

KIRA-kasvuohjelma

2022-2025

Loppuraportti

30.12.2025



Sisältö

1. Tausta ja tavoitteet
 - 1.1. Kasvuohjelman tausta
 - 1.2. Kasvuohjelman organisointi
 - 1.3. Kasvuohjelman tavoitteet ja teemat
2. Kasvuohjelman tärkeimmät toimet ja tulokset
 - 2.1. Yhteenveto
 - 2.2. Johtamisen työkalu ja KIRA-haaste
 - 2.3. KIRA-älyä työkalu ja verkosto
 - 2.4. Smart Business Big Impact – startup-yhteistyö
 - 2.5. KIRA-haaste
 - 2.6. Alan yhteinen näkyvyys
 - 2.7. Muita toimia

Tämän raportin lisäksi kasvuohjelman aikana on tuotettu:

- **KIRA-haaste**
 - Konsepti ja iso materiaalipaketti toteutukseen
 - Raportti rahoittajalle (TT-Säätiö)
- **Smart Business Big Impact**
 - 20 sivuinen raportti YM:lle (12/2025)
 - Erillinen rapotti Tripla Challengeen toteutuksesta, sisältäen ohjeet haasteiden tekemiseen.

Kasvuohjelma kokonaisuudessaan

- Vuosiem 2023-2025 toteutuksen raportti YM:lle

Raportin rakenne

Tässä raportissa käsitellään vuosina 2023-2025 toteutettua KIRA-kasvuohjelman jaksoa. Kasvuohjelman toteutus jatkuu osana KIRA-foorumien työtä vuoden 2026. alkaen. Lisäksi kasvuohjelmassa kolmen vuoden jaksolla luodut toimintamallit ja työkalut on siirretty kumppaniorganisaatioiden vastuulle.

Luvussa 1 käsitellään KIRA-kasvuohjelman taustaa ja tavoitteita ja teemoja sekä organisointia hyvin tiiviisti. Ohjelmasta voi lukea tarkemmin vuonna 2021 julkaistusta ohjelma-asiakirjasta ([linkki tässä 12/2025](#)).

Luvussa 2 käsitellään kasvuohjelmassa tähän asti toteutettuja tärkeimpiä toimenpiteitä ja näiden tuloksia. Kolmevuotiskaudella luotujen työkalujen ja toimintakonseptien lisäksi kuvataan alan yleiseen näkyvyyteen liittyviä toimia ja muita, kertaluonteisia toimenpiteitä. Ensimmäisessä alaluvussa on esitetty sivun tiivistelmä tärkeimmistä tuotoksista. Lisäksi jokaisen alaluvun loppuun on koottu tärkeimmät tulokset ja suositukset jatkoon.

Tämän tiiviin raportin lisäksi:

- Ohjelmasta on tuotettu erillisraportteja osarahoituksia varten:
 - Kahden ensimmäisen vuoden raportti YM:lle
 - KIRA-haasteiden toteutusta koskeva raportti TT-Säätiölle
 - Smart Business Big Impact -toteutusta koskeva raportti YM:lle.
- Ohjelmassa tuotetut materiaalit on koottu Teams-tilaan ja näistä on otettu erillinen varmuuskopio. Materiaalit ovat RT:n hallussa ja ohjelman operatiivisella ohryllä on näihin pääsy. Materiaalit ovat luonnollisesti KIRA-foorumiorganisaatioiden käytettävissä.

1. Tausta ja tavoitteet

1.1. Kasvuohjelman tausta

Kiinteistö- ja rakennusalan yhteistyöfoorumi KIRA-Foorumi on valmistellut ja julkaissut helmikuussa 2022 kiinteistö- ja rakennusalan kasvuohjelman (KIRA-kasvuohjelman), jossa on koottu ja arvioitu koko toimialan kasvupotentiaali seuraaviksi vuosiksi. KIRA-Kasvuohjelmassa tunnistettiin 13 keskeistä kasvualuetta, jotka liittyvät vihreään siirtymään, digitaalisuuteen ja tuottavuuteen sekä arvonluontiin koko elinkaaren aikana. Kasvuohjelman valmisteluun ovat osallistuneet alan johtavat yritykset, suuret kaupungit, Business Finland, Suomen Akatemia, tutkimuslaitokset ja yliopistot sekä alan järjestöt ja eri ministeriöt (YM, TEM).

KIRA-kasvuohjelma-dokumentissa määritetty alan lupaus on: Toimiva, turvallinen ja kestävä rakennettu ympäristö vuonna 2030. Tavoitteena on luoda kilpailukykyisiä ratkaisuja ja hyvinvointia niin loppukäyttäjille eli asukkaille, yrityksille ja julkisille toimijoille kuin yhteiskunnalle laajemminkin. Kasvuohjelmalla haetaan KIRA-alalle uusia toimintamalleja ja yhteistyöverkostoja, joiden kautta haetaan tuottavuutta ja kasvua.

