och deras nya målmarknader</li> </ul> <p>Marknads- och kundbehov</p> <p>Vilket kund-/marknadsbehov tillgodoser den produkt /tjänst som utvecklas? Vilka är dess slutanvändare och betalande kunder? Beskriv de internationella målmarknader som företaget vill etablera sig på, dess uppskattade storlek och tillväxtutsikter. Till vilka länder (max 5) siktar företaget på att exportera? Hur säkerställer man under projektet att förstälsten för det internationella marknadsbehovet uppdateras kontinuerligt? Beskriv detta med tanke på den lösning som utvecklas, inte med tanke på hela företagets produktportfölj/affärsverksamhet.</p>	<p>Beskriv de mål i projektet genom vilka företaget avancerar mot tillväxtvisionen</p> <p>För projektet ställs 2–5 st. konkreta och delvis mätbara mål. Dessa mål diskuteras ännu tillsammans med Business Finland i det skede finansieringsansökan handläggs. Målen blir en del av det eventuella finansieringsbeslutet och förverkligandet av dem följs upp. Att målen uppnås har även en betydande inverkan på om eventuell fortsatt finansiering fås från Business Finland. Nedan finns några exempel på hurudana målen kan vara:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>fullbordande av strategin för immateriella rättigheter</li> <li>nyhetsrapporter</li> <li>en förteckning över åtgärder för att utnyttja immateriella rättigheter</li> <li>nya metoder för systematisering av innovation</li> <li>utnyttjande av den kunskap som genereras med hjälp av en anlitad expert inom produktutveckling och påverkan på företagets verksamhet</li> </ul>	<p>Beskriv målen för första perioden i ett unga innovativa företag -projekt</p> <p>För projektet ställs 2-5 st. konkreta och delvis mätbara mål. Dessa mål diskuteras ännu tillsammans med Business Finland i det skede finansieringsansökan handläggs. Målen blir en del av det eventuella finansieringsbeslutet och förverkligandet av dem följs upp. Att målen uppnås har även en betydande inverkan på om eventuell fortsatt finansiering fås från Business Finland. Nedan finns några exempel på hurudana målen kan vara:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Utvecklingen av omsättningen på den internationella marknaden</li> <li>Nya utländska kundrelationer eller klientavtal samt partnerskap</li> <li>Mobilisering av ytterligare privat finansiering</li> <li>Rekrytering i samband med internationalisering av affärsverksamhet</li> <li>Förstärkning av ledningen och företagets styrelse</li> </ul> <p>Behovet</p> <p>Vilket kundbehov tillgodoser företagets produkt /tjänst och vilka är slutförbrukare och betalande kunder? Beskriv de internationella målmarknader som företaget eftersträvar, deras uppskattade storlek och tillväxtutsikter. Svaret ska gälla affärsverksamhet som växer inom UIF-projektet.</p>	

	<p>Lösning</p> <p>Lösningens nyhetsvärde. Beskriv den produkt/tjänst /kompetens/information som utvecklas och vad som är nytt och innovativt i den jämfört med de lösningar som redan finns på marknaden eller har utvecklats tidigare. Beskriv bolagets förtjänstmodell.</p>	<p>Lösning</p> <p>Lösningens nyhetsvärde. Beskriv den produkt/tjänst /kompetens/information som utvecklas och vad som är nytt och innovativt i den jämfört med de lösningar som redan finns på marknaden eller har utvecklats tidigare. Beskriv bolagets förtjänstmodell.</p>	<p>Lösning</p> <p>Beskriv företagets produkt/tjänst och varför den är innovativ jämfört med lösningar som redan finns på marknaden. Beskriv företagets förtjänstmodell.</p>	<p>Lösning</p> <p>Beskriv företagets produkt/tjänst och varför den är innovativ jämfört med lösningar som redan finns på marknaden. Beskriv företagets förtjänstmodell och hur affärsverksamheten ska skalas för den internationella marknaden. Svaret ska gälla affärsverksamhet som växer inom UIF-projektet.</p>
