VÄRLDSFÖRÄDLAREN

DIN GUIDE TILL HÅLLBARA ENERGIINVESTERINGAR

HÅLLBARHET GARANTERAT FÖR ALLA!

Energikontor Norr

HAR DU EN HÅLLBAR AFFÄRSIDÉ SOM KAN FÖRÄDLA VÄRLDEN?

Då har du hittat helt rätt. Välkommen till Världsförädlaren, en guide för dig med en hållbar och affärsidé kring energi!

Om du är i ett tidigt skede och nyss kommit på din idé, eller om du gått och ruvat på idén länge spelar ingen roll – denna guide är för dig oavsett hur långt du kommit! Guiden är uppdelad i ett antal utvecklingssteg som kan ge dig en övergripande bild över vad du behöver tänka på när du tar din affärsidé vidare.

Vi vill inspirera dig till att ta ett helhetsgrepp på idén och inkludera alla viktiga perspektiv, för att din idé ska kunna landa i en riktigt bra investering som gör världen mer hållbar.

Världsförädlaren är framtagen av Energikontor Norr i projektet Gröna energiinvesteringar och syftar till att främja fler hållbara energiinvesteringar i Norrbottens region. Den baseras på resultat och erfarenheter från projektet som engagerat företag, entreprenörer, privatpersoner, affärsutvecklare, finansiärer och forskare.

I början av projektet samlade vi in över 100 idéer på hållbara energilösningar från näringsliv, akademi och allmänhet. Vi har gjort ett urval bland dessa idéer som vi sedan gått vidare med. Personerna bakom idéerna har fått stöd i affärsutvecklingsprocessen och i tekniska frågor.

Vi har sammanställt denna guide för att du ska kunna ge dig ut på en liknande resa.

Lycka till!

Har du några idéer kring hur vi kan förbättra denna guide? Hör gärna av dig!

DENNA GUIDE ÄR FÖR DIG SOM VILL:

- ☐ Veta om din idé är 100 % hållbar, såväl för affärerna som för miljön och samhället
- ☐ Veta om organisationen kring din affärsidé saknar något
- ☐ Få tips på hur du kan säkerställa att din idé är redo för marknaden
- ☐ Få tips kring olika finansieringslösningar

Klicka här för att läsa mer om projektet

GRÖNA ENERGIINVESTERINGAR

FÖRÄDLA VÄRLDEN I NORRBOTTEN

Projektet Gröna energiinvesteringar (2015-2018) är ett EU-projekt som drivits av Energikontor Norr i samverkan med Luleå tekniska universitet och Företagarna Norrbotten.

VAD ÄR EN HÅLLBAR ENERGILÖSNING?

Att definiera en hållbar energilösning är inte helt enkelt. Men viktiga kriterier handlar bland annat om resurseffektivitet, jämställdhet, mångfald, affärsetik, lokalt samhällsengagemang och naturresurser.

En hållbar energilösning är en energilösning som, till skillnad från de konventionella alternativen, bidrar till att uppnå ett eller flera av följande mål:

- Minskad klimatpåverkan
- Ökad andel förnybar energi
- Minskad energianvändning
- Minskad användning av icke förnybar energi, såsom fossila energislag, eller uranbaserad kärnkraft
- Minskad användning av naturresurser som är viktiga för andra näringar, och/eller för ekosystemets funktioner samt den biologiska mångfalden

En hållbar energiinvestering är dessutom en investering som bidrar till uppfyllandet av Agenda 2030 och **FN:S 17 GLOBALA MÅL** för att stimulera till handling inom områden som är kritiska för mänskligheten och vår planet.

FN:s mål syftar till att utrota fattigdom och hunger, förverkliga de mänskliga rättigheterna för alla, uppnå jämställdhet och egenmakt för alla kvinnor och flickor samt säkerställa ett varaktigt skydd för planeten och dess naturresurser.

Säkerställ hållbarheten i din affärsidé på s.10

EN SKATTKISTA MED OUTNYTTJAD ENERGI I NORR

År 2012 presenterade Energikontor Norr i samarbete med Luleå tekniska universitet en sammanställning över de tillgångar av förnybar energi och restenergi (till exempel överskottsvärme) som finns i Norrbotten och Västerbotten.

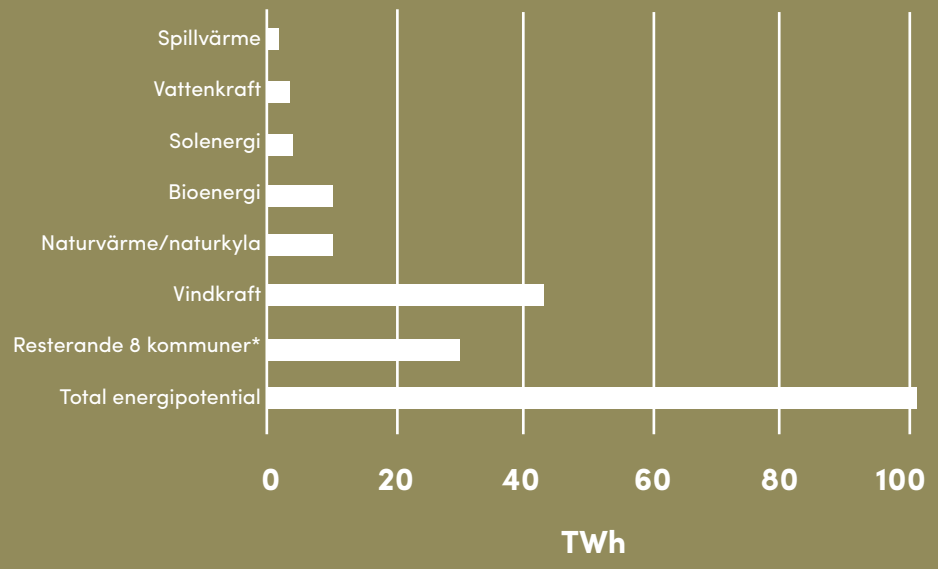
Utöver de dryga 40 TWh (terawattimmar, där 1 TWh är lika med tusen miljoner kilowattimmar, kWh) energi per år som de 29 kommunerna i länen då använde årligen, uppskattades den sammanlagda outnyttjade, energipotentialen av förnybar energi och restenergi till ca 100 TWh per år utifrån försiktiga uppskattningar.

För att sätta det i proportion utgör det ca 70 procent av industrins samlade energianvändning på 140 TWh per år i Sverige (enligt Energimyndighetens siffror).

Det är en fantastisk tillgång och möjlighet som många andra regioner i Sverige och EU bara kan drömma om!

Läs hela sammanställningen här.

FÖRDELNINGEN MELLAN DE TILLGÄNGLIGA, OUTNYTTJADE ENERGISLAGEN



*Grova uppskattningar av de outnyttjade energitillgångarna i de åtta kommuner som ej deltog i projektet NV Eko och därför inte omfattats av projektets utredning av lokala energitillgångar.

Klicka här för att se filmen vi tagit fram över hur stora möjligheter det finns för nya investeringar inom hållbara energilösningar i Norrbotten.

