

Suuryrityksen T&K-projektin pk-yritysvaikutukset – Case Digital Health Innovation Program

Valtteri Härmälä, Kalle Piirainen & Kimmo Halme (4FRONT)
Katri Haila & Heikki Rannikko (Ramboll Management Consulting)
Solveig Roschier & Marika Bröckl (Gaia Consulting)

GE Healthcare Finland Oy (jäljempänä GE) on toteuttanut langattomien ja pienikokoisten potilasmonitorointilaitteiden kehittämishanketta – Digital Health Innovation Program (jäljempänä DHIP) – Suomessa. GE on saanut projektiin Tekesin (nyk. Business Finland) rahoitusta. T&K-projektin koko on ollut 28,8 miljoonaa euroa vuosina 2015–2017 josta Tekesin myöntämän avustuksen osuus on 10 miljoonaa euroa. Projektin alihankkijoina toimi yli 40 yritystä. Rahoituksen ehtona on ollut, että GE toteuttaa projektissa alihankintoja pk-yrityksiltä ja tutkimuslaitoksilta vähintään 20 prosentilla rahoituksesta (n. 5,7 milj. euroa).¹

Arvioinnin tavoite, viitekehys ja toteutus

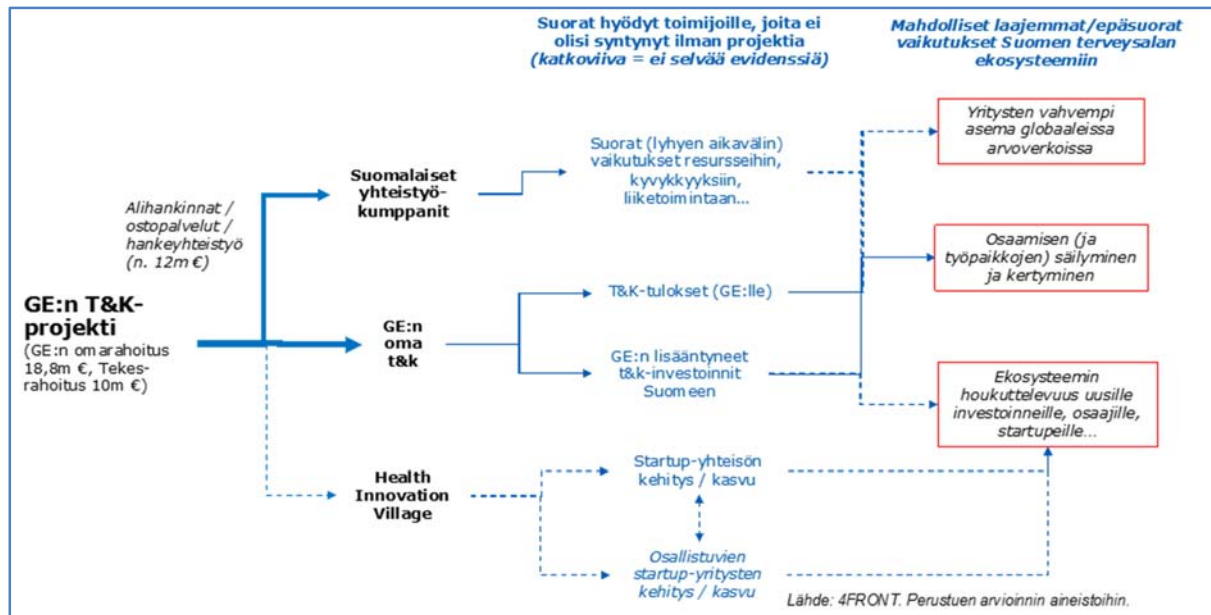
Mitkä ovat projektin alihankintahyödyt?

