



NYA MÖJLIGHETER FÖR SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG

Småföretag som vill utvecklas och satsa på FoU har spännande möjligheter. VINNOVA samlade till ett seminarium om stöd för företag inom affärsutveckling, internationalisering och patentfrågor. Dagen presenterade också forskningsprogram för småföretag både på hemmaplan och inom Europa.

Världshandeln ökar och länder som Kina och Indien erbjuder stora marknader och kunniga människor. Det öppnar stora möjligheter för svenska företag att få tillgång till både kunder och nya idéer.

– Men det krävs en strategi för att lyckas. Att bara fortsätta med dagens produkter räcker inte. Våra företag måste konkurrera med kunskap och innovation, förklarade Sylvia Schwaag Serger, chef för VINNOVAs internationella arbete.

Med sin utblick gav hon en inramning till varför småföretag måste vara internationellt konkurrenskraftiga. Utvecklingsländerna blir inte bara starkare ekonomiskt, de står också för en allt större del av världens forskning och konkurrerar inte längre bara genom att hålla låga priser.

– Sverige måste väva ihop satsningar på småföretag, internationalisering och forsk-

ning till ett framgångsrikt recept så att fler än de stora företagen lyckas utomlands. Det är också viktigt att se att kunskap och innovation inte bara handlar om teknik, vi måste ha en bredare syn och till exempel även få med nya idéer inom tjänsteområdet.

Sverige är litet på världsmarknaden, men småföretagen kan dra nytta av de resurser och erfarenheter som finns här hemma. Våra stora företag och forskare är internationellt aktiva och det finns mängder med erfarenhet i Sverige från omvärlden, till exempel tusentals kinesiska studenter och forskare.

– Framför allt har Sverige ett bra varumärke som är till stor hjälp i nya satsningar. Därför är det roligt att se att småföretagen blir allt mer aktiva utomlands. Bland annat får de fler anställda och bildar dotterbolag i andra länder.

- **Exportrådet trimmar utlandssatsningar**
- **Stöd till småföretag inom energiområdet**
- **Konkurrenskraft med patent och andra skydd**
- **Instituten som partner för småföretag**
- **Framgångar för företag med Forska&Väx**
- **EUREKA hjälper idéer att hitta till marknaden**
- **Mycket pengar för små företag i EUs ramprogram**

Läs mer: www.VINNOVA.se/smf



LYCKADE UTLANDSSATSNINGAR MED EXPORTRÅDET



Exportrådet kan hjälpa småföretag att planera och utforma satsningar på nya marknader. Många tjänster för att ta reda på om och hur en exportsatsning lönar sig är dessutom kostnadsfria.

– Vi gör det enklare för svenska företag att växa internationellt genom att utforma exportstrategier, hitta rätt marknad och tidpunkt för en satsning.

Maria Varnauskas från Exportrådet berättade om det stöd småföretag kan få. Man hjälper till i många skeden, och ger råd till både nya eller etablerade företag.

– Vi ger beslutsunderlag och handfast hjälp för småföretag genom att stegvis undersöka hur en exportsatsning ska gå till. Arbetet avslutas med en skarp aktivitet, till exempel besök på en noga utvald mäsas.

Med 60 kontor på 55 marknader finns

myndigheten över nästan hela världen. Tyskland, Norge och USA är traditionellt starka marknader, men intresset för nya satsningar är stort i Kina, liksom i Ryssland och Brasilien.

Inledande analyser och rådgivning är kostnadsfri, medan följande steg börjar kosta när företag ska få hjälp ut på marknaden. Exportrådet hjälper bland annat till med konkurrensanalyser och att hitta partners och potentiella kunder. Småföretag kan få tjänsterna subventionerade av staten som står för 60 procent av kostnaden.

– Målet för oss är att stoppa plägsamma exportförsök. Vi kan hjälpa företag att minimera riskerna genom att ha en strategi för satsningar. Till exempel är det viktigt att växa i lagom takt, hellre lite långsammare men med vinst. Företagen måste också välja ut passande produkter ur sin portfölj och att hitta de marknader och partners som passar bäst.

EXPORTRÅDET
SWEDISH TRADE COUNCIL

NYTT STÖD FÖR ENERGIRIKA SMÅFÖRETAG



Energimyndigheten erbjuder ett nytt stöd för företag med idéer kring energifrågor. Förmånliga lån ska ske stöd i den kritiska fasen för att bygga upp och ta idéer den första sträckan mot marknadsanpassning.

