

Finansiering av innovationsprojekt



**Karolinska
Institutet**

Finansiering av innovations- och affärsrelaterade projekt

Om du har idéer kring ett innovationsprojekt som du vill genomföra kommer du ofta till en punkt då det finns ett behov av externa resurser för att komma vidare. I detta dokument har vi sammanställt de viktigaste finansieringskällorna och visar på några av deras för- och nackdelar. I det här sammanhanget tas inte ren forskningsfinansiering upp.

Behov av kapital

Förutom en bra idé behöver en entreprenör också tillgång till resurser i form av kapital, kompetens och tid (Money, Men & Minutes). Kapital kan delas in i bidrag, lån och eget kapital, det senare även kallat riskkapital. Riskkapital är pengar som investerare satsar och som kommer att förloras om projektet misslyckas. Extra kapital kan behöva skjutas till vid flera olika skeden i företagets utveckling eller när förändringar i ägande sker.

Omfattningen av kapitalbehovet är beroende av i vilken utvecklingsfas projektet eller företaget befinner sig, till exempel:

- Studiefas.
- Patentskede.
- Prototyputveckling.
- Kliniska tester.
- Inträde på marknaden.
- Produktionsfas.
- Expansionsfas.

Finansiering och kapitaltillförsel i olika affärsfaser har sina egna benämningar:

- Grodd- eller såddfinansiering; finansiering före etablering.
- Startkapital; kapital som behövs för start av det nya bolaget.
- Expansionskapital; kapital som tillförs när företaget har produkter på marknaden och vill expandera.
- "Replacement"; när en investerare, till exempel ett riskkapitalbolag, köper upp en annan investerares andelar i företaget.
- Uppköp (Buyout); kapital som tillförs när ett annat företag köper företaget.

Källor för finansiering

Det kan vara svårt att hitta rätt källa för externt kapital. Börja därför med att se om kapital kan hittas i den omedelbara omgivningen, eller hur långt du kan driva projektet utan skuldsättning. Vi kommer att ta en närmare titt på följande källor för finansiering av tidiga affärsrelaterade projekt eller för att starta ett företag. Avslutningsvis kommer vi även ta upp några möjliga källor för finansiering av icke-kommersiella projekt.

- Självfinansiering/intern finansiering.
- Kund/leverantörfinansiering.
- EU och offentlig finansiering.
- Banklån.
- Riskkapital.
- Affärsänglar.
- Crowdfunding.

Självfinansiering/intern finansiering

Denna form av finansiering är ofta ett förstahandsval då den är lättillgänglig och förenad med låga kostnader. Tänk noga på hur mycket du vill och har råd att spendera och vilka konsekvenserna kan bli om projektet misslyckas. Om du inte vill lägga in åtminstone en del pengar själv kommer du förmodligen finna det svårt att övertyga andra om att göra det.

Intern finansiering innebär att finansieringen kommer från vinster från försäljning eller genom en injektion av privata medel. En vanlig källa till självfinansiering kan faktiskt vara släkt och vänner (ibland benämnt 3F - Family, Friends & Fools). Men tänk på att följden av att involvera de närmaste kan leda till inte bara en finansiell risk utan också en social.

En variant på intern finansiering är känd som "finansiell bootstrapping", vilket innebär att du observerar hög kostnadsmedvetenhet och försöker att hitta alternativ som involverar så lite utlägg som möjligt. Detta kan till exempel ske genom att välja billiga lokaler (eller sitta hemma så länge möjligt istället för att hyra kontor), erbjuda de anställda att bli delägare eller få aktier i bolaget mot att i gengäld acceptera lägre löner eller att få de anställda att arbeta gratis i början. Du kan också försöka hitta studenter som kan hjälpa till i projektet, köpa in tjänster (i stället för att anställa), eller att låna eller köpa begagnad utrustning och teknik som krävs i verksamheten. Ett bra sätt att snabbt få in externt kapital i företaget kan vara att, åtminstone inledningsvis, erbjuda företagets kompetens i form av konsulttjänster, vilket kan göras parallellt med att den ordinarie verksamheten byggs upp.

