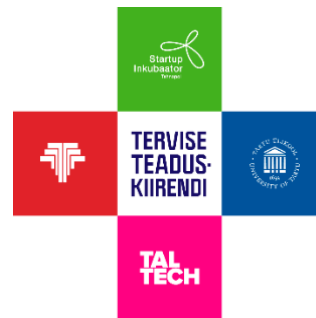


SMART
CAP



Teaduskiirendi kontseptsioon alustavatele tervisevaldkonna teadmismahukatele iduettevõtetele



2023



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti
tuleviku heaks



Tellinud AS SmartCap projekti
„Teenused teadmuspõhiste iduettevõtete loomiseks ja
arendamiseks ning teadmuspõhise ettevõtluse
ökosüsteemi arendamine Eestis“ raames

Koostajad: Andrus Kurvits, Peeter Unt

SISUKORD

SISUKORD	4
1. TEADUSKIIRENDI TAUST JA EESMÄRK.....	5
2. TEADUSKIIRENDI KONTSEPTSIOONI ELEMENDID JA TÖÖLOOGIKA	6
2.1. TEADUSKIIRENDISSE SKAUTIMINE JA VALIMINE	10
2.1.1. ÄRIPOTENTSAALIGA TEADUSSAAVUTUSTE TUVASTAMINE.....	10
2.1.2. TAOTLEMINE JA TAOTLEJATE EELNÕUSTAMINE.....	11
2.1.3. TEADUSKIIRENDI VALIKUKRITEERIUMID JA TAOTLUSTE HINDAMINE.....	13
2.2. TOOTEARENDUS JA PROTOTÜÜPIMINE	14
2.2.1. ARENDUSPLAAN JA ARENDUSRAHASTUS	14
2.3. KOOLITUS- JA MENTORPROGRAMM.....	16
2.3.1. KOOLITUSPROGRAMM.....	16
2.3.2. MENTORPROGRAMM.....	18
2.3.3. KOOSTÖÖ TERVISHOIU ÖKOSÜSTEEMI PARTNERITEGA	23
2.4. VILISTLASPROGRAMM	23
2.5. TEADUSKIIRENDI JUHTIMINE JA RAPORTEERIMINE.....	24
2.5.1. TEADUSKIIRENDI OPERAATOR	24
2.5.2. TEADUSKIIRENDI NÕUKODA.....	25
2.5.3. TEADUSKIIRENDI ELLUVIIMISEKS VAJALIKUD RAPORTID	25
3. MÕISTED JA LÜHENDID	27
4. LISAD – TEADUSKIIRENDI JUHTMATERJALID JA NÄIDISDOKUMENDID	28
LISA 1. OPERAATORI JA TEADMUSMAHUKA IDUFIRMA VAHELISE KIIRENDILEPINGU NÄIDIS	28
LISA 2. TOOTEARENDUSE JA PROTOTÜÜPIMISE ARENDUSPLAANI NÄIDIS	35
LISA 3. INTELLEKTUAALOMANDI KAARDISTAMISE NÄIDIS (<i>KTH IPR STRATEGY TOOL</i>).....	37
LISA 4. INTELLEKTUAALOMANDI LIIKUMISE PROTSEDUURI KIRJELDUS TARTU ÜLIKOOI NÄITEL.....	41
LISA 5. INTELLEKTUAALOMANDI ÜLEANDMISE NÄIDISLEPING TARTU ÜLIKOOI NÄITEL.....	42
LISA 6. MENTORKOHTUMISE PPP-FORMAADI NÄIDIS	45
LISA 7. TEADUSKIIRENDI MEESKONNA ESITATAVA VAHEARUANDE NÄIDIS	46
LISA 8. TEADUSKIIRENDI MEESKONNA ESITATAVA LÕPPARUANDE NÄIDIS	49

1. Teaduskiirendi taust ja eesmärk

Eesti teadus- ja arendustegevuse, innovatsiooni ning ettevõtluse arengukavas 2021–2025¹ (edaspidi TAIE) on üldeesmärgina sõnastatud, et Eesti teadus, arendustegevus, innovatsioon ja ettevõtlus suurendavad koostoimes Eesti ühiskonna heaolu ja majanduse tootlikkust, pakkudes konkurentsivõimelisi ja kestlikke lahendusi Eesti ja maailma arenguvajadustele. Eesti konkurentsivõime säilitamiseks ja tõstmiseks peab kasvama innovatsioonivõime ja teadusmahuka majanduse osakaal ning seda mitmes TAIE fookusvaldkonnas. Tervisetehnoloogia ja -teenused on üks TAIE fookusvaldkondadest, millel nähakse suurt sotsiaalmajanduslikku mõju. Eestil on võimalik innovaatiliste ja suurt lisandväärtust pakkuvate tehnoloogiliste lahendustega haarata välisurgudel turuliidri positsioon, kuna paljud riigid otsivad tervishoiusüsteemi jätkusuutlikkuse tagamiseks uusi ärimudeleid ja tehnoloogilisi lahendusi.

Innovaatiliste ja teadusmahukate tervisetehnoloogia ja -teenuste arendamine alusuuringutest kuni äriprojektide komertsialiseerimiseni nõuab kogu Eesti ettevõtluse tugisüsteemi panust. Kõrgetasemelise valdkondliku teaduse kõrval on suur tähtsus ettevõtlusega seotud pädevuse arendamisel, mille abil saavad uued ideed ja ettevõtted edukalt turule jõuda ja ühiskonnale kasu tuua.

Tervisetehnoloogia ja -teenuste teaduskiirendi (edaspidi teaduskiirendi) kontseptsiooni eesmärk on luua süsteemne ja terviklik protsess varajases arengufaasis globaalse äripotentsiaaliga teadussaavutuste tuvastamiseks ning nende kõrgemale innovatsiooni valmiduse tasemele viimiseks tervisetehnoloogia ja -teenuste valdkonnas. Selliselt panustab teaduskiirendi Eesti „Teadus- ja tehnoloogiamahuka iduettevõtluse ökosüsteemi arendamise tegevuskava“² eesmärkide saavutamisse uute süvatehnoloogia iduettevõtete juurdekasvu kaudu.

Eesti esimene teaduskiirendi potentsiaalsetele ja alustavatele tervisevaldkonna iduettevõtetele viidi ellu Tartu Ülikooli, Tallinna Tehnikaülikooli, Tartu Teaduspargi ja Tallinna Teaduspark Tehnopolit koostöös aastatel 2022–2023 riigihanke „Teenused teaduspõhiste iduettevõtete loomiseks ja arendamiseks ning teaduspõhise ettevõtluse ökosüsteemi arendamine Eestis“ raames, mille tellijaks oli AS SmartCap.

Kontseptsiooni lahutamatuks osadeks on:

- Eesti tervisevaldkonna teadusmahuka ettevõtluse ökosüsteemi kaardistus;
- tervisetehnoloogia ja -teenuste valdkonna arendamise strateegia ja tegevuskava.

Täname Tartu Ülikooli esindajaid Tõnu Eskot ja Mart Maasikut ning SmartCapi esindajaid Merilin Laagrit ja Mari Vavulskit pühendatud aja ja nõuannete eest.

¹ https://www.hm.ee/korgharidus-ja-teadus/teadus-ja-arendustegevus/taie-arengukava-2021-2025?view_instance=0¤t_page=1

² <https://media.voog.com/0000/0037/5345/files/DeepTech%20tegevuskava%202023-2027.pdf>

2. Teaduskiirendi kontseptsiooni elemendid ja tööloogika

„Teaduskiirendi on hea koht esimeste sammude astumiseks ettevõtluses!” – EsaDres'i meeskond

Teaduskiirendi arendusprogramm (edaspidi kiirendiprogramm) pakub madala tehnoloogilise valmiduse tasemega potentsiaalsetele ja alustavatele iduettevõtetele järgmist sammu uudsete ärimudelite ja väärtuspakkumise testimiseks ja prototüüpimiseks tervisevaldkonnas. Tervisevaldkonna teaduskiirendi on vertikaalse fookusega ja eristub horisontaalse fookusega teaduskiirendist järgmiste asjaolude tõttu:

- **valdkondlik fookus** – tervisevaldkonna teaduskiirendi on spetsiaalselt loodud toetama iduettevõtteid, kes töötavad innovaatiliste lahenduste kallal tervisetehnoloogia ja -teenuste valdkonnas;
- **valdkonna eksperditeadmised** – tervisevaldkonna teaduskiirendi meeskond, eksperdid, mentorid ja nõustajad omavad praktilisi kogemusi selles valdkonnas ning saavad pakkuda väärtuslikke teadmisi, kontakte ja juhiseid, mis on spetsiifilised selle tööstusharu ainulaadsete probleemide ja regulatiivsete nõuete jaoks;
- **regulatiivsed väljakutsed** – tervisevaldkonna iduettevõtted seisavad tihti silmitsi rangemate regulatiivsete nõuete ja vastavuse takistustega, mis tulenevad terviseandmete tundlikkusest ja vajadusest järgida tervishoiu regulatsioone. Tervisevaldkonna teaduskiirendi saab pakkuda tuge ja mentorlust, et aidata iduettevõtteid nende nõuete mõistmisel ja täitmisel;
- **turule ligipääs ja partnerlus** – tervisevaldkonna teaduskiirendil on tavaliselt tugevad sidemed tervishoiuasutuste, haiglate, kliinikute ja muude tervishoiusektori sidusrühmadega. Seetõttu saab teaduskiirendi hõlbustada turule pääsu ja partnerlust, mis on olulised tervisetehnoloogia iduettevõtetele, mis soovivad oma lahendusi katsetada ja rakendada päris tervishoiukeskkonnas;
- **investorite võrgustik** – tervisevaldkonna teaduskiirendil on sageli investorite võrgustik, kes on huvitatud tervisega seotud iduettevõtete rahastamisest. Need investorid mõistavad tervisetehnoloogia valdkonna ainulaadseid probleeme ja võimalusi, mistõttu nad on rohkem valmis investeerima tervisetehnoloogia iduettevõtetesse.

Teaduskiirendi versiooni 2.0 koostamisel võeti aluseks esimese teaduskiirendi õpetunnid ja kahelt lennult saadud tagasiside (teaduskiirendi 1.0). Saadud kogemust täiendati Tartu Ülikooli hargettevõtete programmi³ (HEP) ja Eestis tegutseva Health Founders⁴ kiirendi parimate kogemustega. Tartu Ülikooli HEP on Eesti vanimaid teaduse kommertsialiseerimisele pühendunud arendusprogramme, mis on toetanud paljusid tervise- ja biotehnoloogia alustavaid iduettevõtteid. Health Founders on Eesti esimene kiirendiprogramm, mille missioon on toetada ambitsioonikaid tervisevaldkonna iduettevõtteid. Rahvusvahelise kogemuse saamiseks tutvuti Soomes tegutseva

³ <https://ut.ee/et/hep>

⁴ <https://healthfounders.ee/>

Health Incubator Helsinki⁵ ning ka teiste Euroopas tegutsevate tervisevaldkonna inkubaatorite ja kiirenditega⁶, millest pooled keskenduvad ainult digitervisega seotud rakenduste toetamisele. Globaalselt tegutsevatest tervisevaldkonna arendusprogrammidest valiti allpool olevasse võrdlustabelisse The Founder Institute Health Tech Core⁷, kuna sellel on pikaajaline ja edukas kogemus alustavate ja tegutsevate ettevõtjate toetamisel. Tabelis on ära toodud teaduskiirendi esimene versioon (teaduskiirendi 1.0) ja teine versioon (teaduskiirendi 2.0), millele siinne kontseptsioon keskendub. Võrdluseks on tabelisse lisatud Eesti, Soome ja globaalselt tegutsevad tervisevaldkonna arendusprogrammid alustavatele iduettevõtetele.

Tabel 1. Tervisevaldkonna arendusprogrammide võrdlus

Arendus-programmi elemendid	TÜ HEP (Eesti)	Teadus-kiirendi 1.0 (Eesti)	Teadus-kiirendi 2.0 (Eesti)	Health Founders (Eesti)	Health Incubator Helsinki (Soome)	FI Health Tech Core (globaalne)
Sihtrühm	TÜ ja Eesti kõrgkoolide teadlased TVT 2–5	Potentsiaalsed ja alustavad tervise-tehnoloogia ja -teenuste iduettevõtted TVT 2–5	Potentsiaalsed ja alustavad tervise-tehnoloogia ja -teenuste iduettevõtted TVT 2–5	Varajases faasis tervise-tehnoloogia meeskonnad	Varajases faasis tervise-tehnoloogia meeskonnad ja iduettevõtted	Tervise-tehnoloogia alustavad ja tegutsevad (tiim + MVP) ettevõtjad
Asutatud	1999	2022	N/A	2020	2020	2009
Aidatud iduettevõtete arv	60+	14 (kaks lendu)	5–10 iduettevõtet aastas	15+	40+	6800+
Ärimudel	Oma-finantseering	Riigi rahastatud	Riigi rahastatud	Oma-finantseering ja investee-ringud varajases faasis	Oma-finantseering	Osalustasu, oma-finantseering ja investeeringud varajases faasis
Programmi kestus	Kuni 3 aastat	9 kuud	12 kuud	4–9 kuud	Kuni 3 aastat	14 nädalat (100% virtuaalne)
Väärtuspakku mine	Programm pakub 10 000 euro väärtuses tipptasemel teenust	Mentortugi kuni 60 h; 6 äriarendus-sprinti ja asutajate ümarlauad; teadusmentori ja prototüüpimise tugi	Globaalse äripotentsiaali teadus-saavutuste tuvastamine ning nende investori-valmiduse suurendamine	Kaks programmi: i) 4 kuud kestev kiirendi eelprogramm; ii) 9 kuud kestev arendusplaan koos kasutajate testimisega. Mõlemad programmid sisaldavad 8 töötuba, mentorlust ja demopäeva	<i>Pakuvad kuni 3 aasta ulatuses põhjalikke äriarenduse teenuseid, tänapäevaseid büroo- ja kaastöötamise ning laialdasi võrgustumis-võimalusi.</i>	Tõestatud meetoodika – investorite rahastatava äri loomine kiiremini ja odavamalt. Ei mingit teoreetilist 'kodutööd'; pidev tagasiside - nädalased tagasiside-sessioonid; toetav võrgustik!