Energimyndigheten som arbetar för en hållbar energianvändning har sedan en tid en avdelning för att stödja affärsutvecklingen av nya idéer inom energiområdet, förklarade Heléne Axelsson från myndigheten.

– Ofta har nya företag svårt att hitta finansiering för sina idéer. Energimyndigheten hjälper till att paketera företagen så att de blir intressanta i nästa steg hos riskkapitalister och andra investerare. En viktig del i att bli framgångsrik är att hitta en kravställande kund.

Myndigheten erbjuder företagen så kal-

lade villkorslån för idéer som har energirelevans och går att skala upp till industriell produktion. Stödet ger finansiering upp till 50 procent och beviljade projekt har fått allt mellan 100 000 kronor och sju miljoner kronor.

– Lånet är fördelaktigt genom att räntan börjar betalas först när projektet är slut, och amorteringen startar inte förrän företaget skickar sin första faktura när produkten kommit ut på marknaden.

Satsningen ska göra affärer av den framgångsrika svenska energiforskningen, men även idéer som kommit fram på andra håll är välkomna så länge de har energirelevans.

– Inom det ryms väldigt mycket. Företagen som fått stöd hittills arbetar med allt från energisnål belysning och solceller till torkning av virke och utrustning för energimätning i fastigheter.

Energimyndigheten

VINNOVA

SKYDDA SINA RÄTTIGHETER KAN VARA BRA AFFÄR

Att skydda sina idéer kan vara avgörande för mindre företag. Rätt använda kan patent, varumärken och designskydd stärka företaget.

– Att få ensamrätt till något är ett enormt konkurrensmedel som ger fördelar mot andra företag. Patent lockar också finansärer till ditt företag.

Johanna Löttiger från Patent- och registreringsverket berättade att en annan fördel är att skydd går att sälja eller licensiera. Ericsson handlar till exempel med patent för flera miljarder kronor.

Inom industriellt rättskydd finns det olika typer av skydd. Patent ger ensamrätt till en teknisk idé. Kravet är att det rör sig om en nyhet som har uppfinningshöjd och är industriellt tillämpbar. Skyddet att tillverka och sälja sin idé gäller i 20 år.

Att registrera ett varumärke som känne-

tecken för en vara eller tjänst ger ensamrätt att använda och utnyttja varumärket kommersiellt. Skyddstiden är obegränsad men måste förlängas vart tionde år.

– Och det kan vara mycket mer än ett namn. Löfbergs har till exempel skyddat färgen lila inom området drycker och Hemglass har registrerat sin signatur för glassbilarna.

Designskydd slutligen ger ensamrätt till ett föremåls utseende och design i max 25 år.

– Det svåra är att avgöra för ett företag när något är värt att skydda. Ett patent kostar till exempel en hel del. Företaget måste också offentliggöra och avslöja patentlösningen för att främja den tekniska utvecklingen. Det gör att det kanske inte är lönt att söka patent på produkter med kort livstid eller om det blir svårt att bevisa plagiering.

Johanna Löttiger förklarade att PRV gärna hjälper till kring frågor om vilket skydd som passar, bland annat genom myndighetens kundtjänst.



PRV
PATENT- OCH REGISTRERINGSVERKET

INSTITUTEN STARK PARTNER FÖR TEKNISK UTVECKLING

För mindre teknikföretag är landets olika forskningsinstitut en bra samarbetspartner. Allt från gemensamma projekt till behovsanalys och kompetensutveckling kan stärka konkurrenskraften.

Forskningsinstitutet arbetar nära både näringslivet och universiteten. På så sätt är de en bra partner för småföretag såväl för att utveckla nya idéer som för att kommersialisera olika tekniker.

– Vi arbetar för att stödja IT-baserad teknikförnyelse och ökad konkurrenskraft hos svenska småföretag. Bland annat kan de bygga prototyper i våra anläggningar och delta i våra nätverk och olika centrumbildningar med en lång rad andra företag, berättade Hans Hentzell, VD för Swedish ICT Research som samlar de svenska industri-

forskningsinstitutet inom informations- och kommunikationsteknik.

Ytterligare ett område där småföretag kan få hjälp är att delta i innovationsupphandlingar, där de får möjlighet att visa att deras system eller produkter fungerar och kan hitta viktiga kunder.

– Men olika företag har olika behov, de som har liten vana av FoU hjälper vi med kompetensutveckling och behovsanalys. Samtidigt finns det företag med egen forskning som vill samarbeta kring specifika projekt. Vi hjälper också till med handel av patent genom ett nätverk för licensiering som vi ingår i.

