



# Guide för forskningsinfrastrukturer

för tillgängliggörande av verksamheten för SME:er | Version 1.0 2023



# Inledning

Det här är en guide som vänder sig till dig som är verksam vid en forskningsinfrastruktur och som vill ta fram erbjudande för små och medelstora företag, SME:er (se sid 4 för definition av begreppet SME) att ta del av forskningsinfrastrukturen. Även personer i roller som kan vara stöttande vid specifika delar av utvecklingen (jurist, ekonomer m.fl.) kan ha nytta av att läsa guiden.

Konkreta, verksamhetsspecifika erbjudanden till SME:er, inklusive avtal etc., måste alltid förankras och beslutas enligt gällande regler för respektive huvudman. Guiden innehåller allmän vägledning till huvudmän för forskningsinfrastrukturer.

Guiden ska fungera som ett stöd genom hela processen från förberedelse och utveckling till utförande. Utveckling av erbjudandet är en bärande del av guiden och vissa delar rekommenderas att göras med affärsutvecklare eller någon med likvärdig kompetens.

Guiden har utvecklats inom projektet Stockholm Life Tech (ERUF-projekt 2020-2023). Projektet leddes av Regionledningskontoret på

Region Stockholm och syftade till att vidareutveckla och tillgängliggöra forskningsinfrastrukturer i Stockholmsregionen med SME som målgrupp för samverkan.

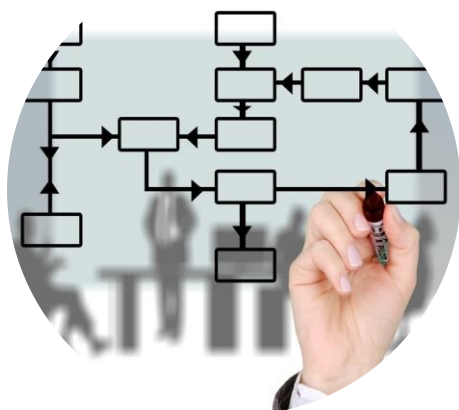
Målgruppen SME:er är i regel beroende av externa samarbeten för att kunna utveckla sina projekt vidare. Genom att tillgängliggöra forskningsinfrastrukturer möjliggörs att fler SME:er dels kan stanna kvar inom regionen för att bedriva utvecklingen dels nyttja existerande miljöer, vilket ligger i linje med regionens ambition för ett hållbarare samhälle.

Inom projektet Stockholm Life Tech har även en kompletterande guide som riktar sig till SME:er tagits fram.

Avdelningen Forskning och Innovation/Region Stockholm är förvaltare av guiderna. Vid frågor eller utvecklings-/ändringsförslag vänligen kontakta: [Life science i Stockholm - Region Stockholm](#).

*”Stockholm ska vara en av världens främsta forsknings- och life science-regioner år 2025”*

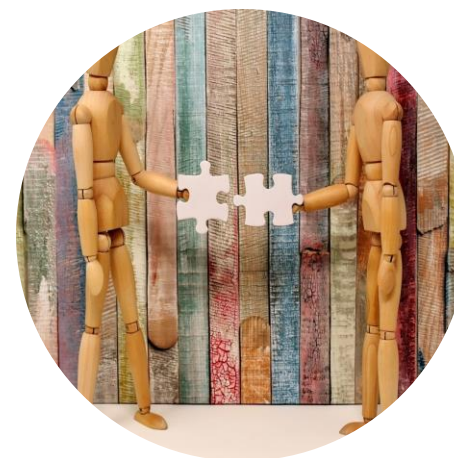
# Vilket värde tillför guiden till verksamheten?



Information om nödvändiga förberedelser och stöd för utveckling av erbjudande till SME



Stöd vid framtagning av verksamhetsspecifikt material för samverkan med SME



Anpassade riktlinjer mellan verksamhet och SME, som följer lag

# Forskningsinfrastruktur och SME



I denna bilaga används begreppet “forskningsinfrastruktur” i den betydelse som det givits i EU-kommissionens förordning 651/2014. Det innebär att i begreppet forskningsinfrastruktur ingår bl.a. ”anläggningar” (t.ex. vetenskapliga laboratorier) och ”resurser” (t.ex. vetenskaplig utrustning eller databaser) men även ”därmed sammanhängande tjänster” (dvs. tjänster som behövs för att utnyttja infrastrukturen, såsom exempelvis kunskapsöverföring om hur teknisk utrustning ska användas, eller hur output från den tekniska utrustningen ska tolkas och förstås).