⁵ <https://healthincubatorhelsinki.com/>

⁶ <https://airtable.com/shrve4Ts676zxLdF2/tblLyXdoT6iBeOXm5/viwV1CxtfQyd9SnGy?backgroundColor=yellow&blocks=hide>

⁷ <https://fi.co/core>

Hind	Tasuta	Tasuta	Võib kaaluda sümboolset osalustasu	Tasuta	Tasuta	799 USD (Eestis 599 USD)
Arendus-rahastus ilma osalust võtmata	Prototüüpimise rahastus ainult TÜ teadustiimidele	17 000 eurot	25 000 eurot	Puudub	Puudub	Puudub
Koolitusprogramm	10-nädalane koolitusprogramm	9-kuuline koolitus- ja mentorprogramm	Valdkondliku fookusega 12-kuuline koolitus- ja mentorprogramm, sh avaüritus, 10 töötuba, asutajate ümarlaud ja demopäev. Pluss kuni 60 mentortundi	8 töötuba	Jah, kuid pole paigas	Struktureeritud sprindid, mis jagunevad kaheks alamprogrammiks: <i>Launch Track</i> ja <i>Growth Track</i>
Mentorprogramm	Ligipääs ärimentorite ning ülikooli spetsialistide võrgustikule	Jah	Jah	Jah	Jah	Iga nädal pluss valdkonna-mentorid vajaduspõhiselt (u 20–30 h)
Lisateenused	Intellektuaal-omandi hindamine, osalemine mainekatel ärifestivalidel	Demopäev Latitude59 või sTARUp Day'l. Koostöö TÜ Kliinikumi ekspertidega	Demopäev Latitude59 või sTARUp Day'l. Koostöö kohalike ja rahvusvaheliste ekspertidega	Ühiskontor Ülemistes ja tootetestimine nende eluslaboris	Ühiskontor ja demopäev	Pakuvad ligipääsu FI Venture Networkile, mis keskendub <i>pre-</i> ja <i>seed-stage startup</i> idele

Kõik tabelis toodud arendusprogrammid on seotud potentsiaalsete ja alustavate tervise- ja biotehnoloogia iduettevõtete toetamisega. Rahvusvahelistest arendusprogrammidest jäi teaduskiirendi meeskonnale silma The Founder Institute Health Tech Core'i alamprogramm *Launch Track*, mis on mõeldud alustavatele ettevõtjatele varajases faasis äriideede arendamiseks ja testimiseks. See alamprogramm on täielikult virtuaalne, kestab 14 nädalat ning koosneb 12 sprindist, mis peamiselt keskenduvad toote- ja äriarendusele ning juriidiliste küsimuste lahendamisele.

Kõike eelnevat sünteesides ning arvestades, et teaduskiirendi üks väärtuspakkumisest on globaalse äripotentsiaaliga teadussaavutuste tuvastamine ja nende investorivalmiduse suurendamine, koostati teaduskiirendi 12-kuuline kiirendiprogramm, mis sisaldab tootearendust ja prototüüpimist. Kiirendiprogrammile eelneb teaduskiirendisse skautimine ja valimine ning järgneb vilistlasprogramm (joonis 1). Kumbki neist ei ole arvestatud 12-kuulise kiirendiprogrammi sisse. Kogu teaduskiirendi tegevus on osalevatele meeskondadele tasuta ja üldjuhul ingliskeelne. Kiirendiprogrammis osalemine eeldab füüsilist kohalolekut, kuid erandkorras on võimalik osadel üritustel osaleda virtuaalselt.



Joonis 1. Teaduskiirendi elemendid

Alljärgnevad alapeatükid selgitavad täpsemalt iga elemendi olulisimat sisu ning teaduskiirendi juhtimisega seotud tegevusi. Samuti tuuakse välja esimese teaduskiirendi läbiviimisel saadud õppetunde.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: kiirendiperioodi pikkus

Vaatamata asjaolule, et osa rahvusvahelisi arendusprogramme kestab alla 6 kuu, näitas teaduskiirendi kogemus, et isegi 9-kuuline periood jääb TVT 2–5 tasemega meeskondadele olulise äri-, teadus- ja arendustegevuse elluviimiseks liiga lühikeseks. Samuti võtab meditsiinivaldkonna meeskondadel rohkem aega TVT tõstmise, kuna kliiniliste uuringute ettevalmistamine ja läbiviimine on ajamahukas. Seepärast on teaduskiirendi sobivaks pikkuseks vähemalt 12 kuud, mis annab meeskondadele rohkem aega äriarendustegevuseks ja TVT tõstmiseks.

2.1. Teaduskiirendisse skautimine ja valimine

2.1.1. Äripotentsiaaliga teadussaavutuste tuvastamine

Eesti tervisevaldkonna teadusmahuka ettevõtluse ökosüsteemi kaardistuse⁸ põhjal viiakse valdkonnaspetsiifilisi alusteaduslikke uuringuid läbi Tartu Ülikoolis, Tallinna Tehnikaülikoolis, Eesti Maaülikoolis ning Keemilise ja Bioloogilise Füüsika Instituudis. Peale selle pakuvad tervisetehnoloogia ja -teenuste arendamise taristule ligipääsu Tartu Biotehnoloogia Park ja Tervisetehnoloogiate Arenduskeskus, mis tegutseb Tartu Teaduspargi Ränilinnakus. Valdkonna ökosüsteemi osapoolte koostöö on teaduskiirendile kvaliteetse äripotentsiaaliga teadussaavutuste tuvastamiseks väga oluline. Teaduskiirendi peab pidevalt ja aktiivselt tegelema potentsiaalsete ja alustavate iduettevõtete tuvastamise (ingl *scouting*) ning teaduskiirendisse kutsumisega. Sobivate kandidaatide leidmise peab panustama kogu teaduskiirendi tegevust korraldav organisatsioon ja partnerite võrgustik. **Teaduskiirendi esimesed kogemused näitavad, et enamasti vajavad teadustiimid teaduskiirendisse kandideerimiseks personaalset müksamist.** Senine meeskondade arendusprogrammidesse värbamise kogemus näitab, et kõige tõhusam (40–50%) viis sobivate kandidaatide leidmiseks on teaduskiirendi meeskonna enda aktiivne müügitöö. Müügitöö eelduseks on pidev töö valdkondliku informatsiooniga ning sihtrühmaga seotud üritusel osalemine eesmärgiga luua piisavalt kontakte potentsiaalsete kandidaatidega ja kutsuda neid teaduskiirendi arendusprogrammi.

Ligikaudu viiendik kandidaatidest on võimalik leida teaduskiirendi väärtuspakkumise ja taotlusvoorude nähtavuse parandamise abiga. Teaduskiirendi meeskond saab piisava nähtavuse tagada internetis ja sotsiaalmeedias tervisevaldkonna ja iduettevõtlusega seotud kanalites ning personaalsete pöördumistega valdkondlikes listides, mille sihtrühmadeks on teadlased, ettevõtjad ja ettevõtlusvaldkonna tudengid. Esimese teaduskiirendi puhul kasutati aktiivselt projektipartnerite suhtluskanaleid, nagu organisatsioonide veebilehed, Facebook ja LinkedIn. Samuti aitavad turundusele ja kogukonnategevustele kaasa kiirendiprogrammi läbinud meeskondade (vilistlaste) isiklikud soovitusel ning teaduskiirendit tutvustavad ettekanded valdkonna üritustel. Samal ajal on vajalik ka laiem avaliku sektori tugi, et tuua kokku ökosüsteemi osalised ja populariseerida innovatsiooni tervisevaldkonnas. Ökosüsteemi kaardistuse raames tehtud intervjuud ettevõtjatega näitavad, et eeskujuks tuuakse infotehnoloogia valdkonda, kus on rohkem silmapaistvaid edulugusid. Paraku tervisevaldkonnas puuduvad suured edulood ning sellel on kindlasti teatud mõju sellele, kuidas investorid ja ökosüsteemi teised osalised suhtuvad valdkonda ja selle potentsiaali.

Edukaks taotlusvooruks saab nimetada olukorda, kus teaduskiirendisse sobivate kandidaatide arv ületab programmi vastu võetavate meeskondade arvu. Mida madalam on teaduskiirendi

⁸ https://ut.ee/sites/default/files/2023-07/Teaduskiirendi_ökosüsteemi_kaardistus.pdf

vastuvõtumäär (ingl *acceptance rate*), seda selektiivsemalt valitakse meeskondi arendusprogrammi, ja vastupidi. Näiteks kandideeris teaduskiirendi 1. lendu 20 meeskonda, kellest kiirendiprogrammi võeti vastu viis, mis teeb vastuvõtumääraks 25%.

TAIE arengukava 2035 lisas 3 ja valdkonna arendamise strateegias on tervisetehnoloogia- ja teenuste esmatähtsate teadus- ja arendustegevuse ning innovatsiooni suundadena kokku lepitud järgmised fookusvaldkonnad:

- biomeditsiin ja biomeditsiinitehnoloogia;
- interdistsiplinaarne teadus- ja arendustegevus innovaatiliste tervisetehnoloogia ja -teenuste väljatöötamiseks;
- andmepõhised ja infotehnoloogilised lahendused tervisetehnoloogias ja -teenustes;
- inimkesksete ja inimest kaasavate tervisetehnoloogia ja -teenuste arendamine, sh terviseedendust ja ennetust, tervisekäitumist ja inimese terviklikku tervise- ja raviteekonda käsitlevad lahendused⁹.

Teaduskiirendi kandidaadi sobivuse hindamisel tuleb saada positiivne vastus järgmisele viiele küsimusele.

- Kas äriprojekt on seotud tervisetehnoloogia- ja teenuste TAIE fookusvaldkonnaga?
- Kas äriprojekti tehnoloogiline valmiduse tase jääb vahemikku 2–5?
- Kas meeskond on motiveeritud ja vähemalt kaheliikmeline, kellest üks on teaduskraadiga või valdkonna kogemusega inimene?
- Kas arendatavat tehnoloogiat on võimalik kaitsta?
- Kas äriprojekt on globaalse potentsiaaliga?

Taotlusvoorude käigus pakutakse kõikidele kandidaatidele eelkonsultatsioonide võimalusi, mis aitavad kandidaadil testida äriidee sobivust ning selgitada taotluses esitatuid nõudeid ja arendusplaani eesmärki. Samuti saab eelkonsultatsiooni käigus tutvustada teaduskiirendi programmi ja selle elemente. Teaduskiirendi programm ja selle ajakava on kättesaadav teaduskiirendi operaatori kodulehel.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: meeskondade temaatiline sarnasus ühes lennus

Teaduskiirendi esimese kahe lennu meeskonnad esindasid väga laia tervise- ja biotehnoloogiaalase tegevuse spektrit. Seetõttu oli ka meeskondade probleemide ulatus ja arengustaadium väga erinev. Kiirendiprogrammi saab paremini keskenduda ja meeskondade omavahelist õppimist soodustada temaatiliste taotlusvoorude kaudu, näiteks üks lend tegeleb ainult digitaalsete terviselahenduste arendamisega või biotehnoloogia arendustega jne.

2.1.2. Taotlemine ja taotlejate eelnõustamine

Teaduskiirendi meeskond avab potentsiaalsetele kandidaatidele taotlusvooru selleks sobivas keskkonnas üks kord aastas. Teaduskiirendi esimesed kaks taotlusvooru viidi läbi F6S keskkonnas (www.f6s.com), mis koondab üle nelja miljoni iduettevõtte asutaja ja üle 10 000 *startup*-programmi üle maailma. F6S keskkond võimaldab kandidaatidel, kes on selles keskkonnas endale profiili loonud, lihtsalt algatada uusi taotlusi ning teaduskiirendi meeskonnal on lihtne neid koguda ja

⁹ <https://www.hm.ee/korgharidus-ja-teadus/teadus-ja-arendustegevus/taie-fookusvaldkonnad>

hinnata. Samuti saab teaduskiirendi meeskond müksata poolleiolevaid taotlusi tähtjaks lõpetama. F6S keskkonna kasutamise kogemus on olnud seni positiivne, mistõttu on soovitus seda edasi kasutada järgmiste taotlusvoorude korraldamisel.

Teaduskiirendi taotluse vorm koosnes kahest osast.

1. Taotlejate LinkedIni profiilid, mis F6S keskkonnas genereeriti automaatselt.
2. Põhitaotlus, mis koosnes 12 teemaplokist, mille põhjal ka taotlusi hinnati:
 - 1) lühike probleemi kirjeldus;
 - 2) lühike lahenduse kirjeldus;
 - 3) asutajate meeskonna ja nende kompetentside kirjeldus;
 - 4) idee uudsuse kirjeldus;
 - 5) tehnoloogilise valmiduse taseme hetkeolukorra kirjeldus;
 - 6) intellektuaalomandi olemasolu ja selle kaitsmise võimalused;
 - 7) esmase ärimudeli kirjeldus;
 - 8) turu, klientide ja konkurentide kirjeldus;
 - 9) meeskonna lähenemine ESG (ingl *environmental, social, governance*) teemadele;
 - 10) teaduskiirendis osalemise eesmärk;
 - 11) meeskonna peamiste probleemide kirjeldus koos ootustega, kuidas teaduskiirendi saab aidata;
 - 12) 9-kuuline teaduskiirendi arendusplaani koos eelarvega tehnoloogia valmiduse taseme tõstmiseks järgmisele tasemele (sh kuludega seotud äriarendustegevus). Arendusplaani vorm on kättesaadav nii taotluse keskkonnas kui ka teaduskiirendi operaatori kodulehel.

Teaduskiirendi esimestest taotlusvoorudest saadud kogemuse põhjal saab põhitaotluse muuta lühemaks ja selgemaks järgmiste muudatustega:

- teemaplokid 2 ja 4 (lahenduse ja uudsuse kirjeldus) liita kokku;
- teemaplokk 7 kaotada ära, kuna arusaam turust ja klientidest kirjeldab ka ärimudeli mõttesuunda;
- teemaplokid 10 ja 11 liita kokku, sest teaduskiirendis osalemise eesmärk ongi meeskonna ees seisvate probleemide lahendamine, millega teaduskiirendi saab aidata;
- teemaplokk 11 asendada uue teemaplokiga, milleks on asutajate motivatsioon ja ajalised võimalused kiirendiprogrammis osalemiseks;
- teemaplokk 12 ehk teaduskiirendi arendusplaani võtta põhitaotlusest välja ning lisada see kiirendiprogrammi esimeseks tegevuseks: teaduskiirendisse valitud meeskonnad koostavad selle kiirendiprogrammi avaüritusel koostöös teaduskiirendi ekspertidega.

Pärast eelmainitud muudatusi näeb teaduskiirendi täiendatud põhitaotlus välja selline:

- 1) lühike probleemi kirjeldus ja miks on oluline seda lahendada;
- 2) lühike lahenduse ja selle uudsuse kirjeldus;
- 3) asutajate meeskonna ja nende pädevuse kirjeldus: asutajate hariduslik taust ja valdkondlik kogemus;

- 4) tehnoloogilise valmiduse taseme kirjeldus Eesti Teadusagentuuri tehnoloogilise valmiduse tasemete põhjal¹⁰;
- 5) intellektuaalomandi olemasolu ja selle kaitsmise võimalused;
- 6) turu, klientide ja peamiste konkurentide kirjeldus;
- 7) meeskonna peamised probleemid ja eesmärk, mida soovitakse teaduskiirendis saavutada;
- 8) asutajate motivatsioon ja ajalised võimalused kiirendiprogrammis osalemiseks;
- 9) oma iduettevõtte keskkonnasõbralikkuse, sotsiaalse vastutuse ja hea juhtimistava kirjeldus.

