

## Ansökan om stöd

### 1.1 Allmänna uppgifter

Projektnamn: MIGHTY EDIH 2.0

Ansökansid: 830707

Ärendeid: 20378890

Projektperiod: 2027-01-01 - 2030-09-30

Typ av finansiering: Regionalt projekt

Sista ansökningsdag: 2027-12-31

Ansvarig organisation: Region Gävleborg

### 1.2 Stödsökande

Namn: RISE Research Institutes of Sweden AB  
BOX 857  
501 15 BORÅS  
Sverige

Org.Nr: 556464-6874

Antal anställda: 2999

#### Arbetsställe

Namn:  
Postadress:  
Magasinsgatan 10  
824 45 HUDIKSVALL

Arb.ställenr.: 46170148

Besöksadress:

Magasinsgatan 10  
824 45 HUDIKSVALL  
Region: Hudiksvall

Är organisationen momsredovisningsskyldig för projektets verksamhet?

Ja

Omfattas organisationen av Lagen om offentlig upphandling (LOU) eller annan upphandlingslagstiftning, t.ex. LUF?

Ja

#### Hemsida

<https://www.ri.se/sv>

### 1.3 Samverkanspart

Namn: SANDVIKENS KOMMUN

Org.Nr: 212000-2346

Antal anställda: 4999

Postadress:

811 80 SANDVIKEN  
Sverige

#### Arbetsställe

Namn: SANDBACKA PARK UTVECKLING

Arbetsställenr.: 49958820

Postadress:  
SPÅNGVÄGEN 8  
811 32 SANDVIKEN

Besöksadress:  
SPÅNGVÄGEN 10  
811 32 SANDVIKEN  
Region: Sandviken

**Är organisationen momsredovisningsskyldig för projektets verksamhet?**

Ja

**Omfattas organisationen av Lagen om offentlig upphandling (LOU) eller annan upphandlingslagstiftning, t.ex. LUF?**

Ja

Namn: STIFTELSEN COMPARE KARLSTAD  
COMPETENCE AREA

Org.Nr: 874001-3894

Antal anställda: 49

Postadress:  
SOMMARGATAN 101 A  
656 37 KARLSTAD  
Sverige

### **Arbetsställe**

Namn:

Arbetsställenr: 38904736

Postadress:  
SOMMARGATAN 101 A  
656 37 KARLSTAD

Besöksadress:  
SOMMARGATAN 101 A  
656 37 KARLSTAD  
Region: Karlstad

**Är organisationen momsredovisningsskyldig för projektets verksamhet?**

Ja

**Omfattas organisationen av Lagen om offentlig upphandling (LOU) eller annan upphandlingslagstiftning, t.ex. LUF?**

Ja

Namn: STIFTELSEN DALARNA SCIENCE PARK

Org.Nr: 882601-1549

Antal anställda: 49

Postadress:  
FORSKARGATAN 3  
781 70 BORLÄNGE  
Sverige

### **Arbetsställe**

Namn:

Arbetsställenr: 26856385

Postadress:  
FORSKARGATAN 3  
781 70 BORLÄNGE

Besöksadress:  
FORSKARGATAN 3  
781 70 BORLÄNGE  
Region: Borlänge

**Är organisationen momsredovisningsskyldig för projektets verksamhet?**

Ja

**Omfattas organisationen av Lagen om offentlig upphandling (LOU) eller annan upphandlingslagstiftning, t.ex. LUF?**

Ja

#### **1.4 Betalningssätt**

Typ av konto: Bankgiro

Kontonummer: 5378-0169

Detaljerad info:

#### **1.5 Projektinformation**

##### **Vilket/vilka problem vill projektet lösa?**

Projektet adresserar den centrala utmaningen i utlysningen: att öka digital mognad, innovationsförmåga och tillgång till avancerad digital teknik hos SMF och offentliga aktörer i Norra Mellansverige. Regionen präglas av ojämn digital utveckling, begränsad tillgång till kompetens inom AI och cybersäkerhet, brist på test och demonstrationsmiljöer samt osäkerhet kring nya regelverk som AI-förordningen och NIS2. Många aktörer saknar resurser, struktur och stöd för att själva genomföra den digitala och hållbara omställning som krävs för stärkt konkurrenskraft, robusthet och samhällsnytta. Projektet svarar på denna utmaning genom att tillgängliggöra expertstöd, utbildning, trygga testmiljöer, vägledning i regelverk samt stärkt samverkan inom regionens innovationssystem i linje med utlysningens mål om digital och hållbar omställning i NMS.

##### **Sammanfattande beskrivning till Projektbanken**

MIGHTY EDIH 2.0 ska fortsätta stärka den digitala och hållbara omställningen hos SMF Näringsliv och offentlig sektor i region NMS.

Under det inledande projektet har en regional EDIH struktur etablerats, som knyter samman aktörer i NMS med ett europeiskt nätverk bestående av över 200 EDIH, TEFfar, AI fabriker och andra EU initiativ för digitaliseringsstöd. Projektparterna har utvecklat ett gemensamt arbetssätt där respektive styrkor nyttjas, och fortsätter att utvecklas till nytta för målgrupperna. Samordning och samverkan med andra digitaliseringsinitiativ är en central del. Alla EDIH i EU har i uppdrag att öka användningen av AI och CS (cybersäkerhet) samt att bidra till bred digital transformation i samspel med hållbar omställning. Inom denna period prioriteras ökad AI tillämpning för stärkt konkurrenskraft. Aktiviteterna stödjer regionernas Regionala Utvecklingsstrategier och smarta specialisering samt en effektivare offentlig sektor.

##### **Vilken/vilka är projektets målgrupp(er)?**

Primär målgrupp:

Små och medelstora företag

Sekundära målgrupper:

Offentliga organisationer

Företagsfrämjande aktörer

Idéburna organisationer

##### **Vad förväntar ni er att projektets planerade aktiviteter ska leda till för målgruppen på kort sikt?**

MIGHTYs planerade aktiviteter syftar till att ge målgruppen SMF samt offentliga aktörer i Norra Mellansverige en rad konkreta och mätbara effekter redan på kort sikt.

Genom en kombination av direkta insatser som digitala mognadsbedömningar, gap-analyser, affärsutvecklingsstöd, testbäddar, utbildningsinsatser och samverkan med nationella och europeiska nätverk, får målgruppen tillgång till verktyg, kunskap och kontakter som direkt stärker deras förmåga att ta nästa steg i den digitala och hållbara omställningen.

Effekter på kort sikt:

Ökad digital mognad och AI-förståelse: Genom digitala mognadsbedömningar och workshops får målgruppen en tydlig bild av sitt nuläge och vilka steg som krävs för att nå en högre digital och AI-relaterad kompetens. Detta ger en konkret färdplan för fortsatt utveckling.

Stärkt beställarkompetens och affärsutveckling: Med stöd av experter inom affärsmodellering, digitalisering och hållbar utveckling får företag och offentliga aktörer hjälp att formulera behov, krav och strategier för att kunna genomföra digitala transformationsprojekt och samarbeta effektivt med leverantörer.

Minskade trösklar för innovation: Genom tillgång till testbäddar och demonstrationscenter kan målgruppen prova digitala lösningar, AI-applikationer och cybersäkerhet i riskfria miljöer. Detta minskar osäkerheten, ökar investeringsviljan och leder till snabbare och mer träffsäkra beslut om digitala satsningar.

Kompetensutveckling och livslångt lärande: Ett brett utbud av utbildningar, workshops och coachning inom AI, cybersäkerhet och digital transformation erbjuds, vilket stärker målgruppens förmåga att initiera och genomföra digitala projekt. Nätverksmöjligheter och erfarenhetsutbyte mellan olika aktörer bidrar till ökad kunskapsöverföring och samarbete.

Förbättrad tillgång till finansiering: Genom rådgivning och guidning får målgruppen stöd i att identifiera relevanta finansieringskällor, och coachning i att formulera konkurrenskraftiga ansökningar.

Stärkt samverkan och nätverk: Projektet skapar nya kontaktytor mellan företag, offentlig sektor, akademi och innovationsstödjande aktörer, både regionalt och på EU-nivå. Detta ger målgruppen bättre tillgång till resurser, testmiljöer och finansieringsmöjligheter.

Tydligare vägledning kring regelverk: Genom AI-orienteringscenter och rådgivning får målgruppen stöd i att tolka och tillämpa aktuella EU-regelverk, såsom AI Act och NIS2, vilket minskar osäkerheten och stärker regelefterlevnaden.

Ökad synlighet och inspiration: Genom kommunikationsinsatser, event och spridning av goda exempel får målgruppen inspiration och konkreta exempel på lyckade digitala satsningar, vilket ökar engagemanget och viljan att delta i projektets aktiviteter.

MIGHTY EDIH 2.0 vidareutvecklar det etablerade MIGHTY projektet i Norra Mellansverige och stärker dess integration i den europeiska EDIH strukturen. Projektets mål är att bidra till EU:s digitala och gröna omställning genom att stärka små och medelstora företag samt offentlig sektor i utveckling och tillämpning av artificiell intelligens, cybersäkerhet och digitala lösningar. MIGHTY ska öka nyttan av digitalisering genom att höja målgruppernas digitala mognad, stödja utveckling av hållbara affärsmodeller och bidra till lösningar som möter samhällsutmaningar. Arbetet omfattar både tekniska och organisatoriska perspektiv såsom etik, regelverk, hållbarhet och förändringsledning.

Projektets övergripande mål är att öka målgruppernas tillgång till digital kompetens med fokus på AI och cybersäkerhet, test- och labbmiljöer samt kapital och finansiellt stöd, genom behovsanpassade och samordnade insatser.

Sammanfattningsvis leder projektets aktiviteter till att målgruppen på kort sikt får bättre förutsättningar att påbörja och genomföra digitala transformationsprojekt, höjer sin kompetens, stärker sin konkurrenskraft och innovationsförmåga samt får tillgång till ett brett stöd för att möta framtidens krav på digitalisering och hållbarhet.

### **Vilka effekter - hos målgruppen eller i samhället - förväntar ni er att projektet uppnår på lång sikt?**

På lång sikt förväntas MIGHTY 2.0 bidra till en genomgripande och hållbar digital transformation i Norra Mellansverige, med effekter som sträcker sig från individ- och organisationsnivå till hela samhället. Fokus i projektets insatser sätts inte genom branschval, utan genom identifierade behov, digital mognad och potential till effekt, oavsett sektor och projektet följs upp löpande för att säkerställa att samtliga regioner får likvärdig tillgång till stöd, även om genomförandet inte fördelas strikt per region.

Effekter hos målgruppen:

Högre digital mognad och ökad AI-användning: Företag och offentliga aktörer har utvecklat förmågan att strategiskt använda avancerad digital teknik och AI i sin verksamhet. Detta leder till ökad konkurrenskraft, effektivitet och innovationsförmåga, samt bättre möjligheter att möta framtida samhällsutmaningar.

Stärkt kompetens och livslångt lärande: Målgruppen har etablerat rutiner för kontinuerlig kompetensutveckling inom digitalisering, AI och cybersäkerhet. Organisationerna har blivit mer attraktiva arbetsgivare och kan lättare rekrytera och behålla kvalificerad personal.

Bättre tillgång till testmiljöer och expertstöd: Företag och offentliga aktörer har integrerat Nuläge innan satsning som en naturlig del av sin utvecklingsprocess, vilket minskar risken för felinvesteringar och ökar förmågan att snabbt ta till sig ny teknik.

Ökad förmåga att finansiera och genomföra digitala satsningar: Genom stärkt beställarkompetens och bättre kunskap om finansieringsmöjligheter kan fler organisationer genomföra och skala upp digitala innovationsprojekt.

Effekter i samhället:

Stärkt regional innovationskraft och konkurrenskraft: Regionen har utvecklat ett robust innovationssystem där samverkan mellan näringsliv, offentlig sektor, akademi och innovationsstödjande aktörer är självklar. Detta leder till fler nya företag, ökad sysselsättning och hållbar ekonomisk tillväxt.

Bidrag till Agenda 2030-målen: Projektet bidrar till flera globala mål, särskilt mål 5 (Jämställdhet), mål 8 (Anständiga arbetsvillkor och ekonomisk tillväxt), mål 9 (Hållbar industri, innovation och infrastruktur) och mål 10 (Minskad ojämlikhet). Genom att integrera jämställdhet, mångfald och inkludering i alla aktiviteter skapas ett mer jämlikt och resilient samhälle.

Ökad samhällsnytta och robusthet: Offentliga tjänster och verksamheter har blivit mer datadrivna, effektiva och tillgängliga. Digitalisering och AI används för att möta samhällsutmaningar inom exempelvis välfärd, utbildning och klimat, vilket stärker regionens förmåga att hantera förändringar och kriser.

Starkare koppling till europeiska ekosystem: Genom MIGHTY:s roll som kontaktpunkt mot europeiska nätverk och AI-infrastrukturer har regionens aktörer fått bättre tillgång till internationella resurser, samarbeten och marknader. Detta stärker regionens position i Europas digitala omställning.

Hållbar utveckling och minskad miljöpåverkan: Digitalisering används som möjliggörare för resurseffektivitet, cirkulära affärsmodeller och klimatsmarta lösningar. Företag och offentliga aktörer har integrerat hållbarhetsperspektiv i sina digitala satsningar, vilket bidrar till långsiktig miljömässig, social och ekonomisk hållbarhet.

MIGHTY leder till att Norra Mellansverige etablerar sig som en ledande region för digital och hållbar transformation, där företag och offentliga aktörer har förmåga att möta framtidens krav och bidra till ett inkluderande, innovativt och konkurrenskraftigt samhälle.

MIGHTY och de ingående parterna har genom SoE och upparbetade kanaler möjlighet att även efter projektets avslut följa de strategier inom området som EU-kommissionen lyfter i kommande strategier. Att sia om exakt vad detta innebär är förstås för tidigt, men arbetssättet kontinuerlig omvärldsspaning och flexibilitet i att kunna följa justeringar i strategier och insatser från EU, nationellt och regionalt förväntas vara framtidssäkert.

### **Hur ska projektet organiseras och styras?**

Projektets organisation bygger på:

- en erfaren koordinator (RISE) med stark administrativ och finansiell kapacitet
- fyra regionalt förankrade noder som säkerställer relevans och räckvidd
- senior projektledning och etablerade arbetsmetoder genom MIGHTY Start
- robust styrning genom styrgrupp och etablerade processer
- dokumenterad erfarenhet av att arbeta med SMF och statsstöd

Tillsammans skapar detta en stabil, kapacitetsstark och väl samordnad projektorganisation som har förmåga att genomföra MIGHTY EDIH 2.0 i enlighet med utlysningens krav. Med erfarenhet från MIGHTY Start har projektgruppen etablerat väl fungerande arbetssätt med fokus på leverans och nytta för målgrupperna.

Projektorganisationen är uppbyggd för att säkerställa hög genomförandekapacitet, tydlig ansvarsfördelning och stabilitet över tid. MIGHTY EDIH 2.0 samlar fem etablerade och erfarna projektpartner: RISE, Propell, Sandbacka Science Park, Compare och Dalarna Science Park. Tillsammans utgör de en regionalt förankrad struktur med komplementära kompetenser inom digitalisering, AI, cybersäkerhet, testmiljöer, affärsutveckling, innovationsledning och offentlig verksamhetsutveckling.

Personer och kompetenser som deltar i genomförandet:

Projektet bemannas av seniora projektledare, affärsutvecklare, innovationsledare, tekniska experter, kommunikatörer och ekonomicontrollers. Personerna har dokumenterad erfarenhet av att leda och genomföra komplexa regionala och EU-finansierade projekt samt lång erfarenhet av att arbeta direkt med både SMF och offentlig sektor inom digitaliserings- och transformationsprocesser.

RISE tillför spetskompetens inom juridik, ekonomi, projektstyrning och EU regelverk, samt tillgång till nationella och europeiska digitala infrastrukturer. Samtliga partners bidrar med regional närvaro, lokala nätverk och behovsnära utvecklingskompetens samt erfarenhet av affärsutveckling, hållbarhetsarbete och innovationsprocesser.

Projektets styrning består av följande nivåer:

Projektägaren (RISE) Ansvarar för avtal, kvalitetssäkring, ekonomihantering, styrning och rapportering. RISE säkerställer också att projektet följer alla policys och regelverk genom ett tydligt projektledningssystem.