I denna bilaga används begreppet ”SME” (dvs ”små och medelstora företag” enligt definition på nästa bild).



# Innehåll

Översikt av guidens bilagor

Översikt guidens tre delar

## **1. FÖRBEREDA**

1a. Uppstart

1b. Förutsättningar

## **2. UTVECKLA**

2a. Överblick av nuläge

2b. Utveckla erbjudande

## **3. UTFÖRA**

3a. Synliggöra erbjudandet

3b. Matchning

3c. Redo för samverka

Summering

sid. 6

sid. 7

**sid. 8**

sid. 9-10

sid. 11-12

**sid. 13**

sid. 14-16

sid. 17-18

**sid. 19**

sid. 20-21

sid. 22-23

sid. 24-26

sid. 27



# Översikt guidens bilagor

Till guiden hör tre bilagor.

## Exempel på tillgängliggjorda forskningsinfrastrukturer.

Bilagan innehåller presentationer av tillgängliggjorda miljöer med specifika erbjudande till SMEer samt intervjuer med personer som jobbar vid respektive forskningsinfrastruktur. I bilagan kan man även läsa om KI Innovations som bidragit med affärsutvecklingskompetens under tillgängliggörande process. Slutligen ett case som visar på ett exempel på vad tillgängliggörande kan resultera i för erbjudande.

## Juridiska överväganden

Bilagan visar på lagar och regler som gäller gemensamt för olika typer huvudmän (stat, region, kommun), och även det som skiljer sig åt. Bilaga har delats in i tre delar så att det blir enklare för läsaren att ta till sig relevant information beroende på huvudman.

## Utvecklingsmodell

Bilagan innehåller en femstegsmodell för att ta fram erbjudande till SME:er. Den är tänkt att användas som ett stöd och handbok genom hela processen och innehåller även checklistor för att säkerställa att ett genomarbetat erbjudande.

Bilagorna finns att ladda ner där guiden finns.



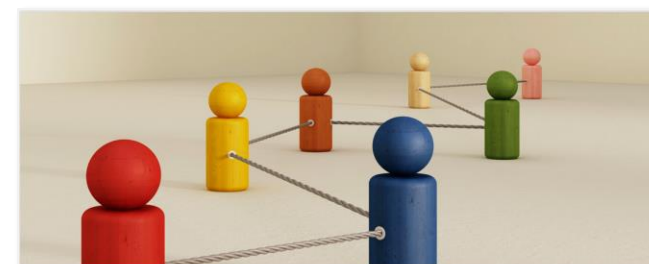
### Exempel på tillgängliggjorda forskningsinfrastrukturer

Bilaga tillhörande Guide för forskningsinfrastrukturer | Version 1.0 2023



### Juridiska överväganden

Bilaga tillhörande Guide för forskningsinfrastrukturer | Version 1.0 2023



### Utvecklingsmodell

Bilaga tillhörande Guide för forskningsinfrastrukturer | Version 1.0 2023



# Översikt av guidens tre delar

## 1. FÖRBEREDA

### Uppstart

Inhämta information om vad tillgängliggörande innebär och vad som förväntas av verksamheten.

Avsnittet behandlar:

- Information om tillgängliggörande
- Ta del av inspiration
- Utvärdera internt

Bilaga:  
Exempel på tillgängliggjorda infrastrukturer.

### Förutsättningar

Ni säkerställer att ni har förutsättningar för att kunna erbjuda tjänster till SME.

Avsnittet behandlar:

- Marknadsanalys
- Andrahandsuthyrning
- Försäkringar och arbetsmiljö
- Sekretesshantering

Bilaga:  
Juridiska överväganden

## 2. UTVECKLA

### Överblick av nuläge

Beskriv verksamheten som den ser ut idag, utmaningar, möjligheter samt önskat läge.

Avsnittet behandlar:

- Frågor om nuläge
- Avtalsmallar
- Utredning av prissättning
- Kontakta affärsutvecklare

Bilaga:  
Juridiska överväganden

### Utveckla erbjudande

Ni genomgår en utvecklingsprocess med affärsutvecklare för att formulera erbjudande (och vid behov testa det i ett pilotprojekt).

