



SPINNO

## Koostöö ettevõtetega

**Tallinna Ülikooli**  
sisetrükis

Oktoober 2005

"Koostöö ettevõtetega" on mõeldud Tallinna Ülikooli akadeemilisele liikmeskonnale, teistele töötajatele ja üliõpilastele, kellel on põhitöö käigus tekkinud rakendusväärtusega projekti- või äriidee. Trükis on abiks nii ettevõtetega kui ka asutuste ja teiste organisatsioonidega teadmuspõhise rakendusliku koostöö tegemisel.

Trükis

- **selgitab**, milliseid võimalusi on ülikoolil ja ülikooli liikmetel koostöö tegemiseks ettevõtete ja asutustega;
- **pakub nõu ja abi**, kuidas leida oma ettevõtmisele koostööpartnerit ja/või rahastajat;
- **annab teavet** ettevõtete ja asutuste ootuste ning eelarvamuste kohta ülikooliga suhtlemisel;
- **kirjeldab** Soome näite varal ühte võimalikku ülikooli ja teiste organisatsioonide koostöö skeemi ideest teostuseni jõudmisel.

Väljaande on koostanud Tallinna Ülikooli Spinno meeskond, kelle roll ülikoolis on ergutada ettevõtlusega koostööd ja kontaktide leidmist ning pakkuda tuge ametlikus asjaajamises.

## ■ Ülikoolisisesed regulatsioonid koostöö tegemisel ettevõtetega

Koostööd ettevõtetega ning teadmiste kommersialiseerimist reguleerivad Tallinna Ülikoolis eelkõige kaks dokumenti:

- **Motivatsioonikava teadmiste- ja tehnoloogia siirde teostamiseks Tallinna Ülikoolis**, mille eesmärk on kujundada ettevõtlikkust ja teadmiste kommersialiseerimist soodustavat keskkonda ülikoolis ning suurendada akadeemilise personali motivatsiooni ettevõtetele suunatud TA tegevuseks ja uute TA projektide algatamiseks.
- **Tallinna Ülikooli teadmiste- ja tehnoloogia siirde eeskiri**, mis reguleerib teadmiste- ja tehnoloogiasirde eri vormide (sh intellektuaalse omandi) registreerimist, haldamist, saadud tulu jaotamise protseduurilisi reegleid ning vajalike tugiteenuste osutamist.



**Koostööd ettevõtetega ning teadmiste kommersialiseerimist reguleerivad Tallinna Ülikoolis kaks dokumenti: motivatsioonikava ning teadmiste- ja tehnoloogiasirde eeskiri.**

Nimetatud dokumendid on kättesaadavad Tallinna Ülikooli kodulehel <http://www.tlu.ee> -> *Teadus ja arendustegevus* -> *Dokumendid*.

Vastavalt neile dokumentidele on ülikooli teadlastel võimalik teha ettevõtetega koostööd erinevates vormides:

- rakendusliku suunitlusega teadus- ja arendusprojektide läbiviimine ettevõtete tellimusel;
- kirjandus-, kunsti- ja teadusvaldkonda kuuluvate teoste, sh publikatsioonide müük ettevõtetele ning nende eest saadavad autoritasud;
- tööstusomandi (leiutise, kasuliku mudeli või oskusteabe) litsentsi müük ettevõtetele;
- õppe- ja teadustegevusel baseeruvate teadmiste-teenuste (uuringu-, arendus-, labori-, konsultatsiooni-, täiendusõppe- ja loometeenused) osutamine ettevõtetele;
- ülikooli hargettevõtte\* loomine ülikooli töötajate osavõtul, milles võivad osanikeks olla ka teised ettevõtted.

Koostöö lihtsustamiseks on teadmiste- ja tehnoloogiasirde eeskirjas toodud lisadena ka oluliste teadmiste- ja tehnoloogiasirdeks vajalike dokumentide vormid.

Ülikooli teadlastel ja õppejõududel, kes on otsustanud ettevõtetega koostöö kasuks, võimaldab ülikool:

- mitmesuguseid tugiteenuseid – TA projektide nõustamine, müük ja turundus, intellektuaalse omandi kaitse, projektide hanked, finantsplaneerimine ja raamatupidamine, TA projektide personalialane nõustamine, juriidiline ja ettevõtetusala nõustamine ning ürituste tehniline ettevalmistamine. Püsivate ning kõigile teadmiste- ja tehnoloogiasirde vormidele sobivate teenuste puhul arendatakse välja oma teenuste võrgustik. Võrgustiku laiendamisel lähtutakse teenuste nõudlusest. Ajutisi teenuseid, mille puhul ülikoolil puudub vajalik kompetents, ostetakse sisse väljast. Tugiteenuseid osutavad ülikooli tugistruktuuri üksused, ning teenused, mille osutajate tööjõukulud on finantseeritud Spinno programmist, on ülikooli struktuuriüksustele/asutustele tasuta;
- taotleda toetust ülikooli arengu- ja koostööfondist;
- tasu teadmiste-teenuse või teose ettevalmistamise ning teadmiste-teenuse osutamise eest lisatasuna tunnitasu alusel;
- osa teadmiste-teenuse või teose müügist ning tööstusomandi kasutusse andmisest saadud puhastulust, arvestusega 80% teadmiste-teenuse väljatöötaja(te)le, tööstusomandi või teose autori(te)le, 10% struktuuriüksusele või kasutusõiguse müüjale, 10% ülikoolile;
- preemiat TA projektile, teadmiste-teenusele või teosele rahastamise leidmise või tellimuse hankimise eest üldjuhul vähemalt 3% hangitud summa mahust;
- vabade ressursside olemasolul ülikooli ruumide, seadmete ja infrastruktuuri kasutamist ülikooli hargettevõtetele soodustingimustel.



**Teadus- ja arendusprojektidele ning -teenustele kehtib autorisõbralik tulujaotuskeem.**

Lisaks tunnustab ülikool ettevõtlikkust üles näidanud teadlasi ja õppejõude ning ülikooli struktuuriüksusi aunimetusega, millega kaasneb rahaline preemia.

Leelo Ansaar

\* - hargettevõtte (ehk *spin-off* ettevõtte) on eraõiguslik juriidiline isik, mille asutajateks ja osanikeks on vähemalt 50% ulatuses äriühingu omandist ülikooli ja ülikooli asutuste töötajad ja/või üliõpilased. Hargettevõtte tegevus on suunatud ülikooli teadus- ja arendustegevuse tulemuste rakendamisele. Hargettevõtte peab olema registreeritud ülikooli sisekorra kohaselt.

## Ülikooli rakendusliku idee edasiarendamise protsess

Tallinna Ülikoolil on kolm strateegilist tegevusvaldkonda – õppetöö, teadustöö ning teadustulemuste rakendamine ühiskonda; neist viimast kirjeldab juuresolev joonis (vt joonis 1).

