



# **OPAS INNOVAATION HYÖDYNTÄMISEEN**

**Opas tutkijoille ja yrityksille  
yliopistossa tehtyjen innovaation hyödyntämiseksi**

**Innokehä**

**2007**

Jyväskylän Yliopisto

Agora Center

Tämä opas on toteutettu Jyväskylän yliopiston Agora Center-erillislaitoksen ja Informaatioteknologisen tiedekunnan yhteisessä Länsi-Suomen lääninhallituksen ja Jyväskylän kaupungin rahoittamassa ESR-hankkeessa: **Innovatiivisten ympäristöjen ja verkostojen kehittäminen (Innokehä)** ajalla 1.1.2007- 30.11.2007.

Hankkeen projektiryhmä: vastuulliset hankkeen johtajat prof. Jukka Heikkilä (dekaani, Informaatioteknologian tiedekunta) ja prof. Pertti Saariluoma (varajohtaja Agora Center). Hankkeen koordinaattorit, tutkimus- ja muu henkilöstö: koordinaattori Petri Maaranen, koordinaattori, proj.pääl. Esa Kannisto, tutkija Minna Pärttö, tutkija Harald Huppe, tutkija Miia Hämäläinen sekä proj.siht. Virva Nissinen.

## Tiivistelmä

Tämä opas kertoo, millaisia vaihtoehtoja keksinnön kaupallistamiselle on, millaista tukea Jyväskylässä innovaatio toiminnalle on mahdollista saada ja millaisia eri vaiheita kaupallistamisprosessiin liittyy. Opas on kattavampi versio Innokehä-hankkeessa tuotetusta pikaoppaasta.

Innovaatioprosessin voidaan katsoa alkavan tutkimuksesta ja siihen johtaneista ideoista. Jokin muutos yhteiskunnassa, tarve tai idea ohjaa tutkijoita perus- ja soveltavaan tutkimukseen, josta tuloksena on tutkimustulos. Tutkimustulos voi olla fyysinen tuote tai esimerkiksi algoritmi, josta seuraavassa prosessivaiheessa tunnistetaan innovaatio. Tutkimustulos on innovatiivinen (myös keksinnöllinen-termiä käytetään), jos se on uusi, se on mahdollista tuotteistaa ja saada hyödyttämään suurta joukkoa ihmisiä. Tutkimusvaiheessa ja innovaation tunnistamisessa on apuna Jyväskylän yliopisto, etenkin innovaatioasiamies, sekä mahdolliset tutkijakollegat.

Tutkimustulosta lähdetään seuraavaksi tuotteistamaan. Vaiheeseen liittyy mm. asiakastarpeiden kartoittamista, markkinatilanteen ja kilpailijoiden analysointia sekä kommunikointi- ja markkinointikanavien suunnittelua. Tuotteistus ja mahdollisen liiketoiminnan aloittaminen vaatii osaamista liiketoiminnan pyörittämisestä, immateriaali- ja materiaalioikeuksista, asiakasosaamista sekä teknologiaosaamista.

Vaihtoehtoja innovaation levittämiselle on käytännössä kolme: oman yrityksen perustaminen, lisensointi tai vapaa levittäminen / duaalimalli. Oman yrityksen perustamista on käsitelty luvussa ”Yrittäjyysprosessi”. Lisensoinnilla tarkoitetaan keksinnön patentointia ja oikeuksien myymistä. Vapaalla levittämisellä tarkoitetaan sitä, että innovaatio on vapaasti saatavilla ja käytettävissä, tai se kustannetaan esimerkiksi verorahoilla. Vapaalle levittämiselle ei ole olemassa tukiorganisaatioita eikä valmiita malleja, joten se vaatii myös aktiivisuutta innovaattorilta. Duaalimallissa puolestaan osa innovaatiosta (esimerkiksi fyysinen tuote) on ilmainen, mutta siihen liittyviä palveluita, konsultointia jne. voi ostaa.

Neuvontaa tuotteistamiseen ja yrityksen perustamiseen tarjoavat lukuisat toimijat Jyväskylän alueella, kukin omalla painotuksellaan. Tarkempia tietoja toimijoista ja heidän palveluistaan on lueteltu tämän oppaan luvussa ”Innovaatioympäristön toimijoita”. Jokaisen prosessivaiheen kuvauksen jälkeen on myös kerrottu, keneltä löytyy neuvoa juuri siihen vaiheeseen.

# Sisällysluettelo

<b>1</b>	<b>JOHDANTO</b> .....	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>INNOVAATIOYMPÄRISTÖ</b> .....	<b>8</b>
<b>3</b>	<b>TUTKIMUSTULOSTEN KAUPALLISTAMINEN</b> .....	<b>10</b>
3.1	POLKU IDEASTA INNOVAATIOKSI.....	11
3.2	JYVÄSKYLÄN YLIOPISTON INNOVAATIOPOLITIikka .....	13
3.2.1	<i>Keksintöilmoituksen tekeminen</i> .....	15
3.2.2	<i>Keksinnön suojaaminen</i> .....	16
3.3	MYYNIN JA MARKKINOINNIN SUUNNITTELU .....	19
3.4	TUOTEKEHITYSPROSESSI.....	21
3.4.1	<i>WDL-malli</i> .....	23
3.4.2	<i>Tuotekehitysstrategiat</i> .....	23
3.4.3	<i>Tuotekehitysmallit</i> .....	25
3.5	YRITTÄJYYSPROSESSI.....	27
<b>4</b>	<b>INNOVAATIOYMPÄRISTÖN TOIMIJOITA</b> .....	<b>30</b>
4.1	INNOVAATIOASIAMIES.....	30
4.2	JYVÄSKYLÄN SEUDUN KEHITTÄMISYHTIÖ JYKES OY .....	32
4.3	KESKI-SUOMEN LIITTO .....	36
4.4	KESKI-SUOMEN TE-KESKUS .....	40
4.5	KESKI-SUOMEN YRITYSKEHITYS .....	49
4.6	MIDINVEST MANAGEMENT OY .....	51
4.7	TECHNOPOLIS .....	53
4.8	TEKES.....	57
4.9	TUHANSIEN JÄRVIEŒ UUSYRITYSKESKUS .....	63
4.10	YHTEENVETO .....	64
4.11	MUITA TOIMIJOITA .....	66
<b>5</b>	<b>ASIASANAHAKEMISTO</b> .....	<b>69</b>
<b>6</b>	<b>LÄHTEET</b> .....	<b>70</b>
<b>7</b>	<b>LIITTEET</b> .....	<b>73</b>
7.1	LIITE 1. TOIMINIMEN PERUSTAMISILMOITUS .....	73
7.2	LIITE 2. OSAKEYHTIÖN PERUSTAMISASIAKIRJAT.....	76

# 1 Johdanto

Tämä dokumentti on tarkoitettu opastamaan lukija innovaatioympäristön käsitteeseen ja sen toimijoihin Jyväskylän seudulla. Oppaassa annetaan selkeä polku sille, miten tutkimustuloksesta edetään asiakasselvitysten kautta tuotekehitysprosessiin, millaisia asioita tulee ottaa huomioon ja mistä saa tukea prosessin eri vaiheisiin. Opas on tehty Jyväskylän yliopiston Agora Centerin ESR-rahoitetussa Innokehä-tutkimushankkeessa vuonna 2007. Hankkeessa selvitetään, vastaako nykyinen Jyväskylän ympäristön toimintaympäristön palvelurakenne aloittavien yritysten tarpeita innovaatioprosessin tukemisen suhteen, kehitetään yliopiston ja yrittäjien välistä yhteistyötä ja etsitään tapaustutkimusten avulla malleja tietämysensioirrosta yliopistosta yrityksiin.

Tutkimustoiminta on hyödytöntä, mikäli sen tuloksia ei käytetä hyväksi joko tieteellisesti tai kaupallisesti. Tutkimuksesta saadaan tutkimustulos, joka voi olla keksintö. Keksinnön taas voi kaupallistaa muuntamalla se tuotteeksi, toimintatavaksi tai palveluksi, jolle on olemassa asiakas-tarve. Tärkein este keksintöjen kaupallistamiselle on tutkijan kielteinen asenne ja pelko oikeuksien menettämisestä, joita on pyritty esimerkiksi patenttijärjestelmällä ja yliopiston innovaatiotukitoiminnalla lieventämään. Myöskään pelkkä keksinnön patentointi ei riitä, sillä lisenssejä patenttiin tulee myydä jotta sitä hyödyntäisi joku toinen, mikäli keksijä itse ei tuotteista ideaansa – ja molemmissa tapauksissa yrityksen perustaminen taustalle on erittäin suositeltava vaihtoehto. Alla on kaksi erilaista esimerkkiä hyödyntämisestä.

*Esimerkki 1.* Tutkija Heikki Lyytinen selvitti 20-vuotta kestäneessä tutkimuksessa lasten lukivaikeuksia ja oppimista helpottavia tekijöitä. Tulosten pohjalta hän yhdessä osaavien ohjelmoijien kanssa kehitti EkaPeli-nimisen tietokonepelin, joka opettaa lapsia lukemaan. Vapaasti saatavilla olevaa peliä on käännetty useille eri kielille, ja organisaatiot voivat sitä omakustannehintaan hankkia tarjotakseen siten ilmaiseksi lukemisvaikeuksista kärsiville lapsille.

*Esimerkki 2.* Tutkijaryhmä selvitti tutkimusprojektissa yritysten talon sisäisen ohjelmistokehityksen ongelmia, ja yritti pohtia onko työtä mahdollista helpottaa ja tehdä abstraktimmaksi, ja toisaalta selkeämmin yritysten käsitteisiin perustuvaksi. Tuloksena kehitettiin MetaEdit-ohjelma, jota tutkijaryhmän perustama yritys alkoi kehittää edelleen ja myydä. MetaEdit+ -ohjelmistoa myy nykyäänkin palkittu ja menestynyt MetaCase Oy, jossa osa alkuperäisistä tutkijoista on työntekijöinä, osa omistajina.

Yrittäjyys on yksi tapa hyödyntää keksintöä, ja yrittäjyysprosessia on kuvattu tarkemmin myöhemmin tässä oppaassa. Yrittäjältä vaaditaan mm. luovuutta, realistisuutta, ammattitaitoa sekä ehdotonta uskoa liikeideaansa. Yrityksellä on oltava myös myytävä tuote, jonka kehittäminen on myös pitkä ja vaativa projekti. Sekä tuotekehitystä ja yrittäjyyttä on kuvattu tässä oppaassa, ja niihin on Jyväskylässä tarjolla niin tiedollista, taidollista kuin rahallistakin tukea.

Kaupallisen hyödyntämisen lisäksi tutkimustulosta voidaan hyödyntää tieteellisesti tai ns. sosiaalisen innovaationa. Sosiaaliset innovaatiot tähtäävät yksilön elämänlaadun parantamiseen ja muutokseen sosiaalisessa kontekstissa, ja ne ovat hitaita leviämään. Sosiaalisilla innovaatioilla tarkoitetaan uusia toimintatapoja ja prosesseja, jotka voivat olla tuoteinnovaation sivutuloksena (esimerkiksi uusi tuotantokone muuttaa työtapoja). Sosiaalisten innovaatioiden diffuusioon ei oteta tässä oppaassa kantaa.

Tukijärjestelmän toimijoiden eli innovaatioita tukevien organisaatioiden palveluita tutkitaan tässä oppaassa viiden eri osa-alueen osalta. Nämä ovat 1) projekti-idea, eli ajatus, josta innovaatioon johtanut tutkimus lähti liikkeelle, 2) rahoitus, 3) liiketoimintaosaaminen, jolla tarkoitetaan liiketoiminnan aloittamiseen ja toteuttamiseen liittyvien tietojen kartuttamista, 4) tuotekehitys ja 5) immateriaalioikeudet eli aineettoman pääoman suojaus. Joka toimijan jälkeen esitetään sen toimijan palvelut lyhennettynä jaoteltuna näiden viiden tekijän mukaan. Yhteenvedotaulukko sivulla 63 listaa lyhyesti eri toimijoiden tarjoamat palvelut osa-alueittain.

## **Termien selitykset**

*Keksijällä* oppaassa tarkoitetaan keksinnön tehnyttä henkilöä. Henkilöitä voi olla myös useita, jolloin he jakavat tulot ja oikeudet. Keksintö kuuluu aina keksijälle, jollei siirtosopimus tai laki muuta määrää (yliopistossa sopimustutkimuksessa oikeudet kuuluvat pääasiassa yliopistolle, mutta keksijän kunnian saa silti keksijä(t) itse).

*Innovaatiot* ovat merkittävä tekijä teknologiakehityksessä. Innovaatio on muutos organisaatioympäristössä; käyttöön levinnyt idea, joka yleensä tuo suoraa tai välillistä taloudellista hyötyä. Innovaatio voidaan nähdä myös uutena toimintatapana, jossa uutuus tarkoittaa tavan uutuutta sen käyttöönottaneelle yhteisölle (Knight 1967). Euroopan Unioni on määritellyt innovaation olevan uuden idean menestyksekkäs tuottaminen, assimilaatio ja hyväksikäyttäminen taloudellisessa ja sosiaalisessa kontekstissa (SCADPlus 2003). On esitetty jako sosiaalisiin ja tuoteinnovaatioihin, jolla tarkoitetaan käytännössä jakoa prosesseja koskeviin toimintatapauudistuksiin ja uusiin tuotteisiin. Tämä opas koskee tuoteinnovaatioita, sillä sosiaalisille innovaatioille ei ole olemassa tukijärjestelmiä ja ne vaativat täysin oman lähestymistapansa.

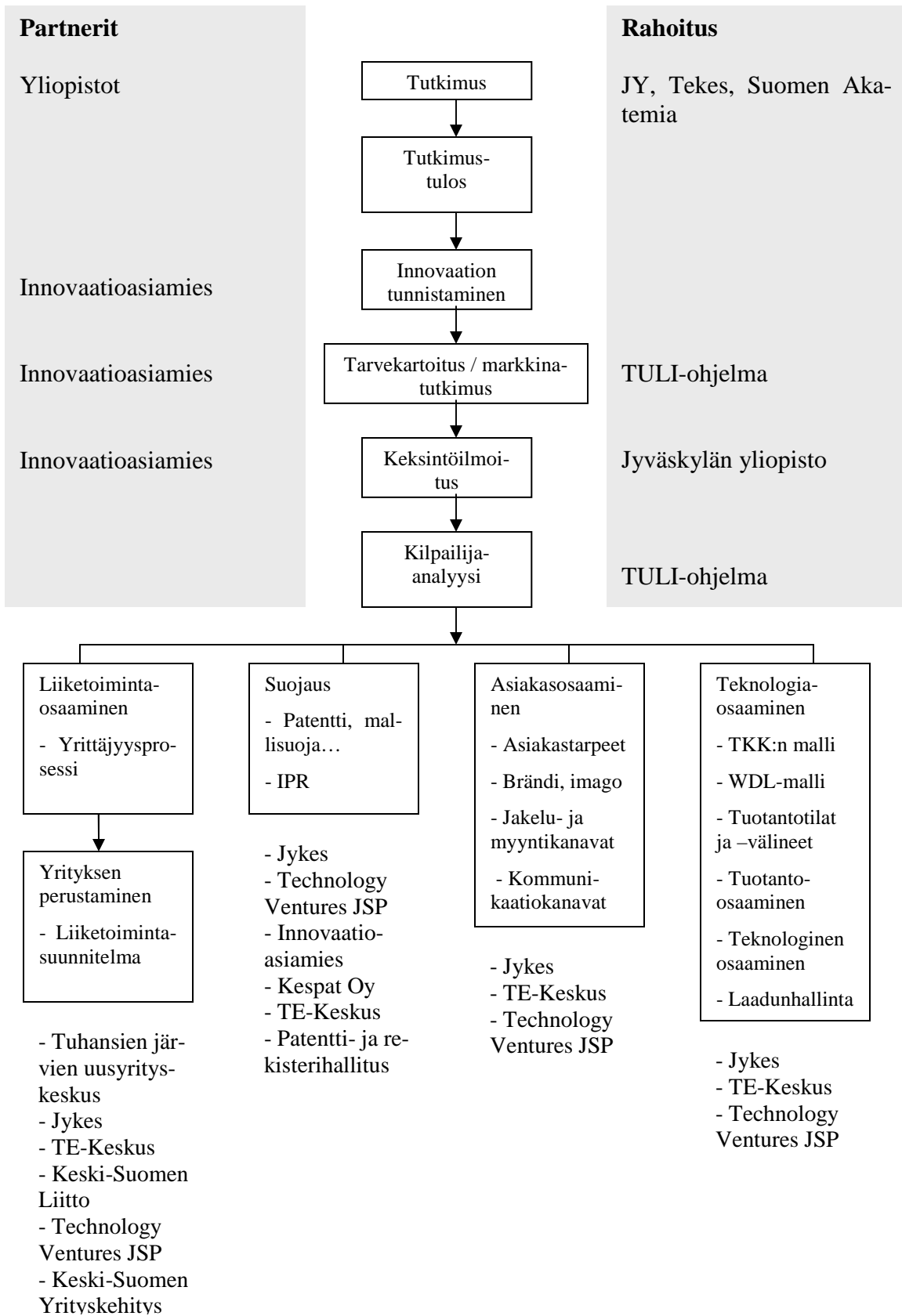
Tässä raportissa käytetään määritelmää, jossa sosiaalinen innovaatio on ihmisten elämänlaatua parantava muutos, ja tuoteinnovaatio vastaavasti on keksintö tai idea, joka on kaupallistettu tuotteeksi ja joka on markkinoilla otettu hyvin vastaan. Innovaatio on joissakin tutkimuksissa määritelty myös muutosrytmiksi, tietämyksen hallinnaksi (knowledge management) tai tavaksi oppia käsitteellistämään ja ymmärtämään ympäröivää maailmaa. Innovaation statuksen saadakseen keksintö on osattava hyödyntää oikein, mitä varten onkin olemassa erilaisia rahoitusohjelmia ja innovaatioprosessia tukevia organisaatioita. Innovaatioiden aikaansaamiseksi tukiorganisaatioiden tavoite on kehittää ja lisätä alueellista yritystoimintaa ja elinkeinoelämää.

*Innovaatioprosessi* tarkoittaa tuettua ja suunniteltua kehittämistä ideasta tuottavaksi liiketoiminnaksi. Prosessin aikana ideaa jalostetaan liiketoiminnallisesti kannattavaksi tuotteeksi, ja järjestetään muut käytännön seikat innovaation leviämistä varten. Tämä raportti ei koske sosiaalisten innovaatioiden kehitys- ja diffuusioprosessia. Innovaatioprosessin eräs malli on kuvattu seuraavalla sivulla.

*Innovaatioympäristö* on innovatiivisten yritysten ja yksilöiden sekä innovaatiota tukevien toimijoiden ja oppilaitosten muodostama verkosto, joka tukee innovaatiotoimintaa, innovaatioiden leviämistä sekä yrittäjyyttä.

Seuraavan sivun mallissa näytetään, miten innovaation kehittäminen etenee tutkimuksesta (perus- tai soveltava tutkimus, joka tehdään avoimena tai sopimustutkimuksena) innovaation tunnistamiseen ja markkina-analyysiin. Tuotteistusprosessissa, jossa ideasta luodaan myytävä

tuote, tarvitaan monenlaista osaamista. Näitä osaamisalueita ovat kuviossakin esitetyt tuotteen suojausasiat, asiakas- ja teknologiaosaaminen sekä liiketoimintaosaaminen. Neuvontaa ja rahoitusta eri vaiheisiin löytyy tässä oppaassa luetelluilta toimijoilta, jotka on lyhyesti mainittu myös alla olevassa kuvassa niiden vaiheiden kohdalta, joihin toimijalla on tarjota tukea. Lähteinä alla olevaan kuvioon ovat keskisuomalaisten tukitoimijoiden kotisivut, haastattelut ja Danneels (2002).



## 2 Innovaatioympäristö

*Innovaatioympäristö* on määritelty alueelliseksi, tunnetuksi yhteistyöverkostoksi, joka tarjoaa innovaatioille sopivan kehitysalustan. Innovaatioympäristö itsessään vaikuttaa sen toimijoihin ja yrityksiin vähentämällä epävarmuutta innovaatioprosesseissa ja mahdollistamalla alueellisen oppimisen (Georghiou ym. 2003). Innovatiivisuuteen vaikuttavat ympäristön lisäksi myös markkinatilanne ja poliittiset tekijät, jotka joko tukevat tai heikentävät innovatiivisuutta alueella.

Vuonna 2003 tehdyn laajan kansallisen innovaatioympäristön (*national innovation system, NIS*) arvioinnin perusteella tehokas innovaatioympäristö sisältää monipuolisten tukitoimijoiden lisäksi seuraavat kuusi perustekijää: taloudellisten instituutioiden perusrakenne, infrastruktuuri (sähköverkko, vesi- ja tieverkosto), erikoistunutta osaamista teollisuuden ja teknologian aloilla, koulutusjärjestelmä ja tutkimuslaitoksia, käytänteet ja poliittinen verkosto sekä resursseja kehittämiseen. Julkishallinnon toimijoilla on keskeinen rooli innovaatioympäristön mahdollistamisessa, sillä ne voivat vaikuttaa lakeihin, säädöksiin ja alueelliseen sekä kansainväliseen yhteistoimintaan. Niin sanottu ”tiedon ylivuoto”, eli innovatiivisten ideoiden vuotaminen julkisuuteen voi vähentyä julkishallinnon toimien ansiosta. (Georghiou ym. 2003)

Ympäristöä voidaan tarkastella monella eri tasolla. Tämä opas keskittyy alueelliseen tasoon, mutta on hyvä muistaa että alueellisen tason säädökset ja rajoitteet asetetaan korkeammilta tahoilta. Innovatiivisuutta tuetaan valtioliittotasolta saakka. Alla on lueteltu maantieteellisen tasojen mukaan jaoteltuna erilaisia toimijoita ja niiden tärkeimpiä tehtäviä.

Taso	Toimijoita	Toiminnot ja osaaminen
<b>Manner / valtio-liitto</b>	EU Komissio, TAFTIE <sup>1</sup> , ICC <sup>2</sup>	Innovaatio-ohjelmat, rakennerahastot, valtiolliset avustukset
<b>Maa</b>	Julkisia: TEKES, ministeriöt, eduskunta, SITRA, Kauppakamari  Yksityisiä: Finnvera Oyj, Finpro, Technopolis	Politiikat ja lainsäädäntö, valtioavustukset, julkishallinnon palvelut, sijoitukset, vakuutukset, standardointi
<b>Lääni / maa-alue</b>	Keski-Suomen Liitto, alueelliset sijoittajat, Lääninhallitus	Alueelliset kehitysohjelmat, kunnallisen infrastruktuurin ja innovaatioverkoston rakentaminen ja ylläpito
<b>Kaupunki</b>	Jykes, Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus,	Yrityshautomo, sijoitukset, va-

<sup>1</sup> The Association of Technology Implementation in Europe

<sup>2</sup> International Chamber of Commerce



	kaupunginvaltuusto, patenti-toimistot, korkeakoulut, pankit ja vakuutusyhtiöt	kuutukset, toimipaikkapalvelut
--	---	--------------------------------

Aloittava yritys tai idean saanut yksityishenkilö / yritys voivat ottaa käytännössä yhteyttä kehen tahansa toimijoista, mutta parhaiten heitä voidaan palvella alimmilla tasoilla toimialakohtaisen tukijorganisaation avulla. Yrityshautomot ja paikalliset toimijat toimivat yhdessä korkeampien tahojen toimijoiden kanssa, joten myös korkean tason palveluita on yleensä mahdollista hankkia paikallistason kautta. Esimerkiksi Tekesin (maataso) myöntämää TULI-rahoitusta voi hankkia Jyväskylän yliopiston (kaupunkitaso) kautta.

Keski-Suomen Liitto on kuvannut alueellista oppimista ja innovaatiotoimintaa selkeästi kotisivuillaan olevalla Oppimis- ja innovaatioverkosto-sivulla:

”Keski-Suomi haluaa nähdä innovaatiot laajasti uusina ratkaisuin tai toimintatapoina, jotka synnyttävä käytännön ja soveltamisen kautta lisäarvoa. Näin ajatellen innovaatiotoiminta liittyy kaikkeen toimintaa ja kaikkien organisaatioiden toimintaan. Puhutaan myös sosiaalisista innovaatioista. Kehittäminen synnyttää muutoksia – muutokset vaativat oppimista – oppiminen vahvistaa osaamista. Keski-Suomi rakentaa maakunnan kattavaa oppimis- ja innovaatioverkostoansa oheisen kuvan mukaisesti.”



(Keski-Suomen Liitto 2007. [http://www.keskisuomi.fi/fin/suunnittelu\\_ ja\\_ kehittaminen/ osaamisen\\_ vahvistaminen/ oppimis\\_ ja\\_ innovaatioverkosto/?id=143](http://www.keskisuomi.fi/fin/suunnittelu_ ja_ kehittaminen/ osaamisen_ vahvistaminen/ oppimis_ ja_ innovaatioverkosto/?id=143))

### 3 Tutkimustulosten kaupallistaminen

13. syyskuuta 2005 Tekniikka&Talous –lehden verkkosivuilla julkaistiin lyhyt artikkeli siitä, miten eduskunnan kaavailemien säästötoimenpiteiden pelättiin lamauttavan tieteen tekeminen Suomessa. Tutkimustyön nähtiin olevan stressaavaa, kun se joudutaan tekemään projektirahoituksella, ja säästöjen mukanaan tuomien julkisuuspainneiden arvioitiin laskevan tulosten laatua. (Repo 2005) Kuitenkin tammikuussa 2007 T&T –verkkosivuilla uutisoitiin EU:n aloittavan kuusivuotisen tutkimusohjelman, jossa eurooppalaista laadukasta tutkimustyötä tuetaan 50 miljardilla eurolla. Summa on kolminkertainen aiempiin tutkimusohjelmiin verrattuna. Tuella pyritään parantamaan tutkijoiden tasavertaisuutta tukemalla innovatiivista ja uutta tutkimusta suurten yksiköiden sijaan.

Huhtikuussa 2007 samoilla sivuilla julkaistussa artikkelissa Helsingin yliopiston innovaatioasiamies Taina Saksa kertoo, että vähäinen tutkimuslähtöisen keksintöjen kaupallistaminen johtuu enimmäkseen tutkijoiden asenteista ja siitä, ettei tutkimustuloksessa havaita mahdollista keksinnöllisyyttä. Vuoden 2007 alusta voimaan tullut laki velvoitti yliopistot kehittämään käytäntöjä tutkimustuloksen hyödyntämistä varten, ja toi tutkijoille velvollisuuden ilmoittaa syntyneistä keksinnöistä. Tämän jälkeen kaupallisen hyödyntämisen mukanaan tuomista voitoista sovitaan osapuolten välillä. Saksan mukaan kaksi tavallisinta tapaa hyödyntää tutkimustulos on lisensointi tai yrityksen perustaminen keksinnön ympärille. Saksa kertoo, että "[a]inoa tapa kaupallistaa yliopistotutkimuksen tulos on patentoida se. Patentoitu tulos on yliopiston kaupallinen tuote ulospäin", josta tutkija saa myös meriittejä uralleen. (Ojanperä 2007)

Lisäksi ongelmana ovat tutkijoiden vähäinen sitoutuminen tuotekehitykseen. Tutkija kokee tärkeäksi ja riittäväksi sen, että tutkimuksesta on saatu tulos jota voidaan tutkia edelleen, vaikka yritysmaailmassa ja julkisella sektorilla on selkeä tarve saada tietoa tutkimustuloksista ja pystyä tekemään yhteistyötä tutkimuslaitosten kanssa. Ongelmiksi nähdään myös vähäinen pääomasijoitusten saatavuus tutkimustulosten edelleen kehittämistä varten, heikosti saatavilla oleva tuotteistamiskoulutus (tai osallistujien vähyys) sekä se, että tutkija haluaa pitää kiinni omasta keksinnöstään mahdollisimman pitkään. Erilaisilla suojausmekanismeilla tutkija voi säilyttää itsellään haluamansa oikeudet tuotteeseen ja tulokseen samalla, kun tuotetta aletaan kehittää ja markkinoida. (Ojanperä 2007; Karjalainen 2007b; Aarnio 2007)

Yritykset tarvitsevat tietoa tutkimuksesta ja tuloksista sekä apua soveltavaan tutkimukseen.

Tutkijalle tutkimustuloksen hyödyntäminen tuo siis meriittiä ja mahdollista taloudellista hyötyä. Yhteiskunnalle innovaatioista voi olla suurtakin hyötyä, ja innovaatio toiminta nähdään niin talouden kuin teknologian kehittämisessä tärkeimpänä tekijänä. Innovatiivisuuden toteutuminen vaatii kuitenkin yksilöiltä uskallusta nähdä vaivaa uusien aluevaltausten tekemiseen ja rohkeutta tuoda ideansa esiin! Prosessia helpottavat erilaiset innovaatioympäristön toimijat ja yliopistojen omat innovaatiokäytänteet,

jolloin tutkija ei jää prosessissa yksin. Yliopisto voi myös osallistua tuloksen jatkokehittämiseen, sillä kuten Taina Saksa kommentoi Tekniikka&Talous –lehden artikkelissa, tutkimustulokset ovat julkistamispainneiden vuoksi usein raakoja ja vaativat jatkokehitystä (Ojanperä 2007). Yliopistoilla on myös tarve siirtää talossa syntyneitä osaamista hyödyttämään yhteiskuntaa, joten sen tulee osallistua proaktiivisesti tutkijoiden keksintöjen hyödyntämismahdollisuuksien kartoittamiseen (Kuosmanen 2006).

Tuoteideaa voi hyödyntää joko kaupallisesti myymällä tuotetta, konsultoimalla tai perustamalla palveluyritys. Tuotteiden tulee olla sellaisia, että niillä on suuret markkinat: esimerkiksi tutkimusinstrumenttia istuvan ihmisen painopisteiden tarkasteluun ei kannata myydä, sillä ostajia on todennäköisesti vain muutama. Sen sijaan painopisteiden tarkkailun yhdistäminen vaikkapa kuntopyörään tai toimistotuoliin kasvattavat ostajien määrää huomattavasti. Tuotteistaminen tarkoittaakin juuri idean muuttamista myyväksi tuotteeksi. (Karjalainen 2007a, Aarnio 2007)

Konsultoimalla myytäviä innovaatioita ovat prosessi-innovaatiot, jotka jollakin tavalla tehostavat tai uudistavat toimintaa. Tällöin innovaation levittäminen vaatii markkinointihenkisyyttä ja uskoa ideaan, sekä vahvaa kohdeympäristön tuntemista. Konsultoimalla voidaan myydä esimerkiksi johtamistapaa, uutta ohjelmointiparadigmaa tai ympäristön kuormitusta vähentävää toimintatapaa.