Om du kan klara dig på intern finansiering och att låta företaget växa i takt med ökad försäljning kallas det att företaget "växer organiskt". Men om du inte är nöjd med detta, eller om den interna finansieringen inte räcker måste du gå vidare och söka extern finansiering. Extern finansiering kan ske genom så kallad kund/leverantörsfinansiering eller via externa finansiärer. Vi kommer i följande avsnitt ta upp några exempel på externa finansiärer.



Axel C. Carlsson. Foto: Stina Branting.

För- och nackdelar med självfinansiering/intern finansiering

- + Du behåller hela ägandet.
- + Enkelt, informellt och lättillgängligt.
- + Ofta mycket förmånliga villkor.
- Gör att du växer långsamt.
- Kan vara svårt att få ihop nödvändigt kapital.
- Skapar beroende av personer i den omedelbara omgivningen vilket kan få stora sociala konsekvenser.

Kund- eller leverantörsfinansiering

Kund- eller leverantörsfinansiering innebär att du ordnar finansiering med hjälp av dina kunder och/eller leverantörer. Finansiering från kunder kan skapas genom förskott av betalningar, eller om du har längre avtal med dina kunder, genom att du försöker välja en betalningsmodell som ger så tidiga intäkter som möjligt, till exempel genom att ta emot en avgift "up-front".

En annan möjlighet är att låta leverantörerna bidra till finansieringen. Detta kan till exempel göras genom en överenskommelse om att förlänga tiden för betalning av deras tjänster eller varor, det vill säga skjuta upp kostnader. Alternativa sätt att förlänga betalning är till exempel genom att hyra utrustning istället för att köpa eller på andra sätt dela risktagande med leverantörerna.

Kund/leverantörsfinansiering förbättrar likviditet och solvens (betalningsförmågan) i företaget eller projektet. Som kompensation för att hjälpa dig med finansieringen brukar kunden eller leverantören vilja ha vissa fördelar i gengäld.

Exempel på sådana fördelar kan vara att ge kunden tidsbegränsad exklusivitet till din produkt eller förse leverantören med en tidsbegränsad ensamrätt att leverera nödvändigt material eller komponenter till ditt företag.

För- och nackdelar med kund- eller leverantörsfinansiering

- + Ökad likviditet i bolaget.
- + Låg kostnad.
- Begränsad mängd tillgängligt kapital.
- Kräver deltagande av en kund eller leverantör.
- Påverkar relationen med kunder och leverantörer.

Offentlig finansiering och EU-finansiering

Offentliga organisationer, såsom staten, kommuner eller EU, kan ibland ge stöd till företag och kommersiellt inriktade projekt genom lån, bidrag eller eget kapital. Det bakomliggande syftet med denna form av stöd är ofta ett politiskt mål som främjar tillväxt, sysselsättning eller genereringen av nystartade företag. Syftet kan också vara att främja ett visst område inom industri, teknik eller en specifik målgrupp, till exempel baserat på ursprung, ålder eller kön.

Offentliga medel tillgängliga för företag

Det finns inga generella bidrag för att starta ett nytt företag eller affärsverksamhet. För arbetslösa som vill starta ett företag finns det ett tidsbegränsat bidrag i form av så kallade "Starta eget-bidrag", upp till 6 månader som förmedlas av Arbetsförmedlingen.

För forskningsbaserade företag, särskilt nystartade företag och små och medelstora företag, finns ett antal offentliga finansierade program för att hjälpa dig att utveckla dina idéer och göra dem mer kommersiellt konkurrenskraftiga. Några av dessa program är fokuserade på kommersiell och teknisk verifiering av idéer eller tidig utveckling och test av produkter ("proof of concept").

Ofta kräver programmen engagemang av flera professionella partners till exempel baserat på konsortier som involverar forskare, industri och andra partners. För projekt med anknytning till hälsa finns ofta krav på deltagande av sjukvården.