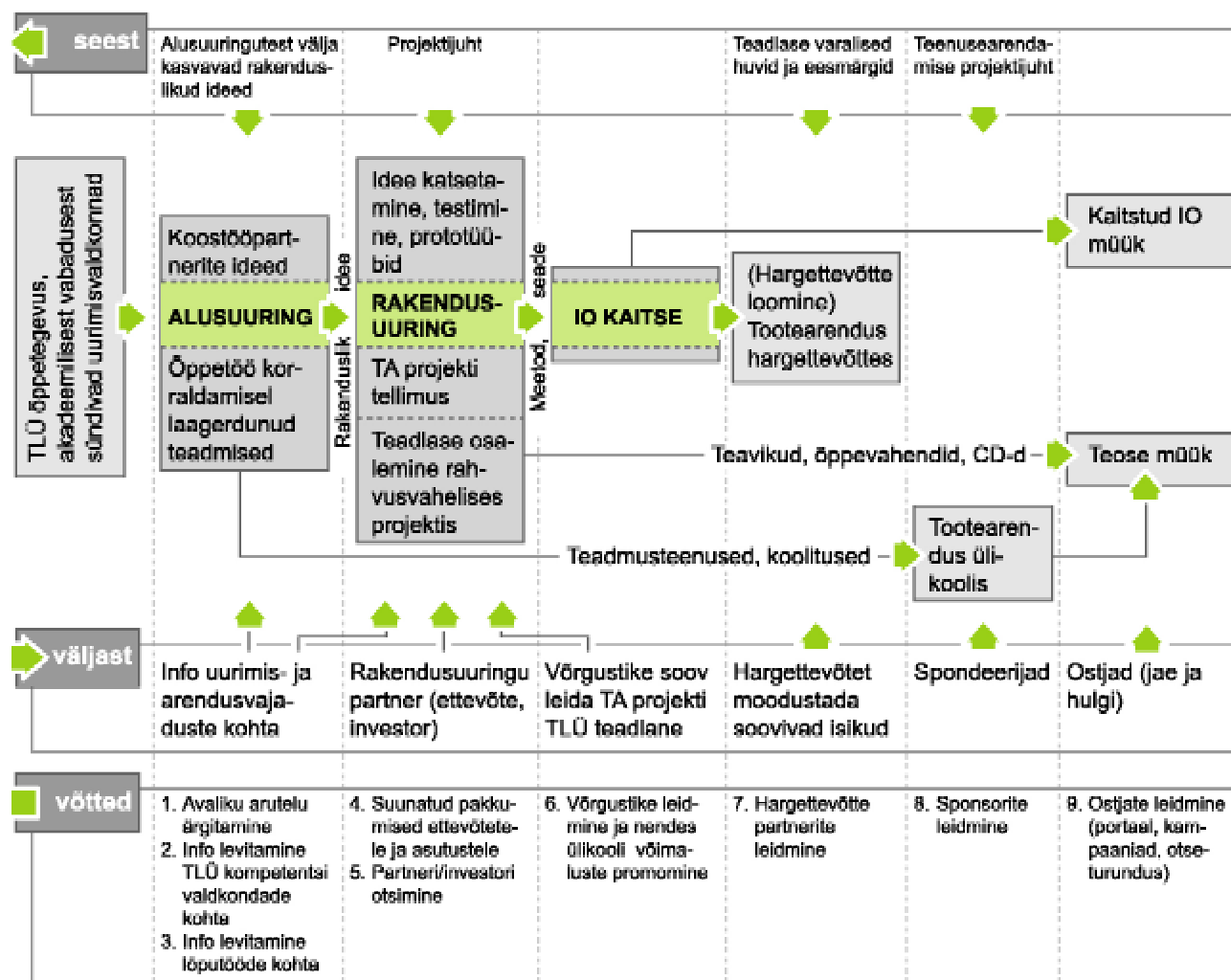
Horisontaalis jaguneb joonis järgnevalt:

- rakendusliku väärtusega idee võimalikud edasiarendusviisid (joonise kandev osa);
- ülikooli välised tegurid, ilma milleta põhi-protsess edasi ei arene (VÄLJAST);
- Spinno meeskonna roll protsessi käivitamisel ja liikumises hoidmisel (VÕTTED);
- sisemised tegurid, mis peavad olema majas olemas ja mis “toidavad” põhiprotsessi (SEEST).

Tavapäraselt vajab idee testimist või katsetamist ehk teiste sõnadega **rakendusuuringut**, mille käigus selguvad ideest välja kasvava väärtuse nn täpsed parameetrid. Rakendusliku sisuga uurimisvajaduse võib esitada ka asutus või ettevõtte, kellel on vaja teorial põhinevat abi uue toote loomiseks või meeskonna uue arengutaseme saavutamiseks (**TA projekti tellimus**). Rakendusuuringu eesmärgi võib püstitada ning läbiviijate koosseisu kokku panna ka fond vm rahaallikas (**teadlase osalemine rahvusvahelises arendusprojekti**).


Idee muutub rakendusuuringu või rakendusprojekti käigus käega katsutavaks asjaks või täpselt

Joonis 1 - Ülikoolis tekkinud rakendusliku idee edasiarendamise protsess



Koostaja: Tiina Tambaum

sõnastatavaks meetodiks. Mis saab edasi, sõltub otseselt sellest, kuidas oli rakendusprojekti rahastamisskeem üles ehitatud. Idee võib olla aga seda võrd täiuslik, et vajab vaid nn tooteks pakendamist (**tootearendust ülikoolis**) ja on seejärel müügivalmis (**teose müük**).

 **Rakendusuuringu või -projekti käigus muutub idee käegakatsutavaks asjaks või täpselt sõnastatavaks meetodiks. Edasine töö sõltub valitud rahastusskeemist.**

Euroopa Liidu rahadega loodud tulemus peab olema kõikidele vabalt kasutatav. Eraettevõtte rahas-


tatud rakendusprojekti tulemuse müügiõigust soovib rahastaja pärast intellektuaalse omandi (IO) kaitsmist aga tõenäoliselt endale osta (**kaitsstud IO müük**). Rakendusprojekti käigus saab luua ka näiteks raamatu või õppevahendi, mis ei vajagi muud kui turustamist (**teose müük**).

Kui idee müügiäärtus on saavutatud uuringutega, kus rahastajate erahuvid puuduvad, võib tulemuse välja pakkuda inimestele, kes näevad selles innovaatilist ja turupotentsiaaliga äriideed. Ülikool müüb idee hargettevõtte loojatele ning idee edasine käekäik sõltub äriühingu tegevusest (**tootearendus hargettevõttes**).

Tiina Tambaum

## ■ Kuidas algatada koostööd ettevõtetega?

Kui Teil on projekti- või äriidee, aga projekti elluviimisel või ettevõtte asutamiskapitali kokkusaamisel jääb puudu rahast või teatud oskustega inimressursist, siis on vaja leida sponsor, investor või partner.

 **Kui Teil on idee, aga selle elluviimiseks jääb puudu ressursidest, siis aitab Teid sponsor, investor või partner.**

**Sponsorit** on vaja otsima hakata siis, kui tegevuse käivitamiseks on puudu ainult finantsressursist ning samas ei tööta ettevõtmine rahastajale otsest rahalist tulu – sponsor ootabki toetusprojektist vaid kaudset tulu.