Teaduskiirendisse võib kandideerida meeskonnana, kuid teaduskiirendisse vastuvõtmisel sõlmitakse kiirendileping (lisa 1) koos arendusplaaniga (lisa 2) Eestis asutatud äriühinguga ning arendusrahastus kantakse äriühingu Eestis avatud pangakontole. Äriühingu asutamise ja pangakonto avamisega seotud küsimustes nõustab meeskonda teaduskiirendi programmijuht või vastava valdkonna ekspert.

2.1.3. Teaduskiirendi valikukriteeriumid ja taotluste hindamine

Kõik lõpetatud taotlused läbivad kõigepealt tehnilise kontrolli, mille käigus kontrollitakse, kas taotluse kõik väljad on loetavalt täidetud. Tehnilise kontrolli positiivselt läbinud taotlused suunatakse hindamiseks teaduskiirendi nõukojale. Tehnilise kontrolli jooksul avastatud puuduste kõrvaldamiseks antakse taotlejale aega 48 tundi. Tehnilist kontrolli teostavad teaduskiirendi programmijuht ja äriarenduse ekspert.

Olenevalt taotluste arvust ja nende kvaliteedist:

- a) kutsutakse nõukoja ette oma äriprojekti tutvustama ja küsimustele vastama kõik taotluse esitanud meeskonnad;
- b) kui tehnilise kontrolli edukalt läbinud taotlusi on rohkem kui 15, siis kutsutakse kokku nõukoja vähendatud koosseis, kuhu kuuluvad teaduskiirendi programmijuht, teadusmentor ja äriarenduse ekspert. Teaduskiirendi vähendatud koosseis teeb esitatud taotluste hulgast eelvaliku ning nõukoja ette kutsutakse oma äriprojekti tutvustama ja küsimustele vastama ainult tugevamad meeskonnad ja suurema potentsiaaliga äriprojektid olenemata TVT-st.

Enne nõukoja toimumist tutvuvad ja eelhindavad kõik nõukoja liikmed taotluses toodud kriteeriumite põhjal igat taotlust teaduskiirendi operaatore ette antud keskkonnas (F6S, Excel vms). Meeskondade vastuvõtmine teaduskiirendisse otsustatakse enamushääletega pärast kandidaadi tehtud ettekannet ja küsimuste-vastuste vooru. Teaduskiirendi nõukoja positiivse otsusega võivad kaasneda lisatingimused, mida taotleja peab enne kiirendilepingu sõlmimist täitma. Nõukoja negatiivse otsuse korral lisatakse otsuse juurde peamised põhjused ja soovitused kordustaotluse

¹⁰ <https://www.etag.ee/wp-content/uploads/2020/06/Tehnoloogilise-valmiduse-tasemed.pdf>

esitamiseks. Teaduskiirendi programmijuht edastab negatiivse otsuse koos soovitud kandidaadile kahe nädala jooksul pärast nõukoja toimumist.

Teaduskiirendisse võetakse meeskondi vastu lendude kaupa ja ühte lendu võiks kuuluda 5–10 meeskonda. Tartu Ülikooli hargettevõtete ja Tartu Teaduspargi äriinkubaatorite väiksemate lendudega korraldatud arendusprogrammide kogemus on näidanud, et rohkem meeskondi ühes lennus soodustab üksteiselt õppimist ning üksteise motiveerimist ja toetamist, samuti võimaldab pakkuda lennule koolitusprogrammi mõistlikuma kuluga. Liiga suure lennu korral võib aga kannatada personaalne suhtlemine teaduskiirendi operaatori, koolitajate, mentorite ja meeskondade vahel.

2.2. Tootearendus ja prototüüpimine

„Väga oluline on teaduskiirendi puhul lisaks suurepärasele koolitustele ja mentoritele kiirendi finantsiline arendusplaani tugi. See teeb teaduskiirendi teistest programmidest ahvatlevamaks ja alustavale ettevõttele realselt kasulikumaks. Ilma rahalise toeta ei oleks me julgenud nii ambitsioonikalt unistada ja tegutseda“ – Raw Edge'i meeskond

2.2.1. Arendusplaan ja arendusrahastus

Teaduskiirendi meeskondadelt saadud tagasiside kinnitas, et mentorite ja koolituste kõrval hinnatakse väga kõrgelt arendusrahastust, mille vastu ei võeta osalust ning mida saab kasutada teadus- ja (äri)arendustegevuse finantseerimiseks. Abikõlblikud on kõik teadus- ja arendustegevus ning äriarendustegevusega seotud kulud, v.a asutajate palgakulu. Arendusrahastuse suurus on teaduskiirendi rahastajal ja nõukojal mõistlik üle vaadata vähemalt üks kord kahe aasta jooksul. Esimeste lendude puhul toodi välja soov kasutada arendusrahastust võimendusena järgmistes rahastuvoorudes omafinantseeringu katteks. Igal juhul arvasid meeskonnad, et arendusrahastus muudab teaduskiirendi väärtuspakkumise alustavatele meeskondadele palju atraktiivsemaks.

Teaduskiirendisse vastu võetud meeskonnad saavad lisaks tasuta koolitus- ja mentorprogrammidele kuni 25 000 eurot arendusrahastust teadus- ja arendustegevusega (sh äriarendustegevusega) seotud kulu katteks. Arendusrahastus makstakse meeskondadele välja kolmes osas:

- pärast arendusplaani valmimist ja kiirendilepingu sõlmimist;
- pärast teaduskiirendi vahearuande edukat läbimist;
- pärast lõpparuande edukat läbimist.

Arendusplaan koos planeeritud eelarvega töötatakse välja koos valdkonna ekspertide ja meeskondade vahel kiirendiprogrammi avaüritusel ning see on kiirendilepingu lahutamatu osa.

Väga oluline on teaduskiirendi meeskondade arendusplaanide elluviimise kiirendamiseks ja efektiivsemaks menetlemiseks maksta arendusrahastus välja otse meeskonnale ja võimaluse korral ettemaksetena. Ettepanek on maksta arendusrahastus teaduskiirendi meeskondadele välja kolmes osas: 1., 7. ja 13. kuu alguses. Esimene osamakse, 10 000 eurot makstaks meeskonnale välja pärast kiirendilepingu sõlmimist arendusplaanis toodud tegevuse elluviimiseks. Teine osamakse, samuti 10 000 eurot makstaks meeskonnale välja arendusplaanis toodud tegevuse elluviimiseks pärast

vahearuande kinnitamist nõukoja poolt. Kolmas osamakse, 5000 eurot makstaks meeskonnale välja arendusplaanis toodud eesmärkide saavutamisel ja pärast lõpparuande kinnitamist nõukoja poolt.

Meeskonnad esitavad ja kaitsevad nõukoja ees arendusplaanis toodud tegevuse ja eelarve täitmise kohta vahearuande 6. ja lõpparuande 12. kuu lõpuks. Koos vahe- ja lõpparuandega (edaspidi tegevusaruanne, vt lisa 7) esitab meeskond arendusplaaniga seotud kulude tõestamiseks kuludokumentid. Arendusplaanis toodud eesmärkide saavutamine ja tegevusaruande kinnitamine nõukoja poolt on eelduseks 2. ja 3. osamakse ülekandmiseks meeskonnale. Kui 6. kuu lõpuks on arendusplaani eelarvest kulutatud kuludokumentide alusel vähem kui 100% esimese perioodi ettemaksest, lepib juhtmentor meeskonnaga kokku uue tähtja puuduste kõrvaldamiseks ja tegevusaruande esitamiseks nõukojale. Arendusrahastuse viimane osa makstakse välja pärast seda, kui meeskond on lõpparuandeks põhjendanud kuludokumentidega kogu arendusrahastuse kulutamist arendusplaanis toodud tegevuse elluviimiseks.

Arendusplaanis toodud tegevust ja sellega seotud eelarvet on võimalik kiirendiprogrammi jooksul muuta. Muudatused koos põhjendustega tuleb ette valmistada koos teaduskiirendi programmijuhiga ja kooskõlastada teaduskiirendi nõukojaga.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: äriarendustegevus arendusplaanis

Valdkondliku ökosüsteemi analüüs tõi esile hulga kitsaskohti, sh innovatsiooni soodustamise ja ekspordi toetamise, mis võimaldavad suurendada ettevõtete rahvusvahelist konkurentsivõimet ja nähtavust. Esimene teaduskiirendi ei innustanud meeskondi piisavalt tähelepanu pöörama väliskontaktide loomisele ja arendamisele ning väärtuspakkumise testimisele. Selle tulemusena oli äriarendustegevus meeskondade arendusplaanides kesiselt esindatud ja toetatud. Samuti ei olnud teaduskiirendil alguses sõlmitud kokkuleppeid naaberriikide tervisetehnoloogia ökosüsteemide esindajatega, et soodustada meeskondade kohtumisi Põhjamaade tervisevaldkonna ökosüsteemide oluliste organisatsioonide ja ekspertidega. Teaduskiirendi kogemus näitas, et meeskonnad peavad looma uusi kontakte välisurgudel alates kiirendiprogrammi esimesest päevast. Välisurgude küllastamise ja kontaktide loomise eesmärk on testida potentsiaalseid sihtturge ning arendatava toote või teenuse väärtuspakkumist ja nõudlust selle järele. Väliskontaktide loomiseks on kõige tõhusamad näost näkku kohtumised erialastel üritustel ja messidel. Teaduskiirendi järgmised lennud saavad arendusplaani äriarendustegevuse alla lisada ja eelarvestada vähemalt ühe välismessi küllastuse. Samuti tuleb teaduskiirendi operaatoril pidevalt laiendada oma kontaktvõrgustikku teiste tervisevaldkonna inkubaatorite ja kiirenditega ning oluliste rahvusvaheliste ekspertidega Põhjamaades¹¹ ja Euroopas.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: arendusrahastuse kasutamise reeglid

Teaduskiirendi arendusrahastuse kasutamise reeglid ja protseduur ei olnud alguses selged ja meeskondadele kättesaadavaks tehtud ning seda raha ei makstud otse meeskonna pangakontole vaid kulu (nt palgakulu) kompenseeriti tagantjärele või hankisid raha teaduskiirendi partnerid. Taoline lähenemine oli ebatõhus ja väga ajamahukas, mistõttu on soovitatav maksta arendusrahastus

¹¹ <https://startupestonia.ee/blog/the-birth-of-new-nordic-tech-valley>

välja osadena otse meeskonna pangakontole. Alustavatel meeskondadel pole alguses piisavalt raha, et ise teadus- ja (äri)arendustegevust rahastada.

2.3. Koolitus- ja mentorprogramm

Teaduskiirendi kiirendiprogramm koosneb 12-kuulisest koolitus- ja mentorprogrammist, mis on mõeldud innovatsiooni soodustamiseks, ettevõtluspädevuse kasvatamiseks, intellektuaalomandi kommertsialiseerimisega seotud küsimuste kaardistamiseks ning rahvusvahelise konkurentsivõime ja nähtavuse suurendamiseks. Kiirendiprogramm on meeskondadele tasuta ja toimub üldjuhul inglisekeelsena. Koolitusprogrammi jooksul pakutakse meeskondadele mitmesuguseid praktilisi koolitusi ja üritusi ning mentorprogramm toetab meeskondi parimate mentorite ja rahvusvaheliste ekspertidega arendusplaanis planeeritud tegevuse elluviimisel.

2.3.1. Koolitusprogramm

„Grupikoolitused oli väga kasulikud ning hõlmasid väga erinevaid teemasid, mis on kasulikud firma edasiviimisel ja arendamisel. Ja väga tore oli, et need olid kohapeal, mille käigus tutvusime teiste meeskondadega, mida läbi veebi ei oleks saanud“ – Menken Trials

Kogu teaduskiirendit läbib koolitusprogramm (joonis 2), mis koosneb praktilistest grupikoolitustest, asutajate ümarlaudadest ja võimalusest *pitch*’ida oma ettevõtet vähemalt ühel Eesti ärifestivalil (Latitude 59, sTARTUp Day). Lisaks korraldab teaduskiirendi väiksemaid demoüritusi kohalikele investoritele.

TEADUSKIIRENDI KOOLITUSPROGRAMM



Joonis 2. Teaduskiirendi koolitusprogrammi ülevaade

Teaduskiirendi igale lennule korraldatakse kuni 10 grupikoolitust, millest 8 on koolitusprogrammis defineeritud ja katavad alustava iduettevõtja jaoks olulisi baastadmisi eri valdkondadest. Kaks lisakoolitust defineeritakse kiirendiprogrammi jooksul, lähtudes lennu spetsiifilistest vajadustest. Näiteks korraldati esimesele kahele lennule lisakoolitused intellektuaalomandi ja finantsplaneerimise teemadel, kuna teaduskiirendi meeskonnad nägid vajadust nende kahe koolituse järele.

Teaduskiirendi koolitusprogrammi täpsem sisukirjeldus:

- 1. kuu – teaduskiirendi avauuring ehk 2-päevane „metsaseminar“**, kus keskendutakse teaduskiirendis osalevate meeskondade omavahelisele tutvumisele ja mille väljundiks on meeskondade arendusplaanide koostamine valdkonna ekspertide abiga. Arendustegevuse sisendid ja väljundid peavad olema selgelt kirjeldatud, sobituma kiirendiprogrammi ajaraamiga ning põhjendatud kuludega;
- 2. kuu – meeskond, selle moodustamine, kasvatamine ja pikaajaline motiveerimine:** meeskonna pädevuse (sh puuduva) ja pühendumise kaardistamine, rollide jaotamine, eestvedaja valimine, eesmärkide kinnitamine ja kokkulepete tegemine;
- 3. kuu – toote/teenuse innovatsioon ja väärtuspakkumine:** toote/teenuse innovaatilisuse ja väärtuspakkumise hindamine, konkurentsiolukorra kaardistamine, teekaardi koostamine jm;
- 4. kuu – intellektuaalomand ja õiguslikud küsimused:** osanike/asutajate lepingud, investorilepingud, koostöölepingud, intellektuaalomandi kaitse jm;
- 5. kuu – tehnoloogia kaardistamine:** tehnoloogiamaastiku kaardistamine, tehnoloogia uudsuse tuvastamine, äriprojektile vajaduspõhise tehnoloogia komertsialiseerimise strateegia koostamine jm;
- 6. kuu – turuolukord, turupotentsiaal ja selle trendid:** prototüübi testimine ja esmase tagasiside kogumine klientidelt või kasutajatelt, hüpoteeside püstitamine ja testimine, järeldused ja ärimudeli kohandamine jm;
- 7. kuu – meeskonna müügivalmiduse kujundamine:** turule sisenemise plaan, sihtturgude analüüs, müügikanalid, unikaalse väärtuspakkumise sõnastamine, eelarvestatud turundus- ja kommunikatsiooniplaan, analüüs jm;
- 8. kuu – iduettevõtte finantsplaneerimine:** finantsjuhtimise põhitõed ja praktilised suunised rahavoo juhtimiseks;
- 9. kuu – investeringu kaasamine ja investorivalmiduse saavutamine:** sobivate investorite leidmine, investorite mõtteviis, juriidilised ja tehnilised tingimused investeringu kaasamiseks, investeringu kaasamise protsess jm;
- 10. ja 11. kuu – liftikõne koostamine ja harjutamine ning ettevalmistused demopäevaks;**
- 12. kuu – teaduskiirendi demopäev investorite kogukonnale.**

Koolitused on ühepäevased üritused, mille olulised komponendid on praktiliste näidete varal teemade avamine ja nende interaktiivne käsitlemine. Koolitusele võib eelneda umbes ühetunnine sissejuhatus nädal enne koolitust, kus koolitaja teeb sissejuhatus teemasse, tutvub meeskondadega ja annab neile vajaduse korral põhikoolituse päevaks kodutöö. Vastavalt vajadusele saab koolitustele planeerida järeltegevust. Koolitajad ise peavad olema põhjaliku valdkondliku kogemusega praktikud, kes on kokku puutunud süvatehnoloogia idufirmade arendamise ja soovitatavalt tervisetehnoloogia idufirmade problemaatikaga. Kui sellise profiiliga koolitajaid on keeruline Eestist leida, tuleb leida sobiv kandidaat Põhjamaadest või Euroopast.

