

BUSINESS  
FINLAND

# RESEARCH TO BUSINESS RAHOITUS

Tutkimusorganisaatioille  
tutkimuslähtöisen idean  
kaupallistamisen  
valmisteluun



# RESEACH TO BUSINESS -RAHOITUS

## Kenelle?

- Rahoitus on tarkoitettu julkisten tutkimusorganisaatioiden tutkijoille, joilla on halu rakentaa tutkimuksesta uutta liiketoimintaa ja kaupallistaa tutkimuksesta syntyvät ideat.

## Mihin tarkoitukseen?

- Tutkimusrahoituksen avulla julkinen tutkimusorganisaatio voi valmistella tutkimustulosten kaupallistamista ja tehdä kaupallistamista tukevaa soveltavaa tutkimusta.
- Rahoitus on tarkoitettu sopivien kaupallistamisreittien selvittämiseen.
- Rahoituksella voi mm. selvittää teknologian tai osaamisen uutuutta, asiakasarvoa ja toiminnallisuutta sekä liiketoiminnan lähtöolettamuksia.

# RESEARCH TO BUSINESS RAHOITUS

## Milloin?

- Tiimillä on jo jotain näyttöä siitä, että idea toimii sekä hypoteesi siitä, kuinka idean voisi kaupallistaa.
- Tutkimusorganisaation innovaatioyksikkö on arvioinut idean uutuutta ja kaupallista potentiaalia ja tukee projektin rahoitusta.
- Tavoiteltu uusi liiketoiminta on arvioitu suureksi.
- Tutkimusorganisaatiolla on riittävät hyödyntämisoikeudet tausta-aineistoon ja syntyviin tutkimustuloksiin tiedon ja osaamisen kaupallistamiseksi sekä halu luovuttaa tuloksiin liittyvät oikeudet projektin jälkeen ideaa kaupallistavalla taholle.



# MITEN RESEARCH TO BUSINESS TOIMII?

- Projektin kesto on tyypillisesti 12–24 kk.
- Rahoitus on 70% projektin hyväksytyistä kokonaiskustannuksista.
- Vähintään 40% projektin kustannuksista tulee kohdentua kaupallistamisen valmistelutoimenpiteisiin.
- Projektin rahoitusta voidaan myöntää vaiheittain.
- Rahoitetuille projekteille asetetaan 3-5 konkreettista väli- ja lopputavoitetta (koskien esim. tiimiä, idean kehittämistä, markkinoita, rahoitusta ja IPR:ää)
- Projektille on nimitettävä vastuullinen johtaja, joka vastaa projektin tieteellisestä ja tutkimuksellisesta johtamisesta ja valvoo projektin toteuttamista.
- Projektin ohjausryhmä seuraa, että projekti edistyy suunnitelman ja tavoitteiden mukaan ja että vähintään 40% projektin hyväksyttävistä kustannuksista käytetään kaupallistamisen valmistelutoimiin.
- Raportointi tapahtuu 3 kertaa vuodessa (tammi-, touko- ja syyskuu) asiointipalvelun kautta. Raportti kattaa sekä projektin edistymisen että kustannusraportin.
- Projektitiimeille tarjotaan muutamia tapahtumia kuten esim. Science Startup Day ja palveluita esim. DealFlow Finland, jotka tukevat kaupallistamisen valmistelua.
- Mikäli projekti ei etene suunnitelman mukaisesti, projektirahoitus voidaan lopettaa.



# MITÄ RESEARCH TO BUSINESS –HAKEMUKSISSA ARVIOIDAAN

- Projektitiimin kokemus ja osaaminen erityisesti kaupallistamisesta mutta myös kaupallistettavan idean alaan liittyvästä tutkimuksesta
- Tiimin sitoutuminen kaupallistamisen edistämiseen
- Liiketoiminnan skaalautuvuus
- Tavoiteltavan liiketoiminnan suuruus
- Projektin vaikutukset merkittävän kansainvälisen liiketoiminnan kehittymiseen ja yhteiskuntaan
- Projektissa edistettävän teknologian tai osaamisen uutuusarvo ja haastavuus
- Projektisuunnitelmassa kuvattu kaupallistamispolku ja sen realistisuus; toimenpiteet, resursointi, väli- ja lopputavoitteet
- Ohjausryhmän kokoonpano ja osaaminen



# MITEN HAEN RESEARCH TO BUSINESS – RAHOITUSTA?

## Valmistaudu vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

### TARVE

- Minkä ongelman ideasi ratkaisee?
- Kuinka suuri markkinapotentiaali ratkaisullasi on?
- Miten ratkaisu monistuu liiketoiminnassa?

