**Sökande inkubator:**

Inkubatorns namn

**Ansökningsmall**

**Excellensutlysning steg 1**

Utlysningens syfte är att ge högkvalitativa inkubatorer möjlighet att främja utvecklingen av och värdeskapandet i nya kunskapsintensiva företag med stor internationell potential.

# Relevans i projektportföljen

## Projektportfölj

### Kunskapsintensiva företag med internationell potential

Lista de företag som ni gav stöd till under 2016 som varit antagna i den fas som ni definierar som er inkubationsprocess (ej förinkubation, kurser etc.). Markera sedan i tabellen vilka av företagen som ni bedömer som nya kunskapsintensiva företag med internationell potential, vilket definieras som:

* **Unik kunskap** = bygger på kunskap/team som ger företaget ett

nödvändigt tidsförsprång på marknaden

* **Innovativt erbjudande** = har ett nyhetsvärde på det marknadssegment

man adresserar

* **Inte är etablerade på marknaden** = unga företag som när de antas till

inkubatorn inte är etablerade på marknaden

* **Skalbar affärsmodell** = bedöms ha potential för en affärsmodell som kan

ge internationell tillväxt

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Inkubatorföretag/projekt som under 2016 varit antagna i inkubatorns inkubationsprocess** | **Kunskapsintensivt företag med internationell potential** | **Ursprung (studenter, forskare, avknoppning, … etc.)** |
| 1 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 2 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 3 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 4 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 5 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 6 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 7 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 8 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 9 | Org.nrNamn | Ja/Nej |  |
| 10 | Utöka antal rader så alla får plats | Ja/Nej |  |
|  | Motivera projektportföljens sammansättning:  |

### Internationell potential

För att säkerställa den internationella potentialen hos inkubatorföretagen bör någon form av underlag finnas som kan styrka det. Lista de företag i inkubatorn som under 2016 genomfört en internationell konkurrent-analys. De företag som listas nedan ska under 2016 ha varit antagna i den fas som ni definierar som er inkubationsprocess (ej förinkubation, kurser etc.).

Med internationell konkurrentanalys menas ett skriftligt underlag som används i inkubationsprocessen för bedömning av inkubatorföretagets internationella potential, vid t.ex. antagning eller milestonebedömning.

Källa definieras som varifrån konkurrentanalysen kommer. Det kan t.ex. vara konsultrapport, beställd undersökning, egen rapport, etc.

Vinnova kan begära stickprov på att få se nedan angivna konkurrentanalyser.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Inkubatorföretag/projekt som under 2016 varit antagna i inkubatorns inkubationsprocess och som genomfört en internationell konkurrentanalys** | **Källa** | **Beskriv mycket kortfattat konkurrentanalysens inriktning** |
| 1 | Org.nrNamn |  |  |
| 2 | Org.nrNamn |  |  |
| 3 | Org.nrNamn |  |  |
| 4 | Org.nrNamn |  |  |
| 5 | Org.nrNamn |  |  |
| 6 | Org.nrNamn |  |  |
| 7 | Org.nrNamn |  |  |
| 8 | Org.nrNamn |  |  |
| 9 | Org.nrNamn |  |  |
| 10 | Utöka antal rader vid behov |  |  |
|  | Beskriv kortfattat hur inkubatorn arbetar med att säkerställa den internationella potentialen hos inkubatorföretagen: |

# Access till kunder och partners

### Tecknade avtal som har lett/leder till affär

Lista de företag i inkubatorn som under 2016 tecknat avtal med någon som bidrar till att accelerera och/eller validera affären, t ex utvecklings- eller affärsavtal med kund, avtal med distributörer och återförsäljare, licensieringsavtal, samt avtal där en finansiär gått in med ägar- eller utvecklingskapital (ej statliga bidrag). Letter of intent (LOI) räknas ej och ska inte anges i tabellen nedan. De företag som listas nedan ska under 2016 ha varit antagna i den fas som ni definierar som er inkubationsprocess (ej förinkubation, kurser etc.).

Definitioner:

* Med ett kundavtal avses försäljning av inkubatorföretagets produkter/tjänster eller avtal om sådan försäljning
* Med utvecklingsavtal avses en partner som mot milstolpar finansierar (del av) utvecklingskostnaden
* Med distributör/återförsäljaravtal avses avtal om att återförsäljare kommer att sälja inkubatorföretagets produkter/tjänster
* Med licensieringsavtal avses en immateriell tillgång som licensieras ut
* Med finansieringsavtal avses att företaget har en avtalad investering med ägarkapital (ej statliga bidrag)