Kuna koolituste teemad on üksteisega seotud, peavad koolitajad tutvuma varasemate koolituste materjalidega ja teaduskiirendi juhi abiga ka varasematel koolitustel arutatud teemadega.

Iga kahe kuu tagant sobib valdkondlike grupikoolituste järele planeerida asutajate kohtumised, et soodustada nende omavahelist suhtlust ning probleemide ja õnnestumiste üksteisega jagamist. Asutajate omavaheline esimene kohtumine toimub pärast teist grupikoolitust.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: kohalviibimisega koolitused ja teemade valik

Teaduskiirendi kõik koolitused toimusid füüsilise kohal viibimisega ja veebi teel osalemist kasutati vaid erandjuhtudel. Kõik teaduskiirendi meeskonnad rõhutasid, et füüsilise kohaloluga koolitused on olulised ja tõhusad ning aitavad luua lennu tunnet. Seetõttu on soovitatav planeerida grupikoolitused ja muud grupiüritused füüsilise kohalviibimisega. Samuti hindasid meeskonnad grupikoolituste teemavalikut vajalikuks ja sobivaks. Teaduskiirendi koolituste nimekiri ei sisaldanud aga finantsplaneerimisele ja intellektuaalomandile keskenduval koolitusi, millest meeskonnad puudust tundsid. Mõlemad teemad on seetõttu soovitatav teaduskiirendi koolitusprogrammi lisada. Sellest kogemusest tulenevalt on soovitatav jätta ühe-kahe koolituse teemad teaduskiirendi koolitusprogrammi koostamisel lahtiseks ja leppida nendes kokku pärast lennu komplekteerimist, võttes arvesse meeskondade vajadusi ja valdkondlike fookusi. Näiteks võib see olla seotud meditsiinivaldkonna regulatiivse poolega, töötajate optioonidega vms.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: grupikoolituste eel- ja järeltegevus

Teaduskiirendi raames toimus vastavalt pakkumisele kuus grupikoolitust. Ühe koolituse puhul (finantsplaneerimise koolitus) toimus nädal enne koolitust ühetunnine ettevalmistav sessioon. Selle raames tehti sissejuhatus teemasse ja seletati lahti kodutöö järgmise nädala koolituseks, mis muutis koolituse põhipäeva tõhusamaks. Seda kogemust on soovitatav kasutada kõikides koolitustes. Koolitustesse tasub kaasata teaduskiirendi juhtmentoreid, et koolitustel käsitletuid teadmisi meeskonnaga arutada ja analüüsida. Finantsplaneerimise ja intellektuaalomandi koolitused korraldasid teaduskiirendi partnerid vastavalt lennu vajadusele lisaks kuu planeeritud koolitusele.

2.3.2. Mentorprogramm

Mentorprogramm on kiirendiprogrammi oluline ja lahutamatu osa. Teaduskiirendi meeskondadel on võimalik kiirendiprogrammi jooksul kasutada kuni 60 mentortundi, mis jagunevad proportsionaalselt juht- ja teadusmentorite ning valdkonna ekspertide vahel. Erinevate mentorite

rollid ja eesmärgid on täpsemalt kirjeldatud allpool. Mentorid ja valdkonna eksperdid pakuvad kogu kiirendiprogrammi vältel meeskondadele praktilist tuge nende spetsiifiliste probleemide lahendamiseks. Näiteks meeskonna juriidiline nõustamine asutajatevahelise lepingu sõlmimisel või muude dokumentide koostamisel, teenuse või toote disainiprotsessi läbiviimine, turundus- ja müügi korralduspõhimõtete väljatöötamine jne.

Igale teaduskiirendi meeskonnale määratakse üks juhtmentor ja üks teadusmentor, kellega lepatakse kokku igakuistes mentorkohtumistes. Juht- ja teadusmentorite tegevuse täpsem kirjeldus on lisatud allpool. Teaduskiirendi meeskonna vajadustest lähtuvalt saab suurendada valdkonna ekspertide mentortundide osakaalu juht- ja/või teadusmentorite arvelt, sõlmides selleks nendega vastava kokkuleppe.

Teaduskiirendi esimesed kaks lendu näitasid suurt vajadust rahvusvaheliste ekspertide järele, mistõttu tuleb teaduskiirendi meeskonnal pidevalt tegeleda rahvusvaheliste mentorite kaasamisega. Kõigi mentoritega tuleb enne meeskondadega kokku viimist sõlmida konfidentsiaalsuse kokkulepped.

Nii koolitus- kui ka mentorprogrammi kvaliteedi ja elluviimise eest vastutab kogu kiirendiprogrammi jooksul teaduskiirendi operaator.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: paaris- ja grupimentorlus

Üheks teaduskiirendi mentorprogrammi formaadiks oli meeskonna kohtumine mitme mentoriga korraga, nt juht- ja teadusmentor koos rahvusvahelise äriarenduse eksperdiga. Sellised mentorsessioonid osutasid teaduskiirendi meeskondade ja mentorite arvates väga viljakateks ja tõhusateks. Mitme mentoriga kohtumised toimisid meeskonnale nagu nõuandev koda. Sarnaselt paarimentorlusega on soovitus kasutada ka grupimentorluse formaati, näiteks kiirendiprogrammi 3. ja 6. kuul. Grupimentorluse viivad läbi teaduskiirendi juht- ja teadusmentorid ning selle formaadi eesmärk on anda meeskondadele võimalikult mitmekülgset tagasisidet nii ärimudeli ja turuvõimaluste kui ka kavandatava müügi- ja turule sisenemise strateegia kohta. Grupimentorluse meetod on ennast tõestanud ja loob head eeldused õppimiseks üksteise kogemustest.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: tervisevaldkonna koolitajate ja mentorite puudus

Valdkondliku ökosüsteemi analüüs tõi ühe kitsaskohana esile valdkonnas tegutsevate spetsialistide ning sobivate teadmiste ja kogemustega tööjõu nappuse. Enamikul teaduskiirendi koolitajatel ja mentoritel ei olnud varajases faasis tervisevaldkonna (idu)ettevõtte arendamise kogemust. Paraku võib peamiselt tarkvarapõhise iduettevõtluse arendamise kogemuse ülekandmine tervisevaldkonda jääda siiski liiga kaugeks. See ei osutunud küll otseselt probleemiks, kuid soovitus on otsida ja leida koolitajate ja mentorite hulka rohkem valdkondliku kogemusega eksperte nii Eestist kui ka mujalt. Väliseksperptide kaasamiseks tuleb teaduskiirendi operaatoril luua ja hoida koostöösidemeid Põhjamaade tervisevaldkonna ökosüsteemide eestvedajatega. Samas toimub mentorite leidmine pigem soovitude ja otsekontaktide vahendusel ning on seetõttu aeganõudev protsess. Mentorprogrammi alustalaks on mentorite kvaliteet meeskondade aitamisel, mistõttu on mentorivõrgustiku laiendamine ja hoidmine teaduskiirendi operaatori pidev töö.

2.3.2.1. Juhtmentor

Teaduskiirendi juhtmentori puhul on tegemist äriarendusjuhiga, kellel on varasem juhtimiskogemus (soovitavalt tervisevaldkonnas) ning kes on nõustanud paljusid alustavaid teadusmahukaid iduettevõtteid ja omab seetõttu praktilist kogemust teadussaavutuste kommertsialiseerimise vallas. Juhtmentori roll on hinnata meeskonna toote- ja äriarenduse olukorda teaduskiirendisse sisenemisel ning tagada mõõdetav areng ja arendusplaani elluviimine kiirendiprogrammi jooksul. Selleks juhtmentor suunab, nõustab ja kontrollib meeskonna eesmärkide progressi ja täitmist.

2.3.2.2. Teadusmentor

Vastavalt meeskonna arendusplaani spetsiifikale leiab teaduskiirendi operaator igale meeskonnale teadus- ja arendustegevuse elluviimiseks teadusmentori(d). Teadusmentori peamine roll on toetada teaduskiirendi meeskonda arendusplaani elluviimisel, aga ka tehnoloogia siirde protsessides, intellektuaalomandi strateegia loomisel ja läbirääkimistes akadeemiliste organisatsioonidega. Teadusmentorigil on doktorikraad või sellele vastav kvalifikatsioon ja teadus- või arendustegevuse kogemus mõnes teadusasutuses või tervisevaldkonna ettevõttes.

Teadusmentor nõustab meeskonda teadus- ja arendustegevuse planeerimisel ja elluviimisel. Lisaks on teadusmentori ülesandeks leida vajaduse korral teadussuuna eksperte akadeemilistest organisatsioonidest ja/või erasektorist, et vahendada spetsiifilisi erialateadmisi, mida meeskond oma teadus- ja arendustegevuses vajab. Samuti saab teadusmentor vahendada meeskonna koostööd teiste tervishoiuorganisatsioonidega nii Eestist kui ka mujalt. Varajane koostöö tervishoiuorganisatsioonidega võimaldab alustada kliinilist nõustamist ning vastavate katsete planeerimist ja teostamist.

2.3.2.3. Valdkonna eksperdid

Valdkonna ekspertidena kaasatakse teaduskiirendi meeskonna arengu toetamiseks erinevate valdkondade professionaale, kellest olulise osa moodustavad rahvusvahelised mentorid. Ekspertidid täiendavad teaduskiirendi koolitus- ja mentorprogrammi järgmistes kategooriates:

- 1) meeskonna arendamine, motiveerimine ja kasvatamine;
- 2) jätkusuutliku äri- ja tulumudeli kujundamine;
- 3) toote ja teenusearendus ning -disain;
- 4) kestlikkuse põhimõtete rakendamine;
- 5) kliendi segmenteerimine ja profileerimine, väärtuspakkumise kujundamine;
- 6) toote/teenuse, kliendi ja ärikontseptsiooni valideerimine;
- 7) finantsplaneerimine;
- 8) intellektuaalomandi temaatika;
- 9) müük, rahvusvahelisele turule sisenemise strateegiad;
- 10) konkurentide analüüs;
- 11) turundus ja kommunikatsioon;
- 12) investeringute kaasamine;

13) toetusmeetmed ja muud rahastusallikad.

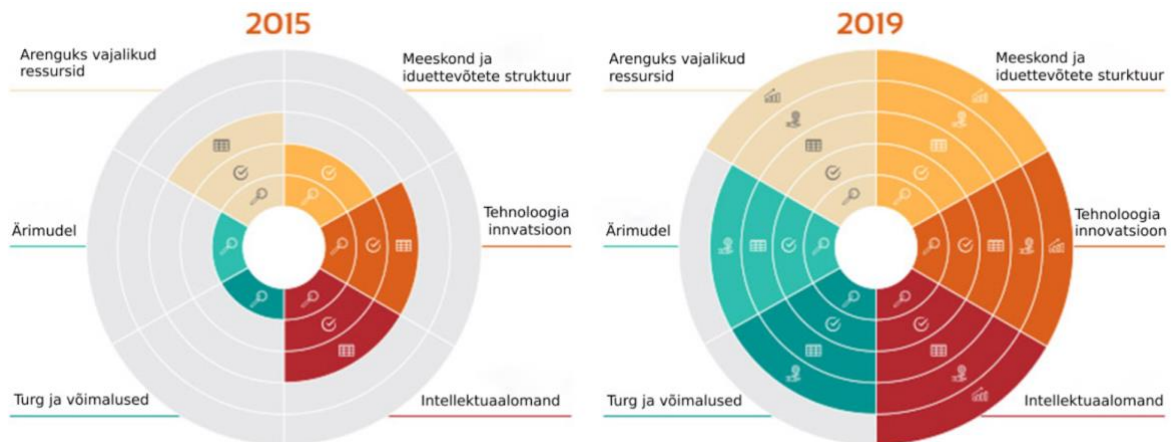
Eeltoodud kategooriad ei ole lõplikud ja sõltuvad meeskonna vajadusest. Vajadus mõne valdkonna eksperdi järele defineeritakse koostöös juht- ja/või teadusmentoriga ning teaduskiirendi operaator aitab seda korraldada.

2.3.2.4. Teaduskiirendi mõõdikud

Teaduskiirendi meeskondade progressi seireks kiirendiprogrammi jooksul kasutatakse VentureWell'i¹² (USA) või KTH Innovation Readiness Level'i¹³ (Rootsi) hindamismetoodikat, mis mõlemad on algusest peale disainitud alustavate teadusmahukate äriprojektide arendamiseks kuni nende varajase kasvuni. Tartu Teaduspark on kasutanud VentureWell'i hindamismetoodikat üle kolme aasta ja seiranud rohkem kui 30 teadusmahukat iduettevõtet, sh teaduskiirendi 14 meeskonda.

VentureWell'i mudel annab võimaluse seirata ja toetada alustavat teadusmahukat iduettevõtet kuues kategoorias (joonis 3):

- 1) meeskond ja iduettevõtte struktuur – meeskonna pühendumus ja pädevus;
- 2) tehnoloogia innovatsioon – toote arendamine koos sobiva tootmisvõimekusega;
- 3) intellektuaalomand ja selle kaitsmine – IO kaitsmine ja selle kuuluvus;
- 4) turg ja selle võimalused – katseprojektid esimeste klientidega kuni läbimurdelise tehinguni mõne suurkliendiga;
- 5) ärimudel – iduettevõtte rahateenimissuutlikkuse testimine ja selle jätkusuutlikkus;
- 6) arenguks vajalikud ressursid – iduettevõttele rahalise ja institutsionaalse toetuse tagamine teadus- ja arendustöös.



Joonis 3. Näide ühe iduettevõtte hindamisest VentureWelli hindamismetoodikaga

¹² <https://venturewell.org/venture-development-framework/>

¹³ <https://kthinnovationreadinesslevel.com/>

VentureWell'i hindamismetoodikaga hinnatakse potentsiaalseid ja alustavaid süvatehnoloogia iduettevõtteid igas kategoorias läbi viie arenguetapi. Iga arenguetapp kirjeldab iduettevõtte staatust ja arenguvajadusi vastavas kategoorias.

