

**Rohkeasti maailmalle**  
Panosta kehittyviin  
markkinoihin

**Millennium-palkinto**  
Suomessa keskity-  
tään tuotekehittelyyn

**Asiakas on oikeassa**  
Innovointia yhdessä  
asiakkaan kanssa

**MEDIA  
PLANET**

Nro 1/ Joulukuu 2010

# INNOVAATIO

4

ASKELTA

TUUMASTA  
TOIMEEN

Juha Ylä-Jääski  
Suomi kasvaa  
ja menstyy in-  
novoimalla

Mika Waris  
Suojaa yrityk-  
sesi ydin-  
osaaminen

Maija Itkonen  
Myynti ja  
tuotteen tes-  
taus nivoutuvat  
yhteen



KUVA: POWERKISS OY

# LÖYDÄ IDEALLE MARKKINAT

**Hyvä idea ei yksin riitä – tuotekehittelyssä  
tärkeää on pitää kuluttaja mielessä.**

Helsinki Iso Roobertinkatu 4–6 A, 00120 Helsinki  
Puhelin (09) 612 6120, Faksi (09) 640 575  
Turku Lemminkäisenkatu 14–15 C, 20520 Turku  
Puhelin (02) 241 0440

JALO ANT-WUORINEN



**Patenttitoimisto**

**Oy JALO ANT-WUORINEN Ab**

patents@jalopat.fi, trademarks@jalopat.fi, [www.jalopat.fi](http://www.jalopat.fi)

patentit • tavaramerkit • hyödyllisyysmallit • mallisuoajat

## HAASTEITA

Innovaatioilla on keskeinen merkitys Suomen kilpailukyvyille ja kasvulle. Menestys edellyttää panostuksia sekä yrityksiltä että julkiselta sektorilta - osaamiseen, kasvuun, liiketoiminnan kehittämiseen, kansainvälistymiseen, kasvun kannusteisiin ja toiminta-edellytyksiin.

# Innovaatiot Suomen kasvun ja menestyksen lähteenä

**S**uomi on lähivuosina ennennäkemättömien haasteiden edessä. Globaalia talouskriisiä voimakkaammin maamme ja sen elinkeinoelämän menestykseen tulevat vaikuttamaan pitkän aikavälin muutosvoimat kuten väestön ikääntyminen, julkisen talouden haasteet ja globalisaatiokehitys. Globalisaation vaikutuksesta emme tule nousemaan talouden taantumasta samaan maailmaan ja asetelmaan kuin se, joka vallitsi ennen taantumaa.

## Luotava uutta joka saralla

**1** Uudet näkökulmat ovat tarpeen niin yritystasolla kuin kansallisella tasolla menestyksen varmistamiseksi: on kyettävä luomaan uutta, jotta kilpailukykyämme säilyy ja paranee. Nykyisten toimialojen menestys on toki turvattava, mutta yksin niiden veto ei riitä. Kasvun lähteet löytyvät enenevässä määrin uudistumisen kautta. Tällä kertaa meillä ei myöskään ole näköpiirissä yhtä yritystä tai toimialaa, jonka varaan voimme talouskasvumme laskea.

Innovaatiopolitiikalla ja erityisesti yritysten tutkimus- ja kehittämistomilla on keskeinen rooli uuden luomisessa ja Suomen tulevan kasvun rakentajina. Kasvaakseen Suomi tarvitsee investointeja tutkimukseen ja kehittämiseen, niin yrityksiltä kuin julkiselta sektorilta. Innovaatiot, osaaminen ja korkea jalostusarvo ovat maamme menestyksen keskeiset raaka-aineet. Aiemmat menestykset eivät saa meitä sokaista: meidän on oltava kaiken aikaa edelläkävijän roolissa.

## Verkostoista voimaa

**2** Merkittävä osa innovaatioista tehdään pk-yrityksissä. Kasvuhakuisilla ja innovatiivisilla pk-yrityksillä on keskeinen merkitys koko Suomen kasvulle ja menestykselle. Kansallisella tasolla tarvitsemme konkreettisia toimenpiteitä, joilla luodaan edellytykset osaamisen ja tutkimustoiminnan hyödyntämistä uusissa tuotteissa ja palveluissa. Toimenpiteiden on otettava huomioon tuotannollista toimintaa, palveluliiketoimintaa, kehitystoimintaa ja näiden yhdistelmiä harjoittavien yritysten tarpeet.



**Juha Ylä-Jääski**  
Johtaja, Teknologiateollisuus Ry  
Kuva: Teknologiateollisuus Ry:n arkisto

“Kasvuhakuisilla ja innovatiivisilla pk-yrityksillä on keskeinen merkitys koko Suomen kasvulle ja menestykselle.”

Verkostoihin perustuvalla toimintamallilla on keskeinen merkitys innovaatiotoiminnassa: kaikkea ei tarvitse eikä tule tehdä yksin. Verkoston toimijan merkitystä mitataan usein sen suorien kontaktien lukumäärällä. Niin innovaatioita tavoitteleville yrityksille kuin näissä toimiville yksilöille on tärkeää luoda laajat ja luottamukselliset kontaktit potentiaaliin yhteistyötahoihin ja kehittyä näille myös halutuksi yhteistyökumppaniksi.

## Julkiset palvelut keskeisiä

**3** Suomi voi jatkossakin toimia uusien teknologioiden ja sovellusten kehitysympäristönä ja tuottaa lisäarvoa maailmalle sekä täällä toimiville yrityksille. ICT, sen soveltaminen eri toimialoille sekä ympäristöliiketoiminta ovat esimerkkejä potentiaalisista kasvun lähteistä. Julkisella sektorilla on kotimarkkinoiden luomisen kautta tärkeä rooli erityisesti pk-yritysten kasvun edistämisessä. Innovaationäkökulman tulee olla keskeisellä sijalla myös julkisten palvelujen kehittämiseksi kansainväliselle huipulle, josta Suomi nyt on pudonnut kauas taakse.



## SUOSITTELEMME



**Kari Häyrinen**  
toimitusjohtaja,  
Finpro

SIVU 5

“Suomalainen lähtee kansainvälistyessään tutuille markkinoille. Haemme usein tiettyä tuttua kulttuuriperimää kohdemaasta.”