Hans Hentzell gav flera exempel på framgångsrika samarbeten med småföretag. Vid Swedish ICT liksom på övriga forskningsinstitut inom andra områden finns kontaktpersoner för småföretag som gärna diskuterar samarbetsmöjligheter.



swedish ict

ANDRA VINNOVA-PROGRAM FÖR SMÅFÖRETAG

VINNOVA har en lång rad andra program förutom Forska&Väx som är intressanta för små och medelstora företag. Under 2008 finns utlysningar där mindre företag kan delta inom allt från hälsoområdet, nanoteknik och nya material till branschprogram för gruv- och skogsindustrin.

Att det finns så många olika FoU-program beror på att VINNOVA vill stärka landets innovationssystem och få dem att fungera bättre. VINNOVA identifierar viktiga aktörer och hur de samverkar. Utifrån analyser som visar på hinder och möjligheter för framgångsrik innovation utvecklar VINNOVA program som inkluderar behovsmotiverad forskning och effektivisering av innovationssystemen. Inom programmet görs öppna utlysningar där aktörer kan söka finansiering för projekt inom specificerade områden.

Många utlysningar ingår i sektoriella program med riktade satsningar inom informations- och kommunikationsteknik, tjänster och IT-användning, bioteknik, arbetslivsutveckling, produktframtagning & material samt transporter.

En översikt av alla program finns på: www.VINNOVA.se/smf



FORSKA & VÄX FINANSIERAR INNOVATIVA SMÅFÖRETAG

Programmet Forska&Väx är riktat till att stärka företag genom att ta tillvara FoU. Snabb handläggning och enkel hantering ska passa småföretagen.

Forska&Väx riktar sig till små och medelstora företag inom alla branscher som behöver få tillgång till ny kunskap eller utveckla egen FoU. Reglerna är enkla – ett företag söker pengar för ett projekt och driver det själv med motfinansiering från VINNOVA för forskning och egna kostnader. Kravet är att kunskap kommer till användning och ökar företagets internationella konkurrenskraft.

– En viktig del är att vi arbetar effektivt för att kunna ge snabba besked. Företag som söker ska få svar inom sex veckor från att utlysningen stänger, förklarade Anne Löfquist som arbetar med Forska&Väx på VINNOVA.

Hennes kollega Lars Gustafsson förklarade att de 100 miljoner kronor som finns för programmet fördelas på tre nivåer av finansiering. Förutom forskningsprojekt stöds även förstudier inför en FoU-satsning, verifiering av forskningsresultat intressanta för marknadsanpassning samt behovsanalyser för att undersöka FoU-behovet i företaget.

– Här står VINNOVA för hela kostnaden, maximalt 500 000 kr för förstudier och verifiering samt 100 000 kr för behovsanalys.

Programmet har snabbt blivit mycket populärt och totalt söker företag ca 1,2 miljarder kr årligen. Beviljade projekt finns i princip över hela landet och inom alla branscher.

Anne Löfquist och Lars Gustafsson rekommenderade företag som vill söka att betona forskningsinnehåll och marknadspotential i ansökan och förklara hur kunskapen i projektet ska stärka företaget.

ARBESKO TAR NYA KLIV MED FORSKA&VÄX

Arbesko har tagit fram ny teknik för skyddsskor inom Forska&Väx. Snabb handläggning var en av fördelarna med programmet och nu finns idéer för att utnyttja kunskapen även utanför skobranschen.

Peter Geisler, VD för Arbesko är mycket nöjd med resultaten från FoU-projektet. Han är femte generationen i skoföretaget som tillverkar skyddsskor och olika tekniska skor, till exempel för JAS-piloter.

– Att bara försätta utveckla våra produkter räckte inte för att konkurrera med lågprisalternativ. Vi behövde höja ribban och göra något nytt och innovativt för att få fram skor som ger ett mervärde för kunderna.

Ett tidigare projekt hade gett idén till ett nytt böjligt barriärskydd i skosulor mot till exempel spikar. En ny fiberpolymer skulle kunna ersätta det stål som använts tidigare.

Projektet fick en nystart efter kontakt med forskningsinstitutet IFP som tipsade om Forska&Väx.

– Projektet gjorde det möjligt att lyfta oss och med ökat forskningsinnehåll få mer innovativa produkter. Dessutom har jag aldrig varit med om så snabb behandling av ansökan. Inom några veckor fick vi ett ok, en väldig skillnad mot andra projekt vi varit med i.

