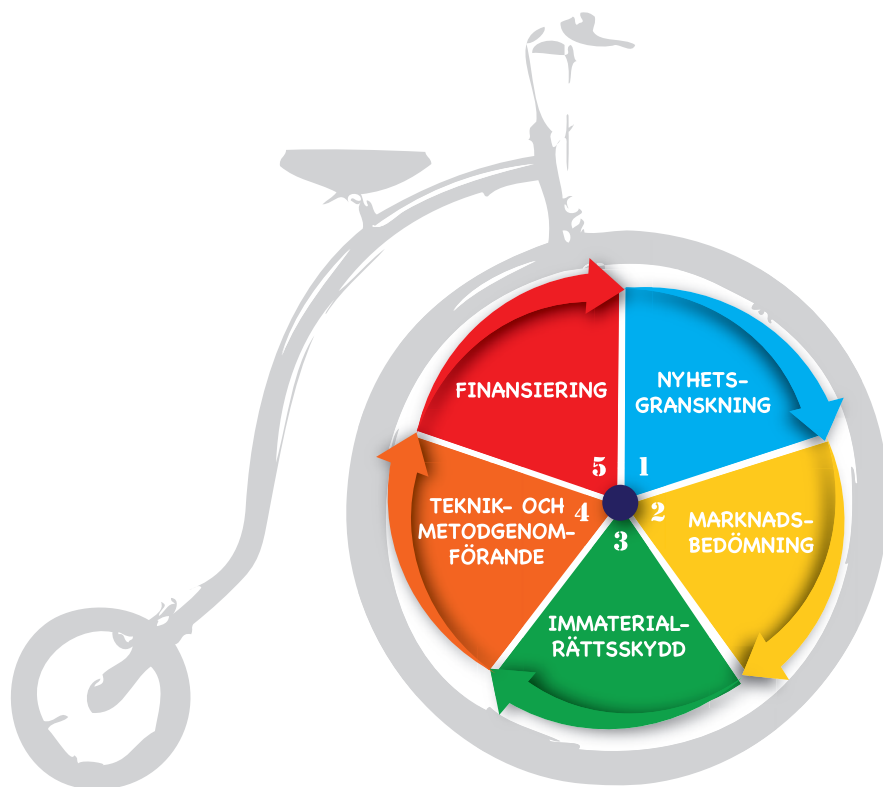


INNOVATIONS- CYKELN

Del 2

***Teknik- och
metodgenomförande***

Finansiering



Förord

Denna handledning för fria uppfinnare har skapats av några medlemmar i Göteborgs Uppfinnareförening. Behovet upptäcktes när ALMI Företagspartner publicerade sin handledning "Innovatörsguiden Del 1 – Förstudier och immaterialrätt". Den omfattar tre av de fem sektorer som vi i GUF definierat som "Innovationscykeln". De delar som saknas, Teknik- och metodgenomförande samt Finansiering, kompletterar vi med här.

Vi vänder oss till dig som är fri uppfinnare som saknar organiserat stöd för att genomföra ditt arbete. I en "Förstudie" ska du först avgöra om din idé är möjlig att kommersialisera. Om det är så, ska du sedan genomföra den utveckling av teknik och metoder som krävs för att din produkt, vara eller tjänst ska bli verklighet. Dessutom behöver du avgöra vilken finansiering som krävs och hur du kan åstadkomma den.

Uppfinnare inom akademisk Forskning och Utveckling eller storföretagsbunden FoU har väsentligt annorlunda villkor för sitt arbete jämfört med den fria uppfinnaren. Vår handledning kan kanske vara av visst värde även här men styrningen i dessa organisationer är så specifika så vi avser inte att omfatta dessa.

Liksom ALMIs "Innovatörsguiden" så begränsar vi oss till att omfatta vissa innovativa tjänster och det är bara du som kan avgöra om vår handledning är användbar för just din idé.

Vi riktar ett stort Tack till Romanusfonden som bidragit ekonomiskt till vårt skapande.

Innehåll

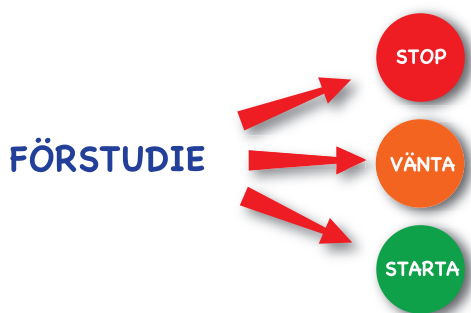
Förord	2
Innovationscykeln	4
Huvudgrupper av idéer och uppfinningar	4
Strategi för kommersialisering	5
Sektor 4. Teknik- och metodgenomförande	6
Önskeproduktlista	6
Kravspecifikation	6
Produktspecifikation	7
Teknisk specifikation	8
Metodspecifikation	9
Inköpsspecifikation	9
Exempel: Boka och planera på nätet	10
Sektor 5. Finansiering	12
Finansieringsalternativ	14
Egen finansiering	14
FFF – Friends, Family & Fools	15
Stipendier, Priser & Tävlingar	15
Stöd vid start av näringsverksamhet	18
Almi	18
Övriga Almi-lån	19
Regioner och landsting	20
Inkubatorer	22
Innovationsbron	23
Innovationskontor	24
Vinnova	24
Tillväxtverket	26
Bidrag från andra myndigheter	26
Branchorganisationer	27
Banklån	28
Kund- & leverantörsfinansiering	28
Riskkapitalfinansiärer	29
Europeiska Unionen	30
Om du vill avsluta	31

INNOVATIONSCYKELN

Vi i Göteborgs Uppfinnareförening (GUF) använder oss av begreppet ”Innovationscykeln” för att med ett ord omfatta alla de aktiviteter som vi uppfinnare måste beakta för att nå kommersiell framgång. Vad menas då med detta? Att det är en ”cykel” innebär att aktiviteterna växlar och återkommer under projektets gång. Aktiviteterna kan sammanfattas i fem områden:



Din första uppgift är att ta reda på om din idé är bra, i betydelsen möjlig kommersiell framgång. Detta kallas för ”Förstudie”. I en förstudie går du igenom alla de fem områdena så pass omfattande att du får beslutsunderlag för att kunna starta ett utvecklingsprojekt, avvakta eller avstå från att fortsätta.



Tre av områdena i innovationscykeln, 1-3, beskrivs bra i skriften ”INNOVATÖRSGUIDEN Del 1 – Förstudier och immaterialrätt” (ALMI Företagspartner AB, 2010).

Områdena 4. Teknik- och metodgenomförande och 5. Finansiering ska vi i GUF hjälpa dig med här.

HUVUDGRUPPER AV IDÉER OCH UPPFINNINGAR

I ”Innovatörsguiden” del 1, sidan 5, hittar du definitionerna för idé, uppfinning och innovation.

Det finns två huvudgrupper av idéer och uppfinningar. Den ena gruppen är av karaktären ”önskefunktion”, vilket innebär att det finns en tanke om en funktion som löser ett problem eller tillgodoser ett marknadsbehov men den tekniska lösningen eller tjänstemetoden är ännu inte känd. Här gäller det alltså att söka den tekniska lösningen eller utveckla den önskade metoden för att få en framgångsrik vara eller tjänst. Utvecklingsarbetet är behovsstyrt.



Den andra gruppen är av karaktären ”Teknisk lösning” eller ”Utvecklad metod” men där användningen och marknaden för tekniken eller metoden ännu inte är känd. I detta fall gäller det alltså att hitta marknaden eller applikationen för tekniken eller metoden för att nå kommersiell framgång.

För att idén och uppfinningen ska ha möjlighet till kommersiell framgång måste den finnas i båda grupperna.

STRATEGI FÖR KOMMERSIALISERING

Som idéägare har du flera möjliga strategier för att kommersialisera din uppfinning.

Om du är ”hobbyuppfinnare” (lever av andra inkomster än uppfinnarverksamhet) kan du kosta på dig att ta det som det kommer, vara ostrukturerad och framför allt ha roligt, men riskera att någon annan hinner före ut på marknaden. Vill du satsa mer organiserat så kan det vara bra att tänka igenom din roll i utvecklingsprojektet. Utgående från din egen situation, förmåga och ambition sammanvägt med vad förstudien resulterat i, kan du välja en strategi för att underlätta hur du ska fortsätta. Valet av strategi kommer att avgöra din roll i utvecklings-

projektet. Allt ifrån ”totalentreprenör” där du har allt under egen kontroll och driver utvecklingen ända till marknadsstart och löpande verksamhet, till ”idéförsäljningsstrategi” där du ”paketerar” din idé så att någon annan köper idén och tar den vidare till marknaden.

I ett tidigt skede måste du inte fatta ett definitivt beslut om vilken strategi du tänker ta. Men, har du tänkt igenom det, så kan du i alla fall verka för att du hamnar i en livssituation som du trivs med. I samband med Förstudien visar det sig ofta vilka alternativ och möjligheter som står till buds.

Total-entreprenör

- Uppfinnar, utvecklar, har produktansvar och rättigheter, tillverkar, marknadsför, säljer
- Köper varor och tjänster som stöd
- Bildar bolag
- Anställer personal

Producent-entreprenör

- Uppfinnar, utvecklar, har produktansvar och rättigheter, tillverkar
- Annan part står för marknadsföring och försäljning men med eventuellt deltagande från din sida.
- Bildar bolag
- Anställer personal

Marknads-entreprenör

- Uppfinnar, utvecklar, har produktansvar och rättigheter, marknadsför, säljer
- Annan part tillverkar
- Bildar bolag
- Anställer personal

Del-entreprenör

- Uppfinnar, utvecklar, har produktansvar och rättigheter
- Annan part tillverkar
- Annan part marknadsför och säljer
- Du licensierar rättigheter
- Bildar bolag
- Kanske någon anställd

Uppfinningsförsäljning

- Uppfinnar, utvecklar
- Säljer rättigheter till annan part
- Bildar bolag

Idéförsäljning

- Skapar dokumenterat underlag som visar möjligheterna med idén och säljer rättigheterna till idén

Sektor 4

Teknik- och metodgenomförande

Produktutveckling omfattar både varor och tjänster. Teknikgenomförande syftar huvudsakligen på varor och metodgenomförande syftar huvudsakligen på tjänster. Det finns varor som kräver viss metodutveckling och tjänster som kräver viss teknikutveckling. Det är viktigt att identifiera alla egenskaper som din produkt (vara eller tjänst) ska ha och sedan hur de ska åstadkommas och vad i detalj som behöver utvecklas.

