Keksinnöt ovat innovaatioiden kova ydin ja suomalaisen hyvinvoinnin vahva tuki

Siksi on kaikkien etu, että niiden syntyä ja kaupallistamista edistetään huolella.

Urho Ilmonen

23.10.2019

Eduskunta

Keksintösäätiö 2019

- Perustettu 1971
- Keksijöiden arvostuksen, osaamisen ja toimintaedellytysten edistäjä.
- Kohderyhmänä henkilökeksijöiden lisäksi myös korkeakoulu- ja työsuhdekeksijät.
- Osapuoli kansallisen keksintö- ja innovaatioinfrastruktuurin edistämisessä.
- Keksintösäätiön takana ovat Suomen Yrittäjät, Keksijöiden keskusliitto, korkeakoulut, IPR-asiamiehet. Edustus hallituksessa.
- Ajantasainen yhteys keksijäkuntaan. Selkeä näkemys alan kehittämistarpeista.

Keksintösäätiö esittää

Osaamisen vahvistaminen ja ekosysteemin kehittäminen on tärkeää myös ”ruohonjuuritasolla” sillä Suomi tarvitsee **Ideasta innovaatioksi-palvelupolun**, jonka fokus on edistämisen alkuvaiheessa. Se:

- Vahvistaa ideaflowta
- Kokoaa hajallaan olevat neuvontapalvelut
- Lisää palveluntarjoajien ja niiden kohderyhmien osaamista
- Tarjoaa sparrausta ja mentorointia
- Tukee taloudellisesti myös y-tunnuksettomia
- Markkinoi palveluitaan
- On startup-henkinen
- Kytkee myös yksityiset toimijat mukaan
- Tasoittaa tietä Business Finlandin rajapintaan

Panostus

- Ei uusia toimijoita
- Ei juurikaan uutta rahaa.
- Nykyisille toimijoille (ELY-keskukset, kehitysyhtiöt, maakuntaliitot jne) yhteinen tahto- ja tavoitetila sekä olemassa olevien resurssien uudelleen allokointi.
- Alueellisten toimijoiden rinnalle tarvitaan tietenkin myös työ- ja elinkeinoministeriön vahva ote varmistamaan, että alueellisista palvelupoluista syntyy yhteismitallinen, valtakunnallinen palvelutarjooma.

Kasvupalvelupilotti

- Käynnistäjät Keksintösäätiö ja Kaakkois-Suomen ELY-keskus
- Yhteisoperaatio alueen 20 edistämisen avaintoimijan kanssa
- Tavoitteena entistä aukottomampi keksintö- ja innovaatiotoiminnan edistämisen ekosysteemi
- Selkeä palvelulupaus
- Pilotoinnin tulosten skaalaaminen koko Suomen käyttöön
- TEM:n tuki pilotoinnin käynnistämiselle

Tuoteväylä: menestystarina, josta kannattaa ottaa oppia

- Tuoteväylä, vuoteen 2014 saakka Keksintösäätiön toiminnan päämuoto, monien mielestä maailman paras ideoiden ja keksintöjen edistämisen alkupään tukipalvelu.
- Säätiö kehitti ja toteutti, valtio rahoitti
- kiinteä osa valtakunnallista keksintö- ja innovaatiotoiminnan edistämisen infrastruktuuria.
- Koko Suomen yhteinen ja tasa-arvoinen palvelupolku.
- Tunnettu, toimiva ja tuloksekas
- Siirrettiin 2014 Uudenmaan ELY-keskukseen. Sulautettiin osaksi Tekes-toimintoja.

Tuoteväylä lukuina

- Neuvoja 20.000 kpl / vuosi
- Rahoitushakemuksia 1.000 kpl / vuosi
- Riskirahoitusta 300 kpl / vuosi
  joista uusia hankkeita 150 kpl / vuosi
- Kaupallistamisvaiheeseen siirtyi 40–50 kpl / vuosi


YOUR COUNTRY NEEDS
YOUR IDEAS!!
imgflip.com

Tuoteväylä: luovuudesta liiketoimintaa

Mitä teki?

- Etsi, arvioi ja auttoi kehittämään keksintöjä ja innovatiivisia ideoita.
- Tarjosi yksityishenkilöiden ja alkavien yrittäjien ideoille ja keksinnöille järjestelmällisen ja yhtenäisen arvioinnin.
- Jalosti lupaavat, kasvupotentiaalia omaavat ideat yritysaihioiksi tai lisensointihankkeiksi kokeneiden liiketoimintaosaajien kanssa.
- Auttoi uusien ideoiden esittäjiä idean ja keksinnön kehittämisen alkutaipaleella ja olemme luomassa uusia yrityksiä ja menestystarinoita.

