

1.4.2026

Utmaningstävling för lokomotivföretag 2026

Innehåll

1. Bakgrund och tidigare utmaningstävlingar	2
2. Principerna för utmaningstävlingen 2026	2
3. Finansiering	4
a) Finansiering från Business Finland till ett lokomotivföretag	4
b) Business Finlands finansiering för andra medlemmar i ekosystemet	4
c) Internationell finansiering och till lokomotivföretag och ekosystempartner	4
4. Tävlingsfaser	5
a) Inlämning av bidrag till tävlingens första fas	5
b) Muntlig presentation (pitching)	5
c) Andra tävlingsfas: sparringdiskussioner	6
5. Tävlingens tidtabell	6

BILAGA I Mall för uttagningsprovets första etapp

BILAGA II Pitchmodell

1.4.2026

1. Bakgrund och tidigare utmaningstävlingar

Finland har som mål att öka sina forsknings- och utvecklingsutgifter till fyra procent av bruttonationalprodukten fram till 2030. I den fleråriga planen för användningen av statens FoU-finansiering föreslås en ökning av finansieringen för ett ambitiöst, långsiktigt, målinriktat och effektivt samarbete mellan företag och forskningsorganisationer. Man vill också att nya företag och branscher ska inkluderas i FoU-verksamheten.¹ Lokomotivföretagens och deras ekosystems roll för att nå detta mål är central.

Business Finland har arrangerat utmaningstävlingar sedan 2020. Hittills har 32 lokomotivföretag valts ut. Lokomotivföretagen har åtagit sig att öka sina egna investeringar i forskning och utveckling (FoU) med över 3 miljarder euro. Över 1 000 FoU-projekt från andra företag och forskningsorganisationer har lanserats inom lokomotiv ekosystemen.

Mer information och nyheter om tidigare finansierade lokomotivföretag finns på

<https://www.businessfinland.fi/sv/for-finlandska-kunder/tjanster/finansiering/finansiering-for-lokomotivforetag-och-ekosystem>

2. Principerna för utmaningstävlingen 2026

Business Finland öppnar en utmaningstävling den 1 april 2026. Syftet med tävlingen är att avsevärt öka företagets investeringar i forskning och utveckling i Finland samt att skapa nya arbetstillfällen och ekosystem för ny affärsverksamhet till ett värde av flera miljarder euro.

Tävlingens kategorier:

- Företag som verkar globalt** och som har kapacitet att göra betydande tilläggsinvesteringar i FoU-verksamhet i Finland och behöver stöd från ett ekosystem. Business Finlands finansiering kan uppgå till högst 20 miljoner euro för lokomotivföretaget och cirka 50 miljoner euro för ekosystempartner.
 - Företag som tidigare har fått lokomotivfinansiering i denna tävlingskategori kan ansöka om att öka den redan beviljade finansieringen från Business Finland för sitt lokoprojekt till 35 miljoner euro och att öka ekosystemfinansieringen till cirka 75 miljoner euro. Beviljandet av ytterligare finansiering kräver att lokomotivföretaget förbinder sig att ytterligare öka sina totala FoU-utgifter i Finland.
- Företag som strävar efter att växa till en global aktör**, lösa en mer fokuserad utmaning tillsammans med dess ekosystem, utveckla helt nya affärsmöjligheter eller stärka rollen i en internationellt verksam koncern. De extra FoU-investeringslöften är något mindre än i tävlingskategori 1. Lokomotivföretaget får finansiering upp till 10 M€ och dess ekosystem cirka 20-30 M€.
 - Företag som tidigare har fått lokomotivfinansiering i denna tävlingskategori kan ansöka om att öka den redan beviljade finansieringen från Business Finland för sitt projekt till 20 miljoner euro och att öka ekosystemfinansieringen till cirka 50 miljoner euro. Beviljandet av ytterligare finansiering kräver att lokomotivföretaget förbinder sig att ytterligare öka sina totala FoU-utgifter i Finland.

Tävlingen har inga begränsningar för de deltagande företagets branscher eller FoU-ämnen. Avsikten är att använda sammanlagt 80 miljoner euro för denna utmaningstävling. Projekten pågår i 3-5 år. Samarbetsprojekt mellan två företag är möjliga i båda tävlingskategorierna.