Kaikkia innovaatioita ei ole tarpeellista tai mahdollista myydä. Esimerkkinä toimii hyvin aieminkin mainittu Jyväskylän yliopistossa Heikki Lyytisen kehittämä lukemaan opettava EkaPeli, joka on tulos pitkästä tutkimus- ja kehittämistyöstä. Tieto pelistä levittyy tehokkaasti opettajien ja lasten vanhempien välityksellä, ja eri maiden hallitukset voivat verorahoilla tuottaa ja hankkia peliä omakustannehintaan. Loppukäyttäjälle, eli lukivaikeuksiselle lapselle peli on kuitenkin ilmainen. Ilmaisuuuden ansiosta innovaatio leviää nopeasti, sillä se on ainakin teoriassa kaikkien saatavilla.

Diffuusionopeuteen vaikuttaa oleellisesti myös se, onko innovaatio jokin näkyvä tuote vai näkymätön muutos. Uusi hoitoprosessi sairaalassa leviää hyvin hitaasti muihin alan organisaatioihin, sillä se vaatii uusilta omaksujilta tutustumista innovaation käyttöönotteeseen organisaatioon, vertailua, soveltamista ja suunnitelmallista käyttöönottoa. Käsin kosketeltava, näkyvä tuote taas leviää nopeasti. Esimerkkinä kaupallisesta nopeasta diffuusiosta olivat lasten suosimat Tamagotchi-virtuaalilemmikit, jotka näkyivät ja kuuluivat katukuvassa, leviten siten ilman sosiaalisia kontakteja. (Karjalainen 2007b)

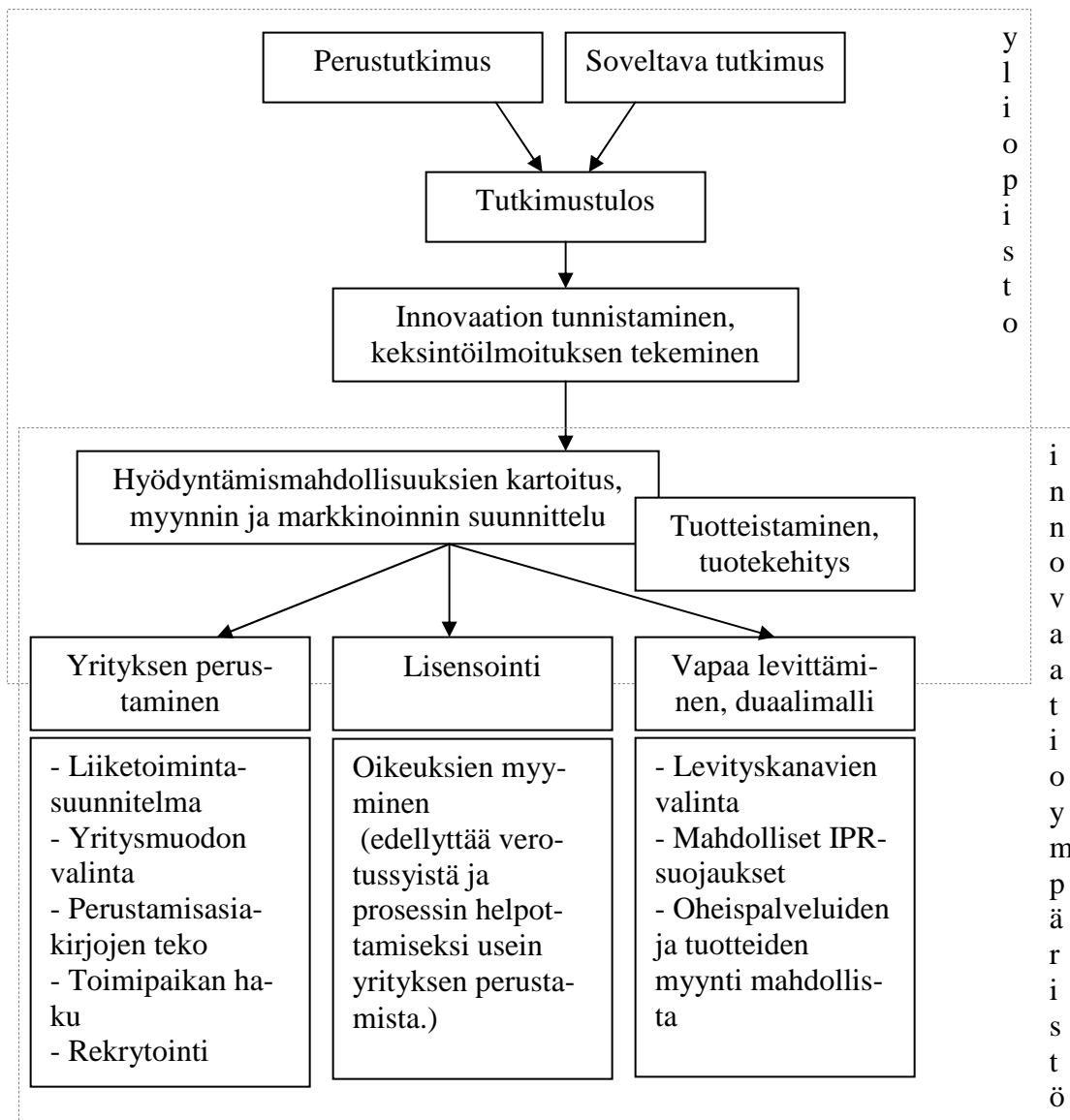
### **3.1 Polku ideasta innovaatioksi**

On useita tapoja siirtää tutkimustulos tuotteeksi tai palveluksi, jota voi joko myydä tai levittää muuten. Tutkimustulos on jo itsessään hyvin monimuotoinen käsite: tulos voi olla esimerkiksi algoritmi, tutkimuslöydös, matemaattinen menetelmä, taiteellinen luomus, tutkimusinstrumentti tai tutkimuksin tehty havainto ympäristöstä. Sellaisenaan tutkimustulosta ei useinkaan voi hyödyntää, vaan se vaatii tuotteistamista ja jatkokehittelyä. Tässä apuna on innovaatioasiamies, joka tuntee yliopiston toimintaa ja eri innovaatioympäristön toimijoita. Hän auttaa löytämään tutkimustuloksista keksinnöllisyyttä ja kehittämään tuotteistusideoita, jotta tulos saadaan käytäntöön ja siirrettyä yliopiston ulkopuolelle hyödyntämään muuta yhteiskuntaa. Ennen innovaatioasiamiehen tapaamista on syytä pitää keksintö salassa, ja pohtia keksinnön etuja, markkinakelpoisuutta, teknistä toteuttamista, kustannuksia ja valmistusmahdollisuuksia. Keksinnön uutuus ja patentoitavuus on myös mahdollista selvittää itse esimerkiksi patenttilainsäädäntöön ja olemassa oleviin patentteihin tutustumalla Internetissä. (Aarnio 2007)

Kun tuoteideoita alkaa syntyä, on syytä järjestelmällisesti koota ja arvioida niitä. Useimmat kehittämisspalvelut edellyttävät, että asiakkaalla on valmiiksi mietitty tuoteidea, jolle pitäisi olla markkinoita. Tutkijan tehtävänä on kehittää tuoteideoita ja valita niistä parhaat kehittääkseen niitä eteenpäin, tukioorganisaatioissa vain arvioidaan ideoita ja niiden

kaupallistamismahdollisuuksia. Tuoteidean kehittämisessä tukena voivat innovaatioasiamiehen lisäksi olla Jykesin yrityksen perustamispalvelu, teknologiainnovaatioissa Technopolis Ventures JSP (odottaa valmista tuoteidea), MultiMentor ja Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus. Luovilla aloilla tuoteideoiden kehittämiseen kannattaa hakea tukea Keski-Suomen Liiton luovien alojen hankkeista.

Seuraavalla sivulla on yksinkertaistettuna polku innovaatiosta tuotteeksi. Polku on selitetty tarkemmin myöhemmissä kappaleissa. Taustalla olevat katkoviivoin rajatut alueet kuvaavat mitä toimintoja tukee yliopisto ja mitä puolestaan muut innovaatioympäristön toimijat. Yrityksen perustaminen on vaativa tapa keksinnön kaupallistamiseen, mutta toisaalta se on myös tunnetuin ja parhaiten tuettu tapa. Lisenssien myyminen on markkinointikeino, joka usein vaatii myös yrityksen perustamisen. Patentinhaku ja lisenssien myynti helpottuu, kun yksi yritys myy ja hallitsee lisenssejä, ja lisäksi verotus on edullisempaa. Vapaa levittäminen ei sulje pois kaupallista menestystä, kuten esimerkiksi nähdään Linux-käyttöjärjestelmissä: Lisenssin mukaan Linuxia saa kehittää, muokata ja levittää vapaasti – kaupallista levitystä ei ole suljettu pois, ja sen lisäksi yritykset saavat tuottoa myymällä opaskirjoja, koulutusta ja ylläpitopalveluita järjestelmään liittyen. Tällainen *duaalimalli* saa lähinnä kaupalliselta osaltaan tukea innovaatioympäristöstä.



### 3.2 Jyväskylän yliopiston innovaatiopolitiikka

Jo vuonna 2003 yliopistolla hyväksyttiin *innovaatiopolitiikka*, joka tähtää avoimen ja innovatiivisen ilmapiirin luomiseen työyhteisössä. Käytännön toimina politiikassa mainitaan innovatiivisuuden huomioon ottaminen tulospalkkauksessa, keksintö- ja aloitemenettelyjen ohjeistaminen ja koulutusten järjestäminen innovaatioiden tunnistamiseksi. Lisäksi yliopistossa tuetaan tutkimuslähtöisten yritysten syntyä luomalla sen edistämiseksi periaatteet. Tarjottavat perusinnovaatiopalvelut kattavat ideoiden arvioinnin, keksintöilmoitusten vastaanoton ja käsittelyn, suojaamiseen ja rahoitusmahdollisuuksiin liittyvän neuvonnan, sopimusten valmistelun sekä aihealueen koulutuksen koordinoinnin. (Jyväskylän yliopisto 2007)

Suojaustoimintaa yliopisto toteuttaa tekemällä tutkijan kanssa hyödyntämissuunnitelman, ja ottaa vastuulleen kuluriskin ensimmäisen vuoden kotimaisista suojaamiskustannuksista. Suojaustoimien jatko ensimmäisen vuoden jälkeen ja kansainväliseen suojaamiseen siirtyminen edellyttää,

että innovaatiolle löytyy tänä aikana hyödyntäjä tai kaupallistaja, joka jakaa kuluriskin. Mikäli yliopisto ei pidä suojaamistoimia tarpeellisina tai keskeyttää idean suojaus- tai hyödyntämistoimet, tarjotaan tutkijalle mahdollisuus pyrkiä ideansa hyödyntämiseen itsenäisesti tai valitsemansa yhteistyökumppanin kanssa. Yliopisto rahoittaa innovaatiotoiminnan peruspalvelut. Myös suojaamis- ja hyödyntämistoimiin varataan rahoitus. Jyväskylän yliopiston sopimuspalvelut auttavat myös innovaatioiden hyödyntämisessä tarjoamalla neuvoja esimerkiksi immateriaalioikeuksista ja tutkimukseen liittyvistä sopimuksista kuten salassapitosopimuksesta. (Jyväskylän yliopisto 2007)

*Keksintöohjesääntö* on tarkoitettu keksinnön tunnistamiseen, suojaamiseen ja hyödyntämiseen. Sen mukaan keksintö on uusi, teollisesti käyttökelpoinen ja toisinnettavissa oleva; jokin konkreettinen ratkaisu, laite, tuote tai menetelmä. Korkeakoulukeksintölain mukaisesti yliopiston palveluksessa olevan henkilön sekä Suomen Akatemian tutkimusvirassa olevan Jyväskylän yliopistolla työskentelevän henkilön on viipymättä ilmoitettava yliopistolle työ- tai virkasuhteessa tekemästään keksinnöstä. Kahden kuukauden kuluessa ilmoituksen vastaanottamisesta yliopisto ilmoittaa keksijälle onko keksintö Suomessa patentoitavissa ja miten oikeudet voidaan jakaa. Niissäkin tapauksissa, jossa patentti myönnetään yliopistolle, tulee patenttihakemuksessa ja julkaisussa ilmi alkuperäinen keksijä. Ennen vastauksen saamista keksijä EI saa julkaista keksintöä tai hakea sille patenttia, eikä yliopisto saa julkaista keksintöä ennen kuin se on suojattu. (Jyväskylän yliopisto 2007) Lisätietoa keksintöilmoituksen tekemisestä on kappaleessa 3.2.1 Keksintöilmoituksen tekeminen.

Jyväskylän yliopistos-  
sa työskentelevän  
henkilön on viipymät-  
tä ilmoitettava  
yliopistolle tekemäs-  
tään keksinnöstä.

Hyväksytyyn keksintöilmoituksen jättämisestä maksetaan keksijälle kohtuullinen palkkio, samoin kuin tilanteessa jossa yliopisto ottaa oikeudet keksintöön (käytäntönä vain sopimustutkimuksissa). Mikäli keksintö etenee patentinhakuprosessiin asti ja yliopistolla on keksintöön oikeudet, maksaa yliopisto keksijälle myös patentinhakupalkkion. Yliopistolle myönnetystä patentista maksetaan myös palkkio. Keksinnön tuloista jaetaan keksijälle yleensä 50 %. 25 % myönnetään asianomaiselle laitokselle ja 25 % innovaatiotoiminnan ylläpitoon. (Jyväskylän yliopisto 2007)

## **Oikeudet keksintöön**

Riippuen tutkimuksen lajista Jyväskylän yliopiston keksintöohjesääntö määrittelee, kenelle oikeudet kuuluvat. Huomaa, että patentinhakija ei välttämättä ole patentin tuleva omistaja, ja että patenttiin tulee aina tieto siitä, kuka keksinnön on alunperin tehnyt. Keksintöilmoitus on täytettävä aina!

### *Avoim tutkimus*

Avoimella tutkimuksella tarkoitetaan

a) tutkimusta, joka tehdään palvelussuhteessa yliopiston tutkimustehtävien täyttämiseksi ilman ulkopuolista rahoitusta ja ilman, että tutkimukseen osallistuu yliopiston ulkopuolisia sopimuskumppaneita,

b) tutkimusta, joka täyttäisi sopimustutkimuksen edellytykset, mutta josta yliopisto ja tutkimusyhteistyökumppani ovat ennen tutkimuksen alkua nimenomaisesti sopineet, että tutkimus on avointa tutkimusta; tai

c) tutkimusta, joka toteutetaan ulkopuolisen tahon rahoittamana mutta johon ei sisälly muita kuin tulosten julkaisemista koskevia määräyksiä.

Tällöin keksijällä on oikeus keksinnön tieteelliseen ja taloudelliseen hyödyntämiseen. Jos hän ei kuuden kuukauden sisällä keksintöilmoitukseen saamastaan yliopiston vastauksesta ilmoita keksinnön hyödyntämisestä tai hyödyntämisen siirtämisestä, yliopisto voi ottaa itselleen oikeudet keksintöön. Keksijä voi myös omatoimisesti luopua oikeuksistaan.

### *Sopimustutkimus*

Sopimustutkimuksella tarkoitetaan

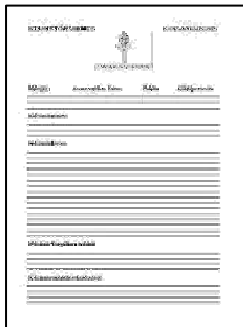
a) tutkimusta, joka on valtion maksuperustelain (150/1992) mukaista maksullista palvelutoimintaa.

b) muuta, kuin edellä 1-kohdassa tai tämän kohdan a)-alakohdassa tarkoitettua tutkimusta, jossa on mukana ainakin yksi yliopiston ulkopuolinen taho joko osatutkimuksen tekijänä, rahoittajana tai muuna osallistujana ja johon liittyy tutkimuksen tuloksia tai sen toteuttamistapaa koskevia velvollisuuksia.

Kuuden kuukauden sisällä keksintöilmoituksen vastaanottamisesta yliopistolla on oikeus ottaa oikeudet itselleen. Tämän jälkeen keksijän tulee allekirjoittaa välittömästi asiakirjat, jotka oikeuttavat oikeuden siirron ja takaavat keksijälle tulevat korvaukset ja palkkiot.

Jos keksintö tehdään muussa kuin sopimus- tai avoimessa tutkimuksessa, yliopistolla on etuoikeus neuvotella keksijän kanssa keksintöön kohdistuvista oikeuksista. Jos keksintö on yliopistolle sen toiminnan kannalta tarpeellinen, yliopistolla on oikeus saada oikeudet itselleen kohtuullista korvausta vastaan.

## **3.2.1 Keksintöilmoituksen tekeminen**

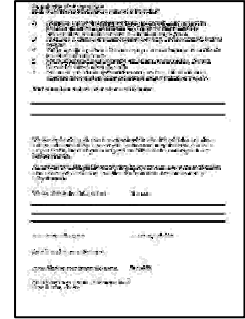


Ensimmäisellä sivulla kysytään keksijän tai keksijöiden nimi, asema, tutkinto, laitos, puhelin ja sähköpostiosoite. Keksijöiksi mainitaan ne, jotka ovat saaneet uudenlaisen, selvästi kuvattavan idean. Keksijöiksi ei mainita esimerkiksi valmistamiseen liittyviä henkilöitä tai aiheeseen liittyvän artikkelin kirjoittajia, vaan ainoastaan idean saaneet.

Keksinnölle annetaan kuvaava nimi, ja keksintö kuvataan lyhyesti. Selosta keksinnön luonnetta, tarkoitusta ja toimintaa, tarpeen mukaan erillisten, liitteinä toimitettavien piirustusten, kuvien ja toimintamallien avulla. Mikä on mielestäsi keksinnön uutuus, ja mihin seikkoihin käsityksesi perustuu? Mainitse keksintöä kuvaavia avainsanoja, suomeksi ja englanniksi.

Keksinnön kaupallinen arviointi –kysymykseen kerro käsityksesi keksinnön kaupallisesta hyödynnettävyydestä. Mitä ovat keksinnön eri käyttömahdollisuudet tai –kohteet? Viimeiseen kohtaan ensimmäisellä sivulla mainitse mahdollisia yrityksiä, jotka saattaisivat olla kiinnostuneita keksinnön hyödyntämisestä (valmistajina, myyjinä) tai jatkokehittämisestä. Kerro myös onko keksintöä esitelty yritysosapuolille tai oletko suunnitellut oman yritystoiminnan perustamista.

Toisella sivulla käydään läpi sopimukset ja oikeuksien omistajat. Ilmoituksessa on esitelty viisi ryhmää, joista valitset sen johon keksintösi sopimuksien ja oikeuksien omistuksen mukaan kuuluu.



Muut sopimukseen ja oikeuksien omistamiseen liittyvät asiat –kohta täytetään, mikäli keksintö on syntynyt julkisin varoin (kuten TEKES, EU) rahoitetun tutkimushankkeen yhteydessä. Ilmoita kyseisen hankkeen nimi ja projektinumero. Mainitse keksinnön alaan läheisesti liittyvät aikaisemmat tai nykyiset projektit. Selvitä milloin keksintö on syntynyt ja mikä keksijän asema on ollut keksinnön syntyessä. Mikäli keksijöitä on useita, selvitä kunkin keksijän osuus keksinnöstä. Onko keksinnön syntymiseen osallistunut Jyväskylän yliopiston ulkopuolisia henkilöitä? Milloin ja miten keksintö tulee julkiseksi? Jos keksintöä on jo esitetty julkisesti, mainitse miten, missä ja milloin.

Keksintöilmoitus toimitetaan Jyväskylän yliopiston innovaatioasiamiehelle (vuonna 2007 Antti Aarnio, huone Mattilanniemessä). Keksijä saa kopion vastaanotetusta ilmoituksesta.

(Jyväskylän yliopisto 2007)

### 3.2.2 Keksinnön suojaaminen

Keksinnön voi suojata monella tavalla. Tässä on esitelty joitakin tapoja suojata keksintö. Patenteista kattavaa tietoa löytyy kirjasta Rainer Oesch & Heli Pihlajamaa: Patenttioikeus. Patentit ovat myös usein käytetty tapa suojata keksintö, joten tämän kappaleen lopussa on lisätietoa patentointiprosessista, sen kustannuksista ja patentoinnin hyödyistä. Lähteinä keksinnön suojaamismekanismeille ovat Oesch & Pihlajamaa (2003), Ervelius (2002).

*Liikesalaisuus* on yrityksen tai organisaation toimintatapa tai tieto, jota koskevaa lainsäädäntöä Suomessa ei ole. Liikesalaisuus voidaan suojata vain salaamalla se ja tekemällä lojaliteettisopimuksia työntekijöiden kanssa. Sopimuksessa voidaan sopia esimerkiksi se, ettei työntekijä siirry kilpailevaan yritykseen, ei luovuta liikesalaisuuksia yrityksen ulkopuolelle ja luovuttaa kaiken yritykseltä saamansa materiaalin takaisin ennen työsopimuksen päättymistä. Lojaliteettisopimus on voimassa jonkin aikaa myös työsuhteen päättymisen jälkeen. Salaaminen sopii suojaukseksi tuotteille, joista ei helposti näe mitä keksintö koskee.

*Tavaramerkki* tarkoittaa yksinoikeudetta merkin käyttöön tietyille tavaroille ja palveluille. Yksinoikeuden voi saada myös ilman rekisteröintiä käyttämällä merkkiä runsaasti, mutta silloin yksinoikeuteen vetoaminen voi olla vaikeaa ja kallista, sillä tulee voida todistaa olleensa ensimmäinen merkin tunnetuksi tehnyt ja sitä laajalti käyttänyt. Tavaramerkkirekisteröinti voidaan uudistamalla pitää voimassa kuinka kauan tahansa. Tavaramerkillä voidaan siis suojata nimi, graafinen kuvio, kirjain, numero tai erityinen muoto.

*Patentti* on keksijälle myönnetty määräaikainen yksinoikeus keksinnön hyödyntämiseen, jonka vastineeksi keksijän on sallittava keksintönsä julkaiseminen. Patentin voi saada teollisesti käytökelpoiseen keksintöön, joka on uusi ja eroaa olennaisesti aikaisemmista. Patenttijärjestelmä on tiedonlevitysjärjestelmä: se on olemassa siksi, että se edistäisi tekniikan kehittymistä, kansakunnan hyvinvointia. Pelkkää löytöä, tieteellistä teoriaa, matemaattista menetelmää, taiteellista



luomusta, suunnitelmaa, sääntöä tai menetelmää tai tietokoneohjelmaa ei voi patentoida. Suomessa ja manner-Euroopassa patentti keksintöön myönnetään sille, joka patenttia keksinnölle ensimmäiseksi hakee, kun taas Yhdysvalloissa patentin omistajaksi tulee keksinnön ensimmäiseksi tehnyt. (Oesch & Pihlajamaa. 2003).

Tietokoneohjelmissa ja biotekniikassa on omia rajoituksia, joiden sisällä alan keksintöjä voidaan patentoida. Esimerkiksi kasvilajikkeet ja olennaisesti biologiset menetelmät eivät ole patentoitavissa, mutta kielto ei koske mikrobiologisia menetelmiä ja sellaisilla menetelmillä aikaansaatuja tuotteita. Tietokoneella toteutettu keksintö muodostuu tietokoneohjelmaan sisältyvästä keksinnöstä, jolla on selvästi erotettava tekninen lisävaikutus. Pelkät ohjelmistot, algoritmit tai liiketoimintamenetelmät on selvästi rajattu patenttisuojan ulkopuolelle. Esimerkiksi matkapuhelimessa puheen muuttaminen digitaalseksi signaaliksi ja vastaavasti digitaalisen signaalin muuttaminen takaisin ääneksi vastaanottajalle on patentoitu (Patentti- ja rekisterihallitus 2006; fiCom 2005).

*Mallisuoja* on teollisuus oikeuksiin kuuluva suojamuoto, joka suojaa muotoilua. Malli tarkoittaa tavaran tai sen osan ulkomuotoa. Mallioikeus antaa mallioikeuden haltijalle suojaa, että kukaan muu ei saa ilman hänen lupaansa hyödyntää mallia ammattimaisesti elinkeinotoiminnassaan. Mallioikeuden myöntämisen edellytyksenä on, että malli on uusi ja yksilöllinen verrattuna aikaisemmin tunnettuihin malleihin. 1.1.2008 alkaen uusi mallisuoja hakuprosessi mahdollistaa sen, että suomalaiset yritykset voivat yhdellä hakemuksella saada uusia ja luonteeltaan yksilöllisiä malleja koskevan suojan kaikissa Geneven asiakirjaan liittyneissä maissa. Toisin kuin kansainvälisissä tavaramerkeissä, mallin ei tarvitse perustua alkuperämaassa jätettyyn malliin, vaan se voidaan jättää ensimmäistä kertaa suoraan World Intellectual Property Organizationiin WIPO:on. (Oesch & Pihlajamaa. 2003)

*Tekijänoikeus* syntyy aina luotuun kirjalliseen tai taiteelliseen teokseen tekijöille. Teoksia voivat olla esimerkiksi kirjalliset tuotokset, elokuvat, äänitteet, taidemaalaukset ja sävelteokset. Kirjallisia teoksia ovat myös mm. tietokoneohjelmat, kartat ja graafisesti muotoillut teokset. Tekijänoikeus ei suojaa ideoita eikä ajatuksia, vaan teoksen ilmiänsä eli toteutustapaa. Tekijänoikeus tuottaa tietyin rajoituksin, yksinomaisen oikeuden määrätä teoksesta valmistamalla siitä kappaleita ja saattamalla se yleisön saataviin, muuttamattomana tai muutettuna, käännöksenä tai muunnelmana, toisessa kirjallisuus- tai taidelajissa taikka toista tekotapaa käyttäen. Tekijänoikeus ja sen takaamat oikeudet ovat nykyisin useimmissa teollisuusmaissa voimassa vähintään 70 vuotta tekijän kuolinvuoden päättymisestä. (Oesch & Pihlajamaa. 2003)

*Hyödyllisyysmalli* (eli ”pikkupatentti”) on kuin patentti, mutta hyödyllisyysmallissa keksinnöllisyysvaatimus on vähäisempi, suoja-ajan enimmäispituus lyhyempi ja viranomaiskäsitteilyn suhteen (nopeampi käsittelyaika, sillä uutuutta ei tarkisteta). Oikeuksien haltijalla on oikeus kieltää muilta hyödyllisyysmallinsa mukaisen keksinnön ammattimainen hyväksikäyttö. Ammattimaista hyväksikäyttöä on mm. hyödyllisyysmallilla suojatun tuotteen valmistus, myynti, käyttö ja maahantuonti. Kielto-oikeus on alueellisesti rajallinen: se on voimassa niissä maissa, joissa hyödyllisyysmallia on haettu ja se on saatu. Kielto-oikeus on voimassa rajoitetun ajan, yleensä korkeintaan 10 vuotta hakemuksen tekemispäivästä. Hyödyllisyysmallioikeus voidaan myydä tai sen suojaamaan keksintöön voidaan myöntää käyttö lupa eli lisenssi. (Oesch & Pihlajamaa. 2003)

Lisäksi tuote voidaan jossain määrin suojata suurilla sarjoilla ja takuulla. Jos tuotetta tuotetaan suurissa sarjoissa, ei muiden kilpailijoiden ole kannattavaa ryhtyä samankaltaisen tuotteen markkinoimiseen. Takuun myöntäminen tuotteelle varmistaa osin sen, että asiakas pitäytyy alkuperäisosissa ja lisätarvikkeissa. Kuitenkin sekä sarjatuotanto että takuu ovat suojausmuotoja, joilla ei ole lain voimaa. Lisäksi takuu perustuu enimmäkseen asiakasuskollisuuteen. (Ervelius 2002)

Tukea keksinnön suojaamiseen ja oikeuksien hallintaan tarjoavat innovaatio- ja keksintöasiamies, Jykes, Technology Ventures JSP (teknologialähtöiset ideat) sekä TE-Keskus, jossa on saatavilla patentti- ja rekisterihallituksen peruspalvelut.

### **Patentti keksinnön suojakeinona**

Patentti ei kiellä muita käyttämästä keksintöä tai sen osaa hyödykseen, eikä tuo esiin keksinnön alkuperäistä tekijää. Patentti on käytännössä tieto siitä, mitä olet kehittänyt – siis vain tietoa vail-la käytännön toteutusta, tuotetta tai palvelua, josta olisi suoraa hyötyä. Patentointi on tapa suojata valmistustapa, menetelmä tai tuote, tuotteen osa tai tuotekokonaisuus, eli se on vain pieni osa prosessissa ideasta tuotteeseen. Pelkällä patentilla ei ole rahallistakaan arvoa (yliopiston myöntämien palkkioiden lisäksi), mutta on mahdollista perustaa yritys, joka myy oikeuksia patentilla suojattuun ideaan. Patentti suojaa teollisoikeuksienomistajaa ainoastaan tapauksissa, jossa patentin omistaja haastaa oikeuksia rikkoneen tahon oikeuteen, ja pystyy osoittamaan omistavansa siihen oikeudet. Oikeusprosessi, kuten patentinhaku, on pitkäkestoinen ja kallis prosessi. Siihen usein tarvitaan myös ulkopuolista apua esimerkiksi lakiasiantoimistolta etenkin, jos toinen osapuoli on toisesta maasta, jossa myös patentointikäytännöt ovat erilaiset.