Arvioinnissa tarkasteltiin Tekesin rahoituksen vaikutuksia erityisesti alihankkijayrityksille kohdistuneiden hyötyjen näkökulmasta. Tavoitteena oli tunnistaa T&K -projektissa syntyneet hyvät käytännöt, joilla on myönteisiä vaikutuksia alihankkijaverkostoon kuuluvien yritysten toimintaan. Arvioinnin tarkastelutaso on siten pääosin rajattu GE:n alihankkijayrityksiin, eikä arviointi koske Digital Health Innovation Program -projektin (DHIP) toteutusta, tuloksia tai hyötyjä sen toteuttajan GE Healthcare Finland Oy:n näkökulmasta. Arvioinnin yhteydessä on haastateltu myös kolmen GE:n tilojen yhteydessä sijaitsevassa Health Innovation Villagessa toimivan yrityksen edustajia. Health Innovation Village ei ole myöskään suoraan arvioinnin kohteena. Tämän lisäksi arvioinnissa tarkasteltiin tämän rahoitustyyppin/instrumentin vaikutuksia ekosysteemin kehittämiseen.

Arvioinnin viitekehys (kuvio 1) esittelee hankkeessa syntyneet vaikutukset ja hyödyt toteutukseen osallistuneiden toimijoiden näkökulmista. Projektissa ainoa Tekesin rahoitusta saanut toimija oli GE, ja muut hankkeen toteutukseen osallistuneet tahot toimivat GE:n alihankkijoina. Arvioinnin kohteena olevien alihankkijoiden näkökulmasta projektiin osallistumisen hyödyt voivat olla suoran liikevaihdon/resurssien lisäksi esim. osaamiseen ja kyvykkyyksiin tai verkostojen vahvistumiseen liittyviä hyötyjä. Projektilla on vaikutuksia luonnollisesti myös GE:lle itselleen, ja projektin myöntämiseen liitty

¹ Tämä Impact Brief esittää tiivistetysti projektin vaikutukset alihankkijoina toimineiden yritysten näkökulmasta ja käsittelee projektille myönnetyn Tekes-rahoituksen vaikutuksia terveysalalla toimivien yritysten ekosysteemin yhteistyön rakentumisessa.

myös Health Innovation Villagen perustaminen. Kaikki nämä vaikutuskanavat voivat vaikuttaa myönteisesti projektin mahdollisina vaikutuksina syntyville epäsuorille vaikutuksille, kuten suomalaisten yritysten paremmalle asemalle globaaleissa arvoverkostoissa, osaamisen ja työpaikkojen syntymiselle Suomeen tai säilymiseen Suomessa tai suomalaisen terveysalan yritys- ja tutkimusekosysteemin houkuttelevuuden kasvulle investoijien, yritysten ja osaajien silmissä.



Kuvio 1. Arvioinnin viitekehys.

DHIP-projektin vaikutukset alihankkijayritysten näkökulmasta

Projektissa alihankkijoina toimineet yritykset voidaan jakaa kahteen kategoriaan

- Pääalihankkija/-suunnittelukumppani
- Alihankkijoina toimineet pk-yritykset

Kumppanuus luonut merkittäviä hyötyjä

Pääsuunnittelukumppanina projektissa on toiminut suomalainen viestintä- ja mobiiliteknologiaan erikoistunut suuryritys/midcap. Pääalihankkijan ja GE:n yhteistyö on syntynyt tässä arvioidun projektin tuloksena, se on ollut mittavaa ja se on tuottanut selviä hyötyjä molemmille osapuolille. GE on saanut yhteistyöstä korkealaatuista osaamista erityisesti langattomista viestintäteknologioista ja langattomien laitteiden suunnittelusta. Pääalihankkijalle yhteistyö GE:n kanssa on laajentanut yrityksen asiakaspohjaa lääketieteelliselle alalle ja tarjonnut mahdollisuuden kehittää osaamista lääketieteellisten ratkaisujen parissa. Myös liikevaihto- ja työllisyysvaikutukset ovat olleet pääalihankkijalle merkittäviä.

Muut alihankkijoina toimineet yritykset ovat suomalaisia pk-yrityksiä, jotka voidaan karkeasti jakaa GE:n vanhoihin ja uusiin kumppaneihin. GE:n vanhoja kumppaneita oli 7

**Alihankintahyödyt
jakaantuneet laajasti eri
pk-yrityksille**

arvioinnin yhteydessä haastatellusta 19 yrityksestä. Joukossa on muutamia erityisesti lääkinnällisten laitteiden suunnitteluun ja valmistukseen erikoistuneita yrityksiä, sekä ohjelmisto- ja laitesuunnittelun tai -valmistuksen yrityksiä.