### RATKAISU

- Miten ongelmaan liittyvä ratkaisu saavutetaan tällä projektilla?

### HYÖDYT

- Mitä etua/lisäarvoa asiakas saa?
- Mitä uutta projektissa syntyy?
- Mitkä ovat idean kaupallistumisen ensisijaiset reitit?

### KILPAILU

- Miten kehitettävä ratkaisu eroaa kilpailevista ratkaisuista?

### KYVYKKYYDET

- Mitä osaamista tiimissä ja ohjausryhmässä on?
- Miten osaamiset hyödyntävät kokonaisuutta?
- Mitä muuta osaamista tarvitset tavoitteisiin pääsemiseksi?

### IMMATERIAALIOIKEUDET

- Mihin IPR:ään projekti perustuu?
- Kuka omistaa ratkaisuun liittyvät IPR:t?
- Loukkaako ratkaisu muiden oikeuksia?
- Suojataanko tulokset IPR:llä?

### PROJEKTIN TAVOITTEET

- Ehdotus konkreettisiksi osa- ja lopputavoitteiksi projektin kaupallistamisen valmistelulle



# MITEN HAEN RESEARCH TO BUSINESS -RAHOITUSTA?

- Ota yhteyttä tutkimusorganisaatiosi innovaatio-/kaupallistamispalveluyksikköön. He auttavat sinua arvioimaan Research to Business -rahoituksen soveltuvuutta projektillesi. He auttavat myös hakuprosessiin valmistautumisessa.
- Hakuprosessiin kuuluu projektin pitchaaminen Business Finlandin asiantuntijoille ennen hakemuksen jättämistä.
- Jätä rahoitushakemus Business Finlandin asiointipalvelun kautta.
- Varaudu keskustelemaan hakemuksestasi Business Finlandin asiantuntijan kanssa hakemuksen jättämisen jälkeen.
- Research to Business -rahoitusta voi hakea kaksi kertaa vuodessa.

# USEIN KYSYTTYJÄ KYSYMYKSIÄ

## **Miten pitkä Research to Business -projekti voi olla?**

- Research to Business -projektien kesto vaihtelee tyypillisesti 12–24 kuukauteen riippuen projektin toimialasta ja idean valmiusasteesta. Projektin päätyttyä pitäisi olla selvillä, mikä on paras tapa kaupallistaa idea.

## **Voiko projektiin sisällyttää perustutkimusta?**

- Research to Business -rahoitus on tarkoitettu perustutkimuksen jälkeen tapahtuvaan tutkimustulosten kaupallistamisen valmisteluun, ei perustutkimukseen. Ennen Research to Business –projektia pitäisi olla jo jonkinlaista näyttöä siitä, että idea toimii. Kaupallistamisen valmistelua varten tehtävää soveltavaa tutkimusta voi tehdä hyväksytyin projektisuunnitelman mukaisesti.

## **Voiko projektissa tehdä yritykselle liiketoimintasuunnitelman?**

- Ei voi. Sen sijaan liiketoimintasuunnitelman taustalla olevia asioita voi selvittää tutkimuksen keinoin.



# USEIN KYSYTTYJÄ KYSYMYKSIÄ

## **Voiko projektissa olla yhteydessä potentiaalisten asiakkaiden kanssa?**

- Kyllä voi. Kaupallistamisen valmistelussa on tärkeää selvittää, mitä ongelmia tai tarpeita potentiaalisilla asiakkailla on ja ratkaiseeko ideasi ko. ongelmat. Sen voi tehdä esim. haastattelujen ja asiakasrajapinnassa tehtävien proof of concept –testien avulla.

## **Voiko projektissa tehdä tuotekehitystä?**

- Ei voi. Projektissa voi tehdä tutkimuksellisen idean toiminnallisuuden todentamista (proof of concept) asiakasrajapinnassa. Valmiita myytäviä tuotteita asiakkaille ei kuitenkaan voi tehdä. Varsinainen tuotekehitys tapahtuu projektin jälkeen yrityksessä.

## **Miten toimin, jos tutkimusorganisaatiossani ei ole innovaatio- /kaupallistamisyksikköä?**

- Ota yhteyttä tutkimusorganisaatiosi tutkimuksesta vastaavaan johtajaan ja/tai Business Finlandin yhteyshenkilöön.

# USEIN KYSYTTYJÄ KYSYMYKSIÄ

## **Voiko startup-yrityksen perustaa ennen Research to Business -projektin päättymistä?**

- Research to Business –projektin tavoitteena on kaupallistamisen valmistelu. Mikäli startup-yritys perustetaan kaupallistamaan projektin kohteena olevaa ideaa, projektin tavoitteet on saavutettu ja rahoitus lopetetaan.