Mitä etsi?

– Keksintöjä ja innovatiivisia ideoita.

- Kaupallistettavissa olevia innovatiivisia laitteita, menetelmä, palvelu tai niiden yhdistelmiä.
- Idealla oli kasvupotentiaalia markkinoilla. Painotti kansainvälisen liiketoiminnan mahdollisuuksia.
- Keksijä tai idean omistaja oli sitoutunut idean kehittämiseen.
  => Omistajan ei ollut pakko haluta itse yrittäjäksi.
- Idean omistaja oli tarvittaessa valmis jakamaan omistajuutta.

Ketä palveli?
– Keksijöitä ja aloittavia yrittäjiä.

- Yksityishenkilöt.
- Toimintansa alkuvaiheessa oleva yritykset.
- Alkavat spin off -yritykset.

Mistä aloitettiin? – Ensiarvioinnista.

- Alueellisesti toimivat Tuoteväylä-tiimit olivat idean kehittäjän ja keksijän ensimmäinen yhteistyötaho.

- Tuoteväylä-tiimien asiantuntijat tekivät idean ensiarvioinnin.
  - Onko idea tai keksintö uusi?
  - Tarjoaako idea ratkaisun johonkin olemassa olevaan ongelmaan?
  - Voisiko idean ympärille luoda kysyntää ja liiketoimintaa?
  - Miten valmis idea on kaupallistettavaksi?
  - Mitä lisäarvoa potentiaalinen asiakas saa ideasta?
  - Voidaanko ideaa monistaa?
  - Onko olemassa muita vastaavia tai valmisteilla olevia tuotteita ja palveluita?
  - Mikä on alan markkinatilanne?

Mikä oli Tuoteväylä-tiimi? – Asiantuntijoiden arviointiraati.

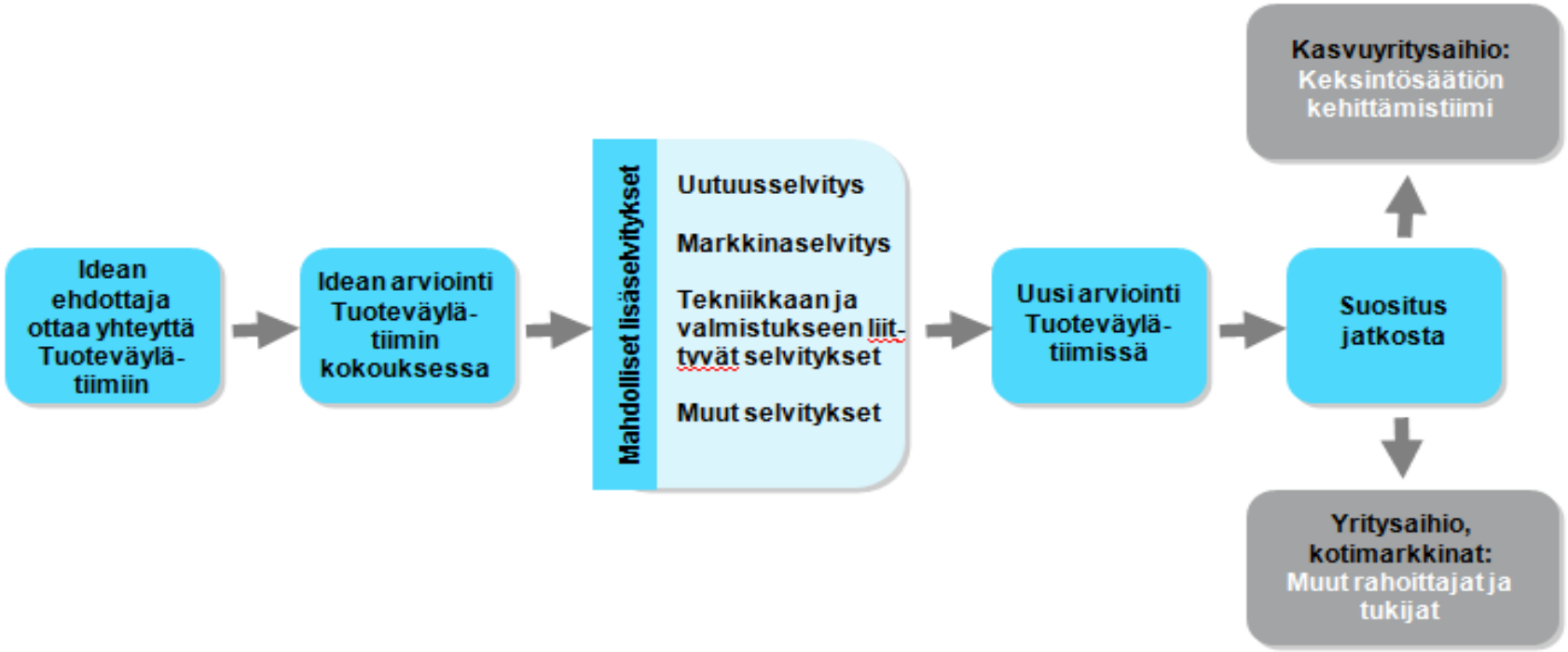
- Tuoteväylä-tiimit toimivat alueellisesti ja niitä vetivät ELY-keskuksissa työskentelevät keksintöasiamiehet.
- Tiimi koostui osaajista, joilla on asiantuntemusta ideoiden arvioinnista ja keksintöjen kehittämisestä.
- Asiantuntijat tulivat Keksintösäätiön kumppaniverkostosta (ammattikorkeakoulut, Avera, Tekes, ELY-keskukset, uusyrityskeskukset, yliopistot, yritykset, yrityshautomot jne.). Mukana oli myös yksityisiä asiantuntijoita.
- Verkosto etsi aktiivisesti uusia, innovatiivisia ideoita ja keksintöjä omalta alueeltaan ja ohjasi lupaavat ideat arvioitaviksi Tuoteväylä-tiimiin.
- Verkosto pyrki luomaan omalle alueelleen mahdollisuuksia ja kannustimia uusien ideoiden kehittämiseen ja esille tuomiseen.