När du ska verkställa och genomföra din idé så kan du spara mycket pengar genom att jobba enligt en genomtänkt struktur. Avsikten med denna struktur är att hjälpa dig att få med allt som behöver definieras och konstrueras så att din produkt kommer att bli och fungera så som du tänkt. Sedan ska du kunna prioritera vilka delar och metoder som är viktigast och bäst att börja med. Och slutligen specificera allt in i minsta detalj så att du kan beställa delar eller tjänster från en leverantör och få rätt levererat. Man kan kalla denna struktur för kvalitetssäkring.

Hela specifikationen skapar man inte på en gång. De första två delarna, som handlar om VILKA egen-

skaper produkten ska ha, skapas i kreativa stunder och efter samtal med andra och intryck från omvärlden. De följande två delarna, som anger HUR och EXAKT PÅ VILKET SÄTT som egenskaperna ska åstadkommas, skapas genom utredningar, undersökningar, experiment och uppfinnande.

Att skapa specifikationen är en process som pågår och vill du ha möjligheten att vidareutveckla din produkt så ska den aldrig sluta.

I en Förstudie är det relevant att identifiera de viktiga delar och tjänster som går att köpa respektive de delar som måste konstrueras eller metoder som måste utvecklas. Av dessa måste du i Förstudien på något sätt bekräfta att tekniken eller metoden är genomförbar till rimlig kostnad. För detta gäller det bara att skapa tillräckligt mycket av den tekniska specifikationen eller metodspeficikationen för att bekräfta eller förkasta genomförbarheten.

Vi går igenom strukturen med dess delmoment i grova drag först så tar vi det mer detaljerat sedan med ett belysande exempel.

Delmomenten i strukturen är:

VILKA ÖNSKE-EGENSKAPER

ÖNSKEPRODUKTLISTA

Önsknings kostar inget. Här har du chansen att öppna sinnet och spåna fram sådant som du önskar att din produkt ska kunna klara. Allt som du kan komma på som gör produkten attraktiv på marknaden. Även sådant som kan verka otroligt och ogenomförbart. Detta blir en lista som utan inbördes ordning definierar din önskeprodukt. Kanske orealistisk i vissa delar men fantastiskt bra. Vem vet, med tiden kanske det idag orealistiska blir högst realistiskt.

VILKA MÅSTE-EGENSKAPER

KRAVSPECIFIKATION

Här listar du upp i prioritetsordning de egenskaper från Önskeproduktlistan som måste vara med för att du ska tro på att produkten blir lyckad. Prioriteringen gör du utifrån de kunskaper du inhämtat från marknadsstudier, alltså vad kunderna efterfrågar och så lägger du till det som du anser gör din lösning unik. Kvantifiera (vikt, mått, hastighet, väntetid, mm.) det som är möjligt som minimikrav för att produkten ska bli attraktiv. Det som står överst på denna lista är den viktigaste egenskapen/funktionen/faktorn.



HUR SKA EGENSKAPERNA ÅSTADKOMMAS

PRODUKTSPECIFIKATION

Kraven ska nu översättas till delar, komponenter och metoder som uppfyller kraven. Här är det mycket pengar att spara om det är så att vissa delar och komponenter eller tjänster finns att köpa färdiga. Även om en serietillverkad komponent inte helt motsvarar kraven så kan det vara idé att köpa den och modifiera den. En tjänsteleverantör kanske kan anpassa sin tjänst så att den passar för dig. Här visar det sig nu vilka delar och komponenter som inte

går att köpa utan måste konstrueras och tillverkas. Av det som ska konstrueras väljer du att börja med det som är svårast och som kanske blir avgörande för om du kommer att lyckas med produkten. I förstudien har du antagligen redan gjort något test eller experiment för att bekräfta teorin. Detta är oftast själva kärnan av uppfinningen och troligen det som blir dyrast att genomföra. För tjänster så måste metoderna utvecklas. De måste vara logiska och anpassade till vad marknadsstudierna visat. Ibland kan tjänsten kräva utveckling av något tillbehör i form av en vara för att tjänsten ska uppfylla kraven.

EXAKT PÅ VILKET SÄTT

FÖR VAROR GÖR MAN EN TEKNISK SPECIFIKATION

Varje del och komponent ska nu definieras entydigt så att andra personer inte missförstår vad du menar. När det gäller seriekomponenter kan det vara lätt. Då finns det färdiga specifikationer från leverantörerna av dessa komponenter. Viktigt dock att det är kompletta specifikationer som är giltig för flera leverantörer och inte bara artikelnummer som är unikt för just en leverantör. Då blir det svårt att begära offerter från andra och kanske byta leverantör.

Ritningar ska vara så utförliga att det blir rätt från

början. Saknas någon uppgift i ritningar eller underlaget så kan det vara svårt att reklamera. Förutom den ekonomiska förlusten så blir det även en tidsförlust för att göra om.

Ofta är det i samverkan med en leverantör som man utformar den tekniska specifikationen. Då är det viktigt att skriva ner, dokumentera, även det som leverantören muntligen uppger. Ändringar och tillägg i specifikationen måste föras in i originalet med datering.

För varor med många ingående komponenter så är det bra att samla dessa i en överskådlig ”Stycklista”. T.ex. ett Excel-blad med de data som behövs för att definiera varje komponent och se kostnaden för den.



STYCKLISTA	POS.	NIVA	DETALJNUMMER	BESKRIVNING	ANTAL	LEVERANTÖR	PRIS (STYCKEN)	TOTALPRIS
	1	KOMPLETT ENHET	1001	DRIVSYSTEMKPL	1	5	1100 kr	1100 kr
	2	KOMMERSIELL	1002	PROPELLERMUTTER F	1	5	1100 kr	1100 kr
	3	KOMMERSIELL	1003	PROPELLERMUTTER B	1	5	1100 kr	1100 kr
	4	STANDARD	1068	SKRUV M12*40	1	4	17 kr	17 kr
	5	STANDARD	1069	SKRUV M10*30	1	4	2,80 kr	11,20 kr
	6	KOMMERSIELL	1006	ÅNOD	1	15	2100 kr	2100 kr
	7	KOMMERSIELL	1007	BUSSNING PCM202H3	27	8	2100 kr	2100 kr
	8	KOMMERSIELL	1008	BEVIVYLSA	1	18	3,15 kr	56,70 kr
	9	KOMMERSIELL	1009	SPÄNNINGEN 30A2135	1	3	3000 kr	3000 kr
	10	KOMMERSIELL	1010	STYRAXEL 40	1	3	101,00 kr	303,00 kr
	11	KOMMERSIELL	1011	PROPELLERSATS	1	3	1,80 kr	5,40 kr
	12	DETALJ	1012	DISTANSBYLSA	1	10	4,80 kr	48,00 kr
	13	DETALJ	1013	VERKTYG STYRAXEL	1	10	2,13 kr	21,30 kr
	14	DETALJ	1014	ÖRING OKRABH1	1	10	4,80 kr	48,00 kr
	15	DETALJ	1015	NIPPEL SUGSLANG	1	10	7,00 kr	70,00 kr
	16	DETALJ	1016	SEGLANG	1	10	7,50 kr	75,00 kr
	17	DETALJ	1017	PACKNING	1	14	22,00 kr	308,00 kr
	18	DETALJ	1018	BÖRREKÄRNIA 4MM	1	5	201,00 kr	1005,00 kr
	19	DETALJ	1019	SKARVKOPPLING 4MM	1	5	4,00 kr	20,00 kr
	20	DETALJ	1020	MÄTSTÜCKA	1	5	0,84 kr	4,20 kr
	21	DETALJ	1021	VÄXEL	15	4	3600 kr	54000 kr
	22	DETALJ	1022	BUSSNING PCM40420	1	7	2100 kr	14700 kr
	23	DETALJ	1023	BRICKA PCM40420	1	5	17000 kr	85000 kr
	24	DETALJ	1024	PROPELLERKON	1	3	52,00 kr	156,00 kr
	25	DETALJ	1025	AXELUPPHÄNGNING	1	3	100,00 kr	300,00 kr
	26	DETALJ	1026	SKOJD	1	21	4,00 kr	84,00 kr
	27	DETALJ	1027	BEVIVYLSA	2	18	4,00 kr	72,00 kr
	28	DETALJ	1028	BYVIVYLSA	2	18	4,00 kr	72,00 kr
	29	DETALJ	1029	BYVIVYLSA	2	18	4,00 kr	72,00 kr
	30	DETALJ	1030	BYVIVYLSA	2	18	4,00 kr	72,00 kr
	31	DETALJ	1031	BYVIVYLSA	2	18	4,00 kr	72,00 kr
	32	DETALJ	1032	BYVIVYLSA	2	18	4,00 kr	72,00 kr

EXAKT PÅ VILKET SÄTT

FÖR TJÄNSTER GÖR MAN EN METODSPECIFIKATION

Här kan det skilja sig mycket mellan olika tjänster. Om tjänsten t.ex. innehåller en transport så måste du definiera på vilket sätt det ska ske så att produkt-specifikationen uppfylls. Om tjänsten innehåller något IT-stöd så måste du definiera vilket dator-program som klarar det så att produkt-specifikationen uppfylls. Det viktiga är att du kommer ner på detaljplanet där det avgörs exakt om det går att åstadkomma de egenskaperna du angett. Finns det att tillgå på marknaden så gör du en inköps-specifikation. Måste du involvera andra för att utveckla det som din metodspecifikation anger, så ska specifikationen vara tillräckligt detaljerad för att någon annan kan utföra det. T.ex. en utförlig ”User story” för att kunna skriva kod i ett program.

INKÖPSSPECIFIKATION

Med en väl utförd teknisk specifikation eller metodspecifikation blir inköpen lätta. En kopia av specifikationen, kompletterat med dina önskemål om antal, leveranstid och övriga leveransvillkor, skickar du som en offertförfrågan. Uppgiften om antal brukar vara svår att avgöra. Leverantören vill ha upp antalet och prissätter ofta med mängdrabatter. Du vill ha lågt pris men kan inte beställa ett stort antal. Då kan det vara värt en ansträngning för att övertyga leverantören om att det stora antalet kommer enligt din väl genomförda marknadsstudie.



