|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Bilaga till SLUTRAPPORT | 1 (2)  |
|  | Datum | Dnr |
|  |  |  |
|  |   | Projektnr |
|  |   |  |

|  |
| --- |
| Projektledare |
|  |
| Projekttitel |
|  |

# Bilaga till slutrapport – kommersialisering

I samband med slutrapportering av ert projekt ska också denna blankett fyllas i och läggas som bilaga till slutrapporten.

Denna blankett riktar sig till Energimyndigheten, och används för uppföljning och rapportering av effekten av våra bidrag. Vid slutrapportering bör denna bilaga markeras att den inte ska visas för allmänheten.

## Övergripande måluppfyllelse och genomförande av projektplan

|  |
| --- |
| Kommentera kort, för varje mål/delmål, i vilken utsträckning målen uppnåtts. Vid avvikelse, beskriv också vad som har gjorts för att motverka dessa avvikelser. |
|  |
| 1. Beskriv utmaningar som uppstått under projekttiden och eventuella avvikelser som gjorts från planerade arbetspaket och projektplan.
 |
|  |

## Projektresultat

Ange i vilken utsträckning påståendena i tabellen nedan passar in på detta projekt.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Inte alls1 | 2 | 3 | 4 | I mycket hög grad5 | Vet ej |
| Projektet har lett till resultat som möjliggör utveckling av nya produkter/tjänster. | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |

Beskriv hur de lösningar (produkter/tjänster) som utvecklats inom projektet kan komma att tillämpas och leda till förändring inom 1 år resp. 5 år på en kommersiell marknad.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Lösning** | **Tillämpning (kort sikt – 1 år)** | **Tillämpning (längre sikt – 5 år)** |
| 1       |       |  |
| 2       |       |  |
| 3       |       |  |
| 4       |       |  |

## Energiomställning

Ange i vilken utsträckning påståendena i tabellen nedan passar in på detta projekt.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Inte alls1 | 2 | 3 | 4 | I mycket hög grad5 | Vet ej |
| Projektet har lett till resultat som möjliggör betydande omställning av energisystemet (ex energieffektivisering, minskade klimatpåvekrande utsläpp eller tillgången av fossilfri energi). | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |
| Projektresultat som möjliggör betydande förstärkning av försörjningstrygghet i energisystemet har verifierats. | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |

|  |
| --- |
| 1. Med stöd av tidigare framtagen data och resultat från projektet, beskriv på vilket sätt er lösning bidrar till ett hållbart energisystem, exempelvis genom energieffektivisering, att möjliggöra flexibilitet eller öka tillgången av fossilfri energi. Kvantifiera om möjligt. Ange vilka antaganden som har gjorts för beräkningen.
 |
|  |
| 1. Med stöd av tidigare framtagen data och resultat från projektet, beskriv hur er lösning bidrar till minskad klimatpåverkan. Beskriv påverkan i hela livscykeln utifrån tillverkningsfas, användarfas och slutbehandling, gärna i minskade koldioxidekvivalenter per år eller annat sätt ni finner lämpligt. Ange vilka antaganden som har gjorts för beräkningen.
 |
|  |

## Innovationshöjd och IP-strategi

Ange i vilken utsträckning påståendena i tabellen nedan passar in på detta projekt.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Inte alls1 | 2 | 3 | 4 | I mycket hög grad5 | Vet ej |
| Företaget har under projektet utvecklat sin strategi för sina immaterialla tillgångar relaterat till lösningen. | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |
| Har projektet lett till nya immateriella rättigheter, som patent, varumärken, upphovsrätt, eller designskydd som kopplar till lösningen? Ja [ ] Nej [ ]  |
| 1. Om ja, vilken typ av rättigheter och antal?
 |
|  |
| 1. Beskriv om rättigheterna beviljats eller är i ansökningsfas.
 |
|  |

## Mognadsgrad för lösningen

|  |
| --- |
| 1. Vilken nivå på skalan avseende mognadsgrad för lösningen (RL-nivå[[1]](#footnote-2)) har lösningen uppnått **EFTER** projektet?
 |
|  |
| 1. Vilken nivå på skalan avseende mognadsgrad för lösningen (RL-nivå) hade lösningen **FÖRE** projektet?
 |
|  |
| 1. Har projektet bidragit till en utveckling på RL-skalan? Beskriv hur.
 |
|  |

