

Stöd till nystartade företag via excellenta inkubatorer

En utlysning inom nationella inkubatorprogrammet.



Innehåll

1	Erbjudandet i korthet	3
2	Nationella inkubatorprogrammet.....	4
2.1	Bakgrund.....	4
2.2	Inkubatorprogrammet 2021–2024	4
3	Vad vill vi åstadkomma med finansieringen?	4
4	Vem riktar sig utlysningen till?	5
5	Vad finansierar vi?.....	5
5.1	Resan från tidiga affärsidéer till nära kommersialisering.....	5
5.2	En gemensam bedömning av företagets mognad under inkubation	6
5.3	Målgruppskriterier för vår finansiering inom inkubation.....	7
5.4	Stödgrund.....	9
5.5	Stödberättigande kostnader.....	10
6	Hur stort bidrag ger vi?.....	11
7	Hur bedömer vi inkomna ansökningar?.....	11
7.1	Förutsättningar för att vi ska bedöma ansökan	11
7.2	Hur kommer bedömningen gå till?	12
7.3	Hur bedömer vi verksamhetskvalitet?	12
7.4	Hur bedömer vi företagsportföljen?.....	13
8	Beslut och villkor.....	14
8.1	Om våra beslut.....	14
8.2	Villkor för beviljade bidrag	14
9	Så här ansöker ni.....	15
10	Vem kan läsa ansökan?.....	15

Revisionshistorik

Datum	Ändring
-------	---------

1 Erbjudandet i korthet

Vinnova inbjuder etablerade inkubatorer som inte ger vinstutdelning till sina ägare att ansöka om finansiering för att accelerera utvecklingen av och värdeskapandet i nya företag. Målgruppen är nya företag som genom ett unikt kunskapsförsprång kan växa på en internationell marknad samtidigt som de bidrar till realiseringen av målen i Agenda 2030.

Följande datum gäller för utlysningen:

För aktuella uppgifter se www.vinnova.se.

Öppningsdatum	2022-01-21
Sista ansökningsdag	2022-03-31 klockan 14:00
Senaste beslutsdatum	2022-06-30
Projektstart tidigast	2023-01-01
Projektstart senast	2023-01-29

Kontaktpersoner för utlysningen:

Carl Naumburg, utlysningsansvarig
+46 8 47 331 72
carl.naumburg@vinnova.se

Kjell Håkan Närfelt
+46 8 47 330 47
kjell-hakan.narfelt@vinnova.se

Administrativa frågor:

Melike Günes
+46 8 47 331 30
Melike.gunes@vinnova.se

Vinnovas IT-support:

Tekniska frågor om Intressentportalen
Tel: +468 473 32 99
helpdesk@vinnova.se

Aktuell information om utlysningen och länk till Vinnovas Intressentportal finns på www.vinnova.se.

2 Nationella inkubatorprogrammet

2.1 Bakgrund

Det nationella inkubatorprogrammet började som en pilotverksamhet hos Vinnova 2003. Därefter drev Innovationsbron programmet med finansiering från Vinnova. Från 2013 drev Almi Företagspartner AB programmet, också med finansiering från Vinnova. Från 2015 har Vinnova åter ansvaret för att driva programmet.

Under perioden 2016–20 har Vinnova finansierat två olika verksamheter:

1. Affärsutvecklingstjänster samt verifieringsaktiviteter som inkubatorerna erbjuder de inkubatorföretag som genom ett unikt kunskapsförsprång kan växa på en internationell marknad.
2. Utveckling av nationell inkubationsförmåga genom erfarenhetsutbyten mellan inkubatorer, samt stöd till utvecklingen av nya verktyg och metoder för inkubation.

2.2 Inkubatorprogrammet 2021–2024

Grunden i inkubatorprogrammet under perioden 2021–2024 kommer att vara densamma som tidigare, dvs. stöd till utvecklingen av företag, samt till utvecklingen av inkubation i Sverige. Första utlysningen för perioden genomfördes våren 2020 och resulterade i att 29 av de 32 sökande inkubatorerna beviljades medel. Nu genomförs en kompletterande utlysning för finansiering under 2023–24 riktat till inkubatorer som inte redan har nationell finansiering.