Styrgruppen består av resursansvariga från varje partnerorganisation samt representant för regionerna. Den har mandat att:

- fatta beslut om strategisk inriktning
- godkänna större ändringar i projektplan och budget
- säkerställa resurser och aktivt ägarskap hos varje organisation
- hantera risker och prioriteringar

Styrgruppen möts regelbundet och säkerställer att projektet har organisatorisk förankring hos samtliga parter.

Projektledningen delas mellan två seniora projektledare, vilket minskar sårbarhet och säkerställer stabilitet vid personalförändringar. Projektledningen ansvarar för daglig koordinering, leveransuppföljning, riskhantering och kommunikation, liksom rapportering och andra för projektledning normala uppgifter.

Projektgruppen består av minst två individer från varje partnerorganisation för att säkerställa kontinuitet, bemanningsstabilitet och minskat personberoende samt säkra kapacitet och redundans vid ev. frånvaro. Med täta kontakter mellan parterna i projektgruppen tillses att projektet som helhet har rätt kompetenser och att rollfördelningen är effektiv och relevant.

Samtliga projektpartners har omfattande erfarenhet av att arbeta med SMF och av att rapportera insatser enligt regler för statsstöd och försumbart stöd. I MIGHTY Start har hundratals insatser dokumenterats enligt gällande rutiner, inklusive de minimis hantering. Alla partners har egna ekonomi- och controllerfunktioner som löpande arbetar med projektfinansiering från Tillväxtverket, ERUF, Interreg, ESF och Vinnova.

RISE har uppbyggda centrala funktioner för projektredovisning, kontroll, juridik och revision och följer etablerade rutiner för alla EU finansierade projekt. Detta säkerställer korrekt hantering av kostnader, rapportering och uppföljning.

### **Hur ska projektet avgränsas från ordinarie verksamhet?**

Genom tydlig organisatorisk, ekonomisk och verksamhetsmässig avgränsning säkerställs att projektet MIGHTY 2.0 genomförs som en separat satsning, där alla insatser, resurser och resultat kan särskiljas från ordinarie verksamhet hos samtliga parter. Detta möjliggör korrekt rapportering, uppföljning och utvärdering, samt säkerställer att projektmedlen används i enlighet med finansiärernas krav på additionalitet och transparens.

#### 1. Särskild projektorganisation och styrning

Projektet organiseras i en separat projektorganisation med egen styrgrupp, projektledning och dedikerade projektmedlemmar. Dessa personer har tydligt definierade roller och ansvar kopplade till projektets mål och aktiviteter, och deras arbetsinsats i projektet dokumenteras i respektive organisations timhanteringssystem. Projektets styrning, beslutsprocesser och rapportering sker i särskilda forum och följer projektets egna rutiner.

#### 2. Ekonomisk särredovisning

Alla projektkostnader och intäkter bokförs på särskilda projektkonton och med unika projektnummer i respektive organisations ekonomisystem. Detta möjliggör full spårbarhet och säkerställer att endast kostnader och intäkter som är direkt hänförliga till projektet belastar projektbudgeten. Löne- och personalkostnader för projektmedlemmar fördelas utifrån faktisk tjänstgöringsgrad i projektet och särredovisas månadsvis.

Samtliga projektparter har etablerade rutiner för att särskilja projekt från ordinarie verksamhet, inklusive tidrapportering, attestordningar och uppföljning av projektkostnader.

#### 3. Särskilda aktiviteter och resultat

Projektets aktiviteter är tydligt definierade i arbetspaket och genomförs utöver ordinarie verksamhet. Exempel på detta är digitala mognadsbedömningar, testbäddar, kompetensutvecklingsinsatser och samverkan med europeiska nätverk, som inte ingår i parternas löpande verksamhet utan är specifika för projektet.

Resultat och indikatorer som rapporteras inom projektet är direkt kopplade till de insatser som finansieras av projektmedlen och särskiljs från effekter som kan uppstå i ordinarie verksamhet.

#### 4. Dokumentation och rapportering

Projektet har en egen struktur för dokumentation och rapportering, där alla aktiviteter, leveranser och resultat dokumenteras separat. Uppföljning och analys av projektets framdrift sker löpande och rapporteras till finansiärer enligt särskilda rutiner.

Projektets dokumentation hanteras i en gemensam struktur via MS Teams för att säkerställa att alla partners har lika tillgång till dokumentationen. Särskilda system och mappar, skilda från ordinarie verksamhetsdokumentation, för att säkerställa spårbarhet och transparens.

#### 5. Kommunikation och synlighet

Projektets kommunikation och synliggörande av resultat sker under egen profil och med tydlig koppling till projektets identitet och finansiärer. Informationsinsatser, event och rapporter som genomförs inom projektet särskiljs från ordinarie kommunikationsaktiviteter hos respektive partner.

### Har projektet en koppling till den regionala utvecklingsstrategin?

Ja

#### Kommentar

Ja.

Projektet är starkt förankrat i de regionala utvecklingsstrategierna för Norra Mellansverige. Gävleborgsstrategin som är reviderad 2025, samt relevanta kopplingar till Dalastrategin 2030 och Värmlandsstrategin 2040. Genom att kombinera digitalisering, kompetensutveckling och innovation bidrar MIGHTY till hållbar tillväxt och stärkt konkurrenskraft i hela regionen.

Gävleborgsstrategins målområden adresserar genom:

- Digitalisering och innovation: Insatser för digital mognad, AI-testbäddar och cybersäkerhet stärker regionens innovationskraft och förmåga att möta komplexa samhällsutmaningar.
- Kompetensförsörjning: Ökade färdigheter och förmågor för SMF och offentlig sektor bidrar till en hållbar arbetsmarknad och ökad konkurrenskraft.
- Samhandling och robusta strukturer: Projektet främjar samverkan mellan kommuner, region, akademi och näringsliv, i linje med strategins processmål om ägarskap och utforskande arbetssätt.
- Hållbarhet och inkludering: Genom att integrera miljömässig och social hållbarhet i alla aktiviteter bidrar projektet till ett starkare och mer resilient Gävleborg och ett jämlikt samhälle.

Dalastrategin 2030 har tre målområden: klimatsmart, konkurrenskraftigt och sammanhållet Dalarna. MIGHTY EDIH 2.0 bidrar främst till:

- Konkurrenskraft och innovation: Genom digitala mognadsanalyser och stöd till IoT-lösningar stärker projektet företagens förmåga att utveckla hållbara affärsmodeller.

- Klimatsmart omställning: Digitalisering används som verktyg för resurseffektivisering och minskad miljöpåverkan, vilket kopplar till strategins klimatmål.
- Samhandling: Projektet verkar för bred samverkan mellan aktörer i Dalarna, vilket är en grundläggande princip i strategins genomförande. Med det utökade nätverket som erbjuds genom MIGHTY hela NMS-regionen samt inom EU ökas samverkansmöjligheterna ytterligare.

Värmlandsstrategin 2040 fokuserar på livsvillkor, kompetens, attraktiva platser och konkurrenskraft. MIGHTY EDIH 2.0 bidrar genom:

- Kompetenshöjning: Utbildningar och rådgivning stärker kunskapsnivån och främjar ett innovationsdrivet och resilient näringsliv.
- Digital transformation: Projektet skapar förutsättningar för livslångt lärande och avancerad digitalisering med fokus på AI, vilket är centralt för strategins mål om hållbar arbetsmarknad.
- Samverkan: Genom att knyta samman offentlig sektor, akademi och näringsliv bidrar projektet till ökad regional attraktionskraft och innovationsförmåga. Även för Värmland gäller förstås att det utökade nätverket som erbjuds genom MIGHTY hela NMS-regionen samt inom EU ökar samverkansmöjligheterna ytterligare.

MIGHTY är en katalysator för hållbar utveckling i Norra Mellansverige. Med stark förankring i strategierna för såväl Gävleborg som Dalarna och Värmland skapar MIGHTY EDIH långsiktig samhällsnytta genom digitalisering, kompetensutveckling och innovation. Arbetet ligger i linje med Agenda 2030 och de globala målen, vilket förstärker projektets relevans och bidrag till en grön och inkluderande omställning. Projektet stärker alla regionernas attraktionskraft genom digitala lösningar som förbättrar tillgänglighet och funktionella samband mellan orter, vilket är centralt för strategins mål om attraktiva livsmiljöer.

### **Hur är hållbarhetsaspekter integrerade i projektet?**

MIGHTY ser hållbarhet som en genomgående dimension, inte ett separat spår. Genom att integrera miljömässiga, sociala och ekonomiska aspekter i alla aktiviteter skapar projektet långsiktig nytta för företag, samhälle och miljö. Detta arbete bidrar till en grön, inkluderande och konkurrenskraftig omställning i Norra Mellansverige.

De globala mål som särskilt står i fokus för MIGHTY är: 5. Jämställdhet, 8. Anständiga arbetsvillkor och ekonomisk tillväxt, 9. Hållbar industri, innovation och infrastruktur, 10. Minskad ojämlikhet

Målkonflikter som uppstår, t ex energiförbrukning i förhållande till AI-nytta eller risken för att vissa grupper som inte har tillgång till AI och IT kan hamna i ett utanförskap, diskuteras löpande i arbetsgrupperna och med målgrupperna.

Hållbarhetsaspekterna är alltså en central del av projektets utformning och genomförande. Projektet integrerar ekonomisk, social och miljömässig hållbarhet i alla aktiviteter, i linje med Agenda 2030 och de globala målen. Detta sker genom följande strategier och arbetssätt:

MIGHTY bidrar till minskad klimatpåverkan och resurseffektivisering genom att främja digitalisering som verktyg för hållbar omställning: Genom digitala mognadsanalyser och implementering av smarta lösningar (t.ex. IoT, Internet of Things, AI och automatisering) minskar behovet av fysiska resurser och transporter. Dessutom genom att tillhandahålla testmiljöer för innovativa lösningar inom energi, produktion och livsmedel bidrar projektet till utveckling av klimatsmarta produkter och tjänster.

Projektet arbetar aktivt för inkludering och jämlikhet genom att se till att insatser är tillgängliga för alla: Utbildningar och workshops utformas för att nå olika målgrupper, inklusive små och medelstora företag, offentlig sektor och civilsamhälle.

MIGHTY verkar för jämställdhet och normkritik genom att säkerställa att kvinnor och män samt personer med olika bakgrund, har lika möjligheter att delta och dra nytta av insatserna. Detta sker genom riktad kommunikation och uppföljning av deltagarstatistik.

Kompetensförsörjning och livslångt lärande: Genom stärka färdigheter och förmågor stärker projektet arbetskraftens anpassningsförmåga och motverkar utanförskap.

Långsiktig konkurrenskraft och robusta strukturer främjas av MIGHTY bland annat genom



stöd till affärsmodellsinnovation där företag får hjälp att utveckla hållbara affärsmodeller som kombinerar lönsamhet med miljömässiga och sociala mål. Genom att samverka med näringsliv, akademi, offentlig sektor och civilsamhälle (quadrupel helix) skapas förutsättningar för gemensam utveckling och resurseffektivitet. Robusta system och riskreducering ökas med digitalisering och innovation som används för att öka motståndskraften mot störningar i leveranskedjor och arbetsmarknad.

Hållbarhetsintegreringen ligger i linje med Gävleborgsstrategin (rev 2025), Dalastrategin 2030 och Värmlandsstrategin 2040, som alla betonar klimatneutralitet, social inkludering och konkurrenskraft. Projektet stärker regionernas förmåga att nå sina effektmål genom att kombinera teknisk utveckling med hållbarhetsprinciper.

#### **Vilken/vilka kommuner eller län ska projektet omfatta? Valda län**

Gävleborg, Värmland, Dalarna

#### **Vilken/vilka kommuner eller län ska projektet omfatta? Valda kommuner**

Malung-Sälén, Torsby, Filipstad, Orsa, Storfors, Hammarö, Mora, Falun, Hedemora, Grums, Kristinehamn, Sandviken, Hudiksvall, Eda, Rättvik, Älvdalen, Sunne, Hagfors, Arvika, Avesta, Bollnäs, Ludvika, Söderhamn, Säffle, Kil, Munkfors, Årjäng, Hofors, Ovanåker, Karlstad, Gagnef, Smedjebacken, Borlänge, Nordanstig, Ljusdal, Forshaga, Vansbro, Säter, Gävle, Leksand, Ockelbo

### **1.6 Tid och aktivitetsplan**

#### **AP 1: Nuläge innan satsning Box 2**

Arbetspaket 1 utgör grundläggande förutsättning för projektets effekter. Det säkerställer att företag och offentliga aktörer får ett tydligt nuläge, utvecklar sin digitala mognad och kan genomföra trygga, hållbara och strategiskt riktiga investeringar i digitalisering och artificiell intelligens. Genom att kombinera analyser, expertstöd och testmöjligheter minskas risker, trösklar sänks och omställningstakten ökar. Mottagaren av stödet äger alltid resultatet och förändringen, men MIGHTY och andra aktörer kan kopplas in för att stötta och snabba på utvecklingen. Internationellt beskrivs denna funktion inom EDIH som Test before Invest.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 11150136

#### **Aktiviteter**

##### **1.1 Digital mognadsbedömning (Box 2)**

VAD ska göras?

Digitala mognadsbedömningar genomförs för företag och offentliga verksamheter i hela Norra Mellansverige. Bedömningarna identifierar nuläget inom digitalisering, cybersäkerhet och AI-användning och skapar en baslinje för att följa utvecklingen över tid. I Mighty Start har så kallade DMA (Digital Maturity Assessment, ett av EU-kommissionen framtaget verktyg,) använts av MIGHTY, men MIGHTY 2 kan även använda andra mognadsmättningsverktyg anpassade för den tekniska utvecklingen och målgruppens behov.

HUR genomförs aktiviteten?

Mognadsbedömningarna utförs med samma verktyg som används i MIGHTY Start, kompletterade med vidareutvecklade modeller för fördjupning inom AI eller verksamhetsspecifika behov.

Aktören genomgår en strukturerad bedömningsprocess som inkluderar intervjuer,

självsfattning och analys av kritiska faktorer såsom tekniknivå, datahantering, organisationens kompetens, säkerhet och förändringsförmåga.

En DMA kan genomföras digitalt av företaget eller organisationen själv, men erfarenheter visar på ett mycket bättre resultat om en affärscoach deltar och kan förklara och ställa följdfrågor, som även kan leda till fördjupade insatser.

Resultaten dokumenteras och används som gemensam utgångspunkt i efterföljande aktiviteter, exempelvis GAP analyser och affärsutveckling. De företag som vill kan få analysen dokumenterad i EU-portalens databas och då kunna göra en benchmark, jämförelse mot andra företag i samma eller liknande bransch.

Nulägesanalysen kan genomföras flera gånger om mottagaren vill, t e x före och efter en insats.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Ger aktören, dvs företaget eller organisationen en tydlig och mätbar bild av nuläget.

Lägger grunden för träffsäkra insatser och minskar risken för felaktiga investeringar.

En utvecklingskurva kan skapas som möjliggör uppföljning och effektmätning.

Kostnad: 2 230 028 kr

Deminimisvärde: 10 insatser om 15 000 kr och 50 insatser om 45 000 kr till ett totalt möjligt värde av 2 400 000 kr

**Kostnad:** 2230028

## **1.2 Identifiera gap mellan nuvarande digital mognad och framtida behov (Box 2)**

VAD ska göras?

Aktiviteten identifierar gapet mellan nuläge och framtida behov genom analyser, workshops och mentorskap av MIGHTYS affärscoacher. Resultatet är en konkret färdplan för hur aktören kan nå en säker, hållbar och AI anpassad utveckling. Färdplanen ägs av företaget eller organisationen som kan efterfråga mer stöd om det behövs från MIGHTY eller annan aktör.

HUR genomförs aktiviteten?

Gapanalyser utgår ofta från resultatet i mognadsbedömningen, men kan även inkludera ytterligare verktyg och metoder beroende på aktörens behov.

Arbetet sker genom faciliterade workshops, expertledd analys och gemensam prioritering av utvecklingsområden.

Färdplanen tas fram tillsammans med aktören, som själv avgör tempo och vilka steg som ska genomföras.

Gapanalyser kan genomföras vid flera tillfällen för att stödja aktörer med längre förändringsresor.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Säkerställer att insatser blir behovsdrivna och effektiva.