Avsnittet behandlar:

- Formulera erbjudande
- Utveckla erbjudande
- Testa erbjudande
- Utvärdera erbjudande
- Lansera erbjudande

Bilaga:  
Utvecklingsmodell

## 3. UTFÖRA

### Synliggöra erbjudande

Synliggörande av erbjudandet för SME.

Avsnittet behandlar:

- Presentera ditt erbjudande för målgruppen
- Nå ut med erbjudandet
- Urvalskriterier

Bilaga:  
Juridiska överväganden

### Matchning

Genomföra en matchningsprocess för att säkerställa att erbjudandemöter behov.

Avsnittet behandlar:

- Säkerställa gemensam förväntansbild
- Utvärdera behovet av förstudie

### Redo för samverkan

Ett regelmässigt erbjudande är på plats. Ni är redo att tillgängliggöra er forskningsinfrastruktur för SME.

Avsnittet behandlar:

- Prissättning
- Rutiner och stödjande dokument
- Avtal
- Andra samverkansformer
- Anskaffande av varor eller tjänster från SME

Bilaga:  
Juridiska överväganden

Efter varje steg besluta om att ta nästa

# 1. FÖRBEREDA

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan

Förberedelse delen är en orienterande fas för att förstå vad som krävs för att tillgängliggöra en forskningsinfrastruktur till SME:er samt undersöka verksamhetens förutsättningarna för detta. Ni kommer inhämta grundläggande information om vad tillgängliggörande innebär och vad som förväntas av verksamheten.

Efter förberedelsefasen bör ni ha goda insikter i huruvida tillgängliggörande är möjligt ur både ett verksamhetsperspektiv och ett juridiskt perspektiv.



# 1a. Uppstart

Uppstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan



## Introduktion

Det kommer krävas tid och engagemang av verksamheten för ett lyckat tillgängliggörande. Säkerställa att inhämta information och dela med nyckelpersoner för att få en så bra start och genomförande som möjligt. Fundera kring var det kommer innebära för verksamheten, både möjligheter och eventuella förändringar.



## I detta avsnitt behandlas:

- Information om tillgängliggörande
- Ta del av exempel på tillgängliggjorda forskningsinfrastrukturer
- Utvärdera internt



## Bilaga

Exempel på tillgängliggjorda infrastrukturer

## FÖRBEREDA

# 1a. Uppstart

### Checklista



#### Information om tillgängliggörande

Läs igenom guiden och bilagor för att få en orientering kring processens delar.

- Vi har läst guiden och bilagor.



#### Ta del av exempel på tillgängliggjorda forskningsinfrastrukturer

För att få inspiration och exempel på hur andra tillgängliggjort sina forskningsinfrastrukturer, vad de lärt sig och vilket värde det skapade för dem, se bilaga: Exempel på tillgängliggjorda infrastrukturer.

- Vi har tagit del av exempel



#### Utvärdera internt

När ni tagit del av guiden och fått insikt i hur andra verksamheter med forskningsinfrastrukturer utvecklat erbjudanden bör ni ha en grundläggande förståelse om det kan vara intressant för er verksamheten att gå igenom en erbjudande-utvecklingsprocess. Utvärdera kapaciteten hos era medarbetare, faciliteter och verktyg samt inställningen bland era medarbetare kring införande av nytt arbetssätt och att ta emot SME:er i er forskningsinfrastruktur.

- Vi har undersökt om vi har resurser som kan avsätta tid för projektet och plan för hur vi kan hantera potentiella nya användare av forskningsinfrastrukturen.
- Vi har undersökt att vår verksamhetskultur är mottaglig för införande av nytt arbetssätt och att ta emot SME i vår forskningsinfrastruktur

# 1b. Förutsättningar

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan



## Introduktion

När ni fått förståelse för vad som kommer krävas av er verksamhet är det dags att utreda de juridiska förutsättningarna, detta avhandlas i detta steg. För att genomföra utredningen kan det uppstå behov att ta stöd från ekonom och/eller jurist.



## I detta avsnitt behandlas:

- Marknadsanalys
- Andrahandsuthyrning
- Försäkringar och arbetsmiljö
- Informationssäkerhet inklusive sekretesshantering



## Bilaga

Juridiska överväganden

## FÖRBEREDA

# 1b. Förutsättningar

### Marknadsanalys



En grundlig marknadsanalys behöver genomföras för att utreda om det redan existerar en fungerande privat marknad för forskningsinfrastruktur av aktuellt slag. Detta kan få betydelse för om och hur ni kan tillgängliggöra ett erbjudande.

Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 7-8.

### Andrahandsuthyrning



Om ni bedriver verksamhet i hyrda lokaler eller vill erbjuda SME utrustning som ni hyr behöver ni inhämta hyresvärdens/uthyrarens godkännande för andrahandsuthyrning innan forskningsinfrastrukturen kan tillhandahållas till SME. Om ni vill tillhandahålla mjukvara till SME så behöver det kontrolleras mot ingångna licensavtal.

Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 13.

### Försäkringar och arbetsmiljö



Ni bör undersöka om tecknade försäkringar gäller vid uthyrning, om inte så bör alternativa försäkringslösningar säkras. Ansvar för arbetsmiljö kan även behöva övervägas och regleras utifrån vad som ligger inom respektive parts kontroll.

Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 13.

### Informationssäkerhet och sekretesshantering



Ni behöver säkerställa att det finns rutiner på plats för informationssäkerhet och hantering av konfidentiell information. Rutinerna behöver uppfylla tillämpliga lagkrav rörande bl.a. offentlighet och sekretess, och tillvarata både era och SME:s intressen.

Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 14.

## Checklista

- En grundlig marknadsanalys är genomförd och det har undersökts om det finns risk för att konkurrensen skulle snedvridas vid tillgängliggörande av forskningsinfrastrukturen
- Godkännande av andrahandsuthyrning av lokal/utrustning inhämtat (vid behov) och kontroll av licensavtal utförd.
- Vi har tecknat försäkringar som gäller vid uthyrning
- Vi har undersökt och reglerat ansvaret kring arbetsmiljö
- Vi har upprättat en rutin för informationssäkerhet och hantering av konfidentiell information.

## 2. UTVECKLA

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan

Nu har ni förberett er verksamhet och undersökt förutsättningarna för att kunna börja utveckla ett erbjudande. Detta är en del där er verksamhet utifrån nuläge utvecklar ett erbjudande. Det kommer innebära eget arbete där man beskriver verksamheten som den ser ut idag, utmaningar, möjligheter samt önskat läge och tillsammans med affärsutvecklare genomgår en erbjudandeutvecklingsprocess för att överkomma hinder. Vid behov kan erbjudandet testas i ett pilotprojekt. Tänk på att även erbjudanden om deltagande i pilotprojekt bör följa principer om likabehandling, transparens och prissättning enligt bilaga: Juridiska överväganden.

Efter utvecklingsfasen bör ni ha ett utvecklat erbjudande och tillhörande matchningsprocess för att kunna säkerställa att ert erbjudande kan nyttjas av SME:er med rätt behov och förutsättningar.



### Tips

Utvecklingsmodellen är inspirerad av metoder som affärsutvecklare använder i arbete med SME. Ni kan med fördel skaffa er grundläggande kunskap om erbjudandeutveckling inför en satsning att tillgängliggöra verksamheten (vid behov genom upphandling av externa rådgivare).

## 2a. Överblick av nuläget

Upptart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan

**Introduktion**  
Innan erbjudande till SME kan börja utvecklas är det viktigt att förstå och beskriva verksamhetens nuläge, med utmaningar, möjligheter samt önskat läge. Vidare behöver det undersökas vilka avtalsmallar som verksamheten kan nyttja, och med stöd av ekonom utredas en godtagbar prissnivå. För att vara redo att gå vidare till nästa steg och utveckla ett erbjudande, bör även en affärsutvecklare eller person med motsvarande kompetens identifieras som kan leda arbetet.

**I detta avsnitt behandlas:**

- Frågor om nuläge
- Avtalsmallar
- Utredning av prissättning
- Kontakta affärsutvecklare

**Bilaga**  
Juridiska överväganden

## UTVECKLA

# 2a. Överblick av nuläget

### Checklista

#### Frågor om nuläge



Innan affärsutvecklare kopplas in behöver ni göra ett internt arbete med att beskriva verksamheten som den ser ut idag, utmaningar, möjligheter samt önskat läge. Svaren är viktiga då de kommer fungera som underlag inför nästa steg då ni ska påbörja utveckling av erbjudande. Till stöd har ni ett antal frågor som fångar de olika delarna som behövs för att affärsutvecklaren ska lära känna verksamheten. Ta god tid på er att besvara frågor och ta in extern hjälp vid behov. Se frågor på nästa sida.