## Asiakas mielessä s. 5

1. "Olisi hienoa, jos yritys pääsee inno-voimaan asiakkaan kanssa", toteaa Tore Strandvik.

## Missä markkinat? s. 8

2. Tuotekehittelyn tärkeä osa on kaupallistaminen.

# MEDIA PLANET

Autamme lukijoitamme onnistumaan!

INNOVAATIOT  
NRO 1, JOULUKUU 2010

**Julkaisija:**  
Suomi Mediaplanet Oy  
Unioninkatu 18, 00130 Helsinki  
**Toimitusjohtaja:** Sauli Asikainen  
**Toimituspäällikkö:**  
Päivi Puhtila  
**Business Development Manager:**  
Jarmo Perälä  
**Layout:** Lii Treimann

Vastuussa tästä numerosta  
**Projektipäällikkö:**  
Antti Kirmanen  
**Puhelin:** 09-565 84 035  
**E-mail:**  
antti.kirmanen@mediaplanet.com

**Jaetaan** Kauppalehden liitteenä  
3.12.2010  
**toimitus@mediaplanet.com**  
**www.mediaplanet.com**

Mediaplanetin liikeidea on luoda yhteistyökumppaneilleen uusia asiakkaita. Konseptimme perustuu korkealaatuisen toimitukselliseen sisältöön, joka saa lukijamme toimimaan.

Vauhdilla kansainvälisille markkinoille -

## Rahoitusta yrityksellesi

### Menestyvää liiketoimintaa

Eurostars on eurooppalainen pk-yritysten tutkimus- ja kehitysprojekteja tukeva ja rahoittava ohjelma. Eurostars kannustaa yrityksiä kansainvälisten yhteishankkeiden vetäjiksi ja luomaan tuloksista nopeasti uutta liiketoimintaa.

### Markkinat auki nopeasti

Eurostars on suunnattu pienille ja keskisuurille kasvuyrityksille. Projektien vetäjät investoivat vähintään kymmenen prosenttia liikevaihdostaan tai henkilöresurssistaan tutkimukseen ja tuotekehitykseen. Projektit ovat kestoltaan enintään kolmivuotisia ja tulokset ovat markkinoilla parissa vuodessa niiden päätyttyä.

### Mukaan!

Tekes rahoittaa projektien suomalaisia osallistujia viidellä miljoonalla eurolla vuodessa. Pk-yritykset voivat saada hankkeilleen jopa 65 prosentin avustuksen. Lue hakuohjeet Eurostarsin verkkosivuilta ja kysy lisää!

[www.tekes.fi/eurostars](http://www.tekes.fi/eurostars)

  
eurostars™

  
Tekes

**TAF**

TECHNOLOGY  
ACADEMY  
FINLAND

## IHMISEN KOKOISIA INNOVAATIOITA

Me Tekniikan Akatemiassa haluamme parantaa teknologian avulla ihmisten elämänlaatua. Tuemme tieteellistä tutkimusta sekä vastuullisia innovaatioita, jotka edistävät hyvinvointia meillä ja muualla. Kestävä kehitys, hyvinvointi sekä hyvä yrityskansalaisuus ovat kaiken lähtökohta.

Suomalaisen teknologiaosaamisen turvaamiseksi ja kilpailukyyn vahvistamiseksi tarjoamme suomalaisille tiede- ja teknologiatoimijoille yhteistyömahdollisuuksia sekä innostamme nuoria tekniikan, matematiikan ja luonnontieteiden pariin.

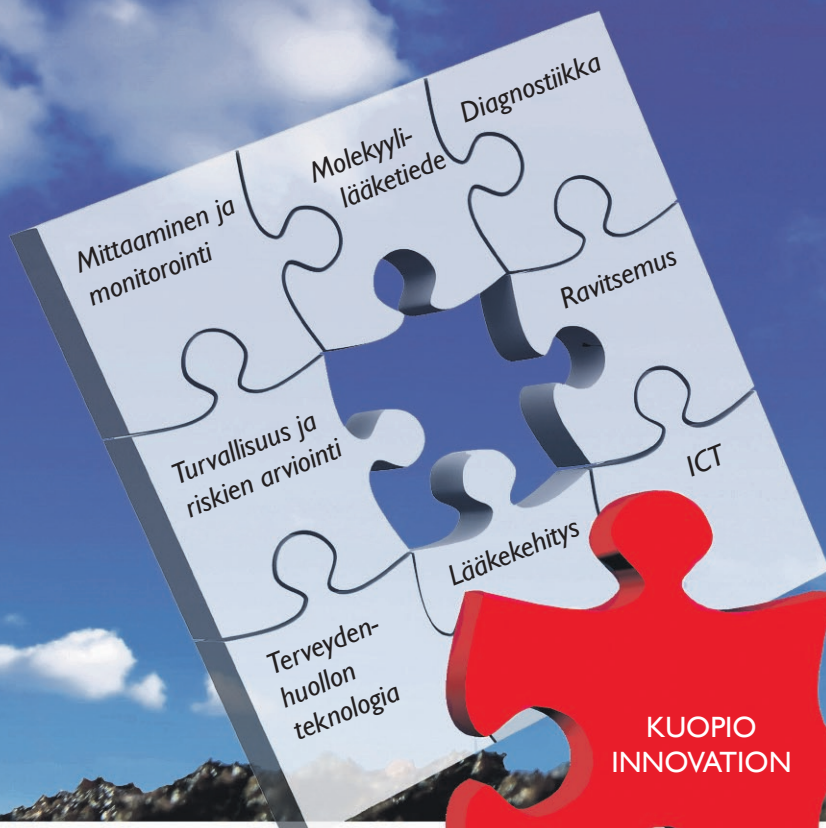
Tavoitteenamme on tehdä teknologiasta ymmärrettävää ja helposti lähestyttävää kaikille suomalaisille.