Missä Tuoteväylä-tiimit toimivat? – Alueellisesti ympäri Suomen.

Tuoteväylä-tiimit toimivat seuraavilla alueilla:

- Etelä-Pohjanmaa / Seinäjoki
- Etelä-Savo / Mikkeli
- Häme / Lahti
- Kaakkois-Suomi / Lappeenranta
- Kainuu / Kajaani
- Keski-Suomi / Jyväskylä
- Pirkanmaa / Tampere
- Pohjanmaa / Vaasa
- Pohjois-Karjala / Joensuu
- Pohjois-Pohjanmaa / Oulu
- Satakunta / Pori
- Uusimaa / Helsinki
- Varsinais-Suomi / Turku

Mitä on Ensiarviointi? – Toiminta pähkinänkuoressa.



Miten eteenpäin?

– Ensiarviointi ponnahduslautana.

- **Kasvupotentiaalia** omaavista ideoista ja keksinnöistä jalostettin Keksintösäätiön asiantuntijoiden ja kokeneiden liiketoimintaosaajien avustuksella yritysaihioita tai lisensointihankkeita.

- **Vähäisempää kasvupotentiaalia** omaavat ideat ohjattiin Tuoteväylältä muille sopiville kumppaneille, jotka auttoivat liiketoiminnan käynnistämisessä ja rahoittamisessa.

- Joskus Tuoteväylälle arvioitavaksi tulleiden ideoiden tai keksintöjen ei nähty olevan kannattavia. Tällöin niitä ei kannattanut lähteä jalostamaan liiketoiminnaksi.

Miten ideasta tai keksinnöstä syntyi liiketoimintaa? – Ideaa kehittämällä.

