



# CHECKLISTA – inför projektansökan EIP

Kul att ni vill förverkliga er innovationsidé! Det är viktigt att ni får till en bra och tydlig ansökan till EIP. Jordbruksverket är i färd med att byta ut frågorna som ni ska svara på i vår e-tjänst. Fram till att de nya frågorna är på plats rekommenderar vi er att titta på denna checklista där vi anger vad vi önskar att ni inkluderar under respektive fråga i nuvarande frågeformulär.

Ta först en titt på minimikraven för att säkerställa att ni uppfyller dessa.

## Uppfyller ni minimikraven?

- **Kan er idé bli till en innovation?**

Tänk på att det är först när en idé introduceras på marknaden och skapar nytta som det är en innovation. Projektstödet inom EIP riktar sig innovationsidéer som efter projektets slut är redo att marknadsintroduceras. Ni behöver därför ha kommit en bit i er process innan ni söker stöd inom EIP. För att er idé ska ha potential att bli en innovation krävs också att idén har ett nyhetsvärde på marknaden. Om ni behöver diskutera er idéns innovationshöjd, kontakta innovationssupporten via Landsbygdsnätverket.

- **Samarbetsgruppen och samarbetsavtal**

Samarbetsgruppen måste bestå av minst två av följande kompetenser: rådgivare, primärproducent eller forskare inom aktuellt område. Gruppen måste upprätta ett samarbetsavtal. Ni hittar ett förslag på hur avtalet kan se ut på Jordbruksverket hemsida. Där hittar ni också information om vad som måste finnas med i avtalet. Avtalet behöver inte vara signerat av samtliga parter när ansökan skickas in. Om ni får ett positivt besked efter bedömningsmötet måste avtalet signeras av behöriga firmatecknare för att Jordbruksverket ska kunna fatta beslut.

- **Stärkt konkurrenskraft eller förbättrad miljö**

Nyttan av projektet ska tillfalla primärproduktionen inom jordbruks- trädgård- eller rennäringen. Projektet behöver visa hur konkurrenskraften kan stärkas för vald näring eller hur miljövärden kan förbättras. Det är i första hand den svenska marknaden som är i fokus.

## Frågor att besvara i e-tjänsten

**1, Ge en tydlig beskrivning av den planerade investeringen, projektet eller etableringen i odlingslandskapet. Om din ansökan gäller skogliga miljöinvesteringar, skriv endast "skogens miljövärden".**

- Beskriv vad projektet handlar om och vilket som är dess syfte och mål.
- Beskriv om er idé behöver skyddas och hur kan ni göra det. Alternativt om den redan är skyddad med exempelvis patent.

(Ta reda på hur ni kan skydda er idé med exempelvis patent, designskydd, copyright, varumärkesskydd eller företagshemlighet. Läs mer på patent- och registreringsverkets hemsida [www.prv.se](http://www.prv.se))

- Ange om ni har undersökt att ni har legal handlingsfrihet eller hur ni ska gå tillväga för att säkerställa detta.

(Att säkerställa att man har "freedom to operate" eller så kallad "legal handlingsfrihet", är mycket viktigt. Legal handlingsfrihet innebär att man säkerställt att någon annan inte har patent eller annat skydd för en liknande lösning. Att göra intrång på annans rättigheter, exempelvis på någons patent, kan leda till att man hamnar i kostsamma juridiska processer och tvingas upphöra med sin verksamhet. I värsta fall kan man bli skadeståndsskyldig. Legal handlingsfrihet är även en förutsättning om man vill skydda sin idé med något av de ovanstående skydden. Att göra en komplett nyhetsgranskning är ganska komplicerat varför man kan behöva ta hjälp av en immaterialrättsexpert. Vill man undersöka själv, som ett första steg, finns flera databaser att tillgå via PRVs hemsida. En av dessa är Svensk patentdatabas.)

**2, Ange slutdatum. Slutdatum är det datum då du har genomfört din investering eller ditt projekt, har betalt alla fakturor för dina faktiska utgifter och skickat in ansökan om slututbetalning.**

- Projektet kan som längst pågå till 5 april 2025.

### **3, Beskriv vilket problem den tänkta innovationen kommer att lösa och vad som är nytt med den tänkta lösningen.**

- Beskriv er innovationsidé utifrån modellen NABC  
(NABC – modellen fungerar som ett stöd för att definiera din idé och tänka igenom vad som egentligen gör idén till något av värde för dina tänkta användare eller kunder, se gärna <https://sciencepark.se/utveckla-foretag/nabc/>  
N: Need = Behovet/problemet som är grund för idén  
A: Approach = Er lösning, VAD och HUR ni ska göra  
B: Benefit = Nyttan för kunden/användaren  
C: Competition = Originaliteten, hur er lösning skiljer sig från befintliga lösningar, vad som är nytt och varför den är bättre än befintliga alternativ.)
- Beskriv vilket utvecklingsskede er idé är i idag  
(Stödet inom EIP riktar sig till innovationsidéer som har potential att nå hela vägen till marknaden. Tanken är att gruppen ska kunna rulla ut den färdiga produkten/tjänsten på marknaden efter projektets slut. Ni bör således ha kommit en bit på vägen med er idé och kunna visa ett proof of concept.)