[WWW.TECHNOLOGYACADEMY.FI](http://WWW.TECHNOLOGYACADEMY.FI)

Tekniikan Akatemia jakaa kansainvälisen  
Millennium-teknologiapalkinnon

MILLENNIUM  
TECHNOLOGY  
PRIZE

## Kuopio Science & Innovation Centre TERVEYS – YMPÄRISTÖ



“Innovatiivisella yhteistyöllä kehityksen kärkeen”

Kuopio Science & Innovation Centre toimii kansainvälisenä liiketoiminta-, tutkimus- ja tuotekehitysympäristönä.  
[www.kuopioinnovation.fi](http://www.kuopioinnovation.fi)



KUOPIO  
innovation



OSKE  
OSAAMISKESKUSOHJELMA

## HAASTEITA

Innovaatioilla on keskeinen merkitys Suomen kilpailukyvyille ja kasvulle. Menestys edellyttää panostuksia sekä yrityksiltä että julkiselta sektorilta - osaamiseen, kasvuun, liiketoiminnan kehittämiseen, kansainvälistymiseen, kasvun kannusteisiin ja toimintaedellytyksiin.

# Innovaatiot Suomen kasvun ja menestyksen lähteenä

**S**uomi on lähivuosina ennennäkemättömien haasteiden edessä. Globaalia talouskriisiä voimakkaammin maamme ja sen elinkeinoelämän menestykseen tulevat vaikuttamaan pitkän aikavälin muutosvoimat kuten väestön ikääntyminen, julkisen talouden haasteet ja globalisaatiokehitys. Globalisaation vaikutuksesta emme tule nousemaan talouden taantumasta samaan maailmaan ja asetelmaan kuin se, joka vallitsi ennen taantumaa.

## Luotava uutta joka saralla

**1** Uudet näkökulmat ovat tarpeen niin yritystasolla kuin kansallisella tasolla menestyksen varmistamiseksi: on kyettävä luomaan uutta, jotta kilpailukykyämme säilyy ja paranee. Nykyisten toimialojen menestys on toki turvattava, mutta yksin niiden veto ei riitä. Kasvun lähteet löytyvät enenevässä määrin uudistumisen kautta. Tällä kertaa meillä ei myöskään ole näköpiirissä yhtä yritystä tai toimialaa, jonka varaan voimme talouskasvumme laskea.

Innovaatiopolitiikalla ja erityisesti yritysten tutkimus- ja kehittämistoinnilla on keskeinen rooli uuden luomisessa ja Suomen tulevan kasvun rakentajina. Kasvaakseen Suomi tarvitsee investointeja tutkimukseen ja kehittämiseen, niin yrityksiltä kuin julkiselta sektorilta. Innovaatiot, osaaminen ja korkea jalostusarvo ovat maamme menestyksen keskeiset raaka-aineet. Aiemmat menestykset eivät saa meitä sokaista: meidän on oltava kaiken aikaa edelläkävijän roolissa.

## Verkostoista voimaa

**2** Merkittävä osa innovaatioista tehdään pk-yrityksissä. Kasvuhakuisilla ja innovatiivisilla pk-yrityksillä on keskeinen merkitys koko Suomen kasvulle ja menestykselle. Kansallisella tasolla tarvitsemme konkreettisia toimenpiteitä, joilla luodaan edellytykset osaamisen ja tutkimustoiminnan hyödyntämistä uusissa tuotteissa ja palveluissa. Toimenpiteiden on otettava huomioon tuotannollista toimintaa, palveluliiketoimintaa, kehitystoimintaa ja näiden yhdistelmiä harjoittavien yritysten tarpeet.



**Juha Ylä-Jääski**  
Johtaja, Teknologiateollisuus Ry  
Kuva: Teknologiateollisuus Ry:n arkisto

“Kasvuhakuisilla ja innovatiivisilla pk-yrityksillä on keskeinen merkitys koko Suomen kasvulle ja menestykselle.”

Verkostoihin perustuvalla toimintamallilla on keskeinen merkitys innovaatiotoiminnassa: kaikkea ei tarvitse eikä tule tehdä yksin. Verkoston toimijan merkitystä mitataan usein sen suorien kontaktien lukumäärällä. Niin innovaatioita tavoitteleville yrityksille kuin näissä toimiville yksilöille on tärkeää luoda laajat ja luottamukselliset kontaktit potentiaaliin yhteistyötahoihin ja kehittyä näille myös halutuksi yhteistyökumppaniksi.

## Julkiset palvelut keskeisiä

**3** Suomi voi jatkossakin toimia uusien teknologioiden ja sovellusten kehitysympäristönä ja tuottaa lisäarvoa maailmalle sekä täällä toimiville yrityksille. ICT, sen soveltaminen eri toimialoille sekä ympäristöliiketoiminta ovat esimerkkejä potentiaalisista kasvun lähteistä. Julkisella sektorilla on kotimarkkinoiden luomisen kautta tärkeä rooli erityisesti pk-yritysten kasvun edistämisessä. Innovaationäkökulman tulee olla keskeisellä sijalla myös julkisten palvelujen kehittämiseksi kansainväliselle huipulle, josta Suomi nyt on pudonnut kauas taakse.



## SUOSITTELEMME



**Kari Häyrinen**  
toimitusjohtaja,  
Finpro

SIVU 5

“Suomalainen lähtee kansainvälistyessään tutuille markkinoille. Haemme usein tiettyä tuttua kulttuuriperimää kohdemaasta.”

## Asiakas mielessä s. 5

1. "Olisi hienoa, jos yritys pääsee inno-voimaan asiakkaan kanssa", toteaa Tore Strandvik.

## Missä markkinat? s. 8

2. Tuotekehittelyn tärkeä osa on kaupallistaminen.

# MEDIA PLANET

Autamme lukijoitamme onnistumaan!

INNOVAATIOT  
NRO 1, JOULUKUU 2010

**Julkaisija:**  
Suomi Mediaplanet Oy  
Unioninkatu 18, 00130 Helsinki  
**Toimitusjohtaja:** Sauli Asikainen  
**Toimituspäällikkö:**  
Päivi Puhtila  
**Business Development Manager:**  
Jarmo Perälä  
**Layout:** Lii Treimann

Vastuussa tästä numerosta  
**Projektipäällikkö:**  
Antti Kirmanen  
**Puhelin:** 09-565 84 035  
**E-mail:**  
antti.kirmanen@mediaplanet.com

**Jaetaan** Kauppalehden liitteenä  
3.12.2010  
**toimitus@mediaplanet.com**  
**www.mediaplanet.com**

Mediaplanetin liikeidea on luoda yhteistyökumppaneilleen uusia asiakkaita. Konseptimme perustuu korkealaatuisen toimitukselliseen sisältöön, joka saa lukijamme toimimaan.