3 Vad vill vi åstadkomma med finansieringen?

Målet med utlysningen är att stärka stödet till de nystartade företag som genom ett unikt kunskapsförsprång har potential att växa på en internationell marknad samtidigt som de bidrar till realiseringen av målen i Agenda 2030.

Vinnovas syfte med finansieringen är att accelerera utvecklingen av nystartade företag som har hållbarhet som tydlig drivkraft. Företagens affärsidé ska bygga på unika kunskapstillgångar samt ha potential att bli internationellt konkurrenskraftiga. I tidiga utvecklingsskeden är företagens möjligheter och risker svårbedömda vilket utgör hinder för att attrahera privat finansiering till företagsutveckling. För att göra dem redo och tillräckligt attraktiva på kapitalmarknaden så behövs förutom finansiering även affärsutvecklingsstöd, nätverk, erfarenhet och stöd i rekrytering. Inkubatorernas roll är att tillhandahålla detta stöd.

För att öka förutsättningar att inkubatorer attraherar innovatörer, entreprenörer och företag som har hållbarhet/Agenda 2030 som drivkraft för sin utveckling har

Vinnova breddat finansieringen till att även innefatta proaktivt arbete med att forma inflödet.

Jämställdhet är en förutsättning för hållbar tillväxt och ett av målen i Agenda 2030. Utlysningen ska bidra till en jämställd samhällsutveckling kopplat till två huvudsakliga perspektiv: Dels hur inkubatorerna och inkubatorföretagen leds, styrs och utvecklas utifrån ett jämställdhetsperspektiv. Dels jämställdhet vad gäller de värdeerbjudanden inkubatorföretagen utvecklar¹.

4 Vem riktar sig utlysningen till?

Utlysningen riktar sig till etablerade inkubatorer som har de globala hållbarhetsmålen i Agenda 2030 och ett jämställdhetsperspektiv som en tydlig drivkraft vid utveckling av affärsidéer och företag.

Med inkubator avses en verksamhet som uppfyller följande definition: ”*En inkubator erbjuder en dynamisk process för utveckling av människor, affärer och företag. Inkubatorn bistår entreprenörer med aktiv och anpassad managementsupport, finansiella, tekniska och kommersiella nätverk samt en kreativ tillväxtmiljö*”.

Med etablerad inkubator avses en inkubator som har minst två års dokumenterad verksamhet. Inkubatorerna ska även ha ett offentligt uppdrag och inte dela ut vinst till sina ägare.

5 Vad finansierar vi?

5.1 Resan från tidiga affärsidéer till nära kommersialisering

Syftet med vår finansiering är att:

1. Ge sökanden möjlighet att *bedriva attraktion och formation* av nya företag som har de globala hållbarhetsmålen i Agenda 2030 och ett jämställdhetsperspektiv som en tydlig drivkraft för sin affärs- och verksamhetsutveckling.
2. Ge sökanden en möjlighet att *bedriva inkubation* av intagna företag.

Med attraktion och formation avser Vinnova inkubatorns arbete med att:

- Attrahera hållbarhetsdrivna innovatörer, entreprenörer och nystartade företag till inkubatorn. Målet är att utveckla individer i sitt entreprenörskap genom att säkerställa relevanta hållbarhetsperspektiv, inklusive kön- och genusperspektiv, i affärsutvecklingen.

¹ Läs mer om jämställt innovationsfrämjande på <https://www.vinnova.se/m/jamstalld-innovation/>

- Stödja dem i arbetet med att forma relevanta och jämställda team utifrån representation och inflytande.
- Hjälpa teamet att avgöra lämplig kommersialiseringsstrategi och vad som är nästa steg. Målet är att de ska ha gjort en första validering av Problem-Solution Fit, vet förutsättningarna för att bli bättre än kundernas nuvarande alternativ och för att få skalbarhet i affären, samt ta fram förutsättningarna för nästa steg i vald strategi,
- Utveckla och avgöra förutsättningar och lämplighet att senare ta in teamet i inkubation.