Exempel på svenska offentliga medel

De två viktigaste svenska aktörerna som är källor för finansiering för innovationsprojekt och nystartade företag är Vinnova och Almi. Vinnova ger bidrag för utvärdering/verifiering av affärsidéer och projekt, men även för samarbetsprojekt mellan industri och akademi. Almi erbjuder olika former av bidrag, lån och riskkapital till företag i uppstartsfasen.

Vinnova, Sveriges innovationsmyndighet, har ett stort antal bidrag och program tillgängliga för nystartade företag och idéer som utvecklats från den akademiska världen. Det bästa sättet att identifiera aktuella Vinnova-program (kommande och pågående utlysningar) är att besöka Vinnovas hemsida, vinnova.se. Ett exempel på ett Vinnova-finansierat program är "Verifiering för tillväxt" (VFT). Genom detta program ges möjlighet att genomföra en omfattande kommersiell verifiering av forskningsresultaten med syfte att minska de tekniska och kommersiella riskerna, identifiera den lämpligaste strategin för kommersialisering och utveckla ett koncept som på lämpligt sätt kan skyddas i den pågående kommersialiseringsprocessen. Du kan ansöka upp till 300 000 kronor i detta program. Vinnovas verifieringsprogram administreras numera av högskolorna själva.

Almi, ett statligt finansieringsorgan som finns representerat i hela landet genom regionala dotterbolag. Förutom rådgivning och mentorskap ger Almi också olika former av finansiering:

Innovationscheckar

Almi hanterar så kallade Innovationscheckar på uppdrag av Vinnova. Innovationschecken kan användas för innovationsprojekt i tidiga faser eller för att utveckla företag och immateriella tillgångar (inte för patentansökningar). Externa tjänster kan köpas från andra leverantörer.

- Maximal summa är 100 000 kronor.
- Företaget bör ha minst 3 anställda.
- Företaget ska ha varit verksamt i branschen minst ett år.
- Nettoomsättning ska vara mer än 1,5 miljoner kronor.
- Företaget bör inte ha fått mer än 50 000 kronor från Vinnova under de senaste 5 åren.

Innovationslån

- Kan användas för att utveckla en produkt, skydd av immateriella tillgångar eller marknadsundersökningar.
- Mjuka pengar (lånet betalas endast tillbaka om produkten når marknaden). Två år utan amortering, återbetalningstid inom 5 år, endast för företag.
- Minsta summa är 50 000 kronor.
- För lån som överstiger 300 000 kronor finns det ett krav på minst 50 % medfinansiering.
- Säkerhet för lånet krävs, det kan vara patent, varumärken och mönsterskydd.

Förstudiepengar

- Ett bidrag på upp till 35 000 kronor. Kan sökas av företag eller privatpersoner.
- För innovativa produkter i utvecklingsfasen som kan tillämpas på kommersiell och teknisk utvärdering till exempel tjänster av konsulter/specialister, juridik, teknik eller marknad.
- Bidraget kan täcka högst 90 % av kapitalbehovet.

Företagslån

- Lån för både nya och etablerade företag (<250 anställda).
- Krav på minst en annan medfinansierare.
- Ingen maximal mängd för lånet.
- Återbetalningstid på högst 5 år.
- Hög risk - hög ränta (> banken).
- Tar säkerhet i företaget och kräver en borgen.

Microlån

- Lån för nya företag och företag som har problem att hitta finansiering på den traditionella kapitalmarknaden.
- Maximal summa: 250 000 kronor.
- Lånet kan täcka 100 % av kapitalbehovet.
- Bygger främst på affärsidéns möjligheter.
- Hög risk - hög ränta (> banken).

Almi har också ett särskilt tillväxtlån för företag inriktade på tillväxt, minimibeloppet att söka är där 250 000 kronor, samt ett Exportlån för företag som vill initiera exportverksamhet. Det senare kan täcka upp till 90 % av kapitalbehovet utan begränsningar i summa.

