

Terveysalan tutkimus ja osaaminen kaupallisiksi menestystarinoiksi - työpaja rahoitusnäkökulmasta

30.10.2019 Terkko

Marit Tuominen, Profict Partners Oy

marit.tuominen@profict.fi

0400810018

Yhteenveto työpajan suosituksista

1. Tutkimuksesta liiketoimintaa

- a. kaupallistaminen tulisi näkyä selvemmin tutkijoiden meriiteissä ja yliopiston sekä tutkijoiden palkitsemisessa. Vrt. esim. yliopiston väitöskirjasta saatava raha (100-200 000).
- b. OKM:n tulisi asettaa mittarit kansallisella tasolla. Jos jätetään pelkästään yliopistojen harteille, niin asia ei etene tai etenee liian hitaasti.
- c. TUTL-rahoituksessa toimiala tulisi huomioida paremmin. Terveyssektorin (ennen kaikkea lääke- ja lääketieteelliset laitteet) hankkeissa pidempi aikataulu.
- d. Jos TUTL-rahoituksen saa nyt puolet hakijoista, seula on liian löysä ja valintakriteereitä tulisi kiristää
- e. Jaksotettu TUTL-rahoitus olisi hyvä
- f. TUTLin seuranta tulisi parantaa. Nyt ei ole tarkkaa tietoa, kuinka monesta terveyssektorin TUTL-hankkeesta on tullut yritystoimintaa ja mitkä nämä yritykset ovat.
- g. Yliopistoilla tulisi olla isommat venture fundit.
- h. Tulisi yhdistää resurssit ja rahoitus ja avata kansallisella tasolla tutkimuksesta liiketoimintaa haku ja valita näistä parhaat jatkuon. Esim. kolmeen vaiheeseen jaksotettu rahoitus selkeillä vaiheisiin sidotuilla vaatimuksilla ja vain parhaat pääsee maaliin, eli kolmen kierroksen rahoitukseen. Näin voitaisiin panostaa merkittävästi enemmän parhaisiin hankkeisiin ja päästä lähelle kansainvälisiä panostuksia.
- i. Tutkimustiimin kiinnostusta, mahdollisuutta ja sitoutumista lähteä yrittäjäksi tulisi arvioida paremmin TUTL-projektin hakuvaiheessa (esim. mahdollisuus sijoittaa omaa rahaa mahdolliseen yritystoimintaan, valmius ottaa henkilökohtaista lainarahoitusta, osaaminen, jne.).
- j. Useat TUTL-hankkeet jäävät rahoituksen loputtua liian kauas yritystoiminnan käynnistämisestä.
- k. Yliopiston ja alkavan yrityksen edut eivät aina kohtaa. Arviot esim. patenttien tai ipr:n arvosta eivät aina kohtaa. Yliopistojen ottama osuus tulisi olla maksimissaan 5 % luokkaa. Yliopistosta ei saa muodostua enemmistöosakasta. Pääomasijoittajat vierastavat yliopistojen liian suuria omistusosuuksia ja niistä saattaa muodostua näin este tuleville rahoituskierroksille. Valuaatiot tulee olla myös realistisia. Terveyssektorin hankkeissa, ennen kaupallisten tulovirtojen muodostumista, rahoitusta tarvitaan merkittäviä määriä.
- l. Tulisi valita best practice -mallit ja benchmark yliopistot Euroopasta, jotka toimivat tavoitteena toiminnan kehittämiseksi
- m. Bisnesenkeleiden ja sijoittajien sekä yliopistojen (TUTL-hankkeet) välillä tulisi olla enemmän yhteistyötä. Yritystoiminnan käynnistyminen TUTListä vaatii useimmiten ulkopuolisten sijoittajien mukaan tuleamista, ja näin ollen sijoittajien näkemykset jo TUTL-hankkeen aikana olisivat arvokkaita.

2. Liiketoiminnan käynnistäminen

- a. TUTL-rahoituksen jälkeen on selvä rahoitusaukko.

- b. Business Finlandin instrumenttien lainapainotteisuus rasittaa tasetta yrityksillä, joilla kaupallisia tuloja ei ole nähtävissä lähiaikoina. Isot lainamäärät taseessa karkottaa myös sijoittajia. Rahoitusta pitäisi saada enemmän tasetta vahvistavaksi ja esim. tukimuotoisena, jossa voisi olla takaisinmaksuvelvoite tietyllä mallilla.
 - c. Alan käynnistyvien yritysten tiimien osaamisessa on usein suuria puutteita ja tiimit ovat usein hyvin tutkimus- tai teknologiapainotteisia ja hyvin kapealla kärjellä, minkä vuoksi eivät kiinnosta sijoittajia.
3. Kasvun rahoitus
- a. Kasvurahoitus pirstaleista. Tällä hetkellä sijoitetut summat ovat usein pieniä ja yrityksillä on jatkuva rahoitushaku käynnissä. Alan rahastoilla pitäisi olla pidempi aikajänne, perinteinen rahastomalli ei toimi.
 - b. Suomeen tarvittaisiin toimialafokusoitunut rahasto, jonka koko olisi 300 milj.€ ja rahaston toiminta-aika pidempi, kuin normaali 10 vuotta. Tällaisella rahastolla olisi mahdollisuus tehdä riittävän kokoisia sijoituksia ja toimia liiderinä rahoituskierröksillä. Rahasto hakisi sijoituskohteita myös muualta, kuin Suomesta. Rahaa uskottiin löytyvä, mikäli uskottava tiimi ja tarina saadaan kasaan.
4. Kansallinen strategia
- a. Suomella pitäisi olla toimialalle maakohtainen strategia, tavoitteet ja mittarit, joihin sitoudutaan pitkällä aikavälillä.
 - b. Tulisi pystyä luomaan syvempi ymmärrys siitä, miksi tutkimus ei kehity kaupallisiksi menestystarinoiksi.
5. Muuta
- a. TEM avannut kasvustrategiaan liittyen sähköisen työpajan, mihin voi antaa kommentteja
6. Jatkotoimenpiteet
- a. Aihekohtaiset työryhmät
 - i. Yliopistojen mittarit ja palkitsemisjärjestelmä. Ryhmävastaava Panu Kuosmanen, Aalto Innovation Services
 - ii. Alkuvaiheen rahoitus. Ryhmävastaava Pasi Sorvisto, Spark
 - iii. Rahaston valmistelu, Ryhmävastaava Pasi Sorvisto, Spark