**Investorit** leidmine tuleb kõne alla juhul, kui ootate ettevõttelt ainult rahalist panust ning n.ö vastutaksu saate investorile garanteerida investeeringu rahalise äratasumise tulevikus või osaluse hargettevõttes.

**Partnerit** on vaja siis, kui on tarvis, et keegi panustaks ettevõtmisse lisaks rahale ka mitterahaliselt (teadmised, tegevused). Antud ettevõtmisest peab partneril olema võimalik saada kas otsest või kaudset tulu – see on juba koostöö läbirääkimiste küsimus.


Kuidas sponsorit, investorit või partnerit leida ning mis selleks tegema peab? Järgnevalt on esitatud võimalikke tegutsemiskeeme ning nõuandeid, mis võiksid ettevõtete ja asutustega koostöö algatamisel abiks olla. Tegutsemiskeemides on nõustaja

Spinno programmis töötav TA projektide nõustaja, kes aitab Teil jõuda ideest teostuseni.

### SPONSORI LEIDMINE

Teil on idee, mille rakendamiseks oleks vaja leida sponsorit? Selline idee eristub järgmiste näitajate kaudu:

- vajadus leida sponsor võib ette tulla eelkõige tootearendusprojekti juures;
- projekti läbiviimiseks on puudu vaid rahast – ülejäänuga saavad projekti teostajad ise hakkama;
- projekt ei tooda otsest rahalist tulu või siis läheb tekkiv rahaline tulu projekti kulude katteks;
- projekt on võimalikule sponsorile mingil moel kasulik (aitab ellu viia põhikirjalisi eesmärgid, tõstab organisatsiooni mainet);
- ettevõtmine leiab aset kindlas ajavahemikus (lühemaajalisem tegevus).

 **Sponsor toetab projekti rahaliselt, saamata otsest rahalist tulu.**

Sponsorit saab aidata leida **TA projektide nõustaja** (edaspidi nõustaja), kellega saab kontakti ülikooli kodulehel oleva rubriigi “idee sisestusvorm” kaudu või otse pöördudes.

Sponsori leidmise protsessil on järgmised etapid:

## 1) Idee läbiarutamine ja toetust vajavate tegevusvaldkondade määratlemine

Nõustaja aitab Teil idee läbi mõelda. Siinkohal on abiks küsimused, millele tuleks ettevõtmise õnnestumise huvides koos vastused leida.

- Mis projektiga on tegemist?
- Kas projekt lahendab mõnda probleemi (kui suurt hulka inimesi ja/või millist piirkonda probleem puudutab; millal see tekkis ja miks; kuidas probleem võib edasi areneda)?
- Mida projektiga taotletakse? Mis on selle eesmärgid?
- Milline on oodatav tulemus?
- Millised tegevused on projekti raames plaanis?
- Milliste kulutuste katteks on vaja raha küsida?
- Kui suur on orienteeruvalt projekti eelarve?
- Kas statistika ja uuringud toetavad projekti-ideed?
- Kas ja milliseid intellektuaalomandi küsimusi on vaja lahendada?
- Millist kasu tooks projekt sponsorile üldiselt? Miks peaks sponsor tahtma projekti toetada, mis võiks olla tema huvid?
- Milliseid kohustusi on võimalik raha taotlejatel enda kanda võtta, et kogu rahaline või mitte-rahaline koormus ei jääks sponsori kanda?

Konsulterides nõustajaga, tuleks määratleda laiemalt need **valdkonnad**, mille alla Teie projekt võiks liigituda. Siis on sobivat rahastajat lihtsam leida, kuna enamik rahastajaid toetab teatud valdkondi. Sõnastama peaks ka projekti suhtes võimalikud **pöörvaldkonnad**, kuna on olemas nn sotsiaalne turundus, kus ettevõtte kogub tähelepanu sellega, et toetab valdkonda, mida ta ise tegelikult rikub (näiteks sigarettide tootjad toetavad tervisesporti, bensiinimüüjad keskkonda säästvaid projekte), või toetab valdkonda, mille ühte äärmust ta esindab (autotootjad toetavad liikumispuudega inimesi).

## 2) Potentsiaalsete rahastajate leidmine ning taustainfo kogumine

Nõustaja otsib infot **rahastajate** kohta ja edastab selle Teile. Et positsioneerida projekt oma valdkonnas õigesti, on vaja välja uurida võimalikult palju infot teiste samalaadsete projektide kohta nii Eestis kui välismaal. Seega võiksite koguda vastavat **taustainfot** ning koostada sellest ülevaate nõustajale.

Nüüd on Teie ja nõustaja kogutud info põhjal võimalik mõelda, kuidas suurendada toetuse saamise võimalust. Seega saate Te nõustajaga läbi arutada, millised oleksid võimalused projekti konkurentsivõime tõstmiseks (näiteks teha koostööd sama probleemi lahendusest huvitatud organisatsioonidega, leida osa vajaminevatest summadest mujalt, kaasata mõni sponsorite poolt enamtoetatud rühm

jne) ning kuidas projekti eesmärgid ühtivad võimalike sponsorite toetuspõhimõtetega.



**Sponsori otsimisel tuleb olulist tähelepanu pöörata sellele, kuidas ühitada projekti eesmärgid ja sponsori toetuspõhimõtteid.**

## 3) Projektikavandi kirjutamine

Kui võimalik rahastaja/ sponsor on mõni fond, siis tuleks täita **rahataotlus**, mille jaoks on fondidel tavaliselt olemas vorm. Ettevõtetelt raha küsimisel tuleks aga kokku kirjutada projektikavand. Nõustaja annab siinkohal nõu ja abistab rahataotluse või projektikavandi kirjutamisel.

**Projektikavand** on rahataotluse sisuline põhjendus. Nõuandeid selle koostamise kohta leiab internetis aadressidel:

<http://www.eau.ee/~riina/ERTA/erta.htm>

<http://ideestprojektini.kolhoos.ee/ptk2>

Kui rahastaja ei ole projektikavandi sisu osas nõudmisi esitanud, siis on projektikavandi soovitatav struktuur järgmine:

1. Kaanelehekülg
2. Probleemi püstitus
3. Projekti kirjeldus, tegevuskava
  - a) projektikavandi eesmärk
  - b) täpne tegevus- ja ajakava
  - c) läbiviijate kirjeldus
  - d) tegevuse olulisus ja tulemuste tähtsus
  - e) projekti hindamine
4. Eelarve
5. Lühike kokkuvõte
6. Lisad (Materjalid, mis on vajalikud projektikavandi paremaks mõistmiseks. Kui rahastaja ei ole teinud mingeid ettekirjutusi, siis võiks projektikavandile lisada järgmisi dokumente: projektkoordinaatorite eluloolised andmed, teiste võimalike sponsorite nimekiri, partnerite toetuskirjad, finantsabi dokumendid, organisatsiooni kohta käiv dokumentatsioon, soovituskirjad ning kõik muu, mis võib olla oluline, aga on liiga mahukas projektikavandi põhiosasse paigutamiseks.)