Underlättar strategiska beslut och hjälper aktörer att planera investeringar och kompetensutveckling.

Stärker förmågan att uppfylla krav inom exempelvis AI Act (EUs regelverk som styr hur AI får användas), NIS2 (EUs säkerhetskrav inklusive starkare IT säkerhet och rapporteringsplikt) och dataskydd, (till exempel GDPR som är regler för hur personuppgifter får samlas in, lagras och användas)

Kostnad: 4 460 052 kr

Deminimisvärde: 15 insatser om 35 000 kr och 45 insatser om 90 000 kr till ett totalt möjligt värde av 4 575 000 kr.

**Kostnad:** 4460052

## **1.3 Stöd vid affärsutveckling och expertstöd (Box 2)**

VAD ska göras?

MIGHTY erbjuder riktat affärsutvecklingsstöd och tillgång till expertkompetens som hjälper aktörer att utveckla affärsmodeller, arbetssätt och värdeerbjudanden kopplade till digitalisering, AI och hållbar utveckling.

HUR genomförs aktiviteten?

Stödet ges genom rådgivning, mentorskap, analyser av affärsmodell och marknad, samt utveckling av digitalt drivna erbjudanden.

Ofta används vedertagna modeller för analyser, t ex Business Model Canvas eller Value Proposition Canvas, men nya verktyg kan också nyttjas.

När djupare expertstöd behövs, exempelvis inom AI strategi, datahantering, cybersäkerhet, etik, interoperabilitet eller juridiska dimensioner, kan MIGHTY även erbjuda sådant stöd.

Experterna kan vara projektinternt anställda, upphandlade eller komma från partnerorganisationer, särskilt RISE Research Institutes of Sweden.

Målgrupperna får vägledning som stärker deras beställarkompetens och förbättrar förmågan att samarbeta med leverantörer och konsulter.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Många aktörer saknar intern kompetens för att kravställa, planera digitaliseringsprojekt eller bedöma AI satsningar i den egna verksamheten.

Ökad konsultmognad eller beställarkompetens minskar risken för felsatsningar, ökar investeringarnas kvalitet och skapar bättre förutsättningar för affärsutveckling och innovation.

Stödet bidrar till att digitalisering blir ekonomiskt och organisatoriskt hållbar.

Kostnad: 2 230 028 kr

Deminimisvärde: 20 insatser om 50 000 kr och 20 insatser om 90 000 kr till ett totalt möjligt värde av 2 600 000 kr

**Kostnad:** 2230028

## 1.4 Testbäddar och demonstrationscenter (Box 2)

VAD ska göras?

Aktiviteten kopplar målgruppen till relevanta testbäddar och demonstrationsmiljöer för att möjliggöra riskfri testning, tekniköverföring och validering av digitala lösningar, särskilt inom AI och cybersäkerhet.

HUR genomförs aktiviteten?

Aktörer matchas till lämpliga testmiljöer både inom MIGHTY och hos externa partnerorganisationer.

Exempel på miljöer kan inkludera specialiserade GPT lösningar, AI labb, testmiljöer för cybersäkerhet samt framtida TEF:er (test and experimental Facilities) och AI fabriker.

Testbäddsstödet omfattar facilitering, teknisk vägledning, metodstöd och möjlighet till dokumenterad validering av resultat.

Förutom de regionala testmiljöerna kan MIGHTY nyttja europeiska resurser via EDIH nätverket och andra internationella samarbeten.

De lärosäten som MIGHTY samverkar med, främst de inom Norra Mellansverige, men även Mittuniversitetet, KTH, Chalmers och Högskolan i Skövde genom t ex ShiftLabs bidrar också med testbäddar.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Sänker trösklar genom att aktörer kan prova teknik utan stora investeringar och i en trygg miljö.

Minskar risk och osäkerhet kring digitala satsningar.

Påskyndar omställningsarbetet och ökar möjligheterna att implementera teknik på ett säkert och hållbart sätt.

Kostnad: 2 230 028 kr

Deminimisvärde: 10 insatser om 50 000 kr och 20 insatser om 90 000 kr till ett totalt möjligt värde av 2 300 000 kr.

## AP 2: Nuläge innan satsning Box 3

Arbetspaketet bidrar till att nå och mobilisera målgruppen genom insatser som sänker trösklar och ökar efterfrågan på fördjupade stödinsatser inom digitalisering, särskilt artificiell intelligens och cybersäkerhet. Målgruppen, särskilt aktörer med relativt låg digital mognad, behöver tydliggörande, praktiska exempel och en trygg, lättillgänglig ingång till projektets erbjudanden innan de vågar gå vidare till mer omfattande utvecklingsinsatser. MIGHTYs erfarenheter från den första programperioden (2023-2026) visar att många företag och offentliga aktörer är osäkra på var de ska börja, hur tekniken angår dem och vilka effekter som kan uppnås. Därför behövs aktiviteter som konkretiserar nyttan, minskar osäkerhet och skapar motivation att investera tid och resurser i fortsatt utveckling. Exempel på uppsökande arbetssätt: För att nå nya intressenter används gärna den s.k. tratt-metoden (som exempel att bjuda på ett inspirerande, enkelt frukostföredrag eller lunchwebinarium t ex inom ett teknikområde, där många deltagare kan inspireras, för att sedan effektivt fånga upp de som är mogna och redo för en insats) eller den sk. multiplikator-metoden där man genom att använda andra kanaler, t ex näringslivsbolag eller IUC:er för att använda deras nätverk mot företag som kan vara intresserade. Internationellt benämns denna del av EDIH uppdraget ofta som Test before Invest Awareness Creation, där demonstrationer, fallstudier och dialoger används för att stimulera engagemang.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 5198372

### Aktiviteter

#### 2.1 Medvetandehöjande aktiviteter (Box 3)

VAD ska göras?

Aktiviteten genomför medvetandehöjande och introducerande insatser riktade till företag och offentliga organisationer i Norra Mellansverige. Dessa aktiviteter skapar förståelse för digitalisering, AI, cybersäkerhet och grön omställning, och visar hur tekniken kan användas i praktiken.

Exempel på insatser är:

seminarier och inspirationsföreläsningar

öppna labb, demonstrationer och visningar

fallpresentationer och exempel från regionala och europeiska verksamheter

introduktionsmöten och korta dialoger anpassade till målgruppens mognad

Aktivitetserna ska anpassas efter målgruppens digitala mognad, inklusive de som ännu inte kommit igång, och bidra till att skapa intresse för MIGHTYs mer omfattande erbjudanden, såsom digital mognadsbedömningar, gapanalyser, affärsutvecklingsstöd och testmiljöer.

HUR genomförs aktiviteten?

Aktivitetserna genomförs genom ett målgruppsnära och inkluderande arbetssätt och genomförandet innefattar:

Uppsökande kontakt: Identifiering av företag och offentliga aktörer via regionala nätverk, innovationskontor, kommunala näringslivsfunktioner och branschspecifika kluster som Paper Province, Sustainable Steel Region stålindustrin, IUC-klustren, FRODA (Food Region of Dalarna Assembly), MatVärden, The Packaging Arena med flera.

Aktivitetsformat anpassade efter mognad:

för nya eller osäkra aktörer: grundläggande introduktioner, praktiska exempel, frågor och svar sessioner

för mer mogna aktörer: avancerade demonstrationer, europeiska exempel, teknikfördjupning

Demonstrationer och öppna labb: Visningar av digitala lösningar, AI tillämpningar och cybersäkerhetsverktyg, inklusive användning av regionala och nationella testmiljöer samt europeiska resurser via EDIH nätverket.

Case baserat lärande: Presentationer av relevanta exempel från regionerna, inklusive resultat från tidigare MIGHTY insatser.

Dialogdrivet arbetssätt: Kortare samtal, behovsinventeringar och onboarding stöd som leder vidare till fördjupningar som digital mognadsbedömning, gapanalys eller expertstöd. Erfarenheter från MIGHTY visar att dessa inledande samtal ofta är avgörande för att minska osäkerhet och skapa förtroende.

Samskapande med regionala och europeiska aktörer: Samarbete med lärosäten, innovationsstödssystemet, testbäddar samt andra EDIH och TEF:er för att bredda tillgången till exempel, case och demonstrationsmiljöer.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Sänker trösklar för aktörer med låg digital mognad. Tidigare arbete visar att utan dessa introduktionsinsatser går många organisationer aldrig vidare till fördjupat stöd.

Ökar engagemang, förståelse och investeringsvilja. När aktörerna ser praktiska exempel och får vägledning i tidiga skeden ökar deras förmåga att initiera digitaliserings och AI arbete.

Möjliggör breddat deltagande. Medvetandehöjande aktiviteter är centrala för att bredda målgruppen geografiskt, branschmässigt och mognadsmässigt.

Bygger en trygg grund för nästa steg. Genom att kombinera demonstrationer, samtal och behovsinventeringar kan aktörer fatta mer informerade beslut och enklare gå vidare till Box 2 insatser som mognadsbedömningar och gapanalyser.

Stödjer regionernas strategier och ERUF utlysningens syfte. Aktiviteterna bidrar till ökad digital kompetens, innovationskraft och samverkan mål som lyfts både i ERUF utlysningen och i de tre regionernas RUS:ar.

Kostnad: 5 198 372 kr

**Kostnad:**

5198372

### **AP 3: Färdigheter och förmågor Box 2**

Arbetspaket 3 stärker målgruppens förmåga att implementera, använda och skala digitala lösningar, med särskilt fokus på artificiell intelligens, cybersäkerhet och relaterade framtidskompetenser. För att företag och offentlig sektor i Norra Mellansverige ska kunna ta del av teknikskiften krävs både grundläggande kunskap, specialiserade färdigheter och förmåga att omsätta kompetens i utveckling och vardaglig verksamhet. De regionala utvecklingsstrategierna (RUS) betonar behovet av ökad kompetensförsörjning, innovationsförmåga, digital delaktighet och förmåga att möta krav från ny EU lagstiftning. Det är viktigt att MIGHTY bidrar till att bygga kompetens och långsiktig förmåga för effekt långt efter projektet är avslutat. I internationella EDIH-sammanhang benämns detta arbetspaket Skills and Training.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 12243656

#### **Aktiviteter**

### **3.1 Livslångt lärande inom AI och cybersäkerhet (Box 2)**

VAD ska göras?

Aktiviteten erbjuder utbildningar, workshops och handledning inom AI, cybersäkerhet, etik, datastyrning, regelverk, förändringsledning och digital transformation.

Insatserna ska höja målgruppens kompetens, bidra till ökad beställarkompetens och möjliggöra att digitalisering och AI kan användas ansvarsfullt, säkert och effektivt.

HUR genomförs aktiviteten?

Kompetensutveckling levereras i flera nivåer: introduktioner, fördjupningar och avancerade spår. Vissa insatser sker i MIGHTYs regi, annat med andra aktörer, t ex AI fabriken Mimer dit stödmottagaren slussas av MIGHTYs affärscoacher.

Aktiviteterna anpassas efter målgruppens förkunskaper och branschspecifika behov.

Workshops fokuserar på praktisk problemlösning och tillämpning i den egna

verksamheten.

Handledning ges av affärscoacher och experter med kompetens inom AI, cybersäkerhet och förändringsledning.

Digitala och fysiska format används för att nå hela NMS-regionen, i linje med projektets funktionella geografi.

Insatserna integrerar hållbarhetsdimensionerna i linje med regionernas strategier.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Kompetensbrist och osäkerhet kring AI och cybersäkerhet är ett av de största hindren för utveckling i regionen.

För att företag ska kunna införa AI, hantera risker och leva upp till krav från exempelvis AI-förordningen och NIS2 (lagkrav för bland annat cybersäkerhet) krävs både brett och djupt lärande.

RUS, Regionala utvecklingsstrategier, och ERUF, Europeiska Regionala UtvecklingsFonden, lyfter vikten av lärmiljöer och långsiktig kompetensförsörjning.

Genom livslångt lärande kan både företag och offentlig sektor driva innovation, stärka konkurrenskraften och möta hållbarhetskraven.

Kostnad: 12 243 656 kr

Deminimisvärde: 100 insatser om 25 000 kr och 125 insatser om 80 000 kr till ett totalt möjligt värde av 12 500 000 kr

**Kostnad:** 12243656

#### **AP 4: Färdigheter och förmågor Box 3**

AP 4 kompletterar AP 3 genom att hitta tillgängliga kompetensvägar, riktade till aktörer med låg digital mognad, men också till dem som fördjupat sina färdigheter och förmågor. Huvudsyftet för de båda arbetspaketen är att bygga en bredare kunskapsbas i regionen och stärka kopplingen till nationella och europeiska kunskapsmiljöer. I den extrema takten av teknisk utveckling och därtill en geopolitisk oro sker stora förändringar i vilka förmågor alla aktörer i samhället behöver ha. Genom samarbete med olika experter, t ex via lärosäten eller EDIH-ar med inriktning antingen mot särskilda domäner som exempelvis Aero mot lågflygande farkoster eller Health med fokus på hälsa och vård, kan MIGHTY-gruppen tillgodogöra sig kunskap och erfarenhet som direkt eller indirekt kan kanaliseras till regionens målgrupper. På samma sätt delar förstås MIGHTY med sig av kunskap och insikter. Detta arbetspaket ingår också i det som på EU-nivå kallas Skills and Training.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 831416

#### **Aktiviteter**

##### **4.1 Samarbete med lärosäten och EDIH nätverk (Box 3)**

VAD ska göras?

Aktiviteten syftar till att upprätthålla och fördjupa samverkan med såväl lärosäten i och runt regionen, som tex initiativ inom resurser vilka beskrivs i AI Continent Action Plan 2025. MIGHTY erbjuder öppna event, seminarier, och kompetensinsatser i samverkan med lärosäten, EDIH nätverk och europeiska initiativ.

HUR genomförs aktiviteten?

MIGHTY 2.0 samverkar med universitet och högskolor i NMS, samt nationella akademier inom AI och cybersäkerhet.

Kursutbud kan tas fram gemensamt och hållas i flexibla format.

Genom EDIH nätverket inkluderas även internationella experter och utbildningsinitiativ.

Regionerna får lokalt anpassade aktiviteter i linje med sina smart specialiseringsstrategier.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Regionen har dokumenterat brist på strategisk kompetens inom AI, datasäkerhet och digital transformation.

Det behövs en starkare koppling till europeisk kunskap och infrastruktur, t ex AI-fabriker och TEFfar (Test and Experimental Facilities) och även kommande Giga factories.

Stärkt samverkan med akademi och EDIH nätverk ökar kvalitet, relevans och räckvidd.

Kostnad: 415 708 kr

**Kostnad:**

415708

## 4.2 AI-Orienteringscenter (Box 3)

VAD ska göras?

AI orienteringscentret fungerar som en regional kontaktpunkt och vägleder målgruppen i frågor om europeiska AI resurser, lagstiftning, digital infrastruktur och tillgängliga tjänster. I internationella sammanhang benämns liknande orienteringscenter Experience centres for AI och är en obligatorisk del för EDIHs som är finansierade av kommissionen. Centren är under uppbyggnad och MIGHTY kommer att samverka med Shiftlabs EDIH i utformningen.

HUR genomförs aktiviteten?

Centret kartlägger europeiska resurser som AI Fabriker, TEFfar och EuroHPC JU (European High Performance Computing Joint Undertaking, det gemensamma företaget för ett europeiskt högpresterande datorsystem) och matchar dessa med regionala behov.

Ger vägledning om AI lagstiftning, etik, interoperabilitet och datasäkerhet.

Stödjer målgrupperna i att ta de första stegen in i avancerade europeiska innovationsmiljöer.

Centret kommer inte att vara en fysisk plats utan en tjänst som går att nå oberoende av geografiska förhållanden.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

MIGHTY erbjuder en efterfrågad en tydligare europeisk dimension och hur projektet stärker kopplingen till EU:s AI system.

Målgrupperna har hittills låg kännedom om europeiska AI plattformar och testmiljöer.

AI orienteringscentret stärker attraktionskraft, internationell synlighet och innovationskapacitet.

Kostnad: 415 708 kr.

