

Välkommen in!
Mötet startar 9:00

Innovativa Startups 2026

Informationsmöte för sökande 6 nov

VINNOVA

Stäng av mikrofonen



Ställ frågor i chatten

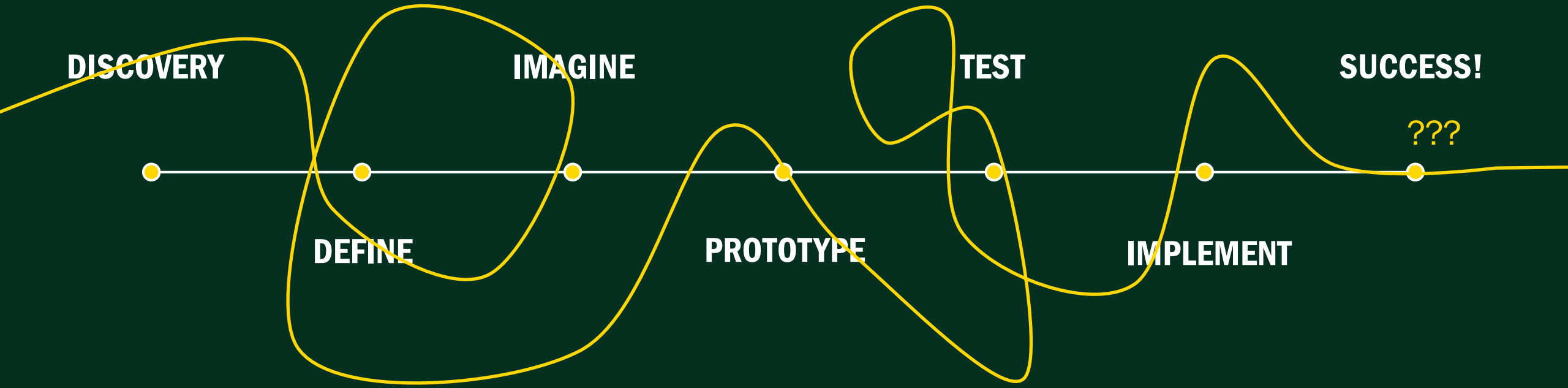
Frågor efter mötet:

startups@vinnova.se

VINNOVA

Innovationsresa

Teorin och Verkligheten



VINNOVA


Vi hjälper företag att våga!
VINNOVA


Hög potential
och hög risk

Förutsättningar

Innovativ affärsidé med stor marknadspotential och som kan bidra till en hållbar samhällsutveckling

Unik kunskap hos grundarna

Skapa värde i Sverige

Ambition och förmåga att växa internationellt



VINNOVA

Förväntningar på företaget

En egen innovativ lösning

Tydlig idé om marknad och affärsmodell

Plan för testning och utveckling

Rätt team och nätverk

Identifierat konkurrensfördelarna och ha en strategi för att vara konkurrenskraftig

Långsiktig finansieringsplan



VINNOVA

Vanliga frågor

Giltigt organisationsnummer för aktiebolag från Bolagsverket

Komplett ansökan inlämnad senast 12 januari 14:00

- Inga justeringar eller kompletteringar efter stängning
- Ingen dispens från deadline



VINNOVA

Vanliga frågor

Inget tema i utlysningen – alla typer av projekt kan söka, från deeptech och militärteknik, till kulturella och kreativa branscher.



VINNOVA

Alla formella krav (avsnitt 6)

6 Vad gäller för att vi ska bedöma er ansökan?

Krav på företaget och ansökan

1. Sökande företag ska vara ett svenskt aktiebolag och bedriva verksamhet i Sverige.
2. Sökande företag får inte ha delat ut vinst det senaste räkenskapsåret.
3. Sökande företag, eller hela koncernen om sökande företag ingår i en sådan, får inte vara börsnoterat.
4. Sökande företag, eller hela koncernen om sökande företag ingår i en sådan, får ha en sammanlagd nettoomsättning eller balansomslutning på högst 10 miljoner kronor det senaste räkenskapsåret. En av dessa kan överstiga 10 miljoner kronor, men inte båda.
5. Sökande företag får ha högst 10 anställda, räknat som årsarbetskrafter.
6. Sökande företag får inte ha beviljats bidrag i utlysningen Innovativa Startups 2025.
7. Sökande företag får vara högst 10 år gammalt vid Vinnovas beslutsdatum 2027-03-23. Åldern räknas från datumet då företaget registrerades hos Bolagsverket.
8. Sökande företag får inte ha tagit över ett annat företagsverksamhet, köpt något annat företag eller bildats genom en fusion.
9. Ansökan ska vara skriven på svenska eller engelska.
10. Sökande företag får skicka in högst en ansökan per utlysningstillfälle.