## 4) Toetuse küsimine ja läbirääkimised sponsoretevevõttega

Nõustaja esitab rahataotlused ja/või projektikavandid potentsiaalsetele rahastajatele ning pöördub nende poole palvega rahastada antud projekti. Kui sponsoriks on ettevõtte, siis tuleb arvestada kindlasti mõne kohtumisega, kus projekti rahastamise üksikasjad läbi räägitakse ja kokku lepatakse. Nõustaja korraldab kohtumised, vähemalt esimesel kohtumisel peaksite ka Teie osalema.

## 5) Sponsorlus-/rahastamislepingu(te) sõlmimine

Fondidel on tavaliselt olemas valmis **rahastamislepingud**. Ettevõtetele sõlmitavad **sponsorluslepingud** valmistab ette nõustaja, kes korraldab ka lepingute allkirjastamise.

## INVESTORI LEIDMINE

Teil on idee, mille rakendamiseks oleks vaja leida investorit? Selline idee eristub järgmiste näitajate kaudu:

- soovite käivitada hargettevõtet või projekti;
- on vaja leida ettevõtte, mis panustaks ainult rahaliselt (mitte tegevustega);
- ettevõttele saab vastutasuks lubada investeeringu rahalist äratasumist tulevikus või osalust hargettevõttes;
- peate olema valmis selleks, et investor hakkab tõenäoliselt esitama omapoolseid nõudmisi/ettepanekuid (kui Te pole sellega nõus, tuleks mõelda hoopis pangast laenu võtmisele).

Investor panustab hargettevõttesse või projekti ainult rahaliselt, mitte tegevustega. Investoril on õigus esitada ettevõtmisele omapoolseid nõudmisi.

Investorit saab aidata leida TA projektide nõustaja, kellelgi saab kontakti ülikooli kodulehel oleva rubriigi "idee sisestusvorm" kaudu või otse pöördues.

Investori leidmise protsessil on järgmised etapid:

### 1) Idee läbiarutamine

Nõustaja aitab Teil idee läbi mõelda. Siinkohal on abiks järgnevad küsimused, millele tuleks ettevõtmise õnnestumise huvides koos vastused leida:

- Milles seisneb ettevõtmise idee? Mida haka-takse tegema? Kas idee on selge ja konkreetne?
- Mis on ettevõtmise eesmärk (isiklik ja üldine)?
- Kas ja milliseid intellektuaalomandi küsimusi on vaja lahendada?
- Millised Teie teadmised, oskused ja eelnevad kogemused toetavad konkreetset ettevõtmist?
- Kes ettevõtmises veel kaasa löövad?
- Kas on vaja juurde otsida inimesi, kes panustaksid ettevõtmisesse teadmistega?
- Kas ettevõtmise läbiviimiseks on olemas koht?
- Kuidas mõjutavad ühiskonnas toimuvad muutused (IKT areng, demograafiline areng) ettevõtmist?
- Kas on ülevaadet, milline on turg? Millisesse sektorisse/ valdkonda ettevõtmise liigitub? Millised on turutrendid?

- Kes on potentsiaalsed kliendid ja kui palju neid on? Millised on klientide vajadused? Milliseid ühiskonna vajadusi ettevõtmise rahuldab? Millised vajadused võiksid kujuneda?
- Kes on konkurendid? Kuidas eristuda konkurentidest ja nende pakutavast?
- Kas ettevõtmise jätkusuutlik? Mitmeks aastaks on ettevõtmise planeeritud? Kuidas edasi areneda?
- Kui suur on omafinantseering? (Mida suurem, seda rohkem näitab see investorile, et ettevõtmisesse on usku.) Kui suur on kaasfinantseerimise vajadus?
- Kas on omapoolseid tingimusi, mida investorile esitada?

Investoril tekib huvi ettevõtmist rahastada siis, kui ta näeb, et see on talle vahetult või kaugemas tulevikus rahaliselt tasuv.

### 2) Potentsiaalsete investorite leidmine ja taustainfo kogumine

Nõustaja otsib infot **investorite** kohta ja edastab selle Teile. Et positsioneerida projekt oma valdkonnas õigesti, on vaja välja uurida võimalikult palju infot teiste samalaadsete projektide kohta nii Eestis kui välismaal. Seega võiksite koguda vastavat **taustainfot** ning koostada sellest ülevaate nõustajale. Teie ja nõustaja kogutud infot saab kasutada projekti kirjutamisel.

### 3) Idee vormistamine

Sõltuvalt sellest, kas arendatakse hargettevõtte äri-ideed või projektiideed, tuleks see vormistada erinevalt.

- a) Kui investorit on vaja leida hargettevõtte tegevuse käivitamiseks, siis tuleks Teil investorile koostada **äriplaani** – see on dokument, mida iga investor soovib näha.
- b) Kui investorit on vaja leida projekti rahastamiseks, siis tuleks investorile otsustamise aluseks koostada **projektkavand**, kus suuremat rõhku tuleks panna finantspoolele.

### 3a) Äriplaani kirjutamine

**Äriplaani** koostamisel on aluseks juba eelnevalt kogutud ja läbi räägitud info. Äriplaani kirjutamisel saate abi küsida nõustajalt. Nõuandeid leiab ka internetist:

- äriplaani koostamine:  
<http://www.aktiva.ee/26730y/z0z.html>
- äriplaani koostamise juhend:  
<http://www.aktiva.ee/26452y/z0zARTICLEy233651.html>

Lühidalt mõningad punktid, mida äriplaani peaks kindlasti sisaldama:

- Ettevõtte lühitutvustus – siin võiks olla välja toodud ettevõtte juriidilised rekviisidid, lühiülevaade tegevusalast, juhtimisstruktuur koos võtmeisikute nimede ja lühi-CVga, samuti omanikud.
- Äriidee kirjeldus – äriidee tutvustus ja kirjeldus, selle spetsiifilised omadused, turustusstrateegia, võrdlus konkurentidega koos põhjendusega, miks teie toode on parem, ning kogu tooteprotsessi kirjeldus. Selles punktis oleks hea, kui saaks viidata juba konkreetsetele (potentsiaalsetele) koostööpartneritele ja eellepingutele. Samuti peaks olema välja toodud detailne eelarve.
- Finantsanalüüs ja -prognoos – see on äärmiselt oluline punkt. Äriplaani selles osas esitatakse investorile kogu eelnev äriidee rahalises väljenduses. Prognoositavad rahavood näitavad selgelt ära finantside vajaduse ja raha liikumise ajas. Siinkohal võiks eriti põhjalikult kirjeldada ja läbi analüüsida äriprojekti kõikvõimalikud kulukohad ning nende muutuse ajas. Analüüsis saadud finantsuhtarve, võib saada ülevaate ettevõtte tegelikust seisundist ning tuleviku-perspektiividest.
- Omafinantseering – see väljendab enda reaalselt investeerimist konkreetsele projektil, sellesse võivad kuuluda ettevõtte poolt juba tehtud (projektid, uuringud, ostetud seadmed jms) või tulevikus tehtavad kulutused.