REGIONALA FÖRUTSÄTTNINGAR

Är du intresserad av hållbara energi-investeringar? Då är Norrbotten en bra plats.

Förutsättningarna för hållbara energi-investeringar i Norrbotten är överlag – utöver regionens rika tillgång på natur-resurser – mycket goda i jämförelse med andra regioner. Men för att förverkliga denna potential behöver flera steg tas, vi hoppas att Världsförädlaren kan hjälpa till på vägen.

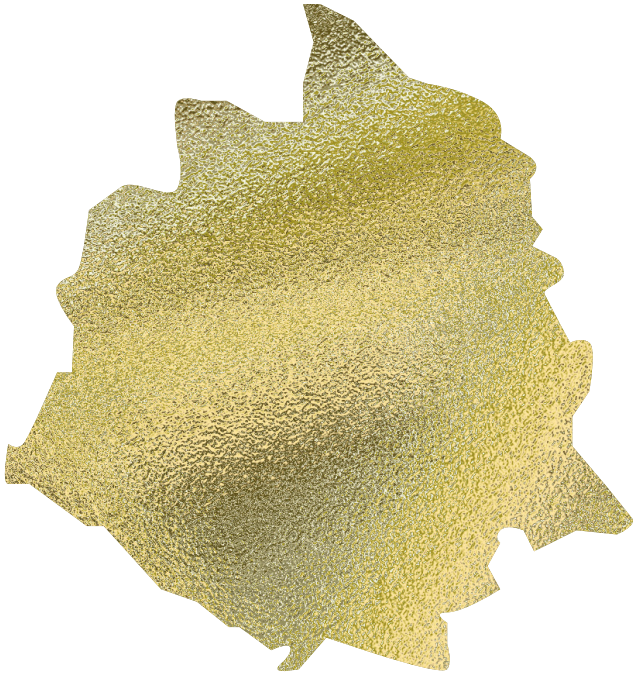
• Mål att bli förebild i omställningen
I Norrbotten pekas energi- och miljöteknik ut som ett prioriterat område i olika regionala strategidokument och regionen vill främja en utveckling inom området. Norrbotten har en ambition att skapa nya jobb och en hållbar utveckling, men också att vara ett föredöme för omvärlden i omställningen till ett mer hållbart samhälle.

• Du som är hållbar entreprenör är viktig för Norrbottens framtid!
För att Norrbotten ska kunna nå sitt mål om att vara ett hållbart föredöme för om-världen behövs många drivna entreprenörer som är beredda att satsa i regionen. Vi hoppas att du är en av dem!

• Privat kapital behövs
För att fler stora investeringar och sats-ningar ska kunna realiseras krävs ett tillskott av privat kapital och stöttning med offentliga medel.

• Säkra finansierng
Beroende på vilken typ av investering som du vill genomföra kan vägarna till realise-ring vara olika. För att få tips på vilken typ av finansiering som passar bäst till just din affärsidé kan du läsa vidare för tips om var du kan vända dig.

• Ökad mångfald stärker energibranschen
Energibranschen generellt är fortfarande mansdominerad i Sverige, och även så i Norrbotten. Jämställdhetsperspektivet är viktigt för att ta tillvara företagandets och regionens potential, och ger möjlighet till ökad innovation och regional utveckling. Fler kvinnor och ökad mångfald stärker hela regionen, branschen i helhet och ditt företag!



Klicka här för att läsa mer om möjligheter och hinder för en grön energiomställning i Norrbotten i Luleå tekniska universitets rapport.

TÄNKT OCH TYCKT OM MERVÄRDEN OCH HINDER

Under arbetet med Gröna energiinvesteringar har vi genom intervjuer med idéställare fångat upp ett antal upplevda hinder och mervärden kopplade till affärsidéernas utveckling.

MERVÄRDEN

Varumärke

- Möjlighet till stärkt profil och att få vara ett gott exempel som kan inspirera andra att satsa på hållbara energilösningar

- Potential att använda energilösningen som ett uppvisningsobjekt, bland annat för ökad export av kunskap och teknik

Miljönytta

- Minskad klimatpåverkan och miljöbelastning, bland annat genom utfasning av importerade fossila bränslen till förmån för lokala och hållbara produkter och lösningar

- Ökad cirkularitet och resurseffektivitet i energisystemet som bland annat frigör nyttiga resurser till nya användningsområden

Ekonomi

- Stärkt självförsörjning, lokalt och regionalt

- Ger fler ben att stå på för företaget samt fler intäkter

- Stärkt ekonomi, bland annat genom minskade och mer förutsägbara energi- och driftkostnader

Tillförlitlighet

- Användande av teknik som är enkel att sköta och underhålla, och användande av lokala energiresurser som inte orsakar stora miljö- och hälsorisker

HINDER

Regler

- Komplexa regler och osäkerhet, inte minst kring tillståndsprocesserna

Ekonomi

- Svårt med finansiering, främst för nystartade företag med begränsat eget kapital

- Ekonomiska risker kopplade till osäkerhet kring lönsamhet, krav på snabb avkastning och bristande politisk vilja att investera

Marknad

- Osäkerhet kring marknad, tilltänkta kunder, konkurrenter och hur de kan tänkas reagera

- Förekomst av negativa attityder till såväl oprövade som hållbara energilösningar

Kompetens

- Bristande kompetens, såväl bland entreprenörer som politiker och övriga aktörer – bland annat inom hållbar utveckling

Läs mer om möjligheter och hinder för en grön energiomställning i Norrbotten i rapporten som Luleå tekniska universitet har tagit fram.

UTVÄRDERA AFFÄRSIDÉN

UPPLÄGG

På följande sidor kommer vi att dyka djupare ner i de beståndsdelar er affärsidé behöver för att kunna bli en hållbar energiinvestering. Under varje avsnitt finns möjlighet för er att kryssa i det ni redan har eller markera det ni behöver utveckla vidare. Och några tips på vägen.