Med att bedriva inkubation avser Vinnova inkubatorns arbete med:

- Urval, dvs. på vilket sätt inkubatorn säkerställer att företaget som tas in i inkubation uppfyller Vinnovas målgruppkriterier, se 5.3.
- Hur inkubatorn säkerställer att företaget är berättigat till stöd från Vinnova, se målgruppskriterier enligt kapitel 5.3
- Affärsutveckling, dvs. på vilket sätt inkubatorn under inkubationstiden:
 - säkerställer och kvalitetssäkrar att ett företag möter kriterierna för Vinnovas målgrupp,
 - har tillgång till nätverk som ger företagen relevant tillgång till kapital, kunder och kompetenser.
- Exit, dvs det arbetssätt på vilket sätt inkubatorn avgör när och hur inkubationsstödet avbryts. Exit kan ske antingen då inkubatorn bedömer att företaget framgångsrikt har nått ett tillstånd då inkubation bör avslutas ("positiv exit"), eller då inkubatorn bedömer att förutsättningarna för kommersiell framgång inte kan säkerställas och inkubationen bör avbrytas ("negativ exit").

5.2 En gemensam bedömning av företagets mognad under inkubation

För att definiera ett företags mognad och progress under inkubationstiden används följande fyra "Readiness Levels" ur KTH:s IRL modell²:

- Customer Readiness Level (CRL)
- Business Readiness Level (BRL)
- Team Readiness Level (TMRL)

² <https://kthinnovationreadinesslevel.com/>

De fyra egenskaper som används inom Inkubatorprogrammet kan laddas ned via utlysningens hemsida <https://www.vinnova.se/e/inkubationsstod/stod-till-nystartade-foretag-via-2022-00052/>

- Sustainability Readiness Level (SRL)

I figur 1 nedan beskrivs fyra utvecklingsfaser sett från företagets mognad i termer av de utvalda IRL-skalorna. Formation (blått fält), Product market Fit (grönt fält), Problem Solution Fit (rött fält) samt det vita fältet som innebär att företaget ur Vinnovas synvinkel passerat exit för Vinnovas inkubationsmedel, se figur 1.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
CRL	Hypothesizing on possible needs in market.	Identified specific needs in market.	First market feedback established.	Confirmed problem/needs from several customers or users.	Established interest for product and relations with target customers.	Benefits of the product confirmed through partnerships or first customer testing.	Customers in extended product testing or first test sales.	First products sold and progressed structured sales efforts.	Widespread product sales that scale.
TMRL	Little insight into the need for a team (typically an individual). Lack of necessary competencies/resources.	Insight and first idea on necessary competencies or external resources (e.g. partners).	A few of necessary competencies/resources are present. Defined needed competencies/resources (and plan for finding).	A champion is present. Several needed competencies in place. Initiated plan for recruiting or securing additional key resources.	Initial founding team with main needed competencies. Team agrees on ownership and roles and has aligned goals.	Complementary, diverse and committed team with all necessary competencies/resources incl. both business and tech.	Team and culture is fully in place and proactively developed. Updated plan for building necessary team on longer term.	Management and CEO is in place. Professional use of board/advisors. Activated plan and recruitment for building long term team.	High performing, well-structured team and organization that is maintained and performs over time.
BRL	Hypothesizing on possible business concept. Little knowledge or insight into market and competition.	First possible business concept described (e.g. Navi). Identified overall market and some competitors/alternatives.	Draft of business model in canvas (incl. revenues/costs). Described market potential, and complete competitive overview.	First version of full business model in canvas (incl. revenues/costs). First projections to show economic viability and market potential.	Parts of business model tested on market and canvas updated. First version of revenue model incl. pricing hypothesis. Tried competitive position/unique through market feedback.	Full business model incl. pricing verified on customers (by test sales).	Product/market fit and customers payment willingness demonstrated. Attractive revenue vs cost projections (validated by data and sales).	Sales and metrics show business model holds and can scale. Business model is fine-tuned to explore more revenue options.	Business model is final and is scaling with growing recurring revenues that results in a profitable and sustainable business.
SRL	None or very low awareness of how sustainability affects the planned business.	Some awareness of how sustainability affects the planned business.	A first description of value creation and the need for sustainability to be integrated into the business idea / business model.	Business concept with embedded sustainability hypothesis tested/validated against potential customers/users.	Sustainability is set in the business model and is tested/validated against potential customers/users.	Sustainability is rooted in the entire team and is ingrained into the entire business.	Monitoring, reporting and communication on sustainability outcomes and impact are implemented.	The business model and operations are fine-tuned based on monitoring and evaluation, using sustainability metrics in order to prepare for scaling/growth.	The sustainability strategy contributes to competitiveness and revenue growth and makes a proven contribution to relevant parts of the UN's sustainable development goals.