EXEMPEL:

Boka och planera på nätet



Kalle och hans bror äger en båt tillsammans. De sålde andelar i båten till tre kompisar. Så länge det var Kalle och brorsan så var det lätt att komma överens om när de skulle kunna använda båten. Nu var de fem att hålla reda på när båten var tillgänglig eller upptagen.

Kalle letade efter en bokningstjänst på nätet för att förenkla tillvaron. Det fanns inget som dög och insåg också att det måste vara fler som har detta pro-

blemet. Alltså, läge att utveckla en tjänst för detta på nätet. Efter ytterligare marknadsstudie och nyhetsundersökning började Kalle skriva specifikationer.

Kalle valde att skapa sidorna själv i egen regi och testa en Beta-version med båtkompisarna. Metoderna utvecklas då efterhand som arbetet genomförs och testas. Den slutliga metodspecifikationen blir i detta fall den färdiga tjänsten på nätet med tillhörande kod.

Önskeproduktlista för Kalles fantastiska bokningssystem

- COM domänen
- Internationellt med valbart språk
- Engelskt namn
- SE domänen
- Exakt rätt namn
- Självinstruerande sidor Windowslogik
- Ska kunna boka allt (inte bara båt)
- Lättöverskådligt bokningsläge
- Lågt pris
- Automatisk debitering
- Medlemsregister med kontaktuppgifter
- Obegränsat antal medlemmar
- Animering eller bilder som visar användningen
- Säker autentisering
- Flexibelt för kundanpassning
- Bild på bokningsobjektet fritt kundval
- Ekonomidel för gemensam redovisning
- Meddelandemöjlighet mellan medlemmarna
- Gratis provperiod
- Marknadsspridning genom rekommendationsbonus

Kravspecifikation Kalles fantastiska bokningssystem

1. SE domänen – bästa lediga namn
2. Ska kunna boka allt – minst: timmar, dygn, månad
3. Lättöverskådligt kalenderblad med valbar tidsindelning
4. Säker autentisering. Inloggning med användarnamn och lösenord
5. Flexibelt. Inställningsmöjligheter för en administratör
6. Säker autentisering för en administratör
7. Klara minst 30 st medlemmar
8. Bilder på välkomstsidan som visar användningen
9. Bokningsobjektet överst på medlemssidorna
10. Medlemslista med kontaktuppgifter
11. Meddelandesida mellan medlemmarna
12. Ekonomiredovisning. Avräkning mellan medlemmarna
13. Gratis provperiod 1 månad
14. Hjälpavsnitt för medlemmar
15. Hjälpavsnitt för administratör

Produktspecifikation för Kalles fantastiska bokningssystem

1. Lediga domännamn på .SE. Namn utan prickar.
 - a. bokaenkelt.se
 - b. bokaallt.se
 - c. bokaochplanera.se
 - d. planeraochboka.se
 - e. bokasnabbt.se
 - f. bokningslistan.seLogotype associerad till tidspussel. Bild
2. Ska kunna boka allt.

Administratören bestämmer inställningar och funktioner. Ett kalenderblad som visar ett dygns datum, år månad dag, med bokningsbara timmar. Bokning genom att klicka på timmen. Medlemmens namn syns på timmen. Möjligt att lägga till informationstext som ledtext över en symbol [i]

Eller
Ett kalenderblad som visar månad, år månad, med alla dagarna där det går att boka hela eller delar av dagen valfritt. Bokning genom att klicka på perioden. Medlemmens namn syns på perioden.
Möjligt att lägga till informationstext som ledtext över en symbol [i]
Regelsida behövs, där administratören anger vilka funktioner som används och vilka inställningar som är gjorda – kallas Välkommen
3. Lättöverskådligt
Hela kalenderbladet synligt på en sida.
Hela klickfältet blir färgat vid bokning. Olika färger för olika typer av bokning. Default Rött vid första klick, blått vid andra klick osv.
Admin definierar typen på Välkommen.
4. Säker autentisering...

BOKA OCH PLANERA
- PÅ NÄTET -

Tjänst: **lthaka**

Välkommen
Boka
 Gästbok
 Medlemmar
 Ekonomi
 Tjänster
 Inställningar
 Hjälp

Admin - Inställningar
 Admin - Medlemmar
 Admin - Information
 Admin - Hjälp

BOKA [Hjälp]

2008 **Juni 2009** 2010

Tid:		00:00-08:00	08:00-17:00	17:00-24:00
23	1	Må		
	2	Ti		
	3	On		
	4	To		
	5	Fr		
	6	Lö		
	7	Sö		
24	8	Må		
	9	Ti		
	10	On		
	11	To		
	12	Fr		
	13	Lö		
	14	Sö		
25	15	Må		
	16	Ti		
	17	On		
	18	To		
	19	Fr		
	20	Lö		
	21	Sö		

Metodspecifikation för Boka och planera

Layout för sidorna i Photoshop
 Program: Adobe Dreamweaver
 Databas: My SQL
 Språk: PHP (open source)
 ...O.S.V.

ANVÄND SPECIFIKATIONER !

Specifikationerna avgör vad du ska jobba med. Hur du ska prioritera. Var de stora kostnaderna uppstår. Som du ser, så är det i produktspecifikationen som själva uppfinnandet sker. Har du väl identifierat de unika och viktiga egenskaperna hos din produkt och sedan hur du tillgodoser dessa i verkligheten

så är uppfinningen klar. Ofta är det denna process som kommer först i den kreativa fasen. Då kan det kännas lite som att skapa en efterkonstruktion i dokumentationen av specifikationerna. Men det är nödvändigt att få helheten strukturerad så att du med framgång kan ta din uppfinning till en innovation.

Sektor 5

FINANSIERING

Inledning

Finansiering innefattar alltifrån din egen arbetstid som bekostar utvecklingen av ett projekt till att børsnotera ett bolag för att få kapital till en expansion. Detta kapitel fokuserar på vilka finansieringsmetoder som finns i tidiga faser och med den enskilda uppfinnaren i fokus. En enskild uppfinnare har oftast begränsade resurser. Genom att tillämpa ”bootstrapping” kan man hålla kostnaderna nere samtidigt som man försöker hitta förmånlig finansiering. Kapitlet riktar sig främst till fria uppfinnare. Är du forskare så är denna skrift därför inte heltäckande.

Bootstrapping

Bootstrapping beskriver en process som är självuppehållande och som fortsätter utan externt ingripande, och används som begrepp inom många områden. I entreprenörsvärlden brukar man benämna det ”bootstrapping” när man undviker att ta in finansiering från externa parter. Man kan definiera det som ”en samling metoder använda för att minimera mängden kapital och lån nödvändiga från banker och investerare”¹. Det brukar innebära både att hålla kostnaderna nere och att eftersträva ”smart” finansiering. Bootstrapping bör även inkludera bidrag och andra former av stöd där man inte behöver ”ge upp något” (ränta eller andelar).

Ingenting säljer sig själv. Det gäller inte bara produkter och tjänster utan även dig själv eller projektet du jobbar med. För att skapa intresse och få in finansiering till ditt projekt behöver du sälja in det till motparten. Detta kan vara allt från Almi's innovationsrådgivare till ett riskkapitalbolag. Du måste därför förbereda dig och vara beredd på att kunna presentera nyttan med ditt projekt.

Man kan dela in finansieringsalternativen i olika kategorier – till exempel privat eller offentlig finansiering och ”hård” eller ”mjuk” finansiering samt finansiering för projekt eller bolag. Mjuk finansie-

ring är pengar som har fördelaktigare villkor än marknadsvillkor – till exempel bättre återbetalningsvillkor och/eller lägre krav på säkerhet. Vissa finansieringstyper är endast tillgänglig för projekt innan bolagisering, medan andra endast är tillgänglig för bolag.

En bra idé kan därför vara att undersöka finansieringsvägarna för projekt först, för att därefter bolagisera när man behöver det för att få en viss typ av finansiering. Det kan även finnas andra skäl som gör att man vill eller behöver bolagisera så snart som möjligt.

I anslutning till varje rubrik kategoriseras finansieringsmöjligheten enligt de tre kategorierna.

Man kan säga att mjuk finansiering är att föredra – detta kan ses som att man får någonting ”gratis”, eftersom du kan få pengar utan att behöva betala tillbaka dem. Dock bör man vara medveten om att alla former av finansiering innebär en viss form av administration – vilket också är en kostnad i form av din egen tid. Detta kan till exempel vara att fylla i ansökningshandlingar eller att rapportera hur pengarna använts.

Riskkapital – begreppsförvirring

I svensk media kan man ofta se begreppet Riskkapital i ett sammanhang som kanske inte stämmer överens med en uppfinnarens eller entreprenörens vardag. Bolag som EQT eller Cevian kallas riskkapitalbolag – fast de sysslar knappast med investeringar i uppstartsbolag.

På engelska skiljer man mellan Private Equity, som innefattar alla investeringar i bolag som inte är publikt handlade på en börs, och Venture Capital, som är riskfyllda investeringar i uppstartsbolag. Venture Capital är alltså en undergrupp till Private Equity. Men i svenskan har översättningen av Private Equity blivit Riskkapital. I den här skriften menar vi det som i USA heter Venture Capital när vi skriver riskkapital

¹ Ebbena, Jay; Johnson, Alec. ”Bootstrapping in small firms: An empirical analysis of change over time”, Journal of Business Venturing, Volume 21, Issue 6, November 2006, Pages 851-865.