1. AFFÄRSIDÉ
Idé, rättigheter, drivkraft, produkt

2. HÅLLBARHET
Utvärdera hållbarheten i din idé

3. INTERN ORGANISATION
Organisationsstruktur, kompetens, representation m.m.

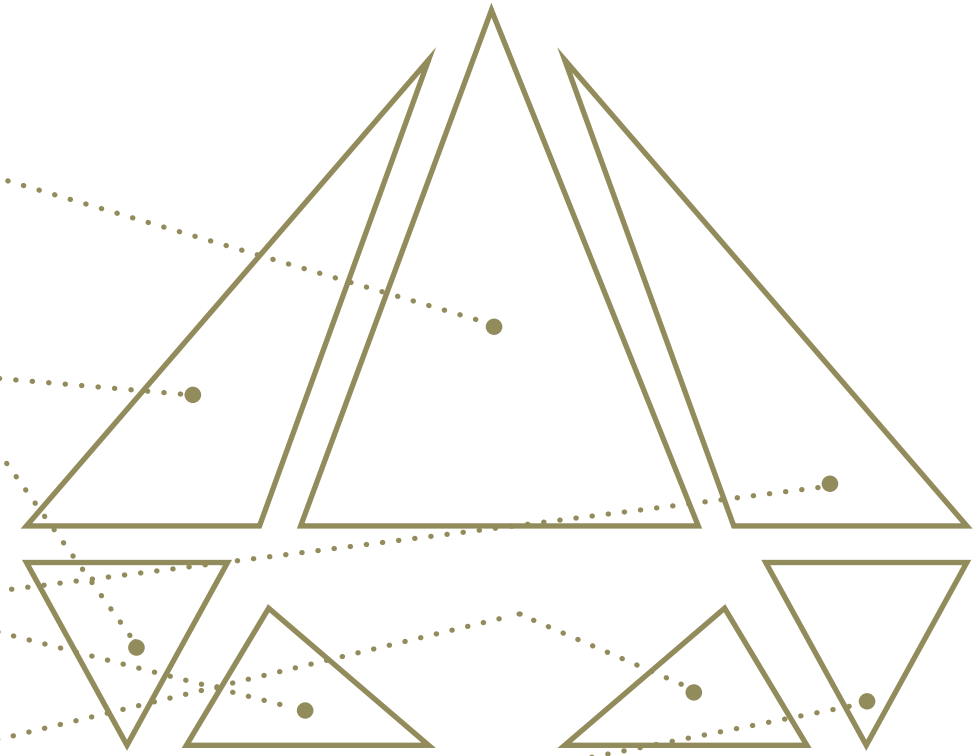
4. EXTERN ORGANISATION
Leverantörer, råvaruförsörjning, kontakter m.m.

5. MARKNAD
Marknadspotential, konkurrens, kunder, distribution m.m.

6. TEKNIK
Teknisk mognadsgrad

7. REGIONAL TILLVÄXTEFFEKT
Hur kan din idé bidra till regionens utveckling?

8. VÄGAR TILL FINANSIERING
Möjliga vägar till finansiering och värdefulla kontakter



AFFÄRSIDÉ

1. Idé

- ☐ Vi har en vagt formulerad idé än så länge.
- ☐ Vår idé har tagit påbörjande steg mot en affärsidé och vi har idag förståelse för om vår idé är unik och vilken kompetens organisationen besitter.
- ☐ Vår affärsidé är väl definierad med en tydlig målgrupp och en bild över kundernas behov och hur de ska mötas.

2. Produkt

- ☐ Produkten är inte färdig, men eventuell modell/prototyp finns.
- ☐ Produkt finns men är inte testad på marknaden än.
- ☐ Färdig produkt finns tillgänglig på marknaden.

3. Affärsetik/värdegrund

- ☐ Vi har ännu inte funderat så mycket på värdegrunden bakom vår idé.
- ☐ Det finns en tydlig värdegrund bakom vår idé.
- ☐ Det finns en tydlig värdegrund bakom vår idé och denna är förankrad i teamet och även kommunicerad externt.

4. Drivkraft

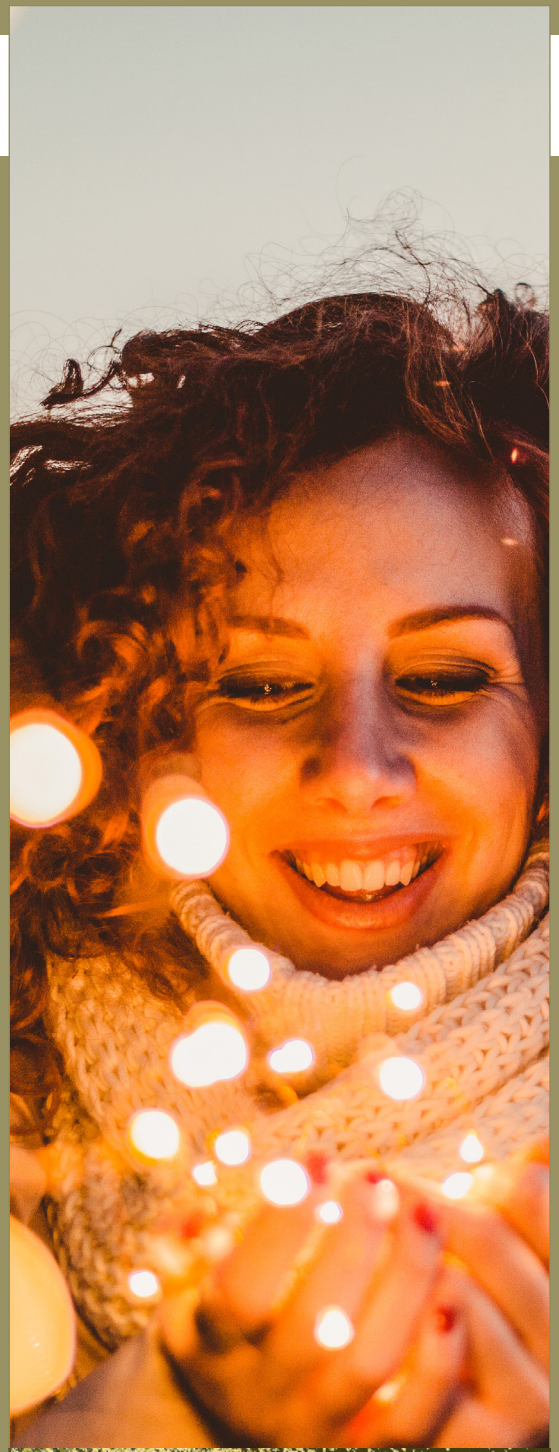
- ☐ Vi har idag ingen egen drivkraft att bygga ett bolag, vår idé är främst en hobby.
- ☐ Vår drivkraft är främst inom teknikutveckling, om ett bolag ska byggas måste någon annan göra det.
- ☐ Minst en involverad aktör är engagerad och strävar efter att etablera kommersiell verksamhet.

5. Immateriella rättigheter

- ☐ Patent och varumärkesskydd saknas.
- ☐ Patent och/eller varumärkesskydd är under ansökan, alternativt täcker inte alla väsentliga delar.
- ☐ Patent och varumärkesskydd finns med god täckning.
- ☐ Patent och varumärkesskydd är ej relevant för vår idé.

6. Engagemang i lokalsamhället

- ☐ Vi fokuserar inte på hur vi kan bidra till det lokala samhällets utveckling. Det är ej relevant för oss.
- ☐ Det finns tankar kring vad vi vill göra för lokalsamhället som vi kommer verka i.
- ☐ Vi har en tydlig plan för vad vi vill göra för lokalsamhället vi verkar i och denna har vi förankrat internt och externt. Det är en av våra starka drivkrafter.