**Kostnad:**

415708

## AP 5: Tillgång till finansiering Box 2

Arbetspaket 5 stärker aktörers förmåga att finansiera digital utveckling, exempelvis investeringar i automatisering, AI, datainfrastruktur, cybersäkerhet och affärsmodellinnovation. Brister i finansieringskompetens och kännedom om stödsystem anges i både RUS och ERUF som en central utvecklingsbar faktor i regionen. MIGHTY ska därför bidra med vägledning och kapacitetshöjning i tidiga faser av finansieringsarbete. Support to Find Investments är det begrepp som används internationellt för EDIH.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 2842020

### Aktiviteter

## 5.1 Stöd vid ansökan om finansiering (Box 2)

VAD ska göras?

Aktiviteten erbjuder rådgivning, workshops och matchning för företag och offentliga aktörer som vill söka finansiering för digitala satsningar.

HUR genomförs aktiviteten?

Coachning i att formulera projektidéer, budget och behov.

Workshops om t ex finansieringsstrategi, portföljtänkande och krav på rapportering.



Matchning mot lämpliga finansieringskällor på regional, nationell och europeisk nivå.

Stöd i att navigera regelverk, inklusive statsstödsregler och affärsmodellsanalyser.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Många aktörer i NMS saknar resurser och kunskap för att söka finansiering effektivt.

Stärkt finansieringsförmåga ökar möjligheten att genomföra komplexa digitaliseringsprojekt.

ERUF lyfter vikten av investeringar i digital transformation och kompetensutveckling.

Kostnad: 2 842 020 kr

Deminimisvärde: 10 insatser om 30 000 kr och 30 insatser om 90 000 kr till ett totalt möjligt värde av 3 000 000 kr.

**Kostnad:**

2842020

## **AP 6: Tillgång till finansiering Box 3**

Arbetspaket 6 ökar kännedom om finansieringsmöjligheter genom bred informationsspridning, uppsökande insatser och samverkan med aktörer som Enterprise Europe Network (EEN) och innovationsstödjande organisationer. Detta är avgörande för att aktörer med låg mognad eller begränsade nätverk ska hitta rätt väg in i finansieringssystemet.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 623560

### **Aktiviteter**

#### **6.1 Informera om finansieringsmöjligheter (Box 3)**

VAD ska göras?

Aktiviteten omfattar informationsinsatser om regionala, nationella och internationella finansieringsprogram, inklusive innovationsupphandling och modern upphandlingspraxis.

HUR genomförs aktiviteten?

Samarbete med EEN, regionerna och nationella myndigheter.

Spridning via t ex öppna webinarier, nyhetsbrev, seminarier och möten samt riktade informationsinsatser till företag utanför storstäder och teknikkuster.

Koppling till europeiska initiativ och EDIH nätverk.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Många SMF saknar kunskap om EU medel, nationella utlysningar och innovationsupphandling.

Förbättrad kännedom bidrar till fler investeringar och stärkt konkurrenskraft.

Kostnad: 623 560 kr.

**Kostnad:**

623560

## **AP 7: Samordning inom AI innovationssystemet Box 3b**

AP7 stärker det regionala och europeiska AI innovationssystemet genom samordning, koordinering, synlighet och förmedling av resurser, testmiljöer, kompetenser och samarbeten. Det finns idag uppbyggda strukturer för att stödja den extremt stora europeiska satsningen på AI. En satsning som ska göra Europa säkert och konkurrenskraftigt inom AI. Dessa strukturer behöver nå till och nås av företag och offentlig sektor i NMS. Som formell EDIH med ett Seal of Excellence, SoE, ingår detta i grunduppdraget för MIGHTY och benämns då Innovation Ecosystem & Networking. I arbetspaketet ingår flera aktiviteter som innebär direkt nätverkande och koordinering mellan EDIH. Det ingår också aktiviteter för att företagen och offentlig sektor ska ges tillgång till kompetens, nätverk och även kapacitet främst inom AI.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 3465580



## Aktiviteter

### 7.1 Innovationsekosystem och nätverk (Box 3b)

VAD ska göras?

Samordning av EDIH nätverk, AI fabriker - inklusive den Giga-factory som är under uppbyggnad i regionen, TEF:er (Test and Experimental Facilities), regionala innovationsaktörer och europeiska initiativ för att stärka synlighet och tillgång till resurser.

HUR genomförs aktiviteten?

Regelbundna nätverksmöten med regionala och nationella aktörer.

Koordinering av samverkan med andra EDIH, särskilt ShiftLabs.

Gemensamma event med europeiska partners och koppling till EU:s Digital Decade.

Spridning av kunskap, case och resultat från region och Europa.

Stöd till regionerna i deras arbete med smart specialisering.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Innovationssystemet i NMS, Norra Mellansverige, är fragmenterat och behöver stärkt struktur och gemensamma arbetsformer.

Europeisk förankring behöver förstärkas i NMS, speciellt kritiskt inom starkt framväxande AI

Samordning stärker tillgången till spetskompetens, testbäddar och finansieringsmöjligheter.

Kostnad: 3 465 580 kr

**Kostnad:**

3465580

## AP 8: Strategisk projektkommunikation

Arbetspaketet stärker projektets förmåga att nå, engagera och inkludera målgrupperna genom strukturerad, strategisk och behovsanpassad kommunikation. Kommunikationsinsatserna ska säkerställa att projektets erbjudanden når bred representation av SMF, offentliga aktörer och intermediärer i alla tre regioner. Genom ett normkritiskt förhållningssätt och inkluderande språk strävar kommunikationsinsatserna till ett jämlikt och jämställt deltagande i aktiviteterna. AP 5 bidrar även till EU:s krav på synlighet, resultatspridning och lärande genom att skapa berättelser, exempel och dokumentation som tydliggör projektets påverkan och inspirerar fler att delta.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 962332

## Aktiviteter

### 8.1 Kommunikation, spridning och synlighet

VAD ska göras?

Aktiviteten utvecklar och genomför en kommunikationsstrategi och kommunikationsplan som säkerställer att projektets resultat, erbjudanden och effekter sprids brett och till rätt målgrupper. Detta omfattar:

Kommunikation via t ex webb, sociala plattformar, nyhetsbrev och event.

Storytelling, artiklar, exempel och goda berättelser som gör projektresultaten begripliga och inspirerande.

Material och budskap utformade för att främja jämställdhet, mångfald och social inkludering.

Stärkt synlighet av MIGHTY som regional accesspunkt till europeisk AI infrastruktur.

Samordning av kommunikation för alla arbetspaket för att säkerställa röd tråd och enhetlig tonalitet.

HUR genomförs aktiviteten?

Projektet tar fram en övergripande kommunikationsstrategi och en intern kommunikationsplan som uppdateras kontinuerligt i takt med projektets olika faser.

Kommunikationsbehov i arbetspaketen 1-7 kartläggs och hanteras integrerat för att skapa sammanhängande budskap och undvika fragmentering.

Innehåll kan produceras via text, bild, film och presentationer anpassade efter målgruppernas digitala mognad och bransch.

Nätverkande och presentationer blir primära kanaler för att nå nya målgrupper, särskilt företag och offentliga aktörer med låg digital mognad.

Projektet använder sociala medier, PR insatser, regionala partnerkanaler och europeiska nätverk för att sprida information brett.

Tillsammans med partnerorganisationer arrangeras event, seminarier och matchmaking för att inspirera, sprida resultat och visa möjligheter inom europeisk AI infrastruktur.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Kommunikationsinsatser är centrala för att nå nya målgrupper.

Synlighet och goda exempel ökar motivation att delta i projektets aktiviteter i arbetspaketen 1-7.

EU:s programlogik kräver synlighet, resultatspridning och spårbarhet av aktiviteter arbetspaket 8 uppfyller detta.

Samordnad kommunikation stärker MIGHTYs roll som regional nod inom digital transformation och AI, vilket ökar regionens samhandling och innovationskraft.

Kostnad: 962 332 kr

**Kostnad:** 962332

## AP 9: Projektledning

Projektledningen säkerställer den styrning, kvalitet, koordinering och uppföljning som krävs för att projektets insatser i WP1WP7 ska ge avsedda effekter. Projektledningen delas mellan två seniora projektledaren för att säkerställa redundans. Kostnaden för arbetspaketet delas mellan parterna. Som projektägare ansvarar RISE för samtliga delar i arbetspaketet, till skillnad mot arbetspaket 1-7 där samtliga partners bidrar efter förmåga. För att säkerställa en rättvis börda, följs insatser i form av levererade tjänster mot försumbart stöd upp per partner.

**Startdatum:** 2027-01-01

**Slutdatum:** 2030-09-30

**Kostnad:** 5630872

### Aktiviteter

## 9.1 Övergripande projektledning

VAD ska göras?

Arbetspaketet ansvarar för:

Projektstyrning, uppföljning, riskhantering och koordinering av alla partners och arbetspaket.

Ekonomisk uppföljning, budgethållning, rapportering och upphandling.

Uppföljning och rapportering av indikatorer och andra nyckeltal.

Samordning med finansiärer, styrgrupp och följeforskare.

Korrekt hantering av de minimis stöd och indikatoruppföljning enligt EU krav.

Säkerställande av att projektet drivs jämställt, inkluderande och med hänsyn till hållbarhet.

HUR genomförs aktiviteten?

Projektledningen etablerar strukturer, avtal och rutiner för rapportering, riskhantering och koordinering.

Regelbundna möten hålls:

o Veckovisa digitala projektgruppsmöten

o styrgruppsmöten årligen. Styrgruppen består av resursägare hos projektpartners samt representant för NMS. Inför större förändringar eller prioriteringsproblem kan styrgruppen inkallas som stöd till projektledningen.

o återkommande strategiska och operativa möten med partners, gärna fysiska möten

Projektets ekonomi följs upp två gånger per år. RISE stödjer partnerorganisationerna i att samla in data, säkerställa spårbarhet och kvalitet i rapporteringen.

Alla partners använder etablerade resursuppföljningssystem och ekonomisystem för att säkerställa korrekt hantering.

Projektledning faciliterar intern kommunikation genom strukturerade rutiner, dokumentation och beslutsstöd. Arbetspaket 8, strategisk kommunikation samverkar här.

Samverkan säkerställs med innovationssystemet i regionerna och på europeisk nivå. Projektledningen har ett särskilt ansvar för den europeiska dimensionen, men MIGHTY avser att bredda deltagandet i olika aktiviteter för att möjliggöra långsiktiga effekter.

Projektplanen (resurser, tidsplan, leveranser, risker) skapas, följs upp och utvecklas kontinuerligt.

Samtliga partners bidrar med underlag för rapportering, och projektet konsoliderar och lämnar in rapporter i tid till finansiärerna.

VARFÖR är aktiviteten viktig?

Tydlig projektstyrning är en central framgångsfaktor enligt både tvärgruppen och regionerna.

Transparent hantering av budget, resurser och indikatorer är avgörande för bedömning, finansiering och långsiktig trovärdighet.

En robust projektledning säkerställer att aktiviteterna i AP 1-7 genomförs samordnat och med hög kvalitet.

Projektet verkar i en komplex regional struktur och projektledningen skapar den stabilitet och samhandling som krävs.

Hållbarhets- och jämlikhetsperspektiv måste genomsyra hela projektet. Projektledningen ansvarar för att tillsammans med projektgruppen regelbundet följa upp och vid behov revidera de hållbarhetsindikatorer man följer.

Kostnad: 5630872 kr

**Kostnad:**

5630872

## 1.7 Budget

### Kostnader

Kostnadsslag	2027	2028	2029	2030						Totalt
Personal:										
Peronalkostnad tot	5 433 562	5 540 611	5 650 309	4 283 532						20 908 014
Schablonkostnader:										
Indirekta kostnader	3 189 212	3 251 885	3 316 109	2 513 635						12 270 841
Schablonkostnader:										
LKP	2 539 467	2 589 101	2 639 963	2 000 556						9 769 087
<b>Summa kostnader</b>	<b>11 162 241</b>	<b>11 381 597</b>	<b>11 606 381</b>	<b>8 797 723</b>						<b>42 947 942</b>
<b>Projektintäkter</b>										
<b>Summa faktiska kostnader</b>	<b>11 162 241</b>	<b>11 381 597</b>	<b>11 606 381</b>	<b>8 797 723</b>						<b>42 947 942</b>
<b>Bidrag annat än pengar</b>										
<b>Summa bidrag i annat än pengar</b>										<b>0</b>
<b>Summa totala kostnader</b>	<b>11 162 241</b>	<b>11 381 597</b>	<b>11 606 381</b>	<b>8 797 723</b>						<b>42 947 942</b>

### Finansiering

Finansiär	2027	2028	2029	2030						Totalt
<b>Offentligt bidrag annat än pengar</b>										
<b>Total offentligt bidrag annat än pengar</b>										<b>0</b>
<b>Offentlig kontantfinansiering</b>										
Tillväxtverket: ERUF finansiering 60%	6 697 345	6 828 959	6 963 829	5 278 635						25 768 768
Region Värmland: Region Värmland 1:1 medfinansiering	715 557	719 348	723 235	522 549						2 680 689
Region Dalarna: Region Dalarna 1:1 medfinansiering	1 105 608	1 132 313	1 159 665	891 514						4 289 100
<b>Total offentlig kontantfinansiering</b>	<b>8 518 510</b>	<b>8 680 620</b>	<b>8 846 729</b>	<b>6 692 698</b>						<b>32 738 557</b>
<b>Total offentlig finansiering</b>	<b>8 518 510</b>	<b>8 680 620</b>	<b>8 846 729</b>	<b>6 692 698</b>						<b>32 738 557</b>
<b>Privata bidrag annat än pengar</b>										
<b>Total privat bidrag annat än pengar</b>										<b>0</b>
<b>Privat kontantfinansiering</b>										
Stiftelsen Compare: Privat medfinansiering Compare	429 334	431 609	433 941	313 529						1 608 413
<b>Total privat kontantfinansiering</b>	<b>429 334</b>	<b>431 609</b>	<b>433 941</b>	<b>313 529</b>						<b>1 608 413</b>
<b>Total privat finansiering</b>	<b>429 334</b>	<b>431 609</b>	<b>433 941</b>	<b>313 529</b>						<b>1 608 413</b>
<b>Summa medfinansiering</b>	<b>8 947 844</b>	<b>9 112 229</b>	<b>9 280 670</b>	<b>7 006 227</b>						<b>34 346 970</b>

### Stödfinansiering

Finansiering	2027	2028	2029	2030						Totalt
Stödfinansiering	2 214 397	2 269 368	2 325 711	1 791 496						8 600 972

**Sammanställning**

Stödandel av faktiska kostnader	20,03%
Stödandel av totala kostnader	20,03%
Stödandel av stödgrundande finansiering	20,03%
Stödandel av total finansiering	20,03%
Andel annan offentlig finansiering	76,23%
Andel offentlig finansiering	96,25%
Andel privat finansiering	3,75%

## 1.8 Förskott

Sökt förskottsbelopp: 0,00

Motivering:

## 1.9 Mina kontakter

Namn: Anne-LieLindquist  
Telefonnummer:  
Mobiltelefonnummer: 070-089 4640  
E-postadress: anne-lie.lindquist@sandviken.se  
Roll: Övrigt  
Namn: Annika Kardemark  
Telefonnummer:  
Mobiltelefonnummer: +46 73 086 92 41  
E-postadress: annika.kardemark@ri.se  
Roll: Ekonomi  
Namn: Stina Jonsson  
Telefonnummer:  
Mobiltelefonnummer: 0761011446  
E-postadress: stina.jonsson@ri.se  
Roll: Projektledare  
Namn: Torbjörn Jonsson  
Telefonnummer:  
Mobiltelefonnummer: 0702110806  
E-postadress: torbjorn.jonsson@ri.se  
Roll: Kontaktperson

## 1.10 Dokument

Filnamn: Inköps-upphandlingsplan (M40) (EU21).pdf  
Beskrivning: Inköps och Upphandlingsplan  
Uppladdningsdatum: 2026-02-13  
Filnamn: Delegationsram (2025-04-01).pdf  
Beskrivning: Delegationsram RISE  
Uppladdningsdatum: 2026-02-13  
Filnamn: LKP-schablon RISE AB (ERUF-projekt).pdf  
Beskrivning: LKP RISE  
Uppladdningsdatum: 2026-02-13  
Filnamn: Schablon lönebi DSP år 2025.pdf  
Beskrivning: LKP DSP  
Uppladdningsdatum: 2026-02-13  
Filnamn: LKP Compare\_Mighty\_2026.pdf  
Beskrivning: LKP Compare  
Uppladdningsdatum: 2026-02-13  
Filnamn: Värdelista\_Prislista MIGHTY 2.0.pdf  
Beskrivning: Värdelista MIGHTY 2  
Uppladdningsdatum: 2026-02-13  
Filnamn: LKP SSP 2026.pdf  
Beskrivning: LKP SSP  
Uppladdningsdatum: 2026-02-13  
Filnamn: Originalansökan  
Beskrivning: Inkommen originalansökan - Maskinläsbart format  
Uppladdningsdatum: 2026-02-16  
Filnamn: Signeringsinformation  
Beskrivning: Ansökan  
Uppladdningsdatum: 2026-02-16

## Inköps- och upphandlingsplan

Inköps- och upphandlingsplanen är en obligatorisk bilaga till ansökan om stöd. Information om upphandling och andra köp hittar ni i Handbok för EU-projekt 2021-2027 på Tillväxtverket.se

Projektets namn

Projektägare

Omfattas ni av lagen (2016:1145) om offentlig upphandling (LOU) eller annan upphandlingslagstiftning?	Ja Ange vilken av upphandlingslagstiftningarna ni följer
	Nej Vi kommer att följa inköpsförfarandet baserat på principerna i LOU.