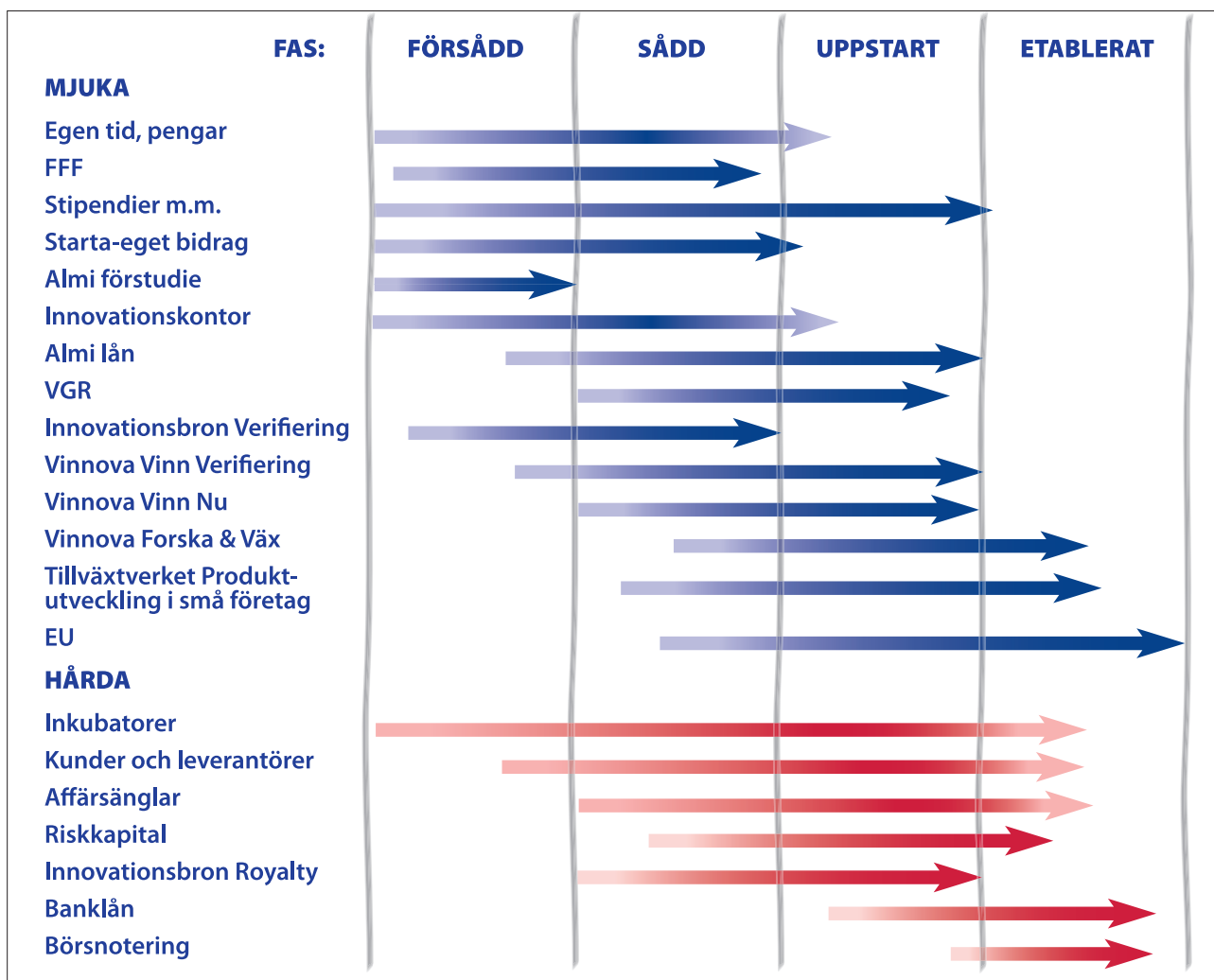
RISK OCH POTENTIAL

Centralt i finansieringsdiskussionen är att ingen ger dig pengar gratis. Motparten har alltid ett egenintresse – men detta kan skifta från rent finansiellt hos riskkapitalister till samhällsutvecklande som i Almi's fall. Almi har uppdrag från regeringen att främja innovationer – med målet att fler idéer ska kommersialiseras framgångsrikt.

Likasa finns det ett samband mellan risken för motparten och dennes avkastningskrav. Till exempel:

Ju mer pengar Almi ska bidra med (högre risk) desto säkrare vill de vara på att innovationen verkligen kommer att bli något stort (avkastningskrav). Likasa kräver en riskkapitalist högre avkastning (fler andelar) desto högre risken är. Därför är det bäst för dig som uppfinnare om du redan minskat risken så mycket som möjligt – till exempel genomfört marknadsundersökningar (eller ännu hellre redan har kundåtagande), gjort tekniska verifieringar, eller gjort andra risksänkande aktiviteter.

Tidsaxel över finansieringsmöjligheter under olika skeden



Finansieringsalternativ

Finansieringsalternativen ändras ganska ofta och byter också ofta namn och detaljerna förändras över tid. Organisationer tillkommer och andra försvinner. Du som läsare bör själv kontrollera vilka förändringar som kan ha skett sen denna skrift skrevs i början på 2012.

Sweat Equity

Sweat equity (= ungefär svettkapital) kommer från en tanke om att hårt arbete kan höja värdet på en tillgång. För nystartade bolag kan det vara en sätt att höja värdet genom att peka på den arbetsinsats som krävs för att nå dit man är, trots att en balansräkning kanske inte visar på några direkta tillgångar.

◆ Privat ◆ Projekt ◆ Bolag

EGEN FINANSIERING (TID, PENGAR MM)

En uppfinnare/entreprenör finansierar alltid en del av sitt projekt själv. Från det att du börjar fundera på en idé och lägger ner tid på den uppstår en kostnad ifråga om din egen tid. Ofta är denna process något lustfyllt och något man gör bara för att det är kul. Denna "Sweat equity" kan ändå vara bra att hålla någorlunda koll på – för att kunna motivera att X antal utvecklingstimmar gått åt i ett senare skede.

Vill du också kvantifiera kostnaden kan du använda en schablonkostnad per timme eller en faktisk kostnad baserad på vad du hade kunnat få i lön om du arbetat och fått lön under tiden istället för att ha utvecklad din egen idé.

Dessutom finansierar man ofta annat ur egen ficka – t.ex. material man behöver, datorn du skriver på eller verktygen i garaget, för att inte tala om lokalen du sitter/jobbar i. Detta är ju dock ofta kostnader man hade haft oavsett – men det kan ändå vara intressant att ha i åtanke att allting kostar.

Risken med denna typ av finansiering är att du kanske aldrig får något tillbaka för din satsade tid och slantar. Men det kanske det är värt om man har roligt under tiden?!

◆ Mjuk ◆ Hård ◆ Privat ◆ Projekt ◆ Bolag

CROWDFUNDING (= ungefär folkfinansiering)

Crowdfunding används som ett begrepp för finansiera något från en stor mängd finansiärer, som var och en bara bidrar med en mindre summa. Tillräckligt många investerare kan dock tillsammans samla in en ansevärd mängd. Konceptet har möjliggjorts tack vare Internet, som gör det möjligt att nå ut till många individer på ett effektivt sätt. Crowdfunding kan användas för alla typer av projekt (för journalister, konstnärer, uppfinnare m.m.).



Foto: Shutterstock Image

Founded by me (www.fundedbyme.com) är en svensk plattform för att lägga ut projekt för Crowdfunding, och internationellt är Kickstarter (www.kickstarter.com) ett exempel.

Man kan ha många olika upplägg för Crowdfunding, och risken beror på upplägget. Kom också ihåg att privata aktiebolag, till skillnad mot publika, får ha max 200 aktieägare i Sverige, och det är inte tillåtet att offentligt annonsera efter nya aktieägare. För projekt finns dock ingen sådan begränsning.

◆ Mjuk ◆ Hård ◆ Privat ◆ Projekt ◆ Bolag

FFF – FRIENDS, FAMILY & FOOLS

FFF används ibland för att beteckna privatpersoner i ens närhet som kan vara villiga att hjälpa till med finansiering mer p.g.a. av att man känner varandra än att det är en väldigt bra investering. Det kan vara en ren monetär investering, eller om till exempel din sambo betalar en större del av hushållets utgifter under tiden du arbetar med ditt projekt är också detta en form av finansiering.

En person som vill hjälpa till bör vara väl införstådd med riskerna, så försköna inte verkligheten och var tydlig med att det är en investering och inte ett lån (såvida du inte vill att det ska vara ett lån). Var också tydlig med villkoren och uppräta skriftliga avtal – hur stor andel får investeraren för sitt investerade kapital?

Risken här ligger kanske mest i att man riskerar mer än bara pengar – fundera på om du vill riskera vänskap för de pengar någon kan vara villig att satsa. Genom att hålla investerarna löpande uppdaterade om hur projektet går kan du minska risken för eventuella sura miner.

STIPENDIER, PRISER & TÄVLINGAR

Många organisationer och stiftelser delar ut stipendier för alla tänkbara ändamål. Dessa är dessutom ofta skattefria. Stipendier kan vara svåra att hitta, men ett tips är att söka på internet inom ditt fält. Länsstyrelserna har en gemensam söktjänst där man kan hitta

stiftelser i Sverige. Se www.stiftelser.lst.se. Dessutom finns det andra databaser på nätet där man kan söka stipendier, www.globalgrant.com eller www.stipendier.se är exempel på sådana, som dessvärre kostar en slant att använda. Ibland kan bibliotek ha abonnemang, och där finns det också stipendiehandböcker ibland. Det bästa tipset är dock att söka efter just ditt område, dels på Google eller andra söktjänster och dels via organisationers hemsidor.

Exempel på ställen där man kan få pengar är Trafikverkets ”Skyltfonden” som stödjer trafiksäkerhetsarbete, och Sveriges Ingenjörer som delar ut stipendier inom bland annat termisk energiteknik och för projekt som förbättrar den fysiska miljön. Vitalis delar ut ett stipendium på 50.000 kr för ”personal inom vård & omsorg som genom ny-tänkande utvecklar användarnära innovationer.” (se www.vitalis.nu/stipendium)

Stipendier är en utmärkt finansieringsväg i tidiga skeden, då administrationen och motprestationen ofta är låg. Viss tid får man dock lägga ner på ansökan och rapportering, och man vet ju aldrig om det ger utdelning. Tänk på att man ofta bara kan söka en eller några gånger per år så undersök ansöknings-tiderna så fort som möjligt!

Riskenivån här är låg. Du riskerar naturligtvis att ha lagt ner en del tid utan att få utdelning, men kan normalt inte krävas på pengarna tillbaka.

◆ Mjuk ◆ Privat ◆ Projekt ◆ Bolag

SKAPA-priset

Stiftelsen SKAPA delar ut utvecklingsstipendium (www.stiftelsenskapa.se). Syftet är att ge stöd till innovatörer i ett tidigt skede. Regionala stipendier på 20.000 kr kan fås och vinnarna där går vidare till en nationell final där upp till 300.000 kr kan fås av en vinnare. Specialpris finns också för unga innovatörer, där man får vara max 30 år ung för att söka.