CIRKULÄR AFFÄRSMODELL

Det finns såklart många olika affärsmodeller. En idé är att tänka kring en cirkulär affärsmodell, modeller som bidrar till att resurser används mer effektivt och att mängden restprodukter som inte kan återanvändas minimeras. Nedan följer några exempel på hur ni i produktlösningar kan applicera detta:

- **Slå ihop ert system med andras**
  Integrera olika verksamheters system med varandra för att dra nytta av varandras restprodukter och restenergier.
- **Ta tillvara på överblivet material**
  Kombinera flera produktionsprocesser i samma värdekedja och låt de olika produktionsprocesserna ta tillvara på varandras restmaterial.
- **Använd grön energi och hållbara material**
  Använd förnybar energi och bygg på cirkulära tillgångar som exempelvis biobaserade, förnybara och återvinningsbara material.
- **Hyr ut istället för att sälja**
  Erbjud tjänster och funktioner (leasing) istället för produkter.
- **Designa hållbart**
  Tillverka gröna och effektiva produkter, exempelvis produkter som är lätta att återvinna.
- **Laga och använd igen**
  Förläng livscykeln på produkten genom reparation, uppgradering och återförsäljning.
- **Använd och äg tillsammans**
  Möjliggör gemensamt brukande och ägande av produkter så att de utnyttjas i högre grad.

Denna information kommer från **Naturvårdsverkets hemsida** där du kan läsa mer om cirkulär ekonomi.

HÅLLBARHET

En hållbar energilösning bryter inte mot **Det naturliga stegets** fyra systemvillkor.
De säger att i ett hållbart samhälle utsätts inte naturen systematiskt för...

1. ökat uttag av ämnen som utvinns ur berggrunden,

2. ökad koncentration av ämnen som produceras i samhället,

3. ökad utarmning av den fysiska basen för jordens naturliga kretslopp och biologiska mångfald,

4. och i det samhället hindras inte människor att möta sina grundläggande mänskliga behov.

Punkterna i denna checklista utgår från dessa kriterier. Använd de punkter som är relevanta för dig.

1. Ämnen från berggrunden

Metallanvändning

- ☐ Vi har inte kontrollerat vilken miljöpåverkan de använda metallerna har.
- ☐ Metallerna som används har ungefär samma miljöpåverkan som alternativen.
- ☐ Metallerna som används har mycket mindre negativ påverkan än alternativen.

Återvinning

- ☐ Vi har inte kontrollerat möjligheterna till insamling eller återvinning för de metaller som används.
- ☐ Det finns begränsade möjligheter till insamling/återvinning av använda metaller.
- ☐ Det finns goda möjligheter till insamling/återvinning för de metaller som används/utvinns.

Fossil energiråvara

- ☐ Vi har inte kontrollerat mängden fossil råvara (t.ex. kol, olja) som används i process och framtagning.
- ☐ Mängden fossil råvara som används för objektet är ungefär som de vanligaste alternativen.
- ☐ Mängden fossil råvara som används är klart mindre än för de vanligaste alternativen, eller används inte alls.

Radioaktivitet

- ☐ Vi har inte kontrollerat mängden radioaktivt material.
- ☐ Mängden radioaktivt material är ungefär lika eller något mindre än för alternativen.
- ☐ Inget radioaktivt material används.

2. Ämnen från samhällets produktion

Farliga ämnen

- ☐ Vi har inte kontrollerat om det finns risk för påverkan på miljö och/eller levande organismer vid spill eller liknande.
- ☐ Risken för påverkan på miljön och/eller levande organismer vid spill är ungefär densamma som för alternativen.
- ☐ Det finns ingen risk för påverkan på miljön och/eller levande organismer vid spill.

Hantering, förvaring/återvinning

- ☐ Vi har inte kontrollerat möjligheterna till insamling av slutprodukter.
- ☐ Det finns begränsade möjligheter till insamling av slutprodukter.
- ☐ Möjligheterna till insamling av slutprodukter är goda.

Nya ämnen (nanomaterial etc.)

- ☐ Vi har inte kontrollerat mängden nya ämnen och/eller undersökt deras potentiella risk.
- ☐ Mängden nya ämnen och deras potentiella risk är ungefär som för alternativen.
- ☐ Det finns inga nya ämnen eller endast väldigt små mängder i förhållande till alternativen samt låg potentiell risk.

3. Undanträngning

Natur

- ☐ Vi har inte kontrollerat undanträngningseffekten på naturen, dvs. hur naturens utbredning påverkas.
- ☐ Undanträngning av natur sker ungefär som för alternativen.
- ☐ Undanträngningen av natur är obefintlig eller avsevärt mindre än för alternativen.

Biologisk mångfald

- ☐ Vi har inte kontrollerat vilken påverkan på biologisk mångfald valet av plats (för tillverkning, brytning etc.) innebär.
- ☐ Valet av plats har ungefär samma påverkan på biologisk mångfald som alternativen.
- ☐ Valet av plats har ingen påverkan på biologisk mångfald eller en avsevärt mindre påverkan än alternativen.

Ekosystemtjänster

- ☐ Vi har inte kontrollerat påverkan på ekosystemtjänster (funktioner i ekosystemen som gynnar livsvillkoren).
- ☐ Påverkan på ekosystemtjänster är ungefär som för alternativen.
- ☐ Påverkan på ekosystemtjänster är obefintlig, eller mycket mindre än för alternativen.

Suboptimering

- ☐ Vi har inte tittat på effekterna av att använda produkten ur ett helhetsperspektiv.
- ☐ Risken för suboptimering (dvs optimering ur en viss aspekt som blir icke optimalt sett i ett helhetsperspektiv) är ungefär densamma som för alternativen.
- ☐ Risken för suboptimering är obefintlig eller avsevärt lägre än för alternativen.

4. Sociala perspektiv

Det finns inga hinder för människors trygghet, hälsa och möjlighet att skapa mening att bli tillgodosedda.

- ☐ Inte utretts
- ☐ Stämmer till viss del
- ☐ Stämmer helt

Det finns inga hinder för att människors behov av inflytande och opartiskhet ska bli tillgodosedda.

- ☐ Inte utretts
- ☐ Stämmer till viss del
- ☐ Stämmer helt

Idén bidrar inte till ökade klyftor i samhället eller förhindrar sociala kontakter, rörande så väl klass, mångfald, kön, ålder eller andra faktorer.

- ☐ Inte utretts
- ☐ Stämmer till viss del
- ☐ Stämmer helt

Verkställande av affärsidén innebär inte att minoritetsfolks rättigheter inskränks genom exploatering av mark.

- ☐ Inte utretts
- ☐ Stämmer till viss del
- ☐ Stämmer helt

För dig som vill veta mer om socialt företagande och samägda företagsformer är Coompanion Nord en bra kontakt. Klicka här för mer information.

GEMENSAMMA MÅL & RÅDGIVNING

FN:s globala hållbarhetsmål
Världens ledare har förbundit sig till 17 Globala mål för att uppnå fyra fantastiska saker till år 2030. Att avskaffa extrem fattigdom. Att minska ojämlikheter och orättvisor i världen. Att främja fred och rättvisa. Att lösa klimatkrisen.

Hållbarhet i småföretag
Hållbarhetsportalen innehåller samlade guider och tips från Företagarna som kan hjälpa dig som småföretagare att ta större ansvar för miljö och människa.

Sustain in time
Sustain in time är ett internationellt hållbarhetsrådgivningsföretag som riktar sig till bland annat företag. Här kan du läsa mer om Det naturliga steget och systemvillkoren samt hitta kurser om hållbarhet.