### 3b) Projektkavandi kirjutamine

**Projektkavandi** koostamisel on aluseks juba kogutud ja läbi räägitud info. Kavandi kirjutamisel saate abi küsida nõustajalt. Nõuandeid leiab ka internetist:

<http://www.eau.ee/~riina/ERTA/erta.htm>

<http://ideestprojektini.kolhoos.ee/ptk2>

Projektkavandi soovitatav struktuur on järgmine:

1. Kaanelehekülg
2. Probleemi püstitus
3. Projekti kirjeldus, tegevuskava
  - a) projektkavandi eesmärk
  - b) täpne tegevus- ja ajakava
  - c) läbiviijate kirjeldus
  - d) tegevuse olulisus ja tulemuste tähtsus
  - e) projekti hindamine
4. Eelarve
5. Lühike kokkuvõte
6. Lisad (Materjalid, mis on vajalikud projektkavandi paremaks mõistmiseks. Projektkavandile võiks lisada järgmisi dokumente: projektkoordinaatorite eluloolised andmed, partnerite toetuskirjad, soovituskirjad ning kõik muu, mis võib olla oluline, aga on liiga mahukas projektkavandi põhiosasse paigutamiseks.)

### 4) Suhtlemine ja läbirääkimised potentsiaalsete investoritega

Nõustaja teeb projektkavandist või äriplaanist **lühikokkuvõtte** ning saadab selle potentsiaalsetele investoritele. Kui mõni investor huvitub ettevõtmisest, võtab nõustaja temaga kontakti, saadab tutvumiseks äriplaani või projektkavandi ning lepib kokku järgnevad kohtumised. Vähemalt esimesel kohtumisel peaksite ka Teie osalema.

### 5) Lepingute sõlmimine

Kui investoriga on kokkulepped saavutatud, tuleb need fikseerida kirjaliku **lepinguga** ja vajadusel sõlmida ka **konfidentsiaalsusleping**. Nõustaja valmistab lepingu(d) ette ning korraldab nende allkirjastamise.

## PARTNERI LEIDMINE

Kui Teie idee rakendamiseks on lisaks rahalisele panusele projekti või hargettevõttesse vaja ka mõne ettevõtte või asutuse teadmisi ja tegevusi, siis on ettevõtmisele vaja leida partner. Ettevõtmisest peab partneril olema võimalik saada kas otsest või kaudset tulu – see on läbirääkimiste küsimus, mille käigus tuleb nii ülikooli kui ka partneri panus ettevõtmisesse ja sealt saadav kasu jaotada õiglaselt.



**Partner panustab projekti või hargettevõttesse vastavalt kokkulepetele lisaks rahale ka oma teadmiste ja tegevustega.**

Partnerit saab aidata leida TA projektide nõustaja, kellega saab kontakti ülikooli kodulehel oleva rubriigi “idee sisestusvorm” kaudu või otse pöördudes.

Partneri leidmise protsessil on järgmised etapid:

#### 1) Idee ja otsitava partneri omaduste läbiarutamine

Nõustaja aitab Teil läbi mõelda idee ning omadused, mis võiksid otsitaval partneril olla. Siinkohal on abiks järgnevad küsimused, millele tuleks ettevõtmise õnnestumise huvides koos vastused leida:

- Milles seisneb ettevõtmise idee? Mida haka-takse tegema? Kas idee on selge ja konkreetne?
- Mis on ettevõtmise eesmärgid? Milline on oodatav tulemus?
- Kas ja milliseid intellektuaalomandi küsimusi on vaja lahendada?
- Kes ettevõtmises veel kaasa löövad?
- Kas on vaja juurde otsida ettevõtmisesse teadmistega panustavaid inimesi?
- Kas ettevõtmise läbiviimiseks on olemas koht?



- Kas on ülevaadet, milline on turg? Millisesse sektorisse/valdkonda ettevõtmine liigitub? Millised on turutrendid?
- Kes on potentsiaalsed kliendid ja kui palju neid on? Millised on klientide vajadused? Milliseid ühiskonna vajadusi ettevõtmine rahuldab? Millised vajadused võiksid kujuneda?
- Kes on konkurendid? Kuidas eristuda konkurentidest ja nende pakutavast?
- Kas ettevõtmine on jätkusuutlik? Mitmeks aastaks on ettevõtmine planeeritud? Kuidas edasi arenda?
- Kui suur on omafinantseering? Kui suur on kaasfinantseerimise vajadus?
- Mis laadi ettevõtet/asutust partneriks otsitakse?
- Mida on vaja partneril teha?
- Millest tekib partnerile kasu?
- Millist kasu saab ülikool?

## 2) Potentsiaalsete partnerite otsimine ja nende kontaktandmete kogumine

Mõelge läbi kõik oma tööalased kontaktid – kes võiksid olla ettevõtmise potentsiaalsed partnerid. Nõustaja otsib seejärel juurde täiendavaid võimalusi, kasutades selleks internetti, organisatsioone koondavate liitude abi ning Spinno meeskonnal olevaid kontakte.

## 3) Kirjaliku lähteülesande koostamine

Koostage lühikokkuvõte oma ideest. Seda kokkuvõtet võiks nimetada **lähteülesandeks** ning siinkohal võiksid abiks olla järgnevad küsimused:

- Mis laadi ettevõtet/asutust otsin (valdkond, profiil, huvid ja võimalused)?
- Mis ettevõtmisega (projekt, hargettevõte) on tegemist (valdkond, vorm, põhiidee, mis on tehtud, mis on plaanis)?
- Mida on vaja partneril teha (tegevused, panus, kohustused)?
- Millest tekib ettevõttele/asutusele kasu (nii rahaline kui ka mitterahaline)?

- Millised on ülikooli huvid antud ettevõtmise juures?
- Millised on võimalused arenguks tulevikus, milline on kavandatud ettevõtmise tulevikupotentsiaal?

Koostatud teksti vaatab nõustaja üle, aitab leida vastused tekkinud küsimustele ning vajadusel täiendab teksti.

## 4) Suhtlemine ja läbirääkimised potentsiaalsete partneritega

Nõustaja saadab koostatud lähteülesande potentsiaalsetele partneritele. Kui nõustaja saab positiivset tagasisidet, siis küsib ta huvi äratanud ettevõtet/asutustelt lisainformatsiooni, mis aitab hinnata partnerikandidaadi sobivust antud ettevõtmisele. Kui partnerikandidaate on mitu, valib nõustaja neist olemasoleva info põhjal välja parima. Kui kandidaate on üks, on küsitud lisainfo siiski vajalik, kuna aitab paremini ette valmistada järgnevatks läbirääkimisteks. Nõustaja lepib seejärel kokku kohtumised partnerikandidaatidega, et vaadata ja täpsustada infot ning jõuda arusaamisele, kas koostöö on võimalik. Vähemalt esimesel kohtumisel peaksite ka Teie osalema.



**Läbirääkimistel partneriga tuleb jõuda kokkuleppele, mille kohaselt ülikooli ja partneri panused ettevõtmisele ja sealt saadav kasu on jaotatud õiglaselt.**

## 5) Kokkulepete sõlmimine

Kui sobiva partneriga on kokkulepped saavutatud, tuleb sõlmida **koostööleping** ja vajadusel ka **konfidentsiaalsusleping**. Nõustaja valmistab lepingud ette ning korraldab nende allkirjastamise.