Iduettevõtete arenguetapid on järgmised.

0. Turuvõimaluse otsimine: uudsele tehnoloogiale sobiva turuvõimaluse leidmine olulise probleemi lahendamiseks.
1. Turuvajaduse testimine: konkurentsi- ja väärtusahela analüüsimine ning potentsiaalsete äriklientidega intervjuude tegemine. Tehnoloogia väärtuspakkumise sõnastamine.
2. Ärimudeli arendus: ärimudeliga seotud hüpoteeside sõnastamine ja testimine.
3. Investeerimisvalmidus / ärimudeli empiiriline tõestus: investeerimisstrateegia ning T&A ja tootearenduse teekaardi koostamine ning tehingueelseks auditiks (ingl *due diligence*) valmistumine.
4. Varajane kasv / turu hõivamine: toote/teenuse lansseerimine ning kliendibaasi ja kasutajate kasvatamine.

Arengukiirendisse valitud meeskondade arengut hinnatakse vähemalt kolmel korral. Esimene hindamine toimub kohe pärast kiirendilepingu sõlmimist ning selles osalevad teaduskiirendi programmijuht, meeskonna juhtmentor ja asutajate meeskond. Järgmine hindamine toimub kiirendiprogrammi keskel ja viimane hindamine selle lõpus. Iga hindamine koosneb kahest osast: esiteks viiakse läbi metoodiline hindamine ja teiseks püstitab juhtmentor koos asutajate meeskonnaga eesmärgid järgneva perioodiks. Kõik hindamise ja eesmärgistamisega seotud tulemused fikseeritakse kohtumise vastava lennu tabelis. VentureWell'i või analoogse hindamismetoodika kasutamine annab struktureeritud ja laiapõhjalise lähenemise teaduskiirendi meeskondade kohta infot kogumiseks ning nende hindamiseks ja võrdlemiseks nii lennu sees kui ka lendudeüleselt.

Kogu kiirendiprogrammi jooksul toimuvad juhtmentori ja meeskonna vahel regulaarsed kohtumised PPP-formaadis (ingl *progress, plans, problems*, vt lisa 6), mille eesmärk on hoida meeskonna fookus arendusprioriteetidel ning olukorra muutumisel arutada nende muutmise vajaduse üle. Juhtmentor kohtub meeskonnaga vähemalt korra kuus.

Mentorkohtumised võivad toimuda sagedamini. Selline lähenemine loob võimaluse juhtmentori ja meeskonna omavaheliseks süsteemseks suhtluseks ning tagasiside saamiseks ja andmiseks (n-ö *debriefing*-sessioonid). Lisaks võivad mentorkohtumiste üheks väljundiks olla juhtmentori korraldatud kohtumised valdkonna ekspertidega toote- või äriarendusega seotud spetsiifilisemate probleemide lahendamiseks.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: teaduskiirendi tuugi intellektuaalomandi küsimustes

Teaduskiirendi esimeste meeskondade arvates pöörati kiirendiprogrammis liiga vähe tähelepanu intellektuaalomandiga seotud probleemide kaardistamisele ja lahenduste leidmisele. Eeldusel, et teaduskiirendisse on oodatud intellektuaalomandi potentsiaaliga äriprojektid, tuleb meeskondadele tagada lisatugi intellektuaalomandi liikumiseks ülikoolist arendatavasse iduettevõttesse.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: investorivalmiduse hindamine

Teaduskiirendi raames toimus üks investorivalmiduse grupikoolitus ja kõik meeskonnad said võimaluse oma äriprojekti esitleda vähemalt ühel avalikul üritusel. Paraku ei ole see piisav meeskondade investorivalmidusega seotud kvaliteedi tõstmiseks, mistõttu tuleb kiirendiprogrammi jooksul korraldada neile regulaarseid mentor- ja investorkohtumisi, kus tuleb oma äriideed tutvustada.

2.3.3. Koostöö tervishoiu ökosüsteemi partneritega

Teadus- ja juhtmentoril on koostöös teaduskiirendi operaatoriga võimalus soodustada teaduskiirendi meeskondade koostöövõimalusi Eesti tervishoiuasutustega. Selleks viib teaduskiirendi operaator vastavalt meeskondade vajadusele nad kokku teiste ökosüsteemi partneritega, et soodustada nende omavahelist koostööd, näiteks *Connected Health* klatri, haiglate ja erameditsiini asutustega. Taoliste koostööepisoodide tulemusena võib tekkida vajadus meeskondade arendusplaanide täiendamiseks. Arendusplaanide täiendamisel tuleb arvestada tervishoiuasutuse tingimuste ja eelarvetega sujuva koostöö tagamiseks. Näiteks võib koostöö kliiniliste partneritega hõlmata terviseandmete kasutamist, kliinilisi uuringuid, protsessi valideerimist vms.

Meeskondade koostöö teiste ökosüsteemi partneritega toimub paralleelselt kiirendiprogrammi tegevusega. Alguses tehakse koostööd kohaliku tasandiga ja sealt liigutakse edasi rahvusvahelisele tasandile. Teadus- ja arendustegevusega seotud koostöö korraldamiseks tuleb teaduskiirendi operaatoril luua nimekiri tervishoiuasutuste kontaktisikutest (innovatsiooni-, kliiniliste uuringute jne juhid), kelle abiga seda koostööd soodustatakse. Samuti tasub teaduskiirendi nõukoja kaaluda vähemalt ühe kliinilise partneri esindaja kaasamist nõukoja töösse.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: tugi katsete läbiviimisel koostöös tervishoiuasutustega

Teaduskiirendi aitas osa meeskondi koostöö alustamisel Tartu Ülikooli Kliinikumiga, mis oluliselt toetas nende arendusplaani ning teadus- ja arendustegevuse elluviimist. Teaduskiirendi operaatoril on võimalus taolist koostööd laiendada ka teiste tervishoiuasutustega, mis loob teaduskiirendi meeskondadele paremaid koostöövõimalusi.

2.4. Vilistlasprogramm

Teaduskiirendi vilistlaseks saadakse pärast kiirendiprogrammi edukat läbimist. Vilistlasprogrammi jooksul säilitab teaduskiirendi operaator kõigi kiirendiprogrammi läbinud meeskondade profiilide kirjeldused ja teeb need kättesaadavaks oma kodulehel. Samuti peavad vilistlased kinnitama teaduskiirendis osalemist oma kodulehel ja viitama teaduskiirendi kodulehele.

Teaduskiirendi vilistlased on oodatud osalema mentoritena meeskondade aitamisel ning asutajate ümarlaudades. Vilistlased peavad osalema teaduskiirendi operaatore korraldatud iga-aastases küsitluses kuni seitse aastat pärast kiirendiprogrammi läbimist.

TEADUSKIIRENDI ÕPPETUND: teaduskiirendi vilistlaste kaasamine

Teaduskiirendi jooksul toimus kaks üritust, kus osalesid 1. lennu vilistlased ja 2. lennu meeskonnad. Kiiret arengut näidanud vilistlasi tasub teaduskiirendi tegevusse regulaarselt kaasata nii mentoritena kui ka asutajate ümarlauakohtumistel osalejatena, et üksteiselt õppida.

2.5. Teaduskiirendi juhtimine ja raporteerimine

2.5.1. Teaduskiirendi operaatore

Teaduskiirendi juhtmeeskonda kuuluvad programmi- ja kogukonnajuht ning turundusspetsialist.

Programmijuhi (teaduskiirendi operaatore) peamine roll on teaduskiirendi strateegiline juhtimine, läbirääkimiste pidamine, meeskondade toetamine ning kiirendiprogrammi elluviimine ja eelarvete haldamine. Lisaks hoolitseb ta teaduskiirendiga seotud aruandluse ja raporteerimise eest. Programmijuhi ülesannete hulka kuulub ka teaduskiirendi tutvustamine ja esindamine valdkondlikel üritustel, kandidaatide skautimine, eelnõustamine ja valimine, sh laekunud taotluste tehniline ja sisuline hindamine, kiirendilepingute läbirääkimine ja sõlmimine; meeskondade arendusplaanide seire ja tehniline toetamine koos arendusrahastuste administreerimise ja väljamaksmisega ning vahe- ja lõpparuannete kontrollimine ja kinnitamine; nõukoja koosolekute ettevalmistamine, läbiviimine ja protokollimine; lisarahastusvõimaluste otsimine. Programmijuhi hinnanguline töömaht kokku on 1,0 FTE (ingl *Full-Time Equivalent*).

Turundusspetsialist hoolitseb teaduskiirendi strateegilise ja operatiivse kommunikatsiooni eest sihtrühmades, samuti taotlusvooru kohta info levitamise ning meeskondade ja nende saavutuste tutvustamises eest kiirendiprogrammi jooksul ja pärast seda. Tema ülesanne on ka tagasisideküsitluste korraldamine koolituste, mentorite ja teaduskiirendi kohta. Turundusjuhi hinnanguline töömaht kokku on 0,5 FTE.

Kogukonnajuht tegeleb samuti potentsiaalsete meeskondade teaduskiirendisse leidmisega ja eelnõustamisega ning vastutab koostöö algatamise ja haldamise eest teaduskiirendi partnerite, mentorite, investorite ning teiste ekspertidega. Samuti on tema ülesanne teaduskiirendi tutvustamine ja esindamine valdkondlikel üritustel. Kogukonnajuhi hinnanguline töömaht kokku on 0,5 FTE.

2.5.2. Teaduskiirendi nõukoda

Teaduskiirendi operaator paneb oma valdkonna ekspertidest kokku teaduskiirendi nõukoja, mille peamised ülesanded on:

- teaduskiirendi taotluste hindamine ja meeskondade vastuvõtmine;
- teaduskiirendi meeskondade arendusplaanide ja arendusrahastuste hindamine ja kinnitamine;
- teaduskiirendi koolitus- ja mentorprogrammide kvaliteedi hindamine ja ettepanekute tegemine kiirendiprogrammi arendamiseks;
- teaduskiirendi meeskondade vahe- ja lõpparuandluste hindamine ja kinnitamine;
- teaduskiirendi strateegiline nõustamine ja eesmärgistamine.

Teaduskiirendi nõukoja tuumikusse kuuluvad teaduskiirendi rahastajate esindajad, teadusmentor, investeringute ekspert, rahvusvahelise kogemusega äriarenduse ekspert, tervisevaldkonna esindaja ning teaduskiirendi programmijuht.

Nõukoda kohtub vastavalt vajadusele, kuid mitte vähem kui üks kord kvartalis.

2.5.3. Teaduskiirendi elluviimiseks vajalikud raportid

Kõik teaduskiirendiga seotud protokollid, raportid, aruanded jne on elektroonilised Wordi, Exceli või PDF-formaadis. Tabelis 2 on esitatud ülevaade kõigist teaduskiirendiga seotud aruannetest.

Tabel 2. Teaduskiirendiga seotud aruanded

Referents	Eesmärk	Tähtaeg
D1	Taotluste avamine ja tehniline hindamine	Pärast taotlusvooru lõppu
D2	Taotluste hindamine ja kiirendiprogrammi kutsutud meeskondade kinnitamine	Pärast taotluste hindamist nõukoja poolt
D3	Kiirendilepingu ja arendusplaani allkirjastamine	Pärast kiirendiprogrammi avaüritust ja arendusplaani kinnitamist
D4	Meeskonna toote- ja äriarenduse olukorra hindamine koos eesmärkide püstitamise ja teekaardi koostamisega	Pärast kiirendiprogrammi vastuvõtmist, selle keskel ja lõpus
D5	Meeskonna profiili koostamine	Pärast kiirendiprogrammi avaüritust ja kiirendiprogrammi lõpus
D6	Meeskonna vahe- ja lõpparuande kinnitamine	Pärast vahe- ja lõpparuande edukat läbimist
D7	Teaduskiirendi tegevusplaan koos eelarve turundusplaaniga	Enne teaduskiirendi uue perioodi algust nõukoja poolt
D8	Teaduskiirendi vilistlaste kohta <i>spin-off</i> -kordajate kogumine ja nõukojale saatmine	Iga kvartali alguses Maksu- ja Tolliameti poolt pärast vastavate andmete avaldamist

D9	Teaduskiirendi vilistlaste iga-aastane küsitlus	Üks kord aastas ja kuni seitse aastat pärast kiirendiprogrammi läbimist
-----------	---	---

3. Mõisted ja lühendid

Alusuuringud – teoreetilised ja eksperimentaalsed uuringud uute teadmiste saamiseks nähtuste ja sündmuste põhialuste kohta, seadmata eesmärgiks nende teadmiste kohest rakendamist.

Arendustegevus – uuringute ja kogemuste kaudu saadud teadmiste rakendamine uute materjalide, toodete ja seadmete tootmiseks, protsesside, süsteemide ja teenuste juurutamiseks või nende oluliseks täiustamiseks.

ESG – *environmental, social, governance* ehk jätkusuutlik ja vastutustundlik lähenemine äri majandamisele keskkonna-, sotsiaal- ja juhtimisaspektidest lähtudes.

Ettevõtlus – iseseisev majandus- või kutsetegevus, mille eesmärk on tulu saamine kauba tootmisest, vahendamisest või müümisest, teenuse osutamisest või muust tegevusest, sh loomingulisest või teaduslikust tegevusest. Ettevõtlustegevus erineb olulisel määral, olenevalt loodud ettevõtte tüübist.

Ettevõtluse tugisüsteem – ettevõtetele suunatud süsteemne tegevus, mis toetab ettevõtlusega alustamist ja tegelemist, nt nõustamine, koolitusprogrammid, info kättesaadavus ja juurdepääs võrgustikele, ligipääs investeeringutele ja finantseerimisvõimalused, tehniline tugi jm teenused.

Iduettevõtte – ingl k *start-up*, Eestis registreeritud äriühingule kuuluv majandusüksus, mille eesmärk on välja töötada ja käivitada globaalse kasvupotentsiaaliga innovaatiline ja korratav ärimudel, mis aitab oluliselt kaasa Eesti ettevõtluskeskkonna arengule.

Inkubatsiooniprogramm – arendusprogramm potentsiaalsetele iduettevõtetele uute äriideede testimiseks ja prototüüpimiseks.

Innovatsioon – uute ideede ja teadmiste kasutamine uudsete lahenduste rakendamiseks; hõlmab toodete ja teenuste väljatöötamist ja uuendamist (tooteinnovatsioon), turgude hõivamist ja laiendamist (turinnovatsioon), uute tootmis-, tarne- ja müügimeetodite loomist ja juurutamist (protsessiinnovatsioon), uuendusi juhtimises ja töökorralduses (organisatsiooniinnovatsioon) ning töötingimuste ja töötajate oskuste arendamist (personaliinnovatsioon).