Hankkeessa kehitettävät langattomat monitorointiratkaisut ja niihin liittyvä teknologia on tuonut alihankkijoiksi myös GE:lle uusia kumppaneita. Erityisesti uutta osaamista on hankittu radio- ja langattomiin viestintäteknologioihin erikoistuneilta yrityksiltä, joista monet sijaitsevat Oulun seudulla. Pääalihankkijalla on ollut keskeinen 'portinvartijan' rooli, jonka myötä yrityksellä on ollut mahdollisuus tuoda valitsemiaan kumppaneitaan mukaan t&k&i-projektin toteutukseen.

Projekti on tuottanut alihankkijana toimineille yrityksille positiivisia vaikutuksia vähintään liikevaihdon kautta. Muutamalla keskeisellä alihankkijalla osallistuminen hankkeen toteutukseen on kuitenkin tuottanut merkittäviä myönteisiä vaikutuksia:

1. Taloudelliset vaikutukset

- Osalle yrityksistä (n. 25-30 % haastatelluista yrityksistä) hankkeeseen osallistumisella on ollut yritysten oman arvioin mukaan merkittäviä myönteisiä liikevaihto- ja työllisyysvaikutuksia. Lukuun ottamatta pääalihankkijaa, monet keskeiset alihankkijayritykset ovat nuoria ja pieniä toimijoita, joille tämän hankkeen piirissä syntynyt liikevaihto ja kate ovat mahdollistanut myös yritysten oman toiminnan kehittämisen.

2. Kilpailukyky, osaaminen ja referenssit.

- Osalle yrityksistä projektiin osallistuminen ollut tapa osoittaa, että yrityksen oma osaaminen on korkeatasoista ja sitä voidaan soveltaa menestyksekkäästi myös lääketieteen ja terveysteknologian alueilla. Haastattelujen perusteella pääalihankkijan lisäksi yksi uusi yritys on suuntautumassa hankkeen seurauksena terveysteknologian alalle.
- Alihankkijayritykset näkevät GE:n arvokkaana referenssiasiakkaana, jonka kautta pääsy mukaan muiden terveysalojen T&K-hankkeiden toteutukseen on mahdollista. Hankkeessa tehtyjä asioita ei kuitenkaan ole voinut käyttää täysimääräisesti referenssinä, koska hankkeen toteutus ja siinä kehitetyt tuotteet ovat GE:n liikesalaisuuksia

3. Asema, pääsy verkostoihin ja arvoketjuihin

- Konkreettisia kansainvälistymisvaikutuksia on syntynyt haastattelujen perusteella tähän mennessä vain yhdelle yritykselle, jonka tapauksessa kyseessä on ollut palveluvienti GE:n muille toimipaikoille Euroopassa. Tämän liiketoiminnan synnyssä GE Healthcare Finlandin rooli yhdistävänä tekijänä on ollut konkreettinen. Laajempia kansainvälistymisvaikutuksia ei kuitenkaan vielä ole havaittavissa.

DHIP-projektin vaikutukset muiden osapuolten näkökulmasta

GE:n DHIP-hankkeen toteutukseen ovat alihankkijayritysten lisäksi osallistunut myös julkisen tutkimuksen- ja sairaanhoidon toimijoita, joista erityisesti VTT ja HUS ovat olleet tärkeitä kumppaneita.

Julkisen sairaanhoidon kanssa on tehty mm. potilastestausta

HUS mahdollistaa terveysteknologian yrityksille tuotteiden testaamisen ja kehittämisen sairaalaolosuhteissa ja hyötyy toisaalta itse yhteistyöstä pysymällä ajan tasalla alan teknologian kehitymisestä. GE:n tuotekehitys- ja testaustoiminnan on HUS:ssä on haastattelujen perusteella kasvussa, mitä kuvaa mm. potilastestauksen laajuuden merkittävä kasvu viimeisten kolmen vuoden aikana. VTT:n näkökulmasta yhteistyö GE:n kanssa on ollut tärkeää lääketieteellisen ja terveysalan tutkimuksessa, ja sillä katsotaan olleen myötävaikutusta myös teknologiayritysten uudistumisessa erityisesti Oulun seudulla.