Kui partnerikandidaate oli mitu, siis peale kokkuleppe saavutamist sobiva ettevõtte/asutusega teavitab nõustaja sellest partneriks mitte sobinud ettevõtteid.

Anna-Stina Lillemägi

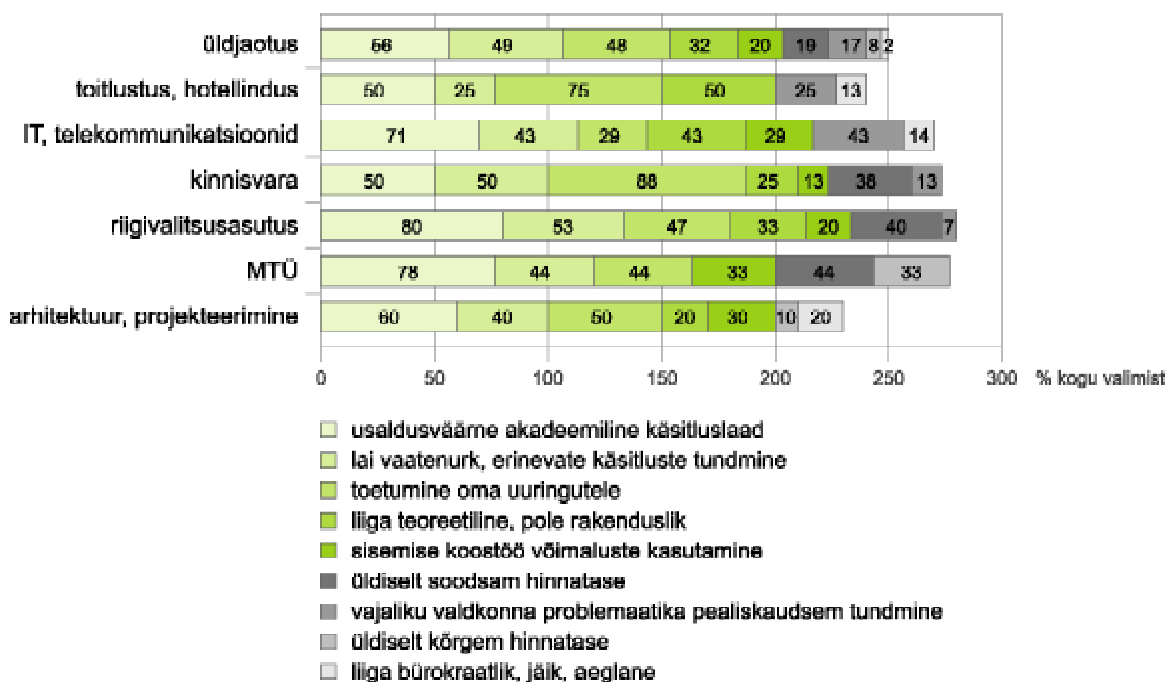
## ■ Ettevõtja suhtumine ülikooli

2005. aasta kevadel viisid ülikool ja Ariko Marketing läbi **Tallinna Ülikooli teadmuste uuringu**, mille tulemusena sai muuhulgas teavet ka selles osas, kuidas Eesti juriidilised isikud ülikooli suhtuvad. Nimetatud uuringu tulemused aitavad Tallinna Ülikooli õppejõududel, teistel töötajatel või tudengitel orienteeruda koostööküsimustes ettevõtetega, kuna need annavad infot **ettevõtete ja asutuste ootustest ja eelarvamustest** ülikooli

suhtes. Enne koostöösuhete loomist tuleb eelinfo partnerite kohta alati kasuks.

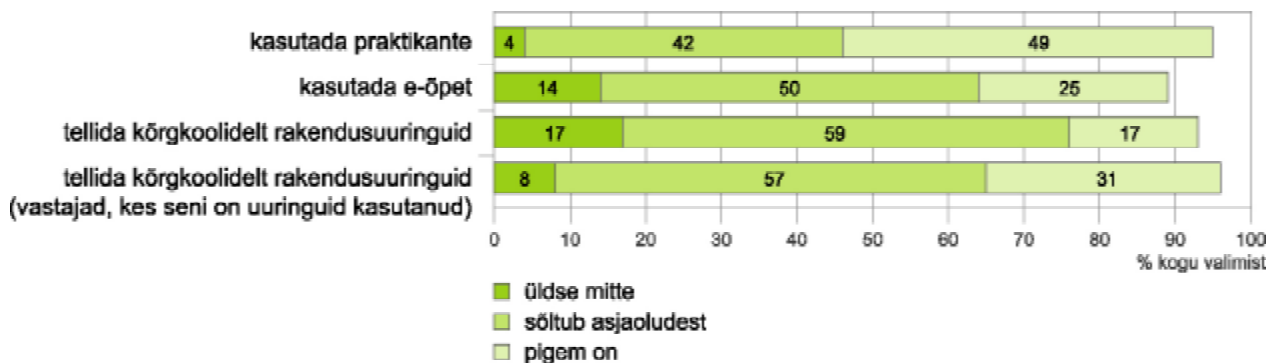
Küsitlusega pöörduiti nende asutuste ja ettevõtete poole, kellest eeldati suuremat huvi Tallinna Ülikooli õppe- ja teadustöö eri valdkondade vastu. Vastajate struktuur oli järgmine: 11% suurettevõtteid (üle 50 töötajaga), 33% niifirmasid (väiksemad ettevõtted tegevusaladelt, mis haakuvad mõ-

Joonis 2 - Milles seisneb kõrgkooli kui teadmusteenu pakuja omapära võrreldes äriettevõttega? (Valida sai 2-3 varianti)



Allikas: Tallinna Ülikooli teadmusteenu uuring - kevad 2005, Ariko Marketing

Joonis 3 - Kogu valimi huvi ja valmisolek...



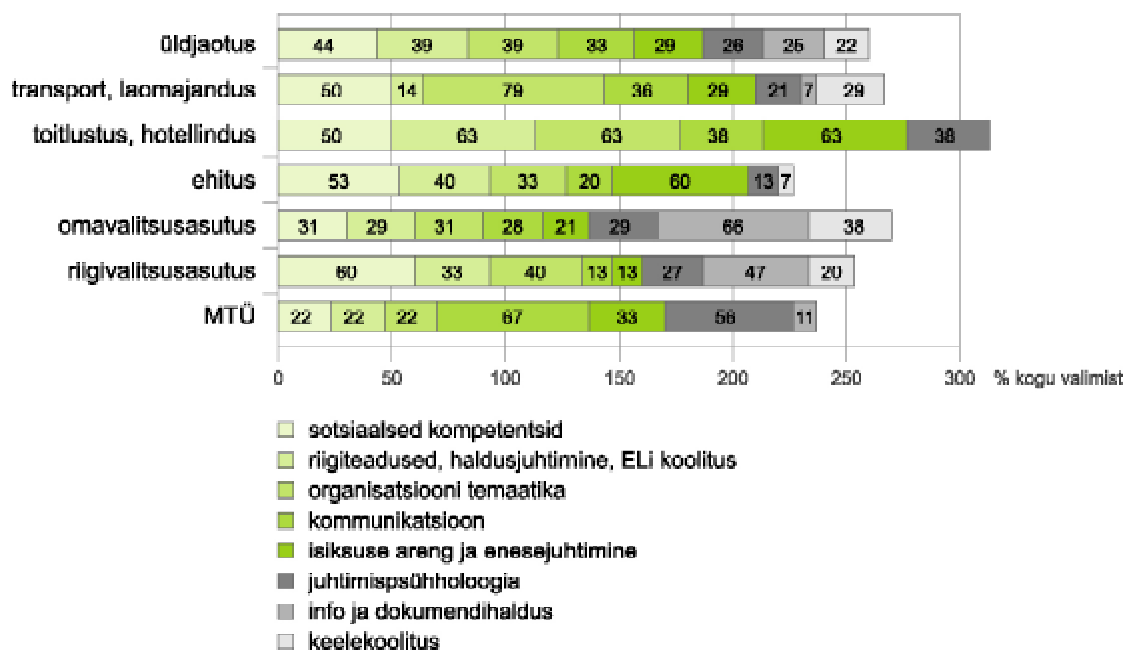
Allikas: Tallinna Ülikooli teadmusteenu uuring - kevad 2005, Ariko Marketing

