

BUSINESS  
FINLAND

# RESEARCH TO BUSINESS RAHOITUS

Tutkimusorganisaatioille  
tutkimuslähtöisen idean  
kaupallistamisen valmisteluun

2.7.2020



# RESEACH TO BUSINESS -RAHOITUS

## Kenelle?

- Rahoitus on tarkoitettu julkisten tutkimusorganisaatioiden tutkijoille, joilla on halu rakentaa tutkimuksesta uutta liiketoimintaa ja kaupallistaa tutkimuksesta syntyvät ideat.
- Tiimi pääsee samalla kasvattamaan omaa kaupallistamisosaamistaan.

## 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 hypoteesi siitä, kuinka idean voisi kaupallistaa.
- Tutkimusorganisaation innovaatioyksikkö on arvioinut idean uutuutta ja kaupallista potentiaalia ja tukee projektin rahoitusta.
- Tavoiteltava uusi liiketoiminta on arvioitu laajuudeltaan merkittäväksi.
- 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.
- Projektitiimeille tarjotaan muutamia tilaisuuksia kuten esim. Science Startup Day ja palveluita esim. DealFlow Finland, jotka tukevat kaupallistamisen valmistelua.
- Mikäli projekti ei etene suunnitelman mukaisesti, projektirahoitus voidaan lopettaa.



# 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 harjoituspitch Business Finlandin asiantuntijalle 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, keväällä ja syksyllä v. 2020.

# MITÄ RESEARCH TO BUSINESS –HAKEMUKSISSA ARVIOIDAAN

- Projektitiimi, osaamisen taso ja sitoutuminen; erityisesti kaupallistamisesta vastaavien henkilöiden kokemus, osaaminen ja sitoutuminen
- Tavoiteltavan liiketoiminnan laajuus
- Liiketoiminnan skaalautuvuus
- Projektin vaikutukset merkittävän kansainvälisen liiketoiminnan kehittymiseen ja yhteiskuntaan
- Projektissa kehitettävän teknologian tai osaamisen uutuusarvo ja haastavuus
- Projektisuunnitelman sisältämä kaupallistamispolku ja sen realismi; toimenpiteet, resursointi, väli- ja lopputavoitteet
- Ohjausryhmän kokoonpano ja osaaminen



# 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.

## **Mitä Research to Business -projektirahoituksella voi tehdä?**

- Rahoituksella voi valmistella tutkimuslähtöisen idean kaupallistamista ja tehdä kaupallistamista tukevaa soveltavaa tutkimusta.

## **Voiko projektiin sisällyttää perustutkimusta?**

- Research to Business -projektit on tarkoitettu perustutkimuksen jälkeen tapahtuvaan tutkimustulosten kaupallistamisen valmisteluun, ei enää perustutkimukseen. 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 potentiaalsiin asiakkaisiin?**

- Kyllä. Kaupallistamisen valmistelussa on tärkeää selvittää, mitä ongelmia tai tarpeita potentiaalisilla asiakkailla on 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). Valmiita myytäviä tuotteita asiakkaille ei kuitenkaan voi tehdä.

## **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?**

- Mikäli projektin tavoitteena on startup-yrityksen perustaminen, projektin tavoitteet on saavutettu, jolloin 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, rahoitusta ei jatketa.
-

# USEIN KYSYTTYJÄ KYSYMYKSIÄ

## **Haetaanko rahoitusta vain ensimmäiseen vaiheeseen vai koko projektille?**

- Rahoitusta kannattaa yleensä hakea koko projektille. Mikäli haluaa hakea rahoitusta vain ensimmäiseen vaiheeseen, pitää silti esittää alustava projektisuunnitelma koko projektille, jotta tiedämme, kuinka suuresta kokonaisuudesta on kyse.

## **Kuka asettaa rahoitettavan Research to Business –projektin tavoitteet?**

- Rahoitushakemuksessa hakija tekee ehdotuksen projektin väli- ja lopputavoitteiksi. Välitavoitteet asetetaan n. 6-9 kuukauden kohdalle riippuen projektin pituudesta. Tavoitteista keskustellaan ennen lopullista päätöstä.

# USEIN KYSYTTYJÄ KYSYMYKSIÄ

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

- Vastuullisen johtajan tehtävä on johtaa projektia ja siihen käytettyjä tunteja hän ei voi kirjata projektin suoriksi kustannuksiksi. Mikäli vastuulliseksi johtajaksi nimetty henkilö toimii projektissa myös tutkijana, tutkijan työtunnit voi allokoida projektin suoriksi kustannuksiksi. Emme kuitenkaan suosittele, että vastuullinen johtaja toimii projektissa tutkijana.

## **Miten rinnakkaisprojektissa jaetaan kaupallistamisen valmistelutehtävät ja kustannukset?**

- Rinnakkaisprojekteissa jokaisen tutkimusorganisaation täytyy allokoida 40% kustannuksista kaupallistamisen valmisteluun.



# LISÄTIETOJA

## Yhteyshenkilö

Jaana Rantanen

+358 50 3962 923

jaana.rantanen@businessfinland.fi

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