## Affär

|  |
| --- |
| 1. Vilken nivå på skalan avseende mognadsgrad för affär (BRL-nivå[[2]](#footnote-3)) har lösningen uppnått **EFTER** projektet?
 |
|  |
| 1. Vilken nivå på skalan avseende mognadsgrad för affär (BRL-nivå) hade lösningen **FÖRE** projektet?
 |
|  |
| 1. Har projektet bidragit till en utveckling på BRL-skalan? Beskriv hur.
 |
|  |

Ange i vilken utsträckning påståendena i tabellen nedan passar in på detta projekt.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Inte alls1 | 2 | 3 | 4 | I mycket hög grad5 | Vet ej |
| Lösningen bedöms kunna kommersialiseras det närmaste året. | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |
| Lösningen bedöms kunna kommersialiseras inom 5 år. | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |
| Nya kontakter med potentiella investerare har etablerats. | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |

## Kund

|  |
| --- |
| 1. Vilken nivå på skalan avseende mognadsgrad för kund (CRL-nivå[[3]](#footnote-4)) har lösningen uppnått **EFTER** projektet?
 |
|  |
| 1. Vilken nivå på skalan avseende mognadsgrad för kund (CRL-nivå) hade lösningen **FÖRE** projektet?
 |
|  |
| 1. Har projektet bidragit till en utveckling på CRL-skalan? Beskriv hur.
 |
|  |

Ange i vilken utsträckning påståendena i tabellen nedan passar in på detta projekt.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Inte alls1 | 2 | 3 | 4 | I mycket hög grad5 | Vet ej |
| Projektet har bidragit till nya internationella kundsamarbeten. | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |
| Projektet har bidragit till nya nationella kundsamarbeten. | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  | [ ]  |

## Team

|  |
| --- |
| Vilken nivå på skalan avseende mognadsgrad för team (TmRL-nivå[[4]](#footnote-5)) har lösningen uppnått **EFTER** projektet? |
|  |
| Vilken nivå på skalan avseende mognadsgrad för team (TmRL-nivå) hade lösningen **FÖRE** projektet? |
|  |
| Har projektet bidragit till en utveckling på TmRL-skalan? Beskriv hur. |
|  |

## Jämställdhet

|  |
| --- |
| 1. Hur har ni under projektet beaktat frågor om jämställdhet och lika villkor gällande projektgruppens sammansättning, arbetsfördelning och arbetsvillkor?
 |
|  |
| 1. Har köns- och genusperspektivet inarbetas i projektets genomförande?

Om ja, beskriv hur. |
|  |

|  |
| --- |
| Vilka är era viktigaste lärdomar från projektet? |
|  |

### **Beskrivningar av nivåer som visar mognadsgraden**

### **Mognadsgrad för lösningen - RL-nivåer**

*Skalan sträcker sig från RL-1, vilket motsvarar grundforskning, till RL-9, som uppnås då lösningen är installerad, använd och funktionsverifierad i sin verkliga driftsmiljö.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Mognadsgraden ökar med högre nummer  |  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **Grund-forskning** | **RL1** | Grundforskning. Principer finns antagen men experimentella belägg saknas. |[ ]
|  | **Industriell forskning** | **RL2** | Lösning finns formulerad. Grundläggande principer studeras. Både koncept och applikationer finns definierade.  |[ ]
|  |  | **RL3** | Experimentella belägg finns. De första laboratorietester är gjorda. |[ ]
|  |  | **RL4** | Lösningen bekräftad i lab. Småskaliga prototyper konstruerade i lab finns. Även konceptets relation till andra system har bestämts. |[ ]
|  | **Experimen-tell utveckling** | **RL5** | Lösningen validerad i relevant miljö. Lösningen är testad i verklighetsliknande förhållanden. Systemets livskraft är verifierad. |[ ]
|  |  | **RL6** | Lösningen demonstreras i relevant miljö. Prototypsystemet testade i avsedd miljö och med avsedd prestanda. |[ ]
|  |  | **RL7** | Systemprototyp demonstrerad i avsedd operationell miljö i förkommersiell skala. Demonstration av prototyp i driftsmiljö.  |[ ]
|  |  | **RL8** | Systemet komplett, bekräftat och färdigutvecklat. Funktionen har verifierats i förväntade driftsförhållanden. |[ ]
|  | **Införande** | **RL9** | Lösningen beprövad och visat sig fungera. Fullt gångbar applikation och lösningen tillgänglig för användarna. |[ ]