Vi har svarat på frågorna om nuläget

#### Avtalsmallar



Ni behöver gå igenom vilka tillgängliga avtal som ni nyttjar i er verksamhet som kan vara relevanta att titta närmare på och anpassa för tillhandahållande av forskningsinfrastrukturen till SME. Kontakta jurist som kan hjälpa er när det är dags att arbeta fram mall. Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 17.

Vi har undersökt tillgängliga avtalsmallar och kommer att arbeta med jurist för anpassning av avtal till verksamheten.

#### Utredning av prissättning



Ni behöver reda ut en godtagbar prisnivå för tillhandahållande av forskningsinfrastrukturen. Detta kan kräva utredningar av vad som vore ett skäligt marknadspris samt vad er självkostnad är för forskningsinfrastrukturen. Koppla in ekonom för stöd. Kommunala och regionala huvudmän bör också rådfråga en jurist, om diskrepansen mellan uppskattat marknadspris och självkostnaden bedöms vara betydande. Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 9.

Vi har informerat oss om hur en godtagbar prisnivå ska räknas ut och har vid behov kopplat in en ekonom för stöd av prissättning.

#### Kontakta affärsutvecklare



Som stöd genom erbjudandeutvecklingsprocessen rekommenderas att arbeta med en affärsutvecklare eller någon med motsvarande kompetens som vägleder er genom processen. Ni behöver reda ut vem ni ska arbeta med, och vem som står för eventuell kostnad.

Vi har säkerställt affärsutvecklingskompetens som ska leda arbetet genom utvecklingsmodellen

UTVECKLA

## 2a. Överblick av nuläget

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan



### Frågor om nuläge

- Vilka tjänster skulle ni vilja erbjuda till SME ?
- Har ni företag som använder era resurser idag? Var finns de?
- Vilka utmaningar ser ni nu med att tillgängliggöra er infrastruktur?
- Hur erbjuds motsvarande tjänst idag?
- Vilka rutiner, avtal för uppdrag och samarbete med SME har ni redan på plats?
- Vilka andra dokument och processer har ni på plats?
- Vad saknas och behöver tas fram?
- Vilka kostnadsstrukturer har ni för att genomföra verksamhet?
- Där det behövs, komplettera svaren med att fråga: Vad är orsaken till det?



## 2b. Utveckla erbjudande

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

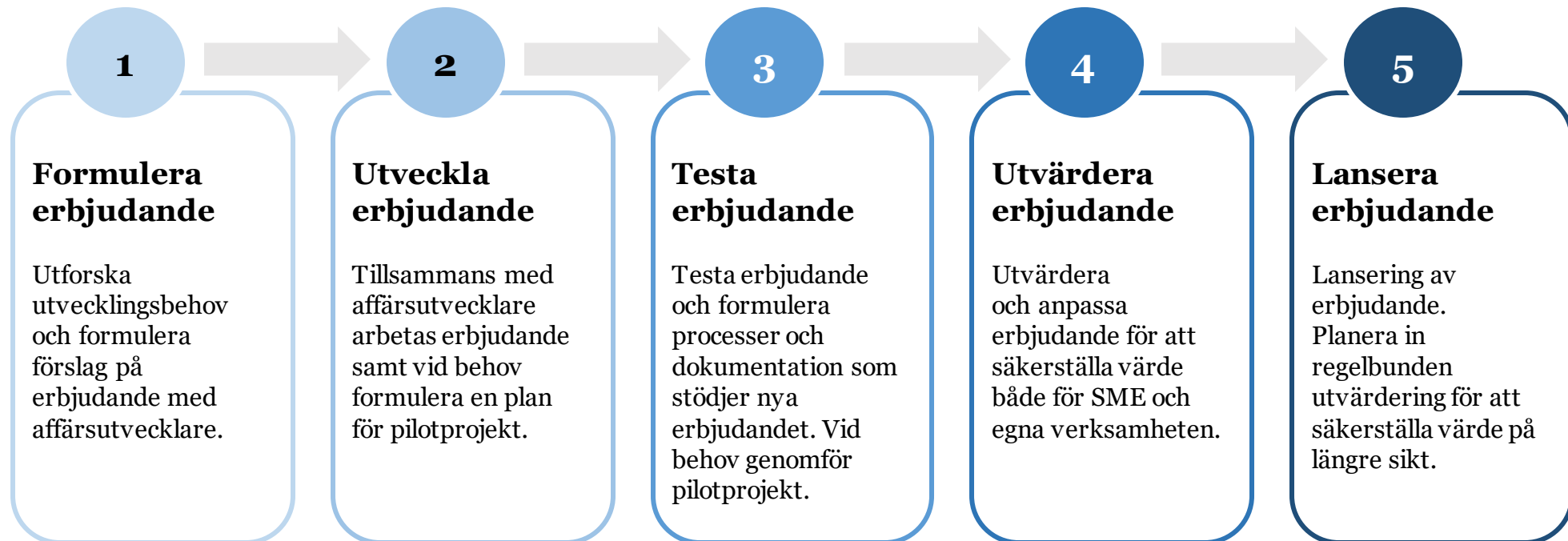
Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan

När ni besvarat frågorna om er verksamhet är det dags att börja arbeta med att utveckla ett erbjudande. Utvecklingsmodellen guidar er genom fördefinierade steg som ni lämpligen tar tillsammans med affärsutvecklare. Stegen är utarbetade med syfte att säkerställa ett värdeskapande erbjudande för båda parter.



UTVECKLA

## 2b. Utveckla erbjudande

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan



### Material att tillgå under utvecklingsprocessen

Utvecklingsmodellen presenteras i en separat bilaga. Den består av fem steg och ska kunna användas som en handbok genom hela utvecklingsprocessen. För varje steg finns en checklista för den som leder utvecklingsprocessen, förslagsvis affärsutvecklaren. Börja gärna med att läsa igenom bilagan.



# 3. UTFÖRA

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan

Nu har ni ett erbjudande formulerat och testat och det är dags att säkerställa att ni når ut till er nya målgrupp. Även i denna del finns juridiska aspekter att ta hänsyn till. Det handlar både om att information om erbjudandet ska vara tillgängligt för målgruppen på ett likabehandlande och transparent sätt och att tydlig information bör kommuniceras om urvalskriterier som ska uppfyllas för att samverkan ska vara möjlig. Även hur ni hanterar kö och process för att säkerställa att behov och erbjudande matchar. Slutligen behöver ni säkerställa att avtal och rutiner finns på plats för tillhandahållande av forsknings-infrastrukturen.

## 3a. Synliggöra erbjudande

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan

i

### Introduktion

För att säkerställa att erbjudandet synliggörs för målgruppen måste information finnas tillgänglig, förslagsvis på hemsida. Önskar ni ytterligare informationsspridning för att säkerställa att ni når ut brett till målgruppen kan regionala främjarorganisationer kontaktas för stöd kring detta. Om efterfrågan på forskningsinfrastrukturen visar sig vara större än utbudet så bör urvalskriterier tillämpas. Den juridiska bilagan tar upp kriterier som måste uppfyllas, exempelvis viktigt att alla SME:er behandlas likvärdigt.

✓

### I detta avsnitt behandlas:

- Presentera ditt erbjudande för målgruppen
- Nå ut med erbjudandet
- Urvalskriterier



### Bilaga

Juridiska överväganden

# 3a. Synliggöra erbjudande

### Checklista

#### Presentera ditt erbjudande för målgruppen

Ni bör säkerställa att det finns information på er hemsida som SME:er kan använda för informationsinhämtning, urvalskriterier, kontaktuppgifter och pris. Förslagsvis använd eventuella mallar för presentation som finns tillgängliga. Det är inte rekommenderat att använda medarbetarportaler då informationen inte är tillgänglig för allmänheten. Ni rekommenderas att koppla in kommunikatör från verksamheten.

- Erbjudandet till SME är formulerat och publicerat enligt rådande riktlinjer för vår typ av verksamhet

#### Nå ut med erbjudandet

Att synas i media kan vara ett sätt att sprida kunskap om er forskningsinfrastruktur. Det finns ett flertal organisationer som kan hjälpa er med att anordna olika typer av aktiviteter som exempelvis case, intervjuer, seminarium, deltagande på konferenser eller möten för industrin.

- Vi har undersökt hur vi kan nå ut med vårt erbjudande till målgruppen

#### Urvalskriterier

Om efterfrågan på er forskningsinfrastruktur är större än tillgången behöver ni definiera urvalskriterier och ni bör kommunicera dem på ett sådant sätt att möjliga SME:er kan ta del av kriterierna. Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 11.