Kasvuohjelma on laadittu yhdessä alan toimijoiden kanssa kasvuohjelman avoimissa työpajoissa. Näkemyksiä haettiin laajasti alan yrityksiltä, jotka ovat olleet vahvasti työpajoista nousseiden kasvumahdollisuuksien ja toimenpidekokonaisuuksien sekä lupauksen taustalla. Työskentelyyn on osallistunut aktiivisesti myös kasvuohjelman johtoryhmä. Osallistavalla työskentelyllä raportti on sitouttanut alan toimijoita kasvuohjelman kasvumahdollisuuksiin ja toimenpiteisiin.

Kolmevuotisen ohjelman systemaattinen toteutus käynnistyi vuoden 2023 alusta. Tällöin ohjelmalle palkattiin kolmeksi vuodeksi ohjelmajohtaja. Ohjelma jatkuu tämän kolmevuotisen kauden jälkeen KIRA-foorumin ohjelmana.

Linkki KIRA-kasvuohjelma -dokumenttiin: https://kirafoorumi.fi/wp-content/uploads/2022/02/KIRAfoorumi_Kasvuraportti_2022_FINAL.pdf (31.12.2025)



1.3. Kasvuohjelman organisointi

Ohjelman ohjaus

KIRA-FOORUMIN JOHTORYHMÄ

Ohjelman strateginen ohjaus ja seuranta

Toteutus: KIRA-Foorumin johtoryhmä

Tehtävät:

- Tekee päätökset ohjelmajohtajan ja operatiivisen ohjausryhmän valmistelun mukaisesti:
 - Vahvistaa ohjelman päätoimenpiteet
 - Hyväksyy budjetin ja talouden vuosiraportit
 - Hyväksyy 20 000 euroa ylittävät hankinnat.
 - Muista erikseen sovittavista asioista.
- Seuraa ohjelman etenemistä Kasvuohjelman kuukausiraportista
- 2-4 krt vuodessa tilannekatsaukset KIRA-foorumin joryssä ja tarvittaessa erikseen kutsuttaessa

Operatiivinen työ

OHJELMAJOHTAJA

Toteutus: Mia Toivanen

Tehtävät:

- Ohjelman strategiset painotukset; tarpeiden tunnistaminen ja uusien teemojen ja tehtävien käynnistäminen
- Ohjelman operatiivinen toteutus suunnitelman mukaan
- Ohjelman kumppanuuksien solmiminen, vastuu verkostotyöstä
- Ohjelman kasvot, puheenvuorot yms.
- Vastuu viestinnän linjauksista ja toteutuksesta
- Ensisijainen työpiste KIRAHubin tilat

Toteutuksen tuki

VIESTINTÄRYHMÄ

Toteutus: KIRA-Foorumin viestintäryhmä

Tehtävät:

- Kasvuohjelman viestien välittäminen jokaisen organisaation omien tavoitteiden ja näkökulmien mukaisesti

Kasvuohjelmaa on toteutettu kolmen vuoden ajan verkostomaisesti. Toimintamalli on kuvattu taulukossa alla. Malli toimi pääasiassa kuvatulla tavalla läpi kolmen vuoden.

Huomio ja suositus jatkoon: Kasvuohjelman levittäminen alalle vaatii merkittävästi vahvempaa resurssointia. Erityisesti viestintäresurssien puuttuminen muodostui haasteeksi ohjelmassa, jonka tavoitteiden saavuttaminen edellyttää ohjelman näkyvyyttä alalla ja alan toimijoiden sitouttamista.

ADVISORY BOARD

Ohjelman strategisen tason neuvonta ja sparraus

Toteutus: Advisory board koostuu pääasiassa valmisteluvaiheen joryssä olleista organisaatioista

Tehtävät:

- Tuo tarpeita ja näkökulmia kasvuohjelman toimeenpanoon.
- Tukee keskeisten organisaatioiden sitoutumista, tuo mukaan kontaktejaan.
- KIRA-alan pitkän aikavälin Kasvuohjelman ja TKI-toiminnan edellytyksien vahvistaminen
- Kokoukset 4 kertaa vuodessa

RAKENNUSTEOLLISUUS RT

Ohjelman hallinnollinen organisaatio

Toteutus: Lähiesihenkilö Antti Aaltonen, Aleksis Randell (toimitusjohtaja, KIRA-Foorumin puheenjohtaja)

