

## Vaativalla matkalla tiedosta tuotteeksi

### Elintarvikealan tutkijat opiskelivat kaupallistamista

Tiedon ja tutkimuksen kaupallistaminen on selvästi nostamassa päätään Suomessa. Neljätoista elintarvikealan tutkijaa osallistui syyskuussa tiedosta tuotteeksi –kurssille jossa pureuduttiin keinoihin, joilla voi siirtää teknologiakehityksen tuloksia tehokkaasti ja onnistuneesti markkinoille.

Elintarvikekehityksen Oskan ja Viikki Food Centren järjestämällä kurssilla oli osallistujia Helsingin yliopistosta, MTT:ltä, VTT:ltä ja muista alan opetus- ja tutkimuslaitoksista. Kurssi järjestettiin elintarvikealalla ensimmäistä kertaa.

Kaupallistamistyön vaativuudesta saatiin osviittaa jo heti kurssin avauspuheenvuorossa, kun Inex Partnersin PT-hankintajohtaja **Hannu Pellinen** kertoi päivittäistavara-kaupan kilpailutilanteesta: vain pari prosenttia vuosittain lanseeratuista tuotteista on jäljellä hyllyssä enää 3-4 kuukauden jälkeen.

Onnistuessaan kaupallistamistyön mahdollisuudet ovat kuitenkin valtavat. Elintarviketeollisuusliiton toimitusjohtaja **Heikki Juutinen** muistutti, kuinka kahvilakulttuuri lähti aikanaan kehittymään tilanteessa, jossa kahvin kulutus oli kääntymässä laskuun. Tuolloin uhka onnistuttiin kääntämään innovaatioiksi, jonka synnytti tänä päivänä globaalisti nähtävissä olevan kahvilakulttuurin.

Samankaltaisia tilanteita on jatkuvasti nähtävissä, ja markkinoilla on havaittavissa sekä nousevia että laskevia trendejä. Heikki Juutinen korosti, että kysymys onkin siitä, kuka onnistuu tekemään trendeistä, uhkista ja mahdollisuuksista kaupallisesti menestyviä tuotteita.

### Ideoista patenteihin

Kurssin ohjelma oli rakennettu siten, että kaupallistamisprosessin eri ”viestikapulan” viejien näkökulmat kuultiin kurssilla. Luennoitsijat edustivat kauppaa, elintarviketeollisuutta, tutkimuslaitoksia, patenttitoimistoja, yliopistoja jne. Erittäin poikkitieteellinen puhujajoukko tarjosi osallistujille sekä elinkeinoelämän, tutkimuslaitosten että akateemisen kaupallistamistyön havaintoja.

Viiden kurssipäivän aikana paneuduimme potentiaalisen tutkimuskohteen tunnistamiseen, idean kaupallistamispotentiaalin arviointiin, idean jalostamisen vaiheisiin, kaupallistamistavan valintaan, tuotekehityksen vaatimuksiin ja näkemyksiin innovaatioiden hyödyntämisestä kilpailuetuna.

Kaupallistamistyön toteutuksesta kurssi antoi hyviä esimerkkejä muun muassa Fazer Leipomoilta, Valiolta ja Keksintösäätiöltä. Fazer Leipomoiden tuotekehitysjohtaja **Heli Anttila** esitti kuinka leipomoalalla hallitaan käytännönläheisesti megatrendien, kuluttajan jatkuvasti muuttuvien tarpeiden ja tuotekehityksen rajapintoja nopeasti ja tehokkaasti. Valion teknologiajohtaja **Matti Harju** korosti näkökulmana myynnin luvuista johdettujen tuotekehitysmahdollisuuksien tärkeyttä. Yritysten esitykset tarjosivat tietoa, miten tuotekehitysprosessit on järjestetty teollisuudessa ja lisäsivät valmiuksia suunnitella yrityslähtöisiä projekteja.

Patentointia käytiin kurssilla läpi monipuolisesti sekä prosessin hallinnan, patenttitoimistojen tarjoamien palvelujen että case -esimerkkien kautta. Kiinnostavana casena tarkasteltiin esimerkiksi professori **Hannu Salovaaran** johdolla Yosaa, ja toimialajohtaja **Tapio Koivun** (VTT) esittämänä IPR-salkun hallintaa vaativassa, monikansallisessa ympäristössä.

Toimitusjohtaja **Kaisa Kautto-Koivula** Mind Gardenia Oy:stä tarjosi puheenvuorossaan meille tulevaisuuden eväitä ja motivaatiota innovatiiviseen työskentelyyn, oman luovuuden löytämiseen ja kehittämiseen. Kautto-Koivula pohdiskeli esityksessään millaisiin kuluttajatarpeisiin tuleamme tulevaisuudessa kehittämään elintarvikkeita globaaleilla elintarvikemarkkinoilla.

### **Mistä rahoitus?**

Kurssilla tarkasteltiin myös kaupallistamisen rahoitusta ja yrittäjyyttä kaupallistamisväylänä ja käytiin läpi, miten siirrytään tutkijasta yrittäjäksi, yritys perustetaan ja miten toimintaan hankitaan rahoitusta esimerkiksi Finnverasta tai yksityisiltä sijoittajilta.