Kasvuettevõtte – tegevust kasvatav Eestis registreeritud äriühing, mille eesmärk on sellise suure globaalse kasvupotentsiaaliga, tehnoloogial põhineva, innovaatilise ja korratava ärimudeli edasiarendamine, mis aitab oluliselt kaasa Eesti ettevõtluskeskkonna arengule ning vastab järgmistele tingimustele:

- on tegutsenud vähemalt 10 aastat;
- Eestis töötab vähemalt 50 töötajat;
- on maksnud Eestis viimasel aastal tööjõumakse vähemalt üks miljon eurot;
- tööjõumaksude kumulatiivne kasv viimase kolme aasta jooksul on vähemalt 20%.

TAIE fookusvaldkonnad – Eesti arenguvajaduste ja -võimaluste täitmisel panustavad riigi, ettevõtete ja teadusasutuste koostöös eelisarendatavad teadus- ja arendustegevuse, innovatsiooni ja ettevõtluse valdkonnad. Ettevõtluse ja majandusliku arengupotentsiaaliga TAIE fookusvaldkonnad on ühtlasi Eesti nutika spetsialiseerumise valdkonnad EL tõukefondide vahendite kavandamiseks.

TVT – tehnoloogilise valmiduse tase

VKE – väike või keskmise suurusega ettevõtja

4. LISAD – teaduskiirendi juhtmaterjalid ja näidisdokumendid

Lisa 1. Operaatori ja teadmismahuka idufirma vahelise kiirendilepingu näidis

KOOSTÖÖLEPING

Tartu Ülikool, registrikood 74001073, aadressil Ülikooli 18, Tartu 50090 (edaspidi nimetatud **ülikool** või **pool**), keda esindab rektori 30.03.2022 korralduse nr 1-9.4/RE/105 alusel ettevõtlus- ja innovatsioonikeskuse juhataja XXX,

Sihtasutus Tartu Teaduspark, registrikood 90001121, aadressil Riia 181a, Tartu 51014 (edaspidi nimetatud **teaduspark** või **pool**), keda esindab juhatuse liige XXX,

XXX, registrikood XXX, aadressil XXX (edaspidi nimetatud **äriühing** või **pool**), keda esindab juhatuse liige XXX (isikukood – XXX),

koos edaspidi nimetatud **pooled**,

on kokku leppinud järgmises.

1. Lepingu eesmärk

1.1. Selle lepingu eesmärk on leppida kokku ülikooli, teaduspargi ja äriühingu õigused ja kohustused tervisetehnoloogia ja -teenuste teaduskiirendis (edaspidi: **teaduskiirendi**) teenuste osutamisel riigihankes nr 240776 „Teenused teadmuspõhiste iduettevõtete loomiseks ja arendamiseks ning teadmuspõhise ettevõtluse ökosüsteemi arendamine Eestis“ (edaspidi: **riigihange**) sätestatud nõuete kohaselt. Lepingu punktis 2 nimetatud teenuseid rahastatakse Euroopa Regionaalarengu Fondi vahenditest Startup Estonia programmi raames (programmi number EU60971). Lepingu allkirjastamisega kinnitab äriühing, et lepinguga seotud ja lepingu alusel rahastatavat tegevust ei rahastata korruga mitmest toetusmeetmest ega muust riigieelarvelisest, Euroopa Liidu või välisabi vahendist.

2. Mõisted

Teenus 1 – teadmuspõhise ettevõtluse ökosüsteemi arendamine tervisetehnoloogia ja -teenuste kasvuvaldkonnas.

Teenus 2 – teadmuspõhiste ettevõtjatele suunatud prototüübi arendamise teenus, st teenused äriprojekti kontseptsiooni testimiseks ja prototüübi välja arendamiseks. Teenuse 2 läbiviimist koordineerib teadusekspert.

Teenus 3 – teaduspõhiste ettevõtjatele suunatud äriarendusteenus. Teenuse 3 läbiviimist koordineerib äriarendusjuht.

Paneel – teaduskiirendi ekspertide tuumikmeeskond.

Põhimentor – äriarendusjuht (määratud riigihankega).

Teadusekspert – teadusekspert (määratud riigihankega).

Teadusmentor – äriühingule ülikooli poolt määratud mentor, kes nõustab äriühingut tehnoloogilise valmiduse taseme tõstmisel.

Tellija – riigihanke tellija AS SmartCap.

Tehnoloogilise valmiduse tase – vastavalt Eesti Teadusagentuuri tehnoloogilise valmiduse taseme definitsioonile.

3. Poolte õigused ja kohustused

3.1. Ülikooli õigused ja kohustused

3.1.1. Ülikool kohustub katma teaduskiirendis osaleva äriühingu kulu teenuse 2 raames kuni 17 000 euro ulatuses (sh kuni 3000 euro eest teadusmentorite teenust) vastavalt paneeli kinnitatud arendusplaanile (lepingu lisa 1). Ülikoolile jääb õigus nõuda äriühingult arendusplaani muutmist, kui äriühingu soovitud teenused ei ole kooskõlas riigihankelepingu lisa 1 tehnilises kirjelduses (lepingu lisa 2, punkt 2.7.1) toodud teenuse 2 raames lubatud kuluga. Ülikool korraldab teenuste tellimise ja nende eest maksmise. Erandiks on äriühingu prototüübi arendamisega seotud personali- ja lähetuskulu, mille äriühing tasub ise ja mille ülikool hüvitab äriühingule 15 päeva jooksul alates vastava taotluse ja nõutavate korrektsete dokumentide esitamise hetkest. Personalikulu osakaal ei tohi ületada 40% prototüübi arendamise kogukulust. Ülikoolil on õigus äriühingult tagasi nõuda personalikulu, mis äriühingu teaduskiirendist välja arvamise hetkel ületab 40% teenuse 2 kogukulust.

3.1.2. Ülikoolil on õigus nõuda äriühingult täpset detailset kulutuste plaani kvartalite kaupa, mis on kooskõlas arendusplaaniga. Kulutuste plaan kooskõlastatakse ülikooli ja tellijaga. Tehtavad kulud peavad olema kooskõlas riigihanke raamlepingu lisa 1 tehnilise kirjelduse (punkt 2.7.1) eesmärkidega ja kulutusi tehakse ülikoolis kehtiva korra kohaselt.

3.1.3. Ülikool kohustub tagama äriühingule teadusmentori, kes koostöös põhimentoriga nõustab äriühingut ja annab nõu tehnoloogilise valmiduse taseme tõstmiseks.

3.1.4. Ülikoolil on õigus saada informatsiooni äriühingu arengu ja arendusplaani elluviimise kohta. Vajaduse korral palub ülikool paneelil erakorraliselt hinnata äriühingu arengut.

3.2 Teaduspargi õigused ja kohustused

3.2.1. Teaduspark kohustub tagama äriühingule põhimentori (äriarendusjuht), kes nõustab koostöös teadusmentoriga äriühingut ja tagab vajaliku ärinõustamise, mis aitab äriühingul tõsta prototüübi tehnoloogilise valmiduse taset.

3.2.2. Teaduspark kohustub läbi viima ja pakkuma äriühingule teenust 3. Teenus 3 hõlmab kasvuprogrammi, mis koosneb 30 tunni mahus individuaaltegevusest (18 h kohtumisi põhimentoriga (iga kuu vähemalt 2 h), 12 h kohtumisi valdkonnamentoritega) ja 30 tunni mahus grupitegevusest (äriarendusteenus 24 h / 6 koolitust pikkusega 4 h ja asutajate ümarlaud 6 h).

3.2.3. Teaduspargil on õigus saada informatsiooni ja tagasisidet äriühingu arengu kohta võimaldamaks äriühingu vajadustele vastavat ja sisukat teenust.

3.3. Äriühingu õigused ja kohustused

3.3.1. Äriühingul on õigus saada teenust 2 ja teenust 3 arendusplaanis ette nähtud mahus (lepingu lisa 1).

3.3.2. Äriühing on kohustatud osalema nii teenuses 2 kui ka teenuses 3. Kohustuste põhjendamatu eiramise korral on ülikoolil ja teaduspargil õigus pöörduda paneeli poole äriühingu arengu ja tegevuse erakorraliseks hindamiseks. Paneeli otsusel võib äriühingu teaduskiirendist välja arvata.

3.3.3. Teenus 2 viiakse ellu vastavalt äriühingu koostatud arendusplaanile, mille on kinnitanud paneel. Äriühing kohustub esitama ülikoolile 10 päeva enne kvartali algust alates projekti neljandast kvartalist kooskõlastamiseks prognoositavate kvartali kulutuste plaani. Äriühing kohustub muutma kvartaliplaani vastavalt ülikooli ettepanekutele, kui soovitud teenused ei ole vastavuses riigihankelepingu lisa 1 „Tehniline kirjeldus“ (punkt 2.7.1) toodud prototüübi arendamise teenuse raames lubatud kuluga.

3.3.4. Teenus 3 hõlmab kasvuprogrammi, mille raames on äriühingul kohustuslik osaleda 30 tundi individuaaltegevuses ja 30 tundi grupitegevuses. Grupitegevuses peab kohustuslikus korras osalema vähemalt üks äriühingu esindaja. Kui ühelgi äriühingu esindajal ei ole võimalik osaleda grupi- või individuaaltegevuses, peab äriühing sellest esimesel võimalusel korraldajaid teavitama ja võimaluse korral leppima kokku alternatiivtegevuse või uue läbiviimise aja. Korduv ette teatamata ja mitte mõjuval põhjusel tegevusest puudumine viib äriühingu teaduskiirendist välja arvamiseni punkti 6.2 kohaselt.

3.3.5. Äriühing kohustub kinni pidama paneeli poolt heaks kiidetud teaduskiirendi arendusplaanist. Muudatused arendusplaanis (nt tegevuse lisandumise või ära jätmise) kinnitab paneel teadusmentori või põhimentori ettepanekul.

3.3.6. Äriühingul on kohustus kohtuda vähemalt kord kuus neile määratud põhimentoriga ja kokkulepitud sagedusega teadusmentoriga. Põhimentori ja teadusmentori koostöös hinnatakse äriühingu edenemist (protsessi, probleeme ja plaane) vastavalt arendusplaanile. Põhimentori vahetamine on lubatud paneeli nõusolekul põhimentori või äriühingu ettepanekul. Teadusmentori vahetamine on lubatud kokkuleppel teaduseksperdi ja põhimentoriga.

3.3.7. Äriühing teeb mõistlikkuse piires kõik endast oleneva, et tagada teaduskiirendi programmi jooksul prototüübi tehnoloogilise valmiduse taseme tõus vähemalt ühe taseme võrra. Arengu hindamiseks kohustub äriühing osalema paneeli vahe- ja lõpphindamisel (vastavalt teaduskiirendi 6. ja 9. kuul).

3.3.8. Põhimentori soovitude kohaselt on äriühingul tungivalt soovituslik osaleda talle vajalikus teenuse 1 tegevuses, panustada ökosüsteemi kaardistamisse ning pikaajalise strateegia (2023–2028) ja tegevuskava koostamisse.

3.3.9. Äriühing kohustub esitama ülikooli kontaktisikule personali- ja lähetuskulu aluseks olevad originaaldokumendid võimaluse korral 10 päeva enne kvartali lõppu, aga mitte hiljem kui 3 päeva pärast kvartali lõppu.

3.3.10. Teaduskiirendi teenused 1, 2, 3 on äriühingu jaoks vähese tähtsusega abi (VTA). Vähese tähtsusega riigiabi andmise korra sätestab Euroopa komisjoni määrus (EI) nr 1407/2013 ja Eesti Vabariigi konkurentsiseaduse § 33. Äriühingule jooksva majandusaasta ja kahe eelneva majandusaasta jooksul antud VTA koos teaduskiirendi raames antava toetusega ei tohi ületada VTA ülemmäära 200 000 eurot. Äriühing kohustub allkirjastama vähese tähtsusega riigiabi kasutamise kinnituslehe iga kvartali lõpu seisuga.

3.3.11. Äriühing kohustub järgima struktuuritoetustest rahastatavale tegevusele esitatavaid teavituspõhiseid (sh teenuste osutamise ruumide tähistamise osas), lähtudes Vabariigi Valitsuse määrusest „Perioodi 2014–2020 struktuuritoetuse andmisest avalikkuse teavitamise, toetusest rahastatud objektide tähistamise ning Euroopa Liidu osalusele viitamise nõuded ja kord“.

3.3.12. Selle lepingu täitmisega seotud kulu abikõlblikkust tõendavaid dokumente ja muid tõendeid kohustub äriühing säilitama 10 aastat pärast riigihanke raamlepingu lõppemist.

3.3.13. Äriühing kohustub võimaldama audiitoril ja kontrollijal viibida selle lepingu täitmisega seotud ruumides ja territooriumil, andma audiitorile ja kontrollijale lepingu elluviimise, sh raha kasutamise kohta suulisi ja kirjalikke selgitusi ning andmeid, sh väljavõtteid raamatupidamisprogrammist ja pangakontost, ning võimaldama neil teha dokumentidest koopiaid ja väljavõtteid.

4. Kommunikatsioonikokkulepped

4.1. Pooled lepivad kokku, et teaduskiirendis osalemise ajal jälgitakse teaduskiirendi kommunikatsiooniplaani, mille on kooskõlastanud paneel.

4.2. Ülikool ja teaduspargi vahendavad äriühingule teaduskiirendi tegevustega seotud infot, et tagada äriühingule arenguks vajalik prototüübi arendamise teenus ja üritustel/koolitustel osalemise võimalus.

4.3. Äriühing kohustub võimaluse korral osalema iduettevõtetele mõeldud üritustel, millel osalemist peavad vajalikuks äriarendusjuht või teadusmentor.

4.4. Äriühing annab ülikoolile ja teaduspargile loa (lihtlitsentsi) tasuta kasutada äriühingu nime ja kaubamärki „XXX“ teaduskiirendi programmi ja selle tulemuste kajastamise eesmärgil. Kaubamärgi kasutamine on lubatud koostöölepingu kehtivuse ajal ja 10 aasta jooksul peale projekti lõppu. Kaubamärgi kujutis on toodud selle lepingu lisa 3. Juhul, kui äriühing kujutist ümber kujundab, laieneb lihtlitsents ka ümberkujundatud kujutisele ning ümberkujundatud kujutise kasutamine ei too kaasa lepingu muutmise vajadust ja seda ei loeta lepingu rikkumiseks.

5. Konfidentsiaalsuskohustus ja huvide konflikti vältimine

5.1. Pooled kohustuvad hoidma lepingu täitmise käigus teiselt poolt saadud informatsiooni, mille informatsiooni edastav pool on määratlenud konfidentsiaalsena. Konfidentsiaalset informatsiooni tohib kasutada üksnes lepingu täitmise eesmärgil.