Tehtävät

- Työantajavelvoitteet (työsopimus,palkanmaksu tms).
- Kaikki rahaliikenne (menot + tulot) ja kirjanpito
- Hakenut ja saanut YM:n avustuksen ohjelmalle
- Toissijainen työpiste
- Muut erikseen sovittavat asiat

OPERATIIVINEN OHJAUSRYHMÄ (YDINTIIMI)

Toteutus: Antti Aaltonen (Rakennusteollisuus RT), Tommi Arola (Rakennustietosäätiö), Kimmo Kurunmäki (Rakli), Teemu Lehtinen (KIRAHub)

Tehtävät:

- Ohjaa ja tukee operatiivisten toimenpiteiden suunnittelussa ja toteutuksessa
- Tekee tarvittavia operatiivisia päätöksiä
- Valmistelee jorylle yhdessä ohjelmajohtajan kanssa strategiset linjaukset/ päätökset
- Omien organisaatioiden toiminnan katsaukset kasvuohjelman tueksi, verkottamiseksi ja päällekkäisyyksien välttämiseksi.
- Verkostojen hyödyntäminen
- Kokous 1 krt / viikko

MUUT KUMPPANIT

- Jokaisella kasvuohjelman teemalla on oma starteginen kumppaniorganisaatio:
 - Kyseisen teeman tunnustettu asiantuntija kansallisesti
 - Valmiina laaja jäsenkunta
- Muut kumppanit sovitaan toimenpiteittäin.

YM:N SEURANTAKOKOUKSET VUOSINA 2023-2024

Toteutus: Juha-Pekka Maijala (YM), Minna Perähuhta (YM), Mia Toivanen, Antti Aaltonen

Tehtävät:

- YM seuraa ohjelman toteutusta rahoittajan roolissa.
- Kokous 1 krt / kk

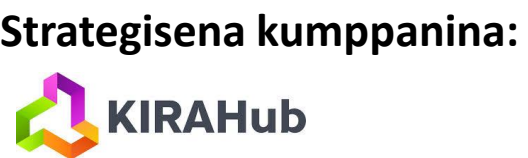
1.3. Kasvuohjelman tavoitteet ja teemat

Vuonna 2021 julkaistussa ohjelma-asiakirjassa on kuvattu kolme pääteemaa ja näille kullekin 4-6 alateemaa, nämä ovat olleet pääasiassa relevantit läpi ohjelmakauden. Muutamat teemat, joita ei ohjelma-asiakirjassa ole huomioitu, ovat kuitenkin nousseet kansallisen kehittämisen agendalle. Tällaisia olivat esim. luonnon monimuotoisuus ja sosiaalinen kestävyys. Nämä huomioidaan jo usein strategiatyössä, mutta konkreettiset tavoitteisiin vastaavat ratkaisut vielä pääasiassa puuttuvat. Luonnon monimuotoisuudesta toteutettiin yhteistyössä FIGBC:n kanssa KIRA-haaste. Sosiaalisen kestävyden KIRA-haastetta valmisteltiin, mutta tätä ei ennetetty toteuttaa ohjelmakauden puitteissa.

Ohjelma-asiakirjan tavoitteet osoittautuivat ongelmallisiksi. Tavoitteet on asetettu hyvin ylätasoisiksi. Toisen vuoden puoliväliin asti pyrittiin operatiivisen ohjausryhmän ja advisory boardin tuella määrittämään mittareita tavoitteille. Useisiin tavoitteisiin ei kuitenkaan ollut saatavissa luotettavia tietolähteitä eikä mittareita voitu asettaa. Lisäksi kasvuohjelman resurssointi asetti merkittäviä rajoitteita, ohjelmaa ei pystytty levittämään alalle siinä määrin, että mitattavaa muutosta olisi ohjelman toimenpitein saavutettu.

Käsiteltyjä teemoja tuli rajata kasvuohjelman käytävissä olevien resurssien puitteissa. Teemoja ei niinkään arvotettu tärkeyden tai ajankohtaisuuden mukaan, vaan nämä valikoituivat toimenpiteisiin 1) kasvuohjelman toimintamalleihin sopivuuden ja 2) kumppanien kiinnostuksen mukaan. Kaikki teemat olisivat varmasti kiinnostaneet alan toimijoita.

Kasvuohjelma-asiakirjassa oli määritetty myös toimenpiteitä, näiden systemaattinen toteuttaminen resurssien puitteissa osoittautui mahdottomaksi. Kaikki toimenpiteet käytiin operatiivisen ohjausryhmän kanssa kahteen kertaan läpi – vuoden 2023 helmikuussa ja elokuussa - arvioiden toimenpiteiden tarvetta ja toteutettavuutta. Kaikki toimenpiteet eivät olleet enää vuoden 2023 alussa tarkoituksenmukaisia ja muutamat oli toteutettu jo vuoden 2022 aikana. Valtaosaa toimenpiteistä on kuitenkin toteutettu nyt kuluneella ohjelmakaudella. Yhteenveto tilanteesta on raportin liitteenä.