Almi Invest, ett dotterbolag i Almi-koncernen, är ett riskkapitalbolag som investerar från såddfasen till expansionsfasen. Hälften av kapitalet i fonden kommer från EU:s strukturfonder.

EU-finansiering

EU har ingen allmän finansiering eller lån för att etablera ett nytt företag, men det finns ett antal tillgängliga program för utveckling av tidiga affärsidéer, produktutveckling och samarbetsprojekt, särskilt om du är ett litet eller nystartat företag.

Horisont 2020, EUs ramprogram för forskning och innovation, har totalt mer än 80 miljarder Euro i bidragsmedel tillgängliga varav 2,8 miljarder Euro är avsedda för företagare. Företag kan få stöd i form av bidrag, lån eller garantier. Det finns också en möjlighet att få exklusiva kontrakt för att leverera olika varor och tjänster.

Finansiering kan sökas för: riskbedömningsaktiviteter, design eller marknadsundersökningar och immaterialrättsundersökning, prototyper, miniatyrisering, uppskalning, design, prestandaverifiering, provning, demonstration, utveckling av pilot, validering för marknadsintroduktion.

Ofta krävs att det ingår projektpartners från flera EU-länder (resebidrag kan sökas). Det kan vara svårt att få en överblick över aktuella och kommande utlysningar men information och ett stödjande supportkontor finns tillgängligt på Vinnovas hemsida, www.vinnova.se, se fliken EU och Internationellt.

Riskkapital

Riskkapital är samma sak som bolagets eget kapital (equity), det vill säga det kapital som du eller någon annan (person eller företag) investerat i ditt företag med förväntningen att få avkastning på sin satsning. Riskkapital är alltså det kapitalet som investerats i utbyte mot att få ta andel i projektet.

Idag finns en hel industri av företag och fonder (Venture Capital eller VC-företag) som tillhandahåller riskkapital med förväntningen om att få god avkastning på sina investeringar. Den så kallade riskkapitalbranschen uppstod i USA på 1950-talet och 20 år senare kom den till Sverige.

Idag förvaltar riskkapitalister över 200 miljarder kronor bara i Sverige (70% av detta är utländskt kapital). De största aktörerna består av pensionsfonder och försäkringsbolag. Enskilda individer som tillhandahåller riskkapital kallas ofta för affärsänglar (se vidare nästa avsnitt).

Riskkapital kan delas in i två undergrupper:

- Public Equity; investeringar i noterade bolag, det vill säga företag som finns på börsen – riskkapital som realiserar till exempel via nyemission.
- Private Equity; aktivt och tidsbegränsat kapital som erbjuds onoterade bolag. Detta kapital kan i sin tur indelas i; Venture Capital (främst riktade till företag inom sådd-, Start-Up eller expansionsfaser) och Buy-out (transaktioner mellan mogna företag).

För- och nackdelar med VC finansiering

- + Tidig finansiering (inga krav på befintlig försäljning).
- + Stora tillgängliga medel som gör att företaget kan utvecklas snabbare.
- + Finansiär är ofta en aktiv ägare (bidrar med erfarenhet, kompetens och nätverk).
- Du förlorar viss kontroll över bolaget/minskad påverkan.
- Finansiären kräver snabb tillväxt.
- Mycket selektiva finansiärer.

För en utomstående person eller aktör som ska vilja investera i ditt projekt bör det finnas en "exit-möjlighet", det vill säga en tidpunkt då finansören kan kliva ut ur projektet och återfå sitt investerade kapital och då förhoppningsvis med en god avkastning.

Exempel på exit-möjligheter :

- Notering på en börs. Även kallad IPO (Initial Public Offering) eller börsintroduktion.
- Industriell finansiering. Ett etablerat företag köper upp investerarens aktier.
- Finansiell finansiering, en annan finansiär övertar investerarens aktier.
- Återköp av entreprenören

För att ett riskkapitalbolag ska gå in i ett projekt eller företag, finns vissa grundläggande krav:

- Företaget ska vara ett aktiebolag.
- Det bör finnas en unik affärsidé.
- Stark tillväxts- och lönsamhetsfokus.
- Företagskonceptet bör vara skalbart.
- Rätt kompetens och erfarenhet ska finnas i företaget (starkt team).
- Tydlig och trovärdig affärsplan (detta bör omfatta till exempel: vad som ligger bakom projektet, erfarenhet, mission, typ av verksamhet, tydlig beskrivning av produkten, marknadsbeskrivning, och inte minst den föreslagna exitstrategin).