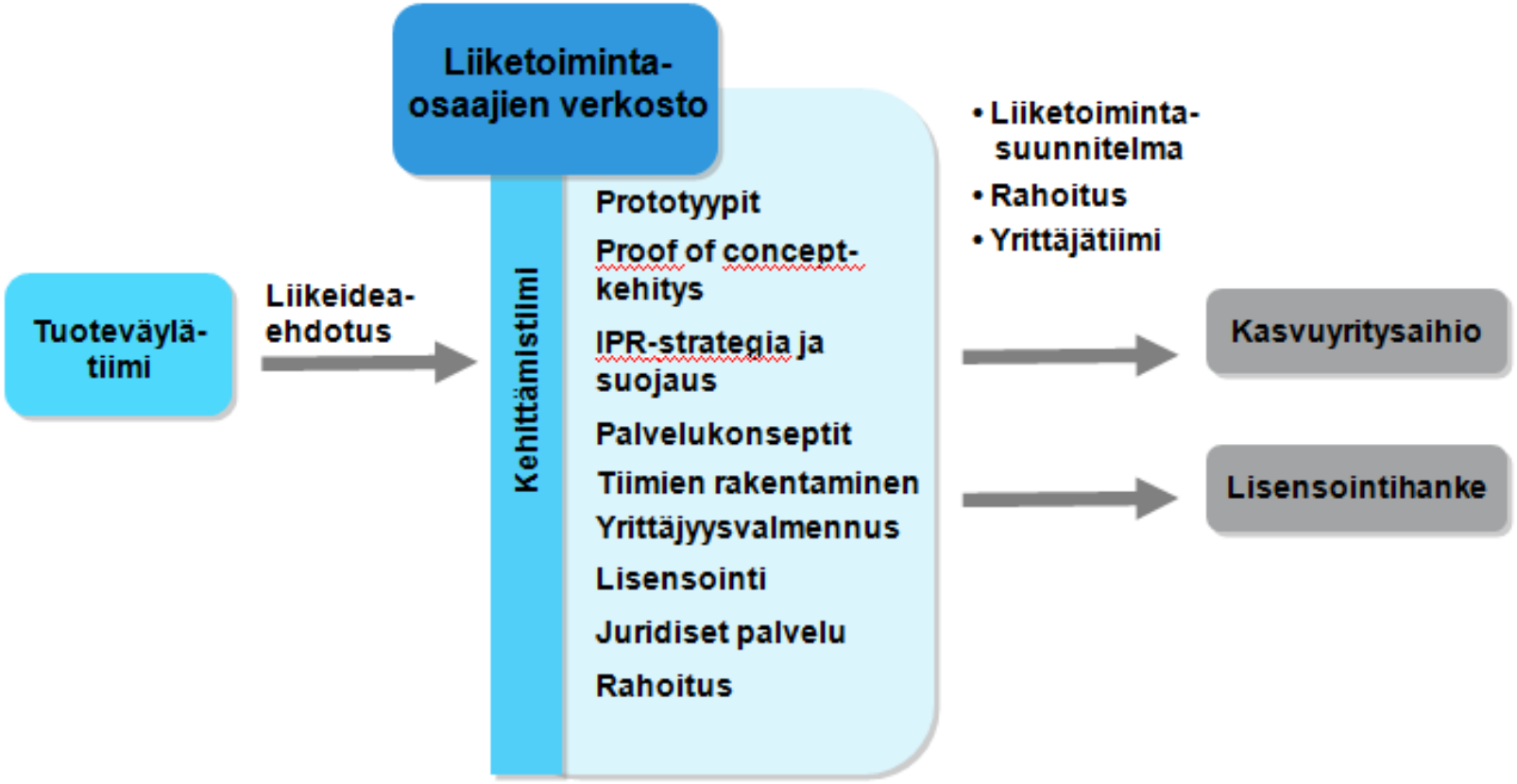
- Tuimme lupaavia ideoita ja keksintöjä, joilla on myös kasvupotentiaalia.
- Keksijän avuksi koottiin kehittämistiimi, jossa oli mukana kokeneita liiketoimintaosaajia. Tiimi
  - arvioi ideaa tai keksintöä ensiarviointia syvällisemmin
  - auttoi liiketoiminnan suunnittelussa, teknisessä kehityksessä, markkinoinnin ja myynnin suunnittelussa sekä kaupallistamisen testaamisessa
  - auttoi etsimään sopivia kumppaneita kaupallistamiseen, yrittäjätiimiin ja rahoitukseen heti kehittämisvaiheessa
  - auttoi juridisissa kysymyksissä, kuten suojaus- ja sopimusasioissa.
- Kehitystyön tuloksena syntyi yritysaihio tai lisensointivalmis hanke.

Mitä teimme kehittämisvaiheessa? – Syvällistä arviointia.

Ensiarvioinnista tulleiden ideoiden arviointia jatkettiin kehittämistiimin voimiin.

- **Kaupallinen arviointi:** markkinapotentiaali ja markkinaselvitykset, kilpailija-analyysit, myyntiargumentit, kaupallistamisstrategia, ansaintalogiikka sekä idean omistajan liiketoimintaosaamisen kartoittaminen.
- **Tekninen arviointi:** idean tai keksinnön toiminnallisuuden testaus (prototyypit), tuotantomahdollisuudet, teollinen sovellettavuus sekä edut ja riskit.
- **Teollisoikeudellinen arviointi:** uutuusselvitykset, patenttimaisemat, suojausstrategiat ja idean suojaus esim. patentoimalla.
- **Rahoitustarpeiden arviointi:** rahoitusmahdollisuudet sekä sopivien rahoitustuotteiden kartoitus.

Mikä on kehittämisvaihe?
– Toiminta pähkinänkuoressa.