Vauhdilla kansainvälisille markkinoille -

## Rahoitusta yrityksellesi

### Menestyvää liiketoimintaa

Eurostars on eurooppalainen pk-yritysten tutkimus- ja kehitysprojekteja tukeva ja rahoittava ohjelma. Eurostars kannustaa yrityksiä kansainvälisten yhteishankkeiden vetäjiksi ja luomaan tuloksista nopeasti uutta liiketoimintaa.

### Markkinat auki nopeasti

Eurostars on suunnattu pienille ja keskisuurille kasvuyrityksille. Projektien vetäjät investoivat vähintään kymmenen prosenttia liikevaihdostaan tai henkilöresursseistaan tutkimukseen ja tuotekehitykseen. Projektit ovat kestoltaan enintään kolmivuotisia ja tulokset ovat markkinoilla parissa vuodessa niiden päätyttyä.

### Mukaan!

Tekes rahoittaa projektien suomalaisia osallistujia viidellä miljoonalla eurolla vuodessa. Pk-yritykset voivat saada hankkeilleen jopa 65 prosentin avustuksen. Lue hakuohjeet Eurostarsin verkkosivuilta ja kysy lisää!

[www.tekes.fi/eurostars](http://www.tekes.fi/eurostars)

  
eurostars™

  
Tekes



# Kaikki alkaa asiakkaasta

**”On muotia sanoa, että asiakas tulee ottaa mukaan innovaatioprosessiin. Olen vielä radikaalimpi ja sanon, että olisi hienoa jos yritys pääsee innovoimaan asiakkaan kanssa” väittää Hankenin professori Tore Strandvik.**

## MENESTYKSEN AVAIMET

Strandvik on tutkinut ja opettanut palveluliiketoimintaa Hankenilla lähes 30 vuotta. Strandvik tyrää puheet suomalaisten huonosta markkinointiosaamisesta.

- Siinä missä kiinalaisella on laitaa markkinointiin miljoonaa euroa, meillä on ehkä kaksikymmentätuhatta, Strandvik muistuttaa.

## Unohda kilpailijat

Suomalaisilla on mahdollisuus menestyä ymmärtämällä asiakkaita paremmin kuin kilpailijat.

Ja kilpailijoista sen verran, että niitä ei Strandvikin mukaan kannata seurata ollenkaan, tai ainakin hyvin maltillisesti. Liian usein yritys katsoo ensin mitä kilpailijat tekevät, ja suhteuttaa oman toimintansa siihen. Tämä toimintamalli on usein myös pahin innovoinnin tappaja.

## Asiakas korokkeelle

Strandvik alleviivaa, että yrityksissä harvemmin tiedostetaan, mitä asiakas oikeasti haluaa.

Asiakkaasta ei opita ”olemalla kosketuksissa” hänen kanssaan, tai hokemalla että ”olemme myös itse asi-

akkaita” tai tekemällä tyytyväisyyskyselyitä.

- Minun ”tyytyväinen” on eri kuin sinun ”tyytyväinen” - siinä meni jo sen tutkimuksen validiteetti, Strandvik puuskahtaa.

- Olimme mukana tutkimuksessa, jossa yrityksille myyvä taho halusi kehittää liiketoimintaansa. Seurasimme myyntitilanteita ja huomasimme kuinka myynti touhotti tarjoamistaan ja sitä, kuinka erovat kilpailijoista. Asiakas taas puhui siitä mitä he tarvitsevat.

Strandvik esittääkin, että yrityksen tulisi löytää asiakkaan ”needing” tai suomeksi ”haluama”, sen sijaan että keskitytään omaan tarjoamaan. Mistä asiakas haluaa maksaa? Mikä tuottaa hänelle käyttöarvoa?

## Kyseenalaista uskomukset

Nyt siis suljet kilpailijat hetkeksi näköpiiristäsi. Älä edes ajattele millä sektorilla toimitte ja mitkä toimintamallit ovat ominaisia kyseiselle sektorille. Kirjoittakaa fläppitaululle toimintanne kuvaavia lauseita.

- Jokaisessa yrityksessä tulisi laittaa jokaisen toimintaa kuvaavan lauseen perään kysymysmerkki ja lähteä miettimään toimintaansa ihan uudesta perspektiivistä, Strandvik kannustaa.

Strandvik pohtii että kansainvälistyttäessä tutkimustyö ja kaupallistaminen saatetaan tehdä paremmin kuin kotimaassa, kun ei ole valmiita (väärä) oletuksia, jotka ohjaavat toimintaa.

HANKENIN KIRJOITTAJATIIMI TORE STRANDVIK, PÄIVI VOIMA, KRISTINA HEINONEN PALKITTIIN PARHAASTA KONFERENSSIPAPERISTA COMBI-KONFERENSSISSA ”EXPLORING CUSTOMER VALUE FORMATION – A CUSTOMER DOMINANT LOGIC PERSPECTIVE”.

KATI HUURTELA

toimitus@mediaplanet.com



## UUTISIA LYHYESTI



**Ainomaija Haarla**  
tkt, toimitusjohtaja,  
Tekniikan Akatemian -säätö

## Humaanin teknologian puolesta

Seuraavan Millennium-tekniologiapalkinnon voittajan etsintä käynnistyy tammikuussa 2011. Suomalainen tunnustus jaetaan joka toinen vuosi koko ihmiskuntaa hyödyttävälle teknologialle. Tähän mennessä palkinto on jaettu neljä kertaa, ensimmäisen kerran vuonna 2004.

Toimitusjohtaja Ainomaija Haarla kiittää palkinnon kansainvälistä raatia erinomaisesta työstä.

- Innovaatioiden isyyden selvittämiseksi raadin jäsenet käyttävät laajalti omia taustaryhmiään, jotta oikea henkilö tai tutkimusryhmä löydetään.