DHIP-projektin vaikutukset ekosysteemin rakentumiseen

Arvioinnin lisätavoitteena oli tarkastella DHIP-projektin vaikutuksia yritysten ja tutkimustoimijoiden muodostaman terveysteknologian ekosysteemin kehittymiseen. Ekosysteemien toimintaa luonnehtii idealisoidusti itseorganisoituvuus, avoimus ja yhteisvastuullisuus. Tunnuspiirteinä ekosysteemien toiminnassa ovat:

- Yhteisesti neuvoteltu, mahdollisesti emergentti, tavoitteenasetanta
- 'Pehmyt' vapaaehtoisuuteen perustuvat koordinointi
- Tiedonvaihto on vapaata ja perustuu jäsenten intresseihin
- Laajat ulkoisvaikutukset
- Mahdollisesti jaettu tulosten omistajuus
- Avoin referenssien käyttömahdollisuus

Ekosysteemin vastakohtana voidaan ajatella olevan suuren yrityksen T&K-hankkeen, jonka tunnuspiirteinä ovat:

- Veturiyrityksellä on selkeä tavoite, omistajuus ja johtava rooli hankkeessa
- Alihankintaan ja sopimukseen perustuva koordinaatio, selkeä työnjako ja vastuu osahankkeista
- Hanke on lokeroitu tiukasti ja tiedonvaihto on keskitettyä
- Kaikki tulokset ja IPR ovat veturin omaisuutta
- Referenssien käyttö on sopimuksenvaraista

Ekosysteemivaikutukset vasta kehittymässä

Tässä käsiteltävällä DHIP-projektilla on ollut merkittäviä hyötyjä osalle alihankkijoista, mutta sen vaikutukset ekosysteemin rakentumisen näkökulmasta ovat rajallisia. Suhteellisen pienet vaikutukset ekosysteemin kehittymiseen johtuvat siitä, että projekti on organisoitu kuin tyypillinen suur yrityksen T&K-hanke (vrt. yllä). Projektin toteutustapaa luonnehtii se, että hanke on ollut toteutustavaltaan vahvasti lokeroitu, eivätkä alihankkijat ole usein olleet tietoisia toisistaan tai hankkeen toteutuksen kokonaisuudesta. Projektin toteuttaja on kaikkien projektissa syntyneiden tulosten omistaja ja hyödyntäjä. Alan normaalin sopimuskäytännön mukaisesti asiakas (GE) omistaa myös kaikki oikeudet työn tuloksiin, ja tästä johtuen alihankkijoille ei haastattelujen perusteella ole syntynyt hankkeessa IP-oikeuksia.

Hankkeessa ei myöskään ole ollut tietoa jakavaa alustaa tai aktiviteetteja, jotka olisivat auttaneet kumppanuuksien luomisessa. Hankkekokonaisuus on ollut osalle alihankkijoista ylipäättään epäselvä, eivätkä kaikki haastatellut yritykset esimerkiksi

tunnistaneet haastatteluissa DHIP-projektia tai sen liittymistä GE:n toimintaan. Myöskään Tekesin rahoitus projektille ei ollut kaikille tiedossa.

Taulukossa 1 on tiivistetty havainnot DHIP-projektin toteutuksesta ja yleisesti käytetyn instrumentin ominaisuuksista suhteessa yleisiin ekosysteemien kehityksen tekijöihin. Viitekehys pohjautuu innovaatiojärjestelmien funktioihin, eli perustehtäviin tai prosesseihin jotka muodostavat edellytykset innovaatioekosysteemin kehittämiseen². Yleishavaintona voidaan sanoa että hankkeessa on osaltaan saavutettu tiettyjä ekosysteemin toimintaan liittyviä piirteitä, ja voidaan ajatella että yhteistyön jatkuessa nämä piirteet laajenevat ja kehittyvät edelleen, mutta toiminnasta puuttuu avoimuutta ja yhteisvastuullisuutta mitä ekosysteemissä ajatellaan olevan. Osaltaan tähän vaikuttaa se, että käytetty instrumentti (T&K-avustus) ei sisällä mitään varsinaista mekanismia tai kannustetta varsinaiseen ekosysteemiin toimintatapaan. Tämän instrumentin kohdalla toiminnan ekosysteemisyyden on kiinni ensisijaisesti siitä, ovatko hakijat valinneet tämän toimintatavan.