Vinnova kan begära stickprov på att få se nedan angivna avtal.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Inkubatorföretag/projekt som under 2016 varit antagna i inkubatorns inkubationsprocess och som tecknat avtal** | **Typ av avtal** | **Uppskattat värde** |
| 1 | Org.nrNamn |  |  |
| 2 | Org.nrNamn |  |  |
| 3 | Org.nrNamn |  |  |
| 4 | Org.nrNamn |  |  |
| 5 | Org.nrNamn |  |  |
| 6 | Org.nrNamn |  |  |
| 7 | Org.nrNamn |  |  |
| 8 | Org.nrNamn |  |  |
| 9 | Org.nrNamn |  |  |
| 10 | Utöka antal rader vid behov |  |  |
|  | Beskriv kortfattat hur inkubatorn arbetar för att ge inkubatorföretagen access till kunder och partners: |
|  | Kommentera ev. särskilda omständigheter i projektportföljen som påverkar antalet tecknade avtal, som t.ex. bransch, i vilken mognadsfas ni tar in företagen i inkubation, etc., som inkubatorn anser viktiga för Vinnova att känna till: |

# Kompetensförsörjning

### Kompetens som tillförts inkubatorföretagen

Lista de företag i inkubatorn som under 2016 har rekryterat ny kompetens. De företag som listas nedan ska under 2016 ha varit antagna i den fas som ni definierar som er inkubationsprocess (ej förinkubation, kurser etc.).

Med kompetens avses alla typer av kompetenser som arbetar i företagets styrelse eller i företaget under anställningsliknande former kontinuerligt. Kortare konsultinsatser räknas inte med. Däremot spelar inte engagemangsformen någon roll (via kontrakt med inkubatorn eller inkubatorföretaget, tillsvidareanställning, projektanställning etc.)

Definitioner:

* Med **anställd** avses anställd i inkubatorföretaget (via kontrakt med inkubatorn eller inkubatorföretaget)
* Med **styrelse** avses rekrytering till inkubatorföretagets styrelse
* Med **kontraktsanställd** avses ett anställningsliknande förhållande där ersättning utgår genom fakturering, option eller ägarandel (inte genom lön)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Inkubatorföretag/projekt som under 2016 varit antagna i inkubatorns inkubationsprocess och som rekryterat ny kompetens** | **Typ av rekrytering, ange antal** |
| 1 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 2 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 3 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 4 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 5 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 6 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 7 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 8 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 9 | Org.nrNamn | Anställda: 0Styrelse: 0Kontraktställda: 0 |
| 10 | Utöka antal rader vid behov |  |
|  | Beskriv kortfattat hur inkubatorn arbetar för att tillföra talang till inkubatorföretagen: |
|  | Kommentera ev. särskilda omständigheter i projektportföljen som påverkar antalet rekryteringar, som t.ex. bransch, i vilken mognadsfas ni tar in företagen i inkubation, etc., som inkubatorn anser viktiga för Vinnova att känna till: |

# Samverkan mellan inkubatorer kring inkubatorföretag

### Inkubatorföretag som inkubatorn hjälpt som finns i andra inkubatorer

Lista de inkubatorföretag som inkubatorn under 2016 har hjälpt som finns i andra inkubatorer

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Inkubatorföretag/projekt som inkubatorn tagit emot och hjälpt** | **Inkubator där företaget är ordinarie hemmahörande** | **Ange kortfattat på vilket sätt ni har hjälpt företaget** |
| 1 | Org.nrNamn |  |  |
| 2 | Org.nrNamn |  |  |
| 3 | Org.nrNamn |  |  |
| 4 | Org.nrNamn |  |  |
| 5 | Org.nrNamn |  |  |
| 6 | Org.nrNamn |  |  |
| 7 | Org.nrNamn |  |  |
| 8 | Org.nrNamn |  |  |
| 9 | Org.nrNamn |  |  |
| 10 | Utöka antal rader vid behov |  |  |
|  | Eventuella kommentarer: |

### Inkubatorföretag som inkubatorn anlitat andra inkubatorer för att ge hjälp åt företaget.

Lista de inkubatorföretag som inkubatorn under 2016 har anlitat andra inkubatorer för.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Inkubatorföretag/projekt där inkubatorn anlitat andra inkubatorer**  | **Inkubator som anlitats** | **Ange kortfattat på vilket sätt den andra inkubatorn har hjälpt företaget** |
| 1 | Org.nrNamn |  |  |
| 2 | Org.nrNamn |  |  |
| 3 | Org.nrNamn |  |  |
| 4 | Org.nrNamn |  |  |
| 5 | Org.nrNamn |  |  |
| 6 | Org.nrNamn |  |  |
| 7 | Org.nrNamn |  |  |
| 8 | Org.nrNamn |  |  |
| 9 | Org.nrNamn |  |  |
| 10 | Utöka antal rader vid behov |  |  |
|  | Eventuella kommentarer: |

# Inkubatorns ägare, uppdrag, styrelse och finansiering

## Ägarstruktur och ägarnas uppdrag till inkubatorn

### Beskriv nuvarande ägarbild

|  |  |
| --- | --- |
| **Ägare**  | **Ägarandel %** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Eventuella kommentarer:  |