Foto: Anna Sigvardsson

◆ Mjuk ◆ Privat ◆ Projekt ◆ Bolag

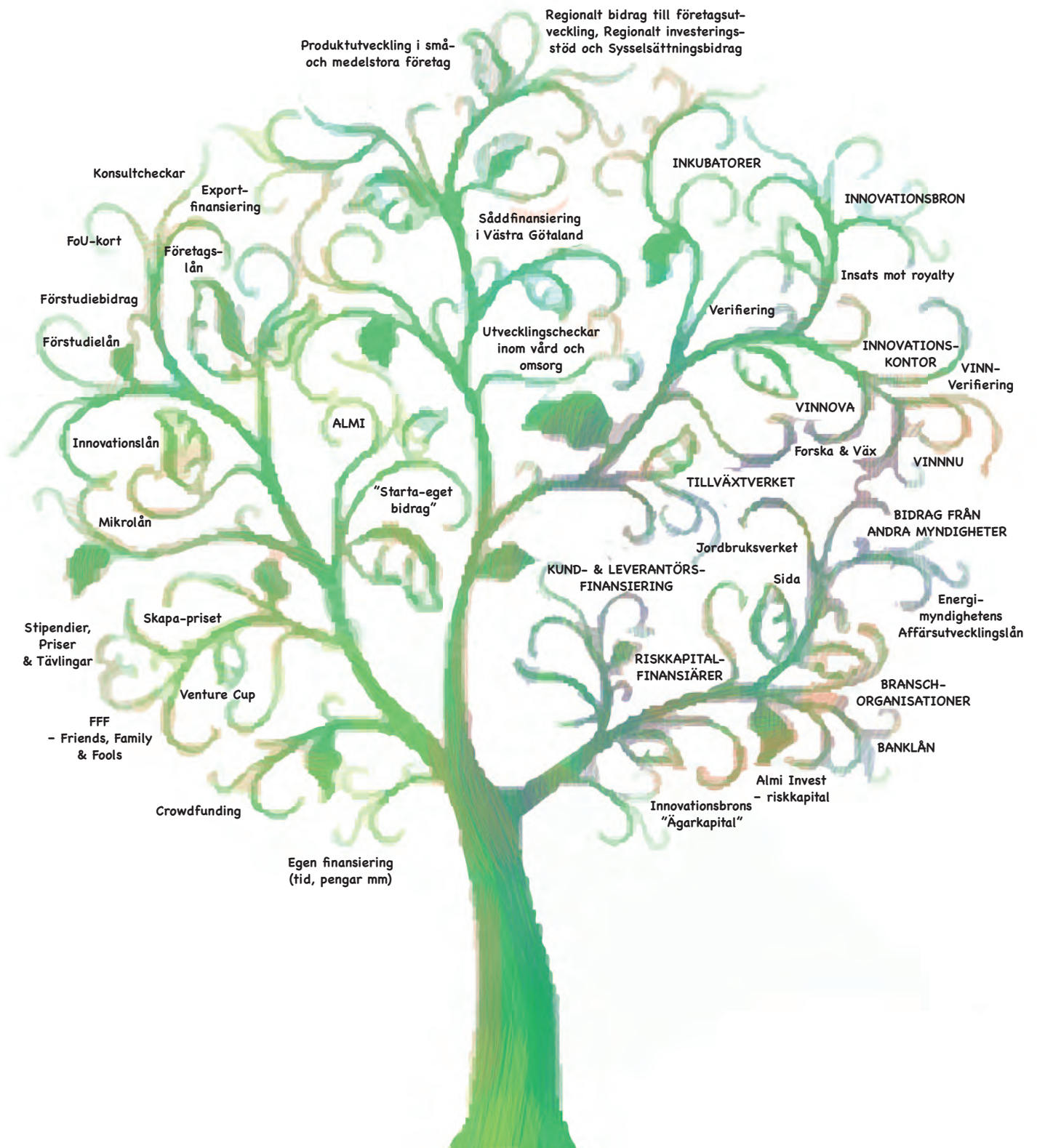
Venture Cup

Den mest kända tävlingen inom området är Venture Cup. Det är en affärsplanstävling och första priset har de senaste åren legat på 200.000 kr. Venture Cup är indelat i fyra regioner och man kan få priser i tre steg, för en kortare idébeskrivning (10 idéer får 10.000 kr var), för en komplett affärsplan, samt i en nationell final där pristagarna från de olika regionerna möts. Dessutom kan specialpriser finnas, till exempel för idéer inom Mat & Hälsa i Västra Götalandsregionen som Food & Health Concept Centre delar ut.

Konkurrensen är dock hård, med över 300 bidrag i region Väst de senaste åren. Oavsett om man vinner eller inte kan det vara en bra idé att vara med, eftersom feedback på affärsidén och affärsplanen ges. Detta har du nytta av i många andra sammanhang. Har du inte erfarenhet av att skriva en affärsplan själv så är rekommendationen ändå att skaffa dig

hjälp av någon som har det. I Venture Cup Väst brukar studenter och alumner från Göteborgs Entreprenörsskolor alltid ha ett antal bidrag med bland top-10.

För stipendier och priser gäller att de nischade är lättast att få, för då är det mindre konkurrens – så leta efter det som passar just din idé. Även internationellt kan det finnas tävlingar och priser att få.



◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Projekt ◆ Bolag

STÖD VID START AV NÄRINGSVERKSAMHET ("STARTA-EGET BIDRAG")

www.arbetsformedlingen.se/download/18.4b7cba481279b57bec180001139/stosta.pdf

Enligt Arbetsförmedlingen: "Syftet med stöd till start av näringsverksamhet är att ge företrädesvis dig som är arbetslös, som inte kan få ett arbete och som har förutsättningar för att starta egen verksamhet, bidrag till försörjningen under inledningskedet av verksamheten."

Normalt ska du vara över 25 år och vara arbetslös eller vara i riskzonen för att bli det. Undantag har dock gjorts. Du ska bedömas ha goda förutsättningar för att driva företag och verksamheten ska ha goda förutsättningar att bli lönsam. Stödet motsvarar den ersättning du skulle fått från A-kassan. Kontakta Arbetsförmedlingen för mer information. Låg risknivå för dig som uppfinnare.

ALMI

www.almi.se

Almi är förmodligen den aktör man vänder sig till först när man känner att man behöver stöd och hjälp. Deras rådgivning kostar ingenting och deras innovationsrådgivare kan fungera som utmärkta bollplank.

Almi drivs i regionala bolag och verksamheten kan skilja sig något åt beroende på region. Gå in på din regions hemsida eller kontakta en Innovationsrådgivare så får du uppdaterad information angående vad som gäller i just din region.

Almi har också ett rikkapitalbolag, Almi Invest, se vidare under avsnittet "Riskkapitalfinansiärer".

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Projekt ◆ Bolag

Förstudiebidrag

Ett vanligt första finansieringsalternativ är Almi's förstudiebidrag. Detta kan variera i storlek mellan olika regioner och är till för att uppfinnaren ska

kunna göra till exempel marknadsundersökningar eller en nyhetsgranskning. I Västra Götaland har det uppgått till 15-30.000 kr och i till exempel Skåne har det varit på 15.000 kr. För kvinnliga sökande kan det finnas möjlighet till större summor. En blankett där idén beskrivs ska normalt fyllas i och lämnas till rådgivaren på förhand.

FAKTARUTA: Medfinansiering

Många bidrag och stöd kräver "medfinansiering" (kan också kallas motfinansiering). Detta innebär att bidragsgivaren inte vill stå för hela kostnaden, utan kräver att du antingen betalar en del själv eller att du ordnar någon annan form av privat finansiering. Ibland accepteras annan offentlig finansiering som medfinansiering, ibland inte. Oftast är kravet 50 %, och ibland accepteras egen tid som medfinansiering. Då kan det finnas en schablonkostnad per timme som du får räkna in för den tid du ska arbeta med projektet.

Ett viktigt krav är unicitetskravet – vilket betyder att idén måste vara unik på något sätt. Aktuell information om bidragets storlek och villkor bör sökas från Innovationsrådgivare i aktuell region, kontaktuppgifter hittas via hemsidan. Låg eller ingen risk för dig som bidragstagare.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Projekt ◆ Bolag

Förstudielån

Hos Almi Väst finns även ett Förstudielån på 75.000 kr. Löptiden är 48–72 månader och är amorteringsfritt första året. Du kan motfinansiera med egen tid. Nackdelen är att räntan är betydligt högre än bankernas, eftersom Almi inte får konkurrera med dem. En risk med förstudielånet är att eventuella patent normalt ska upphöra om projektet läggs ner och lånet skrivs av.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

Innovationslån – För utveckling av innovationsprojekt

Innovationslånet är tänkt för projekt i tidigt skede som behöver kapital för kommersialisering. Pengarna

kan användas till produktutveckling, skydd av immateriella tillgångar eller marknadsundersökningar. Lånet är på minst 50.000 kr och medfinansiering krävs på minst 50%. Ofta kan egen tid användas som medfinansiering. Affärsplan och projektplan behöver upprättas för ansökan. Lånet är ett så kallat villkorlån och kan skrivas av om projektet läggs ner, vilket innebär att risken är lägre än för andra typer av lån.

ÖVRIGA ALMI-LÅN:

Almi har även andra finansieringsmöjligheter, tänkta för ett något senare skede. Dessa lån är mer lika vanliga banklån och ska betalas tillbaka oavsett hur det går för företaget. Almi tar ut säkerheter i form av företagsinteckning och begränsad personlig borgen, därför är risken här också högre – ungefär som för ett vanligt banklån.

◆ Hårt ◆ Offentlig ◆ Bolag

Mikrolån – För företag med mindre kapitalbehov

Det här är ett flexibelt lån som oftast kommer i ett senare skede. Du förväntas ha en affärsplan och en budget. Mikrolån är på upp till 250.000 kronor

och en medfinansiär krävs inte. Almi får dock inte konkurrera med bankernas verksamhet varför man också tar ut en högre ränta än en vanlig bank – för att kompensera sig för den högre risken.

◆ Hårt ◆ Offentlig ◆ Bolag

Företagslån – Lån för både nya och redan etablerade företag

Det här är ett flexibelt lån som oftast kommer i ett senare skede. Du förväntas ha en affärsplan och en budget. Oftast vill Almi att det finns även en annan finansiering med, till exempel en bank. Almi får dock inte konkurrera med bankernas verksamhet varför man också tar ut en högre ränta än en vanlig bank – för att kompensera sig för den högre risken.