Tilastokeskuksen julkistaman artikkelin mukaan erityisesti teknologia-aloilla keksinnön elinkaari voi olla niin lyhyt, ettei patentointiprosessi ehdi päättyä elinkaaren aikana. Lisäksi usein patentointia parempi vaihtoehto on keksinnön salaaminen, jota esimerkiksi Nokia suosii aina kun vain mahdollista. Salaamista suositellaan etenkin, jos vakavasti otettavaa kilpailua ei ole. (Laisi 2005) Patents4innovation-sivustolla todetaan kuitenkin aiheellisesti, että ilman patenteja yritysten täytyisi turvautua liikesalaisuuksiin suojellakseen keksintöjään ja niihin liittyviä sijoituksia tutkimus- ja kehitystyöhön. Tällä olisi vakavia haittavaikutuksia teknisten ratkaisujen yhteen toimivuudelle, se vähentäisi tiedon jakamista ja hidastaisi teknisten prosessien etenemistä. Insinöörilehden artikkelissa patentti- ja rekisterihallituksen markkinointijohtaja kertoo, että patentti tarjoaa suojan teknisille ratkaisuille ja tuotantomenetelmille, mutta pk-yrityksistä 75 % ei kuitenkaan hyödynnä tätä aineettoman omaisuuden suojajärjestelmää. Espacenet-patenttitietokannassa on saatavilla yli 30 miljoonan patentin tiedot, ja tietokantaa tulee ehdottomasti käyttää hyväksi oman keksinnön uutuuden tarkastelussa. (Vähämaa 2007)

Patentointi voi tuoda lisäarvoa myytävälle tuotteelle, mikäli keksijällä on halua patentointiprosessiin ryhtymiseen ja kilpailijoiden toimien valvomiseen ja etenkin, mikäli patentoidun tuotteen käyttöoikeuksille on markkinoita. Patenteja voi käyttää valuuttana lisenssivaihtokaupoissa, patentoidusta tuotteesta voi pyytää patenttoimatonta tuotetta korkeampaa hintaa ja joissakin tapauksissa laajalle levinneestä patentista voi jopa tulla standardi. (Oesch & Pihlajamaa 2003)

Kotimainen patenttihakemus on kustannuksiltaan noin 5000–6000 euroa, ja kansainvälinen maasta riippuen 10 000 aina 50 000 euroon saakka. Tämän lisäksi tulevat patentin uusimiskus-

tannukset, sillä patentti on aina määräaikainen: patentti kestää maksimissaan 20 vuotta, lääkkeillä ja kasvinsuojeluaineilla enintään 25 vuotta. (Aarnio 2007) Suomalaisen patentin kustannukset jakautuvat seuraavasti (Tanhua 2002):

- hakemuksen laatiminen 2000-4000 euroa
- viralliset maksut 280 euroa
- välipäätökset (yksi tai useampia) 100-2000 euroa
- hyväksymisvaihe (painatus) 500-1000 euroa
- YHTEENSÄ: 3000-10000 euroa + alv 22%

### **3.3 Myynnin ja markkinoinnin suunnittelu**

Kun keksintö on ilmoitettu ja suojausprosessi aloitettu, keksijä voi rauhassa keskittyä tuloksen tuotteistamiseen. Hyödyntämismahdollisuuksien kartoituksella tarkoitetaan sitä, että keksijä yksin tai yhdessä esimerkiksi innovaatioasiamiehen kanssa pohtii, miten tulosta voisi hyödyntää ja missä, kuka siitä hyötyisi ja miten tuotteesta saisi tuottoa. Jakelukanavien valinta ja myynti ja markkinointi tulee suunnitella samassa vaiheessa, kun hyödyntämismahdollisuuksia kartoitetaan. Hyödyntämismahdollisuuksien kartoitus on teoreettista työtä, kuten asiakkaiden tarpeiden ja markkinoiden tutkimista, kun taas myynti ja markkinointi ovat enemmän käytännönläheistä. Myynnin ja markkinoinnin suunnittelussa tulee muun muassa päättää

- mihin ja mitä kautta tuotetta myydään (Internet-levitys, B2B-myynti, kuluttajamarkkinoille vähittäiskaupoissa jne.)
- millaisia asiakkaita ja missä asuvia asiakkaita lähestytään (asiakassegmentointi asuinpaikan, varallisuuden, iän, työn jne. mukaan)
- missä tuotetta mainostetaan, eli millaisia mielleyhtymiä tuotteesta annetaan (mainokset sanomalehdissä, alan ammattilehdissä, ilmaisjakeluissa jne.)
- logistiikka ja jakeluverkostot
- myynnin ja markkinoinnin yleinen organisointi, eli kuka vastaa mistäkin

Tässä esimerkit koskevat tuotteiden arviointia, mutta samat työkalut eri kriteerein soveltuvat myös palvelualoille ja prosessi-innovaatioiden arviointiin. Prosessi-innovaatioissa varsinaisia kilpailijoita ei välttämättä ole, mutta kilpailevia toimintatapoja kyllä, ja niitä tulee arvioida suhteessa omaan innovatiiviseen toimintatapaan.

### **Asiakas- ja kilpailija-analyysit**

Tutkiminen auttaa löytämään tuotteelle oikean sijainnin markkinoilla, löytämään potentiaaliset markkinat, tekemään asiakastarpeita vastaavan tuotteen ja erottamaan oma tuote mahdollisista kilpailijoista. Tietoa asiakkaista ja markkinoista on vaikea saada, ja yleensä tukiorganisaatioissa-

kin ongelma tiedostetaan. Konsulttiyrityksiltä voi ostaa kalliita markkinatutkimuksia, mutta keksijä voi myös itse tutustua alueiden markkinatilanteeseen Internetissä, tai esimerkiksi kysymällä paikalliselta alan innovaatioiden tukitoimijalta millaisena he markkinatilanteen näkevät. Heti alussa ei tarvitse tietää kaikkea, mutta perusasiat on hyvä selvittää jo ennen kaupallistamisprosessissa eteenpäin menemistä. Näin vältetään tappiot myöhemmissä vaiheissa, kun jo alussa voidaan muokata tuotetta tai pahimmassa tapauksessa luopua kaupallistamisesta.

Jotta keksijä voisi arvioida keksinnön kaupallista arvoa ja potentiaalia, hänen tulee voida arvioida asiakaskantaa ja kilpailijoita. Näiden lisäksi markkina-arvoon vaikuttavat mm. muiden korvaavien tuotteiden uhka ja markkinoiden tilanne. *Asiakasanalyysi* voidaan tehdä tuote-/markkinamatriisilla, jolla yritys arvioi millaiset mahdollisuudet sillä on ansaita rahaa eri tuote/asiakasyhdistelmillä. Näin eri vaihtoehtoja voidaan punnita ja asettaa tärkeysjärjestykseen. Asiakkaasta tulee kirjata asiakasryhmät ja heidän ostokriteerinsä. Esimerkiksi nuoret jyvaskyläläiset opiskelijat ja keski-ikäiset jyvaskyläläiset työläiset ovat kaksi erillistä ryhmää, joiden ostokriteerit ovat hyvin erilaiset. Asiakasryhmät ovat niitä asiakkaita, joita tuotteen ostaminen kiinnostaa, ja ostokriteerit ovat mm. asiakkaan tarpeet, miksi hän haluaisi tuotteen ja mitä hän tuotteelta vaatii. Asiakkaista tulee tietää myös millaisia markkinointikanavia he seuraavat, millaiseen viestintään he reagoivat parhaiten, jotta markkinointi voidaan suunnata oikein valitulle asiakassegmentille.

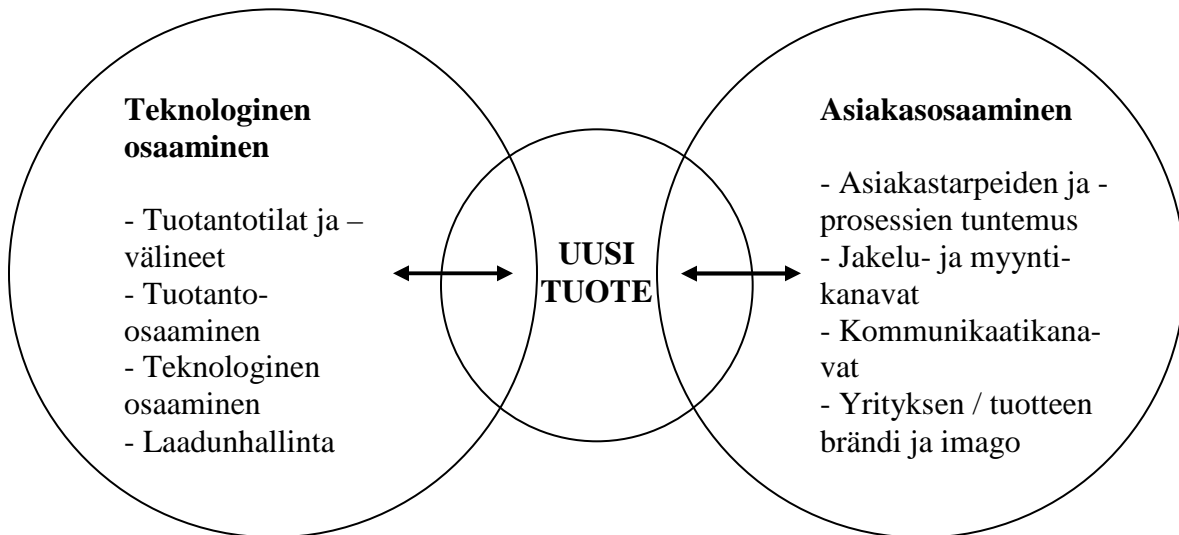
*Kilpailija-analyysin* tekemiseen löytyy useita vaihtoehtoja konsulttiavun hankkimisesta itse tekemiseen. Tietolähteinä voi käyttää Internetiä, kilpailijoiden julkaisuja (median kanssa tärkeää on muistaa lähdekritiikki), kilpailijoiden vuosikertomuksia ja tilinpäätösasiakirjoja, alakohtaisia lehtiä, talousalan julkaisuja ja erilaisia tietokantoja ja tilastoja. Kilpailija-analyysissa vastataan sellaisiin kysymyksiin kuten keitä kilpailijani ovat, mitä he myyvät, kenelle he myyvät, mitkä heidän vahvuutensa ja heikkoutensa ovat ja missä voin olla heitä parempi. Kilpailija-analyysin rinnalla tulee selvittää omat mahdollisuudet ja heikkoudet, jotta voidaan realistisesti arvioida omia mahdollisuuksia markkinoilla. (Kankkunen & Matikainen 2004, JSP 2003)

Esimerkkejä kilpailija-analyysistä ovat abstraktin tason taulukko, jossa kilpailijoista listataan eri ominaisuuksia, kuten myyntiargumentit, jakelukanavat, hinta, heikkoudet, vahvuudet ja erityispiirteet. Kilpailijoiden tuotteita voidaan samoin analysoida käyttämällä kriteereinä tuotteen ominaisuuksia, käytettävyyttä, teknologiaa, muotoilua, teknistä laatua, saatavuutta, hintaa, markkinointiviestintää ja tuotteen pakkausta. Palvelun arviointiin voidaan käyttää kriteereinä palvelun nopeutta, palvelun sisältöä, palvelun joustavuutta asiakastarpeiden mukaan, laatua, saatavuutta, hintaa ja markkinointiviestintää. Prosessi-innovaatioita voidaan vertailla prosessin nopeuden, helppokäyttöisyyden, yleistettävyyden, levinneisyyden, resurssikulutuksen jne. suhteen.

Tukea asiakas- ja kilpailija-analyysiin sekä markkinointiin tarjoavat suurin osa alueen innovaatioita tukevista organisaatioista, sillä ne kuuluvat osana liiketoimintasuunnitelmaan. Neuvontaa saa Jykesiltä, Keski-Suomen Liitosta (luovat toimialat), Technology Ventures JSP:ltä (teknologialähtöiset yritykset), Keski-Suomen yrityskehityksestä sekä TE-Keskukselta ja Tuhansien Järvien Uusyrityskeskuselta.

### 3.4 Tuotekehitysprosessi

Tuotteen kehittäminen on hieman erilainen prosessi toimialasta ja tuotteen tyypistä riippuen. Asiakaslähtöisissä kehitysprosesseissa perustana ovat aina asiakastarpeen kartoitus tuoteidean tiimoilta tai suoraan asiakkaalta tullut tuotetoive. Tutkimuslähtöisessä prosessissa lähtökohtana on tutkimustulos, jolle etsitään tuotteistamismahdollisuuksia, joille on asiakkaita ja markkinoita. Pääosin lähtökohta on kuitenkin sama: asiakkaan tarve. Tuotteelle on löydettävä ostajia, tai kehittäminen ei ole mielekäästä. *Tuotekehitys* koskee fyysisten tuotteiden lisäksi myös palveluita, joiden kehittäminen seuraa samoja suuntaviivoja asiakastarpeiden kartoituksesta suunnitteluun ja viimeistelyyn. Tärkeää on muistaa, että tuotekehityksessä ei ole kyse teknisten ominaisuuksien hiomisesta tai asiakastarpeiden ja markkinoiden tutkimisesta, vaan näiden kahden saumattomasta yhdistämisestä. Tuotekehittäjä tulee siis linkittää osaaminen asiakkaisiin, ja tarvittaessa kehittää puuttuvia osaamisalueita käyttämällä hyväksi sitä osaamista, mitä itsellä jo on. (Danneels 2002)



Tuotekehityksen osa-alueet Danneelsia (2002) mukailten.

Tuotekehitystä ei kannata tehdä yksin, sillä se vaatii niin monen erityisalan osaamista. Tuoteideasta eri tarvitse välttämättä luopua kehityksen ajaksi, vaikka usein onkin helpointa antaa idea jonkun toisen kehitettäväksi, ja huolehtia muuten tekijänoikeuksien säilyttämisestä. Tutkijalla ei koulutuksensa puolesta ole eikä tarvitsekaan olla kaikkea tietoa, joka tuotekehitykseen liittyy – harvoin kaikkea tietoa on yksittäisen yrityksenkään sisällä. Jotta tuotekehitys olisi onnistunutta, siihen tulisi osallistua mm.

- Suunnittelijoita, kokonaisprosessin hallitsija
- Materiaaliasiantuntijoita
- Muotoilijoita
- Valmistustekniikoiden tuntijoita ja alihankkijoita
- Prototyypin valmistajia
- Markkinatutkimus- ja markkinointialan yrityksiä

- Tuotesuojauksen osaaaja
- Lisensiointiosaaaja

Onnistuneen tuotekonseptin luominen riippuu siitä, kuinka hyvin asiakkaan todelliset tarpeet ja halut tunnetaan tai tunnistetaan. Sykemittarin käyttäminen viestii ja antaa kuvan käyttäjän elämäntavasta, mutta siivouspalvelun käyttäminen saattaa viestiä joko kiireisestä elämästä tai laiskuudesta / haluttomuudesta siivota itse. Tuotteen käytön antamat suorat ja piilotetut viestit on tunnistettava, jolloin niihin voidaan vaikuttaa markkinoinnilla ja jakelukanavien valinnalla. (Karjalainen 2007)

Esimerkiksi TKK:n kurssilla on esitelty videoneuvottelulaitteiston tuotekehitysprosessi, jonka vaiheina voidaan pitää seuraavia: (TKK 1999)

- Tuoteidea ja asiakastarpeen kartoitus
- Esitutkimus
- Luonnosteluvaihe
- Suunnitteluvaihe
- Viimeistelyvaihe

Esitutkimusvaiheessa selvitetään tulevan tuotteen ominaisuudet, tehdään markkinaselvitykset, patenttitutkimukset ja riskianalyysit, selvitetään tuotantomahdollisuudet, hahmotellaan tuotteen rakenneperiaatteita sekä määritellään tuotteen tekniset spesifikaatiot. Luonnosteluvaiheessa tuotetaan ehdotuksia teknisten spesifikaatioiden täyttävän tuotteen rakenteesta, toimintatavasta ja ulkoasusta. Luonnosteluvaihe on luovaa työtä, jossa ensin tuotetaan mahdollisimman paljon luonnoksia ja sitten arvioidaan ja lajitellaan niitä. Luonnoksia tulee testata prototyyppien ja tietokonemallien avulla erilaisilla käyttäjillä, jotta varmistetaan tuotteen vastaavuus asiakastarpeisiin nähden. (TKK 1999)

Suunnitteluvaiheessa tuotetaan lopulliseksi tarkoitetut dokumentit ja yksityiskohtaiset suunnitelmat. Koska suunnitteluvaiheessa tuotetaan paljon erilaisia dokumentteja, on niiden tehokas tuottaminen avainasemassa. Uudet tuotteet käytännössä lähes aina perustuvat aikaisempiin tuotteisiin, jolloin aikaisemmin tuotetun tiedon ja osaamisen tehokas hyödyntäminen on edellytys kilpailukykyiselle toiminnalle. Lopulta viimeistelyvaiheessa suunnitellaan valmistusprosessit, asennus- ja käyttöohjeet, viimeistellään dokumentointi, aloitetaan koulutus-, huolto- ja myyntitoiminnot sekä tehdään ensimmäinen tuotantosarja. (TKK 1999)

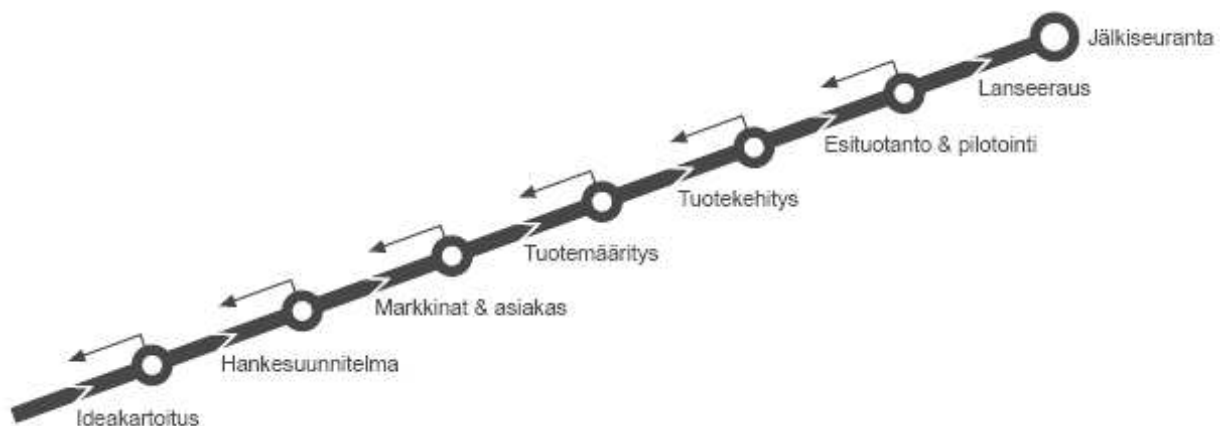
## **Tuotevastuu**

Lakitekstissä *tuotevastuulla* tarkoitetaan tuotevahingon aiheuttamaa vahingonkorvausvastuuta. Yleensä sillä tarkoitetaan tuotteiden valmistukseen, maahantuontiin, jakeluun tai myyntiin osallistuvien elinkeinonharjoittajien vahingonkorvausvastuuta heidän valmistamiensa, jakamiensa tai edustamiensa tuotteiden aiheuttamista vahingoista. Tuotevastuulain mukaan laki koskee tuotteen ta henkilölle tai yksityiseen käyttöön tarkoitetulle ja vahinkoa kärsineen pääasiallisesti sellaiseen tarkoitukseen käyttämälle omaisuudelle aiheutunutta vahingon korvaamista. Tuotetta suunniteltaessa tuleekin vastuu- eli turvallisuusasioita miettiä hyvissä ajoin. Turvallisuuteen liittyvät esimerkiksi CE-merkintä, standardit ja normit. (Laki24.fi 2007)

Tuotevastuun osaajista tunnetuin suomalainen yritys lienee Inspecta, joka on kansainväliset pätevyysvaatimukset täyttävä puolueeton ja riippumaton palveluyritys. Inspecta toimii mm. teollisuuden, energiatuotannon, rakentamisen ja kaupan aloilla, myöntäen asiakkaidensa tuotteille niiden markkinoille asettamiseen tarvittavat hyväksymiset sekä varmuuden laitteiden tai laitekokonaisuuksien turvallisuudesta ja luotettavuudesta käytön aikana. (Inspecta 2007)

### 3.4.1 WDL-malli

Jykesin käyttämä stage-gate –mallia muistuttava *WDL-malli* on TKK:n mallia yksityiskohtaisempi. Malli on hyödyllinen, sillä sitä käyttävä yritys joutuu miettimään kaikki olennaiset tuotteeseen ja sen valmistamiseen liittyvät seikat ennen kuin tuotteen prototyyppien kehittämisestä ja valmistamisesta päätetään. Mallia käyttämällä yritys pystyy myös seuraamaan tarvittavia taloudellisia, aika- ja henkilöresursseja. Lisäksi tehty työ ja kerätyt tiedot toimivat hyvänä päätöksen teon pohjana. Mallia seuraamalla voidaan varmistaa, että liiketaloudellisesti kannattamattomat tuotteet eivät etene tekniseen tuotekehitykseen asti. WDL-malli on esitetty alla olevassa kuvassa. Pallojen kohdalla tarkastetaan edellisen vaiheen tulokset, ja tarvittaessa palataan takaisin tarkentamaan tuotoksia. Ennen eteenpäin siirtymistä korjatut tulokset tarkistetaan uudelleen. (Karjalainen 2007a, Karjalainen 2007b)

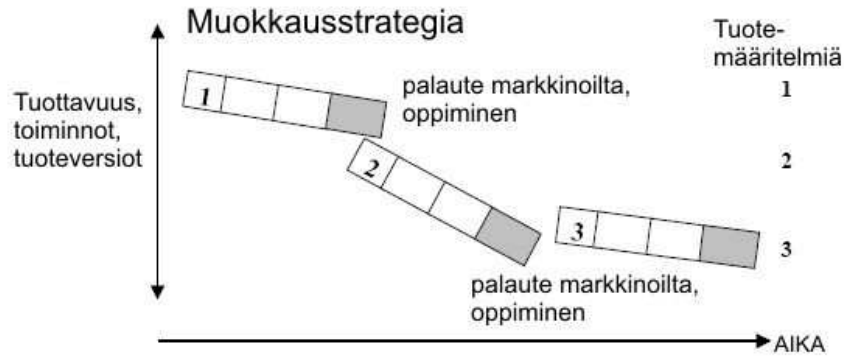


Ensimmäisen tuotteen ei pidä olla täydellinen, vaan on liiketaloudellisesti järkevää kehittää tuotetta pikkuhiljaa kohti haluttua kokonaistuotetta. Kokonaistuoteratkaisu tarkoittaa esimerkiksi ravintolaa, jossa eri tuotteet yhdistyvät kokonaistaloudeksi: Ravintola = ruoka + sisustus + palvelu + puhtaus. Ensimmäisen valmiin tuotteen jälkeen tuotetta voidaan jatkokehittää, lisätä siihen ominaisuuksia, kehittää toinen tuote, räätälöidä ensimmäistä tuotetta eri asiakkaiden tarpeeseen... Mahdollisuuksia on monia, ja toteutustapa vaihtelee toimialoittain ja tuotteesta riippuen.

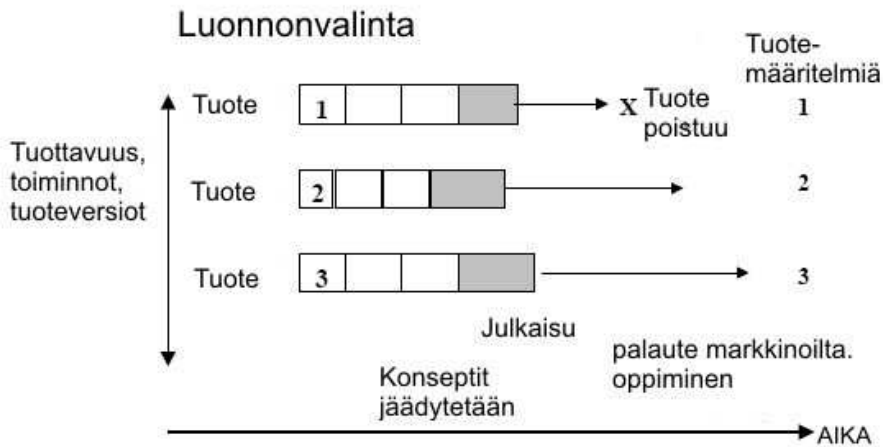
### 3.4.2 Tuotekehitysstrategiat

Lähteenä Tuulenmäki (2003).

*Muokkausstrategiassa* valmistajat muokkaavat yhtä tuotetta ja pitävät sitä markkinoilla pitkään. Muokkausstrategia (product morphing) soveltuu pienelle yritykselle, joka toimii hitaasti muuttuvilla markkinoilla, joissa tuotekehityskustannukset ovat suuret.

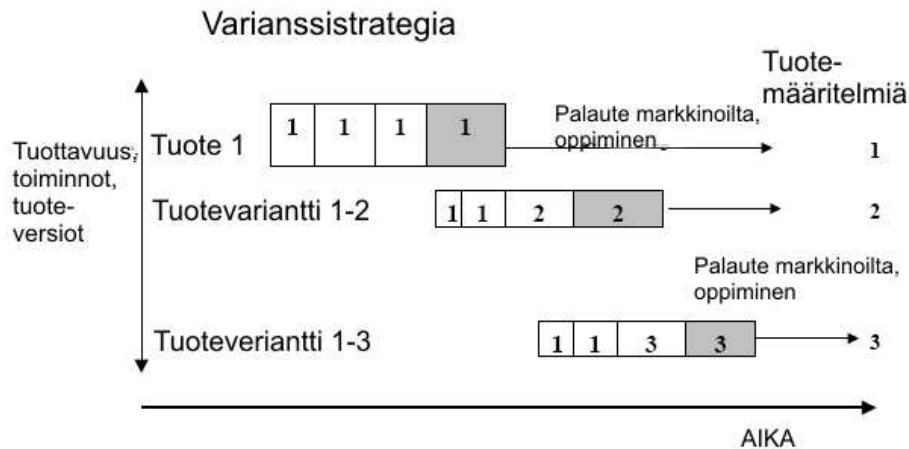


*Luonnonvalintastrategiassa* (Darwinian selection strategy) suuret valmistajat voivat tuottaa kymmeniä eri tuotteita ja markkinoida niitä yhtä aikaa, sillä yhden menestys korvaa muiden tuoteistamisesta aiheutuneet kulut. Se soveltuu nopeasti muuttuvilla massamarkkinoilla toimiville yrityksille, joilla tuotekehityskustannukset ovat pienet esim. matkapuhelinyritykset, kulutuselektronikka.

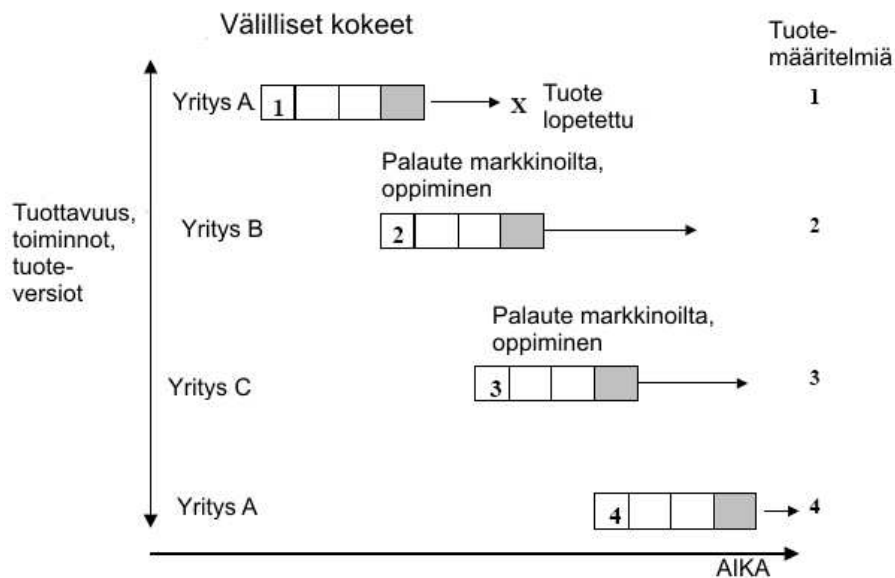


*Varianssistrategiassa* (variance strategy) uudet tuotteet kehitetään markkinapalautteen pohjalta aikaisempia malleja hyödyntämällä. Malli soveltuu markkinoille, joilla muutosnopeus ja kilpailu sekä tuotekehityksen kustannukset ovat suuria.





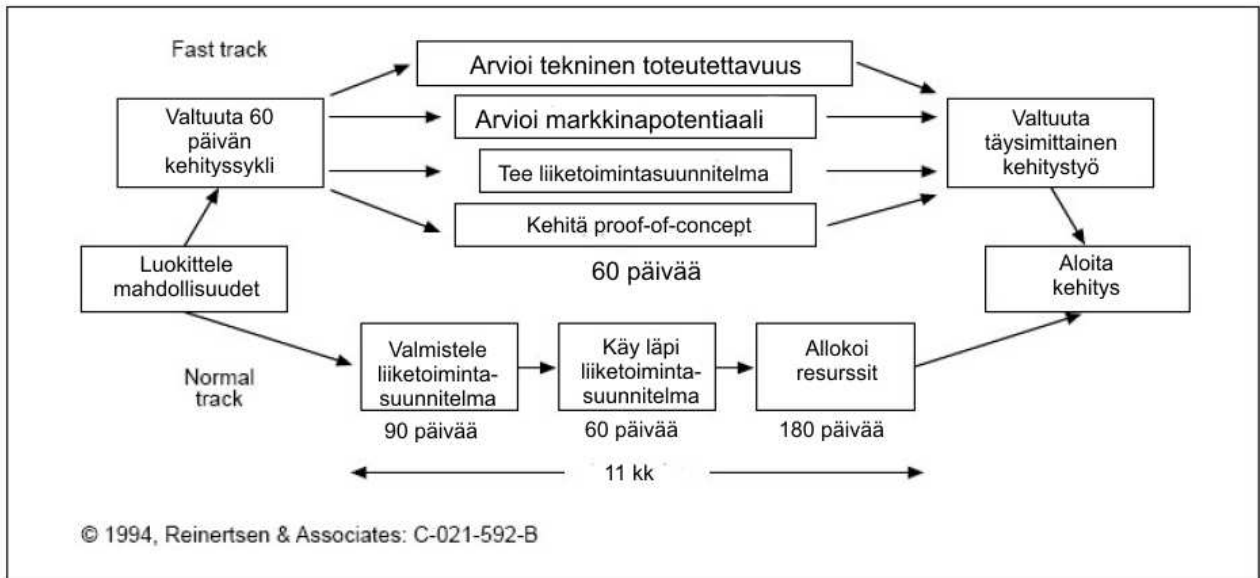
*Välillinen strategia* (vicarious strategy) puolestaan on tarkoitettu markkinoille, joilla kilpailu ja muutos on kohtuullista, mutta tuotekehityskustannukset ovat suuret, kuten on esimerkiksi autoteollisuudessa. Välillisessä strategiassa uudet tuotteet suunnitellaan aikaisemmin markkinoille tuoduista tuotteista kerätyn palautteen ja tiedon pohjalta (tietolähteinä myös kilpailijoiden tuotteet).



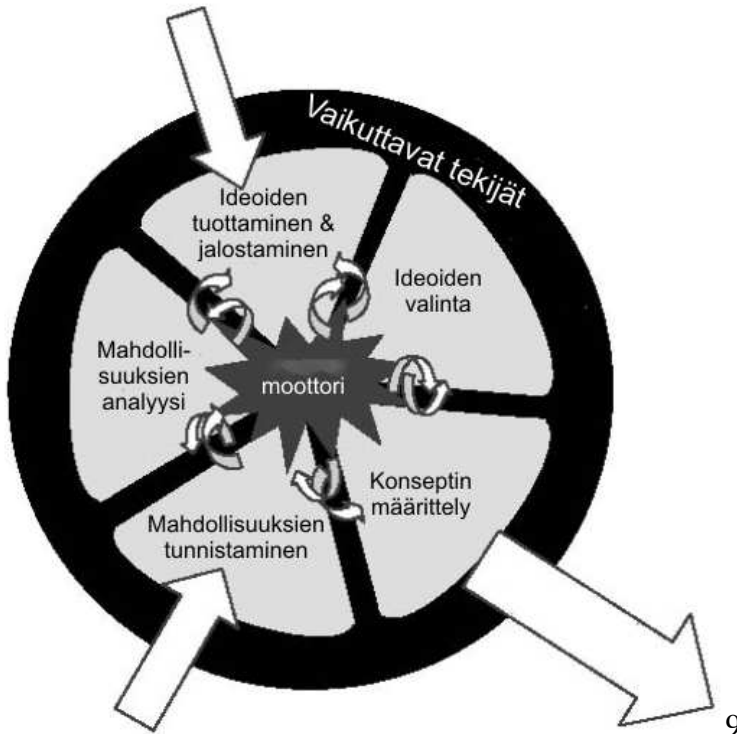
### 3.4.3 Tuotekehitysmallit

*Spiraalimallissa* koko tuotekonseptia kehitetään iteroiden vaihe kerrallaan samalla konseptia parantaen ja tarkentaen. Portit toimivat välikatselmuksina uuden palvelutuotekonseptin kehittämisessä. *Twin-track -mallissa* tärkeät tai nopeaa toimeenpanoa vaativat tuotekehitysprojektit suoritetaan ”ohituskaistan” avulla, poiketen normaalista etenemistahdista. Tällöin useita toimenpiteitä ja työvaiheita tehdään samanaikaisesti, päämääränä mahdollisimman nopea lopputulos. *Epälineaarissa* mallissa työvaiheita ei tehdä missään säädetyssä järjestyksessä, vaan ne

etenevät ristiin samalla toisiinsa vaikuttaen. Tämä on yleensä nopea tapa saada tuote markkinoille, joskin sisältää riskin vaillinaisista tuotemäärittelyistä ja hallinnan puutteesta. (Poskela 2006)



Twin-track –malli (Poskela 2006).