Pengarna som investeras kommer till största delen från institutioner såsom pensionsfonder och stiftelser (Limited partners) och samlas i gemensam fond som hanteras av riskkapitalbolaget (general partner). Storleken på investeringar kan variera kraftigt, från kanske några hundra tusen kronor till hundra miljoner kronor. Placeringshorisonten (det vill säga perioden från det att investeraren kommer in i projektet till tiden för exit) kan variera mellan 3-10 år. Det längre alternativet är inte ovanligt för life science-orienterade projekt/bolag. Riskkapitalister är oftast aktiva investeringar och kommer att vilja påverka företagets utveckling genom att medverka i till exempel företagets styrelse.

Adresser till riskkapitalister (företag och fonder) och deras fokusområden kan erhållas genom den svenska riskkapitalföreningens hemsida: svca.se



Studenter. Foto: Arkiv.

Affärsänglar

En annan variant av riskkapital är det kapital som erbjuds av så kallade "affärsänglar". Affärsänglar är privata investerare, det vill säga personer som investerar både kapital och kunskap till lovande nya projekt och företag

Affärsänglar är ofta människor som själva har tidigare erfarenheter av att starta och driva företag. Ofta har de genom en lyckad exit lyckats frigöra kapital som de gärna vill investera i nya idéer. Utöver själva kapitalet bidrar de även med sin erfarenhet, kompetens och nätverk. Det sägs ibland att affärsängeln "kombinerar hjärta, hjärna och plånbok" i sitt åtagande.

En affärsängels investeringar har ofta andra egenskaper än investeringar från VC-företag:

- Änglarna investerar ofta mindre summor pengar.
- Investeringsbeslut bygger mer på intuition och förtroende för entreprenören.
- Ängeln kan göra snabbare investeringsbeslut på grund av att affärsänglar bara behöver ta hänsyn till sina egna pengar.
- Affärsängeln värderar ibland andra parametrar än den rent affärsmässiga såsom socialt användbara projekt, "den roliga faktorn", hur utmanande projektet är, om projektet har ett visst syfte.

Det finns mellan 3000 och 5000 aktiva affärsänglar i Sverige. Tillsammans investerar dessa änglar cirka 2 miljarder kronor årligen. Många affärsänglar är organiserade och investerar i så kallade nätverk (BAN – Business Angel Network). Idag finns 2-300 sådana nätverk i Sverige. En sammanställning av affärsänglar kan hittas på den svenska Venture Capital Associations webbplats: svca.se

För- och nackdelar med affärsänglar

- + Ger möjlighet till finansiering i tidigt stadium (inget krav på befintlig försäljning).
- + Snabba beslut och snabb tillgång till kapital.
- + Erbjuder expertis, erfarenheter och nätverk (aktiv ägare).
- Kan vara svårt att hitta rätt affärsängel.
- Mycket selektiv.
- Entreprenör/grundare förlorar en del av påverkan av företaget.

Banklån

Banklån är kanske den vanligaste formen av externt kapital. Banker är specialiserade på att förmedla kapital och hantera risker. För att kunna låna ut pengar brukar banker kräva någon form av säkerhet av låntagaren. Som säkerhet kan du använda inteckningar på till exempel lager, maskiner, kundfordringar eller företagets fastigheter. Du kan även låta någon annan gå in som borgenär (lånegarant).

Banklån kräver nästan alltid att du kan presentera en affärsplan och att det finns en tillförlitlig budget samt att du har gjort en årsredovisning. Det senare krävs för att banken ska bedöma förmågan att betala tillbaka lånen, det vill säga risken.