	<p>Fördelar</p> <p>Vilken är den konkreta nyttan av den lösning som ska utvecklas för kunder och slutanvändare? Hur kan nyttan konverteras till omsättning? Varför ska kunden betala för lösningen (t.ex. för att spara pengar/tid, estetiska/ekologiska värden, status)?</p>	<p>Fördelar</p> <p>Vilken är den konkreta nyttan av den lösning som ska utvecklas för kunder och slutanvändare? Hur kan nyttan konverteras till omsättning? Varför ska kunden betala för lösningen (t.ex. för att spara pengar/tid, estetiska/ekologiska värden, status)?</p>	<p>Fördelar åt kunden</p> <p>Vilka konkreta fördelar ger företagets produkt/tjänst åt kunden och slutanvändarna? Varför lönar det sig för kunden att betala för lösningarna (t.ex. sparad tid/pengar, estetiska/ekologiska värden, status)?</p>	<p>Fördelar åt kunden</p> <p>Vilka konkreta fördelar ger företagets produkt /tjänst åt kunden och slutanvändarna? Varför lönar det sig för kunden att betala för lösningarna (t.ex. sparad tid/pengar, estetiska /ekologiska värden, status)? Hur inkomstförs fördelar från den internationella affärsverksamheten till det ansökande företaget? Svaret ska gälla affärsverksamhet som växer inom UIF-projektet.</p>
	<p>Konkurrensfördel</p> <p>Vilka är de konkurrerande lösningarna – även utanför den egna branschen? Vilka är konkurrenterna? Vilken konkurrensfördel ger lösningen ert företag ur kundens synvinkel?</p>	<p>Konkurrensfördel</p> <p>Vilka är de konkurrerande lösningarna – även utanför den egna branschen? Vilka är konkurrenterna? Vilken konkurrensfördel ger lösningen ert företag ur kundens synvinkel?</p>	<p>Konkurrensfördel</p> <p>Vilka är de konkurrerande lösningarna – även utanför den egna branschen? Vilken konkurrensfördel ger lösningen ert företag, sett ur kundens perspektiv?</p>	<p>Fördelar åt kunden</p> <p>Vilka konkreta fördelar ger företagets produkt /tjänst åt kunden och slutanvändarna? Varför lönar det sig för kunden att betala för lösningarna (t.ex. sparad tid/pengar, estetiska /ekologiska värden, status)? Hur inkomstförs fördelar från den internationella affärsverksamheten till det ansökande företaget? Svaret ska gälla affärsverksamhet som växer inom UIF-projektet.</p>
	<p>Förmågor, ny kunskap och färdigheter</p> <p>Vilka nya kunskaper och färdigheter kommer projektet att ge? Vilka nya kompetenser behöver företaget för att uppnå detta mål? Vilka nya kunskaper kan ett företag skaffa sig genom sina nätverk?</p>	<p>Förmågor, ny kunskap och färdigheter</p> <p>Vilka nya kunskaper och färdigheter kommer projektet att ge? Vilka nya kompetenser behöver företaget för att uppnå detta mål? Vilka nya kunskaper kan ett företag skaffa sig genom sina nätverk?</p>	<p>Kompetenser</p> <p>Vilka nya kompetenser behövs i företaget för att målet ska uppnås? Vilka nya kompetenser kan företaget skaffa via sina nätverk?</p>	<p>Kompetenser</p> <p>Vilken ny kompetens behöver företaget för att den internationella tillväxt som man eftersträvar ska förverkligas? Vilka nya kompetenser kan företaget skaffa via sina nätverk?</p>
	<p>Risker</p> <p>Vilka risker är förknippade med utvecklingen av lösningen och användningen av den, inklusive eventuella geopolitiska och regulatoriska risker? Hur ska företaget skydda sig mot dessa risker? Vilka hinder för marknadsinträde har identifierats och hur motverkas de?</p>	<p>Risker</p> <p>Vilka risker är förknippade med utvecklingen av lösningen och användningen av den, inklusive eventuella geopolitiska och regulatoriska risker? Hur ska företaget skydda sig mot dessa risker? Vilka hinder för marknadsinträde har identifierats och hur motverkas de?</p>	<p>Risker</p> <p>Vilka risker är förknippade med lösningen och utnyttjandet av den? Hur skyddar sig företaget mot dessa risker?</p>	<p>Risker</p> <p>Vilka särskilda risker är förknippade med en internationalisering av lösningen? Hur skyddar sig företaget mot dessa risker?</p>