Om det förekommer liknande inköp som är regelbundet återkommande, har det uppskattade värdet av inköpen räknats samman för alla eventuella projektpartner?
Ja Nej

1. Typ av vara/tjänst som inköpet avser	2. CPV-kod (Common Procurement Vocabulary)	3. Är inköpet regelbundet återkommande?	4. Upphandlingens uppskattade värde	5. Typ av kontrakt (exempelvis om det är ett nytt avtal eller om kontraktet grundar sig på ramavtal)	6. Part i projektet som ansvarar för inköp	7. Upphandlingsförfarande (om ni lyder under LOU/LUF så ange typ av upphandlingsförfarande t.ex. öppet förfarande, direktupphandling etc. Om ni ska göra inköp enligt särskilda inköpsförfarandet så ange detta)	8. Upphandlings starttid
		Ja Nej					
		Ja Nej					

1. Typ av vara/ tjänst som inköpet avser	2. CPV-kod (Common Procurement Vocabulary)	3. Är inköpet regelbundet återkommande?	4. Upphandlingens uppskattade värde	5. Typ av kontrakt (exempelvis om det är ett nytt avtal eller om kontraktet grundar sig på ramavtal)	6. Part i projektet som ansvarar för inköp	7. Upphandlingsförfarande (om ni lyder under LOU/LUF så ange typ av upphandlingsförfarande t.ex. öppet förfarande, direktupphandling etc. Om ni ska göra inköp enligt särskilda inköpsförfarandet så ange detta)	8. Upphandlings starttid
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					



1. Typ av vara/ tjänst som inköpet avser	2. CPV-kod (Common Procurement Vocabulary)	3. Är inköpet regelbundet återkommande?	4. Upphandlingens uppskattade värde	5. Typ av kontrakt (exempelvis om det är ett nytt avtal eller om kontraktet grundar sig på ramavtal)	6. Part i projektet som ansvarar för inköp	7. Upphandlingsförfarande (om ni lyder under LOU/LUF så ange typ av upphandlingsförfarande t.ex. öppet förfarande, direktupphandling etc. Om ni ska göra inköp enligt särskilda inköpsförfarandet så ange detta)	8. Upphandlings starttid
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					
		Ja    Nej					



Dokument-ID

Dokumenttyp

Utgåva

Författare

Godkännare

RISE-  
1204129723-  
9585

Förteckning

1.0

Susanne Berens  
Olsson

Malin  
Frenning

Process: Finans; Styrning

Godkänt: 2025-04-01

# DELEGATIONSRAMAR

RISE Research Institutes of Sweden AB  
org. nr. 556464-6874  
(nedan ”RISE”)

## Innehåll

1	Allmänt om delegation.....	4
1.1	Förhållandet till vd:s mandat och vd-instruktionen .....	4
1.2	Firmateckning .....	4
1.3	Delegation – att fördela egna arbetsuppgifter till någon annan .....	4
1.4	Delegation (intern arbetsfördelning) kontra fullmakt (rätten att binda bolaget externt).....	4
2	Tillämpning i dotterbolag.....	4
3	Omfattningen av Delegationsramar .....	5
3.1	Delegationsramar .....	5
3.2	Delegation som följer av andra delegationsramar eller dokument .....	5
3.3	Delegationen gäller för uppgifter som utgör ett normalt led inom den egna verksamheten.....	5
3.4	Vidaredelegation .....	5
4	Fullmakter .....	5
4.1	Ansvar för fullmaktshavare.....	5
4.2	Transportfullmakt.....	6
4.3	Ställningsfullmakt .....	6
5	Beloppsgränser och marginaler.....	6
5.1	Beräkning av totaltåtagande och kontraktsvärde .....	6
5.2	Beräkning av marginaler .....	6
6	Riskbedömning, stöd och kontroll mot lagstiftning eller interna regler .....	6
6.1	Avstämning med Juridik .....	6
6.2	Avstämning med Säkerhet och beredskapsavdelningen .....	7
6.3	Avstämning med Koncerninköp och ekonomi.....	7
6.4	Avstämning med Tech office, ekonomi, Grants Office, Fastighet och service, HR, IT etc. ....	7
7	RISE Styrning – policyer, riktlinjer, processer, rutiner och andra styrande dokument .....	7
8	Definitioner .....	8
9	Förtydligande – befogenheter som inte delegerats .....	9
9.1	Förtydligande om vissa beslut.....	9
10	Befogenheter inom RISE löpande verksamhet.....	9
10.1	Icke direkt ekonomiskt förpliktigande avtal (LOI, MOU mm., dock ej NDA) .....	9
10.1.1	Specifikt om sekretessavtal (NDA).....	10
10.1.2	Specifikt om intyg/certifikat/garantier .....	10
10.1.3	Hantering av motparts bristande uppfyllelse av åtagande .....	11
10.2	Säljande verksamhet – kommersiell och offentligt finansierad.....	11
10.2.1	Särskilda bestämmelser.....	11
10.2.2	Projekt finansierade som forsknings- och utvecklingsuppdrag (FoI-U).....	11
10.2.3	Projekt finansierade med konkurrensutsatta forskningsmedel (FoI) .....	12
10.2.4	Etablerande av nya återkommande tjänster och produkter .....	13
10.2.5	Ingå avtal rörande återkommande tjänster och produkter.....	14

10.2.6	Särskilt om rapporter, kalibreringsbevis och utlåtanden m.m. ....	14
10.3	Inköp och investeringar.....	15
10.3.1	Beslut rörande inköp inom löpande drift mm. ....	15
10.3.2	Beslut rörande upphandling av ramavtal för inköp.....	15
10.3.3	Beslut rörande investeringar i anläggningstillgångar.....	16
10.4	Avyttringar av lösöre, materiella tillgångar, etc. ....	16
10.4.1	Beslut rörande försäljning av lösöre, materiella tillgångar etc. ....	16
10.5	Fastighet och service.....	17
10.5.1	Hyses-, nyttjande- och arrendeavtal ....	17
10.5.2	Hyses-, nyttjande- och arrendeavtal (uthyrning).....	18
10.5.3	Projekt avseende förändrade verksamhetsbehov ....	18
10.5.4	Investeringar inom fastighetsområdet.....	18
10.5.5	Beslutanderätt avseende inköp för förvaltning/drift/service av fastigheter ....	19
10.6	Övrigt .....	19
10.6.1	Tjänsteresor .....	19
10.6.2	IT-specifika frågor .....	19
10.6.3	Juridiska frågor .....	20
10.6.4	Rutiner och metoder.....	20
10.6.5	Remissvar.....	20

## **1 Allmänt om delegation**

### **1.1 Förhållandet till vd:s mandat och vd-instruktionen**

RISE verkställande direktör ("vd") ansvarar för den löpande förvaltningen av bolaget. Detta innebär att vd leder arbetet inom bolagets ordinarie dagliga drift och säkerställer verkställandet av styrelsens beslut. Vd:s mandat fastställs av styrelsen i vid var tid gällande vd-instruktion samt lag. Om en vice verkställande direktör är utsedd så träder hen in vid ordinarie vd:s frånvaro och har då samma mandat som ordinarie vd.

Alla beslut som omfattas under denna delegationsram förutsätts vara inom vd:s mandat.

### **1.2 Firmateckning**

Firmateckningsrätten följer av lag. Vd har rätt att teckna RISE firma inom den löpande förvaltningen. Utanför den löpande förvaltningen får hela styrelsen tillsammans teckna firman. Styrelsen har också utsett särskilda firmatecknare. Det innebär att två styrelseledamöter gemensamt kan teckna bolagets firma. Utanför den löpande förvaltningen kan vd och ESD (se definition nedan) vardera teckna bolagets firma tillsammans med styrelsens ordförande. Firmateckningsrätten kan inte delegeras, däremot kan behöriga firmatecknare lämna en fullmakt till annan att få teckna bolagets firma. Av fullmakten ska då framgå vilka handlingar som får skrivas under. En fullmakt ger inte någon beslutanderätt, utan är en rätt att företräda bolaget vid fullgörandet av ett i behörig ordning fattat beslut.

### **1.3 Delegation – att fördela egna arbetsuppgifter till någon annan**

Av praktiska skäl behöver vd:s arbetsuppgifter delas upp och fördelas till andra, vilket har skett bland annat genom att vd antagit dessa delegationsramar. Är en uppgift inte delegerad genom delegationsram, befattningsbeskrivning eller dylikt (enligt "RISE Styrning", se nedan under punkt 7), kvarstår arbetsuppgiften hos vd.

Den som tar emot en arbetsuppgift kan i sin tur behöva dela upp och fördela uppgiften till fler. En arbetsuppgift kan komma med mandat att fatta vissa beslut. Det är av stor vikt att den som har tilldelats en uppgift känner till vilka krav som förenas med uppgiften samt förstår uppgiftens och därmed beslutanderättens begränsningar. Det är arbetsuppgifter som delegeras – inte ansvaret. Den som är överordnad ansvarar alltså ytterst även för sådana arbetsuppgifter som tilldelats annan att utföra.

### **1.4 Delegation (intern arbetsfördelning) kontra fullmakt (rätten att binda bolaget externt)**

Delegationsramarna hanterar frågan om vem som får fatta beslut, inom ramen för sina uppgifter, internt inom RISE. Att ha delegerats en arbetsuppgift, även om den också innehåller beslutsfattande moment, innebär inte per automatik att man också får lov att företräda RISE externt. För att binda RISE vid externa åtaganden mot utomstående (genom exempelvis undertecknande av avtal eller andra handlingar) krävs en fullmakt från den som är behörig firmatecknare. Inom den löpande förvaltningen är denna person vd. I vissa fall kan dock delegationsramarna ge både en delegation att fatta beslut och en fullmakt att binda RISE vid åtaganden mot utomstående part. I sådana fall anges det särskilt. För dotterbolag är det dotterbolagets vd/firmatecknare.

## **2 Tillämpning i dotterbolag**

Dotterbolag är i aktiebolagslagens mening egna juridiska personer. RISE dotterbolag styrs således av aktieägaren (RISE ensamt eller tillsammans med eventuell delägare) genom beslut på bolagsstämma där exempelvis ett ägardirektiv kan beslutas. Ett dotterbolag har en egen styrelse som ansvarar för strategiska beslut, och kan även ha en vd som ansvarar för den löpande förvaltningen. Mandaten för bolagsstämma, styrelse och vd kommer direkt från aktiebolagslagen. Dotterbolagen måste alltid följa ägardirektiv, men kan därtill komplettera med egna vd-instruktioner och andra styrande dokument.

Eftersom en delegation innebär en fördelning av vd:s arbetsuppgifter gäller en delegationsram endast hierarkiskt inom ett och samma bolag. En delegationsram inom ett bolag kan därmed inte beröra medarbetare i ett annat bolag. Däremot föreskriver ofta ägardirektiven att dotterbolag ska anta motsvarande delegationsramar som gäller i moderbolaget så att de mandatgränser som gäller inom moderbolaget inte överskrids i dotterbolaget. RISE rådande delegationsramar ska därför som huvudregel antas av respektive dotterbolags vd (alternativt styrelse om vd saknas). Mandaten i dotterbolagets delegationsramar får ej vara högre än mandaten i RISE delegationsramar, men kan vara lägre om det är lämpligt utifrån dotterbolagets verksamhet.

### **3 Omfattningen av Delegationsramar**

#### **3.1 Delegationsramar**

Delegationsramar gäller för alla divisioner och alla övriga funktioner och befattningar inom RISE.

#### **3.2 Delegation som följer av andra delegationsramar eller dokument**

Ytterligare specialdelegationer, inskränkningar, utökningar eller förtydliganden kan dessutom förekomma genom exempelvis fastställda befattningsbeskrivningar och/eller i kombination med fullmakter. Eventuella inskränkningar ska gälla före dessa Delegationsramar. Vid osäkerhet kontakta RISE juristfunktion, Juridik och compliance ("Juridik").

#### **3.3 Delegationen gäller för uppgifter som utgör ett normalt led inom den egna verksamheten**

Befogenheter är knutna till den egna funktionen, till exempel en division/avdelning/enhet. När ett beslut rör flera funktioner ska beslut fattas av de berörda cheferna gemensamt. Har dessa chefer även fullmakt att underteckna handlingar kan de undertecknas av någon av dem i överenskommelse, alla i förening eller av vd. Även om flera berörda chefer involverats i beslutsfattandet kan sedan endast en funktion ansvara för själva projektet, avtalet, etc.

#### **3.4 Vidaredelegation**

Chefer med underordnad personal fördelar arbetsuppgifter till sin personal. I den mån det ej framgår i tabellen nedan får inte rätten att fatta beslut enligt dessa delegationsramar vidaredelegeras. Medarbetare som tar emot en arbetsuppgift ska göra uppmärksam på vad delegationsramen innebär samt vikten av att följa samtliga policys, riktlinjer, processer och rutiner som gäller inom RISE-koncernen. Chefen är, oavsett vidaredelegation, ansvarig för beslut tagna av underordnad personal. Det är alltså viktigt att den som vidaredelegerar uppgift också säkerställer hur förankring, uppföljning och rapportering ska ske eftersom ansvaret kvarstår hos den delegerande personen även när annan utför uppgifterna.

### **4 Fullmakter**

#### **4.1 Ansvar för fullmaktshavare**

Den som lämnar en fullmakt till annan att binda RISE mot tredje man, exempelvis en rätt att skriva på avtal eller ansökningshandlingar, måste säkerställa att det finns beslut taget i behörig ordning i enlighet med delegationsramarna, att agera i viss fråga, innan fullmakten lämnas. Även den som fått en fullmakt ska säkerställa att beslutet alltså är gällande innan fullmakten nyttjas för tex. signering. Trots giltig fullmakt kan det alltså vara så att en högre chef, vd eller styrelse måste fatta beslutet om att RISE ska agera exempelvis delta i ett projekt eller sälja en tillgång, innan annan medarbetare sedan får lov att skriva på själva ansökan/överlåtelsen. Att få fatta beslut och att få skriva på enligt fullmakt är två helt olika saker.

## 4.2 Transportfullmakt

I vissa fall kan den som fått en fullmakt vidareföra fullmakten till någon annan (transportfullmakt). För att det ska vara möjligt behöver den ursprungliga fullmakten innehålla en förklaring om att rätten att underteckna får vidareföras till någon annan. Oftast anges då att "NN, eller den NN sätter i sitt ställe, ges fullmakt att". Annars kan som regel inte en fullmakt överlåtas till någon annan. I dessa Delegationsramar ska framgå tydligt om en utställd fullmakt kan transporteras eller ej.

## 4.3 Ställningsfullmakt

Genom sin befattning/ställning kan en medarbetare av utomstående uppfattas ha rätten att binda bolaget vid ett åtagande. Exempelvis kan en kund i god tro utgå från att en anställd med ställningen "säljare" har rätt att sälja produkter eller tjänster för sin arbetsgivares räkning. Skulle en sådan god-tro-situation uppstå kan det leda till att RISE binds av ett åtagande, trots att det stod i strid med delegationsramarnas gränser. För medarbetare med sådana roller är det därför extra viktigt att känna till sina delegerade gränser.