◆ Hårt ◆ Offentlig ◆ Bolag

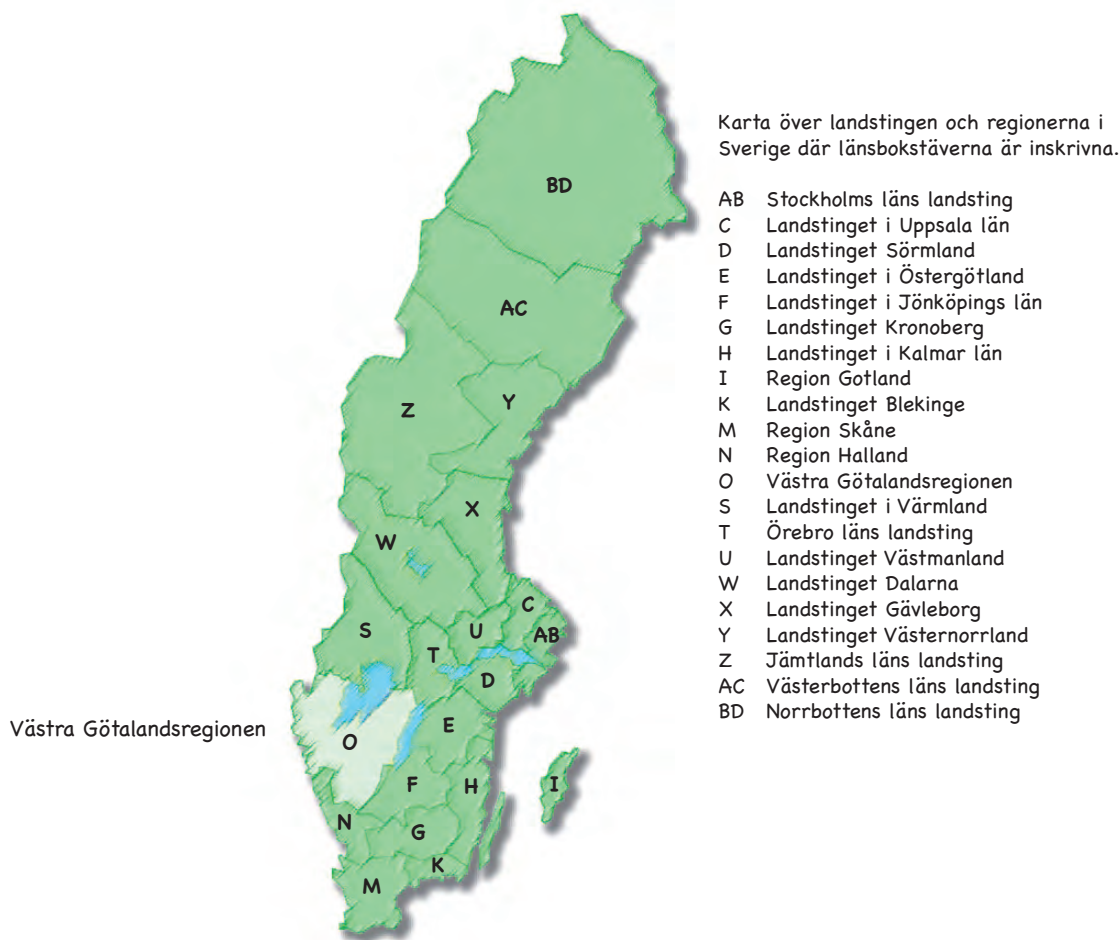
Exportfinansiering – För dig som säljer till utländska marknader

Är till för små- och medelstora företag som vill ta sig ut på den internationella marknaden, vilket oftast inte blir aktuellt förrän i ett senare skede, se Almi's hemsida för närmare information.

FÖR ATT BILDA AB:

- **Aktiekapital 50 000 kronor**
- **Inget krav på revision av årsredovisning (sedan 1 nov 2010) om två av tre krav uppfyllda:**
 - Max 3 anställda**
 - Max 3 Mkr omsättning**
 - Max 1,5 Mkr i balansomslutning**





REGIONER OCH LANDSTING

www.vgregion.se/foretagsfinansiering

Den här skriften är upprättad av Göteborgs Uppfinnareförening, vilken verkar i Västra Götalandsregionen (VGR). VGR har ett flertal möjligheter till finansiering för tidiga företag. Om du bor i en annan region uppmanar vi dig att söka efter regionens eller landstingets näringslivssida på internet, och därifrån leta dig vidare till eventuella finansieringsmöjligheter.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

FoU-kort

Detta stöd är för små- och medelstora företag i Västra Götalandsregionen med global marknad eller global potential. Två varianter finns, Bas (max 50.000 kr) och Avancerat (max 500.000 kr). Stödet är en delfinansiering, alltså måste även en annan

typ av finansiering finnas. Eget arbete kan räknas som delfinansiering. VGR kan täcka kostnaden för insatser utförda av forskningsinstitut, universitet, högskolor eller annat organisation med forskningskompetens som du valt att samarbeta med. Låg risk.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

Konsultcheckar

Om konsultcheckar kan man läsa följande på VRG:s hemsida: ”Konsultcheck är ett bidrag som kan ges för utgifter för externa konsultkostnader för marknadsutveckling, produktutveckling, miljöcertifiering, industridesign med mera. Dock är det inte fråga om utgifter för företagets normala drift. Konsultchecken får uppgå till högst 150 000 kronor och får täcka högst 50 procent av externa kostnader.” Låg risk.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

Produktutveckling i små- och medelstora företag av varor och tjänster

Detta bidrag uppgår till mellan 50.000 – 500.000 kr och ett krav är att företaget står för minst hälften av utvecklingskostnaden. Eget arbete räknas inte som medfinansiering. Detta bidrag ges i samarbete med Tillväxtverket och innebär en låg risk för dig som uppfinnare.



Foto: Shutterstock Image



Foto: Shutterstock Image

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

Regionalt bidrag till företagsutveckling, Regionalt investeringsstöd och Sysselsättningsbidrag

Dessa stöd gäller för särskilda stödområden, definierade som **Bengtfors, Dals-Ed, Färgelanda, Mellerud, Åmål, Mariestad, Gullspång, Töreboda och Karlsborg**. Se VGR:s hemsida för mer information om du bor eller verkar i dessa områden.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

Såddfinansiering i Västra Götaland

Om såddfinansiering kan man på VGR:s hemsida läsa ”Syftet med såddfinansiering är att bidra till att fler kvalificerade teknik- och kunskapsbaserade unga småföretag med nya produkter lyckas nå kommersiell framgång. Finansiering kan erhållas i hela Västra Götaland.” Finansieringen kan uppgå till max 850.000 kr, och finansiering erhålls för max 50% av kostnaderna. VGR tittar framförallt på hur många arbetstillfällen som kan skapas från idén. Låg risk.

Utvecklingscheckar inom vård och omsorg

Om detta stöd från VGR kan man läsa: ”Företagen kan söka ’små’ eller ’stora’ utvecklingscheckar för externa kostnader. De små är på 10 000 kr – 25 000 kr. För dessa krävs ingen medfinansiering och de ska huvudsakligen gå till affärsutveckling och förstudier. De stora är på 50 000 kr – 350 000 kr. Här krävs kontant medfinansiering på 30 procent det vill säga att bidraget är 70 procent av den externa kostnaden för utvecklingsinsatsen. Bidraget ska främst gå till utveckling av tjänster och arbetssätt.” Eftersom det är ett bidrag är det låg risk.



Foto: Shutterstock Image

INKUBATORER

Inkubatorer

Inkubator betyder egentligen kuvös och namnet försöker antyda att det är en plats där projekt/företag kan få växa till sig i en trygg miljö innan de kan klara sig på egen hand. En inkubator kan tillhandahålla kontorsplats, telefon, annan infrastruktur, rådgivning, personnätverk, och kapital. En ytterligare fördel kan vara att det uppfattas som en kvalitetssäkring att man blivit antagen till en inkubator. Kom dock ihåg att det är stor skillnad på de olika inkubatorerna, så kolla upp deras historia – vilka "success stories" kan de visa upp, och vad har varit deras förtjänst? Kanske ännu värdefullare är att hitta ett projekt som inte föll väl ut och kontakta en företrädare för att få reda på dennes erfarenheter.

I Sverige är majoriteten av inkubatorer mer eller mindre offentligt finansierade, men drivs i olika hög grad på kommersiell basis. Innovationsbron har ett program för att stödja inkubatorverksamhet, "Business incubation for growth, B.I.G. Sweden". Genom vissa av inkubatorerna erbjuds finansiering som kommer från Innovationsbron. Deltagande Inkubatorer i B.I.G. hittas på den här länken: www.innovationsbron.se/inkubationsprogram

Hur inkubatorerna arbetar skiljer sig beroende på inkubator. De mer seriösa arbetar på kommersiell basis, och i utbyte mot deras stöd och eventuell

finansiering får företaget ge upp en del av ägandet. Deltagande kan dock öppna dörrar för mer finansiering eller samarbete med universitet/högskolor, värdefulla nätverk med mera.

Vissa inkubatorer är specialiserade – exempelvis är GU Holding i Göteborg knutet till Göteborgs Universitet och antar bara projekt/företag med anknytning till universitetet. Brewhouse i Göteborg inriktar sig mot kulturella och kreativa näringar med fokus på musik- och medieproduktion.

Ytterligare exempel på inkubatorer är Stockholm Innovation & Growth (STING), Chalmers Innovation och Encubator i Göteborg, som inriktar sig på projekt i riktigt tidiga faser, och Minc i Malmö.

Innan du tackar ja till ett erbjudande från en Inkubator är det bra att verkligen kolla upp vad man får och vad du behöver ge upp. Är det värt det? Är du en ensam innovatör utan erfarenhet av att starta bolag kan inkubatorns stöd vara ovärderligt. I andra fall kan ägandet man ger upp knappt stå i proportion till inkubatorns insats. Risken med denna finansieringsform beror på upplägget med inkubatorn.



