Silta kaupallistamiseen -hanke

21.12.2018

Hanke toimi innovaatio-osaamisen kehityskaistana

Korkeakoulujen tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotyön (TKI) seurauksena syntyvien kaupallista potentiaalia omaavien tulosten, ideoiden ja havaintojen käytäntöön vienti on toistaiseksi ollut vielä jokseenkin heikkoa. Kesäkuussa 2018 päättyneen Silta kaupallistamiseen -hankkeen tavoitteena oli kehittää erilaisia malleja, joiden avulla tutkimustuloksia ja uusia ideoita voidaan tehokkaammin kaupallistaa menestyväksi liiketoiminnaksi. Lisäksi päämääränä oli vahvistaa eteläpohjalaisten yritysten kilpailukykyä. Nyt hankkeen päätyttyä on aika tarkastella, mitä saatiin aikaiseksi.

Hankkeessa toteutetut toimenpiteet etenivät viiden työpaketin avulla. Työpaketeissa benchmarkattiin muiden korkeakoulujen hyviä kaupallistamiskäytänteitä (Työpaketti 1), kehitettiin tutkimustulosten kaupallistamisen työprosesseja (Työpaketti 2), osallistettiin opiskelijat ja koulutus innovaatio- ja kaupallistamistoiminnan käytäntöihin (Työpaketti 3) sekä otettiin käyttöön pysyviä kaupallistamistoiminnan toimintamalleja korkeakouluissa ja niiden yritysyhteistyössä (Työpaketti 4). Työpaketti 5 keskittyi projektin hallintoon ja viestintään liittyviin asioihin.

Monenlaiset kokeilut juurtuivat arkeen

Hankkeessa benchmarkattiin sellaisia suomalaisia yliopistoja ja ammattikorkeakouluja, joissa kaupallistamiseen liittyviä asioita on kehitetty järjestelmällisesti jo pitkään. Hanke löysikin useita valmiita hyviä käytänteitä esimerkiksi aktivointityöhön ja rahoitukseen liittyen. Käytänteitä jalostettiin edelleen eteläpohjalaiseen korkeakouluyhteisöön soveltuviksi ja tuloksena syntyvät Lift off –kilpailu sekä SeAMK Lift rahoituskonsepti. Tulevaisuudessa vuosittain järjestettävän Lift off -kilpailun tavoitteena on aktivoida opiskelijoita sekä henkilöstöä jalostamaan omia ideoitaan eteenpäin. SeAMK Lift rahoitus taas tarjoaa rahoitusta tiimeille, jotka haluavat kehittää omia tuote- tai palvelukonseptejaan.

Hankeaikana kokeiltiin onnistuneesti monenlaisia prosesseja, joiden avulla ideoiden tai tutkimustulosten kaupallistumista on mahdollista tukea. Etenkin henkilökohtaiset kohtaamiset näyttivät olevan avainasemassa asioiden etenemisessä. Tiedon tehokkaalla levittämisellä onkin mahdollista vaikuttaa tutkijoiden, opettajien ja opiskelijoiden asenteisiin ja sitä kautta nostaa kaupallistamistietoisuutta ja kiinnostusta asiaan. Suurta suosiota sai hankkeessa järjestetty Innovaatio-ohjelma. Innovaatio-ohjelma piti sisällään yhteensä kymmenen luentoa, joissa jokaisessa pohdittiin innovaatioprosessiin liittyviä asioita eri näkökulmista. Luentosarjaa on tarkoitus jatkossa toteuttaa säännöllisin väliajoin.

Myös opiskelijat saatiin osallistettua mukaan hankkeeseen esimerkiksi ideoiden tuottajien ja ideoiden

jalostajien roolissa. Opiskelijat ja koulutus ovatkin merkittävässä roolissa kaupallistettavien ideoiden tuottajina ja edistäjinä, ja siksi hankkeessa edistettiin toimintatapoja, joiden avulla tätä yhteyttä voidaan vahvistaa. Opiskelijoita varten tehtiin mm. oma työkalu, jonka avulla he voivat itsenäisesti tarkastella opinnäytetyönsä kaupallistamispotentiaalia.

Tutkimusaineistojen hyvä hallinta on erityisen tärkeää hanketulosten tehokkaan hyödyntämisen näkökulmasta. Aineistojen jatkokäyttö on hankalaa, jos ne eivät ole laadukkaita tai niiden olinpaikka ei ole tiedossa. Tulevaisuudessa erilaisia aineistoja alkaa kertyä yhä enemmän ja siksi niiden jatkohyödyntäminen tulee tehdä tehokkaammaksi myös yhteiskunnan näkökulmasta.

Hankkeen aikana kerätyt tiedot ja osaaminen kiteytettiin kaupallistamisen strategialuonnokseksi, jolla tullaan täydentämään Etelä-Pohjanmaan korkeakoulukonsortion yhteistä korkeakoulustrategiaa. Kaupallistamisen strategialuonnos pitää sisällään erilaisia toimenpiteitä ja mittareita, joiden toivotaan tulevaisuudessa muuttuvan pysyviksi toiminnoiksi alueen korkeakouluissa ja muissa organisaatioissa. Strategialuonnoksen tavoitteena onkin viitoittaa yhteistä toimintaa ja tuoda kilpailuetua alueen kaikille toimijoille.

Hanke tehosti alueen kaupallistamisosaamista

Silta kaupallistamiseen -hanke toteutti osaltaan Etelä-Pohjanmaan maakuntasuunnitelman 2040 ja Maakuntaohjelman 2014 -2017 tavoitteita parantaa alueen yritysten kilpailukykyä vahvistamalla ja aktivoimalla yhteistyötä korkeakoulujen kanssa. Hanke kehittikin kokonaisvaltaisesti alueen osaamista ja paransi kaiken kaikkiaan innovaatiovalmiuksia sekä korkeakoulusektorilla mutta myös yrityskentässä. Erityisesti hanke näytti aktivoivan potentiaalisia innovaattoreita kehittäen heidän osaamistaan sekä tuoden heidän käyttöönsä uusia kaupallistamisen edistämiseen soveltuvia työkaluja.

Hanke kehitti uusia toimintamalleja, uudenlaista toimintakulttuuria, palvelurakenteita sekä prosesseja. Näiden uusien työkalujen avulla on tulevaisuudessa yhä helpompaa saada innovatiivisimmat ideat sekä tutkimustulokset kaupallistettua uudeksi liiketoiminnaksi sekä yhteiskunnallisesti hyödynnettäväksi.

Kirjoittaja:

Seliina Päällysaho

Kirjoittaja toimi Silta kaupallistamiseen –hankkeen projektipäällikkönä. EAKR-rahoitteista hanketta toteutettiin 1.10.2016-30.6.2018 välisenä aikana.