ne ülikoolis arendatava valdkonnaga), 27% riigiasutusi, 22% omavalitsusi, 18% sihtasutusi ja mitmetulundusühinguid.

Uuringust selgus vastajate arvamus selle kohta, milles seisneb **ülikooli kui teadmusteenu pakkuja omapära** võrreldes äriettevõttega (vt joonis 2). Ülikooli omapära iseloomustati eelkõige positiivsete tunnustega. Kõige sagedamini nimetati usaldusväärset akadeemilist käsitluslaadi (56%),

lai vaatenurka, erinevate käsitluste tundmist (48%) ja toetumist oma uuringutele (47%). Sage-daseim negatiivne arvamus oli, et ülikool on liiga teoreetiline, pole rakenduslik (31%). Ülikoolile peeti iseloomulikuks ka äriettevõttele tarbetult detailset lähenemisviisi ja suhteliselt vähest ressursi laiavaladuslikuks tegevuseks. Ülikooli hinnataset peeti pigem soodsaks kui kõrgeks, tunnuslik oli selline hinnang avalikule sektorile. Tallinna Ülikooli teadmusteenu kasutajad viitasid teiste

Joonis 4 - Kolm suuremat huvi pakkuvat koolitusvaldkonda  
(Valida sai 2-3 varianti)



Allikas: Tallinna Ülikooli teadmusteenuste uuring - kevad 2005, Ariko Marketing

ülikoolide teenuse kasutajatega võrreldes tunduvalt vähem argumendile “toetumine oma uurin-gutele”, seega see argument Tallinna Ülikooli ei toeta.



**Uuringust selgus, et ettevõtete silmis toetav ülikooli kui koostööpartnerit usaldusväärne akadeemiline käsitluslaad, lai vaatenurk ja erinevate käsitluste tundmine.**

Vastajatel oli kõige suurem **huvi ja valmisolek** kasutada praktikante, tunduvalt vähem huvitab e-õpe ja rakendusuuringu tellimine ülikoolidelt (vt joonis 3). Vestluste käigus saadud info viitas kahele praktikandisõbralikule ettevõtetüübile: esimene ootab sellist üliõpilast, kes on eelnevalt ettevõttega tutvunud ja tal on oma (praktika)teema välja pakkuda, seega oodatakse praktikandi abil ideid ja lahendusi; teine pakub lihtsalt võimalust ajutiselt töötada. Siin oodatakse praktikandi tööjõudu ja ka tööülesanded on rutiinsemad.


**Koolituse valdkondadest** pakkusid enim huvi sotsiaalsed kompetentsid (44%), riigiteadused, haldusjuhtimine, ELi koolitus (39%), organisatsiooni temaatika (39%) (vt joonis 4). Isiksuse areng ja enesejuhtimine oli oluline ehituses, info ja doku-

mendihaldus omavalitsusasutustes, juhtimispsühholoogia ja kommunikatsioon mittetulundusühin-gutes. Koolituses on oluline arvestada erinevate ärisihtrühmade koolitushuvid tunduvalt erinevust ja tõenäoliselt huvid muutumist kiiremini kui avalikus sektoris.

Tallinna Ülikooli teadmusteenustega ei olnud piisavalt kursis ükski vastajarühm, kolmandik vastajatest pole sellist infot ka kunagi otsinud. Seni on sagedasemateks **infokanaliteks** olnud Tallinna Ülikooli kodulehekülg, meedia ja isiklikud otsekontaktid. Neid kanaleid soovitakse kasutada edaspidigi, kuid nende kõrval nähakse ka mitmeid teisi, nagu avaldatud uuringuaruanded, praktikandid, konverentsid ja konsultatsioonid. Konkreetseks järelepärimiseks soovitakse kasutada eelkõige veebipõhist turundusportaali (59% vastanutest) ja pöörduda teenust osutava struktuuriüksuse poole (51% vastanutest).

Uuringu tulemusena selgus, et ülikooliga sooviksid **koostööd** teha eelkõige omavalitsused, kellele ülikool annab partnerina akadeemilise mainega usaldusväärse tagatise ja argumendi, juhul kui on vaja põhjendada kohaliku omavalitsuse rahade kulutamist uuringule. Väikeettevõtetel on võõris-tus Tallinna Ülikooli ees (ei tunta end võrdväärse

partnerina suure ülikooli kõrval), samas võib just neilt üliõpilastele sobivaid väiketellimusi saada.


 **Uuringust selgus, et ülikooliga sooviksid koostööd teha eelkõige omavalitsused.**

Anna-Stina Lillemägi

## TURUNDUSPORTAALI TUTVUSTUS

Nagu Ariko Marketingi uuringust selgus, sooviksid ettevõtjad kasutada Tallinna Ülikoolis pakutavate teenuste ja toodete kohta info saamiseks kõige rohkem **veebipõhist turundusportaali**. Tallinna Ülikoolis loomisel olev turundusportaal valmib 2005. aasta lõpuks ning on kättesaadav ülikooli

kodulehelt. Loodav portaal võimaldab müüa ülikooli tooteid ja teenuseid läbi **ühtse infosüsteemi**. Ülikooli töötaja saab turundusportaalis hallata oma koolituse, projekte ja teadusteemasid, müüa oma teadustöö käigus loodud intellektuaalomandit ja tooteid ning osutada oma teadmistel põhinevaid teenuseid. Tänu müügiportaalile saab info pakutavate toodete ja teenuste kohta interneti kaudu nähtavaks väga suurele tarbijate hulga, sealhulgas ettevõtetele ja asutustele. Turundusportaal hõlbustab kommunikatsiooni ning aitab seeläbi kaasa koostööle ülikooli ja teiste organisatsioonide vahel.