Formation

Problem/Solution Fit

Product/ Market Fit

Figur 1: Utvecklingskedan under inkubation

5.3 Målgruppskriterier för vår finansiering inom inkubation

För att ingå i Vinnovas målgrupp för inkubation ska ett företag uppfylla följande kriterier:

1. Ägande och finansiering:

- **Berättigad att ta emot statsstöd:** Företaget ska kunna ta emot statsstöd. Vid intag ska företaget uppfylla kraven i artikel 22 i GBER. Under inkubationens genomförande ska företaget uppfylla antingen kraven i artikel 22 i GBER eller försumbart stöd.
- **Grundarägt:** Vinnovas medel riktar sig till nystartade företag som är grundarägda. Grundarteamet ska tillsammans äga minst 75% av företaget. Teamet kan bestå av idégivare, entreprenörer och andra nyckelpersoner i företaget och tillåts formas under inkubationstiden. Avsteg från 75 %-regeln medges endast för kapitalintensiva branscher och företag, givet att företaget fortfarande uppfyller Kommissionens definition av små och medelstora företag (EU nr 621/2014). Giltiga skäl är att
 - Företaget kan uppvisa en kapitalförsörjningsplan som trovärdigt gör företaget kapitalintensivt samt

- Emissionsbeloppet behöver användas för att finansiera kapitalintensiva produktutvecklings- eller produktionsutvecklingsinsatser, t.ex. test-, validerings-, verifierings- och utvecklingssteg i lab-, test- eller produktionsmiljöer etc. Ej godkänt är kompetensförstärkning och insatser för ren utveckling av affären t.ex marknadsförings- och försäljningsinsatser.

Om investerare äger över 60% av bolaget godkänns inte avvikelser.

- Grundardrivet: Engagemanget från grundarna i företagets utveckling är viktigt. Grundregeln är att engagemanget kopplas till den mognadsnivå som företaget har:
 - Under Formation (se kap 5.2) så finns inga krav på engagemang.
 - Under Problem/Solution-fit (se kap 5.2) så ska det sammantagna grundarengagemanget vara minst 40% av en heltidstjänst och en av grundarna ska vara engagerad till minst 20% av en heltidstjänst
 - Under Product/Market-fit (se kap 5.2) så ska det sammantagna engagemanget vara minst 60% av en heltidstjänst och en av grundarna ska vara engagerade till minst 40%

Not om forskningsbaserade avknoppningar: Om företaget är en avknoppning från forskning inom ett lärosäte så är det viktigt att engagera forskarna i kommersialiseringen av deras forskning. I många fall är det dock samtidigt önskvärt att de forskaranställda grundarna fortsätter sin forskning inom akademien vilket begränsar deras möjligheter att engagera sig i den utsträckning kraven på grundardrivet anger. I dessa fall måste grundarteamet kompletteras så att forskarnas lägre engagemang kompenseras av de andra i grundarteamet.

2. Värdeerbjudande:

- *Agenda 2030:* målen i agenda 2030 ska genomsyra tillämpningen av SRL-dimensionen kring mognadsrapportering
- *Innovativt och konkurrenskraftigt:* Med innovativt avses att företagets affär eller verksamhet har ett nyhetsvärde på den adresserade marknaden, samtidigt som erbjudandet har unika egenskaper som ger företaget en potential att utveckla differentierande och uthålliga konkurrensfördelar. Med differentiering avses att värdeerbjudandet på ett väsentligt sätt särskiljer sig från kundernas alternativ att möta behoven, Med konkurrensfördel avses att värdeerbjudandet ska ha potential att bli väsentligt bättre än konkurrerande alternativ på marknaden. Det kan handla om en bred uppsättning egenskaper som omfattar produkten, kundupplevelsen, affärsmodellen, den operativa verksamheten eller orkestreringen av företagets ekosystem, exempelvis
 - egenskaper som ger företaget kostnadsfördelar och därmed väsentligt bättre möjligheter till prisdifferentiering,

