



EU:s 6:e ramprogram

Syftar till att säkerställa att den mest innovativa tekniken snabbt kan komma ut på marknaden. Du kan söka pengar för 1) grundutveckling (50 procent av projektkostnaderna), 2) Demo-projekt (35-50 procent) samt 3) Marknadsföring (50 procent). För projektledning kan du söka pengar för 100 procent av dina kostnader.

I ansökan måste du redovisa hur du ska tjäna pengar på produkten/ tjänsten samt visa på innovationshöjden samt nyttan med produkten/ tjänsten. Dessutom måste du ha oberoende europeiska partners i projektet (ej dotterbolag eller liknande).

Det finns ingen övre (eller nedre) gräns för hur mycket pengar du kan söka (annat än den totala budgeten för programmet som är 17,5 miljarder euro. Det finns heller inga krav på att ditt företag måste vara av en viss storlek eller att projektet har låg risk – tvärtom ser EU-kommissionen gärna att högriskprojekt söker till programmet.

Det finns också bidrag för att underlätta en ansökan till EU:s sjätte ramprogram. Mer info om detta hittar du på www.vinnova.se.

Länkar till mer info hittar du på www.competencepress.com

Hitta rätt i EU:s bidragdjungel

I december förra året öppnade de första ansökningsomgångarna till EU:s sjätte ramprogram för forskning och utveckling. Totalt ska 17,5 miljarder euro delas ut under fyra år och det finns goda möjligheter för svenska forskare och företag att få sin del av kakan. Men det gäller att hitta rätt och att se möjligheterna.

– Svenska företag måste ändra attityd och inte se EU-bidragen som något fult, säger Ulf Castenfors, konsult på Ernst & Youngs projektfinansieringsgrupp.

PROJEKTFINANSIERING

Text: Magnus Östberg

Illustration: Li Söderberg, Randabee

► Svenska forskare har av tradition varit duktiga på att söka pengar för sin forskning. Forskningsanslag och projektfinansiering kommer med yrket och är en del av den akademiska vardagen. För svenska företag däremot är situationen annorlunda.

I EU:s femte ramprogram för forskning och utveckling placerade sig Sveriges företag långt ner på listan och andelen småföretag som deltog i programmet var bara 4 procent! IT-företagen utmärkte sig som speciellt dåliga på att söka pengar, berättar Ulf Castenfors, chef för projektfinansiering vid Ernst & Young. Med det sjätte ramprogrammet hoppas man att trenden ska vända och att svenska företag inte ser EU-bidragen som något fult utan som en naturlig del av företagets finansiering av innovativa projekt. För det är just projektfinansiering det handlar om.

– Det är ingen välgörenhet vi talar om utan snarare riskavlyft. Det finns inte heller någon motsättning mel-

lan riskkapital och EU-bidragen, säger Ulf Castenfors.

– Svenska företag hakar ofta upp sig på att ordet "forskning" förekommer i de här sammanhangen. Vi brukar istället säga att det även handlar om produkt- och tjänstutveckling, vilket man är mycket mer bekväm med, säger Anna Sundin, också hon från Ernst & Young.

Innovativa projekt belönas

Bakgrunden till EU:s ramprogram är att man vill säkerställa att den mest innovativa tekniken snabbt kommer ut på marknaden. För detta krävs kapital men riskkapitalmarknaden i Europa ligger långt efter USA vilket kan sägas vara en anledning till att EU valt bidragsmodellen.

Det sjätte ramprogrammet har en budget på 17,5 miljarder Euro vilket är närmare tre miljarder mer än

det femte ramprogrammet som avslutades förra året. Programmet består av sju prioriterade forskningsområden. Två högprioriterade områden är bioteknik och IT som tillsammans har en budget på närmare 6 miljarder euro.

Men vem kan då söka pengar från det sjätte ramprogrammet?

– Programmet är öppet för egentligen alla företag och institutioner. Nyckelorden är nytänkande och innovation, förklarar Ulf Castenfors.

Det projekt du ska starta måste vara att utveckla eller demonstrera en produkt, teknik, metodik eller en tjänst som är lite bättre än tidigare.

För svenska företag borde inte innovationshöjden i projekten vara något problem, menar Castenfors och Sundin.

– Sverige har varit och är ledande inom IT. Därför kan man utgå ifrån att det finns många projekt inom svenska företag som kan beviljas pengar, säger Anna Sundin.

Det finns heller inga begränsningar på företagsstorlek eller projektsstorlek. Ericsson kan söka precis lika väl som Enmanskonsulten HB.

– Däremot måste tjänsten eller produkten tillföra någonting. Det ska bli produkter som vi kan använda och som kan lösa ett problem eller liknande.

– Du måste också kunna visa hur

Detta är en orsak till att svenska företag inte söker EU-bidrag, menar Ulf Castenfors och Anna Sundin. Men det gäller att se möjligheterna istället för problemen.

– Om man arbetar med den här typen av projektfinansiering som ett naturligt verktyg i bolaget kan det bli ett automatiskt steg ut på den europeiska marknaden, säger Ulf Castenfors.

Ingen standardansökan

För den som vill lämna in en ansökan till EU-kommissionen finns inga standardformulär att fylla i. Därmed inte sagt att det bara är att skriva ihop några rader och lägga brevet på lådan.

– Det måste vara en säljande ansökan och du måste ta reda på vad det är EU-kommissionen vill veta – och höra! Du får bara en chans och måste vara påläst. Använd gärna extern hjälp och låt så många som möjligt inom företaget hjälpa till med ansökan. I det här fallet gör många kokkar bra soppa, konstaterar Anna Sundin.

På internet finns en uppsjö av sidor som handlar om EU:s sjätte ramprogram. En enkel sökning på Google visar närmare 9000 träffar!

– Man måste veta vad man letar efter för det finns enorma mängder information.

Och vägen till EU:s pengar är inte enkel och spikrak. Det finns ingen uppslagsbok och inga genvägar. Däremot hålls ett antal seminarier och föreläsningar på ämnet runt om i Stockholm under våren. I Competence kalendarium hittar du de flesta. ►

"Två högprioriterade områden är bioteknik och IT som tillsammans har en budget på närmare 6 miljarder euro."

du ska tjäna pengar på produkten eller tjänsten, tillägger Anna Sundin.

EU-partners ett krav

Ett krav för att beviljas bidrag är dock att du har europeiska partners med i projektet.

– Det kan vara universitet, kommuner, kunder eller andra som har aktiv del i projektet. Men de måste vara oberoende och inte till exempel utländska dotterbolag eller liknande, förklarar Anna Sundin.