Pengarna gick till att projektanställa en civilingenjör som fick ägna sig åt forskningsprojektet. Tidigare hade forskningen konkurrerat med annan verksamhet, men nu kunde projektet drivas mer stabilt och det kommer snart att resultera i en färdig produkt.

– En effekt av projektet är också en ny syn på forskning. Vi har hittat helt nya användningsområden för den patenterade fiberpolymeren, bland annat tillsammans med FOI. Nu funderar vi på att bryta ut forskningen i ett eget bolag för att utveckla nya idéer vidare separat.



FOU-PROJEKT GAV ENERGI ÅT CLIMATEWELL

Solenergi är en outnyttjad resurs som företaget Climatewell tar till vara med sin innovativa värmepump. Forska&Väx hjälpte företaget att utveckla sin förnybara energilösning de sista stegen och få ut den på marknaden.

Idén bakom Climatewells värmepump är att behovet av kyla är störst där det finns mycket sol. Genom att lagra solenergi på kemisk väg erbjuder man förnybar energi som går att ta ut som både kyla och värme.

– Marknaden är enorm. Så mycket som en fjärdel av energiförbrukningen i världen går till att förse oss med värme och kyla, förklarade Per Olofsson, företagets VD.

Enligt honom hjälpte pengarna från Forska&Väx styrelsen att fatta ett aggressivt beslut om produktutvecklingen. Till FoU-projektet på 12 miljoner kr bidrog VINNOVA med drygt en tredjedel.

– Genom projektet inom Forska&Väx har vi kunnat ta fram en ny generation av vår värmepump. Tidigare modeller fungerade men var för dyra att tillverka. Nu utvecklade vi en värmepump som fungerar utan el och rörliga delar, och som nu är ute på marknaden.

Dessutom är tekniken skalbar vilket gör att den skulle kunna användas i såväl industriell skala som i fordon.

– Forska&Väx är ett unikt stöd, jag har inte sett något liknande. Ansökan är relativt enkel, återrapporteringen är rimlig och det finns inget krav på krånglig ekonomisk redovisning och kostsam revision. En fördel var också att projektlängden på ett år är överblickbar för mindre företag.

Per Olofsson rekommenderar andra småföretag att delta i Forska&Väx, men han tycker att det är slöseri att programmet bara har 100 miljoner kronor att fördela till FoU-projekt när intresset så stort.



EUREKA HJÄLPER SMÅFÖRETAG KOMMERSIALISERA IDÉER



Det som Luuk Borg framför allt ville presentera var Eurostars, ett nytt program som EUREKA och EU-kommissionen står bakom. Det vänder sig direkt till mindre företag som har egen forskning, vilket definieras som att tio procent av omsättningen eller personalstyrkan ska vara riktad mot FoU.

– Projekt leds av ett forskande företag i samarbete med minst en partner, i form av ett annat företag, universitet eller institut. Målet är att företagen ska få ut sin produkt eller tjänst på marknaden senast två år efter projektet.

VINNOVA medfinansierar FoU-kostnader till 60 procent för sökande små och medelstora företag, vilket är lite högre än inom EUREKA där man står för halva kostnaden. Utvärderingen av projekt sker vid EUREKA-sekretariatet. Ansökningar rankas med avseende på teknisk innovationsgrad och marknadspotential av en internationell expertpanel.

– Av godkända ansökningar i vår första utlysning fick nära hälften pengar. Tanken är att företag med bra idéer också verkligen ska få pengar och inte behöva söka i onödan.

Informations- och kommunikationsteknik samt bioteknik var två stora områden och projekten fick i snitt 15 miljoner kronor och hade tre deltagare.

Eftersom programmet är riktat till mindre företag har man förenklat ansökningsarbetet och höjt farten så att sökande företag kan få svar inom tre månader.

Tomas Aronsson på VINNOVA är svensk koordinator för EUREKA och rekommenderar företag som är intresserade av att delta att höra av sig för att få hjälp. Han presenterade också utfallet av Eurostars första utlysning i våras, där Sverige blev fjärde bästa land.

– Över 80 procent av deltagarna var små och medelstora företag, både som projektledare och partners. Att Sverige klarade sig bra gjorde att vi fördubblade vår budget för medfinansiering, som gick till elva projekt med svenska sökande eller med svenska partners.

Luuk Borg avslutade med att han hoppas att ännu fler upptäcker Eurostars.