INTERN ORGANISATION

1. Team

- [ ] Vi saknar idag organisationsstruktur och personsatta nyckelfunktioner. Än så länge är våra kontakter informella och spontana.
- [ ] Vi har börjat organisera oss och fördela ansvar. Vi försöker samordna interna/externa aktiviteter.
- [ ] Vi har en fungerande organisationsstruktur med rätt kompetens som hjälper oss att jobba effektivt med problemlösning och strategisk kommunikation internt och externt.

2. Kompetens

- [ ] Vi saknar idag viktig affärs- och/eller teknikkompetens.
- [ ] Viktig affärs- och/eller teknikkompetens finns i begränsad omfattning.
- [ ] Vi har knutit till oss aktörer med hög och välmatchad affärs- samt teknikkompetens.

3. Branscherfarenhet

- [ ] Vi har ingen erfarenhet från branschen sen tidigare.
- [ ] Vi har viss erfarenhet från branschen sen tidigare.
- [ ] Vi har gedigen erfarenhet från branschen.

4. Produktion

- [ ] Vi har inte tagit fram en kalkyl över produktionskostnader och saknar även en produktionsanläggning.
- [ ] Förslag på produktionsanläggning finns men vi har ej tillgång till den idag. Vi har tagit fram grundläggande produktionskalkyler.
- [ ] Produktionsanläggning finns tillgänglig, genom eget ägande eller genom hyresavtal. Produktionskalkylerna är väl genomarbetade.

5. Innovationskraft/jämställdhet & mångfald

- [ ] Vi har idag en homogen arbetsgrupp utifrån kompetens, kön, ålder, utbildning, bakgrund etc.
- [ ] Vi har försökt bygga ett team som inte är helt homogent ifråga om kompetens, kontakter, kön, ålder, etnicitet, kultur etc.
- [ ] Vi ser att vår organisation har stor innovationskraft och vi har aktivt försökt skapa ett team med representanter från olika kompetenser, åldrar, kön, kulturer etc.

LEDARSKAP & ORGANISATIONS-UTVECKLING

Ledarskap är något som sker i relation till andra, och är ett verktyg för att nå mål och lösa uppgifter – att skapa resultat. Ledarskapet kräver också ramar och strukturer i den organisation eller kontext inom vilken du är verksam. Nedan följer ett övergripande ramverk för att skapa balans i organisationen:

Relationer
De relationer som du behöver bygga handlar dels om de med dina medarbetare men även med investerare, fackliga organisationer och andra intressenter. Relationerna behöver vara professionella, och syfta till att skapa resultat och effekt. Sist men inte minst behöver du vårda din relation till dig själv för att fungera som en bra ledare.

Riktning
Riktningen handlar om verksamhetens utveckling mot mål och vision, och den strategi som ska realiseras för att nå dit.

Resultat
Vad ska verksamheten leverera i form av tillväxt, konkurrenskraft och effekt? Under resultat inkluderas även investeringar, expansion och löner.

Ram
Här representeras allt som har med organisationens struktur att göra. Fördelningen av mandat och ansvar, vilka stöd, resurser och kompetenser som finns och vilka lagar och regler som behöver följas. Ramen påverkas av hur just din organisation ser ut.

Roll
Som ledare hamnar du i mitten av balansbrädan och det är i slutändan du som beslutar var du ska lägga din vikt. En roll är inte något man får, utan något man tar. Gör aktiva val kring hur din roll behöver utformas; utgå ifrån dina egna drivkrafter och värderingar i kombination med organisationen.
Det som utmärker en ledares uppdrag är behovet av att se helheten. Ett ledarskap utan syfte eller riktning blir verkningslöst och tydliga ramar och strukturer inom just din organisation är nyckeln till ett lyckat ledarskap.

Denna information kommer från **Ledarna – Sveriges Chefsorganisation**s hemsida där du kan läsa mer.

EXTERN ORGANISATION

1. Leverantörer

- [ ] Vi har idag inga förslag på lämpliga leverantörer.
- [ ] Vi har gjort en grundläggande kartläggning av vilka aktörer som kan vara lämpliga att jobba med.
- [ ] Avtal med leverantörer är klara alternativt färdiga att presenteras. Leverantörerna är tydligt utpekade.

2. Tillgång av råvaror

- [ ] Det är begränsad tillgång av och stor konkurrens om råvarorna vi vill använda.
- [ ] Det är begränsad tillgång av *eller* stor konkurrens om råvarorna vi vill använda.
- [ ] Det är stor tillgång av och liten konkurrens om råvarorna vi vill använda.

3. Finansiering

- [ ] Vi har i dagsläget ingen finansiering för projektet.
- [ ] Initiala kontakter med finansiärer är tagna och visst eget kapital finns att tillgå.
- [ ] Finansieringen är säkrad för projektet, det vill säga extern finansiering och eget kapital finns tillgänglig.

4. Styrelse

- [ ] Vi har en liten tilltänkt eller befintlig styrelse endast bestående av ägare och eller närstående.
- [ ] Vi har en styrelse med externa ledamöter men med enbegränsad erfarenhet av företagsledning.
- [ ] Vi har externa styrelseledamöter med stor erfarenhet av företagsledning och kompletterande kompetenser.

5. Övriga relationer

- [ ] Vi har ett begränsat nätverk av aktörer med kompletterande kompetens, erfarenhet och förtroendekapital. Vi har även begränsad tillgång till kapital.
- [ ] Vi har tillgång till nätverk av aktörer med viss variation. Däremot har vi en etablerad relation för kapitalförsörjning.
- [ ] Vi har ett etablerat nätverk av aktörer för kunskaps- kompletterande och finansiella resurser, trovärdighet etc.

Läs mer om olika möjligheter för finansiering av ert projekt på s. 24

VÄLJ RÄTT AFFÄRSPARTNERS

För att ett partnerskap ska fungera så krävs det att ni är kompatibla, precis som i vilket förhållande som helst. Du behöver någon som förstår både din och företagets vision och som samtidigt kan bidra med något nytt, framförallt med kompetens. Tänk på att ett bra team bygger på kompletterande egenskaper hos personerna. Här är en sammanfattning av vad du ska leta efter hos en affärspartner för att skapa ett framgångsrikt affärssamarbete.

Passion och vision
En av de viktigaste faktorerna som en partner i affärer borde ha är passion. Det är utan tvekan lättare att arbeta tillsammans med någon som har drivkraften för att uppfylla uppsatta mål. Det kommer vara lättare för dig att uppnå de affärsmål du har satt upp om du jobbar med någon som dessut om delar din vision.

Företagsnätverk
Beroende på hur du vill hantera ett partnerskap, är det lämpligt att leta efter en partner med ett brett nätverk och med kunskap kring affärer. En partner med rätt kontaktnät kan bidra med mycket och öka tillväxten i företaget.

Erfarenhet
Som entreprenör måste du säkra genomförandet av företagets service eller tjänst. Har du aldrig varit i den typ av bransch som ditt nya företag är verksamt inom kan det vara bra att involvera en partner som har erfarenhet inom just detta, näringslivserfarenhet är extra viktig när det kommer till riskbedömning och kostnadsminimering.