# 5 Beloppsgränser och marginaler

## 5.1 Beräkning av totaltåtagande och kontraktsvärde

Befogenheterna nedan är begränsade av angivna belopp. Med "totalt åtaganden" avses de totala kostnader eller den totala *ekonomiska insats* som visst beslut innebär eller kan innebära för RISE, inklusive alla budgeterade utgifter för beslutet. Med detta avses främst kostnader/utgifter kopplade till själva åtagandet som RISE ska uppfylla *och inte eventuella skadestånd eller dylikt som kan drabba RISE vid avtalsbrott (se dock avsnittet "6. Riskbedömning" nedan)*. Exempelvis ska ett beslut om ett avrop från ett ramavtal rymma hela utgiften för det som ska köpas in, även om inköpet delas upp i flera fakturor. På motsvarande sätt ska ett bidragsfinansierat projekt beräknas så att både finansierade och icke finansierade delar räknas in för att förstå vad åtagandet faktiskt ekonomiskt kommer att innebära för RISE. Detsamma gäller vid beslut om investeringar.

## 5.2 Beräkning av marginaler

Utöver beloppsbegränsningarna ska även hänsyn tas till kontraktsmarginalen vid varje enskilt avtal. "Kontraktsmarginalen" definieras som rörelsemarginalen i procent på koncernnivå som kalkylen för genomförande enligt det enskilda affärsförslaget/ansökan skulle resultera i. Kontraktsmarginalen beräknas enklast med tillämpning av vid varje tidpunkt gällande kalkylformulär. Mer information om kalkylformulär finns tillgängligt via Medarbetarportalen (under "[Projektlabbet](#)").

# 6 Riskbedömning, stöd och kontroll mot lagstiftning eller interna regler

## 6.1 Avstämning med Juridik

Beslut kan innefatta svåra legala riskbedömningar. *Alla större risker ska stämmas av med Juridik*. Det kan exempelvis innefatta utformningen av ett erbjudande, skadestandsfrågor, land för tvistlösning, finansiering, hantering av immateriella rättigheter, konkurrensrättsliga aspekter, offentlig upphandling m.m. Vissa juridiska risker är inte möjliga att fastslå i ekonomiska termer i förväg. Oaktat de juridiska riskerna är det ansvarig chef som ska avgöra om ett beslut ska fattas. Observera att beslut som innebär större kvarvarande risker, eller avvikelser från Juridiks rekommendationer, *innebär* att beslutanderätten *ska* flyttas upp till en chefsnivå som kan ansvara för beslutet om risken skulle realiseras. Vid ingående av avtal ska, förutom processer, kunskap inhämtas om [Juridiks Avtalsrutin](#) och övrig nödvändig relevant kunskap. Information återfinns på [Juridiks sida på Medarbetarportalen](#).

Den överordnade chefen har alltid ansvar för de beslut som underordnad tar. Därför bör det finnas en rutin för hur riskbedömningar görs och när risker ska stämmas av med den ansvariga överordnade chefen.

## 6.2 Avstämning med Säkerhet och beredskapsavdelningen

Risker kopplade till kunder inom säkerhetsskydd, totalförsvar, avtal med känsliga länder eller avtal/relationer som på annat sätt involverar säkerhetsrisker ska stämmas av med [Säkerhet och beredskapsavdelningen](#) ("Säkerhet"). Särskilt avtal som innebär att utomstående kommer ges eget tillträde till RISE lokaler (exempelvis eget passerkort/nyckel/kod) eller tillträde till RISE system ska stämmas av. Om ett avtal kan innebära tillverkning (även prototyper, rapporter, etc.) av något som skulle kunna klassificeras som krigsmaterial eller produkter för dubbel användning (exportkontroll) måste Säkerhet kontaktas innan ens en offert får lov att skickas.

## 6.3 Avstämning med Koncerninköp och ekonomi

Vid behov av inköp ska alltid inköpsprocessen och andra rutiner för inköp följas. RISE lyder under lagen om offentlig upphandling (LOU) och Koncerninköp ska kontaktas för genomförande av upphandling i de fall befintliga ramavtal ej kan tillämpas. Information om ramavtal, beställningsrutiner och leverantörer finns listade i leverantörsavtalskatalogen. Koncerninköp ska föregås av en inköpsanmodan, som attesteras enligt delegation, via inköpsmodulen i affärssystemet.

Vid inköp, som kan definieras som investeringar, ska ärenden ha beretts enligt processen för investeringar (se bl.a. p. **Error! Reference source not found.** nedan) varvid beredning och godkännande inom RISE investeringskommitté ska ha genomförts innan Koncerninköp kontaktas för upphandling.

Alla inköp och fakturor inom RISE ska godkännas enligt fyra-ögon-principen, det vill säga av en godkännare och en beslutsattestant. Vid attest måste principer om opartiskhet beaktas. Chef får exempelvis inte beslutsattestera faktura som rör egna kostnader även om de belastar den egna budgeten.

Vid säkerhetsskyddad upphandling och tecknande av säkerhetsskyddsavtal ska processen för säkerhetsskyddad upphandling och rutin för säkerhetsskyddsavtal alltid följas.

Vid bedömning av kunds eller leverantörs finansiella status ska RISE Styrning, exempelvis kreditrutiner, beaktas innebärandes att finansiella risker ska stämmas av med ekonomi. Avstämning med ekonomifunktionen ska även ske i övrigt när ett beslut kan ha större ekonomisk påverkan.

## 6.4 Avstämning med Tech office, ekonomi, Grants Office, Fastighet och service, HR, IT etc.

Det finns många stödfunktioner inom RISE som bistår beslutsfattare. Särskilda beslut kan också behöva annan förankring än som redan nämnts. Exempelvis bistår Tech office i frågor som rör patent och andra immateriella rättigheter. Grants Office bistår i frågor om offentlig finansiering av projekt och ansökningsförfarandet. Ekonomi bistår vid frågor rörande exempelvis kredittider, fordringar, m.m. och HR i frågor som rör personal. IT bistår vid inköp av IT-utrustning. Det är ansvarig chef som ska säkerställa att beslut är förankrade och att rätt kunskap inhämtats.

## 7 RISE Styrning – policyer, riktlinjer, processer, rutiner och andra styrande dokument

Alla angivna mandat förutsätter att arbetet har bedrivits enligt de policyer, riktlinjer, processer, rutiner, styrande dokument, angivna metoder med mera som gäller inom RISE (nedan "**RISE Styrning**"). Dessa kan exempelvis föreskriva att vissa förutsättningar ska vara uppfyllda för beslut, det kan finnas särskilda rutiner för förankring och involvering samt krav på processer, särskilda milstolpar/beslutspunkter som ska iakttas, dokument och mallar som ska användas, krav på lagring, etc. Det kan också finnas krav på beredning, beslut i en styrgrupp eller en beslutskommitté, eller att beslut ryms inom budget. Mer information om dessa policyer, riktlinjer, processer, rutiner, angivna arbetssätt, mm. går att finna genom Medarbetarportalen (under "Så arbetar vi – vårt ledningssystem" samt under "[Projektlabbet](#)"). Vid kris gäller vad som anges i RISE Styrning (ex. krisberedskapsriktlinje), vilket kan innebära att hela eller delar av eller dessa Delegationsramar vid tidpunkten inte ska tillämpas.



## 8 Definitioner

<b>Förkortning</b>	<b>Betydelse</b>	<b>Rapporterar till</b>
<b>CDO</b>	Chief digital officer	vd
<b>CJ</b>	Chefsjurist	vd
<b>DC</b>	Divisionschef	vd
<b>ESD</b>	Ekonomi- och säkerhetsskyddsdirektör (CFO)	vd
<b>FC</b>	Chef för funktion	vd
<b>FD</b>	Fastighetsdirektör	vd
<b>HRD</b>	HR- och hållbarhetsdirektör	vd
<b>SMFD</b>	Strategi-, marknads- och försäljningsdirektör	vd
<b>SSC</b>	Säkerhetsskyddschef	vd
<b>KIC</b>	Koncerninköpschef	ESD
<b>SC</b>	Säkerhets- och beredskapschef	ESD
<b>ITC</b>	IT-chef	CDO
<b>FastC</b>	Chef Fastighet	FD
<b>LFC</b>	Chef Lokalförsörjning	FD
<b>SEC</b>	Chef Serviceenhet	FD
<b>AC</b>	Avdelningschef	DC
<b>MCD</b>	Marknadschef division	DC
<b>EC</b>	Enhetschef	AC
<b>GC</b>	Gruppchef	EC
Definitionerna ovan omfattar även tillförordnad (tf) chef under förutsättning att beslutet om att tillförordna medarbetaren den aktuella chefsbefattningen tagits i behörig ordning.		

## 9 Förtydligande – befogenheter som inte delegerats

### 9.1 Förtydligande om vissa beslut

Med ”*normalt led inom den aktuella delen av verksamheten*” avses uppdrag som i karaktär och affärsmodell följer sedvanliga ramar, utifrån RISE normala affärsupplägg.

Vissa beslut är förbehållna särskilda befattningshavare enligt nedan. Andra beslut är ej delegerade alls. Är beslutanderätten ej delegerad så ligger den kvar på vd eller i vissa fall styrelsen. I dessa fall krävs tydligt bemyndigande från vd att vidta åtgärder antingen genom en generell instruktion eller genom ett särskilt bemyndigande för en viss åtgärd.

Följande är exempel på beslut som inte omfattas av denna delegationsram.

- Förvärv/försäljning av fast egendom eller byggnader
- Avtal rörande hyra, nyttjanderätt eller annan upplåtelse som innebär att utomstående ges egen tillgång till RISE lokaler, med undantag för vad som följer av delegationen till Fastighet och service
- Förvärv/försäljning av värdepapper, andelar eller aktier i bolag/föreningar
- Etablering/nedläggning av verksamhet, bolag, förening eller annan association
- Fusion, likvidation, ställande av säkerhet för annat bolag (även inom RISE-koncernen)
- Vederlagsfri överföring av anslag, tillskott, kapital eller egendom till annat bolag (även inom RISE-koncernen)
- Ingående av aktieägaravtal
- Överenskommelser om överlåtelser av immateriella rättigheter till enskilda fysiska personer tex. anställda samt närstående fysiska eller juridiska personer till anställda
- Avtal med options-eller kickbackupplägg som ej utgör del i ”standardmall” (som standardmall kan exemplifieras s.k. FFI-avtal som används inom Fordonsstrategisk Forskning & Innovation )
- Beslut utanför av styrelsen beslutad affärsplan eller som innebär stor riskexponering
- Fastställande av policy, riktlinje, eller annat styrande dokument, utöver sådan som anges i dessa Delegationsramar.
- Avtal av särskild betydelse för RISE eller avtal av osedvanlig karaktär, till exempel långvariga samarbets- eller leasingavtal, agentavtal eller avtal som innebär etablering på nya marknader

För enskilda bedömningar av vad som ska utgöra ett normalt led inom den aktuella delen av verksamheten och vad som omfattas av dessa Delegationsramar, kontakta Juridik.

## 10 Befogenheter inom RISE löpande verksamhet

### 10.1 Icke direkt ekonomiskt förpliktigande avtal (LOI, MOU mm., dock ej NDA)

#### Gemensamma bestämmelser:

Beslut får fattas om ingående, förlängning och uppsägning av avsiktsförklaringar (LOI), samförståndsavtal (MOU) och dylikt inom den egna funktionen under följande förutsättningar.

- Utgör ett normalt led inom den aktuella delen av verksamheten.
- Avtalet innehåller inte några ekonomiskt förpliktigande åtaganden för RISE eller motpart.
- Avtalet och dess avtalsvillkor är inte av särskild betydelse för RISE, exempelvis långvariga avtal, vid verksamhet inom känsliga marknader eller överlåtelser av materiell eller immateriell egendom (inkl. aktier och andelar i bolag eller föreningar).
- Beslut, hantering, dokumentation med mera följer lag samt RISE Styrning.

- Åtagandet medför inte osedvanlig risk, såsom exempelvis högt eller obegränsat skadeståndsansvar, viten, utländskt lagval, utländsk rättsinstans, bindande krav på framtida leveranser/prestationer, åtaganden som kan påverka konkurrensen på marknaden negativt etc.
- Hanteringen vid osedvanligt hög risk enligt punkten ovan är avstämd med Juridik och vid rekommendation också avstämd med överordnad chef.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

**Får fatta beslut enligt ovan:**

ALLA som anges i punkt 8

Ja\*

\* Om beslutet rör en viss division (eller flera) får vidaredelegation ske till den aktuella divisionens MCD. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.

### 10.1.1 Specifikt om sekretessavtal (NDA)

Beslut får fattas om ingående, förlängning och uppsägning av sekretessavtal (NDA) inom den egna funktionen (för hela RISE vad gäller delegation till ESD och SMFD) under samma förutsättningar som anges i punktlistan ovan under gemensamma bestämmelser.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

**Får fatta beslut enligt ovan:**

DC, FC, AC

Ja\*

\* Om beslutet rör en viss division (eller flera) får vidaredelegation ske till den aktuella divisionens MCD. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.

### 10.1.2 Specifikt om intyg/certifikat/garantier

Beslut om signering av intyg/certifikat/garanti om regelefterlevnad å RISE räkning såsom exempelvis certificate of procurement, certificate of good standards, questionnaires etc., får fattas under samma förutsättningar som anges i punktlistan i 10.1.

Ärende som innefattar ovan angivna handlingar ska alltid registreras som ärende hos Juridik/Lime i syfte att dels säkerställa att motsvarande undertecknat dokument inte redan finns, dels att ärendet/dokumentet hanteras utifrån rådande compliance-rutiner.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

I den mån det framgår av handlingen att firmatecknare ska underteckna ska beslutet att signera fattas av vd, som även ska signera handlingen.

DC, FC, AC, EC, GC

Ja\*

\*Under förutsättning att handlingen utgör del av annat avtal där beslut får tas enligt dessa Delegationsramar och svaret på frågorna inhämtats från respektive sakområdesägare (exempelvis säkerhet, ekonomi, juridik och hållbarhet) direkt eller via av dem anvisad svarsyta.

### 10.1.3 Hantering av motparts bristande uppfyllelse av åtagande

Leverans inom pågående uppdrag, projekt m.m. mot kund eller annan motpart som inte uppfyller sina åtaganden gentemot RISE, exempelvis genom utebliven betalning av faktura, ska omedelbart pausas och får inte återupptas utan godkännande från DC (FoI) eller DC tillsammans med SMFD\* (FoI-U och övrig kommersiell verksamhet). Detsamma gäller start av, eller fortsatt leverans av, uppdrag eller projekt m.m. med motpart som tidigare visat betalningsovilja (se RISE Styrning och gällande kreditrutin) eller som kan befaras vara på obestånd.

Beror ovan på en invändning från motpart att RISE inte uppfyllt sitt åtagande ska även Juridik kontaktas utan dröjsmål.

\*Får delegeras skriftligen av DC tillsammans med SMFD till MCD för respektive division.

## 10.2 Säljande verksamhet – kommersiell och offentligt finansierad

### 10.2.1 Särskilda bestämmelser

#### Gemensamma bestämmelser:

Vad som anges i denna punkt 10.2.1 gäller alla överenskommelser med extern motpart där RISE utför tjänst, uppdrag eller liknande och där RISE ska erhålla ersättning för utfört arbete/levererad tjänst/produkt. Gäller inom egna funktionen/divisionen och för hela RISE avseende delegationen till ESD.

Med beaktande av RISE Styrning gäller mandaten nedan under följande förutsättningar.

- Betalningstiden är högst 30 dagar;
- Fakturerings- och upparbetad tid och kostnader för innevarande månad ska ske senast inom 3 månader; och
- Kommersiella avtal över 1 år innehåller minst en årlig kostnadsuppräkningsindex/omförhandling).

Avvikelse från punkt a) och/eller c) kräver godkännande av DC. Detta gäller även vid beslut om förlängning av redan överenskommen betalningstid eller beslut att avvakta med att skicka faktura till kund och därmed ge kund förlängd kredittid.

Vidaredelegation av beslut enligt ovan får med bibehållet ansvar skriftligen ske till MCD. MCD får i sin tur med bibehållet ansvar skriftligen vidaredelegera sin delegation till marknadschef för avdelning.

Avvikelse från punkt b) ovan och beslut om betalningstid som överstiger 90 dagar kräver godkännande av ESD.