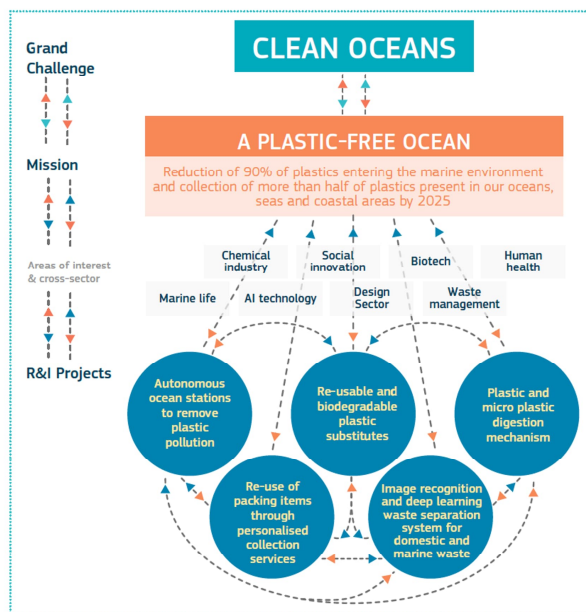
De företag som deltar i tävlingen ska erbjuda lösningar på stora framtida samhälleliga utmaningar (missioner), eller betydande teknologiska utmaningar. De ska ha en betydande inverkan på Finlands kompetens, konkurrenskraft och investeringar i forskning, utveckling och innovation som rapporteras till Statistikcentralen. Exempel på uppdragsorienterad FoU-verksamhet finns i kommissionens rapporter: Mission-Oriented Research & Innovation in the European Union - A problem-solving approach to fuel innovation-led growth.²

¹ <https://okm.fi/sv/plan-for-fou-finansiering>

² <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/5b2811d1-16be-11e8-9253-01aa75ed71a1/language-en>

1.4.2026

EXAMPLE OF A MISSION: A PLASTIC-FREE OCEAN



Lokomotivföretag definierar uppdraget och färdplanen och leder samarbetet

Partners och partnerskapsprojekt bidrar för sin del till att lösa uppdraget

I urvalsprocessen bedöms hur Business Finlands finansiering påverkar lokomotivföretagens FoU-investeringar och arbetstillfällena i Finland. Ett viktigt bedömningskriterium är också företagets plan för att etablera FoU-samarbete med andra företag, särskilt små och medelstora företag och forskningsorganisationer.

Ju större löftet om den absoluta FoU-ökningen är, desto mer konkurrenskraftigt är tävlingsförslaget. Om den utlovade FoU-investeringen och/eller ekosystemutvecklingen inte förverkligas kan företagets finansiering avbrytas eller minska. Betalningsindikatorerna definieras för varje lokomotivföretag under själva behandlingen av FoU-ansökan och består av följande komponenter:

- FoU-ökning i Finland av lokomotivföretaget (M€), vikt 70 %
- Lokomotivets ekosystem, vikt 30 %
 - o Antal saminnovationsprojekt
 - o Antal EU-ansökningar
 - o Antal partners

Dessutom utvärderas lokomotivets och dess ekosystems inverkan på nationalekonomin, samhället och skapandet av ny kunskap och expertis. Business Finland följer upp hur effekterna realiserar, men de påverkar inte betalningen.

Företag som deltar i tävlingen ska uppskatta hur mycket offentlig finansiering som behövs för att finansiera andra parter i ekosystemet. Lokomotivföretagen bör även uppskatta utnyttjandet av andra offentliga FoU-medel (t.ex. EU, Finlands Akademi).

Det finansierade lokomotivet måste lansera sin webbplats inom en månad efter finansieringsbeslutet. Webbplatsen måste tydligt beskriva lokomotivets färdplan och ekosystemets mål, vem det är lämpligt för och kontaktpuppgifter. Lokomotivet ska organisera minst ett öppet evenemang per år för att främja publicitet kring resultaten från lokomotiv ekosystemen och anslutningen av nya aktörer till ekosystemet. Lokomotivet måste aktivt kommunicera om evenemang i ekosystemet, projektens framsteg och särskilt nya partners. Lokomotivets uppgift är att genom kommunikation hjälpa företag och forskningsorganisationer som är intresserade av ett partnerskap att ansluta sig till ekosystemet och att demonstrera samarbetets effektivitet. All kommunikation måste nämna Business Finland som finansör.