Haarla kertoo raadin olevan ”kaikkiruokainen” eri teknologioiden suhteen, mutta innovaation tulee olla sellainen, joka parantaa ihmisten elämänlaatua, ja sillä tulee olla kehitysmahdollisuuksia uusien sovellusten muodossa myös tulevaisuudessa.

Kiitosta Haarlalta saavat myös omistautuneet tiedemiehet.

- Kaikki palkitut ovat käyttäneet palkintorahoja tieteen tekemiseen. Palkinnon avulla viestimme myös maailmalle Suomen korkeatasoisesta teknologiaosaamisesta.



**KATSEET MAAILLALLE**  
Hyvä palvelu löytää kyllä rahoituksen, toteaa Finpron Kari Häyrinen.  
KUVA: SHUTTERSTOCK.COM



**Tore Strandvik**  
Professori, palveluliiketoiminnan asiantuntija, Hanken  
Kuva: Oma arkisto

## YRITYKSET JA ASIANTUNTIJAT KOHTAAVAT BIC KYMIN INNOVAATIO-ALUSTALLA KYMENLAAKSOSSA

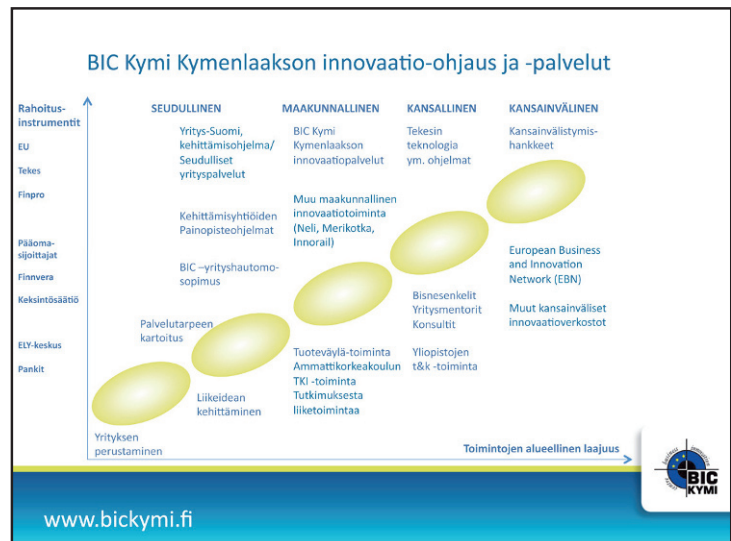
BIC Kymi hoitaa innovaatioalustan hallinnoinnin ja tarjoaa innovaatiopalveluja yrityksille ja edistää opilaitosten innovaatiotoimintaa. Yksityishenkilöille tarjotaan apua esim. patentoinnissa ym. idean suojaamisessa. Aloittaville yrittäjille tarjotaan yrityshautopalvelua.

BIC Kymi ry:llä on kaksi projektipäällikköä mutta lisäresursseja kiinnitetään nopeasti jäseninä olevista kehittämissyhtiöistä Cursor Oy ja Kouvola Innovation Oy sekä Kymenlaakson ammattikorkeakoulu Oy:stä. Myös Helsingin yliopiston Koulutus- ja kehittämiskeskus Palmenia ja Lappeenrannan teknillinen yliopisto on kytketty toimintaan. Keksintösäätiön Tuoteväylä-palvelu ja keksintöasiamiehen palvelut ovat myös osa innovaatiopalvelua. Kansainvälistymisessä hyödynnetään BICin kansainvälistä verkostoa European Business and Innovation Networkia (EBN) joka edustaa n. 150 BICiä ympäri Eurooppaa.

Kotkan-Haminan seutu  
Cursor Oy  
Marja Holopainen  
p. 040 190 2514  
marja.holopainen@cursor.fi

Kouvolan seutu  
Kouvola Innovation Oy  
Pekka Kalenius  
p.020 615 8107  
pekka.kalenius@kinno.fi

Innovaatiiviset yritykset ja asiantuntijaorganisaatiot kohtaavat BIC Kymen innovaatioalustalla Kymenlaaksossa. Pitkälle kehitetty työnjako varmistaa yrityshankkeen tukemisen lisäarvoa tuottaen ideasta kansainvälistymiseen.



Kymenlaakson kilpailuetuina ovat mm. vankka perusteollisuuden osaaminen ja hyvä logistinen sijainti Venäjän markkinoiden lähituntumassa. Myös moninainen luonto ja energian hyvä saatavuus mahdollistavat monenlaisten yritysideoiden menestymisen.

Pohjois-Kymenlaaksossa korostuu mm. erityisosaaminen hyvinvointi- ja terveysteknologian aloilla, jonka tuloksena on käynnistynyt useita yrityksiä. Mikäli yritys hakee monipuolista toimintaympäristöä niin Kasarminmäen Kampus Kouvolaossa tarjoaa samalla alueella sekä ammatti- että tiedekorkeakoulun palveluita että elinkeino-yhtiön palveluita.

Etelä-Kymenlaaksossa panostetaan systemaattiseen liiketoimintaympäristöjen kehittämiseen. Tuloksina Suomen ensimmäinen digitaalisen liiketoiminnan keskus Datarina sekä uusi toimintansa aloittava Venäjäliiketoiminnan keskus, Rubicon.

Yrittäjä, idean haltija, ota yhteyttä ja jalosta ideasi kanssamme!

## AMMATILLINEN NÄKÖKULMA

ASKEL

3

SUOJAA  
IDEASI

Suomi elää osaamisesta ja yrittäjyydestä. Luovan yritysjohdon ja tehokkaan tuotekehityksen tuloksena syntyvät tuotteet tarvitsevat markkinoilla suojakseen patentin. Verkottumisen myötä osaamisen hallintaa tukevien järjestelmien tarve entisestään korostuu.

# Suojaa yrityksesi ydinosaaminen

**S**uuri osa, joidenkin asiantuntijoiden mielestä jopa valtaosa, yritysten arvomuodostuksesta perustuu tänä päivänä aineettomaan pääomaan, erilaisiin osaamisiin. Kuitenkin aineettomaan pääomaan liittyvät instrumentit, suunnitelmallinen suojaaminen ja yrityksen ulkopuolinen tieto, ovat puutteellisesti hyödynnettyjä; erityisesti pk-sektorilla, jonka harteilla yhä merkittävämpi osa kansallisesta hyvinvoinnistamme lepää. Aineettomaan pääomaan ja sen hyödyntämiseen liittyvät ratkaisut ovat osa yritysten päivittäistä liiketoimintaa. Näkökulmana on yrityksen osaamisen hallinnan näkökulma.