Undantag från RISE Styrning, inkluderat antagna kreditrutiner, ska lyftas för godkännande av ESD. Undantag som kan ha en väsentlig negativ effekt för RISE-koncernen ska även godkännas av vd.

#### Får besluta om avskrivning/nedskrivning och övriga eftergifter av fordringar (beror bristande betalning på tvist kontakta också Juridik.)

ESD	Ja, vid belopp över 50 000 kr, upp till 1 000 000 kr (exklusive moms)
DC, FC	Ja, vid belopp upp till 50 000 kr (exklusive moms)

### 10.2.2 Projekt finansierade som forsknings- och utvecklingsuppdrag (FoI-U)

#### Gemensamma bestämmelser:

Beslut får fattas enligt nedan inom egna divisionen/avdelningen/enheten avseende att: **i)** skicka offert/affärsförslag och **ii)** ingå/säga upp/ändra avtal **iii)** godkänna projektdirektiv och andra beslut som är ett led i att verkställa ovan tagna beslut.

Följande förutsättningar ska vara uppfyllda:

- Uppdraget och dess villkor har stöd av överordnad/e chef/er, om beslutsmandatet ligger på chef i högre led.
  - Uppdraget utgör ett normalt led inom den aktuella delen av verksamheten.
  - Beslut, hantering och dokumentation följer RISE Styrning, till exempel process för att sälja och avtala.
  - Avtalet är i enlighet med lag och andra ingångna åtaganden.
  - Avstämning har skett med Juridik/Säkerhet för bedömning av risker och möjligheter, om avtal avviker från standard (till exempel allmänna villkor/särskilda villkor), har parter från känsliga länder eller innebär högre risk. Kvarstår högre risk flyttas delegationen uppåt.
  - Avstämning har skett med SMFD, marknadschef eller annan där så ska ske. Avstämning med SMFD ska alltid ske om flera divisioner ska inkluderas i beslutet eller vid strategiskt viktiga uppdrag.
- Om uppdrag eller avtal ska justeras på så sätt att beslutet inte längre ryms inom det ursprungliga beslutsmandatet, ska ärendet eskaleras till erforderlig chefsnivå enligt nedan för godkännande innan ändring får ske eller budget överskridas.
- Beslut ska dokumenteras och sparas på anvisad media.
- Vad som anges i denna punkt omfattar som huvudregel även beslut om svar på offentliga upphandlingar.

Gällande beslut och åtgärder (validering, rapporter etc.) inom ramen för uppdraget se 10.2.6.

Skriftlig vidaredelegation av beslut inom p. 10.2.2 iii) får ske, per ansökan/projekt till underordnad med bibehållet ansvar. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.

Ansvar för leveransen av uppdraget samt vinst- och förlustansvaret (P&L) ligger kvar på den aktuella enheten/avdelningen, oavsett på vilken nivå beslutet har tagits.

Beslutsfattaren ansvarar alltid för att offerter, avtal, beslut mm. dokumenterats och sparats korrekt. Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

#### Får fatta beslut enligt ovan:

	Maxbelopp	I kommersiella uppdragsprojekt (FoI-U) med <b>fastpris</b> med en kontraktsmarginal om minst:	I kommersiella uppdragsprojekt (FoI-U) på <b>löpande räkning</b> med extern timtaxa plus en kontraktsmarginal om minst:
DC (SMFD*)	10 000 000 kr	15 %	5 %
AC	5 000 000 kr	17,5 %	7,5 %
EC	2 500 000 kr	20 %	10 %
GC	1 000 000 kr	22,5 %	12,5 %

\* Beslutet ska tas tillsammans med SMFD om kontraktsmarginalen understiger 17,5 % (fastpris) eller 7,5 % (löpande räkning)

Marginalsgränserna för GC-AC ovan gäller om inte högre kontraktsmarginaler behövs beslutats inom divisionen.

För information om kontraktsmarginaler se p. 5.2 ovan samt på Medarbetarportalen (under "[Projektlabbet](#)").

### 10.2.3 Projekt finansierade med konkurrensutsatta forskningsmedel (FoI)

#### Gemensamma bestämmelser:

Beslut får fattas enligt nedan inom egna divisionen/avdelningen/enheten avseende att: **i)** ta fram ansökan, **ii)** skicka ansökan, **iii)** godkänna finansärens villkor, **iv)** ingå, ändra och säga upp projektavtal med projektpartners, **v)** godkänna projektdirektiv och andra beslut som är ett led i att verkställa ovan tagna beslut.

Följande förutsättningar ska vara uppfyllda:

- Projektet utgör ett normalt led inom den aktuella delen av verksamheten.
  - Projekt, beslut, hantering och dokumentation följer RISE Styrning.
  - Avtalet är i enlighet med lag och andra ingångna åtaganden, så som finansiärens villkor, statsstödsregler m.m.
  - Avstämning har skett med Juridik/Säkerhet för bedömning av risker och möjligheter, om avtal avviker från standard (till exempel RISE projektavtalsmall eller DESCAs-avtal), har parter från känsliga länder eller innebär högre risk. Kvarstår högre risk flyttas delegationen uppåt.
  - Avstämning skett med överordnad chef, SMFD eller annan där så ska ske.
- Vid beräkningen av full kostnadstäckning får SK-medel endast räknas med om SK-medlen, däribland EU-strategiska medel, är avsatta för att täcka förlusten i projektet.
- Om avtal eller budget för ett projekt ska justeras på så sätt att beslutet inte längre ryms inom det ursprungliga beslutsmandatet, ska ärendet eskaleras till erforderlig chefsnivå enligt nedan för godkännande innan ändring får ske eller budget överskridas.
- Ett projekt ska inkludera delprojekt vid beräkningen av kontraktsmarginal och beloppsgränser.
- Beslut ska dokumenteras och sparas på anvisad media.

Gällande beslut och åtgärder (validering, rapporter etc.) inom ramen för projektet se 10.2.6.

Skriftlig vidaredelegation av beslut inom p. 10.2.3 iii) -v) får ske, per ansökan/projekt till underordnad med bibehållet ansvar. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.

Ansvaret för leveransen av projektet samt budgetansvaret ligger kvar på den aktuella enheten/avdelningen, oavsett på vilken nivå beslutet har tagits.

Beslutsfattaren ansvarar alltid för att avtal, ansökningar, beslut mm. dokumenterats och sparats korrekt.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

**Får fatta beslut om punkten i-v) enligt ovan:**

	Maxbelopp	I enskilt bidragsfinansierat projekt (FoI) med kontraktsmarginal enligt nedan samt högsta nominella maxförlust om:
DC	10 000 000 kr*	-25 %, dock med högsta maxförlust om 1 000 000 kr
AC	5 000 000 kr*	Full kostnadstäckning
EC	2 500 000 kr*	Full kostnadstäckning
GC	1 000 000 kr*	Full kostnadstäckning

\*Beslut enligt i) ta fram en ansökan, får, oavsett maxbelopp, fattas av den linjeförordnad vars medarbetares tid kommer tas i anspråk för arbetet med framtagandet av ansökan under förutsättning att ansökan inte involverar externa parter (ex. konsortier). Behöver resurser från andra delar av RISE delta i projektleveransen ska det säkerställas med ansvarig chef att nödvändiga resurser kommer att finnas tillgängliga.

För information om kontraktsmarginaler se p. 5.2 ovan samt på Medarbetarportalen (under "[Projektlabbet](#)").

#### 10.2.4 Etablerande av nya återkommande tjänster och produkter

##### Gemensamma bestämmelser:

Vad som ska utgöra en "återkommande tjänst eller produkt" ska fastställas enligt [kärnprocess för etablering av Återkommande Tjänster & Produkter](#). Om annat ej framgår av processen får också varje division fastställa marginaler inom vilka de återkommande tjänsterna och produkterna ska rymmas när villkoren fastställs (*detta innebär i princip att tjänsten/produkten ska ingå i bassortimentet med tillhörande normalpris och standardvillkor*).

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

<b>Får fatta beslut enligt ovan:</b>		
SMFD, DC	Ja	
AC	Ja, inom ramen av DC beslutade marginaler	
<b>10.2.5 Ingå avtal rörande återkommande tjänster och produkter</b>		
<p>När en specifik återkommande tjänst/produkt har etablerats får beslut fattas enligt nedan rörande ingående, uppsägning och ändring av avtal inom egna divisionen/avdelningen/enheten för tjänsten/produkten på fastställda villkor. Beslut med avvikelse från fastställda villkor får fattas i vissa fall enligt nedan. Kontraktsmarginalen beräknad enligt p.5.2 ovan. Är det ej en fastställd etablerad återkommande tjänst/produkt eller avvikelser från fastställda villkor går utanför nedanstående ramar ska vad som anges under FOI-U (kommersiellt uppdrag) tillämpas. Avstämning ska ha skett med SMFD, marknadschef eller annan där så ska ske, exempelvis om flera divisioner inkluderas i beslutet eller vid strategiskt viktiga uppdrag.</p> <p>Gällande beslut och åtgärder (validering, rapporter etc.) inom ramen för uppdraget se 10.2.6 nedan.</p> <p>Om förutsättningarna är uppfyllda ges också <b>fullmakt</b> att underteckna handlingarna.</p>		
	<b>Får besluta om att ingå avtal för etablerad återkommande tjänst eller produkt utan avvikelser från fastställda villkor.</b>	<b>Får besluta om att ingå avtal för etablerad återkommande tjänster eller produkter med avvikelser. Obs! Gäller per enskild affär.</b>
DC tillsammans med SMFD	Ja	Volymrabatterning med en rabatt om högst 20 % av kontraktsmarginalen, dock högst 400 000 kr
DC	Ja	Volymrabatterning med en rabatt om högst 10 % av kontraktsmarginalen, dock högst 200 000 kr
AC	Ja	Volymrabatterning med en rabatt om högst 5 % av kontraktsmarginalen, dock högst 100 000 kr
EC, GC	Ja*	Nej
<p>* Får delegeras till underordnad medarbetare. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.</p> <p>För information om kontraktsmarginaler se p. 5.2 ovan samt på Medarbetarportalen (under "<a href="#">Projektlabbet</a>").</p>		
<b>10.2.6 Särskilt om rapporter, kalibreringsbevis och utlåtanden m.m.</b>		
<p>Sedvanliga beslut och övriga åtgärder som vidtas under genomförande av <u>pågående uppdrag</u> såsom exempelvis validering, besiktning, märkning, certifiering eller överensstämmelse mot standard eller metod liksom utfärdande och ändring av rapporter/kalibreringsbevis/utlåtanden mm. får fattas enligt nedan.</p> <p>Om förutsättningarna är uppfyllda ges också <b>fullmakt</b> att underteckna handlingarna.</p>		
<b>Får fatta beslut enligt ovan:</b>		
SMFD, DC, AC, EC, GC	Ja*	
<p>* Får delegeras till underordnad medarbetare. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.</p>		

### 10.3 Inköp och investeringar

#### Gemensamma bestämmelser:

Beslut får fattas om:

- Beslutet rymms inom budgeten.
- Inköp, beställning, genomförande och avtal följer lag samt RISE Styrning (exempelvis regler för inköpsanmodan och avrop från ramavtal, krav på offentlig upphandling, avtalshantering, samordning med andra funktioner m.m.).
- Avstämning har skett med Koncerninköp/Juridik/Säkerhet/Fastighet och service för bedömning av risker och möjligheter, om avtal avviker från standard eller innebär högre risk.
- Förutsättningarna i punkt 6.3 är uppfyllda.

- Vid beräkning ska totala inköpet ingå i beräkningen, d.v.s. inklusive eventuella delleranser och/eller optioner.
- Upphandlingsskyldigheten avser hänsyn till hela RISE-koncernens samlade inköpsbehov.
- Observera att faktura aldrig får beslutsattesteras för egna inköp oavsett belopp.

#### 10.3.1 Beslut rörande inköp inom löpande drift mm.

Beslut får fattas under förutsättning att inköpet utgör ett normalt led inom driften av den aktuella delen av verksamheten och beslutanderätten inte är förbehållen annan funktion. För fastighetsrelaterade inköp gäller p. 10.5 nedan.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

Skriftlig vidaredelegation av beslut som är ett led i att verkställa tagna beslut inom denna p. 10.3.1 får ske till underordnad chef, vars division/funktion/avdelning/enhet påkallat inköpet, med bibehållet ansvar. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.

#### Får fatta beslut enligt ovan:

ESD*	Ja, till belopp upp till 5 000 000 kr
SMFD, DC	Ja, till belopp upp till 1 000 000 kr
FC, AC	Ja, till belopp upp till 500 000 kr
EC	Ja, till belopp upp till 100 000 kr
GC	Ja, till belopp upp till 50 000 kr
Projektledare och programledare	Ja, till belopp upp till 50 000 kr (inom ramen för pågående <u>projekt/program</u> )

\*Får delegeras skriftligen till KIC. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.

#### 10.3.2 Beslut rörande upphandling av ramavtal för inköp

Efter att behov av inköp framförts av verksamheten upphandlas ramavtal av Koncerninköp, i den mån upphandlingsskyldighet finns.

Initiativet att upphandla ett ramavtal får initieras av beslutsfattare nedan under förutsättning att behovet av ramavtalet utgör ett normalt led inom driften av den aktuella delen av verksamheten och beslutanderätten inte är förbehållen annan funktion eller som annars krävs för att uppfylla upphandlingslagstiftning. Ramavtalet ska vara icke-förpliktigande, dvs inte förbinda RISE att avropa viss kvantitet eller förbinder RISE att avropa av viss leverantör som kan påverka annan del av RISE organisation negativt.

Är ramavtalet förpliktigande gäller vad som stadgas om inköp/investeringar i punkt 10.3.1/10.3.3 där det förpliktigande beloppet utgör maxbelopp. Vid ramavtal som (i) förväntas komma att leda till avrop överstigande 1 000 000 kr/år under avtalets giltighetstid och/eller (ii) avviker från av Juridik granskade



avtalsmallar anpassade till den specifika tjänste- eller produkttypen bör avstämning av kontraktsvillkoren ske med Juridik. Vid säkerhetsrelaterade aspekter ska avstämning ske med Säkerhet.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

Ramavtal av särskild betydelse för RISE eller av osedvanlig karaktär kräver beslut av vd eller RISE styrelse.

DC, FC, AC, KIC\*

Ja

KIC får med bibehållet ansvar lämna fullmakt att underteckna handlingarna till EC.

### 10.3.3 Beslut rörande investeringar i anläggningstillgångar

Beslut får fattas under förutsättning att:

- Investeringen utgör en anläggningstillgång (det vill säga en immateriell, materiell eller finansiell tillgång som är avsedda att brukas eller innehas stadigvarande, –vid frågor kontakta Ekonomi).
- Beslutet har följt RISE investeringsprocess där så ska ske.
- Beslutanderätten inte är förbehållen annan funktion. För fastighetsrelaterade anläggningstillgångar gäller p. 10.5 nedan.
- Övriga förutsättningar under punkten 10.3 ovan är uppfyllda.

Skriftlig vidaredelegation av beslut som är ett led i att verkställa tagna beslut inom denna p. 10.3.3 får ske till underordnad chef, vars division/funktion/avdelning/enhet påkallat inköpet, med bibehållet ansvar. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

#### Får fatta beslut enligt ovan:

ESD	Ja, till belopp upp till 5 000 000 kr
SMFD, DC	Ja, till belopp upp till 1 000 000 kr
FC, AC	Ja, till belopp upp till 500 000 kr

## 10.4 Avyttringar av lösöre, materiella tillgångar, etc.

### Gemensamma bestämmelser:

Beslut får fattas om:

- Beslutet inte är undantaget delegation enligt punkten 9.1 ovan.
- Beslutet utgör ett normalt led inom den aktuella verksamheten.
- Försäljningspriset motsvarar som lägst marknadsvärde samt sker till objektivet fristående köpare
- Försäljning, genomförande och avtal följer lag samt RISE Styrning (exempelvis regler för försäljning, avtalshantering, samordning med andra funktioner m.m.).
- Avstämning har skett med Juridik/Säkerhet för bedömning av risker och möjligheter, om avtal avviker från standard eller innebär högre risk.

Vid beräkning ska totalt försäljningspris ingå i beräkningen, det vill säga inklusive eventuella delleranser.