Företrädesvis ska företaget ha kommit igång med försäljning och generera vinst. När företaget (lån-sökande) ingår avtal med banken (långivaren) tecknar ägaren också ett avskrivningsschema (när och hur lånet kommer att återbetalas), vad som ska vara säkerhet och räntor.

Räntan baseras främst på marknaden, risken för företaget och de tillgängliga säkerheterna. Observera att räntorna nästan alltid är förhandlingsbara.

Vid utvärdering av låntagaren tittar banken på följande:

- Likviditet – det vill säga förmåga att betala på kort sikt.
- Soliditet – andelen eget kapital i förhållande till totala tillgångar.
- Avkastning – resultat i förhållande till kapital.

Utöver detta gör banken alltid en kreditrapport ("kreditupplysning") och tittar på tidigare kredithistoria. Detta för att säkerställa att låntagaren kan betala kostnaden för lånet och att banken kan säkra sina inkomster.

Crowdfunding

Crowdfunding, eller gräsrotsfinansiering, är en finansieringsform som tillåter ett stort antal investerare, så kallade Backers, att individuellt investera mindre summor pengar i ett projekt. De enskilda investeringarna läggs sedan samman för att hjälpa ett företag att nå sitt finansieringsmål.

Finansieringen av ett projekt, produkt eller företag genereras genom utformning av en så kallad "kampanj" presenterad på en specifik crowdfunding-plattform. Crowdfunding-plattformen tillhandahålls oftast av en kommersiell aktör via en website och sociala medier.

I kampanjen definieras de finansiella mål som du vill uppnå och vad du ger tillbaka till investerarna i utbyte mot deras finansiering (belöningen). Denna form av finansiering har ökat och blivit allt mer populär eftersom folk i allmänhet vill bli engagerade i utvecklingen i samhället och bli en del av en bra historia. Crowdfunding löser tre olika uppgifter i ett paket; marknadsföring, marknadsvalidering och finansiering.

För- och nackdelar med banklån

- + Finansiellt stark finansör som snabbt kan tillhandahålla kapital.
- + En mängd olika lånealternativ/krediter tillgängliga.
- + Flera sätt att erhålla kapital från ditt företags tillgångar, till exempel fakturautlåning.
- Formell finansör som kräver lönsamhet och "svarta siffror".
- Kräver säkerhet.
- Vänder sig framför allt till relativt mogna företag/projekt.

För- och nackdelar med crowdfunding finansiering

- + Kan hjälpa dig att öka medvetenheten för ditt projekt /företag.
- + Snabbt sätt att skaffa finansiering.
- + Investerare kan hjälpa dig att marknadsföra ditt projekt genom sitt nätverk.
- Idén kan stjälas om det inte skyddas.
- Om du inte når din finansiering mål - inga pengar.
- Administrering av uppfyllandet, till exempel ge belöningar till uppbackare/ investerare.

Det finns flera olika former av Crowdfunding:

Belöningsbaserad crowdfunding:

Belöningsbaserad crowdfunding: Vid denna form finansieras en kampanj med ekonomiskt stöd från många uppbackare i utbyte mot en belöning. Denna form har vuxit till den mest populära formen av crowdfunding. Belöningen kan inkludera objekt som tidig tillgång till produkter, VIP behandlingar varor, etc. Vanligtvis samlas mindre än 50.000 Euro in i små steg.

Lånebaserade crowdfunding:

Lånebaserade (eller skuldbaserad) crowdfunding innebär att finansiera ett företag genom att erbjuda många långivare ränta i utbyte mot ett lån. För lån till gräsrotsfinansiering har långivare rätt till ränta under lånets löptid. Vanligtvis samlas 5000–150.000 Euro in.

Equity Crowdfunding:

Equity crowdfunding innebär att finansiera ett företag genom att erbjuda aktier och därmed delägarskap i bolaget i utbyte mot finansiering från ett stort antal investerare. Investerarna får ägande i företaget och kan också ge värdefull kunskap och tillgång till nätverk. Denna typ av crowdfunding kan vara lämplig för både nystartade företag samt mer etablerade. Vanligtvis samlas 50.000–150.000 Euro in.