Suomessa on viime vuosina yrittäjä kehittänyt yhteiskuntaa, yrittäjyyttä ja innovaatiotoimintaa kannustavaksi. Patenttijärjestelmä, osaamisen suojaamisen ja tiedon levittämisen järjestelmä, muodostaa keskeisen osan toimintaympäristön innovaatioyhtävällisyydestä. Yrityksillä on käytettävissään todella tehokas kilpailukeino innovaatiotoimintansa tueksi.

## Tehosta innovaatioprosessiasi tiedonhankinnalla

On arvioitu, että tuotekehitykseen käytetystä panoksesta jopa kolmasosa on huonosti sijoitettua, jolla kehitetään uudelleen jo olemassa ole-

via ja dokumentoituja ratkaisuja. Suomessa tämä tarkoittaa vuositasolla jopa 2 miljardia euroa. Patentti-informaation tehokkaan hyödyntämisen avulla tätä päällekkäisyyttä voidaan merkittävästi vähentää ja tehostaa tuotekehityspanostusten kohdistamista todella uusien ratkaisujen luomiseen.

Patentti-informaatio on sisällöltään, ajantasaisuudeltaan ja rakenteeltaan ylivoimainen tietolähde verrattuna yritysten muihin tiedonhankintakanaviin. Tietolähde sisältää yli 60 miljoonaa yksityiskohtaista kuvausta teknisistä ratkaisuista kaikilta tekniikan alueilta kaikkialta maailmasta.

Suomessa tuotekehityspanos on vajaa prosentti koko maailman yhteenlasketusta tuotekehityspanoksesta. Samalla hetkellä, kun Suomessa välähtää lamppu uuden idean merkiksi, välähtää muualla maailmassa 100 lamppua samoissa merkeissä. Kilpailu kovenee, osaamista ja tekniikan tasoa löytyy kaikkialta. Kilpailukentän ja mahdollisten yhteistyökumppaneiden tunnistaminen on kansainvälistyväälle yritykselle elintärkeää.

Patenttijärjestelmä kannustaa ja palkitsee, edistää innovatiivisuutta sekä ajaa yhteistä etua tuomalla tekniikan kehityksen tulokset jo varhaisessa vaiheessa kaikkien saataville maailmanlaajuisesti. Se takaa keksijälle kuitenkin yksinoikeuden hyödyntää ensisijaisesti tuotekehitystyoensä tuloksia.

## MIELIPIDE

“Patenttijärjestelmä, osaamisen suojaamisen ja tiedon levittämisen järjestelmä, muodostaa keskeisen osan toimintaympäristön innovaatioyhtävällisyydestä.”



Mika Waris  
Markkinointijohtaja, PRH

KUVA: LASSE KELTTO

Patenttijärjestelmä kokonaisuudessaan tarjoaa yritykselle sekä suojajärjestelmän että tietolähteen, jonka avulla yritys voi:

- nopeuttaa tuotekehitysprosessiaan
- kohdentaa tuotekehityspanoksensa paremmin
- asemoida oma osaaminen maailmalla vallitsevaan tasoon
- saada suojan omalle osaamiselleen
- löytää lisensiointimahdollisuuksia tai yhteistyökumppaneita
- vähentää yrittäjän ja rahoittajan riskiä
- saada tietoa tekniikan kehityksestä ja kilpailutilanteesta
- välttää toisten oikeuksien loukkauksia.

## Luovan työn ja yrittäjyyden asialla

Haasteen kansalliselle kilpailukyvyllämme muodostaa se, kuinka hyvin eri osapuolet ja toimijat innovaatiojärjestelmässä onnistuvat laajentamaan järjestelmän hyväksikäyttöä lisäämällä tietoisuutta ja parantamalla erityisesti pk-yrityksille suunnattuja, aineettoman pääoman suojajärjestelmän ja tietovarantojen käyttöä edistäviä palveluja.

Oman osansa haasteesta saavat myös pk-yritykset, joille osaamisen ja tiedon tehokas hallinta ja suojaus, liiketoiminnan uuslukupolito, edellyttää myös tietämyksen lisäämistä sekä työtapojen kehittämistä ja käyttöönottoa yrityksessä.

IPR-ASIAT  
KUNTOON

## Keskeiset suositukset

- Päätä, miten huolehdit yrityksesi ydinosaamisesta.
- Arvioi osaamisen suojaustarpeet ja suunnittele, miten huolehdit yrityksesi IPR-asioista.
- Luo myös käytännöt työsuuhdekeksintöjä varten.
- Seuraa jatkuvasti tekniikan tasoa ja kilpailijoitasi: hyödynnä patenttitietokantoja.
- Käytä hyvissä ajoin asiantuntijoita, jotka tuntevat oman alasi suojauskäytännöt.
- Arvioi realistisesti oikeuksien hankkimis- ja ylläpito-kustannukset ja suojaamisesta saatavat hyödyt.
- Hyödynnä oikeuksiasi aktiivisesti myös markkinoinnissa.
- Kartoita lisensiointimahdollisuutesi ja pidä aktiivisesti yhteyttä lisensiointikumppaneihisi.
- Varaudu valvomaan oikeuksiasi ja ole valmis puolustamaan niitä.
- Hanki yrityksellesi perustietoa IPR-oikeuksista ja niiden hyödyntämisestä.

WWW.PRH.FI

# AJASSA

## FAKTA

## TEHOSTETTU IDEOINTI

”Patentti-informaation tehokkaan hyödyntämisen avulla päällekkäisyyttä voidaan merkittävästi vähentää ja tehostaa tuotekehityspanostusten kohdistamista todella uusien ratkaisujen luomiseen.”

Mika Waris, PRH.....