- Urvalskriterier är definierade

UTFÖRA

## 3b. Matchning

Upstart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan

i

### Introduktion

För att säkerställa matchning mellan ert erbjudande och ett SMEs behov är det viktigt att ha en gemensam förväntansbild. Beroende på typ av forskningsinfrastruktur kan mer eller mindre förberedelse krävas för att komma fram till en gemensam bild av läget.

✓

### I detta avsnitt behandlas:

- Säkerställ gemensam förväntansbild
- Utvärdera behovet av förstudie

## 3b. Matchning

### Checklista

#### Säkerställ gemensam förväntansbild

Vid en initial kontakt med SME är det viktigt att säkerställa en gemensam förväntansbild inför tillhandahållande av forskningsinfrastrukturen. Förväntningar på varandra, behovets omfång, kostnader är några av de saker som behöver beröras. Ett underlag för initiala frågor till SME kan vara del av erbjudandeutvecklingsprocessen.

- Vi har ett underlag med frågeställningar som arbetats fram under erbjudandeutvecklingsdelen av guiden

#### Utvärdera behovet av förstudie

Om er forskningsinfrastruktur erbjuder en avancerad miljö och/eller SME:s behov innebär ett högriskprojekt behövs fördjupad analys för att säkerställa matchning och minimera risker. I dessa fall föreslås att genomgå en förstudieför att säkerställa att er forskningsinfrastruktur matchar SME:s behov och förutsättningar och att eventuella risker hanterats.

- Vi har vid utvärderat behov av en förstudie och har gjort något typ av riskbedömning.

## 3c. Redo för samverkan

Upptart

Förutsättningar

Överblick av nuläget

Utveckla erbjudande

Synliggöra  
erbjudande

Matchning

Redo för samverkan



### Introduktion

Inför tillhandahållandet av forskningsinfrastruktur till SME ska nu avtal och rutiner vara på plats. Dessa kan utgå ifrån de tidigare internt framtagna avtalsmallarna (om det finns relevanta sådana) men behöver beakta utredningen av prissättningen och andra relevanta avtalsaspekter som berörs i bilaga: Juridiska överväganden. För andra typer av samverkansformer utöver tillgängliggörande av forskningsinfrastruktur krävs i de allra flesta fall separata avtal.



### I detta avsnitt behandlas:

- Prissättning för tillhandhållande av forskningsinfrastruktur
- Rutiner och stödande dokument
- Avtal för tillhandahållande av forskningsinfrastruktur
- Andra samverkansformer
- Anskaffande av varor eller tjänster från SME



### Bilaga

Juridiska överväganden



## 3c. Redo för samverkan

### Checklista



#### Prissättning för tillhandhållande av forskningsinfrastruktur

Pris bör sättas utifrån den godtagbara prisnivå som räknades ut av ekonom (vid behov med stöd av jurist).

Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 9.

- Vi har prissatt tillhandahållande av forskningsinfrastruktur på en godtagbar prisnivå.



#### Rutiner och stödande dokument

Ni behöver säkerställa att rutiner finns på plats vad gäller IT-standarder, säkerhet, data och arbetsmiljö.

Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 13-14.

- Vi har rutiner för lokal, utrustning och IT på plats.



#### Avtal för tillhandahållande av forskningsinfrastruktur

Att ingå ett avtal säkerställer att forskningsinfrastrukturen och SME har en överensstämmande förväntansbild. Ni rekommenderas att använda en avtalsmall som en jurist tar fram åt er organisation för det aktuella ändamålet.

Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 17.

- Vi har signerat avtal med SME inför tillhandahållande av forskningsinfrastruktur

## 3c. Redo för samverkan

### Andra samverkansformer

Om ni vill ingå andra samarbeten med SME som går utöver tillhandahållande av forskningsinfrastrukturen, såsom exempelvis uppdragsforskning, samarbetsprojekt, inköp från SME, etc. bör dessa typiskt sett hanteras som separata överenskommelser. Om ni avser att ingå ytterligare överenskommelser med SME ska dessa avtal granskas av jurist innan underskrift.

Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 12.

### Anskaffande av varor eller tjänster från SME

Vid anskaffande av varor eller tjänster från SME kan dessa behöva upphandlas genom en konkurrensutsatt upphandling enligt lagen om offentlig upphandling eller annan tillämplig upphandlingslag.