- en affärsmodell som ger företaget unika konkurrensfördelar på marknaden/produktgenskaper/värdeerbjudande som skapar en kundnytta som är väsentligt bättre än konkurrenternas
- 3. Förutsättningar för att företaget ska lyckas på marknaden:**
- *Unika kunskapsstillgångar:* Företaget måste ha, eller kunna utveckla, unika kunskapsstillgångar som gör det möjligt att utveckla ett nödvändigt tidsförsprång för att nå marknaden i tid. Detta ska genomgående utvärderas och dokumenteras utöver de Readiness Levels som anges under kapitel 5.2
 - *Skalbarhet:* fångas kontinuerligt i BRL och ska kunna redovisas tydligt för de företag som nått Product/Market-fit.
- 4. Företaget ska inte vara marknadsredo vilket innebär att:**
- Det egna kapitalet understiger omkostnaderna för företagets kommande 24 månader
 - Bolaget validerar fortfarande affären och affärsmodellen och har ännu inte återkommande försäljning

5.4 Stödgrund

Bidrag till organisationer som bedriver ekonomisk verksamhet omfattas av regler om statligt stöd. Reglerna styr bland annat vilka typer av kostnader och hur stor del av dem som får täckas genom bidrag.

Möjligheten till stöd från inkubatorn ska vara öppen för samtliga som uppfyller de definierade villkoren inom ramen för utlysningen. Stöden ska ges på ett transparent och icke-diskriminerande sätt enligt i förväg fastställda objektiva kriterier. Inslag av subjektiva eller i övrigt otillbörliga urvalsmetoder får inte förekomma.

I de fall inkubatorn under attraktion och formationsfasen ger stöd till en enskild person utan ekonomisk verksamhet så som Innovatör, Uppfinnare eller Entreprenör så är utgångspunkten att bidragen ges som icke statsstöd.

För övrigt stöd, där det är enskilda företag som är mottagaren av statsstödet, kommer stödet beviljas enligt artikel 22 i Kommissionens förordning (EU) nr 651/2014 av den 17 juni 2014 (det allmänna gruppundantaget, GBER), samt 12 § förordningen (2015:208) om statligt stöd till forskning, utveckling samt innovation. För det fall inkubatorföretaget inte räknas som ett nystartat företag enligt den bestämmelsen, ges stödet i stället som de minimi till företaget enligt Kommissionens förordning (EU) No 1407/2013 om stöd av mindre betydelse. Stödgrunden framgår av beslutet och styr även vilka kostnader som är stödberättigande.

5.5 Stödberättigande kostnader

Vår finansiering sker genom bidrag. Bidrag till organisationer som bedriver ekonomisk verksamhet omfattas av regler om statligt stöd.³ Reglerna styr bland annat vilka typer av kostnader och hur stor andel av dem som får täckas genom bidrag. Stödberättigande kostnader är de kostnader som inkubatorn har för att leverera tjänster inom samt inkubation. Kostnaderna omfattar:

- overheadkostnader (ledning, administration, lokaler, it etc) som inkubatorn har för att driva verksamheten,
- affärsutvecklingstjänster som levereras till företagen, både interna och externt upphandlade tjänster,
- infrastruktur hos inkubatorn som intagna företag använder under sin tid i inkubatorn.

Utlysningen omfattar inte kostnader för inkubatorns egen utveckling.

Det är företagen som tar emot tjänster som är mottagare av statsstödet, inte inkubatorn. För att kunna påföra företaget korrekt statsstöd måste sökande inkubatorer i samband med redovisningen av det statsstöd som företagen mottar basera redovisningen på det faktiska timpriset för tjänsterna, inklusive overhead för tjänster och användning av infrastruktur. Dessa kostnader ska vara verkliga och reviderbara.