### **4, Bidrar den tänkta innovationen till att förbättra konkurrenskraften för jordbruk-, trädgård-, eller rennäring?**

**Om ja, förklara på vilket sätt konkurrenskraften förbättras i jämförelser med de lösningar som finns på marknaden i Sverige och internationellt.**

- Beskriv också vad er omvärlds- och konkurrensanalys visar.  
(Ni behöver visa hur problemet löses idag och vilka som är era främsta konkurrenter.)

### **5, Beskriv för vilka, inom vilken bransch och på vilket sätt som den tänkta innovationen kommer att ha betydelse.**

- Förklara vad som kommer att finnas vid projektet slut och för vilka projektet kan skapa nytta.

### **6, Kommer den tänkta innovationen bidra till att förbättra miljö och klimat? Om ja, ange på vilket sätt.**

- Beskriv hur idén påverkar miljö och klimat. Beskriv även dess potentiella påverkan på den sociala hållbarheten.

(Det är viktigt att ni nämner både positiva och negativa effekter som kan uppstå. Tänk också på att hållbarhet kan innefatta flera olika aspekter såsom klimat, djurvälstånd, jämställdhet, arbetsmiljö, fler arbetstillfällen etc.)

## **7, Kommer den tänkta innovationen bidra till nya produkter, tjänster, processer eller arbetsmetoder?**

### **Om ja, vilka är innovationens slutanvändare?**

- Beskriv vem eller vilka är den/de mest troliga kunden/kunderna är (marknadssegmentet). Vänder ni er till andra företag eller direkt till konsument?

(Är affärsmodellen B2C eller B2B?)

- Beskriv hur ni hittills har kommunicerat med potentiella kunder om behovet av er idé.

(Har ni gjort någon marknadsundersökning? Vad visade den och hur omfattande var den? Det är viktigt att kunna visa att er idé är behovsstyrd.)

## **8, Vad händer efter projektet och vilka är planerna för lansering och försäljning?**

- Beskriv er plan för hur idén ska kommersialiseras efter projektets slut.

(En idé kan kommersialiseras på flera sätt, t ex genom att starta ett nytt bolag, genom ett befintligt bolag, genom partnerskap, genom en ännu icke kontrakterad partner, genom att idén delas ut fritt eller på annat vis. Ni behöver beskriva hur ni planerar att sprida och nyttiggöra er idé. Det är först när en idé når marknaden och skapar nytta som det är en innovation.)

- Ni behöver redogöra för vad som händer på lång sikt.

(Av vem, och hur, kommer projektet att drivas vidare och vem kommer att stå för eventuell förvaltning, försäljning, support etc.? Vem står för kostnaderna som uppstår efter projektets slut?)

- Tillverkning eller utförande av tjänst

(När projektet är slut, vem kommer att tillverka produkten (om den är fysisk) eller utföra den nya tjänsten?)



- Bedöm lönsamhetspotential och ROI (return of investment)

(Hur stor beräknar ni att kundnyttan är i kronor? Försök beskriva hur lång tid det tar innan investeringen har betalats av sig för slutkunden. Visa gärna med en kalkyl som bifogas till ansökan. Tänk på att göra tydliga och rimliga beräkningar.)

- Visa vad ni uppskattar att slutprodukten eller tjänsten kommer att kosta för användarna

(Vad uppskattar ni slutpriset till och hur står det sig mot konkurrerande substitut?)

- Visa att marknaden för idén är tillräckligt stor och lönsam för att innovationsprojektet ska gå att räkna hem

(När kommer ni att nå break even? Fokus bör främst vara på den svenska marknaden. I andra hand den europeiska marknaden. Försök uppskatta marknadens totala storlek och vilken andel av den samma ni tror er kunna ta. Visa gärna med en kalkyl som bifogas till ansökan)

- Tid till marknad och total kostnad

(Hur lång tid tror ni det tar innan idén har lanserats på marknaden? Hur stor total kostnad räknar ni med att ha från idag till lansering? Hur lång tid bedömer ni att det tar innan idén blir lönsam?)

## **9, Hur kommer du att rapportera eventuellt vidare forsknings- och utvecklingsbehov som gäller innovationsprojektet?**

- Beskriv om det finns ett forskningsrelaterat samarbete

(Ett av målen med EIP är att bygga broar mellan forskning och praktik. Ni behöver beskriva om det finns ett sådant samarbete och hur det ser ut.)