 **Turundusportaal hõlbustab kommunikatsiooni ülikooli ja teiste organisatsioonide vahel.**

Merle Laager


## ■ Kuidas jõuda ideest teostuseni? Soome näide

Soome riik on mõistnud, et innovaatiline tegevus on rahvusliku heaolu eeldus. Soomes on välja töötatud ja kujundatud leiutajat toetavad **süsteemid ning meetmed**, millest Eesti leiutajad paraku ainult unistada võivad. Soome majandusliku edukuse üheks saladuseks võib pidada **Keksintösäätiö** (Leiutuse Sihtasutus) olemasolu.

1947. aastal kinkis ettevõtja Maili Autio suure osa oma varandusest Soome Kultuurkapitalile suunitlusega toetada leiutajaid. 1957. aastal loodi Kultuurkapitali juurde tema annetusel põhinev Leiutusfond, mis toetas igal aastal leiutustegevust Soomes. 1971. aastal lisas Soome valitsus fondile riigipoolse osa ja moodustati Keksintösäätiö.

Keksintösäätiö tegevust kirjeldab juuresolev skeem, kus on etappide kaupa ära näidatud **leiutise arendamise ja rahastamisega seotud toimingud** Keksintösäätiös (vt joonis 5). Sisu poolest on kõige olulisemad skeemi kaks esimest etappi. Nendes etappides analüüsitakse ideid ja leiutise uudsust ning tehakse turuprognosisid. Kõige raskem etapp on viimane, kus tuleb leida investor või ka tootja, kes ostab litsentsi. Rahastaja leidmiseks annab Keksintösäätiö välja uusi leiutisi tutvustavat ajakirja "Keksintöbörssi", investorite leidmiseks kasutatakse ka rahvusvahelisi organisatsioone (WIPO – *World Intellectual Property Organization*; IFIA – *International Federation Inventor's Associations*), erialaseid võrgustikke ja kontakte.

Keksintösäätiö **tegevuse eesmärk** on edendada soomlaste leiutus- ja innovaatilist tegevust ning leiutiste rakendamist. Asutuse eelarve on 5 miljonit eurot ning seal töötab 23 ametnikku ja 28 patendivolinikku.

 **Keksintösäätiö tegevuse eesmärk on edendada soomlaste leiutus- ja innovaatilist tegevust ning leiutiste rakendamist.**

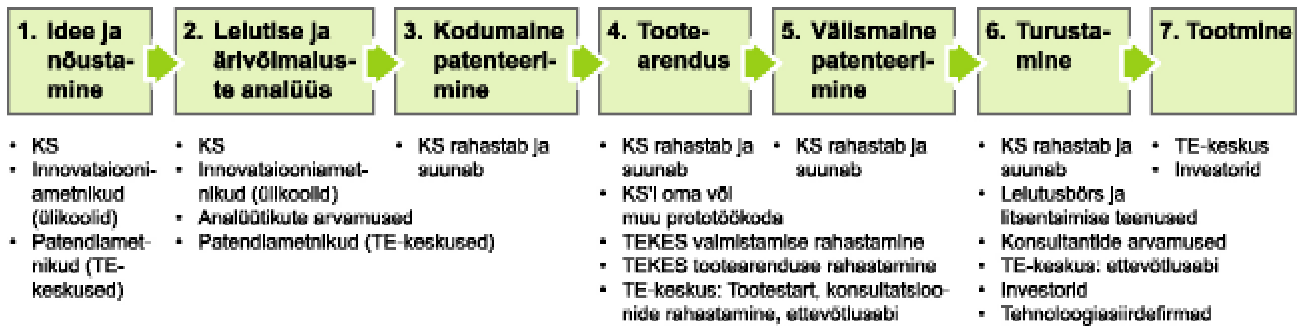
Sihtasutuse tegevused on:

- innovaatilisuse edendamine,
- tööstusomandi õiguskaitse- ja leiutusosalane nõustamine;
- arendusrahastamine;
- turustamine;
- teavitamine.

Keksintösäätiö tegevust iseloomustab:

- kliendikesksus;
- soomlaste suur leiutiste arv ja kõrge tase:
  - nõustamas käis 20 000 inimest aastas (2002. a andmed)
  - analüüsiti 3000 leiutist
  - rahastustaotlusi 900
  - riskirahastusi 300
  - 20% rahastuse saanud leiutistest on rakendunud

## Joonis 5 - Leiutise arendamise ja rahastamisega seotud toimingud Keksintösäätiös



- KS – Keksintösäätiö (Leiutuse Sihtasutus) – tegevuse eesmärk on edendada soomlaste leiutus- ja innovaatilist tegevust ning leiutiste rakendamist
- TE-keskus – Töövoima- ja Elinkeinokeskus (Tööjõu- ja majanduskeskus, Eesti mõistes regionaalarengukeskus) – tegeleb tööjõu parema rakendamise, majandusarengu küsimuste ja ettevõtluse arendamisega
- Prototöökoda – töökoda, kus valmistatakse kavandi järgi toote, masina, seadme vms esimene eksemplar ehk proovitöö, et veenduda leiutise reaalses headuses ja uudsuses
- TEKES – Tehnologiankeskus (Tehnoloogiaakeskus, täpsemalt teadus- ja tehnoloogiaarenduskeskus)

Koostaja: Anne-Mari Rannamäe, QUIN-Estonia

- uued tooteideed ettevõtjatele:
  - ettevõtjate nõustamine
  - litsentside pakkumine ja litsentsilepingud
  - leiutajale oma tootmine



**Keksintösäätiö kasutab tootearenduseks ülikoolide teadus- ja tehnilist potentsiaali.**

Keksintösäätiö **rahastusviisid** on nn Keksi-raha, tugiraha ja laen. Keksintösäätiö rahastus on riskiraha, millega aidatakse leiutis turule. Tagasimakse toimub peale edukat turustamist. Keksintösäätiö rahastamise kriteeriumid on uudsus ja leidlikkus, turunõudlus, tehnilised omadused, tehnoloogia tase ning ärisuutlikkus.

Keksintösäätiö kasutab **tootearenduseks** ülikoolide ja rakenduslike kõrgkoolide teadus- ja tehnilist potentsiaali. Paljud leiutiste prototüübid valmivad ameti- ja ülikoolide töökodades oskuslike meistrite käe all harjutavate õppurite abiga.

Loovusele ei sea piire sugu, rass ega vanus. Sihtasutusest saab toetust nii leiutaja, ülikooli teadlane kui ka iga lihtnimene, kellel on mõni idee. Riigi kodanike loovus ja nende innovaatilised ideed moodustavad Soome suurima rikkuse – inimpotentsiaali, mille oskuslik rakendamine on üks majandusliku edukuse eeldusi.

Anne-Mari Rannamäe,  
QUIN-Estonia

■ Edu koostöö algatamisel ja arendamisel! ■

Väljaandja: TLÜ Spinno  
Narva mnt 29-206, 10120 Tallinn  
Telefon 640 9149  
*spinno@tlu.ee*  
*www.tlu.ee/spinno*

Väljaande koostaja: TLÜ Spinno meeskond  
Vastutav toimetaja: Anna-Stina Lillemägi

Keeletoimetaja: Triinu Lehtoja  
Kujundaja: Agnes Trump

Trükkija: Trükikoda Kaks & Pool

© Tallinna Ülikool 2005