Foto: Brewhouse/Anna Sigvardsson

INNOVATIONSBRON

www.innovationsbron.se

Innovationsbron är en offentlig rikstäckande organisation med syftet att öka tillväxten inom svenskt näringsliv med hjälp av forskning och innovationer. Kravet är att idéerna ska vara forskningsrelaterade och inneha en hög tillväxtpotential i ett globalt perspektiv. En stor del av Innovationsbrons verksamhet är stödjande av inkubatorverksamhet.

Är din idé inte forskningsrelaterad? Fundera på om du kan ta kontakt med forskare på närliggande högskolor, universitet eller forskningsinstitut för eventuella samarbeten.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Projekt ◆ Bolag

Verifiering

www.innovationsbron.se/investering-kapital

Innovationsbrons Verifieringsprogram har hetat olika (bland annat FOKUS och Verifiering för tillväxt) och har haft lite olika upplägg. Bidrag har historiskt kunnat sökas för både teknisk och kommersiell verifiering. Exempel är bidrag för prototypframtagning, tester eller marknadsundersökningar.

En ansökan måste föregås av, och rekommenderas, av en Investment Manager vid Innovationsbron.

- Det maximala beloppet för ett verifieringsprojekt kommer att vara 100 000 kr.
- Projektet/bolaget måste uppfylla Innovationsbrons generella investeringskrav, det vill säga att
 - 1) Att en bolagsbildning är tänkbar
 - 2) Att affärsidén bygger på en innovation
 - 3) Affärsidén har en stor tillväxtpotential
 - 4) Att affärsidén är skalbar
 - 5) Att erbjudandet riktar sig till en global marknad.

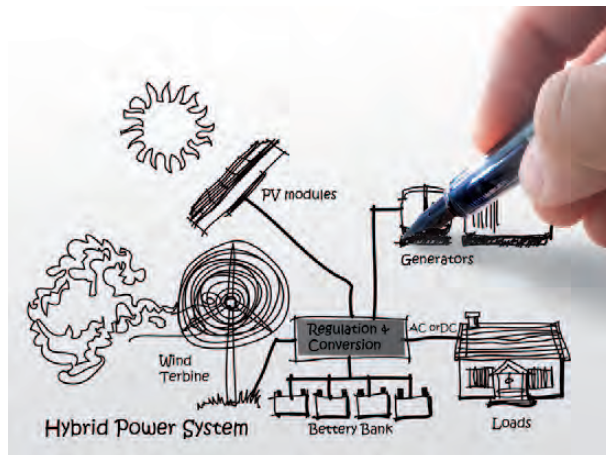


Foto: Shutterstock Image

◆ Mjuk / ◆ Hård ◆ Offentlig ◆ Bolag

Insats mot royalty

www.innovationsbron.se/investering-kapital

Detta är en finansieringsform som vänder sig mot företag som är anslutna till inkubatorer. Denna finansieringsform är tänkt för en överbryggningsfas för att företaget ska bli tillräckligt moget för vidare finansiering. Upp till 250.000 kr kan fås i utbyte mot att Innovationsbron får 5% royalty på sålda produkter, upp till det mottagna beloppet plus 20%. Innovationsbron har också rätt att omvandla sin investering till andelar i företaget.

Insats mot royalty innebär en relativt liten risk. Går det bra för företaget är det kanske värt att betala 5 % i royalty ett tag. Går det inte så bra så är 5 % av noll fortfarande noll. Risken är väl möjligtvis att det går så pass knackigt att 5 % av omsättningen (som slår direkt på marginalen) blir avgörande för lönsamheten.

Innovationsbron kan också investera ägarkapital – se under avsnittet Riskkapitalfinansierare.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Projekt ◆ Bolag

INNOVATIONSKONTOR

Regeringen har beslutat att 8 universitet får medel för att inrätta så kallade Innovationskontor. Innovationskontoren ska stödja nyttiggörandet av forskningsresultat genom kvalificerad rådgivning inom bland annat patentering, licensiering och kontraktsforskning. Universiteten är

- Uppsala universitet
- Lunds universitet – Innovationskontor Syd
- Umeå universitet – Innovationskontor Norr
- Linköpings universitet – Innovationskontor Ett
- Karolinska institutet
- Kungliga Tekniska högskolan
- Chalmers tekniska högskola – Innovationskontor Väst (IKV)
- Mittuniversitet- Miun innovation

Dessa kontor har även ansvar för andra universitet och högskolor. Vilka finansieringsformer som finns varierar mellan de olika kontoren.

Ett exempel är Innovationskontor Syd som har tre olika former av bidrag: Verktygslådan (15.000 kr), Mikrostöd (50.000 kr) och Kick Start (300.000 kr). Ta kontakt med Innovationsrådgivare på respektive kontor för mer information. Som bidrag innebär detta låg risk för dig som uppfinnare.

IKV prioriterar forskningsnära verifiering, gärna tekniskt sådan eftersom man anser att det inte täcks så bra på andra håll.

Innovationskontorens uppdrag är kopplade till forskning – är din idé inte forskningsrelaterad, försök kontakta närliggande universitet eller högskolor för att hitta samarbeten!

VINNOVA

www.vinnova.se/

Vinnova är Sveriges innovationsmyndighet och sorterar under Näringsdepartementet. Vinnova har till uppgift är att främja hållbar tillväxt i Sverige genom finansiering av behovsmotiverad forskning och utveckling av innovationssystem. Vinnova är också



Foto: Shutterstock Image

samordnare för EU-program. För att få finansiering från EU-program (7:e ramprogrammet) krävs normalt ett samarbete mellan partners i flera länder. EU-programmen är också krävande administrativt (ansökningar och rapportering).

VINNOVA inriktar sig främst mot forskning och utveckling.



Foto: Shutterstock Image

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Projekt

VINN-Verifiering

På VINNOVAs hemsida kan man läsa ”Utlysningen görs inom programmet Verifiering för tillväxt. Programmet har som syfte att möjliggöra för de sökande att validera och verifiera de tekniska och kommersiella egenskaper som krävs för att ta beslut om den lämpligaste kommersialiseringsstrategin. Målet med programmet är att verka för en långsiktigt effektiv kommersialisering av forskningsresultat. Satsningen riktar sig till forskare och andra anställda inom universitet, högskola och forskningsinstitut som har intressanta forskningsresultat som kan ha en stor kommersiell potential, antingen som grund till ett nytt företag eller som ett förnyande komplement till ett etablerat företag.”

Stödet kan uppgå till maximalt 2 miljoner och man kan söka 2 gånger per år.

Stödet riktar sig till projekt innan bolagisering och betalas som bidrag, varför risken är låg.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

VINNNU

Programmet VINNNU:s syfte ”är att underlätta för nystartade utvecklingsbaserade företag att förbereda och tydliggöra tidiga och kommersiellt intressanta affärsidéer som bygger på en utvecklad, innovativ produkt, metod eller tjänst. Sökande ska vara ett utvecklingsbaserat nystartat svenskt företag i form av ett aktieföretag (AB). En produkt, metod eller tjänst ska vara utvecklad, men inte kommit ut på marknaden.”

300.000 kr kan fås i första steget och 400.000 kr i andra. Totala budgeten för 2012 är 10 miljoner kronor. Låg risk.



Foto: Shutterstock Image

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

Forska & Väx

Från utlysningstexten 2011: ”Företag inom alla branscher, som kan påvisa en stark potential att vidareutvecklas och växa, är välkomna att söka finansiering för forsknings- och utvecklingsprojekt.” Det finns två varianter, en på 500.000 kr för förstudie, verifiering eller mindre forsknings- och utvecklingsprojekt. 100 % kan finansieras från Forska&Väx.

Den andra varianten är på upp till 5 miljoner kronor och ska leda till framtagning av ny kunskap eller användning av kunskap med nyhetsvärde. Här krävs medfinansiering på 50 %, och eget arbete kan räknas som medfinansiering.

Bolaget måste ha varit registrerat i minst ett år för att kunna söka. Låg risk.

TILLVÄXTVERKET

www.tillvaxtverket.se

Tillväxtverket ska underlätta för företag och företagare. Detta gör man t.ex. genom att ge stöd inom affärsutveckling och kapital. Områdena vård och omsorg, miljö samt resor och upplevelser bedömer man som särskilt lämpliga för tillväxt. Tillväxtverket stödjer entreprenörskap och innovation främst indirekt genom att ge stöd till studier, rapporter och liknande. Mycket stöd ges indirekt genom andra organisationer.



Foto: Shutterstock Image

Exempel på program är ”leverantörsprogram för fordonsindustrin”, ”Miljödrivna marknader” och ”Produktutveckling i små företag”. Detta kan ge stöd för att utveckla en ny eller befintlig vara eller tjänst. 100.000 – 800.000 kr kan fås, och Tillväxtverket kan täcka upp till 50% av produktutvecklingsinsatsen, dock räknas inte egen tid som medfinansiering. Minst två anställda på vardera minst 50 % måste arbeta i företaget. Stödet ska gå till att köpa externa tjänster vid produktutveckling.

Stödet söks via 15 regionala partnerskap, till exempel Västra Götalandsregionen.



Foto: Shutterstock Image

BIDRAG FRÅN ANDRA MYNDIGHETER

Utöver de ovan nämnda myndigheterna som har specialuppdrag att främja innovationer och entreprenörskap finns det andra myndigheter som, beroende på fält, kan bidra med finansiering.

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Projekt ◆ Bolag

Exempel 1: Jordbruksverket

Jordbruksverket stödjer ”den gröna sektorn”. Jordbruksverket distribuerar en hel del EU-stöd, till exempel via Fiskerifonden. Har du en idé inom fiske eller vattenbruk kan även Fiskeområdena (till exempel www.fiskeomrade.se) hjälpa till i vissa projekt.

Regeringen har antagit en strategi för Sverige som Europas matland, och har anslagit pengar till att utveckla företag och projekt inom livsmedelssektorn, se ”Matlandet” på Jordbruksverkets hemsida.



Foto: Shutterstock Image

◆ Mjuk ◆ Hård ◆ Offentlig ◆ Bolag

Exempel 2: Energimyndighetens Affärsutvecklingslån

www.energimyndigheten.se/sv/Foretag/Processen/Villkorslan/

Affärsutvecklingslån är ett så kallat villkorlån som kan beviljas av Energimyndigheten för unika idéer som har energi- och näringslivsrelevans.