Teknologia-asiantuntija **Pirjo Hakanpää** Satakunnan ELY-keskuksesta esitteli ELY-keskuksen rahoituspalveluita sekä Tekesin *Tutkimuksesta Liiketoimintaa* (TULI)-ohjelmaa (2008-2013), joka tähtää uuden liiketoiminnan synnyttämiseen teknologiasiirron kautta. Ohjelmassa rahoitetaan tutkimuslähtöisten ideoiden tai keksintöjen kaupallistamispotentiaalain selvityksiä ja kaupallistamista.

Kurssille osallistunut erikoistutkija, tiimipäällikkö Aimo Tiilikainen VTT:ltä on itsekin ollut kehittämässä TULI-rahoitteisessa hankkeessa mallia, jolla pyritään kaupallistamaan patentoituja teknologioita. TULIsta saatiin rahoitus projektille, jossa samaan aikaan kaupallistetaan patentoituja teknologioita ja kehitetään mallia, jossa pyritään huomioimaan liike-elämässä käytettyjen gate-tyyppisten prosessien vaihteellisuus. Projektin yhtenä päämääränä on myös kehittää kaupallistamismallia, jolla paremmin kyettäisiin synnyttämään kysyntäpotentiaalia vastaavia tuotteita markkinoille.

### **Tutkimuksen ja yritysten välinen yhteistyö**

Elintarvikekehityksen Oske esitteli mielenkiintoisen yritysten ja tutkimuksen välisen yhteistyön tiivistämiseen tarjotun menetelmän, InnoBuusterin. Osken kehittämä InnoBuusteri voitti alkusyksystä Satakunnan ELY-keskuksen ja Tekesin Sapuska-ohjelman järjestämän tarjouskilpailun parhaasta tutkimuksen siirron menetelmästä tutkimuslaitoksista yrityksiin.

InnoBuusteri tuo yrityksen käyttöön eri alan huippuosaajista ja asiakkaan edustajista koostuvan BuusteriTIIMIn, joka luo yhdessä yrityksen kanssa yksityiskohtaisen, tarkoin määritellyn kasvuohjelman ja rahoitushakemuksen ohjelman toteuttamiseksi. Tutkijoille InnoBuusteri tarjoaa mahdollisuuden päästä mukaan hankkeisiin, joissa ratkotaan konkreettisia yritysten kasvun ja kaupallistamisen haasteita.

*Aimo Tiilikainen, erikoistutkija ja tiimipäällikkö, VTT.*  
[aimo.tiilikainen@vtt.fi](mailto:aimo.tiilikainen@vtt.fi)

### **Kaupallistamiskoulutusta tutkijoille ja opiskelijoille**

Viisipäiväinen Tiedosta tuotteeksi-kaupallistamiskurssi järjestettiin elintarvikealalla ensimmäistä kertaa pilottina Elintarvikekehityksen Osken ja Viikki Food Centren toteuttamassa ja Uudenmaan liiton rahoittamassa ElintarvikePumppu 2010-2011-projektissa (\*).

Kurssille osallistuneiden tutkijoiden palautteen perusteella vastaavalle kurssille on selkeästi tarvetta myös tulevaisuudessa. Säännöllisesti toteutettava kaupallistamiskoulutus voisi merkittäväällä tavalla tiivistää tutkimussektorin ja elinkeinon yhteistyötä ja

vauhdittaa uusien alan teknologioiden ja osaamisen virtausta tutkimussektorilta yrityssectorille. Koulutuksen nähtiin lisäävän yksilötasolla valmiuksia tutkimustulosten entistä parempaan hyödyntämiseen ja entistä tehokkaampaan kaupallistamiseen. Parhaimmillaan koulutus voi sytätä alkuun merkittäviä tutkimuslähtöisiä innovaatioita.

Saadun palautteen perusteella tulevaisuuden kursseilla voitaisiin painottaa vielä enemmän asiakas- ja kuluttajalähtöistä tuotekehitystä ja tuotteistamisen konkreettista vaiheistusta. Lisää voitaisiin puhua myös brändin rakentamisesta ja arvoketjuajattelusta.

Elintarvikekehityksen Osken tavoitteena on, että pilottia vastaava kaupallistamiskurssi tulisi olemaan osa säännöllisesti järjestettävää tutkijoiden koulutusta. Oske neuvottelee parhaillaan koulutuksen tulevasta mahdollisesta toteutusmallista yhteistyökumppaneiden ja rahoittajien kanssa. Kaupallistamiskoulutusta voisi jatkossa ajatella järjestettäväksi myös luonnontieteen alan perusopintojen loppuvaiheessa oleville opiskelijoille heidän urakehityksensä tukemiseksi.

Lisätietoja:

Johanna Jaskari-Halonen  
ohjelmajohtaja  
Elintarvikekehityksen Oske  
[johanna.jaskari@viikkifoodcentre.fi](mailto:johanna.jaskari@viikkifoodcentre.fi)

Eeva-Liisa Lilja  
Projektipäällikkö  
ElintarvikePumppu –hanke  
[eeva-liisa.lilja@viikkifoodcentre.fi](mailto:eeva-liisa.lilja@viikkifoodcentre.fi)

\*)ElintarvikePumppu on osa laajempaa Culminatum Innovation Oy:n toteuttamaa CulminatumPumppu 2010-2011-projektia.