Epälineaarinen malli (Poskela 2006).

Neuvontaa tuotekehitykseen tarjoavat Jykes, Technology Ventures JSP sekä TE-Keskus.

### **3.5 Yrittäjyysprosessi**

Tutkimustiedon hyödyntäminen liiketoiminnassa ei automaattisesti tarkoita, että tutkijan olisi ryhdyttävä yrittäjäksi. Yrittäjyys on vain yksi vaihtoehto, joka voi olla lisäksi kokopäiväinen työ tai osa-aikainen konsultointiammatti. Tutkija voi etsiä levittämiskanavia tulokselleen, ja jättää diffuusion tai kaupallistamisen muiden huoleksi esimerkiksi neuvottelemalla oikeuksien myymisestä olemassa olevalle yritykselle. Yrittäjänä voi toimia yksin, tai aloittamalla yritys tutkijakollegoiden tai vaikka perheenjäsenten kanssa.

Yrittäjäksi ryhtyminen on oma prosessinsa, joka vaatii aikaa ja pohdintaa. Yrittäjältä vaaditaan eritoten uskoa omaan ideaansa, luonteen lujuttua, kunnianhimoa, pitkäjänteisyyttä, paineensietokykyä ja suunnitelmallisuutta. Lisäksi yrittäjä tarvitsee ammattitaitoa alalta ja koulutusta yrittäjyydestä, yrityksen perustamisesta ja oman liiketoiminnan pyörittämisestä, yrityksen sijaintipaikan löytämisestä ja niin edelleen. Yritysidea tarkoittaa, että yrittäjä tietää miten hänen tuoteideansa tulee tuottamaan rahaa, miten tuote valmistetaan ja missä sekä kenelle tuotetta tai palvelua myydään. Markkinatilanne on selvitettävä ja yritystoimintaa suunniteltava. Näihin kaikkiin vaiheisiin löytyy apua eri toimijoilta, etenkin käytännön perustamistoimiin neuvotaan useassa paikassa. Yrittäjyydestä ammattina ja vaatimuksista, joita yrittäjän on täytettävä, neuvotaan etenkin Uusyrityskeskuksesta.

#### **Yrityksen perustaminen**

Yrityksen perustaminen on monivaiheinen, pitkä prosessi, jota tässä kuvataan vain lyhyesti yleiskuvan antamiseksi. Lisätietoja antavat tukitoimijat kuten Uusyrityskeskus, TE-Keskus ja Jykes sekä maistraattien kaupparekisteripalvelut.

Ensimmäiseksi yrittäjäksi haluava kirjoittaa *liiketoimintasuunnitelman*, johon tarjotaan tukea kaikissa tukiorganisaatioissa. Suunnitelman sisällöt voivat vaihdella, mutta pääosin jokainen liiketoimintasuunnitelma sisältää seuraavat osiot: (JSP 2003)

- Lähtökohtatilanne
- Toimintaympäristö ja sen kehitysnäkymät
- Visio ja päätavoitteet
- Liikeidea, toiminta-ajatus, rahan tarpeet ja rahan lähteet sekä strategiat
- Markkinointisuunnitelma
- Tuotekehitys (myös palvelutuotteet)
- Tuotanto
- Henkilöstö
- Riskien arviointi ja swot-analyysi

Kun alustavan liiketoimintasuunnitelma on tehty, on aiheellista valita *yritysmuoto*. Valinta riippuu mm. pääomatarpeesta, riskien hallinnasta, perustajien lukumäärästä, vallan ja vastuun jakamisesta, tekemisen luonteesta, toiminnan joustavuudesta ja suunnitellusta voitonjaosta. Vaihtoehtoina ovat yksityinen elinkeinoharjoittaja tai toiminimi, avoin yhtiö tai kommandiittiyhtiö sekä osakeyhtiö. Kaksi ensimmäistä ovat kevyempiä perustaa, eivätkä vaadi muuta kuin perustamisilmoituksen kaupparekisteriin ja verohallinnolle, elinkeinoluvan / ilmoituksen elinkeinon harjoittamisesta sekä yrittäjäeläkkeen ja pakollisten vakuutusten hallinnan. Osakeyhtiö vaatii näiden lisäksi erilaisia perustamisasiakirjoja ja avoin ja kommandiittiyhtiö kirjallisen yhtiösopimuksen (ks. lisätiedot alempana, lähde: Yritys-Suomi 2007).

*Elinkeinoharjoittaja* yritysmuotona ei edellytä erityisiä perustamistoimia. Vaadittu paperisota on myös yhtiömuotoihin verrattuna vähäinen eikä perustamiselle ole asetettu vähimmäispääomavaatimuksia. Päätöksenteko yhtiön toiminnasta on kaikilta osin yrittäjällä itsellään. Elinkeinoharjoittaja on henkilökohtaisessa vastuussa yrityksensä veloista.

*Avoim yhtiö*. Avoimen yhtiön voi perustaa vähintään kaksi yhtiömiestä, jotka ovat keskenään tasa-arvoisessa asemassa päättämässä yrityksen asioista ja vastaavat kaikista yhtiön veloista myös henkilökohtaisella omaisuudellaan. Ainakin yhdellä avoimen yhtiön yhtiömiehellä on oltava asuinpaikka ETA-alueella. Avoimen yhtiön on aina ennen toiminnan aloittamista tehtävä perusilmoitus kaupparekisteriin, jolloin se käyttää perustamisilmoituslomaketta Y2. Perustamisilmoitus toimitetaan alkuperäiskappaleena. Ilmoituksen liitteeksi oheistetaan yhtiösopimus alkuperäisenä. Yhtiösopimuksen sisältö tulee harkita tapauskohtaisesti yhtiön toimialan ja toiminnan laajuuden perusteella. Kaupparekisteri edellyttää ainakin seuraavien asioiden määrittämistä sopimuksessa:

- yhtiön toiminimi
- kunta, josta yhtiön toimintaa johdetaan
- yhtiön toimiala (toiminnan laatu)
- yhtiömiehet
- yhtiön tilikausi.

*Kommandiittiyhtiössä* on vastuunalaisten yhtiömiesten lisäksi yksi tai useampi äänetön yhtiömies, joiden tehtävänä on lähinnä rahoittaa yhtiön toimintaa. Ainakin yhdellä kommandiittiyhtiön vastuunalaisella yhtiömiehellä on oltava asuinpaikka tai, jos yhtiömies on oikeushenkilö, kotipaikka ETA-alueella. Äänettömillä yhtiömiehillä ei ole päätösvaltaa yrityksen toimintaan liittyvässä päätöksenteossa. Vastuunalaisten yhtiömiesten asema on samanlainen kuin avoimen yhtiön yhtiömiesten asema.

Kommandiittiyhtiön yhtiösopimus voi olla joko suullinen tai kirjallinen. Sopimus on kuitenkin syytä aina tehdä kirjallisesti, koska perustamisilmoituslomakkeen liitteeksi vaaditaan alkuperäinen kirjallinen sopimus. Yhtiösopimuksen sisältö tulee harkita tapauskohtaisesti yhtiön toimialan ja toiminnan laajuuden perusteella. Kaupparekisteri edellyttää ainakin seuraavien asioiden määrittämistä sopimuksessa:

- yhtiön toiminimi
- kunta, josta yhtiön toimintaa johdetaan
- yhtiön toimiala (toiminnan laatu)
- yhtiömiehet ja ketkä heistä ovat vastuunalaisia yhtiömiehiä ja ketkä äänettäviä yhtiömiehiä
- äänettömän yhtiömiehen rahapanoksen määrä
- yhtiön tilikausi.

*Osakeyhtiöllä* on omistajistaan erilliset omat varat, joilla yhtiö vastaa sitoumuksistaan. Pienyritystoiminnan kannalta sen rasitteena ovat raskaat hallinnolliset velvoitteet. Osakeyhtiön ylin päättävä elin on yhtiökokous, jossa osakkeenomistajat käyttävät päätösvaltaansa. Yhtiökokous päättää sille osakeyhtiölain mukaan kuuluvista asioista. Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä, että yhtiökokous päättää toimitusjohtajan ja hallituksen yleistöimivaltaan kuuluvasta asiasta. Varsinaisen yhtiökokouksen on pidettävä kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Ylimääräinen yhtiökokous on pidettävä, jos tilintarkastaja tai osakkeenomistajat, joilla on yhteensä kymmenesosa tai yhtiöjärjestyksessä määrätty pienempi osa kaikista osakkeista, vaativat sitä kirjallisesti tietyn asian käsittelemistä varten. Ainoa pakollinen toimielin on hallitus, jossa tulee olla yhdestä viiteen varsinaista jäsentä, jollei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Jos osakeyhtiön hallituksessa on useita jäseniä, on sille valittava puheenjohtaja. Osakeyhtiöön voi hallitus valita toimitusjohtajan.

Osakeyhtiön perustamisasiakirjoja ovat perustamissopimus sekä yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestys voi olla erillinen liite tai se voidaan ottaa osaksi perustamissopimusta. Uuden osakeyhtiölain mukaan osakeyhtiö on ilmoitettava rekisteröitäväksi kaupparekisteriin osakeyhtiön perustamisilmoituksella kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Muussa tapauksessa osakeyhtiön perustaminen raukeaa. Osakeyhtiö käyttää perustamisilmoituslomaketta Y1, ja lisäksi osakeyhtiön tulee kaupparekisteriä varten täyttää liitelomake 1 (ks. Liite 2). Perustamisilmoituslomake ja liitelomake toimitetaan alkuperäiskappaleena. Lisäksi tarvitaan liitteeksi seuraavat asiakirjat: 1) perustamissopimus alkuperäisenä, 2) yhtiöjärjestys sekä tarvittaessa 3) hallituksen kokouksen pöytäkirja (esim. prokuristeista, aputoiminimistä jne.).

*Osuuskunta* on voittoa tavoittelematon yhteisö, jonka jäsenmäärää eikä pääoma ole ennalta määrätty. Osuuskunnan tarkoituksena tarjota palveluita on jäsenten taloudenpidon tai elinkeinon tukemiseksi.

Yrityksen perustamiseen ja yrittäjyyteen antavat tukea ja neuvoja Jykes, Technology Ventures JSP (yrityshautomoon mentäessä oltava jo olemassa oleva yritys), Keski-Suomen Yrityskeskitys, TE-Keskus ja Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus. Näistä etenkin Uusyrityskeskitys tukee yrittäjäksi aikovaa yrittäjäksi ryhtymisessä, ja Yrityskeskitys tarjoaa lähinnä rahoitusneuvontaa yrityksen perustamisvaiheeseen.

## 4 Innovaatioympäristön toimijoita

Tässä luetellut toimijat ovat Jyväskylässä tärkeimpiä innovaattoreiden kanssa toimivia tahoja, jotka voivat osaltaan avustaa idean jatkokehityksessä, tuotteistamisessa ja siihen liittyvissä ongelmassa, sopimusasioissa ja niin edelleen. Jokaisesta tärkeimmästä toimijasta on esitetty nimen lisäksi tärkeimmät yhteystiedot, tarjotut palvelut, toimialat ja yhteistyökumppanit. Koska organisaatioiden toimenkuva saattaa muuttua, on tarkemman informaation saamiseksi suositeltavaa ottaa yhteyttä organisaatioon suoraan varmistaakseen, että heillä on juuri oikea palvelu tarpeeseesi.

### 4.1 Innovaatioasiamies

Aarnio Antti – Innovaatioasiamies  
p. (014) 260 4124  
antti.aarnio@jyu.fi

Innovaatioasiamiesten tehtävinä ovat innovatiivisuuden yleinen edistäminen, teollisoikeuksien ja keksintöalan neuvonta, säätiön tuen piiriin soveltuvien keksintöhankkeiden kartoittaminen ja arviointi sekä keksintöjen teknillisen, tuotannollisen ja kaupallisen hyödyntämisen edistäminen.

Innovaatioasiamies on Jyväskylän yliopiston virkahenkilö, joka neuvoo ja auttaa yliopiston sisällä syntyviä projekteja ja idean saaneita. Asiakkaina ovat niin professorit, tutkijat kuin yksityishenkilöiksi laskettavat opiskelijatkin, ja ideat lähtöisin joko yksityishenkilöiltä tai tutkimusprojektista. Omaan tietämykseensä ja yhteistyötahoihin nojaten innovaatioasiamies neuvoo idean tai tuloksen tuotteistamisessa ja siihen liittyvissä aiheissa, kuten IPR, myyntikanavien valinta, tuloksen tuotteistettavuus, asiakaskunnan kartoittaminen jne. Sen lisäksi hän neuvoo yliopiston työntekijöitä patentoinneissa, tekijänoikeuksissa ja kertoo, millaisin poluin mitään tulosta voisi hyödyntää ja mitä mahdollisuuksia tuotteistamisessa on. yhteydenpito yrityksiin ja keksintöjen käytännön myynti niille. Yritysten kanssa innovaatioasiamies tekee paljon yhteistyötä kaupallistamiseen liittyen. Yliopistolähtöisten start-upien (ja myös pidemmälle ehtineiden yritysten) kanssa hän tekee läheisempääkin yhteistyötä, mm. kaupallistamiseen, liiketoiminnan kehittämiseen ja rahoitukseen liittyen. Pääosin työ on neuvontaa, asiakkaan tehtäväksi jää tehdä suunnitelmat ja muu käytännön selvitystyö.

Innovaatioasiamies tuntee Jyväskylän alueen innovaatiota tukevat organisaatiot, ja pystyy siten ohjaamaan eri alojen innovaatioita oikeille kehityspoluille. Kaikki yliopiston tiedekunnat, erillislaitokset ja opiskelijat voivat käyttää innovaatioasiamiehen palveluita joko yliopistomaailmassa tai itsenäisen työn tuloksena syntyneen idean kehittelyyn. Hän auttaa tuotteistamaan ja suojaamaan mm. tuoteideoita, tutkimusinstrumentteja, tutkimusmetodeita jne.

### Yhteistyökumppanit

Midinvest ja muut pääomasijoittajat  
Keksintösäätiö  
Yrityskehitysyhtiöt  
Eri alojen konsultit  
Patenttitoimistot  
Patentti- ja rekisterihallitus

Jyväskylän yliopistosta lähtöisin olevat startup-yritykset

Muita yrityksiä

Muut yliopistot

TE-Keskus

TEKES

Technopolis Ventures JSP

## 4.2 Jyväskylän seudun kehittämissyhtiö Jykes Oy

Sepänkatu 4, 40100 Jyväskylä  
puhelin (014) 652 104  
<http://www.jykes.fi>  
[jykes@jykes.fi](mailto:jykes@jykes.fi)



Jykes auttaa pääasiassa useilla eri aloilla aloittavia yrityksiä, joilla ei tarvitse lähtökohtaisesti olla uutta liiketoimintaideaa tai innovatiivista toimintatapaa. Esimerkiksi uutta parturi-kampaamo perustava tai maatilatoimintaa aloittava saa Jykesistä osaavaa neuvontaa. Jykes toimii yhdessä Tuhansien Järvien Uusyrityskeskukseen kanssa, jonka toimiala on sama kuin Jykesillä. Jykesin kehittämissvastuulla ovat lähinnä seuraavat painopistealat: teknologiateollisuus, rakennus- ja puutuoteteollisuus, liikennelogistiikka, hyvinvointiala, osaamisintensiiviset yrityspalvelut sekä kokous- ja tapahtumamatkailu. Vuoden 2007 loppuun saakka Jykes tuottaa myös graafisen ja viestintäalan maakunnalliset toimialapalvelut yhteistyössä Keski-Suomen liiton kanssa.

### Palvelut aloittavalle yritykselle ja yrittäjäksi aikovalle

*Perustamistoimet:* Monivaiheisessa prosessissa hankitaan yrittäjälle valmiudet ja välineet liiketoiminnan aloittamiseen. Lähtökohta-analyysissä kartoitetaan perustiedot ja arvioidaan liikeideaa. Alustava liiketoimintasuunnitelma toteutetaan yhdessä, ja siihen liittyen pohditaan liikeideaa, visiota, tavoitteita, markkinointisuunnitelmaa, henkilöstö- ja taloussuunnitelmaa jne. Viimeiksenä tehdään rahoitussuunnitelma, jonka jälkeen yrittäjä saa neuvoja ja kontakteja rahoituksen järjestämiseen.

Palvelu on maksuton, ja sen toteuttaa Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus.

Ilkka Nyysönen, puh. 0500 646 015

*Yrityshautomoto:* Yrityshautomoon pääsee työelämässä oleva, korkeakoulusta valmistunut, jatko-opiskelija tai tutkija jolla on aloittava yritys tai spin-off –yrityksen omistaja. Idean on oltava uusi ainakin Jyväskylän seudulla, yrittäjyydestä on mahdollista tehdä täysipäiväinen työ, yrityksellä on uskottava liiketoimintasuunnitelma ja hyvät kasvutavoitteet, asiakkaat ja tuotto tulevat myös maakunnan ulkopuolelta ja yritys on valmis sijoittumaan Jykesin tarjoamiin tiloihin. Aloittava yritys saa realistisen ja luotettavan suunnitelman yrityksen liiketoiminnasta. Esihautomossa arvioidaan liikeidea, ohjataan tekemään liiketoimintasuunnitelma ja tuote-/markkinamatriisi sekä myyntibudjetti ja arvioidaan markkinatutkimusta ja rahoitusmahdollisuuksia. Tämän jälkeen yritys voi hakea yrityshautomoon, jonka toteuttaa Technopolis Ventures JSP, ja siitä tarkempaa tietoa löytyy Technopolis-otsikon alta. Yrityshautomoto on maksullinen, mutta maksuun on mahdollista hakea hautomotukea.

Risto Kinnunen, puh. 040 504 7962

Risto Kiljunen, puh. 050 365 0012

*Sijoittumispalveluissa* kartoitetaan seudusta sijaintipaikkana kiinnostuneen asiakkaan tarpeet, kootaan tarpeita vastaava palvelupaketti ja vastataan sen toteutuksesta tai koordinoinnista, tavoitteena asiakkaan onnistunut liiketoiminnan käynnistyminen Jyväskylän seudulla.



Sijoittumispäätöksen tueksi kartoitetaan mahdolliset asiakkuudet ja yhteistyökumppanit, osaavan henkilökunnan saatavuus, henkilökunnan siirtymispalvelut, tarvittavat toimitilat ja rahoitussuunnitelma. Nelivaiheinen prosessi alkaa lähtökohta-analyysistä, jota seuraavat esiselvitys (mahdollisuuksien selvittäminen) ja palvelupaketin koonti. Lopuksi Jykes auttaa sijoittamisen toteutuksessa ja koordinoinnissa.

Olli Patrikainen, puh. (014) 652 105, 0400 644367

## **Toimivan yrityksen toiminnan kehittäminen**

*Yritysklinikka* on alkuvaiheessa oleville, pääosin teollisuus- ja palvelualojen yrityksille suunnattu maksullinen palvelu. Yritysklinikka on räätälöity yrityksen kehittämispalvelu, jonka kesto on asiakastarpeesta riippuen 1 – 2 vuotta. Kehittämiskohteina voivat olla mm. strategiasuunnittelu, tuotteistaminen, myynti- ja markkinointiosaaminen, rahoituksen suunnittelu, henkilöstöhallinto ja verkostoituminen. Viisivaiheisessa prosessi kartoitetaan ensin nykytila, jonka jälkeen valitaan kehittämiskohteet ja tehdään konkreettinen kehittämissuunnitelma. Yritys alkaa toteuttaa suunnitelmaa, ja saa tarvittaessa Jykesiltä ohjausta. Jykes myös seuraa edistymistä säännöllisissä tapaamisissa.

Risto Kiljunen, puh. 050 365 0012

Maksullinen *kehittämishankkeen suunnittelupalvelu* on suunnattu kehittämishaluisille ja kasvuun pyrkiville tuotannollisille pk-yrityksille, ja palvelulla mahdollistetaan yrityksen tai yritysverkoston kehitys mahdollisimman joustavaksi. Suunnittelupalvelussa yritykselle laaditaan kehittämissuunnitelma, jossa huomioidaan kehittämisen riskit ja etsitään asiantuntija- ja rahoituspalvelut kehittämisen joka vaiheeseen yhden toimijan kautta. Kehittämishankkeen osa-alueita voivat olla esimerkiksi yritysstrategia, toimintaprosessit, henkilöstön osaaminen, teknologian kehittäminen ja kansainvälistyminen.

Ismo Korhonen, puh. (014) 652 186, 040 553 7534

Aki Hakala, puh. (014) 652 183, 040 511 6720

*Tuotekehityspalvelussa* neuvotaan tuotekehityshankkeiden suunnittelua ja toteutusta. Ohjausta annetaan esimerkiksi valmisteluun, suunnitteluun, rahoitukseen, toteutukseen, tuotteen suojaukseen ja kaupallistamiseen. Tuotekehityspalvelu auttaa myös ratkaisemaan yrityksen tuotekehitystyön valmistelussa, suunnittelussa, rahoituksessa tai toteutuksessa ilmenneitä ongelmia. Nelivaiheinen prosessi lähtee lähtökohta-analyysistä, jatkuu tuotekehityskokonaisuuden hahmottamisella ja tuotekehityssuunnitelman tekemisellä, jonka jälkeen yritys alkaa toteuttaa suunnitelmaa. Jykes ohjaa yritystä tarvittaessa myös toteutusvaiheessa.

Aki Hakala, puh.(014) 652 183, 040 511 6720

Aki Karjalainen, puh. 040 554 2496

*Yrityksen verkostoitumisen kehittämispalvelu* auttaa arvioimaan verkoston kehittämistarpeet ja kriittiset pisteet. Verkostollinen yhteistyö voi liittyä vaikkapa tuotantoprosessien kehittämiseen, logistiikan kehittämiseen, tuotekehitykseen, tutkimukseen tai yhteismarkkinointiin. Nelivaiheinen prosessi alkaa itsearvioinnilla, josta seuraavassa vaiheessa keskustellaan Jykesin asiantuntijan kanssa ja tehdään tarvittaessa kehittämissuunnitelma. Kolmas vaihe on verkosto-

analyysi, jossa etsitään verkoston kehittämiskohteet ja tehdään strateginen suunnittelu. Vaihe kestää 1-2 päivää ja toteutetaan konsultin kanssa. Lopuksi on jatkokehittämisvaihe, jossa yrityksellä on Jykesin laaja asiantuntijaverkosto käytettävissään.

Carita Harju (014) 652 111, 040 566 2481

*Yrityksen kansainvälistymispalvelut* auttaa laajentamaan yritystoimintaa kansainvälisille markkinoille ja opastaa ulkomaankauppaan liittyvissä asioissa. Palvelussa pohditaan esimerkiksi yrityksen edellytyksiä toimia kansainvälisillä markkinoilla, tarvittavia resursseja, kohdemarkkinoiden tuntemusta ja tuotteen sopivuutta kansainvälisille markkinoille. Maksuttomia palveluita ovat online-neuvonta, ajankohtaistiedotteet, teemapäivät ja tilaisuudet, yrityskummit, ulkomaankaupan tietokanta ja hanketiedotus. Maksullisiin KV-palveluihin kuuluvat liiketoimintamahdollisuuksien kartoitus, liikeyhteyksien haku, ulkomaankaupan tuki ja KV-tietopalvelu KaTi.

Eeva-Liisa Koivumäki (014) 652 110, 040 525 8309

## **Yhteistyökumppaneita**

### **Perustajat**

Jykes Oy  
Jyväskylän työvoimatoimisto  
Keski-Suomen TE-keskus  
Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus ry

### **Yhteistyökumppaneita**

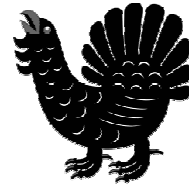
Finnvera  
Jyväskylän maistraatti  
ProAgria Keski-Suomi  
Technopolis Ventures JSP Oy  
Jyväskylä Innovation Oy  
Jyväskylän verotoimisto  
Oppilaitokset  
Yrittäjäjärjestöt  
Keksintöasiamies

## Innovaatioprosessin vaiheet

<b>Projekti-idea</b>	<b>Rahoitus</b>	<b>Liiketoiminta-osaaminen</b>	<b>IPR</b>	<b>Tuotekehitys</b>
Liikeidean arviointi esihautomossa, perustamistoimissa opastaminen	Rahoitusneuvontaa yrityksen perustamista varten	Liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja toteuttaminen, rahoitus- ja TK-suunnitelmat, yritysstrategia, toimintaprosessit, henkilöstön osaaminen, teknologian kehittäminen ja kansainvälistyminen sekä verkostoituminen ja verkoston kehittäminen.	Perustamisneuvonnassa ja tuotekehityspalveluissa neuvotaan tuotesuojauksesta.	Tuotekehityspalvelu, aiheina mm. valmistelu, suunnittelu, rahoitus, toteutus, tuotteen suojaus ja kaupallistaminen

### 4.3 Keski-Suomen liitto

Sepänkatu 4  
40100 Jyväskylä (Keski-Suomen Talo)  
Puhelin: 0207 560 200  
<http://www.keskisuomi.fi>



KESKI-SUOMEN LIITTO

Keski-Suomen perustoimialat ovat puu, metalli, elektroniikka ja graafinen sekä viestintäala. Keski-Suomen Liitto vetää perustoimialoja tukevaa perusTA-hanketta ja rahoittaa sitä EU-varoin yhdessä yhteistyöorganisaatioiden kanssa. Liitto on ollut mukana käynnistämässä Y4 - Yrittäjyys Ylös Yhteiskunnassa Yhteistyöllä –hanketta, jonka tavoitteena on tehdä Keski-Suomesta tiedolla, taidolla ja yrittäjyydellä menestyvä maakunta. Lisäksi Liitto rahoittaa osaamiskeskusohjelmia, osallistuu alueellisten kehittämissyhtiöiden hallintoihin ja teknologiastrategian laatimiseen.

#### Palvelut

##### Perustoimialojen kehittäminen

**Puualalla** pyritään lisääntyneeseen asiakaslähtöisyyteen niin järjestelmäratkaisuissa kuin laadukkaan asumisen kuluttajatuotteissa ja liike- ja julkitilarakentamisessa. Laatu sekä tuotteessa että palvelussa on suuri kilpailuetu, ja toiminnan ydin onkin jalostaa puutuote kannattavasti Keski-Suomessa ja viedä se palvelun kera asiakkaalle. **Metalliala** tähtää globaalisti tunnettuihin brändeihin maakunnallisen verkostoyritysstrategian luomisella ja yritysverkostojen kehittämislä kansainvälisiksi toimijoiksi, turvaamalla osaavan työvoiman saanti, aktivoimalla tutkimus- ja kehitystoimintaa sekä lisäämällä oppilaitosten ja yritysten yhteistyötä. Keski-Suomen **elektronikkatoimialan** visiossa pyritään luomaan sellainen toimintaympäristö, joka mahdollistaa poikkiteieteellisten tuotteiden, palvelujen ja järjestelmien aikaansaamisen automaation, ympäristön, hyvinvoinnin, energiansäästön, logistiikan ja turvallisuuden aloilla. Tavoitteena on toteuttaa muita toimialoja palvelevaa funktiota niin, että Keski-Suomen alueen yritykset hyödyntäisivät elektroniikkaa tuotteissaan ja tekisivät niistä 'älykkäämpiä'. Keskisuomalainen **viestintätoimiala** puolestaan tähtää itseään vahvistavaan, kilpailukykyiseen ja kansainvälisesti verkottuneeseen toimintaan. Tulevaisuuden yrityksen vahvuus on tarkoituksenmukainen verkottuminen, jolloin se voi keskittyä ydinsaamiseen ja oman toimintansa kehittämiseen. Menestyjiä ovat yritykset, jotka voivat tarjota asiakkailleen monenlaisia vaihtoehtoja viestintään.

Keski-Suomen perustoimialatyö tukee kasvuhakuista pk-yrityksiä, edistää yritysten kilpailukykyä, auttaa yrityksiä luomaan uutta ja kannattavaa liiketoimintaa jalisää perustoimialojen tunnettuutta ja vetovoimaa. Jokaisen neljän perustoimialan kehittämistä koordinoi toimialapäällikkö. Hän on alansa asiantuntija ja verkostoija, joka toimii myös linkkinä työelämän ja oppilaitosten välillä. Toimialapäälliköt ovat sijoittuneet hankkeen yhteistyö- organisaatioihin eli

- Jyväskylän ammattiopistoon (puu ja metalli. Esa Tolvanen ja Jukka Vilppola)
- Jyväskylän Teknologiakeskukseen (elektroniikka. Arja Järvinen) ja
- Jykesiin (graafinen ja viestintä. Carita Harju).

## **Maatalouden ja matkailun kehittäminen**

Maatalouden kehittämistoimenpiteillä pyritään varmistamaan mm., että maataloustuotannon tuottavuus paranee ja toimeentulomahdollisuudet monipuolistuvat, maatilayrittäjien liiketoiminnallinen osaaminen ja ympäristötietoisuus sekä tuotantoeläinten hyvinvointi ja terveystietoisuus lisääntyvät, maaseudun yritysten ja työpaikkojen määrät lisääntyvät ja elinkeinot monipuolistuvat. Tavoitteena on myös koota ja aktivoida uusia toimijoita maaseudun kehittämistyöhön. Maakunnan matkailua kehitetään yhteistyössä sidosryhmien kanssa matkailustrategiassa määriteltyjen painopisteiden pohjalta. Keski-Suomen matkailun kehittämisperiaatteita:

- peruslähtökohtana yrityslähtöisyys
- matkailukeskittymien vahvistaminen ja monipuolistaminen
- veturiyritysten ja niitä tukevien yritysverkostojen kehittäminen tapahtuu laajojen kehittämissuunnitelmien pohjalta sekä teemapohjaisen toiminnan tukemisen kautta
- ulkomaanmarkkinointiin suunnattujen, suuraluekonseptiin perustuvien tuotteistojen kehittäminen

## **Rahoitus**

Keski-Suomen liitto myöntää maakunnan kehittämisrahaa elinkeinotoiminnan kehittämiseen, kuntien välisen elinkeinoyhteistyön edistämiseen, muihin alueen kehittämistavoitteiden mukaisiin kehittämishankkeisiin sekä kansainvälisiin elinkeinopoliittisiin ja muihin alueellista kehittämistä edistäviin yhteistyöhankkeisiin. Keski-Suomen Kehittämisrahastosta tuetaan hankkeita, jotka edistävät maakunnan kilpailukykyä, varmentavat maakunnan strategioiden toteutumista, tuovat maakuntaa esille tai edistävät maakunnan vetovoimaa. Keski-Suomen liitosta saavat rahoitusta myös sellaiset kohteet, joiden on vaikea löytää muita rahoittajia. Myös sosiaalisille innovaatioille on mahdollista saada rahoitusta liitolta. Keski-Suomen liitto pyrkii tukemaan myös uusia kohteita myöntämällä niin sanottua riskirahoitusta.