## **Mikä rooli projektin ohjausryhmällä on?**

- Research to Business -projektin ohjausryhmä on neuvoa-antava elin. Ohjausryhmä seuraa, että projektia toteutetaan hyväksytyin suunnitelman ja tavoitteiden mukaisesti ja että vähintään 40% projektin kustannuksista käytetään kaupallistamisen valmisteluihin.

## **Miksi Research to Business -projektin rahoitus voidaan vaiheistaa?**

- Research to Business –rahoituksella on tarkoitus selvittää, voiko tutkimusideasta rakentaa kansainvälistä liiketoimintaa. Projektin edistymisen arviointi välitavoitteiden avulla auttaa näkemään, ovatko lopulliset tavoitteet saavutettavissa eli liiketoimintamahdollisuus on edelleen olemassa. Vaiheistetut Research to Business -projektit sisältävät yleensä merkittäviä riskejä sekä epävarmuuksia, joita yritetään hallita etenemisen välitarkasteluilla. Mikäli projekti ei etene tavoitteiden mukaisesti tai liiketoiminnan edellytykset näyttävät huonolta, rahoitusta ei jatketa.

# USEIN KYSYTTYJÄ KYSYMYKSIÄ

## **Voiko projektin vastuullinen johtaja nostaa projektilta palkkaa?**

- Vastuullisen johtajan tehtävä on johtaa projektia. Vastuullinen johtaja ei voi kohdentaa johtamisesta aiheutuvia suoria kustannuksia projektille. Mikäli vastuulliseksi johtajaksi nimetyn henkilön on välttämätöntä toimia projektissa myös tutkijana, tutkijan työstä aiheutuvat suorat kustannukset voidaan kohdentaa projektille. Suosituksemme on, että vastuullinen johtaja ei toimisi projektissa tutkijana.

## **Miten yhteisprojekteissa huomioidaan 40% kaupallistamisen valmistelu?**

- Yhteisprojektia suunnittelevilla ja toteuttavilla organisaatioilla pitää olla yhteinen projektisuunnitelma, jossa osoitetaan osapuolten synergiaedut ja yhteiset tavoitteet sekä molempien organisaatioiden tehtävät ja resurssit. Yhteisprojekteissa voidaan hyväksyä organisaatioille yhteinen vähintään 40% kustannustavoite kaupallistamisen valmisteluun. Mikäli projekti ei etene suunnitelman ja tavoitteiden mukaisesti, yhteisprojektin molempien osapuolten rahoitus päättyy.

# USEIN KYSYTTYJÄ KYSYMYKSIÄ

## Mitä pitää huomioida projektin hankinnoissa?

- Projektin hankintoihin sovelletaan julkisista hankinnoista annettuja säännöksiä ja rahoituksen saajan hallinnon antamia ohjeita. Kysy toimintaohjeita oman organisaatiosi innovaatiopalveluista tai hankintayksiköstä. Mikäli hankinta on tehty vastoin hankintasäännöksiä, hankintahinta ei ole projektille hyväksyttävä kustannus.

## Mitä viestintäkustannuksia projektille voidaan hyväksyä?

- Projektille voidaan hyväksyä vain projektisuunnitelmassa esitettyjä rahoitusehtojen mukaisia viestinnän kuluja, jotka ovat projektin toteutuksen kannalta välttämättömiä ja kohtuullisia. Viestintäkustannukset voivat liittyä tutkimustulosten levittämiseen esim. tieteellisessä konferenssissa tai artikkelissa, jolloin ne ovat soveltavan tutkimuksen kuluja, tai ne voivat liittyä kaupallistamisen valmisteluun, kun projektista ja sen tuloksista viestittäessä tähdätään verkostoitumiseen ja potentiaalisten asiakkaiden ja rahoittajien kartoitukseen. Tällöin projektille hyväksyttäviä kustannuksia voivat olla esim. videot, www-sivut, jopa podcast, kun ne eivät ole saajaorganisaation yleistä viestintää. Tukikelvottomia kustannuksia ovat taloudellisen toiminnan kustannukset, brändin rakentaminen, markkinointimateriaali (esim. kirjepohjat, logot, vaatteet, kynät ym). Kaikessa projektin viestinnässä tulee aina mainita Business Finland rahoittajana.



# LISÄTIETOJA

## Yhteyshenkilö

Jaana Rantanen

+358 50 3962 923

jaana.rantanen@businessfinland.fi

<https://www.businessfinland.fi/researchtobusiness>