KUVA: SHUTTERSTOCK.COM



# Tiedon keskiössä.

**A**voin innovaatioympäristö on innovaatiojohtamisen nykypäivää. Se vastaa yritysmailman uusiin haasteisiin, joita tiedon ja osaamisen erikoistuminen ja liikkuvuus, lyhentyneet elinkaaret ja verkostoituva liiketoiminta tuovat mukanaan.

Vallitsevassa kilpailutilanteessa kasvavien ja kansainvälistyvien yritysten kannattaa tehdä toimintaansa liittyviä päätöksiä huomioiden kilpaileva kärkeisaaminen ja oman osaamisensa suojausmahdollisuudet.

Patentti- ja rekisterihallituksen hallinnoima maailmanlaajuinen julkaisukokoelma teknisistä ratkaisuksista on innovaatiotiedon keskiössä. Tutkimuspalvelumme ovat oiva työkalu suodattaa yrityksesi innovaatiotoimintaa tukevat tiedot tästä yli 60 miljoonan julkaisun kokoelmasta.

## Esp@cenet, maailmanlaajuinen patenttietokanta

Yksityiskohtainen tieto maailmassa tapahtuvasta ratkaisujen ja menetelmien kehityksestä löytyy patenttijulkaisuista. Patenttijulkaisussa esitetään patentin hakuaikakohtana vallinnut tekniikan taso, siinä esiintyvä ongelma ja ongelman ratkaisu konkreettisine suoritusmerkkeineen.

Alkuvaiheen tarkasteluun sopii maksuton tietopalvelumme [www.espacenet.fi](http://www.espacenet.fi).

## Tekniikan tason selvitys

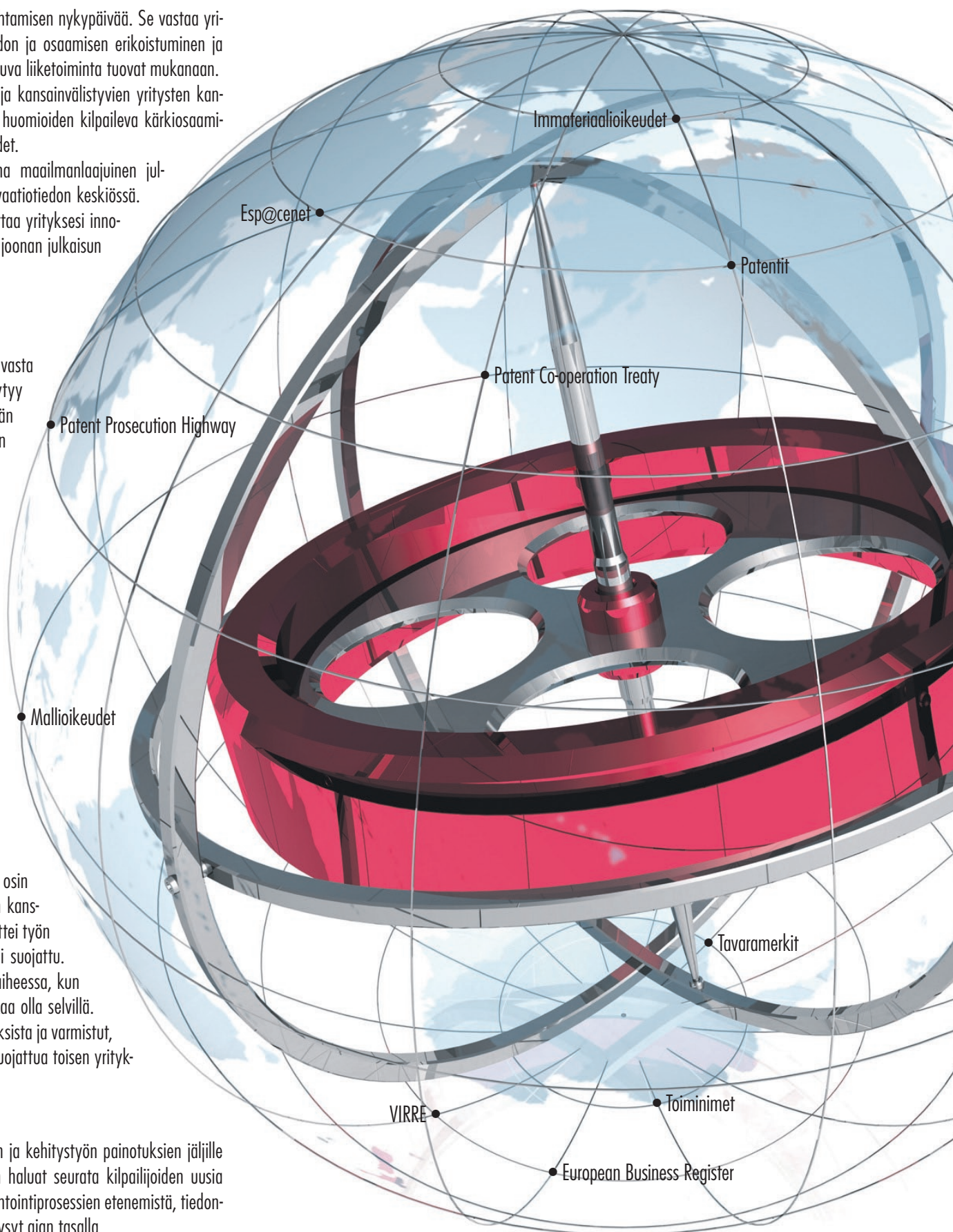
Oikeaan tietoon perustuvilla alkuvaiheen päätöksillä on erittäin suuri merkitys kehitysprojektin onnistumisessa. Jo tuotekehityksen alussa, ideoiden evaluointivaiheessa, sidotaan jopa 80 prosenttia kehitysprosessin kokonaiskustannuksista. Tekniikan tason selvityksellä kartoitetaan vallitsevan osaamisen tason ja oman ratkaisusi asemoitumisen tähän teknologiaympäristöön.

## Ennakkouutuustutkimus

Noin kolmannes yritysten t&k-panoksesta on osin päällekkäistä muualla tehdyn tuotekehityksen kanssa. Ennakkouutuustutkimuksella selvitetään, ettei työn alla oleva ratkaisu ole ennestään tunnettu tai suojattu. Tutkimus kannattaa tehdä viimeistään siinä vaiheessa, kun teknisen idean konkreettinen toteutustapa alkaa olla selvillä. Saat ennakkonäkemyksen suojausmahdollisuuksista ja varmistut, ettei kehitystyön lopputulos ole jo patentilla suojattua toisen yrityksen käyttöön.