Exempel på kostnader som kan ersättas och uppkommer:

- Inom attraktion och formationsarbete:
 - att driva attraktion och formationsarbete, själv eller genom partnerskap. Arbete kan t.ex. bestå av att stärka inflödet till inkubatorn, undersöka kommersialiseringsstrategier och formera team.
- Inom inkubation för inkubatorntjänster (kostnaderna uppkommer hos inkubatorn) så som:
 - inkubatorns arbete att utveckla inkubatorföretagen (affärsutveckling, rekrytering, nätverk m.m.),
 - externa experttjänster som bedöms vara av vikt för att utveckla inkubatorföretagen (t.ex. avseende juridik, immateriella tillgångar, design, kommunikation, jämställdhet m.m.),
 - externa experttjänster som inkubatorn bedömer viktiga för att verifiera affärsidén så som
 - kundbesök för att validera värdeerbjudandet,
 - genomförande/inköp av konkurrent- och marknadsanalyser,

³ Läs mer om statligt stöd på vår webbplats: <https://www.vinnova.se/sok-finansiering/regler-for-finansiering/statligt-stod/>. Där hittar du våra allmänna villkor för bidrag och en guide till villkoren om stödberättigande kostnader: <https://www.vinnova.se/sok-finansiering/regler-for-finansiering/allmanna-villkor/>

- deltagaravgifter för extern utbildning (t.ex. styrelse- och säljutbildningar, acceleratorprogram i andra inkubatorer m.m.),
- deltagaravgifter för mässor,
- rese- och logikostnader,
- infrastruktur (t.ex. kontorsplats, tillgång till labbmiljöer m.m.).

Övriga kostnader som inte är direkt kopplade till ett enskilt företag, men som är kopplade till inkubatorns administration av stödet, ska räknas in i den tjänst som det erbjudna inkubatorföretaget mottar från inkubatorn.

6 Hur stort bidrag ger vi?

De inkubatorer som möter Vinnovas kvalitetskrav i denna utlysning kan beviljas mellan 500 000 och 1 500 000 SEK. För att erhålla den högsta finansieringsnivån behöver inkubatorn ha över sex företag som uppfyller Vinnovas målgruppskriterier samt att dessa företag har nått kundmognad CRL 6 eller högre respektive affärsmognad BRL 5 eller högre. Vinnovas finansiering får högst utgöra 1/3 av inkubatorns driftskostnader under respektive år.

Kvalitetsstämpeln som är ett resultat av steg 1 i bedömningen (se avsnitt 7.2) gäller för 2023–2024.

Totalt tillgänglig budget är 4 mkr/år under 2023 respektive 2024.

7 Hur bedömer vi inkomna ansökningar?

7.1 Förutsättningar för att vi ska bedöma ansökan

Vi kommer endast bedöma ansökningar som uppfyller följande formella krav:

- Ansökan ska vara komplett ifylld, inklusive alla obligatoriska bilagor, samt innehålla tillräcklig information för att möjliggöra utvärdering gentemot utlysningens bedömningskriterier.
- Inkubatorn ska ha minst två års dokumenterad verksamhet.
- Inkubatorn ska ha ett offentligt uppdrag att erbjuda inkubationsstöd.
- Inkubatorn ska inte dela ut vinst till sina ägare.
- Inkubatorn är inte en av de 29 inkubatorer som har finansiering inom det Nationella Inkubatorprogrammet under verksamhetsåret 2022.
- Vinnovas finansiering får högst utgöra 1/3 av inkubatorns driftsbudget under respektive år.
- Inkubatorn ger genom ansökan Vinnova tillåtelse att ta del av fördjupade data i systemet InkubatorRapport från senaste årens verksamhet. Inkubatorer som inte har rapporterat i InkubatorRapport ska på förfrågan kunna tillhandahålla uppgifter för de två senaste åren vad gäller:

inkubatorns driftsbudget, idéflöde samt portföljföretagens finansiering, antal anställda och omsättning.

7.2 Hur kommer bedömningen gå till?

Bedömningen av ansökningarna sker i två steg:

1. Bedömning av kvalitet i verksamheten. Baseras på bedömning av inkubatorns processer samt på de resultat som processerna genererar.
2. Bedömning av antalet inkubatorföretag som vid ansökningstillfället möter Vinnovas målgruppskriterier samt att dessa företag har nått kundmognad CRL 6 eller högre respektive affärsmognad BRL 5 eller högre, se kap 5.2.