Uusien EU-ohjelmien laadinta on vielä käynnissä ja rahoituksen haku niistä tulee ajankohtaiseksi kesällä 2007. Ohjelmakaudella 2007 – 2013 Keski-Suomessa toteutetaan neljää EU-ohjelmaa. Ne ovat Länsi-Suomen EAKR-ohjelma, Manner-Suomen ESR-ohjelma, Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelma ja Suomen elinkeinokalatalouden toimintaohjelma. Länsi-Suomen EAKR-ohjelmasta rahoitetaan pääasiassa yritystoimintaa sekä innovaatio- ja osaamishankkeita. Ohjelmaan mahtuu myös muutama infrastruktuurihanke vuosittain. Kehittämisrahoitus suunnataan pääasiassa klustereihin joden muodostuminen on käynnissä usealla kehittämisalueella Keski-Suomessa. Neljännes EAKR-toimenpideohjelman rahoituksesta on varattu Länsi-Suomen yhteisille teemoille, joita ovat kärkiklustereiden kehittäminen, innovaatio- ja oppimisympäristöt, kansainvälisen vetovoimaisuuden lisääminen ja hyvinvointipalvelujen innovatiivinen kehittäminen. ESR-ohjelmasta (Euroopan Sosiaalirahastosta rahoitusta saava toimenpideohjelma) rahoitetaan hankkeita, jotka lisäävät työssä olevien osaamista, estävät työttömien ja nuorten syrjäytymistä, kehittävät osaamis-, innovaatio- ja palvelujärjestelmää yritysten tarpeisiin sekä

lisäävät työperäistä maahanmuuttoa. Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelman painopisteitä Keski-Suomessa ovat maa- ja metsätalouden, erityisesti maidontuotannon, kilpailukyvyn parantaminen, maaseudun elinkeinojen monipuolistaminen sekä maaseudun yhteisöjen aktiivisuuden vahvistaminen. Tuen kohteina ovat erityisesti bioenergia-ala, maaseutumatkailu ja elintarvikkeiden jatkojalostus. Suomen elinkeinokalatalouden ohjelmasta rahoitetaan alan kannattavaa yritystoimintaa ja yleishyödyllisiä investointeja.

Pirjo Ahola / 040 - 595 0003 – talouspäällikkö  
paivi.bla@keskisuomi.fi / 0207 560 224 / 040 595 0013 - Keski-Suomen EU-tavoiteohjelmien rahoituksen seuranta (kaikki rahoittajat).

## **Luovien yritysten tukeminen**

Luovalla toimialalla ja sen piirissä tapahtuvalla yritystoiminnalla tarkoitetaan toimintaa ja ammatteja, jotka pohjautuvat yksilölliseen luovuuteen, taitoihin ja lahjakkuuteen. Luovaa toimialaa voidaan kutsua myös kulttuuriliiketoiminnaksi. Luovan toimialan rajapintoja ja yhteistyöaloja ovat mm. graafinen ja viestintäala, ICT-ala, matkailu sekä hyvinvointiala. Luovan toimialan kehittämishankkeen tavoitteena on vahvistaa luovan alan toimijoiden mahdollisuuksia hankkia elantonsa omasta osaamisestaan ja kehittää omaa toimintaansa määrätietoisesti yrittäjämäiseen suuntaan. Toimialaa tuetaan kolmella alahankkeella, jotka ovat Luova Foorumi, LINKO ja Kärkiyrytyshanke. Keskeisenä liiton tukimuotona on Korhosen mukaan uusille toimijoille myönnetty esiselvitysraha. Liiton tavoitteena on tehdä esiselvityksen myötä näkyväksi uusia toimijoita niin, että myös muut rahoittajat kiinnostuisivat kohteesta.

Luova Foorumi on keskisuomalaisen luovan osaamisen näkyvyyden, tiedottamisen ja verkostoitumisen hanke, jota rahoittaa Keski-Suomen liitto. Hankkeen näkyvin ja tärkein palvelu on keskisuomalaista luovaa osaamista ja kulttuuria esittelevä internet –portaali - Luova Paja - osoitteessa [www.luovapaja.fi](http://www.luovapaja.fi). Lisäksi foorumi tarjoaa luovan alan toimijoille tilaisuuksia ja mahdollisuuksia toistensa tapaamiseen ja keskinäiseen verkottumiseen ja kokoaa tietoa ja tuottaa välineitä luovan toimialan seurantajärjestelmäksi. Käytännössä ohjelma järjestää tapaamisia, seminaareja, toimijahaastatteluita ja koulutuksia. Luovan foorumin tavoitteena on herättää keskustelua ja uudistaa päätöksenteon perusteita luovan toimialan kannalta merkittävien viranomaisten toiminnassa.

LINKO –hanke tarjoaa luovan alan toimijoille kohdennettua ja räätälöityä koulutusta liiketoimintaosaamisessa. Koulutus on erityisesti suunnattu ammatinharjoittajille, yrittäjyyttä harkitseville ja yritystoimintansa vahvistamista tarvitseville toimijoille. Koulutuksen sisällöt ja tarpeet kartoitetaan Luovan Foorumin toteuttamissa toimijahaastatteluissa. LINKO tarjoaa mm. markkinointiosaamista, viestintätaitoja, verkostoitumista, verotusasioita, kannattavuuslaskentaa ja sopimusten tekoa. Projektin toteuttaa Jyväskylän ammattikorkeakoulu Euroopan sosiaalirahaston tuella. Kärkiyrytyshanke puolestaan on tarkoitettu jo toiminnassa oleville luovan alan yrityksille ja ammatinharjoittajille. Heille tarjotaan ”sparrausrinki” hallittuun kasvukynnyksen ylittämiseen, esimerkiksi tuotannon laajentamiseen, tuoteinnovaatioihin, kansainvälistymiseen. Hankkeen toteuttaa Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Raija.partanen@jypoly.fi / 040 595 0139

## Yhteistyökumppanit

Maakuntavaltuusto ja –hallitus

Kunnat

Oppilaitokset

Technopolis Ventures JSP

## Innovaatioprosessin vaiheet

Projekti-idea	Rahoitus	Liiketoiminta-osaaminen	IPR	Tuotekehitys
	Hanke- ja osaamisohjelma- rahoitus (tutkimuksen ja yhteistyön rahoittaminen), maakunnan kehittämistä, Keski-Suomen Kehittämistä, EU- rahoitusohjelmat	Luovien yritysten osaamisen lisääminen koulutuksella, seminaareilla ja tapaamisilla (Luova Foorumi, Linko ja Kärryrytymän). Perusosaamisalojen strateginen kehittäminen ja yhteistyöverkostojen luonti.		

## 4.4 Keski-Suomen TE-Keskus

Cygnaeuksenkatu 1

40100 Jyväskylä

Puhelin 010191450

<http://www.te-keskus.fi/>

Johtaja Heikki Aurasmaa: (014) 10 60 24922 / [heikki.aurasmaa@te-keskus.fi](mailto:heikki.aurasmaa@te-keskus.fi)



### Palvelut

#### Yrityksen perustamistoimet

Yrityksen perustamiseen saa TE-keskuksesta neuvontaa, apua liikeidean arviointiin, koulutusta yritystoiminnan aloittamiseen ja hallintaan ja apua yrityksen rekisteröintiin. TE-Keskus antaa yrittäjävalmennusta, yritysneuvontaa, kaupparekisteripalveluita, patenti- ja rekisterihallituksen peruspalvelut sekä apua ulkomaalaisen yrittäjäksi haluavan toimintaan. Myös Yritys-Suomi – verkkopalvelusta Sinustako yrittäjä? –osiosta löytyy apua yritystoiminnan aloittamiseen.

Yritystoiminnan käynnistämispalveluissa mm. arvioidaan yrittäjäominaisuuksia ja liikeidea, neuvotaan perustamisessa, nimesteasioissa, kaupparekisteriasioissa, etsitään sopivaa sijaintia yrityksille, annetaan koulutusneuvontaa ja yrittäjäkoulutusta, perustamisrahoitusta, neuvotaan sukupolvenvaihdostilanteessa ja neuvotaan ulkomaalaista, suomessa yritystoimen käynnistävää. TE-keskuksesta saa esitteitä, oppaita, työkirjoja ja lomakkeita, ja voi myös itsenäisesti tutustua kaupparekisterin tietokantaan, tehdä kilpailija-, markkina- ja nimestetutkimuksia, tutustua Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) ja Keksintösäätiön peruspalveluihin sekä tutustua eri alojen toimialaraportteihin.

[Riku.ojanpera@jykes.fi](mailto:Riku.ojanpera@jykes.fi) – Yrityksen perustamisen neuvontapalvelut

[risto.kiljunen@jykes.fi](mailto:risto.kiljunen@jykes.fi) – Yrityspalvelupäällikkö, nuoret kasvuyritykset

#### Yritystoiminnan kehittäminen

TE-keskus kehittää yritystoimintaa monipuolisesti erilaisilla kehittämisohjelmilla, joista esimerkkeinä ovat talouden ja rahoituksen kehittämisohjelma, kansainvälistymisen kehittämisohjelma ja palveluyritysten laadun kehittämisohjelma. Palveluina ovat yrityskohtainen konsultointi eri vaiheissa oleville yrityksille, liikkeenjohdon valmennus, henkilöstön koulutus ja henkilöstön hankinnan tukeminen.

Konsultointia tehdään eri ohjelmien kautta. Tässä on esitelty keväällä ja kesällä 2007 Keski-Suomen TE-Keskuksen tarjoamat ohjelmat ja niiden hinnat. Ohjelmatarjonta saattaa muuttua, joten on syytä tarkistaa sopivat ohjelmat joko TE-Keskuksen verkkosivuilta tai ottamalla keskuksen yhteyttä. Keksinnön tehneelle tärkeimmät ohjelmat ovat ProStart ja TuoteStart, joissa arvioidaan ja kehitetään liikeidea ja tuotekonseptia. TE-Keskuksen kehittämisohjelmia ovat

**Balanssi** - Talouden ja rahoituksen kehittämisohjelma. Balanssi-ohjelma on tarkoitettu pk-yritykselle, jolla on tarve selkiyttää taloudellista ja rahoituksellista nykytilannettaan sekä tulevaisuuttaan. Ohjelma sopii myös alkavalle yritykselle, jolla on kasvutavoitteita. Balanssin



tavoitteena on esittää perusteltuja ratkaisuvaihtoehtoja yrityksen ajankohtaisiin talouden ja rahoituksen kehittämistarpeisiin, auttaa tekemään talouteen ja rahoitukseen liittyvät valinnat ja ratkaisut riittävien taustaselvitysten ja analyysien pohjalta, auttaa varmistamaan, että yrityksen suunnitelmat ja rahoitus ovat tasapainossa ja nostaa esiin jatkoselvittelyä vaativat asiat. Ohjelma sopii tuotannollista toimintaa harjoittaville sekä palvelualan ja uuden talouden pk-yrityksille. Balanssin hinta on 525 € ja lisäkonsultointipäivät (enintään viisi pv) 300 € päivältä.

**DesignStart** - Muotoilun ja graafisen viestinnän kehittämisohjelma. DesignStart on tarkoitettu toimiville ja toimintaansa aloittaville yrityksille. Sen avulla voidaan kehittää tuotteiden käyttö- ja ulkonäköominaisuuksia tai graafista yrityskuvaa. DesignStart toteutetaan yrityskohtaisena konsultointina DesignStart-asiantuntijan ja yritysjohtajan kesken. Ohjelma sisältää 2 vaihetta, joiden kesto on 3+1 päivää. Ensimmäisen vaiheen aikana muotoilun asiantuntija perehtyy paikan päällä yrityksen liiketoimintaan tuotteiden tai graafisen yrityskuvan selvittämiseksi, ja toisen vaiheen aikana tehdään konkreettista yrityksen tarvitsemää suunnittelutyötä. Lopuksi yritys saa ehdotuksen kehitettävän tuotteen tai yrityskuvan ulkonäöstä ja ominaisuuksista. DesignStart maksaa alle 3 vuotta toimineille yrityksille 420 € ja lisäkonsultointipäivät (enintään 5 pv) 165 € päivältä. Yli 3 vuotta toimineille yrityksille ohjelma maksaa 840 € ja lisäkonsultointipäivät (enintään 5 pv) 300 € päivältä.

**eAskel** - Tietotekniikka liiketoiminnassa -kehittämisohjelma. eAskel-asiantuntijapalvelun tavoitteena on kehittää pitkäjänteisesti ja liiketoimintalähtöisesti pk-yritysten tietoteknisiä ratkaisuja. Ohjelman aikana kartoitetaan yksityiskohtaisesti tietotekniikan ja tietoverkkojen tuomia mahdollisuuksia liiketoiminnan ja prosessien tehostamisessa. Kehittämisohjelmassa käydään läpi yrityksen liiketoimintaan liittyvät tietotekniset ratkaisut sekä tietotekniikkaan ja tietoverkkoihin liittyvät kehittämistarpeet. eAskel sopii eri toimialojen kaiken kokoisille pk-yrityksille. eAskel räätälöidään yrityksen tilanteen mukaan. Ohjelma koostuu 2 yritystapaamisesta sekä myöhemmin (noin 6 kk:n kuluttua) toteutettavasta seurantatapaamisesta. Lopputuloksena yritys saa konkreettisen etenemissuunnitelman tietotekniikan kehittämiseksi. eAskel-ohjelman tuloksena yrityksen johdolla on paremmat valmiudet johtaa tietotekniikan strategista kehittämistä yrityksessä. eAskel-ohjelma maksaa yritykselle 460€. Ohjelmaa voidaan tarvittaessa jatkaa lisäkonsultoinnilla, josta veloitetaan 300€ päivältä.

**Globaali** - Kansainvälistymisen kehittämisohjelma. Globaali-ohjelma on tarkoitettu kansainvälisiä toimintoja aloittaville tai niitä laajentaville pk-yrityksille. Globaali selvittää ja arvioi yrityksen kansainvälisiä toimintavalmiuksia. Ohjelma koostuu seuraavista osista:

1. Analyysiosia: Yrityksen perustiedot, yrityksen historia ja nykytilanne, kansainvälistymisen syyt ja edellytykset, visiot, yhteenveto yrityksen kansainvälisistä kilpailueduista
2. Ohjelmaosa: Yrityksen kansainvälistymisen painopisteet ja kehittämistarpeet
3. Raportointiosa: Kehittämisohjelman läpikäynti yritysjohtajan, asiantuntijan ja TE-keskuksen tuotevastaavan kanssa.
4. Seuranta: Kehittämisohjelman toteutumisen seuranta

Globaalin hinta on 760€. Ohjelmaa voidaan tarvittaessa jatkaa lisäkonsultoinnilla, josta veloitetaan 300€ päivältä.

**Kunto** - Liiketoiminnan kehittämisohjelma. Ohjelma sisältää kaksi päivän mittaista asiantuntijan ja yritysjohtajan tapaamista. Päivien aikana ulkopuolinen asiantuntija analysoi yhdessä yritysjohtajan kanssa yrityksen nykytilan, ja laatii analyysin perusteella yrityksen tilanteen, tarpeet ja voimavarat huomioonottavan yrityksen kehittämisohjelman toimenpidesuosituksineen. Tuotanto- ja palveluyrityksille soveltuvan Kunto-ohjelman hinta on 315€. Mahdollisista lisäpäivistä (enintään viisi päivää) veloitetaan 300€/pv.

**Monitaito** - Liiketoiminnan ja henkilöstön osaamisen kehittämisohjelma. Ohjelma on tarkoitettu kehitys- ja kasvuhakuisille pk-yrityksille, jotka haluavat panostaa henkilöstönsä osaamisen kehittämiseen. Monitaito-ohjelman avulla selvitetään sekä yrityksen liiketoiminnan että henkilöstön osaamisen kehittämistarpeet ja laaditaan yrityksen ja henkilöstön kehittämisohjelmat konkreettisine toimenpide-ehdotuksineen. Sekä yritys- että henkilöstöanalyysit ovat tulevaisuuspainotteisia, yrityksen strategiaan ja visioihin perustuvia. TE-keskukset auttavat yrityksiä sovittujen koulutus- ja kehittämistoimenpiteiden käynnistämisessä.

Monitaidon hinta:

- henkilöstön määrä enintään 25: 600 euroa /yritys  
henkilöstöhaastattelut 10 €/haastattelu
- henkilöstön määrä 26-50: 1000 euroa /yritys  
henkilöstöhaastattelut 10 €/haastattelu
- yli 50 henkilön yritys: hinnoittelu ja konsultointipäivät tapauskohtaisesti  
henkilöstöhaastattelut 15 €/haastattelu
- lisäkonsultointipäivät: 300 euroa päivältä, enintään 5 pv/yritys

**Myyntiteho** - Myynnin ja markkinoinnin kehittämisohjelma. Myyntiteho-palvelu on tarkoitettu eri kehitysvaiheissa oleville ja eri toimialojen pk-yrityksille. Alkavat sekä kasvu- ja kehityshakuiset nuoret yritykset voivat tarkistaa markkinointi- ja myyntisuunnitelmiansa realistisuuden sekä tehostaa markkinointi- ja myyntitoimintaansa Myyntiteho-palvelun avulla. Pk-yritykset voivat päivittää markkinointi- ja myyntisuunnitelmiaan vastaamaan nykyisen ja tulevan liiketoiminnan edellyttämiä vaatimuksia. Ohjelmaan sisältyy myös seurantaosio. Myyntiteho-asiantuntijapalvelu maksaa enintään 3 vuotta toimineelle yritykselle 350€ ja yli 3 vuotta toimineille 730€. Ohjelmaa voidaan tarvittaessa jatkaa lisäkonsultoinnilla, josta veloitetaan enintään 3 vuotta toimineilta yrityksiltä 165€/päivä ja vastaavasti yli 3 vuotta toimineilta yrityksiltä 300€/päivä.

**PalveluTuotto** - Palveluyritysten laadun ja tuottavuuden kehittämisohjelma. PalveluTuotto on suunniteltu palvelualan pk-yrityksille niiden koosta ja toimialasta riippumatta. Ohjelman tarkoituksena on johdon ja henkilöstön yhteistyöllä saada käyttöön koko yrityksen osaaminen ja löytää tehokkaimmat kehittämiskohteet ja -keinot. Ohjelman aikana päivitetään yrityksen visio, tehdään SWOT-analyysi ja nykytila-analyysiin perustuva kehittämisohjelma. PalveluTuotto-ohjelman hinta vaihtelee yrityksen koon mukaan: 1-25 henkilöä 500 e (3,5 konsultointipäivää), 26-50 henkilöä 800 e (4,5 konsultointipäivää). Jos yrityksessä on yli 50 henkilöä hinta ja kesto sovitaan TE-keskuksen kanssa.

**PK-LTS** - Pk-yritysten liiketoimintasuunnitelman laatimisohjelma. LTS-asiantuntijapalvelun tavoitteena on kehittää pk-yritysten liiketoimintaosaamista ja antaa apuväline pk-yritysten liiketoiminnan strategiseen johtamiseen ja kehittämiseen. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen auttaa visioiden ja strategioiden pohtimisessa sekä näiden muuttamisessa taloudellisiksi luvuiksi. Se sopii myös tueksi rahoittajien kanssa käytäviin neuvotteluihin ja apuvälineeksi omistajanvaihdostilanteissa. Liiketoimintasuunnitelma sopii eri toimialojen pk-yrityksille. LTS-ohjelma räätälöidään asiakkaan tarpeeseen ja sen kesto on 4 konsultointipäivää. LTS-prosessi on yrittäjän tai yritysjohtajan ja konsultin vuorovaikutteista työskentelyä. Prosessin kokonaiskesto on noin 2-4 kuukautta. Lopputuloksena yritys saa kirjallisen liiketoimintasuunnitelman, joka jää yrityksen käyttöön sähköisessä muodossa, jolloin sitä on jatkossa helppo päivittää. Ohjelman hinta on alle 3 vuotta toimineille yrityksille 420 €, yli 3 vuotta toimineille yrityksille 840 € ja lisäkonsultointipäivät 165 €/pv (enintään 3 vuotta toimineet yritykset) ja 300 €/pv (yli 3 vuotta toimineet yritykset).

**ProStart** - Yritysidean arviointi- ja kehittämisohjelma. ProStart - yritysidean arviointi- ja kehittämisohjelma auttaa yrityksen perustajaa saamaan käsityksen yritysideansa toteuttamiskelpoisuudesta ja omista edellytyksistään toimia yrittäjänä. Ohjelma sisältää kaksi tapaamista ulkopuolisen asiantuntijan kanssa. Tapaamisten aikana asiantuntija ja yrityksen perustaja käyvät yhdessä läpi hankkeen, josta perustaja on jo etukäteen toimittanut ProStart-työkirjan avulla perustiedot asiantuntijalle. Asiantuntija laatii raportin yritysidean toteuttamiskelpoisuudesta ja hankkeelle toteuttamisohjelman toimenpidesuosituksineen. ProStartin hinta on 80€. Ohjelmaa voidaan tarvittaessa jatkaa lisäkonsultoinnilla 165€/päivä.

**TuoteStart**- Tuote- ja palveluideoiden kehittämisohjelma. TuoteStart -palvelun avulla jalostetaan uusia, alkavia tuote- ja palveluideoita, käynnistetään tuotekehityshankkeita ja edesautetaan niiden kaupallistumista. TuoteStart sopii eri kehitysvaiheissa oleville ja eri toimialoilla toimiville pk-yrityksille, joiden tavoitteena on tuote- tai palveluideoiden kaupallistaminen. Palvelu sopii myös yksityisille henkilöille, jotka aikovat käynnistää keksintöönsä perustuvan yritystoiminnan, etsivät yhteistyökumppania tai haluavat myydä kehittämänsä tuote- tai palveluidean. TuoteStart on asiakkaan tarpeen mukaan räätälöity konsultointitapahtuma, jonka kesto vaihtelee hankkeen luonteesta ja tarpeesta riippuen 1 - 4 päivään. Hinta on porrastettu seuraavasti: alkava yritys/yksityinen henkilö, esiselvitys (1 pv) 80 € jaalkava yritys/yksityinen henkilö, jatkoselvitys (1 - 3 pv) 100 €/pv, toimiva yritys/esiselvitys (1 pv)210 € ja toimiva yritys/jatkoselvitys (1 - 3 pv) 225 €/pv.

**Tuotto+** - Tuotannollisten yritysten tuottavuuden kehittämisohjelma. Tuotto+ on tuotannollisten yritysten tuottavuuden kehittämisohjelma. Tuotto+ on suunniteltu suomalaiselle 10-100 henkilön yritykselle. Tuotto+ toteutetaan ohjelmaan erityisesti valmennetun Tuotto-konsultin ohjauksessa. Ohjelman toteuttamiseen osallistuu yritysjohtajan lisäksi koko henkilöstö. Tuotto+:n tuloksena yrityksesi saa kirjallisen tuottavuusanalyysin ja tuottavuuden kehittämisohjelman. Ohjelma sisältää ehdotuksen siitä, mitkä kehittämisen painopistealueet voisivat olla ja toimenpidesuosituksat, joilla tuottavuutta voidaan parantaa. Tuotto+ on yritysکوhtainen ja luottamuksellinen kehittämisohjelma. Se on määrämuotoinen ja toteutetaan nopeasti. Vaihtoehto A: enintään 25 henkilön yritykselle. Kesto 3-4 konsultointipäivää. Hinta 550€. Vaihtoehto B: 26-50 henkilön yritykselle. Kesto 5 konsultointipäivää. Hinta 850€. Vaihtoehto C:

yli 50 henkilön yritykselle. Kesto 6-7 konsultointipäivää. Hinta 1260€ mahdollisista lisäkonsultointipäivistä (enintään 5 pv) veloitetaan 300€ päivältä.

**VerkostoReittaus** - Pk-yritysten verkostoitumiskyvyn arviointi- ja kehittämisohjelma. VerkostoReittaus-ohjelma on tarkoitettu toimittaja-asemassa oleville pk-yrityksille, jotka haluavat kehittää verkostoitumiskykyään. VerkostointiReittaus-ohjelmassa arvioidaan yrityksen verkostoitumiskyvyn nykytila, määritellään verkostoitusstrategia ja laaditaan yritykselle selkeä toimenpidesuunnitelma verkostoitumiskyvyn kehittämiseksi. VerkostoReittaus-ohjelma koostuu seuraavista osa-alueista:

1. Analyysiosa (1/2 pv): Yrityksen liikeidea, strateginen kehittäminen, prosessien hallinta, toteutuneet tulokset, toiminnan tuloksellisuus ja kannattavuus, riskien hallinta ja jatkuvuus
2. Suunnitteluosa (1 pv): Yrityksen tietoiset strategiset valinnat liittyen yrityksen verkostorooliin seuraavilta osin: yrityksen toiminnan maantieteellinen laajuus, toimitussisältö, teknologiataso
3. Raportointiosa (1/2 pv): Yritys saa kirjallisen loppuraportin, joka käydään asiantuntijan kanssa yhdessä läpi
4. Seurantaosa (1/2 pv): Käydään läpi toimenpidesuunnitelman toteutuksen tilanne, ilmenneet vaikeudet ja mahdolliset muutostarpeet sekä päätetään jatkotoimenpiteistä.

Verkstoreittaus-ohjelman hinta on 630 €. Ohjelmaa voidaan tarvittaessa jatkaa lisäkonsultoinnilla, josta veloitetaan 300 € /pv. Verkstoreittaus-asiantuntijat ovat vaitiolovelvollisia kaikista asiakkaan antamista ja ohjelman aikana yrityksen toiminnasta esiin tulleista tiedoista.

**ViestinVaihto** - Hallittuun sukupolvenvaihdokseen valmentava kehittämisohjelma. ViestinVaihto on tarkoitettu pk-yritykselle, joka haluaa toteuttaa sukupolvenvaihdoksen suunnitellusti ja hallitusti. ViestinVaihto-palvelu auttaa sukupolvenvaihdoksen edessä olevia pk-yrityksiä valmistautumaan edessä olevaan sukupolven- tai omistajavaihdosprosessiin. Palvelu helpottaa myös sukupolvenvaihdokseen liittyvien valintojen ja ratkaisujen tekemistä mukana olevien eri osapuolien intressit huomioonottaen. ViestinVaihto sisältää seuraavat osa-alueet:

1. Luopujan tilanteen selvittäminen.
2. Yrityksen taloudellisen arvon määrittäminen.
3. Verotuksellisten ja juridisten kysymysten selvittäminen.
4. Rahoitusmahdollisuudet eri luovutusvaihtoehdoissa.
5. Toimenpidesuositukset.

ViestinVaihto-palvelu maksaa yritykselle 840 €. Asiantuntijapalvelua voidaan tarvittaessa jatkaa lisäkonsultoinnilla, josta veloitetaan 300 € päivältä.

**EcoStart** – ympäristöjärjestelmämalli. EcoStart on pienten ja keskisuurten yritysten tarpeisiin suunniteltu ympäristöjärjestelmämalli. EcoStartissa kartoitetaan asiantuntijan avulla toiminnan vaikutukset ympäristölle ja tehdään yritykselle ympäristöohjelma. Lähtökohtana on yrityksen kilpailukykyyn parantuminen. EcoStart koostuu 4-10 konsulttipäivästä ja se voidaan toteuttaa 1-6 kk:n ajanjaksolla. Yrityksen toiminnasta tunnistetaan kilpailukykyyn vaikuttavat kohteet, joiden kuntoon laittaminen säästää sekä rahaa että ympäristöä. Kohteet riippuvat yrityksen toiminnasta,

tyypillisiä ovat esim. energiankäyttöön tai jätteiden lajitteluun liittyvät parannukset. Ideariihissä asiantuntija kouluttaa avainhenkilöt ympäristöjärjestelmätyöhön. Lisäksi yritys saa ympäristöoppaan, josta saa vinkkejä jatkokon. EcoStart-todistus tuo lisäarvoa viestintään. Sen avulla voidaan osoittaa esim. asiakkaille ja viranomaisille, että ympäristöasioita kehitetään ja ne huomioidaan työssä. Valmentaa esim. ISO 14001- tai EMAS- järjestelmiin.

EcoStartin perusosan kustannukset riippuvat yrityksen koosta ja käytetystä konsultista: yrityksen koko perustuote (e/pvä):

1-10 työntekijää 100-150

11-50 työntekijää 150-225

50-250 työntekijää 200-300

Lisäkonsultointipäivien (1-5kpl) sekä auditointipäivän hinta on 50 € perusosaa kalliimpi.

### **Yhteystiedot yrityspalveluihin**

kirsti.merio@te-keskus.fi / (014) 10 60 24830 / 040 5477 077 - kansainvälistymisneuvoja  
lauri.hiltunen@te-keskus.fi / (014) 10 60 24623 / 0400 642 636 - työvoima ja työllisyys, TE-keskuksen toiminta ja tehtävät

### **Rahoitus**

*Käynnistämisrahoitus* on aina harkinnanvaraista tukea ja se myönnetään kustakin hankkeesta erikseen tehtävän yritys- ja hankearvioinnin perusteella. Mukana on usein sekä EU:n rahoitusta että kansallista rahoitusta. Käynnistämisrahoitus on jaettu

- Käynnistämistukiin
  - TEKESin myöntämä perustamislaina on tarkoitettu kasvuhakuisen teknologiayrityksen perustamiseen jakamaan taloudellista riskiä ja madaltamaan perustamisen kynnystä. Perustamislainaa voivat hakea perustettavat tai vastaperustetut suomalaiset osakeyhtiöt, joiden liiketoiminta ei ole vielä käynnistynyt. Yrityksen liikeidean pitää perustua uuteen teknologiaan ja osaamiseen tai teknologian innovatiiviseen hyödyntämiseen. Perustamislainalla rahoitetaan projektia, jolla yrityksen toiminta lähtee käyntiin. Rahoitus on sidottu projektin kustannuksiin, joita voivat olla esimerkiksi yrittäjän ja työntekijöiden kohtuulliset palkkakustannukset, laitehankinnat ja ostetut palvelut. Lainaa voi saada 80 prosenttia perustamisprojektin hyväksyttävistä kustannuksista, kuitenkin enintään 100 000 euroa. Lainan korko on peruskorko, kuitenkin vähintään neljä prosenttia. Lainaan ei vaadita vakuuksia ja siihen ei liity perimättäjäntämisen mahdollisuutta. Laina myönnetään de minimis -ehtoisena ja koko pääoma lasketaan yrityksen de minimis -kiintiöön.
  - Työministeriön myöntämän starttirahan tarkoituksena on edistää uuden yritystoiminnan syntymistä ja työttömän työnhakijan omaehtoista työllistymistä. Starttirahalla turvataan yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen arvioidaan kestävän. Starttirahaa voidaan

myöntää työttömälle työnhakijalle sekä mm. palkkatyöstä, opiskelusta tai koti-työstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyvälle. Työttömän työnhakijan kanssa työvoimatoimisto selvittää ennen starttirahan myöntämistä, että yrittäjyys on hakijalle sopiva työllistymisvaihtoehto. Tuen saamisen edellytyksenä ovat mm. yrittäjäkokemus tai –koulutus, mahdollisuudet kannattavaan toimintaan, tarpeellisuus yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta sekä se, että yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty. Starttirahaa voi saada noin 514-670 euroa kuukaudessa enintään 10 kuukauden ajan.