Taulukko 1. DHIP-projektin ja käytetyn instrumentin ominaisuudet ekosysteemien kehittämisen näkökulmasta

Funktiot (ks. ed.)	Kuvailu	DHIP:n ja instrumentin kontribuutio projektista tehtyjen havaintojen valossa
Yrittäminen ja kaupalliset kokeilut	Tuotteiden ja palveluiden kehittäminen; uusien tuotteiden, palveluiden ja sovellusten testaaminen asiakkaiden/käyttäjien kanssa; markkinakokeilut ja kysynnän luominen	-Merkittävä investointi uuden tuoteperheen ja siihen liittyvän teknologia-alustan kehittämiseen. Kehittämistä ja kokeilua on tehty sairaalaympäristössä potentiaalisten asiakkaiden ja loppukäyttäjien kanssa. -Instrumentti kannustaa kehittämään teknologiaa ja tuotteita/palveluita, mutta siinä ei ole kannusteita erikseen yhteiskeittämiseen tai kokeiluun.
Tiedon luominen (T&K)	Julkinen ja yksityinen (perus- ja soveltava) tutkimus ja kehitystoiminta	-Instrumentti kannustaa suoraan kehittämään uutta tietoa ja teknologiaa.
Tiedon jakaminen	Tiedon vaihtaminen ja siirto, sekä yhdistely; sosiaalinen ja muu verkosto joka mahdollistaa tiedonsiirtoa	-Verkosto on muodostunut sopimussuhteille ja tiedonsiirto rajattua ja yksisuuntaista, kaikki IPR on keskittynyt veturiyritykseen. -Instrumentissa ei ole kannusteita tiedon laajempaan jakamiseen verkostossa, törmäyttämiseen, kumppanuuksien rakentamiseen tms. ekosysteemin syntymisen fasilitointiin. Rahoitettavien hankkeiden valinnalla voidaan vaikuttaa tiedonjakoon.
Ohjaus	(Suunniteltu tai toiminnassa esiin nouseva) valintaprosessi kehitettävälle teknologioille, tuotteille ja palveluille ja niiden kokeiluille	- Sisältövalinnat on tehnyt veturiyritys perustuen markkinan tuntemukseen. -Instrumentti olettaa, että hakija tekee (sisältö-) valinnat ja tätä kontrolloidaan hakemusten arvioinnissa. Ohjauksen paino on hankkeiden ja

Merkittävä investointi uuden tuoteperheen ja siihen liittyvän teknologia-alustan kehittämiseen

² Ks. esim.: Alkemade F, Kleinschmidt C, Hekkert M. Analysing emerging innovation systems: a functions approach to foresight. Int J Foresight Innov Policy 2007;3:139–68.

Bergek A, Jacobsson S, Carlsson B, Lindmark S, Rickne A. Analyzing the functional dynamics of technological innovation systems: A scheme of analysis. Res Policy 2008;37:407–29. doi:10.1016/j.respol.2007.12.003.

Patana AS, Pihlajamäki M, Polvinen K, Carleton T, Kanto L. Inducement and blocking mechanisms in the Finnish life sciences innovation system. Foresight 2013;15:428–45. doi:10.1108/FS-10-2012-0081.

Piirainen KA, Andersen PD, Andersen AD. Foresight and the third mission of universities: The case for innovation system foresight. Foresight 2016;18:24–40. doi:10.1108/FS-04-2014-0026.