Kreativitet
En av de viktigaste sakerna för att göra din verksamhet framgångsrik är det unika erbjudandet som du tar ut på marknaden. För att kunna erbjuda något unikt är det bra att ha någon vid din sida som är kreativ och har en förmåga att komma med nya idéer för att ständigt förbättra företaget.

Risktagare och beslutsfattare
När du väljer din affärspartner är det viktigt att välja en person som är stresstålig och har till vana att ta risker. Att ta risker är en del av vardagen för företagare. En bra affärspartner är någon som kan hitta en balans mellan risktagande och trygghet i relation till beslutsfattande.

MARKNAD

1. Marknad

- [ ] Vi har inte definierat vår marknad ännu, vissa tankar kring val av målgrupp finns.
- [ ] Vi har gjort en initial kartläggning av kundkategorier, men inte prioriterat dem ännu.
- [ ] Vi har definierat en marknad med en eller flera lönsamma nischer.

2. Marknadspotential

- [ ] Vi tror att efterfrågan på vår affärsidé är relativt liten.
- [ ] Vi bedömer att efterfrågan på vår affärsidé är medelstor.
- [ ] Vi är säkra på att efterfrågan på vår affärsidé är stor.

3. Kundrelationer

- [ ] Vi har idag inga relationer med våra tilltänkta kunder, vi behöver också utveckla vår säljprocess.
- [ ] Våra första kundrelationer är etablerade. Marknadsundersökning är gjord.
- [ ] Vi har goda kundrelationer och en acceptans på marknaden samt möjlighet att expandera.

4. Distribution/säljkanaler

- [ ] Vi vet inte idag hur vi ska distribuera vår produkt eller vilka säljkanaler som vi ska använda.
- [ ] Vi har en tanke om hur vårt distributionssystem ska fungera, men det är ej säkerställt än.
- [ ] Vårt distributionssystem är väl uttänkt utifrån ekonomisk och praktisk genomförbarhet. Kontakter med distributörer är tagna.

5. Nischad produkt/smart specialisering

- [ ] Affärsidéen baseras på en basprodukt med fokus på närmarknaden.
- [ ] Affärsidéen baseras på en produkt som är ny för närmarknaden, det kan även vara möjligt att expandera nationellt.
- [ ] Vår produkt har en tydlig nisch med högt exportvärde och det finns få konkurrerande aktörer på världsmarknaden.

HJÄLP TILL KOMMERSIALISERING

Affärsutveckling och kommersialisering av innovativ energiteknik
Energimyndigheten kan hjälpa dig att ta nya produkter och tjänster till marknaden genom bland annat finansiering under utvecklingsfasen. De har under tio års tid stöttat företag med kapital, kunskap och kontakter.

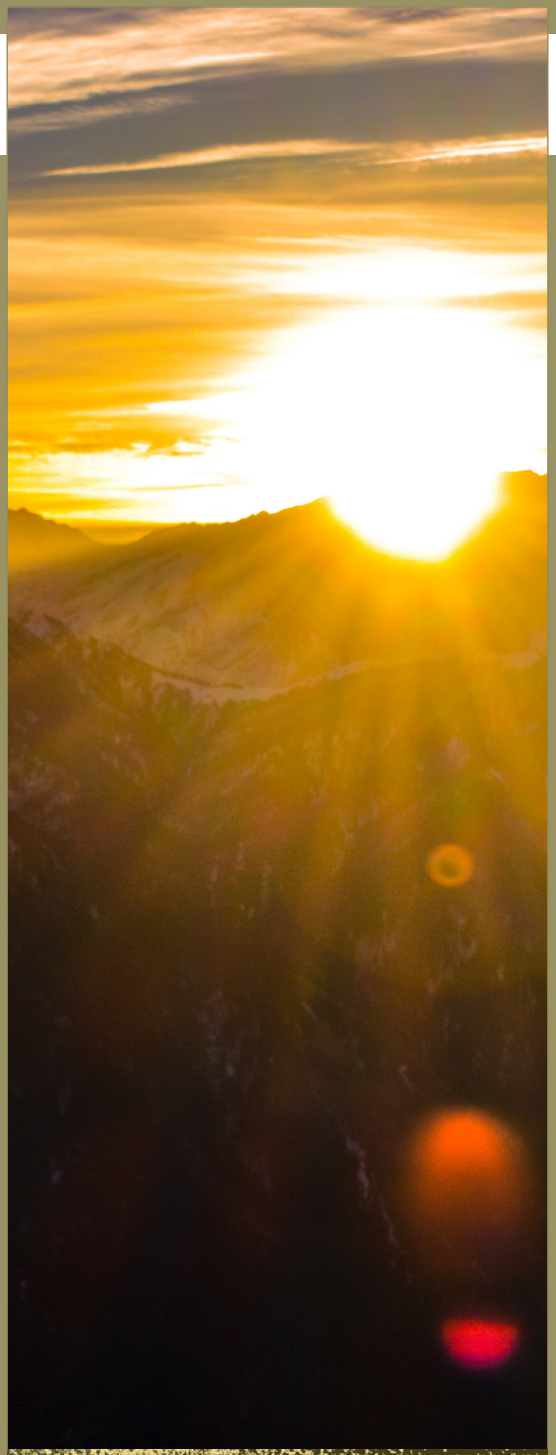
Innovationskraft Nord
Almi Nord har utformat en guide där privatpersoner kan testa sin idé. Där kan du som privatperson undersöka om din idé har en hållbar kommersiell potential. Almi stödjer med aktiviteter till ett värde upp till 50 000 kr per idé för att undersöka om det finns behov av och efterfrågan på en viss teknisk idé eller tjänst.

Business Canvas Model
Denna affärsmodell är vanlig att använda sig av, genom den kan du beskriva din affärsidé utifrån de nio väsentliga delarna du ser här under. **Läs mer här.**

NYCKEL-PARTNERS	NYCKEL-AKTIVITETER	VÄRDE-ERBJUDANDE	KUND-RELATIONER	KUND-SEGMENT
	NYCKEL-RESURSER		DISTRIBUTION	
KOSTNADER		INTÄKTER		

1. Teknisk mognadsgrad

- ☐ Produkten befinner sig under pilotskala (test under verkliga förhållanden i mindre skala).
- ☐ Produkten befinner sig mellan pilotskala och demonstrationsskala (test under verkliga förhållanden i större skala).
- ☐ Produkten är färdig för kommersialisering eller redan tillgänglig på marknaden.



TJÄNST- OCH PRODUKTUTVECKLING

Nedan ser du exempel på faser som en affärsidé bör gå igenom innan den kan anses mogen för marknaden, samt exempel på dokument som kan behöva tas fram på vägen.