- Maatilojen yritystoiminnan monipuolistamiseen Maa- ja metsätalousministeriö myöntää kolmenlaista avustusta. Kehittämisavustusta yritys voi hakea esimerkiksi markkinoinnin, tuotekehityksen tai liikkeenjohdon asiantuntija-avun tai muun osaamisen hankkimiseen, tuotteiden ja tuotantomenetelmien laadun parantamiseen tai muuhun rajattuun kehittämistoimenpiteeseen. Vasta suunnitteilla olevan yrityksen perustamisedellytysten selvittämiseen on myös mahdollista saada pieni avustus. Investointitukea voidaan myöntää yritystoiminnan perustamisen tai laajentamisen aiheuttamiin käyttöomaisuushankintoihin kuten koneisiin, laitteisiin, kalustoon ja tuotantorakennuksen rakentamiseen tai laajentamiseen. Tukea voidaan myöntää myös valmiin tuotantorakennuksen ostamiseen. Käynnistysavustusta voidaan myöntää yrityksen perustamis- tai laajentamisvaiheessa vieraan työvoiman palkkauksesta aiheutuviin kustannuksiin. Aloittavassa yritystoiminnassa käynnistysavustusta voidaan jossakin tapauksissa myöntää myös yrittäjän laskennallisen palkan perusteella. Käynnistystukea voi saada enintään kahden vuoden ajan.
- Uusien maaseudun elinkeinojen kehittämishankkeisiin voivat hakea tukea useat yrittäjät yhdessä, yrittäjä- tai kyläyhdistykset taikka kehittämisorganisaatiot. Tuettava idea voidaan liittää olemassa olevaan hankkeeseen tai perustaa uusi kehittämishanke, johon löytyy apua paikalliselta toimintaryhmältä, neuvontaorganisaatioilta ja TE-keskuksesta. Tärkeimpiä kehitettäviä toimialoja ovat puuenergian käyttö ja lämpöyrittäjyys, puutuoteyrittäjyys, maaseutumatkailu, elintarvikejalostus, palveluyritykset ja käsityöyrittäjyys. Tukea myöntää Maa- ja metsätalousministeriö.
- investointitukiin
  - Energiatukea voidaan myöntää energian säästöä, energian käytön tehostamista ja uusiutuvien energialähteiden käyttöä edistäviin investointi- ja kehittämishankkeisiin. Energiatukea voidaan myöntää yrityksille ja yhteisöille energiansäästöselvitykseen, jonka suorittaa hyväksytty asiantuntija. Näihin energiakatselmuksiin myönnettävä tuki voi olla enintään 40% asiantuntijakustannuksista. Energian säästöä ja kotimaisten energialähteiden hyödyntämistä edistäviin investointeihin on myös mahdollista hakea tukea. Silloin tuen suuruus voi olla enintään 30%.

- Investointitukea voidaan myöntää yritystoimintaa varten tarpeelliseen käyttöomaisuuteen kuten koneisiin, laitteisiin, rakennuksiin sekä maa-alueisiin ja käyttöomaisuuden muutos- ja parannustyöhön. Tukea voidaan myöntää yrityksen perustamisvaiheissa alkuhankintoihin tai toimivan yrityksen merkittäviin laajennushankkeisiin. Tuen myöntämisen edellytyksenä on, että yrityksellä katsotaan olevan jatkuvan kannattavan toiminnan edellytykset. Tuen määrä määräytyy alueittain ja mm. yrityksen koon mukaan ollen 5 % - 30 % hyväksyttävistä kustannuksista. Investointitukea ei myönnetä Uudellamaalla eikä maa- tai kalatalousyrityksille. Rahoitusta voidaan myöntää myös kunnalle tai kiinteistöyhteisölle niiden hankkiessa tiloja yrityksille.
- Kehittämistukea voidaan myöntää pk-yritysten kehittämishankkeisiin, joilla parannetaan yrityksen tuotteiden tai tuotannon tasoa, liikkeenjohtotaitoja, markkinointia tai kansainvälistymistä. Myös yritysten perustamis- tai toimintaedellytysten selvittämiseen voidaan kehittämissuorituksia myöntää. Tuen määrä määräytyy alueittain ja mm. yrityksen koon mukaan ollen 35 % - 50 % hyväksyttävistä kustannuksista. Liikkeenjohto- tai markkinointitaitojen kehittämishankkeissa, kansainvälistymishankkeissa ja yrityksen perustamis- tai toimintaedellytysten selvittämistä koskevissa hankkeissa tuen enimmäismäärä on koko maassa 50 %. Tukea voidaan myöntää enintään 170 000 euroa. Rahoituksen piiriin voidaan hyväksyä kustannuksia enintään 24 kuukauden ajalta.
- Kuljetustukea maksetaan Lapin, Pohjois-Pohjanmaan, Kainuun, Pohjois-Karjalan, Pohjois-Savon sekä Etelä-Savon maakunnissa sijaitsevien pk-yritysten valmistamien tuotteiden kuljetuksille. Kuljetustuen tarkoituksena on vähentää yrityksen syrjäisestä sijainnista ja pitkistä matkoista aiheutuvia lisäkustannuksia. Kuljetustukea koskeva laki on voimassa vuoden 2007 loppuun. Kuljetustuki on prosentuaalinen ja sen suuruus riippuu kuljetetun matkan pituudesta. Tuki voi olla 7-29 % maksetusta kuljetusmaksusta.
- Maataloustuotteiden jalostuksen ja markkinoinnin rahoitus investointi- ja kehittämishankkeissa Rahoitusta voidaan myöntää toimitilojen hankkimiseen, rakentamiseen tai parantamiseen ja uusien koneiden ja laitteiden hankkimiseen sekä ulkopuolisten asiantuntijoiden ja palveluiden käyttöön. Pk-yritykselle myönnettävän tuen prosenttiosuus käyttöomaisuuden hankintamenoista vaihtelee alueen mukaan 10 % - 50 %. Tukikelpoisia kehittämishanketyyppejä on neljä: 1) Tuotteiden tai tuotantomenetelmien kehittäminen, 2) Liikkeenjohto- ja markkinointitaitojen kehittäminen, 3) Kansainvälistyminen ja 4) Yrityksen perustamis- tai toimintaedellytysten selvittäminen.
- TEKESin teknologiarahoitusta voi hakea TE-keskuksen kautta. Keskuksen teknologia-asiantuntijat neuvovat yrityksiä hankkeiden valmistelussa ja kehittämisessä yrityksen elinkaaren eri vaiheissa sekä valmistelevat rahoituspäätöksiä. Kaikki rahoituspäätökset tehdään keskitetysti Tekesissä.

## Yhteistyökumppanit

Ministeriöt  
Lääninhallitus  
Maakuntaliitto  
Ympäristökeskus  
Tiepiirit  
Keski-Suomen Kunnat  
yhdistykset ja yhteisöt  
Ammattijärjestöt  
Yrittäjäjärjestöt  
Oppilaitokset  
Maaseututoimijat

## Innovaatioprosessin vaiheet

<b>Projekti-idea</b>	<b>Rahoitus</b>	<b>Liiketoiminta-osaaminen</b>	<b>IPR</b>	<b>Tuotekehitys</b>
ProStart – ohjelma, apua liikeidean arviointiin, koulutusta yritystoiminnan aloittamiseen ja hallintaan ja apua yrityksen rekisteröintiin.	Investointi-, kehittämis- ja kuljetustuki, maatalouden ja -lostus- ja kehittämistuki, energiatuki, starttiraha (Työministeriö), perustamislainaa (Tekes)	Liiketoiminnan ohjaaminen, kehitysohjelmat (mm. Tuotto+, Kunto ja Globaali), yrittäjävalmennus, yritysneuvonta	Patentti- ja rekisterihallituksen peruspalvelut	TuoteStart ja DesignStart -ohjelmat



## **4.5 Keski-Suomen Yrityskehitys**

Piippukatu 11  
40100 Jyväskylä  
www.wellcondevelopment.com  
faksi (014) 613 781

Keski-Suomen Yrityskehitys Oy:n omistaa MultiMentor yhdessä Wellcon Development Oy:n kanssa. Tarkoitus on täydentää julkista palvelutarjontaa tuomalla kahden omistajan pitkän ICT-alan kokemuksen ja konsultointiosaamisen asiakkaiden käyttöön.

### **Palvelut**

#### **Keski-Suomen Yrityskehitys**

Keski-Suomen Yrityskehitys Oy on 24.11.2005 perustettu maakunnallinen, erityisesti alku- ja kasvuvaiheen yritysten kehittämiseen erikoistunut palveluyritys. Yrityksen omistavat Wellcon Development Oy ja Multimentor Oy tasaosuuksin. Omistajat ovat sitoutuneita yrityksen voimakkaaseen kehittämiseen. Keski-Suomen Yrityskehitys Oy:n tarkoitus on tarjota valtakunnallisestikin korkeatasoinen täyden palvelun kehitystuki asiakkailleen, jotta maakunnassa oleva osaaminen saadaan käännettyksi mahdollisimman hyvin kannattavaksi liiketoiminnaksi ja pysyviksi työpaikoiksi. Yrityskehityksen palvelut voidaan jakaa viiteen osioon:

1. Yrittäjyyden aktivointi. Haetaan osajia, tunnistetaan ja arvioidaan liikeideoita.
2. Ideasta yritykseksi. Kehitetään liikeideoita, tuetaan yrittäjää ja autetaan rahoituksen hankinnassa.
3. Varhaisvaiheen yrityskehitys. Neuvotaan toimivien kehittämistyökalujen ja johtamisjärjestelmän käyttämiseen, annetaan liiketoimintasuunnittelua ja tuetaan rahoituksen hankintaa.
4. Kasvuselvytys. Yritystä tarkastellaan kokonaisuutena tavoitteena tunnistaa kasvun ja jatkokehityksen kannalta kriittiset osa-alueet sekä yrityksen vahvuudet ja heikkoudet.
5. Kasvuyritysten kehittäminen. Kehittämistyön painopisteet liittyvät tyypillisesti strategian selkeyteen, prosessien toimivuuteen, johtamisen laadukkuuteen tai niiden yhdistelmään.

#### **MultiMentor**

MultiMentor tekee yrityksen strategisen analyysin yhdessä Keski-Suomen Yrityskehitys Oy:n kanssa ja luo ehdotuksen jatkotoimista. Yritys saa työn tuloksena kokonaisvaltaisen näkemyksen ja suunnitelman tavoittelemansa kasvun toteuttamiseen vaadittavista toimenpiteistä sekä halutesaan pitkäjänteistä tukea kehittämistyöhönsä.

MultiMentor tukee viikko-, kuukausi – ja vuositason johtamisen käytäntöjä. Viikoittain huolehditaan elintärkeiden asioiden käsittelystä. Kuukausittain reagoidaan muutoksiin ja varmistetaan strategisten toimenpiteiden toteutuminen. Tarvittaessa määritellään kehityshanke ja huolehditaan

sen toteuttamisesta Interim Management (vuokrajohtaja) -periaatteella sekä tarvittavasta osaamisen siirtymisestä eli oppimisesta.

Einonkuja 8  
40250 Jyväskylä  
Puh. 0501810  
info@multimentor.fi  
jukka.lassila@multimentor.fi

### **Wellcon Development**

Wellcon Development on MultiMentorin tavoin pieni kehittämissyhtiö, joka arvioi ja antaa toimenpidesuosituksia yrityksen tilaan, kehittämiseen ja strategioihin liittyen, kehittää henkilöstöjohtamista ja työyhteisöjä, parantaa johtamisvalmiuksia, auttaa löytämään uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja rakentaa yritysverkostoja.

Piippukatu 11  
40100 Jyväskylä  
www.wellcondevelopment.com  
faksi (014) 613 781

### **Innovaatioprosessin vaiheet**

<b>Projekti-idea</b>	<b>Rahoitus</b>	<b>Liiketoiminta-osaaminen</b>	<b>IPR</b>	<b>Tuotekehitys</b>
Potentiaalisten ideoiden ja osajien etsintä	Rahoitusneuvonta yrityksen perustamiseen ja kehittämiseen.	Ohjaa johtamisen käytäntöjä, yrityksen kehittäminen ja sen arviointi, liiketoimintamahdollisuuksien etsiminen.		

## 4.6 Midinvest Management Oy



Kauppakatu 31 C  
40100 Jyväskylä  
Puhelin 014 339 3100  
<http://www.midinvest.fi>

### Palvelut

Vuonna 2001 perustettu Midinvest rahoittaa kaupallisesti potentiaalisia pk-kasvuyrityksiä tai varhaisen vaiheen teknologiayrityksiä rajaamatta toimialaa tai -paikkaa. Yrityksellä on oltava kasvavat tai laajat markkinat, ja yritysjohton on oltava osaava ja sitoutunut. Varhaisen vaiheen yrityksellä on oltava kaupallistettava idea, ensimmäinen potentiaalinen asiakas ja paljon osaamista. Asiakasyrityksen tulee pyrkiä voimakkaasti kehittämään toimintaansa. Enemmistö- ja vähemmistö-sijoituksia tehdään useimmiten osakepääoman, pääomalainan, vaihtovelkakirjalainan tai optiolainan muodossa tai näiden yhdistelminä.

Midinvest voi yrityksen kehittyessä sijoittaa lisää. Sen tavoitteena on irtautua yrityksestä 1-8 vuoden kuluessa esimerkiksi osakemyynnin tai pörssilistautumisen kautta. Yrityksellä on siis jo alkuvaiheessa oltava harkittuna mahdollisuus yrityksen myynnistä tai kasvattamisesta pörssiyritykseksi. Kasvuyrityksillä yhteistyön pituus on yleensä 5 - 7 vuotta. Aktiivisia rahastoja on useita, ja ne on tarkoitettu eri alueiden kehittämiseen:

- Midinvest Fund II Ky – 58 meur, valtakunnallinen. Suomalaisten pienten ja keskisuurten yritysten buyout-järjestelyihin ja kasvuyritysten rahoitus.
- Midinvest Fund EP I Ky – 6 meur, Etelä-Pohjanmaa
- Midinvest Fund KSV Ky – 3.3 meur, Keski-Suomi
- Midinvest Fund PH I Ky – 9 meur, Päijät-Häme
- Midinvest Fund YPY I Ky – 3 meur, Ylä-Pirkanmaa, Keuruun seutukunnat
- JyväSeed Fund Oy – 3 meur, Keski-Suomi ja Jyväskylän seutu. Varhaisen vaiheen yritysten kehittäminen.
- Midinvest Oy – 4.5 meur, Keski-Suomi.

Toimipisteitä on Jyväskylän lisäksi Seinäjoella, Tampereella ja Lahdessa.

Visa Virtanen, toimitusjohtaja  
Seppo Sneck, sijoitusjohtaja, partner  
Seppo Laube-Pohto, Senior advisor, partner

### **Asiantuntija-apu ja imago**

Sijoittamisen lisäksi Midinvest toimii usein kohdeyrityksen osakkaana osallistuen liiketoiminta-strategian muodostamiseen. Heidän kauttaan tavoittaa ulkopuolisia asiantuntijoita, ja tarvittaessa Midinvest järjestää tätä varten lisärahoitusta. Midinvestin mukanaolo sijoittajana myös lisää yrityksen luotettavuutta.

### **Innovaatioprosessin vaiheet**

<b>Projekti-idea</b>	<b>Rahoitus</b>	<b>Liiketoiminta-osaaminen</b>	<b>IPR</b>	<b>Tuotekehitys</b>
	Osakepääoma, pääomalaina, vaihtovelkakirjalaina, optiolaina tai näiden yhdistelmä	Suunnittelee ja ohjaa toimintaa yritysosakkaana	Mahdollista saada asiantuntija-apua Midinvestin kautta	

## **4.7 Technopolis**

PL 27, 40101 Jyväskylä  
Ylistönmäentie 26  
puh. (014) 4451 100  
<http://www.jsp.fi>  
[Jsp.info@technopolis.fi](mailto:Jsp.info@technopolis.fi)

Technopolis tarjoaa palveluitaan korkean osaamisen teknologialähtöisille innovaatioille. Asiakkaalla oletetaan olevan jo valmis idea ja ajatus ratkaisun tuottamisesta, jota lähdetään Technopolis Ventures JSP:ssa kehittämään edelleen.

### **Palvelut**

#### **Koulutus ja tutkimus (Jyväskylä Innovation Oy)**

Luo edellytyksiä innovaatioiden syntymiseen, tuotteistamiseen ja kaupallistamiseen, käynnistää tutkimuksen ja elinkeinojen välisiä yhteishankkeita ja vahvistaa ja uudistamme osaamista ja edistää luovien innovaatioympäristöjen kehittämistä.

IT-alojen koulutus: IT-projektipäällikkökoulutusta, MMEP-valmennusta (Mobile Media Education for Professionals) sekä Global Software -ohjelmaa on toteutettu ESR-rahoitustuella. MTE-valmennus (Mentoring The Entrepreneur) ja samaan bisneskehityksen viitekehukseen perustuva 8-viikko kestävä Launch Pad -valmennus on toteutettu osaamiskeskusrahoituksella.

Veli-Pekka Heikkinen - Jyväskylä Innovation Oy:n toimitusjohtaja  
Puh. (014) 4451 125  
GSM 040 5399 214  
[Veli-pekka.heikkinen@jklinnovation.fi](mailto:Veli-pekka.heikkinen@jklinnovation.fi)

#### **Toimitilojen hankinta ja palvelut (Technopolis JSP Oy)**

Kehittää ja rakennuttaa toimitiloja sekä hankkii ja ohjaa niissä tarjottavia palveluita. Yhtiö tarjoaa Teknologiakeskusalueella palvelukokonaisuuden, jossa toimitilat ja niissä tarvittavat palvelut yhdistyvät saumattomasti helposti käytettävään muotoon.

#### **Yrityshautomoto (Technopolis Ventures JSP Oy)**

Uuden asiakkaan kanssa Technopolis Ventures JSP (Teve) tekee nopean esikartoituksen kilpailijoiden ja markkinatilanteen osalta selvittääkseen, onko yrityksessä hautomopotentiaalia. Tarkkoja analyysseja ei tehdä. Osallistujilla on oltava jo valmis idea, jota tarvittaessa hiotaan, ja jonka pohjalta selvitetään onko idealla potentiaalia, onko se uniikki, onko asiakkaita, onko vastaavia tuotteita jne. Mikäli yritys ei sovi Teven toimialaprofiiliin, se ohjataan esimerkiksi Jykesille tai TE-Keskuksen palveluihin.

Esihautomovaiheeseen osallistuvat edellisen vaiheen läpäisseet aloittavat tai jo valmiit yritykset, joiden kanssa tehdään ohjatusti mm. rahoitus- ja kassavirtalaskelma seuraavalle kolmelle vuodelle. Lisäksi neuvotaan lisärahoituksen hakemista ja rahoitusinstrumentteja, etsitään sopivaa

rahoitusyhdistelmää ja käydään läpi tarkemmat analyysit idean markkinoitavuudesta, asiakas-kannasta ja kilpailijoista. Ohjeellinen esihautomovaiheen kesto on 3 kk, mutta yrityksen valmiuksista riippuen kesto vaihtelee 1kk – 2 vuotta. Pitkä kesto voi johtua esimerkiksi siitä, että asiakas keskeyttää esihautomovaiheen kypsytelläkseen yrittäjyyssideaa tai patentoidakseen ideansa ensin. Esihautomo maksaa 100e / kk + alv. Esihautomon jälkeen hautomokelpoiset yritykset esittäytyvät rahoituspaneelille, jossa on edustajia mm. Tekesiltä ja Midinvest Managementilta. Paneeli toimii lähinnä esittäytymis- ja verkostointifoorumina. Esihautomo maksaa 100 e / kk + alv.

Varsinaiseen yrityshautomoon haetaan erillisellä hakemuksella esihautomovaiheen jälkeen. Päästäkseen mukaan yrityksen on oltava tulevaisuudessa merkittävä työllistäjä ja sillä on oltava globaalia potentiaalia. Hautomosopimuksen saaneet voivat hakea TE-Keskukselta hautomotukea, joka kattaa 75 % hautomomaksuista. Yrityksen maksettavaksi jää tällöin 250 e / kk + alv. Hautomovaihe kestää kaksi vuotta, mutta tarvittaessa yritys voi erota kuukauden varoitusajalla, mutta tätä ei suositella. Hautomon aikana yritys tekee omaa liiketoimintaansa, ja saa siihen tukea ja kannustusta Teveltä. Hautomon palvelut ovat monipuoliset, kattaen mm.

- Ohjauksen OSAAVA-koulutukseen, jossa pidetään kahden päivän leireinä avainhenkilö- ja myyntipäiviä. Selvitetään yrityksen sijainti markkinoilla, tehdään omalle yritykselle hinnoittelua, tuote- ja asiakasmatriisit, kannattavuuslaskelmia ja keskustellaan siitä, miltä yritys näyttää esimerkiksi sijoittajan silmissä. OSAAVAn toteuttaa Balentor.
- Hautomoyrityksille järjestettyjä koulutuksia, joissa on ulkopuolisia asiantuntijoita ja omia työntekijöitä puhumassa. Aiheina ovat esimerkiksi rekrytointi, työsopimusasiat ja viestintä.
- Tiimiin ja rekrytointiin liittyviä palveluita, verkostoitumispalveluita, jatkuvaa kannustaa kannustusta ja seurantaa, myynnin tukea, tukea asiantuntijapalveluiden ostoon, sijoittajien löytämiseen, sijoittajaneuvotteluihin jne.
- Toimitilat ja tilapalvelut
- ToolKit-CD, jossa on englanninkielisiä sopimus pohjia ja esityspohjia
- Viestintä- ja esiintymisvalmennusta
- Rahoituksen hakemiseen tukea ja harjoituksia

Mikäli hautomossa oleva yritys kokee kaipaavansa säännöllistä kannustusta hautomovaiheen jälkeen, voidaan sopia jonkintasoisesta jatkoyhteistyöstä, etsiä mentori, hallituksen jäsen tai muu neuvonantaja jos sellaiselle on tarvetta. Yritysmentorin valintaa on pyritty helpottamaan alkavilla mentoreiden ryhmätapaamisilla, jossa noin 20 mentoria kokoontuu kuuntelemaan muutaman yrityksen esityksiä ja kommentoimaan niitä. Tavoitteena on mentorin löytäminen, mutta vähintäänkin yritys pääsee kokeneiden liikemiesten sparrattavaksi. Yritysmentori on liiketoimintaa tunteva, kokenut tekijä, joka usein on eri toimialalta uusia näkemyksiä tuodakseen.

Vuonna 2007 yrityshautomossa mukana oleva IT-alan yritys kertoo, että hautomoon pääsy koettiin hankalaksi, sillä liikeidea tuli muokata valmiina olevien sääntöjen mukaiseksi. Eri osapuolien heikon yhteistyön takia eteneminen hakuprosessissa oli hidasta, ja tiedonkulussa oli selkeästi ongelmia. Yritys pääsi kuitenkin esihautomosta hautomoon, ja kokee saaneensa hyviä yritysyhteyksiä ja toimitilat. Hautomossa he voivat kehittää tuoteideaansa vain tietyissä rajoissa, osa ideoista hylätään ja osaa kehitetään sisäisesti. Yllätyksenä heille tuli se, miten paljon he joutuvat hautomossa kehittämään sellaista omaa toimintaa, joka tukee muita hautomoyrityksiä. Yritys on kokenut hautomon positiivisena ja hakuprosessin paljon opettavana kokemuksena. Yhteistyön jatkamisesta Technology Ventures JSP:n kanssa yrityksessä on hieman eriäviä mielipiteitä, mikä osoittaa että yritys on hautomon aikana saanut tarvittavaa osaamista ja pääomaa pystyäkseen omatoimiseen liiketoiminnan pyörittämiseen.

Kristiina Lähde - Technopolis Ventures JSP Oy:n toimitusjohtaja  
GSM: 040 568 5225  
Kristiina.lahde@technopolis.fi

### **Rahoitus ja muut palvelut (Technopolis Ventures JSP Oy)**

Teve antaa asiantuntija-apua liikeidean mahdollisuuksien selvittämiseen, ja heiltä voi hakea rahoitusta mm. markkinatutkimuksia, patentointiselvityksiä sekä teknologia- ja toteutettavuuskartoituksia varten. Rahoittajina toimivat Jykes ja TEKES.

*Yrke-rahoitus* on tarkoitettu osaamis- ja teknologialähtöisten ideoiden ja yritysten kehittämishankkeisiin. Rahoituksella voidaan hankkia ulkopuolista asiantuntijapalvelua, jotka voivat olla esim. markkinaselvityksiä, kilpailija-analyysijä, konsultointipalveluja liiketoimintasuunnitelmiin ja rahoitussuunnitelmien kehittämiseen. *Hautomotuki* on TE-keskuksen myöntämää pienyritystukea hautomoyrityksille. Tukea voidaan myöntää yrityksille, jotka ovat tehneet hautomosopimuksen Jyväskylän Teknoliakeskuksen kanssa. Tukea myönnetään käynnistystukena koskemaan osaa yrittäjän palkkakuluista, investointitukena laitehankintoihin sekä tukena tiettyihin asiantuntijapalveluihin.

Muita Teven palveluita ovat esimerkiksi Ventures HelpDesk ja Born Global. HelpDesk-palvelua voi ostaa Yrke-rahoituksella, ja siinä Teve kilpailuttaa eri palveluntarjoajia asiakasyrityksen puolesta. Yritys voi sen perusteella päättää mistä hankkii konsultointia ja muita palveluita. Born Global –ohjelma tähtää kansainvälistymiseen ja toiminnan aloittamiseen ulkomailla. Uusi toiminta-alue MoneyTalks on rahoituksen hankkimiseen tarkoitettu foorumi, jossa valmennetaan yritystä rahoituksen hakemiseen Suomesta ja erityisesti ulkomailta.

Kristiina Lähde - Technopolis Ventures JSP Oy:n toimitusjohtaja  
GSM: V040 568 5225  
Kristiina.lahde@technopolis.fi

### **Yhteistyökumppaneita**

Jykes Oy  
Jyväskylän seudun kunnat  
Länsi-Suomen lääninhallitus

TE-keskus  
 Ympäristökeskus  
 Useat ministeriöt  
 Tekes  
 EU:n komissio  
 Keksintöasiamies  
 Jyväskylän ammattikorkeakoulu ja yliopisto  
 Midinvest Management  
 Avera  
 SITRA  
 TEKES

### Innovaatioprosessin vaiheet

<b>Projekti-idea</b>	<b>Rahoitus</b>	<b>Liiketoiminta-osaaminen</b>	<b>IPR</b>	<b>Tuotekehitys</b>
Tarvittaessa alkuvaiheessa idean hiomista	Neuvoja rahoitusinstrumenttien valintaan ja yhdistelyyn sekä yrityksen omaan talousjohtamiseen (käytännön harjoitukset ja koulutus). Mahdollisuus hakea yrke-rahoitusta Teven kautta.	Yrityshautomotoiminta, asiakas- ja tuoteanalyysit, konsulttiavun hankinnan tukeminen ja sen kilpailuttaminen	Rahoittaa patenttiselvityksiä (yrke-rahoitus) tai voi tukea itsekin pienellä summalla, yritys(esi)hautomossa käsitellään IPR yhdessä keksintöasiamiehen kanssa.	Tuotteistaminen, myynti ja hinnoittelu hautomossa, OSAAVAssa tuotteistaminen, keksintöasiamiehen tuotestarttikonsultointi (yrke-rahoituksella kustannettavissa)



## 4.8 Tekes

Kyllikinportti 2, Länsi-Pasila  
PL 69, 00101 Helsinki  
Puhelinvaihte 010 191 480  
Asiakaspalvelu 010 60 55050  
www.tekes.fi  
tekes@tekes.fi



Tekes – teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus rahoittaa ja aktivoi yritysten ja julkisten tutkimusyksiköiden haastavia tutkimus- ja kehitysprojekteja.

### Yritysrahoitus

Tekes rahoittaa yritysten ja tutkimusyksiköiden toimintaa. Rahoitus kattaa tietyn prosentiosuuden tutkimus- tai tuotekehitysprojektin hyväksyttävistä kustannuksista. Rahoitusvaihtoehtoja ovat *tuotekehitysavustus* (tutkimusprojekteille 50 %), *tuotekehityslaina* (tutkimusprojekteille 70%) ja *pääomaehtoinen tuotekehityslaina* (80% (max 100 000 euroa) teknologiayrityksille, tutkimusprojekteille 60%) tai niiden yhdistelmä. Jos pk-yritys aikoo tehdä suppean esiselvityksen, jossa tutkitaan tutkimus- tai tuotekehitysprojektin tai uuden liiketoiminnan käynnistymis-, onnistumis- ja hyödyntämismahdollisuuksia, kannattaa hakea Tekesin valmistelurahoitusta (70 %, max 15 000 euroa).

*Valmistelurahoitusta* myönnetään tutkimusosaamisen siirtoon pk-yrityksiin. Rahoituksella pk-yritys voi myös teettää selvityksiä, joilla parannetaan tutkimus- ja tuotekehitysprojektien valmistelua tai uusien teknologiaalähtöisten liiketoimintojen käynnistymisedellytyksiä. Valmistelurahoitusta myönnetään myös teknologiastrategian laadintaan ja tietotekniikan hyödyntämisedellytysten parantamiseen. Pk-yrityksille myönnetään valmistelurahoitusta 70 % hankkeelle hyväksyttävistä kustannuksista, kuitenkin enintään 15 000 euroa. Rahoitus on kokonaan avustusta, ei lainaa.

Euroopan rakennerahastoista myönnettävä tuki on luonteeltaan aina avustusta. Myös yritysprojekti, joka normaalin Tekesin rahoituskäytännön mukaan rahoitettaisiin osittain tai kokonaan lainamuotoisena, voidaan rakennerahastoprojektina rahoittaa kokonaan avustuksella. Rahoitettavan projektin avustusosuus on yleensä 5-10 prosenttia korkeampi projektin kokonaiskustannuksista kuin Tekesin kansallisesti rahoittaman projektin.