Det finns inget särskilt maxbelopp eller minimibelopp för ett lån, men den totala budgeten för villkorlån är ca 40 miljoner kronor per år. Amorteringen är 5 procent av nettofakturerat belopp till kund och 35 procent vid licensersättningar. Räntebetalning påbörjas efter projektets slut och börjar tre månader efter att amorteringen startat. Räntesatsen är 6 procent + riksbankens aktuella referensränta (för tillfället 2 %).



Foto: Shutterstock Image

De företag som stöds ska ha potential att bidra till en betydande ökning av andelen förnybar energi eller energieffektivisering – med tillväxt och konkurrenskraft som resultat. Företagens projekt bedöms med hjälp av följande kriterier:

- **Energirelevans.**
- **Näringslivsrelevans.**
- **Nyhetsvärde.**
- **Förutsättningar för exploatering.** Det innebär en bedömning av bland annat marknadsförutsättningar, affärskoncept, ekonomi, genomförande, team, avtal och patent.

Upplägget här liknar Innovationsbrons ”Insats mot Royalty”, alltså relativt liten risk.



Foto: Wilda Nilsson

◆ Mjuk ◆ Offentlig ◆ Bolag

Exempel 3: Sida

www.sida.se

Sida kan på olika sätt erbjuda finansiering till företag som är eller vill bli verksamma i utvecklingsländer. Ett aktuellt exempel är Sidas näringslivsprogram ”Business for Development, B4D” under vilket initiativet ”Innovations Against Poverty, IAP” erbjuder företag ekonomiskt bidrag och rådgivning².

Vilket företag som helst kan i princip söka, det viktiga är att fattiga i utvecklingsländer i förlängningen blir hjälpta. Upp till €200.000 kan sökas, och 50% medfinansiering krävs.

BRANSCHORGANISATIONER

Branschorganisationer, fackförbund, intresseorganisationer som verkar inom ditt fält kan ha stöd eller stipendier att söka. Exempel är Sveriges Byggindustrier (www.bygg.org) som ger medel till utvecklingsprojekt inom byggnadsområdet. Food & Health Concept Centre (www.fhcc.se) är en intresseorganisation inom Mat & Hälsa som kan stödja projekt inom detta område i Västra Götalandsregionen.



Foto: Shutterstock Image

² Kartläggning och analys av det offentliga stödsystemet för hantering av företags immateriella tillgångar, VINNOVA & PRV.



Foto: Charlotte Widel

◆ Hård ◆ Privat ◆ Bolag

BANKLÅN

Klassiska banklån får man sällan i tidiga skeden. Traditionella banker är konservativa och vill inte ta risker, och lånar därför inte gärna ut till nya företag utan säkerhet. Är du beredd att gå i personlig borgen med t.ex. ditt hus som säkerhet kan banklån naturligtvis komma i fråga. Senare i företagets liv, när det kanske finns tillgångar som man kan använda som säkerhet, kan banklån vara ett bra sätt att finansiera maskinköp eller annat.

En fördel med lån är att du inte behöver ge upp någon andel av företaget. Å andra sidan behöver du betala räntor ganska omgående, och om du har lång väg kvar innan intäkterna kommer kan det bli en jobbig kostnad. En bank kan också säga upp lånet om den är missnöjd med utvecklingen – ett beslut som kan komma vid värsta tänkbara tillfälle för bolaget. Detta tillsammans med säkerheter (till exempel personlig borgen) gör att risken för dig som uppfinnare är relativt hög.

◆ Mjuk ◆ Hård ◆ Privat ◆ Projekt ◆ Bolag

KUNDFINANSIERING & LEVERANTÖRS-FINANSIERING

Har du goda relationer med en tänkt kund (vilket du verkligen bör sträva efter så tidigt som möjligt!) kan kundfinansiering vara ett utmärkt alternativ. Håller du på att utveckla något som en kund verkligen vill ha, för sin egen verksamhet eller inom deras sortiment, kan de vara beredda att bekosta utvecklingen eller att betala i förskott. Ibland kan de begära motprestation – t.ex. delägarskap i företaget eller exklusivitet. Som alltid gäller det att väga fördelarna mot nackdelarna, vad får du och vad måste du ge upp?

Även leverantörer kan bidra till finansieringen, till exempel genom att ta verktygskostnader, att du får använda deras utvecklingsresurser (lab, specialistkompetens mm) eller annat. De kan också bistå genom att bevilja extra lång kredit.

Riskerna här beror på upplägget. Att lämna exklusivitet kan kännas som en liten uppoffring vid tillfället,

men kan visa sig vara ett stort avbräck i ett senare skede. Samtidigt så kan det vara en utmärkt och ”billig” finansiering om en kund vill betala i förväg och därmed bekosta en del av utvecklingskostanden.

◆ Hård ◆ Offentlig ◆ Privat ◆ Bolag

RISKKAPITALFINANSIÄRER

Risikkapital kan definieras på olika sätt. I denna skrift innebär risikkapital att någon investerar pengar i ett bolag i utbyte mot en ägarandel. Risikkapital innebär alltså att du ger upp en del av ägandet i ditt företag mot en summa pengar som behövs för att kommersialisera ett projekt. Risikkapitalister är normalt ute efter företag som har en mycket stor potential. För varje lyckat företag de investerar i kommer flera att misslyckas, alltså måste de kompensera sig flerfaldigt. Risikkapital kommer oftast i lite senare faser, när mycket redan är på plats. Tipset är att komma så långt som möjligt utan risikkapital så du får en så bra värdering som möjligt när det väl är dags. Denna skrift fokuserar inte på risikkapital då det oftast inte blir aktuellt i de tidigaste faserna.



Foto: Shutterstock Image

Ibland kan risikkapitalisterna tillföra ovärderlig kunskap eller kontakter. Affärsänglar är en undergrupp till risikkapitalister, och är förmögna privatpersoner som vill investera i unga bolag. De kan ofta ha något lägre krav och vara något lättare att ha att göra med än risikkapitalbolagen. Ofta kommer de in något tidigare i processen också. hittar du en Affärsängel som är intresserad av dig och din idé kan denna finansieringsform fungera även i mycket tidiga skeden. Affärsänglar verkar ibland i nätverk. Connect (www.connectsverige.se) organiserar

Affärsängelnätverk och efter att ha genomgått deras ”Språngbräda” kan du komma i kontakt med dessa.

Med Affärsänglar, och med risikkapitalister i allmänhet, är personkemin viktig. Tänk på att du förmodligen ska jobba med dessa personer i åtminstone 5–10 år. Riskerna med risikkapital får betecknas som



Illustration: Connect Väst

relativt höga för dig som uppfinnare. Är de missnöjda med utvecklingen drar de sig inte för åtgärder som maximerar deras chanser att få tillbaka sin insats, vilket inte nödvändigtvis är det bästa för dig som uppfinnare. Men allt beror på maktbalansen i uppgörelsen, har de möjlighet att ”ta kontroll” i vissa tillfällen?

För mer information om risikkapital rekommenderas Svenska Risikkapitalföreningen, www.svca.se. Industrifonden, Almi Invest, Creandum och Northzone är exempel på svenska risikkapitalbolag.



Foto: Shutterstock Image

◆ Hård ◆ Offentlig ◆ Bolag

Almi Invest – riskkapital

www.almiinvest.se

Från hemsidan: ”Almi Invest är ett riskkapitalbolag som investerar i svenska bolag med spännande, skalbara affärsmodeller och drivna entreprenörer. Almi Invest består av sju regionalt baserade riskkapitalfonder, alla med lokala kontor och lokalt förankrade investment managers. Totalt förvaltar vi över en miljard kronor. Till skillnad från många andra riskkapitalbolag kan vi investera i de flesta branscher. Ett starkt entreprenörsteam, en skalbar affärsmodell och att företaget har skapat sina första intäkter är viktigare än i vilken bransch det verkar.

En första investering i ett bolag ligger normalt på 2–4 miljoner kronor. Under den tid vi är ägare i ett bolag kan vi investera upp till 10 miljoner kronor totalt. Vi investerar alltid tillsammans med en investeringspartner. Det kan vara riskkapitalbolag eller affärsänglar, svenska eller utländska. Det betyder att vi som mest kan teckna hälften av aktierna vid en nyemission.”

◆ Hård ◆ Offentlig ◆ Bolag

Innovationsbrons ”Ägarkapital”

www.innovationsbron.se/Kommersialisering/Agarkapital

Ägarkapital är riskkapital. Innovationsbron investerar pengar, upp till 2,5 miljoner kronor, i utbyte mot en andel av företaget. Se hemsidan för vilka krav som tillämpas.

Europeiska Unionen

EU-finansiering kräver generellt sätt relativt mycket för ansökning och rapportering. Å andra sidan kan det handla om större summor. EU-finansiering handlar nästan alltid om samarbete mellan regioner eller länder och kräver alltså samarbetspartners. Det kan vara svårt att ansöka på egen hand. Rekommendationen är att leta efter samarbetspartners som har erfarenhet från EU-program sedan tidigare. EU-program är därför inte en enskild uppfinnares första alternativ för finansiering.

Om du vill avsluta, göra exit

Efter ett antal år vill du kanske sluta med din verksamhet och börja göra något annat. Investerare vill ofta veta hur planen ser ut för att "plocka hem" sin investering. De vill helt enkelt kunna sälja sin andel efter ett antal år. Det finns två klassiska sätt att göra "exit".

1. Försäljning av bolaget. Ofta kan ett större bolag vara intresserat av teknologi, kunskap eller kunder som ett mindre företag byggt upp. Lyckosamma exempel på detta är när E-bay köpte Skype eller när Google köpte Youtube. Detta förekommer också ofta i många andra branscher, och med mindre pengar inblandat.
2. Börsnotering. Detta innebär att aktier säljs till allmänheten och därmed blir bolaget publikt handlat. Nyligen börsnoterades till exempel LinkedIn och Groupon i USA. Även i Sverige sker varje år ett antal börsnoteringar, ofta på mindre listor som t.ex. Aktietorget eller NGM till en början. Även i tidigare skeden kan bolaget sälja aktier till privatpersoner eller bolag, dock får privata aktiebolag inte ha fler än 200 aktieägare och man får inte annonsera publikt efter nya aktieägare.

En annan möjlighet till exit är management buy-out, där företagets ledning köper bolaget för att driva det i egen regi.



Lindholmspiren 3B, vån 6, 417 56 Göteborg
www.guf.se • [info\[at\]guf.se](mailto:info[at]guf.se)