1.4.2026

3. Finansiering

a) Finansiering från Business Finland till ett lokomotivföretag

Högst 20 miljoner euro kommer att beviljas för lokomotivföretagets eget FoU-projekt i tävlingskategori 1 och högst 10 miljoner euro i tävlingskategori 2. För projekt som huvudsakligen omfattar industriell forskning är bidraget högst 40 % av projektets totala stödberättigande kostnader. Business Finlands normala finansieringskriterier gäller med undantaget att ett stort företags eget FoU-projekt inte är skyldigt att omfatta köpta tjänster från forskningsorganisationer eller små och medelstora företag.

Samma företag kan beviljas lokomotivfinansiering flera gånger, men högst i två på varandra följande tävlingar. Syftet är att begränsa risken för koncentration av offentlig innovationsfinansiering.

Av de sökande förutsätts att de har ett mätbart och betydande samarbete med forskningsorganisationer och/eller små och medelstora företag. Lokomotivföretaget ska stödja och uppmuntra dessa parter att delta och bidra till att lösa missionen med egna parallella projekt.

I samband med tävlingen ska lokomotivföretaget utarbeta en färdplan för inhemskt FoU-samarbete, beskriva sina planer för att utveckla ekosystemet och skissa partnerskapsprojekt som främjar dess mission. Lokomotivet ska skapa konkreta planer för EU-samarbetet och beskriva kopplingar till Finlands Akademis flaggskepp och annat liknande nationellt och internationellt forskningssamarbete som är relevant för dess mission.

Två företag som arbetar med att lösa en gemensam stor utmaning kan också ansöka om finansiering tillsammans.

Mer information om FoU-finansiering: <https://www.businessfinland.fi/sv/for-finlandskakunder/tjanster/finansiering/forskning/forskning-utveckling-och-pilotforsok-stora-foretag>

b) Business Finlands finansiering för andra medlemmar i ekosystemet

Business Finland är berett att bevilja partnerskapsfinansiering till det ekosystem som skapats av lokomotivföretaget. Övriga parter i ekosystemet kommer att finansieras med cirka 50 miljoner euro för den första tävlingskategorin under projektets gång och cirka 20-30 miljoner euro för den andra tävlingskategorin. Cirka 75 miljoner euro kan beviljas till ekosystemet för ett lokomotivföretag i tävlingskategori 1, om lokomotivföretagets egen projektfinansiering har ökat till 35 miljoner euro.

Lokomotivföretagets uppgift är att aktivera partnerskapsprojekt och parter för att lösa den gemensamma missionen. Partnerskapsprojekt måste överensstämja med den färdplan som utarbetats av lokomotivföretaget och stödja genomförandet av missionen. Ekosystemet byggs och förstärks vid sidan av lokomotivföretagets eget projekt.

Partnerskapsmedel beviljas för enskilda företags FoU-projekt och för Co-Innovation-projekt mellan flera företag eller företag och forskningsorganisationer. Forskningsorganisationer kan ansöka om Co-Research-finansiering för projekt som implementerar lokfärdplanerna.

Mer information om finansiering av partnerskapsprojekt: <https://www.businessfinland.fi/sv/tjanster/finansiering/utlysningar/2024/lokomotivekosystemens-partnerskapsfinansierings-utlysning-for-Co-Innovation/>

c) Internationell finansiering och till lokomotivföretag och ekosystempartner

Business Finland förväntar sig att europeiska och andra internationella finansieringskällor utnyttjas så effektivt som möjligt för att finansiera projektet. Exempel:

Europeiska finansieringsprogram och nätverk (t.ex. Horisont Europa, Eureka, ESA, FSE, InvestEU): <https://www.businessfinland.fi/sv/tjanster/Information-och-radgivning/eu-finansieringsradgivning/>