## **10, Ange namn på gruppens deltagare samt deras roll i projektet och relevanta kompetenser per företag eller organisation**

- Tänk igenom om gruppen har alla nödvändiga kompetenser

(Utöver minimikraven, finns alla viktiga kompetenser i gruppen för just ert projekt? Det är vanligt att grupperna behöver kompletteras med marknadskompetens eller en primärproducent. Att ha med minst en slutkund i projektet är positivt.)

## När du skickar in din ansökan

- **Sök rätt stöd!**

För att vi ska få in din ansökan korrekt är det viktigt att du ansöker rätt väg: Företagsstöd, projektstöd och miljöinvesteringar → Stöd inom landsbygdsprogrammet → Sök projektstöd inom landsbygdsprogrammet Starta tjänsten och välj under flik 3 → Stöd inom Europeiska innovationspartnerskapet EIP → Välj inriktning → Genomföra projekt

- **Bifoga en budgetmall**

Bifoga en detaljerad budget med utförlig specificering av varje aktivitet i projektet samt vilka delar varje aktivitet innehåller, vad ska ni göra i varje aktivitet. Specificera varje projektdeltagares tid i antal timmar. Förtydliga vilket arbete som personerna i projektet ska göra samt i vilken omfattning. Beräkna deltagarnas lön per timme med hjälp av mallen för lönekostnadsberäkning.

Du hittar budgetmall och mall för lönekostnadsberäkning på Jordbruksverkets hemsida. Där hittar du även en exempelbudget som kan vara till hjälp.

- **Bifoga ett samarbetsavtal**

Samarbetsavtalet ska vara underskrivet av samtliga samarbetsparter. Endast firmatecknare har behörighet att skriva under.

Avtalet ska innehålla:

- Arbetsfördelning
- Finansiell fördelning
- Immateriella rättigheter

Du hittar mall för samarbetsavtalet på Jordbruksverkets hemsida.

- **Valfria bilagor**

Utöver ovan nämnda bilagor accepterar Jordbruksverket enbart bilagor i form av, kalkyler samt skisser eller illustrationer med kortfattade textbeskrivningar. Om ni inte får plats med tydliga svar under fråga 8 (Vad händer efter projektet och vilka är planerna för lansering och försäljning?) går det bra att skriva svaret i en bilaga. Tänk på att vara kort och koncis, absolut inte mer än en A4.

Om ert projekt har föregåtts av ett tidigare EIP-projekt, eller om ni har bedrivit annat EIP-projekt, tar vi emot en kort summering av hur projektet gått. Du kan där inkludera erfarenheter som tas med till det nya projektet samt information om kommersialisering och försäljning.

- **Ändringar av ansökan**

Du kan ändra din ansökan fram till sista dagen för deadline. Bedömningen kommer att göras utifrån materialet vi har vid denna tidpunkt. Det är därför viktigt att budget och ansökan är komplett.

- **Visa att det finns ett tydligt samarbete**

Det finns ingen procentuell gräns för hur mycket eller lite en samarbetspart ska vara delaktig i projektet utan det ska vara en rimlig fördelning. Det är däremot viktigt att det tydligt framgår i budgeten att det är ett samarbete där alla är delaktiga. Gruppens sammansättning och samverkan är en av de faktorer som bedöms, därför behöver Jordbruksverket tydligt se hur samarbetet är tänkt att se ut.

- **Kommer ni att använda egen finansiering?**

EIP ersätter 100% av godkända utgifter. Om ni i tillägg vill använda egen finansiering, glöm inte att ange detta i e-tjänsten när ansökan skickas in.

- **Samarbetspartner från annat land**

Det går alldeles utmärkt att ha en samarbetspart från ett annat land. Jordbruksverket har dock inte blanketter på annat språk än svenska.

- **Har ni likvid förmåga för att kunna bedriva projektet?**

Jordbruksverket betalar enbart ut faktiska kostnader. Det innebär att stödmottagaren måste stå för kostnaderna innan en ansökan om utbetalning beviljas. Inför ansökan om slututbetalning krävs att ni kan ligga ute med 20% av det totala stödet eftersom att dessa alltid hålls inne av Jordbruksverket. Finns ekonomiska förutsättningar för detta?

- **Ta hjälp vid behov!**

Om ni behöver hjälp med de affärsmässiga delarna rekommenderar vi er att kontakta ALMI eller annan rådgivande funktion. Behöver ni diskutera er innovationsidé, tänkbara samarbetspartners eller forskningsresultat, kontakta innovationssupporten via Landsbygdsnätverket: [Innovationssupporten på Landsbygdsnätverket](#)



Jordbruksverket tar hjälp av en extern rådgivande kommitté vid bedömningen av ansökningarna. Om Jordbruksverket på förhand bedömer att er ansökan inte är fullständig eller inte uppnår minimikraven kommer den inte att bedömas av kommittén.

Om den rådgivande kommittén bifaller er ansökan kommer den att överlämnas för vidare handläggning. Det innebär att ni behöver komplettera er ansökan ytterligare.

Om du har några frågor kring din ansökan, urvalet eller om EIP generellt, kontakta Jordbruksverket.