5.2. Konfidentsiaalseks informatsiooniks loetakse igal juhul:

4.5.1.3.1. finantsandmeid, eelarvet, bilanssi, rahavoogude aruannet, finantsprognoose ja muid rahanduslikke mõõdikuid;

4.5.1.3.2. äriarenduse strateegiat ja plaane, turunduse strateegiat ja plaane, turuanalüüsi tulemusi, klientide tagasisidet ning muud müügi- ja turundusalast informatsiooni;

- 4.5.1.3.3. olemasolevaid ja kavandatavaid tooteid ja teenuseid, nende hinnakujundust ja -struktuuri;
- 4.5.1.3.4. olemasolevate ja potentsiaalsete klientide nimesid ja kontaktandmeid;
- 4.5.1.3.5. sõlmitud lepinguid, kaasa arvatud fakti, et taolised lepingud on sõlmitud, lepingute tingimusi ja muud sisu;
- 4.5.1.3.6. informatsiooni läbirääkimiste kohta mistahes kolmandate osapooltega, nende läbirääkimiste sisu, tehtud ja saadud pakkumisi;
- 4.5.1.3.7. olemasolevat intellektuaalomandit ja plaane uue intellektuaalomandi loomiseks, tehnoloogiat toodete ja teenuste loomiseks ja pakkumiseks, väljatöötavat uut tehnoloogiat, meetodeid ja protsesse, oskusteavet intellektuaalomandi, tehnoloogia, meetodite ja protsesside kasutamiseks, arendustöö tulemusi;
- 4.5.1.3.8. muud informatsiooni, mille kohta on mõistlik eeldada, et pool, kellele vastav informatsioon kuulub, peab seda konfidentsiaalseks informatsiooniks.

5.3. Konfidentsiaalset informatsiooni võib kolmandatele isikutele avaldada üksnes teise poole eelneval kirjalikul nõusolekul, kui seadus ei sätesta teisiti. Konfidentsiaalset informatsiooni võib ilma eelneva kirjaliku nõusolekuta avaldada ainult hankijale: AS SmartCap.

5.4. Konfidentsiaalsuskohustust rikkunud pool kohustub hüvitama rikkumisega teisele poolele või kolmandatele isikutele põhjustatud kahju.

5.5. Pooled hoiduvad koostöö käigus huvide konflikti olukordade tekkimisest ja kavandavad meetmed nende vältimiseks. Võimaliku huvide konflikti tekkimisel on poolel kohustus teavitada sellest teisi pooli.

6. Poolte vastutus

6.1. Lepinguga võetud kohustuste täitmata jätmise ja mittenouetekohase täitmise eest vastutavad pooled lepingu ja õigusaktidega kehtestatud korras.

6.2. Pool hüvitab teisele poolele kahju, mis kaasneb sellega, et pool jätab oma lepingulised kohustused täitmata või täidab neid mittekohaselt.

7. Lepingu jõustumine ja lõpetamine

7.1. Lepingut rakendatakse alates XXX ja leping kehtib kuni XXX.

7.2. Konfidentsiaalsuskohustus ei lõpe lepingu kehtivuse lõppemisel, vaid kehtib kuni XXX.

7.3. Teaduskiirendist välja arvamise ja lepingu enneaegse lõpetamise tingimused.

7.3.1. Paneel võib äriühing enneaegselt kiirendist välja arvata, kui äriühing on saavutanud kõik ette nähtud arendusplaani eesmärgid ja prototüübi tehnoloogilise valmiduse tase on tõusnud vähemalt arendusplaaniga ette nähtud tasemele.

7.3.2. Kui äriühing ei täida oma kohustusi (ei osale kohustuslikel üritustel, ei esita õigel ajal prototüübi arendamisega seotud kuludokumente vms) arvatakse ta paneeli otsusel kiirendi programmist välja. Alates paneeli väljaarvamiseotsuse kuupäevast loetakse see leping lõppenuks. Käimasoleva kvartali eest ei tasuta äriühingu tehtud personalikulutusi, mille hüvitamist pole paneeli

otsusega välja arvamise kuupäevaks küsitud, ja äriühing kohustub tagasi maksma personalikulu, mis ületab välja arvamise hetkel 40% kogukulu mahust.

7.4. Ülikoolil ja teaduspargil on õigus see leping äriühingu suhtes erakorraliselt üles öelda ja teha paneelile ettepanek äriühing teaduskiirendist välja arvata, kui äriühing rikub oluliselt lepingut. Oluliseks rikkumiseks käesoleva punkti tähenduses loetakse muu hulgas järgmiseid asjaolusid:

7.4.1. äriühing rikub ükskõik millist lepingu punktides 3.3.2–3.3.5, 3.3.7 ja 3.3.9–3.3.11 sätestatud kohustust ega kõrvalda rikkumist ka pärast rikkumise kohta ülikooli või teaduspargi teate saamist;

7.4.2. äriühing rikub konfidentsiaalsuskohustust;

7.4.3. äriühing kasutab lepingu alusel talle eraldatavaid/makstavaid vahendeid lepingus mitte ette nähtud eesmärgil või mitte kooskõlas lepinguga;

7.4.4. äriühingu kohustuse rikkumine või muu temast tingitud asjaolu annab ülikoolile või teaduspargile mõistliku põhjuse eeldada, et äriühing ei täida kohustusi ka edaspidi.

7.5. Alates paneeli väljaarvamiseotsuse kuupäevast loetakse see koostööleping lõppenuks. Käimasoleva kvartali eest ei tasuta äriühingu tehtud personalikulutusi, mille hüvitamist pole paneeli otsusega välja arvamise kuupäevaks küsitud, ja personalikulu, mis ületab välja arvamise hetkel 40% kogukulu mahust.

8. Lõppsätted

8.1 Lepingu muudatused ja täiendused jõustuvad hetkel, kui mõlemad pooled on need allkirjastanud, kui pooled ei ole kokku leppinud teisiti. Kõik nimetatud muudatused vormistatakse kirjalikult lepingu lisadena.

8.2. Lepingu täitmisel tekkivad vaidlused lahendatakse läbirääkimiste teel. Kokkuleppe mittesaavutamisel lahendatakse vaidlused Tartu Maakohtus.

8.3. Poolte kontaktisikud on:

Ülikool: XXX, tel: XXX, e-postiaadress: XXX.

Äriühing: XXX, XXX, XXX

Tartu Teaduspark: XXX, tel: XXX e-postiaadress: XXX

8.4. Lepinguga seotud informatsioonilise iseloomuga teated edastatakse poolte vahel e-posti või telefoni teel. Teated, mis toovad pooltele kaasa õiguslikke tagajärgi, vormistatakse kirjalikult ja edastatakse poole lepingus kokku lepitud aadressile.

8.5. Pooled kohustuvad teavitama teineteist liigse viivitusega kontaktisikute ja nende kontaktandmete muutumisest.

8.6. Leping on allkirjastatud digitaalselt.

Lisa 2. Tootearenduse ja prototüüpimise arendusplaani näidis¹⁴

DEVELOPMENT PLAN: ACTIVITIES, TIMELINE, AND BUDGET

Name of the startup:

Innovation readiness level score (IRLS) at the time of entry to the accelerator programme: ...

Innovation readiness level score to be achieved by the time of finishing the accelerator programme: ...

Mid-term assessment of innovation readiness level score will be carried out during the 6th month of the programme by the panel of the programme.

Please explain in the table below the activities that you plan to carry at the Health Tech Estonia Accelerator program.

The development plan can be updated during the accelerator program in cooperation with the mentor of the startup.

	Activity	Description of the activity (Explain the contents and objective of each activity)	Budget of the activity (Budget of the activity)	Implementation month(s) (Any period between MMM.YYYY – MMM.YYYY)
1				
2				
3				

Add rows, if necessary.

¹⁴ Näidis on ingliskeelne, kuna Teaduskiirendis osalevates ettevõtetes ning mentorite hulgas on inimesi, kes ei oska eesti keelt, kuid kel on vaja olla teadlik ettevõtte plaanidest ja kohustustest seoses Teaduskiirendis osalemisega.

Total budget of the activities: 25000 EUR.

After completing the accelerator programme, our startup will focus on the following activities:

Please explain shortly the activities to be carried out within the 3-month period after the accelerator programme:

In addition to the activities described in the table above, the Health Tech Estonia Accelerator provides to the startup and covers the costs of the following services during the health tech accelerator programme that consists of 10 group trainings:

1st Month - Science accelerator opening event, a 2-day "forest seminar" focused on introducing the participating teams of the science accelerator to each other. The event's outcome is developing team plans with industry experts' assistance.

2nd Month - Team formation and long-term motivation.

3rd Month - Product/service innovation and value proposition.

4th Month - Intellectual property and legal issues.

5th Month - Technology mapping.

6th Month - Market situation, market potential, and its trends.

7th Month - Shaping the team's sales-readiness.

8th Month - Financial planning for the startup.

9th Month - Fundraising and achieving investor readiness.

10-11th Month - Crafting and practising the elevator pitch and preparing for the demo day.

12th Month - Science accelerator demo day for the investor community.

b) Founders' roundtable (every 2nd month).

c) 60 hours of mentoring. The final of the mentoring hours between a key mentor and thematic mentors will be decided by the key mentor in cooperation with the startup.

The focus areas of the thematic mentors, necessary for our startup include, but are not limited to

Lisa 3. Intellektuaalomandi kaardistamise näidis (KTH IPR Strategy Tool¹⁵)

KTH IPR Strategy Tool

Arriving at an IPR strategy is a process with a few steps:

1. **Identify**- make an inventory of what different IP assets you actually have in your case (or will have)
2. **Assess**- which ones are important for your business, what do we own, analyse what opportunities we have given the market and landscape of other's IP, etc.
3. **Decide**- which ones shall we prioritise and why
4. **Build/Protect**- define the how – a plan – and start executing – protecting IP that you have/generate
5. **Monitor**- to make sure we follow our plan and update it, consider new IP and factors incl. external

There is no fixed format and IPR strategies will look differently depending on the case and the industry. Typically, it will be some sort of written document, maybe 1-4 pages that you can show a potential investor or other external party that asks you the standard question- "What is your IP strategy and plan?"

Nevertheless, if you go through and answer the questions/exercises below you will have the draft of an IPR strategy that you then can continue to iterate and build on.

Question to consider 1 – What different IP assets do you have?

There are normally numerous IP and IPR assets in a project/company. Therefore, a first step is to: Make an inventory of what different IP assets you have or will have in your case. Below are some common examples.

IP asset	Description/Definition (Describe what you have)	Comments
Company name/ Product names		<i>What is your strategy for company name? How is that strategy vs. trademarks and product names?</i>
Trademark		<i>Do you have potential trademarks? Are they word marks, figurative? Have you searched others? Plans for registration?</i>
Domains/domain names/social media		<i>What domains do you have or need? Fit with company name and strategy for product names? Accounts on social media etc.</i>
Patents/ patentable inventions		<i>Are/will there be technical solutions to patent? What are they? How are new ideas captured and evaluated?</i>

¹⁵ <https://kthinnovationreadinesslevel.com/>, tõlketa KTH originaaldokument

Copyright		<i>Do you have material that could be copyright protected such as software, text content, pictures etc.?</i>
Manuals/instructions/processes		<i>Have you documented know-how, routines, guidelines, etc., that are important?</i>
Trade secrets		<i>What is crucial to your business or technology? Source code, manufacturing methods etc.? What can be kept secret? How is access controlled today?</i>
Know-how (e.g. manufacturing or R&D competence)		<i>What competencies/knowledge are core to the company and really important to be successful?</i>
Data/Databases and Customer/User registers		<i>Do you compile/generate data? Use others' data? Do you have structured data in databases? Do you gather important information on users/customers? What information?</i>
Designs		<i>Do you have designs that are important and unique?</i>
Agreements		<i>What agreements have you signed? How do agreements regulate IP? How are you sure you own your IP?</i>

Question to consider 2 – What IP assets are/could be important for your business?

From the inventory you have made of your IP/IPR assets consider which ones are more or less important and comment on why? Set a priority for the importance - for example based on how important for your business model or product/solution or how your industry works and values IP.

IP asset	Priority (High-Medium-Low)	Comments on importance. Why?
Company name/Product names		
Trademark		
Domains/domain names/social media		
Patents/patentable inventions		<i>Are you aware of other patents? How do you keep track of that?</i>
Copyright		
Manuals/instructions/processes		
Trade secrets		
Know-how (e.g. manufacturing or R&D competence)		
Data/Databases and Customer/User registers		

Designs		
Agreements		

Your IP SWOT Analysis

Question to consider 3 – Look at your company/project and make a quick SWOT analysis of your IP position.

IP SWOT ANALYSIS



Internal- relates to your organization- team, plans, culture etc- factors that you can control/decide.

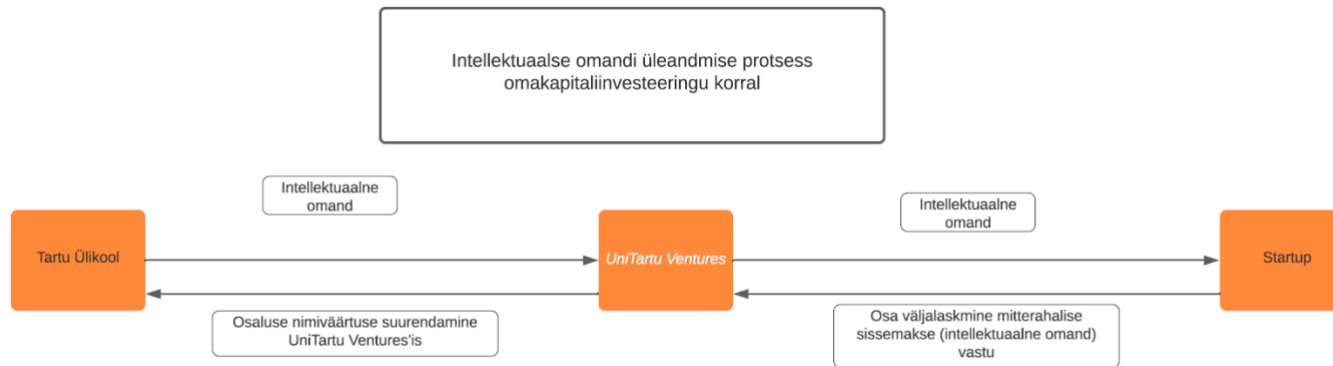
External- relates to the outside market- competition, customers, trends etc.

Your IP strategy draft

Question to consider 4 – What actions can you/do you need to do to protect and manage your IP?

IP asset	Priority, how will you manage, actions to do, when will you do it, who is responsible?
Company name/Product names	
Trademark	
Domains/domain names	
Patents/patentable inventions	
Copyright	
Manuals/instructions/processes	
Trade secrets	
Know-how (e.g. manufacturing or R&D competence)	
Data/Databases	
Customer/User registers	
Designs	
Agreements	
X	

Lisa 4. Intellektuaalomandi liikumise protseduuri kirjeldus Tartu Ülikooli näitel



Lisamärkused:

Kui autor soovib saada tasu kohe ja mitte jääda lootma startupi edukusele, siis sellise autoriga sõlmitakse autoriõiguste üleandmise eest tasunõude puudumise kinnitus/leping Tartu Ülikooli ja autori vahel.