Europeiska investeringsbanken (EIB, EIF): <https://www.eib.org/en>

1.4.2026

Nordiskt samarbete (Nordic Innovation, NordForsk, Nordisk energiforskning, Nordiska ministerrådet):
<https://www.nordicinnovation.org/programs>, <https://www.nordforsk.org>, <https://www.nordicenergy.org/>

4. Tävlingsfaser

Tävlingen har två faser. I den första fasen ingår att lämna in ett skriftligt tävlingsförslag och presentera det muntligt. Sökande som bjuds in till den andra fasen kommer att förfina sitt förslags genomförandeplan, betalningsindikatorer och sina målsiffror.

a) Inlämning av bidrag till tävlingens första fas

Alla deltagare måste använda den ansökningsmall som finns i bilaga I. Tävlingsförslaget kan lämnas in på finska, svenska eller engelska. Förslaget i första steget är inte en finansieringsansökan, utan en anmälan om deltagande i tävlingen.

Tävlingsförslaget i den första fasen, inklusive projektbeskrivningen enligt bilaga I och det preliminära pitchdecktet enligt bilaga II, ska vara Business Finland tillhanda senast fredagen den 11 september 2026 kl. 23.59. Pitchdecktet kan kompletteras innan den muntliga presentationen.

Tävlingsförslag ombeds i första hand skickas via en skyddad e-post på <https://secure.businessfinland.fi/suojaposti>. Sökandens namn och ärende-ID måste tydligt anges i e-postmeddelandets ämnesfält: "NAMN PÅ SÖKANDE ORGANISATION: Leading Companies Competition 2026 - Veturien haastekilpailu 2026". När ett tävlingsförslag skickas per e-post anses ett tävlingsförslag ha kommit in till Business Finland när meddelandet och dess bilagor finns tillgängliga och i läsbar form i e-postmeddelandet från Business Finlands register.

Tävlingsbidraget kan även skickas per post till Business Finland, PB 69, 00101 Helsingfors. Ankomstdatum för en handling som skickas med post ska anses vara den dag då försändelsen anlände till myndighetens postbox. Tävlingsbidraget kan också skickas till Business Finlands reception på Porkalagatan 1 i Helsingfors. Receptionen är öppen på vardagar från 08:00 till 16:15.

b) Muntlig presentation (pitching)

I princip kommer alla företag som har lämnat in ett tävlingsförslag inom deadline att uppmanas att muntligen presentera huvudpunkterna i sitt förslag. Ett företag vars tävlingspresentation är uppenbart ofullständig eller inte uppfyller tävlingens mål bjuds inte in för att presentera sitt tävlingsbidrag. Presentationens struktur måste följa modellen i bilaga II.

En representant för företagets högsta ledning förväntas delta i den muntliga presentationen och beskriva lokomotivets koppling till företagets strategi och högsta ledningens engagemang i lokomotivprojektet. Deltagarna i den muntliga presentationen måste vara anställda hos det sökande företaget eller personer tillhörande dess ledning eller ägare.

Presentationen varar högst 20 minuter + minst 30 minuter reserveras för frågor. Sökande ombeds ange de tre lämpligaste pitchtiderna i tävlingsförslaget. Lediga tider:

	fre 18.9	mån 21.9	ti 22.9	ons 23.9	tor 24.9	fre 25.9	mon 28.9
Morgon							
Eftermiddag							

En panel bestående av Business Finlands experter kommer att utvärdera alla skriftliga och muntliga presentationer. Utvärderingen av den första fasen av tävlingen fokuserar på effekt. Kriterierna är:

- Ökningen av FoU-investeringar i Finland*, ökningens effektivitet
- Tydlighet och förnyande effekt av missionen och målen, behovet av ett ekosystem för att uppnå målen

1.4.2026

- Exportverksamhetens potential för lokomotivföretaget och ekosystemet
- Projektets strategiska betydelse för företaget och företagets högsta lednings engagemang
- Finländskt intresse: lokomotiv ekosystemets fördelar för den finska ekonomin, mervärde som skapas i Finland, andra positiva samhälleliga effekter
- Betydelsen av Business Finlands finansiering för att dela riskerna av FoU-verksamhet.