## Kilpailijaseuranta

Kilpailijoiden tuotekehityksen, uuden tekniikan ja kehitystyön painotuksien jäljille pääsee jo varhain patenttietiedon kautta. Kun haluat seurata kilpailijoiden uusia menetelmiä tai ratkaisuja ja valvoa niiden patentointiprosessin etenemistä, tiedonhaku-, seuranta- ja valvontapalvelujen avulla pysyt ajan tasalla.



**PATENTTI- JA  
REKISTERIHALLITUS**

[www.prh.fi](http://www.prh.fi)  
**Tiedolla varmuutta – suojauksella kilpailuetua**

## INSPIRAATIO

Idean kaupallistaminen  
innovaatioksi

■ **Kysymys:** Miten tuote menestyy ja löytää markkinat?

■ **Vastaus:** Ideaa pitää kehittää ja testata. Muista, että jonkun tulee haluta tuotteesi, joten tuotteen tulee täyttää tarve.



**Maija Itkonen**  
Toimitusjohtaja,  
Powerkiss Oy

KUVA: POWERKISS OY

- Innovaatio on kaupallistettu idea, muistuttaa Maija Itkonen, Powerkiss Oy:n toimitusjohtaja. Hänet valittiin Vuoden Innovaatiojohtajaksi Microsoftin ja Innovaatiojohtamisen koulutusohjelman IMO:n järjestämässä Business Summit 2010 -tahtumassa.

- Joskus myös pelkkiä ideoita kutsutaan innovaatioksi, mutta ei idea vielä voi olla innovaatio. Idea on ensimmäinen askel uuden liiketoiminnan kehittämiseksi, mutta ilman kaupallistamisprosessia varsinaista innovaatiota ei synny.

#### Tiedä kohderyhmäsi

- Vaikka tuote tuntuisi tarvitulta, voi



**LATAAVA PÖYTÄ JA SORMUS.** Napsauta sormus laitteeseen ja lataus käynnistyy. Pöydällä oleva puhelin lataa myös akkuaan.

KUVAT: POWERKISS OY

silti olla vaikea löytää näkökulma, jotta ideaa voitaisiin hyödyntää kaupallisesti. Pitää ymmärtää, kenellä on tuotteelle niin kova tarve, että hän maksaa siitä, Itkonen sanoo. Itkonen tietää paljon tuotteen kaupallistamisesta. Hänen vuonna 2008 perustama Powerkiss Oy on langattomia latausratkaisuja kehittävä suomalainen start-up-yritys. Yrityksen tuote on valmis ja asennuksia tehdään ympäri maailman.

- Myynti ja käyttäjätestaus ni-

voutuvat tiukasti yhteen. Oma tuote pitää uskaltaa viedä mahdollisille käyttäjille testattavaksi. Siten muistaa koko ajan, että ollaan myymässä tuotetta, Itkonen sanoo.

- Suomalaisen on mielettömän vaikea käsittää, että kaupallistaminen on tuotteen elinehto, ei mikään uhraus hyvältä tuotteelta. Tuote pitää kehittää täyttämään tiettyä tarvetta ja tiettyä lokeroa tässä maailmassa. Pitää löytää rako, josta asiakkaista löytyy.

- En ymmärrä, miten tuotekehitys voidaan nähdä kaupallistamisesta erillään, koska siinä vaiheessa mennään metsään, Itkonen heittää.

- Tuotekehitys on kaupallistamisen pohjataso. Etenkin Suomessa tuotetta usein kehitetään, mutta sen kaupallistamista ei ajatella loppuun asti. Lopulta kehitetylle tuotteelle ei olekaan tarvetta ja siirrytään kehittämään jotain muuta.

#### Ota apu vastaan

- Kaupallistaminen on pitkälinen työnsarka, Itkonen toteaa ja kuvaillee hieman tarkemmin, miten hän on ottanut huomioon yritystoiminnan liiketoimintapuolta.

- On helppo tehdä virheitä säästämällä joissain asioissa, kun niihin pitäisi ennemminkin panostaa. Kannattaa hakea oikeita, hyviä ja laadukkaita ratkaisuja. Tekisin mieluummin vähemmän oikeita asioita kuin paljon huonoja. Varsinkin vähäisellä rahoituksella toimittaessa tämä on tärkeä ohjenuora.

- Kaupallistamisessa on hyvä hakea apua. Osaamista, tietoa ja ymmärrystä löytyy joka puolelta. Mielestäni ainoa tapa epäonnistua on

avusta kieltäytyminen, Itkonen sanoo.

- Vaikka olet hakenut parasta osaamista ja ymmärrystä avuksesi, asiat voivat silti muuttua ja esimerkiksi kilpaileva ratkaisu voi tulla markkinoille ennen sinua. Omassa tekemisessäsi et kuitenkaan silloin ole epäonnistunut.

- Itse olen saanut apua kumppaneilta, asiakkailta, rahoittajilta ja myös vertaiskehittelijöiltä, Itkonen kertoo.

- Suomessa usein ajatellaan, että ideaa ei voi jakaa, koska yrityssalaisuusia ei saa vuotaa. Tämä pelko on irrelevantti, koska tilanteen voi aina kuvaila niin, etteivät salaisuudet vuoda.

#### Kuuntele kokeneita

- Olen hakenut apua etenkin sellaisilta tyypeiltä, jotka ovat itse tehneet juttuja, enkä niinkään viisastelijoilta, jotka kertovat, miten väärin teen asioita, Itkonen toteaa.

- Jos mentorin sitoumus on aitoa, yhteistyö toimii. Mentorit myös ymmärtävät, että ihmisten roolit vaihtuvat eri yhteyksissä.

MINNA VALTARI

toimitus@mediaplanet.com

# PROTOMO

Innovaatioapparaatti

## Jalosta ideasi liiketoiminnaksi Protomossa.

[www.protomo.fi](http://www.protomo.fi)