KONCEPT Idéstadiet	RESEARCH Marknadsundersökning	ANALYS Affärsanalys	UTVECKLING Produktutveckling	LANSERING Ut på marknaden
Inledande studier av: ▹ Efterfrågan ▹ Marknad ▹ Lagar ▹ Konkurrenter **DOKUMENT** Idébeskrivning	Bedömning av: ▹ Marknad ▹ Segment och storlek ▹ Tillväxtpotential ▹ Kundbehov ▹ Lagar ▹ Konkurrenter **DOKUMENT** Marknadsunder-sökning (rapport)	Analysera: ▹ Kostnad och värde ▹ Råvarubehov ▹ Kapitalkostnader ▹ Lönsamhet/marginal ▹ Förväntad försälj-ning **DOKUMENT** Lönsamhetskalkyl för ett affärscase	Ta fram eventuell: ▹ Teknisk specifikation ▹ Prototyp Genomför: ▹ Försöksproduktion/ leverans ▹ Test och kvalitets-säkring ▹ Test marknads-försäljning **DOKUMENT** Nödvändiga test- och produkt-dokument	Ta fram: ▹ Marknadsplan ▹ Distributionsplan ▹ Lanseringsdatum Genomför och utarbeta: ▹ Säljträning ▹ Nödvändiga skydds-åtgärder **DOKUMENT** Marknadsplan, distributionsplan, lanseringsplan, lanseringsbudget, avkastningsprognos

REGIONAL TILLVÄXTEFFEKT

1. Samhälleliga mervärden

- [ ] Vi tror att vår affärsidé enbart kommer ge vinster till det egna bolaget.
- [ ] Vi tror att vår affärsidé kan ge positiva ekonomiska effekter för flera olika aktörer i regionen.
- [ ] Vi tror att vår affärsidé kan ge betydande positiva kringeffekter för fler aktörer och även samhälleliga, ekonomiska, miljömässiga och sociala vinster.

2. Vi hoppas kunna anställa x antal personer inom 5 år

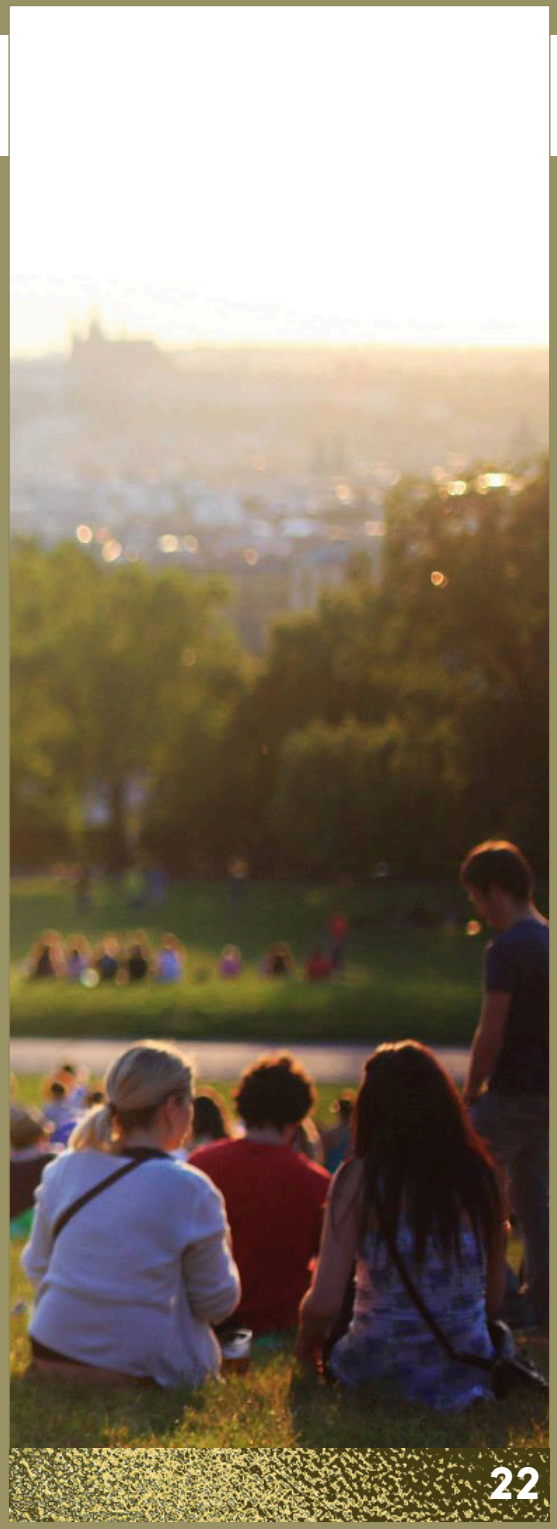
- [ ] 1-5 st
- [ ] 6-10 st
- [ ] 11 st eller fler

3. Var hittar vi nödvändig kompetens?

- [ ] I regionen
- [ ] I landet
- [ ] Internationellt

4. Kommer vi tillföra något nytt till regionens näringsliv som inte finns i dagsläget?

- [ ] Nej, detta finns redan i regionen
- [ ] Ja, det saknas i regionen men finns nationellt
- [ ] Ja, det finns inte i Sverige idag men internationellt
- [ ] Ja, det finns i dagsläget ingenstans



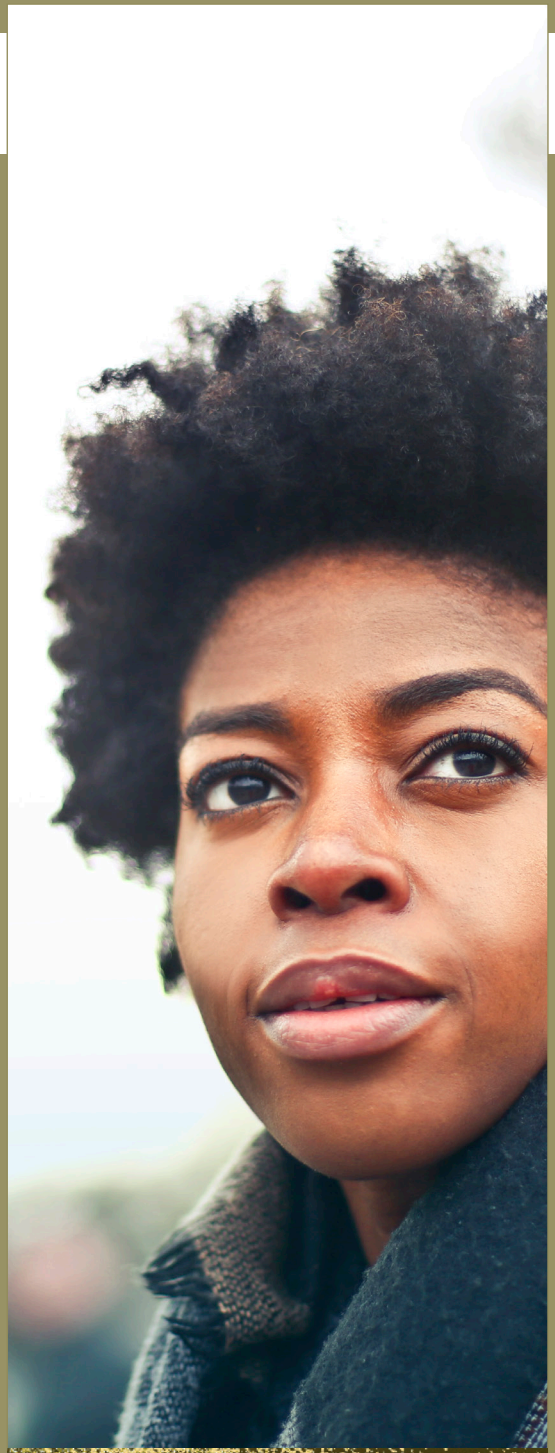
NORRA SVERIGE SOM KONKURRENS-KRAFT

Idag ligger norra Sverige långt fram när det gäller utveckling av den förnybara energin, att minska industrins klimatpåverkan och leda den digitala omställningen. Arbetsmarknaden är stark och växande företag investerar i forskning och satsar på ny teknologi.