– Vi vill få in fler ansökningar för att få ut fler bra idéer på marknaden. Ett stort intresse från företag gör kanske också att kommissionen ger programmet mer pengar.

Nästa utlysningssomgång för Eurostars stänger 21 november 2008.

Företag som har idéer nära marknaden kan få FoU finansierad inom ramen för EUREKA. En nyhet är programmet Eurostars som vänder sig direkt till forskande små och medelstora företag som vill kommersialisera sina idéer.

EUREKA främjar samarbete mellan företag och forskare i Europa när det gäller marknadsnära forskning och teknisk utveckling. Allt från stora kluster med många deltagare till enskilda projekt får stöd.

– Initiativet har varit framgångsrikt och engagerat många små och medelstora företag. Hittills dominerar informations- och kommunikationsteknik men alla branscher är välkomna, förklarade Luuk Borg, EUREKA-sekretariatet i Bryssel.

I projekten samarbetar mindre och större företag såväl som institutioner och myndigheter. Det är deltagarna själva som initierar och utformar projekten. VINNOVA är svensk samordnare inom samarbetet och delfinansierar projekt. Myndigheten hjälper också svenska aktörer att finna lämpliga partners i andra länder genom att ge resebidrag för projektplaneringsmöten utomlands.



EUREKA HJÄLPTE APPEAR HITTA NYA KUNDER

För att utveckla nya applikationer till sina mjukvaror för handdatorer har Appear drivit projekt inom EUREKA. Resultatet var mycket lyckat och öppnade upp en ny marknad för företaget.

Programvaror från Appear hjälper bland annat servicetekniker och informationspersonal att få aktuell information via trådlösa handdatorer. Företaget som bildades för några år sedan hade sin grund i forskning inom området. Nu har det nått ut på marknaden, bland annat genom FoU-projekt på europeisk nivå.

– Det har hjälpt oss att ta fram produkter som nu har tiotusentals användare, förklarade Xavier Aubry, företagets VD.

Till framgångarna hör ett EUREKA-projekt för att utveckla nya applikationer

till flygplatser. Det ledde bland annat till att Appear fick Kairos flygplats som en första viktig kund.

Xavier Aubry uppskattar att EUREKA har ett så tydligt marknadsfokus. En fördel mot EUs ramprogram är också att projekten har färre deltagare och därmed kräver mindre koordination. Men en lärdom han lyfter fram är att noga välja ut sina partners och varifrån de kommer.

– Förutsättningarna för deltagande skiljer sig åt mellan olika länder, till exempel för hur de medfinansierar medsökande. Ett franskt företag som vi ville samarbeta med hoppade av när de bara kunde få sin finansiering som ett lån. Det är också bra att försöka engagera potentiella kunder tidigt, både för att få hjälp med finansieringen och för att få feedback på nya produkter under projektets gång.



SMÅFÖRETAG KAN FÅ UT MYCKET AV RAMPROGRAMMET

Svenska små och medelstora företag har fått många hundra miljoner kronor i stöd för FoU-projekt inom EUs ramprogram. Det nya sjunde ramprogrammet är det hittills resursstarkaste och ger företag ännu större möjligheter att utvecklas och delta i samarbeten.

– Att delta i projekt inom ramprogrammen ger mindre företag möjlighet att delta i internationellt samarbete. Ett EU-projekt är en kvalitetsstämpel som man kan hänvisa till i många sammanhang. Dessutom kan alla typer av företag delta, oavsett om de har egen FoU eller inte, förklarade Liselotte Forssell på VINNOVA.

Hon är kontaktperson för bland annat SMINT, ett planeringsbidrag till små och medelstora företag som vill ansöka till EUs ramprogram.

– Ramprogrammet innehåller mycket pengar. Svenska små och medelstora företag lyckades få över 700 miljoner kronor från det förra sjätte ramprogrammet.

Den största budgeten i ramprogrammet finns inom tio tematiska områden. Här kan mindre företag delta i samarbetsprojekt med andra företag, universitet och forskningsinstitut. EU-kommissionen vill få fler små och medelstora företag att delta och har höjt finansieringen till 75 procent av projektkostnader.

– Det finns också medel öronmärkta för innovativa småföretag som har begränsade egna forskningsresurser. Inom delprogrammet Kapacitet finns program som låter företagen outsourca FoU till forskningsinstitut, universitet eller andra företag.

Liselotte Forssell förklarade att Europa-programmen vid VINNOVA hjälper till med rådgivning kring bland annat ansökningar och juridiken i olika avtal.