Kui autor soovib saada osalust Startupis, siis annab Tartu Ülikool sellise autori tasunõude (osaluse saamise nõude) koos intellektuaalse omandiga üle UniTartu Ventures'ile. Seejärel on UniTartu Ventures ülesanne tagada, et vastava kohustuse täitmine oleks võimalik ja osaluse saamise järgselt oleks võimalik osalus autorile üle anda. See tagab autorile võimaluse endale sobival ajal pärast osaluse kättesaamist Startupist väljuda.

Kolmas variant, mis on alternatiiv teisele: autor ei võta osalust vaid selle asemel teeb kokkuleppe, et autorile makstakse exit'i tuludest talle kuuluv protsent. Selle variandi korral ei saa autor ise otsustada, millal Startupist väljuda ja sõltub täielikult UniTartu Ventures otsustest.

Lisa 5. Intellektuaalomandi üleandmise näidisleping Tartu Ülikooli näitel

INTELLEKTUAALOMANDI ÜLEANDMISE LEPING

See intellektuaalomandi üleandmise leping (**leping**) on sõlmitud __ järgmiste isikute vahel:

(1) UniTartu Ventures OÜ (registrikood 16124187, aadress Narva mnt 18, 51009 Tartu), (**UTV**), mida esindab juhatuse liige __;

(2) __ (registrikood __, aadress __) (**ühing**), mida esindab juhatuse liige __,
(edaspidi koos nimetatud **pooled** ja eraldi **pool**).

POOLED ON KOKKU LEPPINUD JÄRGMISES.

1. LEPINGU ESE

1.1 Lepingu ese on õigus taotleda patenti ja saada patendiomanikuks tööstusomandi eseme suhtes, mis on kirjeldatud lisas 1. Tööstusomandi ese, mis on kirjeldatud lisas 1, on edaspidi nimetatud ka **leiutis**.

2. PATENDI TAOTLEMISE ÕIGUSE ÜLEANDMINE

2.1 UTV annab ühingule üle õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele lepingus sätestatud tasu eest.

2.2 UTV loobub tagasivõtmatult ja tingimusteta kõikidest oma varasematest, praegustest ja tulevastest õigustest ja nõuetest saada tulu, hüvitist ning muud tasu seoses õigusega taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele.

2.3 UTV kasutab oma õigusi selliselt, et see ei takista ühingut kasutamast õigust taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele, mis on selle lepingu alusel üle antud.

2.4 Kui õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele kehtivus vaidlustatakse ükskõik millisel ajal ja UTV saab anda või hankida informatsiooni või nõu, mis võib aidata vastava nõude vaidlustamisel või vähendamisel, kohustub UTV vastava informatsiooni ühingu nõudmisel edastama või hankima mõistliku aja jooksul. Ühing tasub UTV-le kõik sellise informatsiooni hankimisega seotud kulud. UTV ei ole kohustatud sellist informatsiooni hankima leiutajatelt (nimetatud lisas 1) ja juhul, kui leiutajatelt on vaja informatsiooni või muud abi, kohustub ühing selle ise leiutajatelt hankima.

2.5 Ühing kohustub tasuma kõik kulud ja lõivud, mis on seotud registrimenetlusega jõustamaks õigust taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele üleandmisega ühingule, ning tasub kõik kulud ja lõivud, mis on seotud menetluses olevate patenditaotluste menetlemisega, koos kõigi maksude ja hooldustasudega, mis kuuluvad tasumisele ja makstakse vastava patendi maksimaalse kehtivusaja jooksul.

2.6 Õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks üleandmise tulemusena ei lähe UTV-lt või mistahes kolmandalt isikult ühingule üle mistahes leiutajate nõudeid. Leiutajad on loobunud oma õigusest saada autoritasu selle lepingu sõlmimise kuupäeval või sõlmimise ligikaudsel ajal.

3. AVALDUSED JA KINNITUSED

3.1 UTV avaldab ja kinnitab ühingule järgmist ning võtab ühingu ees järgmised kohustused.

3.1.1 UTV on ühingule üle antava õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele omanik ning on õigustatud õigust taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele ühingule üle andma.

3.1.2 UTV teada ei riku õigus taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele ühegi kolmanda isiku intellektuaalomandi õigusi.

3.1.3 UTV ei ole seoses õigusega taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele sõlminud ühtegi kokkulepet ega võtnud ühtegi kohustust, mis on või võib olla vastuolus selle lepinguga.

3.1.4 UTV ei ole ühegi sellise mis tahes isikuga sõlmitud konfidentsiaalsus- ega muu lepingu pool, mis piiraks ühingul õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele kasutamist.

3.1.5 UTV on õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele registreeritud ja tegelik ainuomanik ning õigus taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele ei ole koormatud pandi ega muu koormatisega.

4. UTV MUUD ÕIGUSED

4.1 Kui ühing kavatseb viie (5) aasta jooksul alates selle lepingu allkirjastamisest (a) tühistada õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele, (b) tühistada õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele tõttu omandatud mis tahes patendi ennetähtaegselt ja patendilõivude maksmata jätmise kaudu, (c) esitada taotluse patendi kehtivuse lõpetamiseks, mis on omandatud õiguse tõttu taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele, teatab ühing oma kavatsusest UTV-le vähemalt kolm (3) kuud enne patenditaotluse või patendi kehtivusaja möödumist, nagu lepingus kirjeldatud.

4.2 Siinses punktis 4 sätestatud õiguste kasutamiseks peab UTV esitama ühingule kirjalikku taasesitamist võimaldavas vormis teate kolmekümne (30) päeva jooksul alates ühingu teate kättesaamise või eeldatava kättesaamise kuupäevast.

4.3 Kolmekümne (30) päeva jooksul pärast UTV-lt teate saamist sõlmib ühing UTV-ga tasuta lepingu õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele või õiguse taotleda patenti ja saada patendiomanikuks leiutisele alusel omandatud patentide üleandmiseks ning teeb kõik vajalikud toimingud selle teostamiseks, seal hulgas teeb vastavad kanded patendiregistritesse.

4.4 UTV võib oma siinsest punktist 4 tulenevad õigused üle anda mis tahes sidusettevõtjale.

5. LÖPPSÄTTED

5.1 Leping jõustub, kui kõik pooled on selle allkirjastanud.

5.2 Leping muudatused ja lepingu lõpetamine on kehtivad, kui kõik pooled on need kokku leppinud ja allkirjaga kinnitanud.

5.3 Leping on terviklik ja täielik kokkulepe poolte vahel selle eseme suhtes ning asendab kõik poolte vahel enne selle lepingu allkirjastamist sõlmitud lepingud ja kokkulepped.

5.4 Kui mõni lepingu säte osutub kehtetuks, jäävad kõik ülejäänud sätted täielikult jõusse ja see ei kahjusta neid mingil viisil. Pooled asendavad kehtetu sätte kehtiva sättega, mis kajastab kõige täpsemini poolte algset tahet ja tagab võimalikult suures ulatuses samasuguse majandusliku tulemuse.

5.5 Lepingu suhtes kohaldatakse Eesti seadusi ja seda tõlgendatakse Eesti õiguse alusel. Pooled püüavad lahendada kõik lepingust tulenevad ja sellega seotud vaidlused läbirääkimiste teel. Kui läbirääkimised ei õnnestu, lahendatakse vaidlus Harju Maakohtus.

Lisa 6. Mentorkohtumise PPP-formaadi näidis¹⁶

Progress – Plans – Problems

Team meeting memo

Date, time (h):

Location:

Participants:

Filled by:

Can also be filled in Estonian.

<p style="text-align: center;">Progress</p> <p style="text-align: center;">What has the team done?</p> <p>List/describe shortly major accomplishments, finished items, closed tasks for the period ending.</p>
<p style="text-align: center;">Plans</p> <p style="text-align: center;">What is the team going to do next?</p> <p>List/describe your goals and objectives for the next reporting period.</p>
<p style="text-align: center;">Problems</p> <p style="text-align: center;">Any problems the team is facing?</p> <p>List/describe items you can't finish and/or require mentor input/additional team members/additional funding, etc. Quite often problems need help from someone else, not just you. The reasons can be waiting behind other team members, external factors, or just unexpected happenings.</p>

¹⁶ Näidis on ingliskeelne, kuna mentorkohtumised võivad toimuda nii inglise- kui eesti keeles. Vormi võib täita inglise või eesti keeles.

Lisa 7. Teaduskiirendi meeskonna esitatava vahearuanne näidis

Vahearuanne

Meeskond: [Ettevõtte nimi]

Kuupäev: [pp. kk. aaaa]

Osalejad: [nimed]

[Ettevõtte logo]

Ülevaade arengust kiirendiprogrammi jooksul

Vastake järgnevale küsimustele.

- Kuidas on idee tehniliselt ja äriliselt arenenud?
- Kuidas ettevõtte on üldiselt arenenud?
- Finantsarengud, nt lisa-rahastamisallikad, investeeringud (isiklik, toetus), tulu jne.
- Kuidas meeskond on arenenud, sh
 - muudatused aktsionäride struktuuris;
 - otse- ja muud tüüpi lepingute alusel töötavate täistööajale taandatud töötajate arv.
- Kas on sõlmitud partnerlus-/koostöölepingud?
- Kes on potentsiaalsed kliendid ja milline on nende huvi?
- Kuidas on teaduskiirendi arengule kaasa aidanud ja mida on vaja kiirendiprogrammi teises pooles veel arendada?
- Kas teaduskiirendi alguses kavandatud arendusplaan on endiselt teostatav? Kui ei, siis millised on vajalikud muudatused?
- Meeskonna peamised õppimiskohad.

Arendusplaani ülevaade

Tegevus #	Tegevuse nimi		kuu 1	kuu 2	kuu 3	kuu 4	kuu 5	kuu 6	kuu 7	kuu 8	kuu 9	kuu 10	kuu 11	kuu 12
1	plaan													
	hetkeseis							50%						
2	plaan													
	hetkeseis			33%										
3	plaan													
	hetkeseis													
4	plaan													
	hetkeseis							150%						
5	plaan													
	hetkeseis					100%								
6	plaan													
	hetkeseis		0%											
7	plaan													
	hetkeseis			100%										
8	plaan													
	hetkeseis													

Vahehindamine

Lõpphindamine

Kulude ülevaade

Tegevus #	Tegevus nimetus	Valmidus	Planeeritud kulud		Tegelikud kulud	
			Toetus	Muud	Toetus	Muud
1		0%				
2		0%				
3		0%				
4		0%				
5		0%				
6		0%				
7		0%				
8		0%				
...						
Kokku			0	0	0	0

Mentortundide ülevaade

Mentortundide kasutus:

Mentor/Asutus	Kohtumise sisu	Tundide arv	Tulemus

Mentortundide vajadus vahearuandest kuni lõpparuandeni:

Mentor/Asutus	Kohtumise eesmärk	Planeeritud tundide arv

Ülevaade peamistest probleemidest

Innovatsioonivalmiduse kategooria	Probleem	Arendusprioriteet
Klientide valmidus		
Tehnoloogia valmidus		
Ärimudeli valmidus		
Intellektuaalomandi valmidus		
Meeskonna valmidus		
Rahastuse valmidus		

Arenguks vajalikud ressursid: alustatud katsed, kaasatud toetused ja investeeringud

Rahastuse liik	Aeg	Summa	Tingimused

Lisa 8. Teaduskiirendi meeskonna esitatava lõpparuande näidis

Meeskond: [Ettevõtte nimi]

Kuupäev [pp.kk.aaaa]

Autor(id) [nimi]

[Ettevõtte logo]

Meeskonna kokkuvõte

[Tutvustage lühidalt oma ettevõtet ning tehke kokkuvõte selle tegevusest ja saavutustest kiirendiprogrammi jooksul. See tekst peab olema arusaadav ka mitteekspertidele ja sobima avaldamiseks teaduskiirendi veebilehel. Sestap ei tohi tekst sisaldada konfidentsiaalset teavet. Võimaluse korral lisage värvilised illustratsioonid ja asjakohased fotod.

Märkus: kokkuvõttes sisalduvat teavet käsitletakse kui mittekonfidentsiaalset!]

Ülevaade arengust kiirendiprogrammi jooksul

Vastake järgnevatele küsimustele.

- Kuidas on idee nii tehniliselt ja äriliselt arenenud?
- Kuidas ettevõtte on üldiselt arenenud?
- Finantsarengud, nt lisa-rahastamisallikad, investeeringud (isiklik, toetus), tulu jne.
- Kuidas meeskond on arenenud, sh
 - muudatused aktsionäride struktuuris;
 - otse- ja muud tüüpi lepingute alusel töötavate täistööajale taandatud töötajate arv.
- Kas on sõlmitud partnerlus-/koostöölepingud?
- Kes on potentsiaalsed kliendid ja milline on nende huvi?
- Kuidas on teaduskiirendi arengule kaasa aidanud?
- Kas teaduskiirendile esitatud arendusplaan on endiselt teostatav? Kui ei, siis millised on vajalikud muudatused?
- Meeskonna peamised õppimiskohad.
- Järgmised sammud vilistlasena.
- Ettepanekud teaduskiirendile kiirendiprogrammi kohta. Mis oli hästi?

Arendusplaani ülevaade

Tegevus #	Tegevuse nimi		kuu 1	kuu 2	kuu 3	kuu 4	kuu 5	kuu 6	kuu 7	kuu 8	kuu 9	kuu 10	kuu 11	kuu 12
1	plaan													
	hetkeseis							50%						
2	plaan													
	hetkeseis			33%										
3	plaan													
	hetkeseis													
4	plaan													
	hetkeseis							150%						
5	plaan													
	hetkeseis					100%								
6	plaan													
	hetkeseis		0%											
7	plaan													
	hetkeseis			100%										
8	plaan													
	hetkeseis													
								Vahehindamine				Lõpphindamine		

Kulude ülevaade

Tegevus #	Tegevus nimetus	Valmidus	Planeeritud kulud		Tegelikud kulud	
			Toetus	Muud	Toetus	Muud
1		0%				
2		0%				
3		0%				
4		0%				
5		0%				
6		0%				
7		0%				
8		0%				
...						
Kokku			0	0	0	0

Mentortundide ülevaade

Mentortundide kasutus kogu kiirendiprogrammi jooksul:

Mentor/Asutus	Kohtumise sisu	Tundide arv	Tulemus

Ülevaade peamistest probleemidest kiirendiprogrammi jooksul

Innovatsiooni valmiduse kategooria	Probleem	Tulemus / Staatus
Klientide valmidus		
Tehnoloogia valmidus		
Ärimudeli valmidus		
Intellektuaalomandi valmidus		
Meeskonna valmidus		
Rahastuse valmidus		

Arenguks vajalikud ressursid: alustatud katsed, kaasatud toetused ja investeeringud

Rahastuse liik	Aeg	Summa	Tingimused