Donationsbaserad crowdfunding:

Donationsbaserad crowdfunding innebär att människor skänker pengar i utbyte mot den goda känslan av att ha bidragit till något de brinner för. Att ge tillbaka och den totala samhällsnyttan av donation driver dessa individer att bidra till projekt som de tycker förtjänar en återbetalning.

Kostnader

De kommersiella crowdfunding-aktörerna tar ut en relativ avgift baserad på den totala summa pengar som samlas in för belöningsbaserade kampanjer (till exempel 6%). För aktiekampanjer finns en fast summa (exempelvis 500 Euro) i noteringsavgift för att gå live med kampanjen och en relativ avgift "success fee" (exempelvis 8%) av den totala mängden pengar som samlas i slutet av kampanjen.

För lånebaserade kampanjer tar crowdfunding webplatser ut en relativ summa (exempelvis 4%) plus en success fee. Utöver detta kan aktören bakom crowdfunding-plattformen ta ut en liten administrationsavgift på återbetalningar till långivare. Kampanjer som inte når sina förutbestämda tröskelvärden brukar inte finansieras. I sådana fall återgår allt insamlat kapital till investerarna utan kostnad för entreprenörerna.

Foto: Arkiv



Finansiering av icke-kommersiella projekt

Finansieringen av icke-kommersiella projekt skiljer sig från finansiering av kommersiellt drivna projekt. Drivkrafterna och syftet för finansierarna är här inte att maximera avkastningen på investerat kapital – åtminstone inte i monetära termer och på kort sikt.

Målen bakom finansierarnas placeringar kan i stället vara ideologiska, politiska, humanitära eller tillgodose en viss grupps intressen. Ibland händer det att kommersiella aktörer såsom företag vill visa socialt ansvarstagande och tillhandahåller finansiering av icke-kommersiella projekt ("social sponsring"). I sådana fall är naturligtvis de drivande krafterna att investeringen på lång sikt kommer att ge en avkastning till företaget. Liksom för mer kommersiellt inriktade projekt är det förstås viktigt att potentiella investerare av icke-kommersiella projekt förstår projektet och vad du vill göra samt inte minst vad det kommer att kosta.

Betydelsen av affärsplanen i ett kommersiellt projekt kommer i det icke-kommersiella projektet ersättas av en tydlig och väl formulerad projektplan.

En projektplan ska innehålla:

- Problem och bakgrund.
- En tydlig beskrivning av hur projektet kommer att lösa problemet (motsvarande produkt).
- Vem är mottagare av resultaten (som motsvarar en målgrupp).
- Vem kommer att utföra arbetet och hur (motsvarande affärsmodell).
- Vilka resurser krävs i form av tid, kompetens och kapital.

För många givare/ finansierare, är det viktigt att kunna argumentera för sina investeringar. Därför är det särskilt viktigt att beskriva de olika värden projektet tillför (till exempel ekonomiska eller andra). Det är i det sammanhanget viktigt att noggrant ta reda på den enskilda finansierarens uppdrag, mål och målgrupper.

Exempel på finansierare av icke-kommersiella projekt kan vara:

- EU.
- FN.
- Sida.
- Stiftelser.
- Patientorganisationer.
- Företag.

För- och nackdelar i finansiering av icke-kommersiellt projekt

- + Ofta mjuka pengar med attraktiva och generösa villkor.
- + Möjlighet till rena bidrag.
- + Samarbete kan leda till win-win-situation, för både finansierare och det enskilda projektet.
- Svårt att hitta rätt finansierare.
- Ofta mycket selektiva finansierare.
- Begränsat tillgängligt kapital.

Karolinska Institutet

171 77 Stockholm

ki.se/medarbetare/innovationsstod

Produktion och design: Sina Branting. Text: Innovationskontoret. Tryck: E-Print, oktober 2017. Illustration framsida: Maja Modén.



**Karolinska
Institutet**