* Samma siffra som företaget rapporterar till Statistikcentralen används för att följa FoU-kostnaderna.

Business Finland bedömer trovärdigheten och realismen i den information som lämnats av sökanden, genomförbarheten av de presenterade tidsplanerna och eventuella risker i samband med genomförandet. Alla företag kommer att få utvärderingsfeedback. Förslag och utvärderingar som lämnas in till tävlingen är konfidentiella. Namnen på deltagare eller de som valts ut till nästa fas kommer inte att publiceras.

Den första tävlingsfasen avslutas när de företag som lämnat in de bästa förslagen bjuds in till den andra tävlingsfasen.

c) Andra tävlingsfas: sparringdiskussioner

Efter den första tävlingsfasen kommer cirka två förhandlings- och sparringomgångar att genomföras med de företag som bjuds in att fortsätta, vilket gör att den sökande kan förfinna sitt tävlingsförslag. Utöver de effektfokuserade utvärderingskriterierna som användes i den första tävlingsfasen, bedömer den andra tävlingsfasen planens genomförbarhet:

- Kvaliteten och genomförbarhet av företagets utkast till FoU-projektplan. Företaget måste visa att det har tillräckliga resurser och ett engagerat team för att leda projektet.
- Planerade åtgärder och engagemang för ekosystemutveckling (färdplan). Sökanden måste beskriva hur den kommer att bygga och förvalta ekosystemet, vilken typ av ekosystemprojekt som planeras och vilken betydelse ekosystemet och ekosystemprojekten har för att lösa uppdraget
- En plan för utnyttjande av annan inhemsk och internationell FoU-finansiering.

Den andra tävlingsfasen avslutas när de företag som bäst uppfyller kriterierna för lokomotivtävlingen uppmanas att lämna in en egentlig FoU-finansieringsansökan. Finansieringsansökan innehåller en projektplan och kostnadsberäkning samt en bilaga som anger betalningsindikatorer och deras målsiffror. Att begära en finansieringsansökan binder inte Business Finland att finansiera projektet. Företag har också alltid rätt att ansöka om finansiering.

Målet är att fatta finansieringsbeslut under första kvartalet 2027. Efter finansieringsbeslutet kommer namnet på bidragsmottagaren, finansieringsbeloppet och en sammanfattning av missionen som ska lösas och effekterna att publiceras.

Lokomotivföretaget förväntas också aktivt kommunicera om den lokfinansiering man fått, samt upprätta en kommunikationsplan och upprätta en egen hemsida för lokomotiv.

5. Tävlingsens tidtabell

1. Utmaningstävlingen öppnar den 1 april, 2026.
2. Deadline för första omgångens förslag: 11 september 2026 kl. 23.59
3. Pitching planerad 18.9. - 28.9.2026
4. Urval för vidare förhandlingar senast den 23 oktober 2026
5. Förhandlingar med de utvalda företagen: oktober-december 2026
6. Finansieringsbeslut 1Q2027

1.4.2026

BILAGA I: MALL FÖR FÖRSLAG I DEN FÖRSTA FASEN

Första fasens förslag: försättsblad + max 10 sidor och pitch deck.

Bilagor och ytterligare information är tillåtna, men granskarna är endast förpliktigade att bedöma det faktiska 10-sidiga förslaget. Särskilt avsnitten 1 och 2 i förslaget kommer att granskas under den första etappens utvärdering.

FÖRSÄTTSBLAD

ALLMÄN INFORMATION

Projektets namn:

Det deltagande företags namn och FO-nummer:

Namn och kontaktuppgifter till den verksamhetsansvarige chefen och kontaktpersonen (e-post och telefonnummer):

De tre lämpligaste tiderna för pitching:

- 1:
- 2:
- 3:

SAMMANFATTNING (denna sammanfattning är avsedd för utvärderare och är inte offentlig)

En sammanfattning på upp till 2 000 tecken.