### Rahoituksen korot ja ehdot

Tekesin rahoitusten korot menevät seuraavasti: Lainoissa korko on peruskorko miinus 3 %, kuitenkin vähintään 1 %. Pääomalainoissa korko on peruskorko miinus 1 %, kuitenkin vähintään 3 %, ja perustamislainoissa korko on sama kuin peruskorko, kuitenkin vähintään 4 %. Tekesin lainat reagoivat siis vasta kun Suomen pankin määrittämä peruskorko ylittää 4 %. Pk-yritykseksi luetaan yritys, jonka

- henkilöstön määrä on alle 250 henkeä ja

- vuotuinen liikevaihto on enintään 50 milj. euroa **tai** tase enintään 43 milj. euroa laskettuna suosituksen edellyttämällä tavalla.

Yritys on aina pk-yritys, kun se täyttää nämä molemmat kynnysarvot ja kun sen pääomasta tai äänimäärästä alle 25 prosenttia on toisen yrityksen tai julkisyhteisön hallussa.

## Yhteystietoja

Kari Herlevi - Liiketoiminta-asiantuntija, perustamislaina  
Puh. 010 60 55656

Kristiina Laurila - Johtaja, valmistelurahoitus yrityksille  
Puh. 010 60 55780  
GSM 050 5577 780  
kristiina.laurila@tekes.fi

## Tutkimusyksikön rahoitus

Tekes rahoittaa tietyn prosenttiosuuden (50 – 100 %) tutkimusprojektin hyväksyttävistä kustannuksista. Tekesin maksama rahoitusosuus määräytyy asiakkaan raportointikäytännön (kokonais- tai marginaalikustannusten raportointi) ja tutkimuksen luonteen perusteella. Tekes vaatii, että rahoittamiseen osallistuu tulosten hyödyntämisestä kiinnostuneita ulkopuolisia rahoittajia (ulkopuolinen rahoitus). Tekesin tutkimusrahoitus on tarkoitettu tutkimuslaitoksille, yliopistoille, korkeakouluille ja ammattikorkeakouluille yksittäisiin tutkimusprojekteihin, teknologiaohjelmiin osallistuviin projekteihin ja kansainvälisiin projekteihin ja niiden valmisteluun

Projektiluokat	Rahoitusvaihtoehdot		
	Laajat kansainväliset projektit	Muut projektit	Ulko-puolinen rahoitus
<b>Kokonaiskustannuksista (tutkimuslait.)</b>			
- strateginen perustutkimus	70 %	60 %	-
- pitkän tai keskipitkän tähtäimen tutkimus	70 %	60 %	min. 5 %
- soveltava tutkimus	70 %	60 %	min. 15 %
<b>Marginaalikustannuksista (yliopistot)</b>			
- strateginen perustutkimus	95-100 %	95-100 %	-
- pitkän tai keskipitkän tähtäimen tutkimus	75-95 %	75-95 %	min. 5 %
- soveltava tutkimus	50-75 %	50-75 %	min. 25 %
<b>Erillisohjeiden mukaisesti lisäksi</b>			
- valmistelurahoitus	70-100 %	70-100 %	-
- EAKR-rahoitus	50-100 %	50-100 %	0-50 %
- innovaatioläheinen julkinen tutkimus	70 %	70 %	min. 25 %

(Tekes 2007)

Projekteissa kehitettävän teknologian ja osaamisen tulee olla mahdollisimman uutta, haastavaa ja laajavaikutteista. Tutkimusryhmän ja alan muiden toimijoiden välisen yhteistyön puuttuessa rahoitus edellyttää projektilta erittäin korkeaa haasteellisuutta tai uusien yhteistyövalmiuksien

rakentamista projektin aikana. Projektin tulosten tulee olla välillisesti tai suoraan kaupallisesti hyödynnettäviä, ja on suotavaa että se vaikuttaa myönteisesti yhteiskuntaan. Rahoitus edellyttää, että päätöksellä on merkittävä vaikutus projektin toteuttamiseen tai tuloksiin ainakin yhden Tekesin vaikuttavuustavoitteen alueella.

*Tutkijoiden liikkuvuuden rahoitus:* Tekes kannustaa tutkimusprojekteihin osallistuvia kansainväliseen liikkuvuuteen rahoittamalla tutkimustyön tekijän ulkomaille siirtymisestä aiheutuneita kustannuksia ja palkkakuluja. Tutkijoiden liikkuvuudesta aiheutuvia kustannuksia rahoitetaan silloin, kun tutkimusprojektin tutkija tai asiantuntija siirtyy Suomesta ulkomaille jatkamaan tutkimustyötä tai ulkomailta saapuu vastaavasti henkilö suomalaisen tutkimusprojektin palvelukseen. Tutkijan liikkuvuudesta organisaatiolle aiheutuvia hyväksyttäviä kustannuksia voivat olla tutkijalle maksettu palkka, yleiskustannukset, tutkimustyötä tekevän osalta lukukausimaksu (bench fee) ja tutkimustyön muut välittömät kustannukset.

## **TULI-ohjelma**

TULI-ohjelma on Tekesin rahoittama ja Tekelin koordinoima ohjelma. Sen tavoitteena on tunnistaa tutkimuslähtöisiä keksintöjä ja liikeideoita sekä tarjota niiden kehitykseen asiantuntijapalveluita tai muita kehitystoimenpiteitä. TULI-toiminta tähtää joko siihen, että perustetaan uusi yritys tai tutkimustulos hyödynnetään osana jo toimivan yrityksen liiketoimintaa, esimerkiksi lisensointimenettelyn kautta.

TULI-toiminnassa hankkeen omistaja ei luovu mistään hankkeeseensa liittyvistä oikeuksista.

TULI on nopea ja joustava instrumentti, jolla voidaan ostaa asiantuntijapalveluja uuden tutkimuslähtöisen liiketoiminnan kehittämiseksi. Tyypillisesti TULI:n avulla on laadittu

- liiketoimintasuunnitelmia tai osia niistä
- markkinaselvityksiä tai -tutkimuksia
- rahoitussuunnitelmia
- teknologiatason tai kilpailuetujen arviointia
- uutuustutkimuksia sekä muita patentoimista tai muuta suojaamista edeltäviä toimia
- valmistusestetutkimuksia
- kilpailija-analyysijä
- partnerikartoituksia
- sopimuksia tai muuta juridiikkaa
- muita yritystoiminnan valmisteluun liittyviä asiantuntijatehtäviä

Hankkeen omistajan omiin palkkakustannuskiin TULI:a ei voi käyttää. TULI:n avulla ei myöskään voida rahoittaa patentointiin liittyviä virastomaksuja ja asiamiespalkkioita. Hanketta kohti TULI:n maksimirahoitus on 10.000 euroa (+ ALV).

## Kansainvälistymispalvelut

Tekes tukee kansainvälistä toimintaa niin tutkimuksessa kuin rahoituksessa ja liiketoiminnassakin. Useilla eri ohjelmilla Tekes pyrkii varmistamaan korkeatasoisen taustatutkimusten kaupallistettavien ideoiden taakse sekä rakentamaan globaaleja verkostoja tutkijoiden ja yritysten välille.

Tutkimusta tukevia ohjelmia ovat

- **COST**-yhteistyö tutkimuslaitoksille ja yrityksille. Kansainvälisessä yhteistyössä saa selville oman alan trendejä ja löytää yhteistyökumppaneita.
- **EU:n tutkimuksen puiteohjelma**, joka rahoittaa korkeatasoisia T&K-hankkeita ja verkostoitumista. Rahoitusta saavat PK-yritykset ja tutkijat sekä tutkimusprojektissa tutkijana, alihankkijana tai testaajana toimivat yritykset.
- **Kollektiivisessa tutkimuksessa** toimialaliitto tai vastaava ostaa tutkimustyötä ratkoakseen toimialalle tyypillisiä ongelmia. Ratkaisusta hyötyy koko toimiala.
- **Nordisk Energiforskning** rahoittaa yhteispohjoismaisia energia-alan tutkimushankkeita. Hankekokonaisuuksissa yliopistot ja yritykset tekevät yhteistyötä, tavoitteena edistää tehokasta ja ympäristöystävällistä energiatuotantoa.

Tuotekehitykseen, teknologiaan ja verkostoihin suuntautuvat ohjelmat ovat

- **CRAFT**-projekteissa rahoitetaan PK-yritysten tarvitsemaa tutkimustyötä, joissa on osallistujia vähintään kolmesta maasta. Tutkimusaihe voi liittyä mihin tahansa teknologia- tai tuotekehitysongelmaan.
- **EUREKA** on eurooppalainen verkosto huipputeknologian yritysten ja tutkimusorganisaatioiden tutkimus- ja tuotekehityksiprojekteille. Osallistujia on oltava vähintään kahdesta maasta, mutta rahoitus haetaan kansallisista lähteistä.
- **Nordisk Innovations Center (NICE)** rakentaa pohjoismaista innovaatiojärjestelmää ja tukee tutkijoiden yhteistyötä. NICE ja pohjoismaat tukevat osallistujien synergiatyötä rahallisesti. Projektiin on osallistuttava vähintään kolme pohjoismaata.
- **Intelligent Manufacturing Systems (IMS)** kehittää tulevaisuuden valmistustekniikoita ja yritysten toimintatapoja. IMS-projektissa ratkaistaan kaikille maille yhteisiä ongelmia, ja osallistuvat pääsevät mukaan kansainväliseen yhteistyöhön.
- **eContent** on Euroopan komission rahoittama digitaalisten sisältöjen käyttöä, tuotantoa ja levitystä globaaleissa verkoissa tukeva ohjelma digitaalisen sisällön tuottajille, käyttäjille ja jakelijoille Euroopassa. Projektien tulee hyödyntää olemassa olevaa teknologiaa ja sisältöjä ja tuottaa markkinalähtöisiä sovelluksia, jotka hyödyntävät julkisen sektorin tietoja ja kehittävät monikielisiä palveluita.
- **eTEN** on Euroopan komission verkkopalvelujen käyttöönottoa Euroopassa edistävä ohjelma. eContentia muistuttava eTen rahoittaa pilotoinnin avulla tehtäviä selvityksiä palvelun teknisestä ja kapallisesta toteutettavuudesta sekä palvelun käyttöönoton alkuvaiheeseen liittyviä hankkeita.

Liiketoimintaan suuntaavat toimijat ovat

- **Suomen Innovaatiokeskus (IRC Finland)**, joka auttaa PK-yrityksiä löytämään tarvittavaa teknologiaa ulkomailta ja hyödyntää kansainvälisesti suomalaisia keksintöjä. IRC-verkosto toimii 33 maassa.
- **Global Access Program** on UCLA:n virtuaalihautomo, jossa suomalaisetkin yritykset voivat opetella kansainvälistä liiketoimintaa. Puolivuotisen ohjelman päätteeksi yritys saa räätälöidyn liiketoimintasuunnitelman ja arvion mahdollisuuksistaan USA:n markkinoilla. Tekes ja UCLA valitsevat vuosittain mukaan 6-8 suomalaisyritystä.

Johtaja Hannu Järvinen - hankerahoitus

Puh. 010 60 55720

GSM 050 5577 720

Rahoitusjohtaja Kristiina Laurila

Puh. 010 60 55780

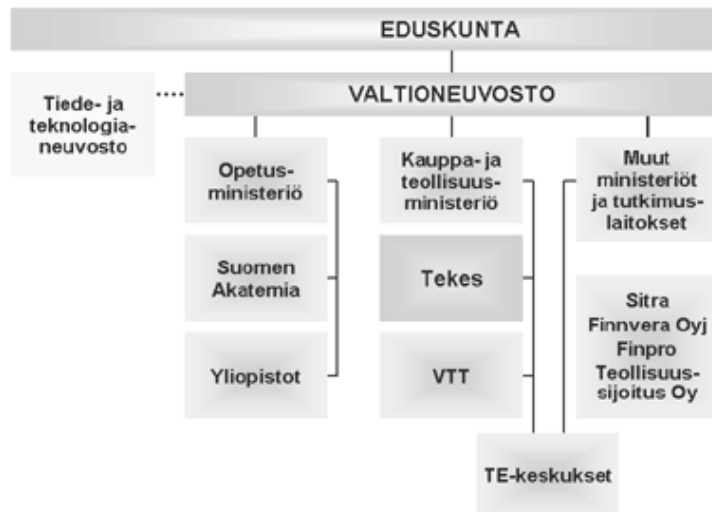
GSM 050 5577 780

Johtaja Jussi Kivikoski - teknologiaohjelmat

Puh. 010 60 55828

GSM 050 5577 828

## Yhteistyökumppaneita



(Tekes 2007)

## Innovaatioprosessin vaiheet

<b>Projekti-idea</b>	<b>Rahoitus</b>	<b>Liiketoiminta-osaaminen</b>	<b>IPR</b>	<b>Tuotekehitys</b>
	Valmistelurahoitus, perustamislaina, tuotekehitysavustus, tuotekehityslaina, pääomaehtoinen tuotekehityslaina, tutkijoiden liikkuvuuden rahoitus			

## 4.9 Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus

Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus ry on vuonna 1994 perustettu Keski-Suomessa toimiva yhdistys, joka kuuluu 30 uusyrityskeskusten verkostoon. Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus ry neuvoo ja auttaa yrityksen perustamista suunnittelevia henkilöitä Jyväskylän seudulla.

### Palvelut

Uusyrityskeskuksesta saa henkilökohtaista, luottamuksellista ja maksutonta neuvontaa liikeidean arviointiin ja yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Toimintaperiaatteisiin kuuluu myös tarjota asiakkaan käyttöön eri alojen toimijoista koostuvan asiantuntijaverkoston asiantuntemus. Uusyrityskeskus neuvoo mm. liikeidean arvioinnissa / kehittämisessä, taloussuunnitelmissa / kannattavuuslaskelmissa, investoinneissa ja rahoituksessa ja yrityksen käynnistämiseen liittyvissä käytännön kysymyksissä. Uusyrityskeskusella on käytössään sähköinen liiketoimintasuunnitelma, joka toimii Internetissä. Järjestelmän kautta asiakas voi lähettää suunnitelmansa välillä yritysneuvojan luettavaksi ja kommentoitavaksi.

Lisäksi se tarjoaa yhteydet viranomaisiin ja asiantuntijoihin ja antaa Starttiraha- ja muita lausuntoja. Asiantuntijaverkostoon kuuluvat mm. asianajotoimistoja, Jyväskylän koulutuskuntayhtymä, kuntia, markkinoinnin ja viestinnän yrityksiä, Etera, Finnvera, Tapiola ja muita sijoittajia, Jykes Oy, Keski-Suomen kauppakamari, Keski-Suomen Yrittäjät ry.

Neuvontaprosessi etenee siten, että asiakas idean saatuaan ottaa yhteyttä uusyrityskeskukseen, jossa keskustellaan yrittäjyyden vaatimuksista ja yrittäjältä vaadituista ominaisuuksista. Jos asiakas haluaa yrittäjäksi, hänen ideansa aletaan muokata toimivaksi liikeideaksi. Vaiheeseen kuuluvat markkinoiden tutkiminen, alustava kartoitus saatavasta rahoituksesta ja kannattavuuslaskelmien tekeminen. Tämän jälkeen asiakas vasta tekee päätöksensä yrittäjäksi ryhtymisestä.

Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus ry  
<http://www.it-idea.biz/tjuyk>  
Sepänkatu 4  
40100 Jyväskylä  
Riku Ojanperä - Yrittäjyysneuvoja

### Innovaatioprosessin vaiheet

Projekti-idea	Rahoitus	Liiketoiminta-osaaminen	IPR	Tuotekehitys
Idean kehittämisen liikeideaksi, liikeidean arviointi ja kehittäminen		Liiketoimintasuunnitelman ohjaus, taloussuunnitelmien teko, investointi- ja rahoitusneuvonta, yrityksen perustamisneuvonta		

## 4.10 Yhteenveto

	<b>Projekti-idea</b>	<b>Rahoitus</b>	<b>Liiketoiminta-osaaminen</b>	<b>IPR</b>	<b>Tuotekehitys</b>
<b>Jykes</b>	Liikeidean arviointi esihautomossa, perustamistoi- missa opastaminen	Rahoitusneu- vontaa yrityksen perustamista varten	Liiketoiminta- suunnitelman laatiminen, ra- hoitus- ja TK- suunnitelmat, yritysstrategia, toimintaproses- sit, henkilöstön kehittäminen, kansainvälisty- minen sekä verkostoitumi- nen	Perustamisneu- vonnassa ja tuotekehityspal- veluissa neuvotaan tuo- tesuojauksesta.	Tuotekehitys- palvelu, aiheina mm. valmistelu, suunnittelu, ra- hoitus, toteutus, tuotteen suojaus ja kaupallista- minen
<b>Tekes</b>		Valmistelurahoitus, perustamis- laina, tuotekehi- tysavustus, tuoteke- hityslaina, pää- omaehtoinen tuotekehityslai- na, tutkijoiden liikkuvuuden rahoitus			
<b>Keski- Suomen Liitto</b>		Hanke- ja osaa- misohjelma- rahoitus (tutki- muksen ja yhteistyön ra- hoittaminen), maakunnan ke- hittämisraha, Keski-Suomen Kehittämisra- hasto, EU- rahoitusohjelmat	Luovien yritys- ten osaamisen lisääminen kou- lutuksin ja tapaamisin (Luova Fooru- mi, Linko ja Kärkiyrityshan- ke). Perusosaa- misalojen strateginen ke- hittäminen ja verkostojen luonti.		
<b>TeVe</b>	Tarvittaessa al- kuvaiheessa	Neuvoja rahoit- usinstru-	Yrityshautomo- toiminta, asia-	Rahoittaa pa- tenttiselvityk-siä	Tuotteistaminen, myynti ja hin-



	idean hiomista	menttien valintaan ja yhdistelyyn sekä yrityksen omaan talousjohtamiseen (käytännön harjoitukset ja koulutus). Mahdollisuus hakea yrke-rahoitusta Teven kautta.	kas- ja tuoteanalyysit, konsulttiavun hankinnan tukeminen ja sen kilpailuttaminen	(yrke-rahoitus) tai voi tukea itsekin pienellä summalla, yritys(esi)hautomossa käsitellään IPR yhdessä keksintöasiamiehen kanssa.	noittelu hautomossa, OSAAVAssa tuotteistaminen, keksintöasiamiehen tuotestarttikonsultointi (yrke-rahoituksella kustannettavissa)
<b>Midinvest</b>		Osakepääoma, pääomalaina, vaihtovelkakiljalaina, optiolaina tai näiden yhdistelmä	Suunnittelee ja ohjaa toimintaa yritysosakkaana	Mahdollista saada asiantuntija-apua	
<b>Keski-Suomen Yrityskeskitys</b>	Potentiaalisten ideoiden ja osajien etsintä	Rahoitusneuvonta yrityksen perustamiseen ja kehittämiseen.	Ohjaa johtamisen käytäntöjä, yrityksen kehittäminen ja sen arviointi, liiketoimintamahdollisuuksien etsiminen.		
<b>TE-Keskus</b>	ProStart – ohjelma, apua liikeidean arviointiin, koulutusta yritystoiminnan aloittamiseen ja hallintaan ja apua yrityksen rekisteröintiin.	Investointi-, kehittämisen- ja kuljetustuki, maatalouden jalostus- ja kehittämistuki, energiatuki, starttiraha (Työministeriö), perustamislaina (Tekes)	Liiketoiminnan ohjaaminen, kehitysohjelmat (mm. Tuotto+, Kunto ja Globaali), yrittäjävalmennus, yritysneuvonta	Patentti- ja rekisterihallituksen peruspalvelut	TuoteStart ja DesignStart -ohjelmat
<b>Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus</b>	Idean kehittämisen liikeideaksi, liikeidean arviointi ja kehittäminen		Liiketoimintasuunnitelman ohjaus, talussuunnitelmien teko, investointi- ja rahoitusneuvonta, yrityksen perustamisneuvonta		

## **4.11 Muita toimijoita**

### **Länsi-Suomen Lääninhallitus**

Lääninhallitus suunnittelee ja valvoo EU:n rakennerahaston tavoiteohjelmia, joiden perusteella määritellään millaisia hankkeita lääninhallitus voi rahoittaa. Tavoiteohjelmia on tällä hetkellä kolme, joista tavoite 3 –ohjelma on suunnattu osaamisen lisäämiseen ja tavoite 2 –ohjelma taloudelliseen uudistumiseen. Hankerahoitusta säätelevät EU Komission asetukset 423/2001, 2355/2002 ja 448/2004 sekä työministeriön asetukset ESR 21 ja ESR 27.

### **Kauppa- ja teollisuusministeriö**

KTM on tehnyt teknologia- ja innovaatiopolitiikan linjaukset vuosille 2007-2011, jolla edistetään elinkeinoelämän kilpailukykyä ja uudistumista taloudellisen kasvun ja yhteiskunnan hyvinvoinnin varmistamiseksi. Yritysten R&D-toimintaa tuetaan julkisen rahoitustuen avulla. Rahoituksen suuntaamisessa painotetaan palvelualojen innovatiivisuuden ja tuottavuuden kohentamista ja jalostusteollisuuden toimintaedellytysten turvaamista. Tietotekniikan ja immateriaalioikeuksien hyödyntämistä liiketoiminnassa laajennetaan. Lisäksi KTM kehittää liiketoiminta- ja innovaatioympäristöä, tekee osaamiskeskusohjelmia ja sektoritutkimusta.

### **Pankit ja vakuutusyhtiöt**

Pankit tarjoavat lainaa joko yritykselle tai yksityishenkilölle. Lisäksi pankki tai vakuutusyhtiö voi toimia sijoittajana esimerkiksi Midinvestin kautta (sijoittajina mm. Nordea, Eläke-Fennia, Pohjola, Ilmarinen, Keski-Suomen Osuuspankki). Muita pankkien, vakuutusyhtiöiden ja yritysten välisiä yhteistyömuotoja ovat pankkitakaukset lainoille ja investointirahoitus (Osuuspankki), yrityksen starttipaketti pankkiasioiden hoitoon ja apua rahoituslaskelmiin (Nordea) sekä vakuutus- ja turvallisuuspalvelut ja eläkeasioiden hoito (Fennia).

### **Patenttitoimisto Kespät Oy**

Jyväskyläläinen Kespät Oy auttaa hakemusten laatimisessa konsultaation avulla, keksintöjen, mallien ja tunnusmerkkien suojaamisessa sekä saatujen oikeuksien hoitamisessa. Näitä voivat olla esimerkiksi patentti, malli, hyödyllisyysmalli ja tavaramerkki. Kespät Oy laatii tarvittavat hakemukset ja huolehtii niiden virastokäsittelystä Suomessa ja ulkomailla yli 50 maassa. Kespät hoitaa patenttihakemuksia Patentti- ja rekisterihallituksen lisäksi myös Euroopan patenttivirus- tassa (EPO) ja vastaavasti yhteisömalleja niitä käsittelevässä EU-virastossa (OHIM). Kespät palvelee kaikkien alojen yritys- ja yksityisasiakkaita. Kespatin yhteistyökumppaneita ovat keksintöasiamies Jouni Hynynen (TE-keskus), innovaatioasiamies Antti Aarnio (Jyväskylän yliopisto), Teknologiaakeskus, Keski-Suomen Keksijät ry, Jykes, Jyväskylän yrittäjät ja Kauppakamari.

Patenttitoimisto Kespät Oy  
Vasarakatu 1 (Seppälän Majakka)  
40320 Jyväskylä  
Puhelin: 014-338 5500  
mail@kespat.fi

## **Keksintösäätiö**

Keksintösäätiö tukee ja edistää suomalaista keksintötoimintaa sekä keksintöjen kehittämistä ja hyödyntämistä. Keksintösäätiön peruspalvelut ovat neuvonta, keksintöjen arviointi, keksintöjen suojauksen, tuotekehityksen ja markkinoinnin rahoitus sekä keksintöjen kaupallistamisen muu edistäminen. Lisäksi Espoon protopajassa voidaan valmistaa havaintomalleja sekä kehittää, rakentaa ja kokeilla prototyyppejä. Kaikki toiminta on täysin luottamuksellista.

Tuoteideiden kaupallistamiseen voidaan hakea rahoitusta Keksintösäätiöltä tai jättää rahoitushakemus TE-keskukseen. Rahoitusmuodot ovat Keksi-raha, tukiraha, avustus ja laina. Rahoitus on riskirahoitusta, joten turvaavia vakuuksia ei tarvita. Rahoituksen määrä keksintöä kohden vaihtelee 2000 - 100 000 euron välillä ja se käytetään keksintöjen kehittämiseen liittyviin patentointi-, tuotekehitys- ja kaupallistamiskuluihin. Myönteisen rahoituspäätöksen keskeiset kriteerit ovat keksinnön markkinaläheisyys, keksinnöllisyys ja patentoitavuus sekä teknologian taso. Rahoitus on tarkoitettu yksityishenkilöiden ja pienyritysten keksintöjen kehittämiseen tuotteiksi markkinoille. Kaupallistuminen voi tapahtua keksijäyrittäjän oman tuotannon kautta tai lisenssi- tai muun hyödyntämissopimuksen avulla. Keksintösäätiö saa pääosan käyttövaroistaan kauppa- ja teollisuusministeriön hallinnonalaan kuuluvana valtionapuna.

## **Keksintöasiamies**

Keksintöasiamiehen maksuttomiin ja luottamuksellisiin palveluihin kuuluvat muun muassa keksintötoiminnan yleinen neuvonta (tuotteistus, rahoitus, hakemusasiat), patentoinnin ja muiden teollisoikeuksien neuvonta, keksintöjen markkinointi, asiakaskäynnit ja yhteydenpito alueen keksijöihin sekä yrityksiin ja muihin tutkimus-, kehitys-, rahoitus- ja hyödyntämistahoihin sekä yhteydenpito ja raportointi Keksintösäätiöön sekä Patentti- ja rekisterihallitukseen sekä muille yhteistyösopuolille. Innovaatioasiamies toimii yliopiston henkilöstön ja opiskelijoiden kanssa korkean osaamisen innovaatioiden tuotteistamisessa, ja keksintöasiamies käytännössä kaikkien muiden alojen innovaatioiden ja ideoiden parissa. Keksintöasiamies Jouni Hynynen työskentelee Jyväskylän TE-Keskuksessa.

Hynynen Jouni - keksintöasiamies

Puhelin: +358 10 60 24604

Gsm: +358 40 766 7705

jouni.hynynen@te-keskus.fi

## **Jyväskylän seudun yrityspalvelukeskus**

Jyväskylän seudun yrityspalvelukeskus käynnisti toimintansa vuoden 2007 alussa Keski-Suomen Talossa. Keskus on erityisesti yrityksen perustamista suunnitteleville henkilöille sekä aloittaville ja nuorille yrityksille suunnattu palvelukonsepti, mutta palvelee myös pidempään toimineita yrityksiä. Sen tehtävänä on ylläpitää tietopalvelua, arvioida asiakkaan palvelutarve sekä etsiä mahdolliset jatkopalvelun tuottajat. Tehtävänä on myös yritystoiminnan aktivointi. Seudullisesta yrityspalvelusta saa asiantuntevaa tietoa yrittämisestä, esimerkiksi arvion yritysideastasi tai yrityksesi kehittämishankkeen edellyttämistä toimenpiteistä sekä neuvontaa yritystoiminnan käynnistymiseen ja kehittämiseen. Tarvittaessa asiakkaalle nimetään asiakasvastaava, joka toimii

yrittäjäsi pitkäaikaisena yhteistyökumppanina hyödyntäen kaikkien käytettävissä olevien asiantuntijoiden osaamisen yrityksesi menestykseksi.

## **Työvoimatoimisto**

Työvoimatoimisto tarjoaa tukea ja opastusta aloittaville yrittäjille. Aloittava yrittäjä voi tietyn edellytyksin saada starttirahaa, jonka tarkoituksena on turvata yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen arvioidaan kestävän. Starttirahaa voidaan myöntää työttömälle työnhakijalle sekä mm. palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyvälle. Tuen saamisen edellytyksenä ovat mm. yrittäjäkokemus tai -koulutus, mahdollisuudet kannattavaan toimintaan, tarpeellisuus yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta sekä se, että yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty. Starttirahaa voi saada noin 514-670 euroa kuukaudessa enintään 10 kuukauden ajan.

Työvoimatoimistosta saa tietoa erilaisista yrittäjäksi aikovien koulutusmahdollisuuksista. Starttiraha ja yrittäjäkoulutus on mahdollista yhdistää joustavasti. Esimerkiksi starttirahan saamisen aikana voi aloittaa yrittäjäkoulutuksen. Työvoimakoulutuksena järjestetään alkaville yrittäjille tarkoitettuja kursseja, jotka ovat koulutettaville maksuttomia. Starttirahaa haetaan työvoimatoimistolta työministeriön lomakkeella (tm325), jossa selvitetään mm. yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelma. Hakemus liitteineen jätetään sille työvoimatoimistolle, jossa henkilö on työnhakijana. Päätöksen starttirahan myöntämisestä tekee työvoimatoimisto, joka ottaa huomioon mm. alan yritysten kilpailutilanteen ja uuden yritystoiminnan tarpeen paikkakunnalla.

Jyväskylän työvoimatoimisto

Käyntiosoite: Vapaudenkatu 58 A

Postiosoite: PL 400, 40101 Jyväskylä

Vaihde: 010 19 4149 ja 010 60 40149

Faksi: 010 60 41220

Työministeriö

PL 34, 00023 Valtioneuvosto

Vaihde: 010 60 4001

Faksi: 010 60 48990

Sähköposti: kirjaamo.tyoministerio@mol.fi

## 5 Asiasanahakemisto

Asiakasanalyysi.....	20	Mallisuoja .....	17
Avoin tutkimus.....	14	Muokkausstrategia .....	23
Epälineaarinen malli .....	26	Patentti .....	16, 18
Hyödyllisyysmalli.....	17	Sopimustutkimus.....	15
Innovaatio .....	5	Spiraalimalli.....	25
Innovaatiopolitiikka .....	13	Tavaramerkki .....	16
Innovaatioprosessi.....	5	Tekijänoikeus.....	17
Innovaatioympäristö .....	5, 8	Tuotekehitysprosessi.....	21
Keksijä .....	5	Tuotevastuu.....	22
Keksintöohjesääntö.....	14	Twin-track –malli.....	25
Kilpailija-analyysi.....	20	Välillinen strategia.....	25
Liikesalaisuus.....	16	Varianssistrategia.....	24
Liiketoimintasuunnitelma .....	27	WDL-malli.....	23
Luonnonvalintastrategia.....	24		

## 6 Lähteet

### Haastattelut / keskustelut

Aarnio, Antti	(Jyväskylän yliopisto)
Karjalainen, Aki	(Jykes)
Kinnunen, Risto	(Jykes)
Lähde, Kristiina	(Technopolis Ventures JSP)
Patrikainen, Olli	(Jykes)
Seppo Sneek	(Midinvest)
Seppo Laube-Pohto	(Midinvest)

sekä erikseen tässä mainitsemattomat innovaatioita hyödyntävät tms. intressirytykset

### Kirjallisuus ja muu kirjallinen materiaali

Aarnio, A. 2007. Haastattelu.

Danneels E. 2002. The dynamics of product innovation and firm competences. Julkaisussa Strategic Management Journal 23(12), 1095-1121.