VINNOVA

Maximalt bidrag

500 000 SEK

Inget krav på medfinansiering

Inga andra projektparter



VINNOVA

Till vad?

Testa om kunderna vill ha lösningen

Samla in kundinsikter och feedback

Identifiera och minska viktiga risker

Förbereda vägen till marknaden



VINNOVA

Giltiga kostnader (avsnitt 4)

4 Vad finansierar vi?

Vilka kostnader kan vi finansiera?

Vår finansiering omfattas av regler om statligt stöd. Reglerna styr vilka slags kostnader som vi kan finansiera. Dessa kallas stödberättigande kostnader.

I den här utlysningen är dessa typer av kostnader stödberättigande:

- **Lönekostnader:** Utbetald bruttolön, arbetsgivaravgifter och andra lönebikostnader.
- **Utrustning, mark och byggnader:** Kostnader för instrument, utrustning och hyra för annan lokal än ordinarie verksamhetslokal.
- **Konsult- och licenskostnader:** Kostnader för konsulttjänster, kunskap eller patent som köpts in eller använts på licens från extern aktör. Ni ska motivera alla konsult- och licenskostnader i ansökan. Motiveringarna vägs in i bedömningen av er ansökan.
- **Övriga direkta kostnader:** Kostnader för exempelvis materiel, förrådsartiklar och resor som är nödvändiga för att genomföra projektet.
- **Indirekta kostnader (overhead):** Kostnader som är kopplade till projektet med inte uppstår direkt, till exempel lokaler och städning. Indirekta kostnader får uppgå till högst 30 procent av lönekostnaderna.

För mer detaljerad information om vilka kostnader vi kan finansiera, se Anvisning till stödberättigande kostnader



VINNOVA

Till vad?

Kostnaderna ska vara

- Nödvändiga
- Realistiska
- Uppkomna under projektperioden
- Kunna granskas och revideras



VINNOVA

Så funkar det

Ansök via Vinnovas e-tjänster

Särskilt utsedda experter bedömer*

Vi tar en kreditupplysning

*Tre (3) oberoende särskilt utsedda experter som har tystnadsplikt och måste anmäla eventuellt jäv



VINNOVA

Bedömningskriterier (avsnitt 7)



Potential (originalitet, nytta, tillväxtpotential)



Genomförande (projektplan, aktiviteter och budget)



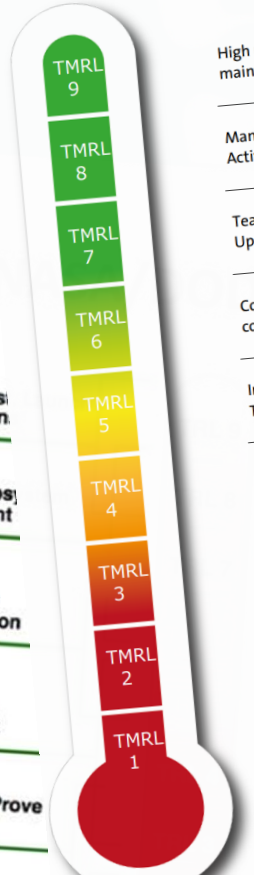
Teamet (vem ska göra jobbet?)

VINNOVA

Business Model Canvas



Team Readiness Level – TMRL



TMRL 9	High performing, well-structured team and organization that is maintained and performs over time.
TMRL 8	Management and CEO in place. Professional use of board/advisors. Activated plan and recruitment for building long term team.
TMRL 7	Team and culture is fully in place and proactively developed. Updated plan for building necessary team on longer term.
TMRL 6	Complementary, diverse and committed team with all necessary competencies/resources incl. both business and tech.
TMRL 5	Initial founding team with main needed competencies. Team agrees on ownership and roles and has aligned goals
TMRL 4	A champion is present. Several needed competencies in place. Initiated plan for recruiting or securing additional key resources.
TMRL 3	A few of necessary competencies/resources are present. Defined needed competencies/resources (and plan for finding).
TMRL 2	Insight and first idea on necessary competencies or external resources (e.g. partners).
TMRL 1	Little insight into the need for a team (typically an individual) Lack of necessary competencies/resources.