SÖKT FINANSIERING (belopp)

Preliminär kostnadsberäkning och finansiering som företaget avser att ansöka om:

Uppskattat belopp av det totala finansieringsbehovet för ekosystemet (Business Finlands andel)

IMPACT (planerad ökning av FoU-verksamheten i Finland för hela koncernen)

	Referensår 2025	2027	2028	Projektets slutår
Koncernens FoU-personal i Finland (antal anställda)						
Koncernens FoU-utgifter i Finland (miljoner euro)						

Andra effekter och effektkedjor beskrivs kortfattad i denna tabell och mer utförligt i punkt 2.

1.4.2026

Tävlingsförslagets innehåll (max 10 sidor totalt)**1. Mission och lägesbild**

- Vilken utmaning och framtida behov som tas upp, unikheter i idén, marknadspotential
- Utvecklingen i den globala och finländska verksamhetsmiljön, Finlands konkurrensfördelar
- Vikten av missionen i företagets strategi
- Ekosystemets betydelse för att lösa uppdraget

2. Effekt och indikatorer

- Utveckling av FoU-investeringar som företaget rapporterar till Statistikcentralen <https://stat.fi/sv/statistik/tkke>
- Möjliga effekter på den gröna omställningen och digitaliseringen, andra positiva effekter på Finland (t.ex. skapande av nya kluster och kompetens, nya företag, tillväxt av företag och konkurrenskraft, skatteintäkter, påverkan på miljö och hälsa)
- Företagsledningens engagemang

3. Nödvändig finansiering

- Uppskattning av BF-finansiering och annan finansiering för lokomotivföretaget
- Uppskattning av BF-finansiering och annan finansiering för ekosystemet
- Mervärdet av Business Finlands finansiering: vilken typ av förändring skulle BF-finansiering möjliggöra?

4. Vad behöver göras – en preliminär färdplan för att lösa problemet

- Vad som behöver göras, vems input som behövs, lokomotivföretagets och ekosystemets roller i att uppnå målsättningarna
- Vad som redan existerar, vad man kan bygga vidare på? Åtgärder och initiativ som stöder projektet i Finland och internationellt, särskilt inom Europeiska unionen
- Vilka nationella och internationella insatser som bör göras för att främja frågan: till exempel FoU och innovationsåtgärder, lagstiftning, standardisering
- Preliminärt schema, inklusive delmål

5. Projektplan för lokomotivföretaget (kortfattad preliminär beskrivning i tävlingens första fas)

- En projektplan för lokomotivföretagets eget arbete, inklusive beskrivningar av team och resurser, samt en beskrivning av åtgärder relaterade till att stärka ekosystemet och öka kompetensen
- Kommunikationsplan

1.4.2026

BILAGA II Pitchmodell

Material för pitchen bör omfatta följande:

Inledande blad (försättsblad)

Mission och lägesbild

- Vilken utmaning och framtida behov som tas upp, unikhet i idén, marknadspotential
- Utvecklingen i den globala och finländska verksamhetsmiljön, Finlands konkurrensfördelar
- Vikten av missionen i företagets strategi
- Ekosystemets betydelse för att lösa uppdraget

Effekt

- Påverkan på lokföretagets FoU-investeringar i Finland (tabell nedan)
- Andra positiva effekter
- Företagsledningens engagemang för uppdraget och ökade FoU-investeringar

	Referensår 2025	2027	2028	Projektets slutår
Koncernens FoU-personal i Finland (antal anställda)						
Koncernens FoU-utgifter i Finland (miljoner euro)						

Finansieringsbehov

- Lokomotivföretag (Business Finland + övrigt)
- Ekosystem (Business Finland + övrigt)
- Mervärde av Business Finlands finansiering

Preliminär roadmap

- Åtgärder, roller för lokomotivföretaget och ekosystemet
- Vad som redan pågår inom detta område
- Internationell FoU-verksamhet
- Tidtabeller, mål

Ramen för en projektplan för lokomotivföretaget

- Nyckelinnehåll i projektet: lokomotivföretagets eget arbete, åtgärder för att stärka kompetens och ekosystem, kommunikation
- Team och resurser
- Andra initiativ och projekt som stödjer projektet nationellt och internationellt

Annan potentiellt relevant bakgrundsinformation

- Företags- och koncernbeskrivning