Mitä teimme kehittämisvaiheessa? – Tuimme idean jalostamisessa.

Ideoiden ja keksintöjen ympärille rakentuvaa liiketoimintaa suunniteltiin ja jalostettiin kehittämistiimin tuella.

- Konseptitestaus (proof of concept) ja kaupallistamismahdollisuuksien testaus.
- Valmistukseen liittyvä kehittäminen ja selvitykset sekä protokappaleet.
- Palvelukonseptit.
- Rahoitussuunnitelma.
- Kassavirtalaskelma.
- Sopivan yrittäjätiimin tai lisensointikumppanin etsiminen.
- Liiketoimintasuunnitelma.

Mitä teimme kehittämisvaiheessa? – Autoimme ja opastimme.

- Liiketoiminnan pyörittäminen vaatii taitoja, joita kaikilla ei välttämättä ole tai niistä tarvitaan lisää kokemusta.
- Tarvittaessa Tuoteväylän asiantuntijat ja kumppanit valmensivat yrittäjiksi aikovia.
- Liiketoiminnan käynnistämiseen liittyi juridisia kysymyksiä, joissa oltiin tukena.
  - Erilaisten sopimusten laatiminen.
  - Keksinnön suojaaminen esim. patentoimalla tai hakemalla mallisuojaa.

Mitä tästä syntyi?
– Yritysaihio tai lisensointihanke.

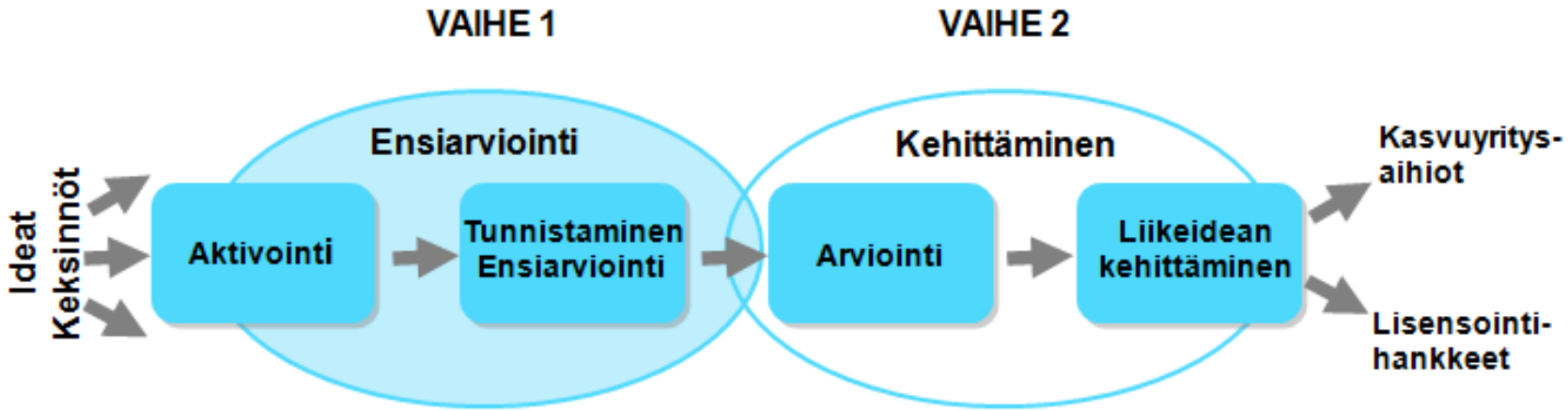
- **YRITYSAIHIO**
  Usein idean keksijä perusti yrityksen, jolloin Tuoteväylä auttoi etsimään yritykseen soveltuvan tiimin – tarvittaessa vaikka sopivan toimitusjohtajan. Tuoteväylä auttoi myös sopivien rahoituskumppanien löytämisessä.

- **LISENSOINTIHANKE**
  Joskus oli suositeltavaa myydä keksintö osittain tai kokonaan ulkopuoliselle kumppanille. Tällöin autettiin löytämään sopivia lisensointikumppaneita tai ostajaehdokkaita.

Tuoteväylä lukuina

- Neuvoja 20.000 kpl / vuosi
- Rahoitushakemuksia 1.000 kpl / vuosi
- Riskirahoitusta 300 kpl / vuosi
  joista uusia hankkeita 150 kpl / vuosi
- Kaupallistamisvaiheeseen siirtyi 40–50 kpl / vuosi

Ideasta liiketoimintaa? – Tuoteväylä-palvelut pähkinänkuoressa.



Keksinnön kehittämisen tukijat