NASA

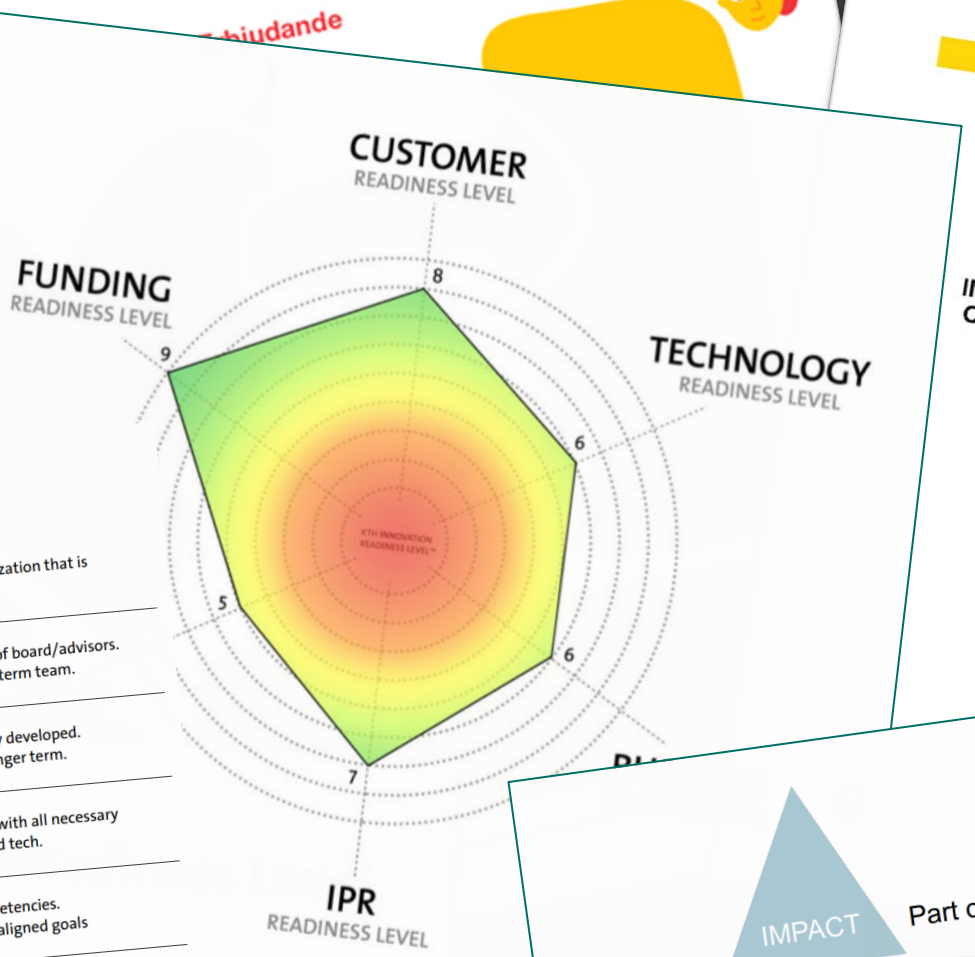
System Tes & Operation

System/Subs Development

Technology Demonstration

Technology Development

Research to Prove Feasibility



SRI's "NABC" approach

A methodology to develop a quantitative value proposition — the first step in value creation

IMPORTANT CUSTOMER NEEDS

APPROACH

BENEFITS

COMPETITION



Problem-Solution Fit canvas

Purpose / Vision

Version:

1. CUSTOMER SEGMENT(S) CS	6. CUSTOMER LIMITATIONS EG. BUDGET, DEVICES CL	5. AVAILABLE SOLUTIONS PROS & CONS AS
2. PROBLEMS / PAINS + ITS FREQUENCY PR	9. PROBLEM ROOT / CAUSE RC	7. BEHAVIOR + ITS INTENSITY BE

Define CS, fit into CL

Explore AS, differentiate

Focus on PR, tap into BE, und

Kan vi ansöka om patent om vi skickar in en ansökan?

- Ja
- Offentlighets- och sekretesslagen (2009:400) 30 kap 23 §
- Motsvarar ett ”Non-Disclosure Agreement” (NDA), men är mer omfattande eftersom det omfattar både konfidentiell företagsinformation och personuppgifter.



VINNOVA

De vanligaste orsakerna till avslag (i bokstavsordning)

- Bristande teamkapacitet: avsaknad av kommersiell kompetens eller relevant branscherfarenhet.
- Låg innovationshöjd: lösningen skiljer sig inte från befintliga alternativ eller har för svag samhällsnytta.
- Orealistiska tidsplaner och budgetar.
- Otydlig affärsmodell: osäker betalningsvilja, svag intäktsmodell eller bristande plan för lönsamhet.
- Otillräcklig marknadsvalidering: brist på kundtester, ingen trovärdig strategi för marknadsintroduktion.



VINNOVA

Tack!

startups@vinnova.se

vinnova.se

company
/vinnova

/vinnovase

/vinnovase

VINNOVA
Sveriges innovationsmyndighet