Näringslivet i norra Sverige har traditionellt dominerats av basindustrier inom skog, gruvor och stål. För att klara klimatomställningen och öka sin internationella konkurrenskraft är våra exportföretag beroende av såväl forskning som nya medarbetare med spetskompetens. Vi går från den traditionella basindustrin till en ny industriera full av potentiella affärsmöjligheter.

I norra Sverige finns basen i form av ett brett och diversifierat näringsliv som sträcker sig från gruvnäring och energigenerering, över tillverkningsindustrin till en snabbt växande besöksnäring, nya och unika tjänstesektorer som serverhallar och rymdforskning.

Hur Norrlandsregionen utvecklas är viktig för hela landet. Få andra regioner utanför Sveriges storstäder kan uppvisa samma bredd och mångfald. Norra Sverige bär en stor del av landets framtida utveckling på sina axlar både vad det gäller basindustrin, turism och IT. Det finns stor potential för nya idéer kring hållbara energilösningar att etableras just här.



TYPER AV FINANSIERING

Mjuka pengar

Offentligt finansierat stöd i tidiga faser brukar kallas för ”mjuka pengar”, det handlar oftast om små summor utan återbetalningskrav. Denna typ av finansiering hittar du till exempel via Länsstyrelsen, Region Norrbotten eller Vinnova. **Crowdsourcing** (gräsrotsfinansiering) är en annan typ av mjuka pengar där privatpersoner går in med pengar i projekt som de vill finansiera.

Ägarkapital (equity)

Ägarkapital är när någon investerar i ditt bolag mot att samtidigt bli delägare i det. Det kan exempelvis vara **entreprenören själv** eller affärsänglar. **Affärsänglar** är privata investerare som går in i ett tidigt skede i bolaget. En annan typ av ägarkapital är när **riskkapitalbolag** förmedlar riskkapital från privata investerare för nystartade företag som behöver finansiering. Något som kallas **crowd equity** innebär att flera privatpersoner hjälper till att finansiera ett specifikt bolag i utbyte mot någon form av ersättning, vanligen aktier eller optioner.

Konvertibler/mezzaninkapital

En konvertibel är en skuldförbindelse som har getts ut av ett aktiebolag mot betalning och som ger innehavaren rätt eller skyldighet att helt eller delvis byta sin fordran mot aktier i bolaget (konvertering). Mezzaninkapital syftar på företagsförvärv som finansieras med eget kapital samt bankfinansiering. Under dessa kategorier hittar du finansiering från **riskkapitalbolag, affärsänglar och stiftelser** med uppgift att främja utvecklingen i företag, till exempel **Norrlandsfonden**.

Lån

Ett traditionellt sätt att finansiera en satsning är genom att ta ett banklån om banken tror på din investering och är villig att riskera sina pengar hos dig. Lån är ofta en del i en finansieringslösning som innehåller flera olika typer av kapital. Det kan handla om **banklån**, ett **internt lån** (för koncerner), eller **crowd lending**. Crowd lending innebär att investerare (ofta privata sparare) lånar ut pengar i utbyte mot ränta genom en digital plattform. Detta innebär att investerare stödjer företag och därmed bidrar till tillväxt och jobbskapande, samtidigt som de sparar till en bättre avkastning. Organisationer som **Almi** och **Norrlandsfonden** kan också de erbjuda lån.

VÄRDEFULLA KONTAKTER

Banker
Alla banker är intresserade av en bra affärsidé, kontakta en eller flera banker för att se vad det finns för finansieringsmöjligheter för din idé.

Norrlandsfonden
En stiftelse med uppgift att främja utvecklingen i företag med tillväxtambitioner i Norrbotten, Västerbotten, Västernorrland, Jämtland och Gävleborg.

Partner Invest Norr
Partnerinvest Norr är ett riskkapitalbolag, aktivt i Norrbotten och Västerbotten, som investerar i bolag med spännande, skalbara affärsmodeller och drivna entreprenörer.

Almi/Almi Green Tech Fund
Almi erbjuder lån och affärsutveckling till företag som vill utvecklas och växa. Det kan till exempel vara i etableringsfasen för en entreprenör. Almi har även en nationell green tech-fond på 650 miljoner kronor. De har även tagit fram en finansieringsguide som du hittar här.

Connect Sverige
Genom Connect får tillväxtföretag unika möjligheter att testa och presentera sina idéer på marknaden, få värdefulla råd och kontakter som också ger möjlighet att söka kapital.

Region Norrbotten
Med olika typer av regionala utvecklingsmedel stödjer Region Norrbotten företag och projekt som gynnar den regionala tillväxten och utvecklingen.

Myndigheter
Varje år får Länsstyrelsen pengar av regeringen som ska användas till olika företagsstöd. Dessa stöd ska hjälpa länets företag att få en långsiktig lönsamhet och tillväxt. Även andra myndigheter som Energimyndigheten och Vinnova kan hjälpa dig med stöd.

Verksamt.se
Här hittar du en sammanställning över finansieringsvägar för utveckling av varor, tjänster och innovationer.

HÅLLBARHET GARANTERAT FÖR ALLA!

Inspireras av andra med hållbara idéer!

Hållbara energiinvesteringar är en viktig del av det framtida samhället. Vi hoppas att Världsförädlaren har gett dig en övergripande bild av vad du behöver tänka på när du tar din affärsidé in i framtiden!

Vill du veta vilka affärsidéer som vi hjälpt på vägen i projektet Gröna energiinvesteringar?

Här hittar du filmer, poddar och artiklar med företagen vi följt och annat material vi tagit fram för att inspirera till fler hållbara energiinvesteringar i Norrbotten.
Här kan du även hitta kontaktuppgifter till oss på Energikontor Norr om du vill prata med oss!

energikontornorr.se

GRÖNA ENERGIINVESTERINGAR

Denna guide är framtagen inom projektet Gröna energiinvesteringar där Energikontor Norr samverkar med Energivetenskap, Nationalekonomi samt Entreprenörskap och innovation vid LTU (Luleå tekniska universitet) liksom med Företagarna Norrbotten.

Senast uppdaterad 19 november 2018

Energikontor Norr

REGION NORRBOTTEN

Energimyndigheten

Länsstyrelsen Norrbotten

EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska regionala utvecklingsfonden