Ervelius R. 2002. Mitä kannattaa suojata? Esitys sähkötekniikan tutkijakoulun kesäseminaarissa 8.-9.8.2002.

fiCom. 2005. FiComin lausunto tietokoneella toteutettujen keksintöjen patentoitavuudesta [online]. Saatavilla online-muodossa <[http://www.ficom.fi/lausunnot/index\\_1.html?Id=1118817430.html](http://www.ficom.fi/lausunnot/index_1.html?Id=1118817430.html)> [Viitattu 20.8.2007]

Georghiou L., Smith K., Toivanen O. & Ylä-Anttila P. 2003. Evaluation of the Finnish Innovation Support System. Finland: Ministry of Trade and Industry, Publications 5 / 2003.

JSP. 2003. Liiketoimintasuunnitelman runko [online]. Technopolis. Saatavilla online-muodossa <[http://www.jsp.fi/download.php/download/document\\_data/3667/lts\\_2003.doc?jspid=823](http://www.jsp.fi/download.php/download/document_data/3667/lts_2003.doc?jspid=823)> [viitattu 15.7.2007]

Jykesin esitteet

Jyväskylän yliopisto. 2007. Tutkimus- ja innovaatiopalvelut [online]. Jyväskylän yliopisto. Saatavilla online-muodossa <<http://www.jyu.fi/hallinto/tutkimuspalvelut/>>.

Kankkunen K. & Matikainen E. 2004. Kilpailija-analyysi on retuperällä [online]. Tekniikka&Talous. Saatavilla online-muodossa <[http://www.tekniikkatalous.fi/doc.te?f\\_id=574213](http://www.tekniikkatalous.fi/doc.te?f_id=574213)> [viitattu 15.7.2007]

Karjalainen, A. 2007a. Tuotekehitys ja tuotteistaminen. PowerPoint-esitys.

Karjalainen, A. 2007b. Haastattelu.

Kautonen M., Kolehmainen J. & Koski P. 2002. Yritysten innovaatioympäristöt Pirkanmaa ja Keski-Suomi. TEKES Teknologiakatsaus 120/2002. Paino-Center Oy.

- Knight K. 1967. A descriptive model of the intra-firm innovation process. Published in The Journal of Business (40), 478 – 496.
- Koen P., Ajamian G., Burkart R., Clamen A., Davidson J., Ámore R., Elkins C., Herald K., Incorvia M., Johnson A., Karol R., Seibert R., Slavejkov A. & Wagner K. 2001. Providing clarity and a common language to the ‘fuzzy front end’. Research Technology Management 44(2), 46–55.
- Laisi H. 2005. Miksi patentoidaan tai ollaan patentoimatta? [online] Tilastokeskus [viitattu 20.6.2007]. Saatavilla online muodossa <[http://www.stat.fi/tup/tietoaika/ta\\_04\\_05\\_patentit\\_miksi.html](http://www.stat.fi/tup/tietoaika/ta_04_05_patentit_miksi.html)>
- Laki24.fi. 2007. Tuotevastuu [online]. Laki24.fi. [viitattu 15.7.2007]. Saatavilla online-muodossa < <http://www.laki24.fi/sopi-tuotevastuu.html>>
- Lähde, Kristiina. 2007. Innovation Process. PowerPoint-esitys.
- Oesch R. & Pihlajamaa H. 2003. Patenttioikeus. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Patentti- ja rekisterihallitus. 2006. Patenttilaki [online]. Saatavilla online-muodossa <<http://www.prh.fi/fi/patentit/lainsaadantoa/patenttilaki.html>> [viitattu 20.8.2007].
- Poskela J. 2006. Tuotekehityksen alkupää – avain onnistuneeseen tuotekehitykseen. Esitys tuotekehitysprojektin suunnittelu ja toteutus strategisesta näkökulmasta –seminaarissa 10.10.2006.
- Reinertsen D.1994. Streamlining the Fuzzy Front-End. Julkaistu teoksessa World Class design to Manufacture, s. 4-8.
- Repo H. 2005. Säästöt turmelevat yliopistotutkimuksen [online]. Tekniikka&Talous. Saatavilla online-muodossa <[http://www.tekniikkatalous.fi/doc.ot?f\\_id=772836](http://www.tekniikkatalous.fi/doc.ot?f_id=772836)> [viitattu 15.7.2007].
- SCADPlus. 2003. Innovation and the Lisbon strategy [online]. SCADPlus [referenced 19.4.2007]. Available online <<http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/n26021.htm>>
- Tanhua P. 2002. Patentointiprosessi. Esitys sähkötekniikan tutkijakoulun kesäseminaarissa 8.-9.8.2002.
- Tuulenmäki A. 2003. Conceptualisation in rapidly changing environments. RD conference. Manchester.
- Vähämaa M. 2007. Pk-yritysten tuotekehityksessä on unohdettu valmiit patentit [online]. Uusi Insinööriliitto UIL [viitattu 20.6.2007]. Saatavilla online-muodossa <<http://www.insinoori-lehti.fi/default.asp?sc=3866&sa=79269>>.
- YritysSuomi. 2007. Käytännön toimet [online]. Saatavilla online-muodossa <<http://www.yrityssuomi.fi/liston/perustajaninfo/page.jsp?r=2956&l=fi>> [Viitattu 20.8.2007].

## Hyödyllisiä verkkosivuja

Benjon Oy (IPR)	<a href="http://www.benjon.fi">http://www.benjon.fi</a>
Espacenet-patenttitietokanta	<a href="http://fi.espacenet.com/">http://fi.espacenet.com/</a>
Inspecta Oy	<a href="http://www.inspecta.fi">http://www.inspecta.fi</a>
Jykes	<a href="http://www.jykes.fi">http://www.jykes.fi</a>
Jyväskylän yliopiston innovaatiopalvelut	<a href="http://www.jyu.fi/hallinto/tutkimuspalvelut/innovaatio">http://www.jyu.fi/hallinto/tutkimuspalvelut/innovaatio</a>
Keski-Suomen Liitto	<a href="http://www.keskisuomi.fi">http://www.keskisuomi.fi</a>
Kilpailija-analyysi	<a href="http://ameba.lpt.fi/~laukkjuk/varasto/3_tutkimus.ppt">http://ameba.lpt.fi/~laukkjuk/varasto/3_tutkimus.ppt</a>
MultiMentor	<a href="http://www.multimentor.fi">http://www.multimentor.fi</a>
TE-Keskus	<a href="http://www.te-keskus.fi/Public/?area=7644">http://www.te-keskus.fi/Public/?area=7644</a>
Technopolis	<a href="http://www.technopolis.fi">http://www.technopolis.fi</a>
Tekes	<a href="http://www.tekes.fi">http://www.tekes.fi</a>
Tekniikka&Talous	<a href="http://www.tekniikkatalous.fi">http://www.tekniikkatalous.fi</a>
TKK:n opetusmateriaali	<a href="http://www.tml.tkk.fi/Opinnot/Tik-110.555/1999/tyo8.htm">http://www.tml.tkk.fi/Opinnot/Tik-110.555/1999/tyo8.htm</a>
Tuhansien Järvien Uusyrityskeskus	<a href="http://www.it-idea.biz/tjuyk/">http://www.it-idea.biz/tjuyk/</a>
TULI-ohjelma	<a href="http://www.tuli.info">http://www.tuli.info</a>
Tuotteistaminen	<a href="http://www.tuotteistaminen.fi">http://www.tuotteistaminen.fi</a>
Wellcon	<a href="http://www.wellcon.fi">http://www.wellcon.fi</a>
Yrittäjän Etera	<a href="http://www.yrittajanetera.fi">http://www.yrittajanetera.fi</a>
YritysSuomi	<a href="http://www.yrityssuomi.fi">http://www.yrityssuomi.fi</a>
Yritystietojärjestelmä	<a href="http://www.ytj.fi">http://www.ytj.fi</a>



## 7 Liitteet

### 7.1 Liite 1. Toiminimen perustamisilmoitus

Tässä on esimerkkinä esitetty valmiiksi täytetty, kuvitteelliselle toiminimelle tehty perustamisilmoitus. Ilmoituslomakkeen ja sen täyttöohjeen löydät yritys- ja yhteisötietojärjestelmä YTJ:n verkkopalvelusta [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi).

Lähetetään lomake osoitteella: PRH - VEROHALLINTO, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI		
Yrityksen nimi		
Toiminimi		
Tutkimuskonsultointi TUTKA		
2. Nimi vaihtoehto		3. Nimi vaihtoehto
TUTKA-konsultit		TUKO tutkimuskonsultointi
Kotipaikka (Kunta, josta toimintaa johdetaan)		
Jyväskylä		
Muut mahdolliset toiminimet (Täytetään tarvittaessa)		
Rinnakkaisnimitykset (Toiminimen vieraskieliset käännökset)		
Research Consulting TUTKA		
Apu-toiminimi	Apu-toiminimellä harjoitettava toimintalan osa	
Apu-toiminimi	Apu-toiminimellä harjoitettava toimintalan osa	
Apu-toiminimien käännökset		
Elinkeinonharjoittajan henkilötiedot		
Elinkeinonharjoittajan täydellinen nimi		
Mikko-Matti Mallikas		
Henkilötunnus	Kieli	Kansalaisuus
112275-1230	<input checked="" type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruossi	Suomi
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Mikonkatu 1	12345	Jyväskylä
Yrityksen yhteystiedot (Yleiseen käyttöön tarkoitetut yhteystiedot, jotka ovat julkisia)		
Yrityksen postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Matinkatu 13	4   5   6   7   8	Jyväskylä
Yrityksen läymäläosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Matinkatu 13	45678	Jyväskylä
Puhelin	Matkapuhelin	Faksi
	050 - 123 4567	
Sähköposti	Kotisivun www-osoite	
tutka@tutka.fi	http://www.tutkimuskonsultointi.fi	
Tilikausi		
Tilikausi (pv.kk - pv.kk)	Ensimmäisen tilikauden alkamis- ja päättymispäivä (pv.kk.vvvv - pv.kk.vvvv)	
1.1. - 31.12.	4.7.2007-31.12.2007	
Elinkeinonharjoittaja ilmoittaa tu seuraavien rekistereihin:		
<input checked="" type="checkbox"/> kaupparekisteriin (ilmoittaa katu- ja sähköpostiosoitteen)	<input type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteriin	<input type="checkbox"/> verohallinnon vakuutusmaksu- verovelvollisten rekisteriin
<input checked="" type="checkbox"/> arvonlisäverovelvollisten rekisteriin	<input type="checkbox"/> työnantajarekisteriin	<input checked="" type="checkbox"/> yritys- ja yhteisörekisteriin

Esimerkki: Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus (YTJ:n lomake Y3). Sivu 1.

Y3

Ilmoittautuja jatkaa aikaisemmin toiminutta liikettä		
Edellisen elinkeinonharjoittajan täydellinen nimi tai toiminimi		Yritys- ja yhteisötunnus tai henkilötunnus
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

Toimiala (Täydellinen toimiala kirjoitettuna, ei koodeina)		
Yritysten tutkimustoiminnan konsultointi, tutkimuslaitosten tutkimusaiheiden konsultointi, tutkimuslaitosten ja yritysten yhteistyömahdollisuuksien kartoittaminen ja konsultointi		

Päätoimiala (Ilmoittakaa, mikä ylläolevista on päätoimiala)		
Yritysten tutkimustoiminnan konsultointi		

Elinkeino toiminta aloitetaan myöhemmin (Katsokaa täyttöohje)		
<input checked="" type="checkbox"/> 4.7.2007 alkaen, pvm		

Verohallinnolle lisätietoja antava yhteyshenkilö tai yritys, esim. tilitoimisto		
Nimi Tilitoimisto Laskutusapu Oy		Yritys- ja yhteisötunnus Y-5467891
Postiosoite Numerotie 12	Postinumero 45678	Postitoimipaikka Jyväskylä
Puhelin 014 - 987 6543	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti info@laskutusapu.fi	

Kaupparekisterille tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö ja/tai yritys (asiemies)		
Nimi		Yritys
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Lisätietoja		

Täyttäkää myös lomakkeen sivu 3, jos olette ilmoittautunut sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys 4.7.2006	Allekirjoitus ja nimen selvitys Mikko-Matti Mallikas 	Puhelin 050 - 123 4567

Henkilötiedot lain 24 §:n mukainen informaatio lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä on saatavissa Internetistä osoitteesta [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi) sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta

Esimerkki: Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus (YTJ:n lomake Y3). Sivu 2.

<b>Verohallintoon ilmoitettava postiosoite</b>		
<input checked="" type="checkbox"/> Merkittävää rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoitettu yleiseen käyttöön tarkoitettu osoite. <input checked="" type="checkbox"/> Muussa tapauksessa täytetään alla olevat rivit osoitetiedot.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipäikka
<b>Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen</b>		
Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Ulkomaalainen elinkeinonharjoittaja ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	
<input checked="" type="checkbox"/> 4.7.2007 alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	vain ilmoitusvelvolliseksi yhteisöasiainhoitaja- tai -myynnistä alkaen, pvm
<input type="checkbox"/> Harjoittaa vain alatuotantoa ja/tai tekemänsä taide-esineiden myyntiä (AVL 79c §)		
<b>Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen</b>		
Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §)	Vähi- tai liikealan harjoittaja tai valtakunnallinen yritys (AVL 12.1 §)	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	
Ulkomaalainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §)	Ulkomaalainen kaikkomyynti (AVL 63 a §)	Yhteisöasiainhoitaja (AVL 26 f §)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> (pvmkkvvvv - pvmkkvvvv)
Alkutuottaja ja/tai taide-esineiden tekijä hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi	Alkutuottaja ja/tai taide-esineiden tekijä hakeutuu kaikkomyyntimenettelyyn alkaen 1.1.20	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	
Tilikauden liikevaihto (AVL 3 §)	euroa	
Ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen perustelut		
<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		
<input type="checkbox"/>		
<b>Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot</b>		
Ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi		
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm		
<b>Pankkiyhteys ja tilinumero</b>		
100022-9876543		Kirjanpidon muoto <input checked="" type="checkbox"/> yhdenkertainen kirjanpito <input type="checkbox"/> kahdenkertainen kirjanpito
<b>Palkanmaksua koskevat tiedot</b>		
Ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi		Ilmoittautuu merkityötuolo maksavaksi työnantajaksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm		<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
<b>Ennakkoperintärekisteriin hakeutuma täyttää</b>		
Hakeutuu ennakkoperintärekisteriin (EPL 25 §)		
<input checked="" type="checkbox"/> 4.7.2007 alkaen, pvm		
<b>Ennakkoveron määräämistä koskevat tiedot</b>		
Ensimmäisen tilikauden arvioitu liikevaihto		
11 000 euroa		
Ensimmäisen tilikauden arvioitu verotettava tulo		
15 000 euroa		
Elinkeinoharjoittajan muut tulot kalenterivuonna (jos maksaja on useita, täytetään erillinen ennakkoveron hakemuslomake.)		
euroa		

Esimerkki: Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus (YTJ:n lomake Y3). Sivun 3.

## 7.2 Liite 2. Osakeyhtiön perustamisasiakirjat

Tässä on esimerkkinä esitetty valmiiksi täytetty, kuvitteelliselle toiminimelle tehty perustamisilmoitus. Ilmoituslomakkeen ja sen täyttöohjeen löydät yritys- ja yhteisötietojärjestelmä YTJ:n verkkopalvelusta [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi).

Perustamissopimus			
1. Perustamme tällä perustamissopimuksella osakeyhtiön, jonka toiminimi on <u>Tutkimuskonsultointi Oy</u>			
Merkitsemme yhtiön osakkeet seuraavasti:			
Täydellinen nimi	Henkilötunnus/ Y-tunnus	Osoite	Osakkeiden lukumäärä
Mikko-Matti Mallikas	111270-1230	Mikonkatu 1, 12345 Jyväskylä	100
Maisa Liina Ostaja	010365-345A	Alitie 12 c 4, 45682 Muurame	150
Erno Omistaja	120565-7890	Kauppakuja 3, 12345 Jyväskylä	150
2. Kustakin osakkeesta on yhtiölle maksettava <u>10</u> euroa. Osakkeet on maksettava viimeistään <u>31.7.2007</u> (pv.kk.vvvv).			
3. Hallituksen varsinaisiksi jäseniksi valitsemme <u>Mikko-Matti Mallikas</u> ja varajäseneksi <u>Maisa Liina Ostaja</u>			
4. Hallituksen puheenjohtajaksi valitsemme <u>Erno Omistaja</u>			
5. Tilintarkastajaksi valitsemme <u>Tiltoimisto Laskutusapu Oy</u> ja varatilintarkastajaksi _____ Tilintarkastajia ei ole valittu <input type="checkbox"/>			
6. Yhtiön toimitusjohtajaksi valitsemme <u>Erno Omistaja</u> (toimitusjohtaja ei ole pakollinen, täytetään tarvittaessa)			
7. Yhtiön tilikausi on <u>1.1 - 31.12</u> (pp.kk. - pp.kk.)			
8. Yhtiöjärjestys on tämän perustamissopimuksen liitteenä.			
9. Valtuutetaan ilmoituslomakkeella nimetty kaupparekisterin asiamies tekemään rekisteriviranomaisen mahdollisesti edellyttämät korjaukset kaikkien osakkeenomistajien puolesta perustamissopimukseen tai yhtiöjärjestykseen.			
Kaikkien osakkeenomistajien allekirjoitukset			
_____	nimenselvennykset <u>Mikko-Matti Mallikas</u>	päiväys <u>4.7.2007</u>	
_____	<u>Maisa Liina Ostaja</u>	<u>4.7.2007</u>	
_____	<u>Erno Omistaja</u>	<u>4.7.2007</u>	
_____	_____	_____	
7/2007			

Esimerkki: Osakeyhtiön perustamissopimus sivu 1.

Valitkaa joko malli A tai malli B  
**Malli A**  
**Liite perustamissopimukseen**

### **Yhtiöjärjestys**

1§ Yhtiön toiminimi on Tutkimuskonsultointi Oy

2§ Yhtiön kotipaikka on Jyväskylä

3§ Yhtiön toimiala on Yritysten tutkimustoiminnan konsultointi ja kehittäminen, tutkimuslaitosten tutkimustoiminnan konsultointi ja kehittäminen, tutkimuslaitosten ja yritysten tutkimusyhteistyön konsultointi ja kehittäminen.]

Esimerkki: Osakeyhtiön perustamissopimus sivu 2. Tilaa on jätetty runsaasti toimialan määrittelyä varten.

Y1

Lomakkeella voitte ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, säätiörekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvolliseksi. Ilmoittakaa tällä lomakkeella myös ennakon määräämistä koskevat tiedot. Lähetätkää lomake osoitteella: PRH - VEROHALLINTO, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI



<b>Yrityksen tai yhteisön nimi</b>		
Toiminimi Tutkimuskonsultointi Oy	Yrityksen kieli <input checked="" type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi	
2. Nimivaihtoehto T&K -konsultointi Oy	3. Nimivaihtoehto	
<b>Kodipaikka (kunta)</b>		
Jyväskylä		
<b>Muut mahdolliset toiminimet (Täytetään tarvittaessa)</b>		
Rinnakkaistoiminimet (Toiminimen vieraskieliset käännökset) Research Consulting Ltd		
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa	
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa	
Aputoiminimien käännökset		
<b>Yhteystiedot</b>		
Postiosoite Mikonkatu 1	Postinumero 1   2   3   4   5	Postitoimipaikka Jyväskylä
Käyntiosoite Ylitie 45 c 2	Postinumero 45672	Postitoimipaikka Jyväskylä
Puhelin 014 - 789 4561	Mököpuhelin 050 - 123 4567	Faksi
Sähköposti info@tutkimuskonsultointi.fi	Kotisivun www-osoite http://www.tutkimuskonsultointi.fi	
<b>Yritys ilmoittautuu seuraaviin rekistereihin:</b>		
<input checked="" type="checkbox"/> kaupparekisteriin (liittääkin kuitin käsittelymaksusta)	<input checked="" type="checkbox"/> arvonlisäverovelvollisten rekisteriin	<input checked="" type="checkbox"/> työnantajarekisteriin
<input type="checkbox"/> säätiörekisteriin	<input checked="" type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteriin	<input type="checkbox"/> verohallinnon vakuutusmaksu- verovelvollisten rekisteriin
<b>Yritysmuoto (Käytetään myös yritysmuotokohtaista liitelomaketta. Luettelo lomakkeen sivulla 2.)</b>		
<input type="checkbox"/> Asunto-osakeyhtiö	<input type="checkbox"/> Osuuskunta	<input type="checkbox"/> Yhdistys
<input type="checkbox"/> Julkinen osakeyhtiö	<input type="checkbox"/> Säätiö	<input type="checkbox"/> Muu, mikä? _____
<input checked="" type="checkbox"/> Osakeyhtiö (=yksityinen osakeyhtiö)	<input type="checkbox"/> Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike	
<b>Tilikausi</b>		
Tilikausi (pvkk - pvkk) 01.01 - 31.12	Ensimmäisen tilikauden päättymispäivä (pvkk.vvvv) 31.12.2007	

Esimerkki: Osakeyhtiön perustamisilmoitus, sivu 1.

Y1

Yritys jatkaa aikaisemmin toiminutta liikettä		
Edellisen elinkeinonharjoittajan täydellinen nimi tai toiminimi		Yritys- ja yhteisönnous tai henkilönnous
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

Toiminta aloitetaan myöhemmin (Katsokaa täyttöohje)	
<input type="checkbox"/>	alkaen pvm

Verohallinnolle lisätietoja antava yhteyshenkilö tai yritys, esim. tilitoimisto		
Nimi Tilitoimisto Laskutusapu Oy		Yritys- ja yhteisönnous Y-12345678
Postiosoite Keskustie 5	Postinumero 78945	Postitoimipaikka Muurame
Puhelin 014 - 987 6543	Mobiilipuhelin	
Faksi	Sähköposti info@laskutusapu.fi	


Kauppa- tai säätörekisterille tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö ja/tai yritys (asiamies)		
Nimi		Yritys
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Mobiilipuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Lisätietoja

**YRITYSMUOTOKOHTAISET LIITELOMAKKEET (Täyttäkää yksi seuraavista lomakkeista.)**

- |                                       |  |                             |  |
|---------------------------------------|--|-----------------------------|--|
| <input checked="" type="checkbox"/> 1 | OSKEYHTIÖ/ASUNTO-OSKEYHTIÖ/<br>JULKINEN OSKEYHTIÖ/VAKUUTUSOSKEYHTIÖ/<br>JULKINEN VAKUUTUSOSKEYHTIÖ | <input type="checkbox"/> 5  | ASUMISOIKEUSYHDISTYS/ASUKASHALLINTOALUE/<br>EUROOPPALAINEN TALOUDELLINEN ETUYHTYMÄ/<br>MUIALLA REKISTERÖIDYIN ETUYHTYMIEN SUOMESSA<br>OLEVA TOIMIPAIKKA, HYPOTEEKKIYHDISTYS/<br>SÄASTOPANKKI/VALTION LIIKELAITOS |
| <input type="checkbox"/> 2            | OSUUSKUNTA/OSUUSPANKKI   | <input type="checkbox"/> 11 | SAATIO   |
| <input type="checkbox"/> 3            | ULKOMAISEN ELINKEINONHARJOITTAJAN<br>SIVULIIKE   | <input type="checkbox"/> 12 | YHDISTYS   |
| <input type="checkbox"/> 4            | KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ/<br>JULKINEN KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ/<br>VAKUUTUSYHDISTYS              |                             |  |

Täyttäkää myös lomakkeen sivu 3, jos olette ilmoittautunut sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys 	Puhelin
4.7.2007	Erno Ostaja	050 - 987 1234

Henkilötietolain 24 §:n mukainen informaatio lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä on saatavissa Internetistä osoitteesta [www.yty.fi](http://www.yty.fi) sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja verovirastoista.

Esimerkki: Osakeyhtiön perustamisilmoitus, sivu 2.

Verohallintoon ilmoitettava postiosoite		
<input type="checkbox"/> Merkitkää rasti rautaan, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoitettu yleiseen käyttöön tarkoitettu osoite. <input checked="" type="checkbox"/> Muussa tapauksessa täyttäkää alla olevat rivit osoite tiedot.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipäikkä
<b>Y1</b> Päätösmäärä Yritysten tutkimustoiminnan konsultointi		
Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen		
Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Ulkomainen elinkeinonharjoittaja ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	vain ilmoitusvelvolliseksi yhteisöankinnoista tai -rynnästä
<input checked="" type="checkbox"/> 4.7.2007 alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
<input type="checkbox"/> Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa		
Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen		
Käsitteiden käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 § 30 §)	Väljäsen liiketoiminnan harjoittaja, yleisöyödyllinen yhteisö tai uskonnollinen yhdyskunta (AVL 12.1 §)	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	
Ulkomainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §)	Ulkomainen kaukomyynti (AVL 63 a §)	Yhteisöankinnoista (AVL 26 f §)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> (pkkk.www – pkkk.www)
Alkutuotaja hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi	Tilikauden tilikavahto (AVL 3 §)	
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	_____ euroa	
Ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen, perustelut		
<input type="checkbox"/>		
Lisätietoja		
_____		
Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot		
Ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi		
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm		
Pankkiyhteys ja tilinumero		
110022-654791		
Palkanmaksua koskevat tiedot		
Ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi	Ilmoittautuu merityötuloa maksavaksi työnantajaksi	
<input checked="" type="checkbox"/> 4.7.2007 alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	
Ennakkoperintärekisteriin hakeutuva täyttää		
Hakeutuu ennakkoperintärekisteriin (EPL 25 §)		
<input checked="" type="checkbox"/> 4.7.2007 alkaen, pvm		
Ennakkoveron määräämistä koskevat tiedot		
Ensimmäisen tilikauden arvioitu tilikavahto	Ensimmäisen tilikauden arvioitu verotettava tulo	
15 000 euroa	15 000 euroa	

Esimerkki: Osakeyhtiön perustamisilmoitus, sivu 3.



<b>TOIMINIMI</b>		
Tutkimuskonsultointi Oy		
<b>PERUSTAMISSOPIMUKSEN PÄIVÄMÄÄRÄ</b>		
4.7.2007		
<b>OSAKEPÄÄOMA JA OSAKKEET</b>		
Osakepääoman määrä	Osakkeiden lukumäärä	Osakkeen nimellisarvo (jos on)
3500	400	
Muuta osakkeisiin liittyvää ilmoitettavaa (täytä tarvittaessa, ks. ohje)		
<b>HALLITUKSEN JA TOIMITUSJOHTAJAN VAKUUTUS</b>		
<b>Allekirjoittaneet yhtiön hallituksen kaikki jäsenet ja toimitusjohtaja vakuuttavat, että perustamisessa on noudatettu osakeyhtiölain säännöksiä.</b>		
Päiväys 4.7.2007		
Hallituksen kaikkien jäsenten sekä toimitusjohtajan allekirjoitukset nimenselvennyksin		
Erno Ostaja		Mikko-Matti Mallikas
Maisa Liina Ostaja		
<b>TILINTARKASTAJAN TODISTUS OSAKKEIDEN MAKSAMISESTA</b>		
<b>Allekirjoittaneet yhtiön tilintarkastajat todistavat, että osakeyhtiölain säännöksiä osakkeiden maksamisesta on noudatettu.</b>		
Päiväys 4.7.2007		
Tilintarkastajien allekirjoitukset nimenselvennyksin		

Liitelomake 1, sivu 1 (3)

Esimerkki: Osakeyhtiön perustamisilmoitukseen tuleva liite, sivu 1.

HALLITUS			
Nimi Erno Omistaja	Henkilötunnus 120565-789Ö	Kansalaisuus Suomi	<input checked="" type="checkbox"/> puheenjohtaja <input type="checkbox"/> jäsen
Postiosoite Kauppakuja		Postinumero 12345	Postitoimipaikka Jyväskylä
Nimi Maisa Liina Ostaja	Henkilötunnus 010365-345A	Kansalaisuus Suomi	<input type="checkbox"/> jäsen <input checked="" type="checkbox"/> varajäsen
Postiosoite Alitie 12 c 4		Postinumero 45682	Postitoimipaikka Muurame
Nimi Mikko-Matti Mallikas	Henkilötunnus 111270-123O	Kansalaisuus Suomi	<input checked="" type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Postiosoite Mikonkatu 1		Postinumero 12345	Postitoimipaikka Jyväskylä
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Postiosoite		Postinumero	Postitoimipaikka
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Postiosoite		Postinumero	Postitoimipaikka
Nimi	Henkilötunnus	Kansalaisuus	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Postiosoite		Postinumero	Postitoimipaikka
TILINTARKASTAJAT			
<input checked="" type="checkbox"/> Tilintarkastaja <input type="checkbox"/> Varatilintarkastaja			
Nimi (henkilö tai yhteisö) Tiltoimisto Laskutusapu Oy		Henkilö- tai yritys- ja yhteisötunnus Y-12345678	
Henkilön postiosoite Keskustie 5		Postinumero 78945	Postitoimipaikka Muurame
Yhteisön päävastuullinen tilintarkastaja Mirja Mittaaja		Henkilötunnus 301067-789X	
Henkilön postiosoite Reijonkuja 15 c 56		Postinumero 78945	Postitoimipaikka Muurame
<input type="checkbox"/> Tilintarkastaja <input type="checkbox"/> Varatilintarkastaja			
Nimi (henkilö tai yhteisö)		Henkilö- tai yritys- ja yhteisötunnus	
Henkilön postiosoite		Postinumero	Postitoimipaikka
Yhteisön päävastuullinen tilintarkastaja		Henkilötunnus	
Henkilön postiosoite		Postinumero	Postitoimipaikka
TILINTARKASTAJIA EI OLE VALITTU <input type="checkbox"/>			

Esimerkki: Osakeyhtiön perustamisilmoitukseen tuleva liite, sivu 2.

TOIMITUSJOHTAJA		
Toimitusjohtaja		
Nimi Erno Omistaja	Henkilötunnus 120565-789Ö	Kansalaisuus Suomi
Postiosoite Kauppakuja 3	Postinumero 12345	Postitoimipaikka Jyväskylä
Toimitusjohtajan sijainen		
Nimi Maisa Liina Ostaja	Henkilötunnus 010365-345A	Kansalaisuus Suomi
Postiosoite Alitie 12 c 4	Postinumero 45682	Postitoimipaikka Muurame
YHTIÖN EDUSTAMINEN		
Edustamiseen oikeutetut henkilöt ja prokuristit		
Nimi	Henkilötunnus	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Kansalaisuus	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	
Nimi	Henkilötunnus	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Kansalaisuus	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	
Nimi	Henkilötunnus	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Kansalaisuus	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	
Nimi	Henkilötunnus	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Kansalaisuus	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	
Nimi	Henkilötunnus	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Kansalaisuus	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	

Esimerkki: Osakeyhtiön perustamisilmoitukseen tuleva liite, sivu 3.

Näiden lomakkeiden lisäksi tarvitaan lisäselvitys ulkomaalaisesta, mikäli osakeyhtiön jäsenenä on suomalaista henkilötunnusta omistamaton henkilö. Jos osakkeita on maksettu muuten kuin rahana, tulee liitteeksi laittaa hyväksytyn tilintarkastajan (KTM tai KHT) lausunto.