### 10.4.1 Beslut rörande försäljning av lösöre, materiella tillgångar etc.

Beslut får fattas under förutsättning att försäljningen utgör ett normalt led inom driften av den aktuella delen av verksamheten och beslutanderätten inte är förbehållen annan funktion.

<b>Får fatta beslut enligt ovan:</b>	
DC, FD	Ja, till belopp upp till 1 000 000 kr
AC, FC	Ja, till belopp upp till 500 000 kr, dock ej understigande bokfört värde.
EC	Ja, till belopp upp till 100 000 kr, dock ej understigande bokfört värde.
Om förutsättningarna är uppfyllda ges också <b>fullmakt</b> att underteckna handlingarna.	

## 10.5 Fastighet och service

### Gemensamma bestämmelser:

Fastighetsenheten ansvarar för avtal rörande löpande och teknisk förvaltning avseende ägd fast egendom och/eller byggnader, inklusive entreprenadavtal, direkt kopplade till ägd fast egendom och/eller byggnader med följande begränsning.

Lokalförsörjningsenheten ansvarar för avtal avseende inhyrda lokaler där annan part äger fastighet och/eller byggnad, inklusive Hyresavtal och projekteringsavtal där RISE är hyresgäst.

Serviceenheten svarar för all service kopplad till RISE lokaler.

Beslut rörande ingående av avtal rörande fastighets- eller lokalinvestering, hyra eller annan fastighetsrättslig upplåtelse som är av väsentlig betydelse för RISE får bara fattas av styrelsen och omfattas därmed inte av dessa Delegationsramar.

Beslut får fattas om:

- Beslutet rymms inom budgeten
- Behovet är överenskommet och förankrat med den verksamhet som nyttjar lokalen.
- Beställning, genomförande och avtal följer lag samt RISE Styrning (exempelvis regler för inköpsanmodan och avrop från ramavtal, krav på offentlig upphandling, avtalshandtering, mm.).
- Avstämning har skett med Koncerninköp/Juridik/Säkerhet för bedömning av risker och möjligheter, om avtal avviker från standard eller innebär högre risk, exempelvis vid entreprenadkontrakt.

### 10.5.1 Hyres-, nyttjande- och arrendeavtal

Aktuell verksamhet inom RISE tar beslut om förändrade verksamhetsbehov avseende lokaler, och därmed initiering av nya upplåtelser enligt vid var tid gällande RISE Styrning (ex. avseende lokalförsörjning). Beslut om att teckna nyttjanderättsavtal för inhyrning såsom hyres- och arrendeavtal i fast egendom, tomträtt och/eller byggnader på ofri grund med följande begränsning tas därefter enligt nedan.

Hyres- och övriga nyttjanderättsavtal som avser nyetablering på ny adress/ort etc. omfattas inte av dessa Delegationsramar utan beslutas av antingen vd eller RISE styrelse.

Beslutsrätten omfattar även uppsägning av hyres- och nyttjanderättsavtal med de beloppsgränser som anges nedan under förutsättning att RISE inte har behov av lokalen/ytan.

### Får fatta beslut enligt ovan:

FD	Ja, med högsta årshyra om 3 000 000 kr; och högsta totala kontraktsvärde om 10 000 000 kr; och längsta hyrestid om 3 år
LFC	Ja, med högsta årshyra om 1 000 000 kr; och

	högsta totala kontraktsvärde om 3 000 000 kr; och längsta hyrestid om 3 år
Mandatet <u>omfattar inte</u> en <b>fullmakt</b> att skriva på ovanstående avtal. Särskild fullmakt, undertecknad av vd/firmatecknare, krävs.	
<b>10.5.2 Hyres-, nyttjande- och arrendeavtal (uthyrning)</b>	
<p>Aktuell verksamhet inom RISE initierar och uttrycker behov av uthyrning av befintliga ytor, lokaler eller del därav, och därmed initiering av nya upplåtelser enligt vid var tid gällande RISE Styrning (ex. avseende lokalförsörjning). Beslut om att teckna nyttjanderättsavtal för uthyrning såsom hyres- och arrendeavtal i fast egendom, tomträtt och/eller byggnader på ofri grund med följande begränsning tas därefter enligt nedan.</p> <p>Beslutsrätten omfattar även uppsägning av hyres- och nyttjanderättsavtal med de beloppsgränser som anges nedan.</p> <p>Samtliga beslut som medför att externa personer ges nyttjanderätt eller annan tillgång till RISE lokaler eller utrustning ska stämmas av med både Säkerhet och Juridik.</p>	
<b>Får fatta beslut enligt ovan:</b>	
FD	Ja, med högsta årshyra om 1 000 000 kr; och längsta hyrestid om 1 år
Mandatet omfattar inte en <b>fullmakt</b> att skriva på ovanstående avtal. Särskild fullmakt, undertecknad av vd/firmatecknare, krävs.	
<b>10.5.3 Projekt avseende förändrade verksamhetsbehov</b>	
<p>Aktuell verksamhet inom RISE tar beslut om projekt avseende förändrade verksamhetsbehov. Fastighet och service ska leda projektet, och verksamheten ska utse en projektägare. För beslut och projekt avseende inköp för löpande drift och förvaltning som inte avser förändrade verksamhetsbehov gäller vad som stadgas i punkt 10.5.5.</p> <p>Samtliga delar inom projektet ska rymmas inom budget och ska ha följt investeringsprocessen (exempelvis beretts i investeringskommittén om så krävs). Upphandling ska ske tillsammans med Koncerninköp.</p> <p>För säkerställande av intern kostnad vid ej genomfört (avbrutet) projekt ska verksamheten och Fastighet och service överenskomma om eventuell kostnadsfördelning innan kostnader uppstår.</p> <p>Om förutsättningarna är uppfyllda ges också <b>fullmakt</b> att underteckna handlingarna.</p>	
<b>Får fatta beslut om initierande av projekt genom exempelvis förstudie</b>	
DC, FC, FD	Ja, upp till ett belopp om 1 000 000 kr
<b>Får fatta beslut avseende genomförande av projekt, i stadiet mellan initierande och genomförande, genom exempelvis avtal om program eller projektering.</b>	
FD (med godkännande av DC för berörd verksamhet)	Ja, upp till ett belopp om 1 000 000 kr (utöver förstudie)
<b>10.5.4 Investeringar inom fastighetsområdet</b>	
<p>För investeringar (inkl. bygghandlingsprojektering och entreprenadkontrakt) för både underhåll och projekt avseende förändrade verksamhetsbehov (se ovan p.10.5.3) mm inom fastighetsområdet gäller motsvarande förutsättningar som anges i punkt 10.3.3 ovan. Investeringar i verksamhetsspecifik utrustning och inredning ingår inte i fastighetsinvesteringen. Investeringar ska upphandlas tillsammans med Koncerninköp, och förankrats med styrgruppen för Fastighet och service.</p> <p>Skriftlig vidaredelegation av beslut som tas av ESD eller FD som är ett led i att verkställa tagna beslut inom denna p. 10.5.4 får ske till FastC, LFC eller SEC med bibehållet ansvar. Med sådan delegation kan även följa fullmakt, om det anges i delegationen.</p> <p>Om förutsättningarna är uppfyllda ges också <b>fullmakt</b> att underteckna handlingarna.</p>	

<b>Får fatta beslut enligt ovan:</b>	
ESD	Ja, till belopp upp till 5 000 000 kr
FD	Ja, till belopp upp till 3 000 000 kr
FastC, LFC	Ja, till belopp upp till 1 000 000 kr
<b>10.5.5 Beslutanderätt avseende inköp för förvaltning/drift/service av fastigheter</b>	
Beslut får fattas under förutsättning att beslutet utgör ett normalt led inom fastighetsförvaltning och beslutanderätten inte är förbehållen annan funktion enligt exempelvis vid var tid fastställda styrande dokument. Ansvarig beslutsfattare ansvarar för att beslut ej bryter mot upphandlingsregler samt att säkerhetsfrågor iakttagits.	
<b>Får fatta beslut enligt ovan:</b>	
FD	Ja, till belopp (totalt kontraktswärde) upp till 3 000 000 kr och vid löpande avtal under förutsättning att avtalstiden inte överstiger 5 år
FastC, LFC, SEC	Ja, till belopp (totalt kontraktswärde) upp till 1 000 000 kr och vid löpande avtal under förutsättning att avtalstiden inte överstiger 3 år
Mandatet omfattar en <b>fullmakt</b> att skriva på avtal med undantag för avtal som ska upphandlas/hanteras av Koncerninköp.	

## 10.6 Övrigt

### 10.6.1 Tjänsteresor

Beslut om beviljande av tjänsteresa enligt nedan får fattas under förutsättning att genomförandet följer RISE Styrning (ex. reseriktlinje), alltid i överenskommelse med den chef som ska bära kostnaden:

- inom Sverige och Norden: närmast överordnade chef, dock lägst EC;
- utanför Norden, inom Europa: av DC (inom division) eller FC (inom funktion), vilket ska ha föregåtts av godkännande av närmast överordnade chef enligt punkt ovan;
- utanför Europa: av **VD**, vilket ska ha föregåtts av godkännande av närmast överordnade chef samt DC/FC enligt punkterna ovan.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna eventuella handlingar.

### 10.6.2 IT-specifika frågor

Beslut får fattas av ITC om nedstängning av IT-system, nätverk och andra digitala system eller funktioner under förutsättning att genomförandet följer lag samt RISE styrning och gällande it- eller säkerhetspolicys eller instruktioner (och att erforderlig samordning med andra funktioner genomförs/genomförts).

Vid akut nedstängning ska om möjligt avstämning först ske med vd, SSC och SC. Om situationen ej tillåter detta ska de annars omedelbart informeras om nedstängningen och i övrigt rutiner följas.

Vid personuppgiftsincidenter ska dataskyddsombud involveras och CJ besluta om incidenten ska rapporteras till myndighet.

Skriftlig vidaredelegation av beslut enligt ovan enligt ovan angivna instruktioner får ske till dedikerad incidentansvarig medarbetare med bibehållet ansvar. Med sådan delegation ska följa fullmakt att underteckna eventuella handlingar.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingar.

### 10.6.3 Juridiska frågor

Åtgärder nedan får endast vidtas av CJ efter, i förekommande fall överenskommelse med den chef som ska bära kostnaden:

- Beslut av att anlita extern juridisk rådgivare (tex. advokatbyrå). Beloppsmandat följer av vad som gäller för Koncerninköp, ovan p. 10.3.
- Anhängiggörande av mål eller tvist i domstol, skiljenämnd eller annan rättslig instans efter behörigt beslut från vd (eller om vd-instruktionen kräver det styrelsen). Samt enligt rättegångsfullmakt själv som ombud, eller genom att sätta annan i sitt ställe, företräda RISE i domstol/skiljeförfarande och å RISE vägnar utse skiljemän.
- Ingå förlikning samt sluta skiljeavtal enligt fullmakt efter behörigt beslut från vd eller (om vd-instruktionen kräver det) styrelsen.

### 10.6.4 Rutiner och metoder

Beslut får fattas om att upprätta, fastställa och *implementera* (i) rutiner och metoder som specificerar aktiviteter i en process samt (ii) övriga rutiner eller metoder inom den egna funktionen/divisionen/funktionen/avdelningen/enheten, under följande förutsättningar:

- Beslutet utgör ett normalt led inom den aktuella delen av verksamheten.
- Beslut, hantering, dokumentation med mera följer lag samt RISE Styrning.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

**Får fatta beslut enligt ovan:**

ALLA som anges i punkt 8

Ja

### 10.6.5 Remissvar

Beslut om att skicka remissvar får efter förankring med DC för berörd division fattas av SMFD. Beslut att skicka remissvar som kan vara av väsentlig betydelse för RISE eller som kan generera större påverkan på RISE-koncernen tas av vd och omfattas därmed inte av dessa Delegationsramar.

Vid remissvar som innefattar juridiska frågeställningar ska Juridik involveras genom CJ.

Om förutsättningarna är uppfyllda ges också **fullmakt** att underteckna handlingarna.

**Lönebikostnader RISE AB**

Lagstadgade arbetsgivaravgifter	31,42%
Semestertillägg	1,91%
Avtalade pensioner och särskild löneskatt på dessa	14,23%
Medlemsavgifter till arbetsgivarorganisationer	0,14%
Avtalsförsäkringar för hela arbetsmarknaden	0,66%
<b><u>Schablon</u></b>	<b><u>48,36%</u></b>

**Lönebikostnader RISE Processum AB**

Lagstadgade arbetsgivaravgifter	31,42%
Semestertillägg	2,00%
Avtalade pensioner och särskild löneskatt på dessa	12,30%
Medlemsavgifter till arbetsgivarorganisationer	0,17%
Avtalsförsäkringar för hela arbetsmarknaden	0,66%
<b><u>Schablon</u></b>	<b><u>46,55%</u></b>

# Uträkning Schablon för lönebikostnader

Dalarna Science Park

	Faktor	Konto	Utfall år 202401-202412	Procentuellt
<b>Lönekostnader(inkl. sjuklön, semesterlön,förändrsemiskuld minus semestertillägg)</b>		<b>7210-7291</b>	<b>20 906 414 kr</b>	
<b>Lagstadgade arbetsgivaravgifter lön</b>	<b>31,42%</b>		<b>6 568 795 kr</b>	<b>31,42%</b>
<b>Semestertillägg 0,8%</b>			<b>370 980 kr</b>	<b>1,77%</b>
<b>Avtalade pensioner och särskild löneskatt på dessa</b>				<b>14,59%</b>
Pensionsförsäkringspremier Collectum		<b>7411</b>	<b>2 023 699 kr</b>	
Pensionsförsäkringspremier Dalarnas (Tiotaggarpension)		<b>7414</b>	<b>431 838 kr</b>	
Löneskatt pensionsförsäkringspremier Collectum	<b>24,26%</b>	<b>7530</b>	<b>490 949 kr</b>	
Löneskatt pensionsförsäkringspremier Dalarnas	<b>24,26%</b>	<b>7530</b>	<b>104 764 kr</b>	
<b>Medlemsavgifter till arbetsgivarorganisationer</b>				
Svenskt Näringsliv Almega		<b>6981-6982</b>	<b>30 862 kr</b>	<b>0,15%</b>
<b>Avtalsförsäkringar för hela arbetsmarknaden</b>				
Premier för AMF		<b>7570</b>	<b>88 427 kr</b>	<b>0,42%</b>
<b>Total lönebikostnad OH</b>			<b>10 110 313 kr</b>	
<b>Total lönebikostnad OH %</b>				<b>48,36%</b>

Schablon för lönebikostnader

	Total schablon	Soc.avg %	Pension, ink. löneskatt %	Sem.tillägg %	Försäkringar%
Stiftelsen Compare	48,92%				





## Värdelista (prislista) MIGHTY 2.0

	Värde per insats, Small [S], kr	Värde per insats, Large [L], kr	Antal insatser [S], st	Antal insatser [L], st	Summa
<b>1.1 Digital mognadsbedömning</b>	15 000	45 000	10	50	2 400 000
<b>1.2 GAP-analys</b>	35 000	90 000	15	45	4 575 000
<b>1.3 Stöd vid affärsutveckling och expertstöd</b>	40 000	90 000	20	20	2 600 000
<b>1.4 Testbäddar och demonstrationscenter</b>	50 000	90 000	10	20	2 300 000
<b>2.1 Livslångt lärande inom AI</b>	25 000	80 000	100	125	12 500 000
<b>3.1 Stöd vid ansökan om finansiering</b>	30 000	90 000	10	30	3 000 000
					<b>27 375 000</b>



Sandvikens Kommun

Sandvikens kommun följer SKR så för 2026 uppgår PO pålägget till 40,5%.



Genomsnittligt PO-pålägg för 2026 uppgår till:

- Totalt 40,5 procent för kommuner
- Totalt 44,0 procent för regioner

Delar som ingår:

- Lagstadgade arbetsgivaravgifter: enligt lag 31,42 procent.
- Avtalsförsäkringar: total premie 0,20 procent.
- Avtalspensioner: för kommuner blir de 8,9 procent och för regioner blir de 12,4 procent.

**Ida Andersson**

Projektcontroller

+46 26 24 09 48

[ida.andersson@sandviken.se](mailto:ida.andersson@sandviken.se)

---

**Sandbacka Science Park** | Sandvikens kommun

[www.sandbackasciencepark.se](http://www.sandbackasciencepark.se) | Spångvägen 10, 81132 Sandviken