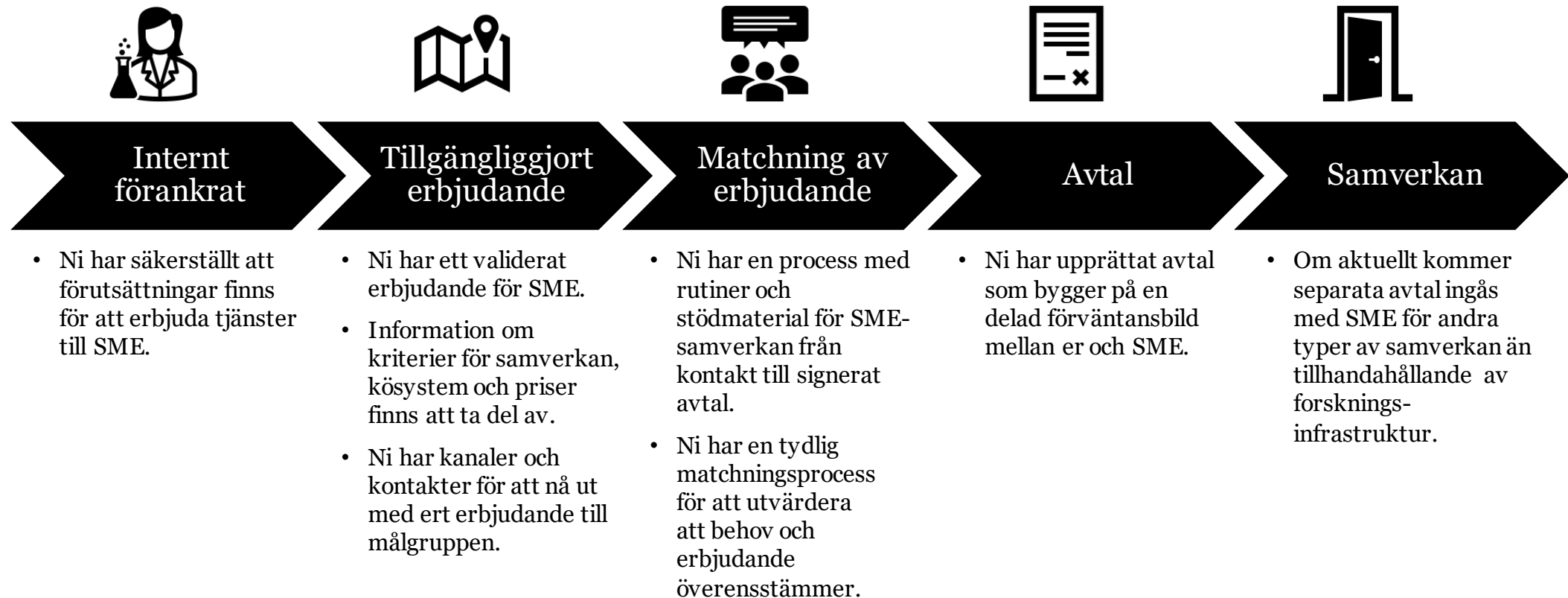
Se bilaga: Juridiska överväganden, sid 15-16.

### Checklista

- Vi är medvetna om att separata överenskommelser tybehöver hanteras i separata avtal
- Vi har involverat jurist och signerat avtal för eventuella ytterligare samverkansformer
  
- Vi är medvetna om hur vi ska hantera ett potentiellt anskaffande av varor eller tjänster från SME

## 4. SUMMERING

Efter att ni arbetat igenom alla delar ska ni nu ha ett förutsättningarna på plats för tillhandahållande av forskningsinfrastrukturen till SME. Det ska finnas en tydlig väg in, ett erbjudande och material som ska stödja ert arbete. Lycka till!





Det här dokumentet är en produkt från projektet Stockholm Life Tech (2020-2023). Projektet leddes av avdelningen Forskning och Innovation/Region Stockholm som även förvaltar resultaten.

Övriga projektpartners:



Projektet genomfördes med stöd från Europeiska regionalfonden



Här kan du ladda ner guiden och bilagor: [Life science i Stockholm - Region Stockholm](#)

*”Stockholm ska vara en av världens främsta forsknings- och life science-regioner år 2025”*