Steg ett avgör om sökanden uppfyller de kvalitetskrav som nationella inkubatorprogrammet ställer på en inkubator som ska vara berättigad finansiering inom programmet. En positiv bedömningen ger sökanden en kvalitetsstämpel och möjlighet att få finansiering för inkubation i steg två.

I steg två avgörs finansieringens storlek: Om sökanden har 6 eller fler företag som Vinnova godkänner så tilldelas sökanden 1 500 000 kr/år. Om sökanden har 3–5 godkända företag så tilldelas sökanden 1 000 000 kr/år. Om sökanden har färre än 3 godkända företag tilldelas sökanden 500 000 kr.

Beslut för finansiering av inkubatorn fattas av Vinnova baserat på rekommendationer från en bedömningsgrupp bestående av representanter från Vinnova och särskilt förordnade externa experter som arbetar under sekretess och tystnadsplikt.

7.3 Hur bedömer vi verksamhetskvalitet?

Vinnovas bedömning av kvaliteten i inkubatorns attraktions- och formations- samt inkubationsprocesser baseras dels på beskrivningar i ansökans bilaga 2.1 och 2.2, dels på resultatet från det utvärderingsbesök Vinnova planerar att genomföra hos samtliga sökande som uppfyller de formella kraven enligt 7.1.

Utvärderingen görs på inkubatorns processer samt på de resultat som processerna genererar:

- Vad gäller inkubationsprocessens utresultat (dvs företaget som inkuberats) kommer Vinnova att välja några av de företag som sökanden presenterar i bilaga 3 (Beskrivningen av företagsportföljen). Vid Vinnovas besök under våren 2022 ska inkubatorn för dessa kunna visa fördjupat underlag.
- Vad gäller processerna ska sökanden visa att det finns väldefinierade processer som möter utlysningens krav (redovisas i bilaga 2.2), att dessa processer är implementerade i verksamheten samt att man följer upp processen, identifierar brister och genomför förbättringar. Dokumentation som redovisar resultatet av processerna (protokoll, processdata, etc)

behöver inte skickas in med ansökan utan ska finnas tillgänglig i samband med Vinnovas besök under våren 2022.

Vid bedömning av processer för attraktion, formation samt inkubation kommer Vinnova använda följande kriterier och betygsskala:

Bedömningskriterier	1	2	3	4	5
Angreppssätt: finns en väldefinierad process som möter utlysningens krav på omfattning och innehåll?	Anekdotisk information	Svaga bevis	Bevis/fakta kan ges	Tydliga bevis/belägg	Övertygande bevis
Implementering: är angreppssättet implementerat inom alla relevanta delar av verksamheten?	Anekdotisk information	Svaga bevis	Bevis/fakta kan ges	Tydliga bevis/belägg	Övertygande bevis
Uppföljning och förbättring: hur följer man upp processen, identifierar brister och genomför förbättringar?	Anekdotisk information	Svaga bevis	Bevis/fakta kan ges	Tydliga bevis/belägg	Övertygande bevis

Not: Med bevis avser vi i första hand dokument, protokoll, data etc. som konkret visar på hur väl inkubatorns processer fungerar.

7.4 Hur bedömer vi företagsportföljen?

I ansökan ska inkubatorn ange de företag som möter Vinnovas målgruppskriterier samt ange vilket underlag inkubatorn grundar sin bedömning på att respektive kriterium är uppfyllt. Detta görs i Bilaga 3.

Sökanden rapporterar in upp till 10 företag som vid ansökningstillfället möter Vinnovas målgruppskriterier samt att dessa företag har nått kundmognad CRL 6 eller högre respektive affärsmognad BRL 5 eller högre. Inrapporterade företag ska uppfylla följande två krav:

- Avtal om inkubation ska vara tecknat senast den 30 november 2021 och företaget ska delta i inkubatorns inkubationsprocess vid tidpunkten för ansökan. För de fall där inkubationen inletts i projektform ska företagsbildningen genomförts senast 28 februari 2022.
- Inkubatorföretag som aktivt deltagit i inkubationsprocesser fram till exit och gjort en positiv exit efter 30 november 2022.