Jacobsson S, Johnson A. The diffusion of renewable energy technology: an analytical framework and key issues for research. Energy Policy 2000;28:625–40. doi:10.1016/S0301-4215(00)00041-0.

		toteuttajien valinnassa. Ohjelmateemat ohjaavat valintoja.
Markkinoiden ja kysynnän luonti	Uusien markkinoiden ja kysynnän luominen uusille tuotteille, teknologioille ja palveluille	-Kehittäminen ja kokeilu yhdessä asiakastahojen kanssa informoi potentiaalisia asiakkaita teknologian mahdollisuuksista. -Instrumentti ei itsessään ohjaa tai luo markkinaa suoraan tai välillisesti, esim. informoimalla potentiaalisia asiakkaita/käyttäjiä tai vähentämällä vaihtokustannuksia/lukittumista vanhaan teknologiaan. Hanketasolla toimia voi olla.
Resurssien liikekannallepano	Investoinnit TKI-toimintaan, olemassa olevien aineellisten ja aineettomien resurssien ja osaamisen aktivointi kehittämiseen	-Merkittävä määrä sekä avustusta että yksityistä rahaa on investoitu uuden tuoteperheen kehittämiseen, hankkeeseen on mobilisoitu olemassa olevaa osaamista laajasti. Tässä tapauksessa avustuksen vipuvaikutus on ollut hyvä. -Instrumentin ydin on avustaa kehittämisinvestointeja.
Legitimointi	Sosiaalisen hyväksynnän ja tuen luominen uusille teknologioille ja palveluille	-Kehittäminen ja kokeilu yhdessä asiakastahojen kanssa informoi potentiaalisia asiakkaita ja loppukäyttäjiä, ja luo sitoutumista ja legitimizeettia. -Instrumentti itsessään ei sisällä teknologiaa legitimoivia elementtejä, tämä kontrolloidaan avustettavaa hanketta valittaessa.

Opit ja kehittämis ehdotukset – näkökulmana ekosysteemien kehittäminen suuryritysten hankkeissa

Seuraavassa esitetään DHIP-projektin havaintoihin pohjautuen opit ja kehittämis ehdotukset siitä mitä tavoitteita kansainvälisten suuryritysten TKI-toiminnan tukemisella voi olla, ja mitä asioita TKI-hankkeiden toteutustavassa tulisi ottaa huomioon, jos niiden toivotaan myötävaikuttavan nykyistä tehokkaammin ekosysteemien kehittymiseen. Taulukossa 2 on esitetty lähtökohtia suuryritysten TKI-hankkeiden rahoitukselle, ja verrattu niitä DHIP-hankkeessa toteutuneisiin tuloksiin.

Taulukko 2. Suuryritysten T&K-hankkeiden rahoittamisen lähtökohdat ja DHIP-projektin toteutus

Lähtökohta	Projektin kontribuutio
Suuryritykset houkuttelevat globaalisti osaamista keskittymiin / ”hubeihin”	Hanke on kerännyt osaamista eri aloilta uuden teknologia-alustan kehittämiseen. Hankkeessa on syntynyt uusia verkostoja ja joitain viitteitä kontribuutiosta kansainvälistymiseen.
Suuryritysten osaaminen leviää laajemmin yhteiskuntaan (esim. työntekijöiden siirtyessä muihin yrityksiin, perustaessa omia yrityksiä, jne.)	Hankkeessa on ollut osallisena laaja verkosto alihankkijoita ja tutkimusosaajia. Hankkeessa ei kuitenkaan ole ollut käytössä varsinaisia tiedon jakamiseen ja avoimuuteen liittyviä toimintatapoja.
Rahoitus voi auttaa pitämään suuryritysten t&k-toiminnot ko. maassa (ja siten ehkäistä myös muiden työpaikkojen siirtymistä myöhemmin)	Veturiyritys on investoinut merkittävästi hankkeeseen ja kasvattanut t&k-henkilöstön määrää Suomen yksikössä merkittävästi. Suomen yksikön asema konsernissa on vahvistunut.
Suuryritykset tekevät yhteistyötä pk-yritysten ja tutkimusorganisaatioiden	Hankkeessa on ollut osallisena laaja verkosto alihankkijoita, ml. pk-yrityksiä ja tutkimusosaajia. Hankkeeseen liittyy yritystila startup-yrityksille.