**Mognadsgrad för kund - CRL[[5]](#footnote-6)- nivåer**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Customer readiness level ökar med högre nummer  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **CRL1** | Hypoteser om eventuella behov på marknaden |[ ]
|  | **CRL2** | Identifierat specifika behov på marknaden |[ ]
|  | **CRL3** | En första återkoppling från marknaden etablerad |[ ]
|  | **CRL4** | Bekräftat problem/behov från flera kunder eller användare |[ ]
|  | **CRL5** | Etablerat intresse för produkt/tjänst och relation med tänkta kunder |[ ]
|  | **CRL6** | Fördelar med produkten/tjänsten bekräftad genom partnerskap eller första kundtestet |[ ]
|  | **CRL7** | Kunder i utökad produkt/tjänstetest eller första testförsäljningen |[ ]
|  | **CRL8** | Första produkterna/tjänsterna sålda och ökade strukturerade |[ ]
|  | **CRL9** | Utbredd produkt/tjänsteförsäljning som är skalbar |[ ]

**Mognadsgrad för affär - BRL[[6]](#footnote-7)-nivåer**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Business readiness level ökar med högre nummer  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **BRL1** | Hypoteser på möjliga affärsidéer, liten kunskap eller insikt i marknad och konkurrens |[ ]
|  | **BRL2** | Första möjliga affärsidé beskriven, identifierat en övergripande marknad och vissa konkurrenter/alternativ |[ ]
|  | **BRL3** | Utkast till affärsmodell (canvas, exklusive intäkter/kostnader), beskriven marknadspotential och fullständig konkurrensöversikt |[ ]
|  | **BRL4** | Första versionen av hela affärsmodellen (canvas, inklusive intäkter/kostnader), första prognoser för att visa ekonomisk lönsamhet och marknadspotential |[ ]
|  | **BRL5** | Delar av affärsmodell som testats på marknaden (och uppdatering av canvas), första versionen av intäktsmodellen inkl. hypoteserna av prissättningen, verifierad unicitet och konkurrensposition genom marknadsundersökning |[ ]
|  | **BRL6** | Fullständig affärsmodell inkl. prissättning verifierad på kunder (genom testförsäljning) |[ ]
|  | **BRL7** | Matchning av produkt/tjänst och marknad samt kunders betalningsvilja visad, attraktiva intäkter vs kostnadsprognoser (verifierade av data och försäljning) |[ ]
|  | **BRL8** | Försäljning och statistik visar att affärsmodellen håller och att den kan skalas upp, affärsmodellen är finjusterad för att undersöka fler möjligheter till intäkter |[ ]
|  | **BRL9** | Affärsmodellen är slutgiltig och skalas upp återkommande, intäkter som leder till en lönsam och hållbar verksamhet |[ ]

**Mognadsgrad för team - TMRL[[7]](#footnote-8)-nivåer**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Team readiness level ökar med högre nummer  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **TMRL1** | Lite inblick i behovet av ett lag (vanligtvis en individ), brist på nödvändiga kompetenser/resurser |[ ]
|  | **TMRL2** | Insikt och en första idé om nödvändiga kompetenser eller externa resurser (t ex resurser) |[ ]
|  | **TMRL3** | Några nödvändiga kompetenser/resurser är kartlagda, definierade kompetenser/resurser (och plan för att hitta dessa) |[ ]
|  | **TMRL4** | En expert är på plats och flera nödvändiga kompetenser är på plats, initerad plan för rekrytering eller säkerställande av ytterligare nyckelresurser |[ ]
|  | **TMRL5** | Initialt team med huvudsakliga nödvändiga kompetenser på plats. Teamet är överens om ägande (signerat avtal), roller, gemensamma mål och åtaganden |[ ]
|  | **TMRL6** | Kompletterande, varierat och engagerat team med allt som behövs, kompetenser/resurser inkl. affär och teknik på plats. |[ ]
|  | **TMRL7** | Team och kultur är helt på plats och utvecklas proaktivt, uppdaterad plan för att bygga nödvändigt team på längre sikt |[ ]
|  | **TMRL8** | Ledning och VD på plats. Professionell användning av styrelse/rådgivare, aktiverad plan och rekrytering för att bygga långsiktigt team |[ ]
|  | **TMRL9** | Högpresterande, välstrukturerat team och organisation som upprätthålls och presterar över tid |[ ]

1. Se skalor i slutet av dokumentet. [↑](#footnote-ref-2)
2. Se skalor i slutet av dokumentet. [↑](#footnote-ref-3)
3. Se skalor i slutet av dokumentet. [↑](#footnote-ref-4)
4. Se skalor i slutet av dokumentet. [↑](#footnote-ref-5)
5. CRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-6)
6. BRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-7)
7. TMRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-8)