Antalet godkända inkubatorföretag kommer ligga till grund för fördelning av medel per godkänd inkubator för perioden 2023–24.

8 Beslut och villkor

8.1 Om våra beslut

Vårt beslut om att bevilja eller avslå en ansökan kan inte överklagas. Har bidrag beviljats felaktigt eller med för högt belopp kan mottagaren bli återbetalningsskyldig.

8.2 Villkor för beviljade bidrag

För beviljade bidrag gäller våra allmänna villkor för bidrag.⁴ Villkoren innehåller bland annat förutsättningar för utbetalning, uppföljning, rapportering och nyttiggörande av resultat.

Särskilda villkoren för denna utlysning ersätter respektive kompletterar de allmänna villkor som inte är applicerbara för aktuell utlysning och täcker inkubatorspecifika villkor så som:

- Redovisning av bidragsmottagare
- Bedriva verksamheten enligt instruktionen för stöd till nystartade företag genom excellenta inkubatorer
- Samla in intyg som visar att inkubatorföretagen är statsstöds berättigat samt fyller Vinnovas målgruppskriterier.
- Rapportering av resultat i databasen InkubatorRapport.
- Vinnovas rätt att använda resultat som rapporterats in i databasen InkubatorRapport
- Krav på att i samband med startrapport inkomma med en utökad jämföringsanalys för jämförbart innovationsfrämjande enligt Vinnovas mall⁵.

Om ni inte följer våra villkor kan ni bli återbetalningsskyldiga. Det gäller också om ni beviljats bidrag felaktigt eller med för högt belopp.

⁴ Aktuella villkor hittar du på vår webbplats, tillsammans med hjälp för att förstå och uppfylla villkoren: <https://www.vinnova.se/sok-finansiering/regler-for-finansiering/allmanna-villkor/>

⁵ <https://www.jamstall.nu/wp-content/uploads/2018/05/Mall-för-jämställdhetsanalys-innovationsfrämjare.pdf>

9 Så här ansöker ni

För att söka bidrag fyller ni i ett webbaserat formulär på Vinnovas Intressentportal, som nås via www.vinnova.se. Där laddar ni även upp följande obligatoriska bilagor⁶. Bilagorna ska vara i pdf-format och kan skrivas på svenska eller engelska:

- **Bilaga 1:** Information om inkubatorn
- **Bilaga 1.1:** Senaste verksamhetsplan eller direktiv samt vid behov dokument om offentligt uppdrag
- **Bilaga 2.1:** Beskrivning av inkubatorns formationsprocesser
- **Bilaga 2.2:** Beskrivning av inkubatorns inkubationsprocesser
- **Bilaga 3:** Aktiva inkubatorföretag som uppfyller Vinnovas målgruppkriterier

Tänk på att det tar tid att göra en ansökan. Ni kan börja fylla i uppgifter, spara och fortsätta vid ett senare tillfälle. När ansökan är färdig markerar ni den som klar. Ni kan när som helt låsa upp ansökan och göra ändringar, ända fram till sista ansökningsdag.

Klarmarkera ansökan i god tid innan utlysningen stänger.

När utlysningen stängt och ansökan registrerats hos Vinnova kommer en bekräftelse skickas ut per e-post till dig som står för användarkontot, projektledare och firmatecknare/prefekt. Det kan ta några timmar innan ni får e-posten.

Om du inte fått en bekräftelse via e-post inom 24 timmar efter att utlysningen stängt ber vi dig att höra av dig.

När ansökningstiden har gått ut kan komplettering av ansökan endast ske på begäran från oss.

10 Vem kan läsa ansökan?

Ansökningar som lämnas in till oss blir allmänna handlingar men vi lämnar inte ut uppgifter om enskilda affärs- eller driftsförhållanden, uppfinningar och forskningsresultat ifall det kan antas att någon enskild lider skada om uppgifterna röjs.

⁶ Mallar för bilagorna hittar du på vår webbplats:
<https://www.vinnova.se/e/inkubationsstod/stod-till-nystartade-foretag-via-2022-00052/>