Hanke on kerännyt osaamista eri aloilta uuden teknologia-alustan kehittämiseen

kanssa, mikä luo osaamista näille kumppaneille	
Ratkaisujen kehittäminen yhteiskunnallisten haasteiden ratkaisuun edellyttää suuryritysten osallistua ja verkostoitumista muiden toimijoiden kanssa	Hanke on tuonut yhteen eri alojen osaamista ja luonut pohjaa IT-alan yrityksille suuntautua uudelle markkina-alueelle. Ratkaisuja on testattu ja kokeiltu asiakastahojen kanssa.
Yhteistyöllä on merkittäviä ulkoisvaikutuksia ”kolmansille osapuolille”	Hankkeeseen on osallistunut merkittävä määrä eri alojen osaajia, ja siinä on syntynyt uusia sovelluksia teknologialle. Lisäksi hankkeessa on ollut osallisena käyttäjätahoja.
Rahoitus auttaa suuryritystä uudistumaan merkittävästi ja siten vahvistamaan asemaansa globaaleilla markkinoilla	Hankkeella on ollut merkittävä kontribuutio veturiyrityksen t&k-toimintaan, siinä on luotu uusi tuoteperhe ja siihen liittyvä teknologia-alusta.

Yleisenä huomiona voidaan toistaa yllä todettu huomio, että käytetyssä rahoitusinstrumentissa (T&K-avustus) ei ole mekanismeja, jotka selkeästi kannustaisivat ekosysteemiseen toimintaa ja ekosysteemin kehittämiseen. Merkittävimpänä erona ekosysteemiseen toimintatapaan on se, ettei hankkeessa ole ollut käytössä tiedon avoimuuteen ja hankekumppanien avoimeen yhteistyöhön kannustavia toimintamalleja. Instrumenttia voidaan käyttää myös ekosysteemien rahoittamiseen, mutta silloin ekosysteemien synnyn ja kehittymisen edellytyksien täyttyminen on huomioitava rahoitushakemusta ja konsortiota arvioitaessa.

Keskeisinä asioina tulisi huomioida DHIP-hankkeen oppien perusteella jatkossa ainakin seuraavat asiat:

- Ekosysteemin syntymisen fasilitointi- ja yritysten verkostoitumistoimet tulisi ottaa huomioon mahdollisesti jo rahoitusehdoissa. Fasilitointi, verkostoituminen ja alustat ovat tärkeä osa ekosysteemin ja yritysten välisen avoimen yhteistyön edistämistä. Ylipäätään rahoitus- ja toteutusmallin tulisi kannustaa kumppanuuteen ja yritysten keskinäisen tiedonvaihdon lisäämiseen.
- Referenssiarvo on alihankkijoille keskeinen hyöty toimimisesta suuren yrityksen kanssa. Referenssikäytännön toteuttaminen siten, että referenssiä voidaan hyödyntää mahdollisimman tehokkaasti tulisi huomioida rahoituksen ehdoissa.
- IP-oikeudet ja niiden hallinta pitäisi arvioida tapauskohtaisesti rahoitettaessa tavoitteen mukaisesti. Vaikka tässä yhteydessä arvioidussa DHIP-hankkeessa alihankkijat eivät kokeneet IP-oikeuksia ongelmaksi, ne ovat keskeinen osa t&k:ssa syntyvää lisäarvoa.
- Alakohtaiset pullonkaulat T&K-toiminnassa pitäisi huomioida ekosysteemi-intervention suunnittelussa. Näin ollen erityistä huomiota voitaisiin kiinnittää mm. terveysalan kokeilutoiminnan hallinnollisten vaatimusten ja kustannusten startup- ja pk-yrityksille asettamien esteiden madaltamiseen suuren yrityksen avulla.

Yhteystiedot:

Valtteri Härmälä, 4FRONT, etunimi.sukunimi@4front.fi, puh. +358 50 5607 425

Jari Hyvärinen, Business Finland, etunimi.sukunimi@businessfinland.fi, puh. +358 50 5577 803