### Beskriv respektive ägares ägarmotiv, vad är deras syfte och mål med inkubatorn?

|  |  |
| --- | --- |
| **Ägare**  | **Ägarmotiv** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Eventuella kommentarer:  |

### På vilket sätt bidrar respektive ägare aktivt till inkubatorns verksamhet?

|  |  |
| --- | --- |
| **Ägare**  | **Beskriv ägarnas bidrag till inkubatorn (finansiering, kompetens etc.)** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Eventuella kommentarer:  |

## Inkubatorns styrelse och dess prioriteringar

### Ange styrelsens sammansättning (eller motsvarande grupps sammansättning)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Namn** | **Arbetsgivare samt yrkestitel/huvudsaklig sysselsättning** | **Ange om personen är ägarrepresentant eller kompetensrepresentant** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |
| 8 |  |  |  |
| 9 |  |  |  |
| 10 | Utöka antal rader om det behövs |  |  |
|  | Motivera styrelsens sammansättning:  |

### Ange max tre prioriteringar som inkubatorn kommer att fokusera på under perioden 2018-2019

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Verksamhetsprioriteringar fastställda av styrelsen** |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |
| Motivera: |

## Inkubatorns finansiering

### Vilka är inkubatorns finansiärer och vad finansierar de?

|  |  |
| --- | --- |
| **Finansiär** | **Vad finansieras? Beskriv om det t.ex. är generellt driftsbidrag eller om det är en specifik verksamhet/funktion som finansieras.** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| Eventuella kommentarer:  |

### Inkubatorns budget finansiering/intäkter

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Budget finansiering/intäkter (SEK)**  | **2018prognos** | **2019prognos** |
|   |   |  |
| Sökt finansiering från VINNOVA (*Excellensstöd*) | 0 | 0 |
|   |   |  |
| *Kontant finansiering från andra offentliga källor:* |  |  |
| Universitet och holdingbolag | 0 | 0 |
| Kommuner  | 0 | 0 |
| Regionförbund, länsstyrelse, landsting | 0 | 0 |
| Stiftelser, forskningsinstitut, övrigt | 0 | 0 |
| Total annan offentlig finansiering | 0 | 0 |
|   |   |  |
| *Kontant finansiering från privata källor:* |  |  |
| Inkubatorns privata ägare/intressenter | 0 | 0 |
| Privata sponsorer/partners/tjänsteleverantörer | 0 | 0 |
| Investerare, affärsängelnätverk, övrigt | 0 | 0 |
| Total privat finansiering | 0 | 0 |
|   |   |  |
| *Egen finansiering:* |  |  |
| Avgifter inkubatorföretag  | 0 | 0 |
| Övrig finansiering, t.ex. avkastning innehav alumniföretag | 0 | 0 |
| Total egen finansiering | 0 | 0 |
|   |   |  |
| *Projektfinansiering (tidsbegränsad, särskilda ändamål):*  |  |  |
| Projektfinansiering VINNOVA *(exkl. Verifieringsmedel)* | 0 | 0 |
| Projektfinansiering övriga nationella givare | 0 | 0 |
| Projektfinansiering EU-medel, övrigt | 0 | 0 |
| Total projektfinansiering | 0 | 0 |
|   |   |  |
| Totala intäkter | 0 | 0 |

|  |
| --- |
| Eventuella kommentarer:  |

# Obligatoriska bilagor

Bilagorna som ska bifogas i steg 1 är:

1. Denna **Ansökningsmall Excellensutlysning steg 1** ska vara ifylld enligt mall och skriven med 12 punkters text.
2. **Intyg från extern konsult** att inkubatorn fått feedback på sin ansökan
3. **Bolagsordning**
4. **Styrelsens arbetsordning**

Dessa fyra dokument ska bifogas i Vinnovas portal i samband med att ansökan skickas in.

# Boka tid för feedback av extern konsult

Ansökansmallen behöver vara i stort sett ifylld och klar inför feedback-sessionen med den externa konsulten. Det är obligatoriskt att genomgå denna session för de inkubatorer som avser att skicka in en ansökan i steg 1.

Kontrollera att inkubatorn uppfyller de formella kraven (se kapitel 3) innan ni bokar in en tid för feedback på ansökan i steg 1.

Självskattningen och den dialog som förs med konsulten syftar till att ge inkubatorn möjlighet att bedöma ifall verksamheten har förutsättningar att konkurrera om finansiering i det andra steget.

En feedback-session är två timmar och genomförs på distans online. För bokning av tid kontakta Elisabeth Claesson, Nova Affärsutveckling, via mejl elisabeth@nova-au.se eller på telefon 036-30 57 40

Datum till avsatta för feedback är: 24/3, 27/3, 28/3, 30/3, 31/3
De tider som gäller är kl: 08-10, 10-12, 13-15, 15-17

Eventuella frågor kring feedback-sessionerna besvaras av Kristian Wirsén, 070-953 36 40