

## Euformatics rakentaa siltaa bio- ja ohjelmisto-osaajien välille

*Espoossa toimiva Euformatics Oy on vahvaan tietotekniseen ja biologiseen osaamiseen pohjaava ICT-yritys. Se tarjoaa konsulttipalveluja sekä kehittää ohjelmistotyökaluja tutkimusdatan hallintaan ja laskennalliseen biologiaan. Pitkän aikavälin tavoitteena on tutkijoiden ja yritysten välisen tiedonsiirron tehostaminen.*

Toimitusjohtaja, dosentti **Christophe Roos** aloittaa vajaan vuoden toimineen Euformatics Oy:n esittelyn sen edeltäjästä – tai pikemmin siitä, mitä yrityksen toiminnasta opittiin.

”Kehitimme moniosaisen, yhtenä pakettina myytävän ohjelmistokokonaisuuden, joka oli tarkoitettu muun muassa tiedonhallintaan ja data-analyysiin. Kokonaisuudelle ei kuitenkaan löytynyt käyttäjiä. Vaikka olimme tehneet kehitystyötä leveällä rintamalla, tuote osui tarpeeseen aina vain joiltain osin”, Roos kertoo.

”Toiminnalla oli kaukokatseinen ulkopuolinen rahoittaja, joten saimme kehittää asioita rauhassa ilman jatkuvaa huolta myynnistä. Hyvä niin, mutta vieraannuimme markkinasta. Kentältä tulleita signaaleja olisi pitänyt kuunnella tarkemmin.”

Kokemuksen tuoma osaaminen on pitkälti Euformaticsin käytössä. Yhtiön viidestä osakkaasta neljä oli mukana myös edellisessä yrityksessä.

### Työtä kahdella rintamalla

Euformatics lähtee Roosin mukaan liikkeelle samasta tilanteesta kuin aikaisempi yritys: Biologian ja lääketieteen tutkimuksessa käytettävät mittauslaitteistot kehittyvät nopeasti ja datamäärät kasvavat kasvamistaan, jolloin niiden käsittely on yhä vaikeampaa ilman tietoteknistä taustaa ja hyvää matematiikan ja tilastotieteen osaamista. Aineistot tarjoavat myös kokonaan uusia mahdollisuuksia tiedon jatkojalostukseen ja ymmärryksen kasvattamiseen (knowledge building).



*”Kaltaistemme yritysten on erittäin tärkeää tehdä yhteistyötä akateemisten tutkijoiden kanssa”, Christophe Roos sanoo.*

Toisaalla kehitetään näihin tarpeisiin ohjelmistoja, mutta Roosin mukaan osaamiset eivät oikein kohtaa. ”Näemme, että ohjelmisto- bio-osaajien välille tarvitaan sillan rakentajia ainakin siihen asti, kunnes heitä – laskennallisen biologian osaajia – alkaa tulla riittävästi työmarkkinoille uusista koulutusohjelmista.”

Tällä hetkellä Euformatics etenee kahdella rintamalla: konsulttipalveluja tarjoten ja sen rinnalla ohjelmistotuotekehitystä tehden.

Konsulttipalveluja on tarjottu EU-tutkimusprojekteihin ja yrityksille. Palvelut ovat ratkaisujen räätälöintiä esimerkiksi potilas- tai koe-eläindatan hallintaan, mutta myös datan siirtoon mittauslaitteesta tiedonhallintajärjestelmään.

”Konsultoinnilla hankimme tulorahoitusta, jolla aiomme ensisijaisesti toimia. Samalla saamme jatkuvan konkreettisen kosketuksen kenttään ja sen tarpeisiin – ja pääsemme näyttämään, mitä osaamme”, Roos sanoo.

Paraikaa yritys kehittää kolmea ohjelmistotuotetta. Yksi niistä liittyy erityyppisten molekyylibiologisten mittausdatojen käsittelyyn, yksi geenien toimintaa ilmentävän geeniekspressiodatan hallintaan ja tilastolliseen analyysiin, yksi loogisten mallien rakentamiseen geeni- ja signaalintiverkkojen simulaatiota varten.

”Tuotteet ovat 60-prosenttisesti valmiina. Nyt haemme koeasiakkaita, joiden kanssa teemme lopulliset, todelliseen tarpeeseen vastaavat tuotteet.”

## Haastava tiedonsiirto

Ohjelmistokehityksessä Christophe Roos haluaa tavoitella tilannetta, jossa akateemisen tutkimuksen ja ICT-yritysten vuorovaikutus toimisi vielä nykyistä paremmin.

”Kaltaistemme yritysten on erittäin tärkeää tehdä yhteistyötä akateemisten tutkijoiden kanssa, sillä heiltä tulee hyviä ideoita ja heillä yritykset voivat testata tuotteitaan. Yhteistyölle ja tiedonsiirrolle on myös julkisen sektorin tilaus ja kova tarve, koska tutkijoiden kehittämä softa on vain harvoin valmis tuote. Tuotteistus ei edes ole tutkijoiden tehtävä, vaan se kuuluu luontevasti alan yrityksille”, painottaa Roos.

Pidemmän aikavälin tavoitteena hänellä on ”osto- ja myyntiplatformin” tai ”markkinapaikan” kehittäminen. Siellä ohjelmistoja kehittävät tutkijat, ohjelmistojen käyttäjät ja yritykset voisivat kohdata kehittämishankkeiden merkeissä.

”Markkina ei kuitenkaan voi toimia niin, että tutkijoiden ideat vain siirtyvät yritykselle, joka tekee niillä bisnestä. Mahdollisen voiton jaosta on voitava puhua, vaikka taival ideasta tuotteeseen olisi pitkäkin. Molemminpuolinen kunnioitus syntyy siitä, että tutkijat kokevat hyötyvänsä yhteistyöstä siinä kuin yritykset. Tarvitaan myös esimerkkejä onnistuneesta yhteistyöstä: ne auttaisivat muita konkretisoimaan ideoitaan ja soveltamaan niitä yhteiskunnan hyväksi.”

*Teksti: Paula Böhling*

*Kuva: Eufomatics Oy*