	<p>Immateriella rättigheter</p> <p>Vilka immateriella rättigheter äger bolaget? Äger företaget alla immateriella rättigheter som är relaterade till lösningen eller har andra (inklusive ägare och partner) rättigheter som är relaterade till lösningen? Är den produkt eller tjänst som utvecklas skyddad av immateriella rättigheter (patent, mönsterskydd, varumärke)? Beskriv innehållet i en eventuell handlingsfrihets-utredning eller hur företaget har säkerställt att lösningen inte kränker andras patent eller immateriella rättigheter.</p>	<p>Immateriella rättigheter</p> <p>Vilka immateriella rättigheter äger bolaget? Äger företaget alla immateriella rättigheter som är relaterade till lösningen eller har andra (inklusive ägare och partner) rättigheter som är relaterade till lösningen? Är den produkt eller tjänst som utvecklas skyddad av immateriella rättigheter (patent, mönsterskydd, varumärke)? Beskriv innehållet i en eventuell handlingsfrihets-utredning eller hur företaget har säkerställt att lösningen inte kränker andras patent eller immateriella rättigheter.</p>	<p>Immateriella rättigheter</p> <p>Äger företaget alla immateriella rättigheter relaterade till lösningen eller har andra (inkl. ägare och samarbetspartner) rättigheter relaterade till lösningen? Skyddas produkten eller tjänsten med immateriella rättigheter (patent, upphovsrätt, varumärke)? Hur har företaget säkerställt att lösningen inte kränker andras patent eller andra immateriella rättigheter?</p>	<p>Immateriella rättigheter</p> <p>Äger företaget alla immateriella rättigheter relaterade till lösningen eller har andra (inkl. ägare och samarbetspartner) rättigheter relaterade till lösningen? Skyddas produkten eller tjänsten med immateriella rättigheter (patent, upphovsrätt, varumärke)? Hur har företaget säkerställt att lösningen inte kränker andras patent eller andra immateriella rättigheter? Beskriv specifikationen och situationen med immateriella rättigheter samt deras ursprung. Har det gjorts en utredning om handlingsfrihet?</p>
				<p>Affärsplan, obligatorisk</p>
<b>Projektets genomförande</b>	<p>Projektets namn</p>	<p>Projektets namn</p>	<p>Projektets namn</p>	<p>Projektets namn</p>
	<p>Projektschema</p>	<p>Projektschema</p>	<p>Projektschema</p>	<p>Projektschema</p>
	<p>Kommun där projektet i huvudsak genomförs</p>	<p>Kommun där projektet i huvudsak genomförs</p>	<p>Kommun där projektet i huvudsak genomförs</p>	<p>Kommun där projektet i huvudsak genomförs</p>
	<p>Projektplan, obligatorisk</p>	<p>Projektplan, obligatorisk</p>	<p>Projektplan, obligatorisk</p>	<p>Projektplan, obligatorisk</p>
	<p>Inverkningar på hållbar utveckling</p> <p>Har projektet inverkan på miljön?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul> <p>Har projektet inverkan på hållbarheten i företagets administration / företagets administrativa verksamhetssätt?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul> <p>Har projektet inverkan på den sociala hållbarheten?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul>	<p>Inverkningar på hållbar utveckling</p> <p>Har projektet inverkan på miljön?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul> <p>Har projektet inverkan på hållbarheten i företagets administration / företagets administrativa verksamhetssätt?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul> <p>Har projektet inverkan på den sociala hållbarheten?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul>	<p>Inverkningar på hållbar utveckling</p> <p>Har projektet inverkan på miljön?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul> <p>Har projektet inverkan på hållbarheten i företagets administration / företagets administrativa verksamhetssätt?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul> <p>Har projektet inverkan på den sociala hållbarheten?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul>	<p>Inverkningar på hållbar utveckling</p> <p>Har projektet inverkan på miljön?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul> <p>Har projektet inverkan på hållbarheten i företagets administration / företagets administrativa verksamhetssätt?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul> <p>Har projektet inverkan på den sociala hållbarheten?</p> <p>Ja Nej</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>om svaret är ja öppnas underalternativen</li> </ul>
<b>Budget och finansiering</b>	<p>Kostnadsberäkning av projektet</p>	<p>Kostnadsberäkning av projektet</p>	<p>Kostnadsberäkning av projektet</p>	<p>Kostnadsberäkning av projektet</p>
	<p>Finansiering av projektet</p>	<p>Finansiering av projektet</p>	<p>Finansiering av projektet</p>	<p>Finansiering av projektet</p>
	<p>Övrig finansiering</p>	<p>Övrig finansiering</p>	<p>Övrig finansiering</p>	<p>Övrig finansiering</p>