 Strategisena kumppanina:  VIHREÄ SIIRTYMÄ	 Strategisena kumppanina:  TUOTTAVUUS JA DIGITAALISAATIO	 Strategisena kumppanina:  ARVONLUONTI LÄPI ELINKAAREN
<p><i>Keskittyy vihreän siirtymän tavoitteita edistäviin kasvumahdollisuuksiin</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Kestävät rakennukset ja infra sekä muuntojoustavat ratkaisut• Vähähiiliset rakennusmateriaalit• Energiatehokkaat ratkaisut ja energiakäytön optimointi• Uusiutuvan energian alueellinen tuotanto, varastointi ja jakelu• Toimiva kiertotalous	<p><i>Keskittyy tuottavuuden parantamisen sekä digitalisaation ja teknologian hyödyntämisen kasvumahdollisuuksiin</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Kokonaistuottavuutta optimoivat yhteistyömallit sekä vakioidut digitaaliset suunnittelu- ja rakentamisprosessit• Tuottavuutta parantava modulaarisuus, esivalmistus ja kokoonpanotoiminta• Uusien teknologioiden mahdollistamat ratkaisut tuottavuuden parantamiseksi• Yhteiskäyttöinen data ja tiedolla johtamisen - palvelut	<p><i>Keskittyy loppukäyttäjälähtöiseen, läpi elinkaaren tapahtuvan arvonnun sekä omaisuuden hallinnan kasvumahdollisuuksiin</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Tilat palveluna sekä käyttäjäpalveluiden integrointi kiinteistön yhteyteen• Omaisuuden hallintapalvelut (reaaliaikainen tilannekuva) sekä kiinteistön käytön, hoidon ja ylläpidon optimointi• Infrastruktuurin toimivuuden hallintapalvelut (ennakointi ja riskien hallinta) sekä korjausvelan ratkaiseminen palveluna• Resilientit rakennus- ja infraratkaisut, jotka kestävät muuttuvia olosuhteita ja ääriolosuhteita, sekä torjuvat kyber- ja terveysuhkia.

2. Kasvuohjelman tärkeimmät toimet ja tulokset

2.1. Yhteenveto

2.2. Johtamisen työkalu ja KIRA-haaste

2.3. KIRA-älyä työkalu ja verkosto

2.4. Smart Business Big Impact – startup-yhteistyö

2.5. KIRA-haaste

2.6. Alan yhteinen näkyvyys

2.7. Muut teemoittaiset toimet

2.2. YHTEENVETO: Kasvuohjelmassa luodut keskeisimmät toiminnot & jatko

ALAN KYVYKKYYDEN KEHITTÄMINEN – KASVUN EDELLYTYKSET



KIRA-alan johtajuuden uudistaminen: yhteistyön johtaminen ja ihmisjohtaminen

- Johtamisen kehittämisen ja mittaamisen työkalu
- Johtamista nostavat kampanjat

RALA ylläpitää johtamisen kehittämisen työkalua.

Se on saatavissa vuoden 2026 alusta maksutta.



KIRA-älyä on

- Maksuton työkalu, joka tukee organisaation oman tekoälysuunnitelman laatimisessa
 - Verkostotilaisuudet
- Työkalun digitalisoimiseksi ja konseptin kehittämiseksi on haettu rahoitusta.

KIRA-älyä työkalu ja verkostotyö siirtyy KIRAHubin vastuulle vuoden 2026 alusta alkaen.

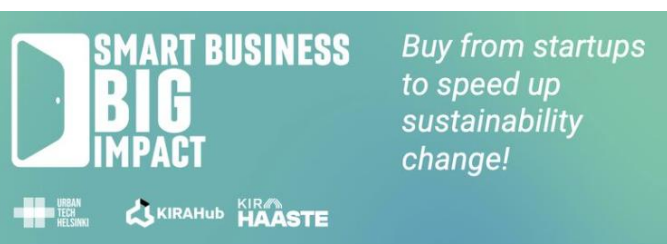


Kansainvälinen kasvuvalmennus – Konkreettisia vinkkejä, tukea ja verkostoja liiketoimintaan!

- Kasvuvalmennukset ja tallenteet
- Valmennusmateriaalit

Yhteistyössä Business Finlandin kanssa.

Toimenpiteet jatkuvat todennäköisesti osana KIRAHubin toimintaa, keskustelu tästä on jo käyty.

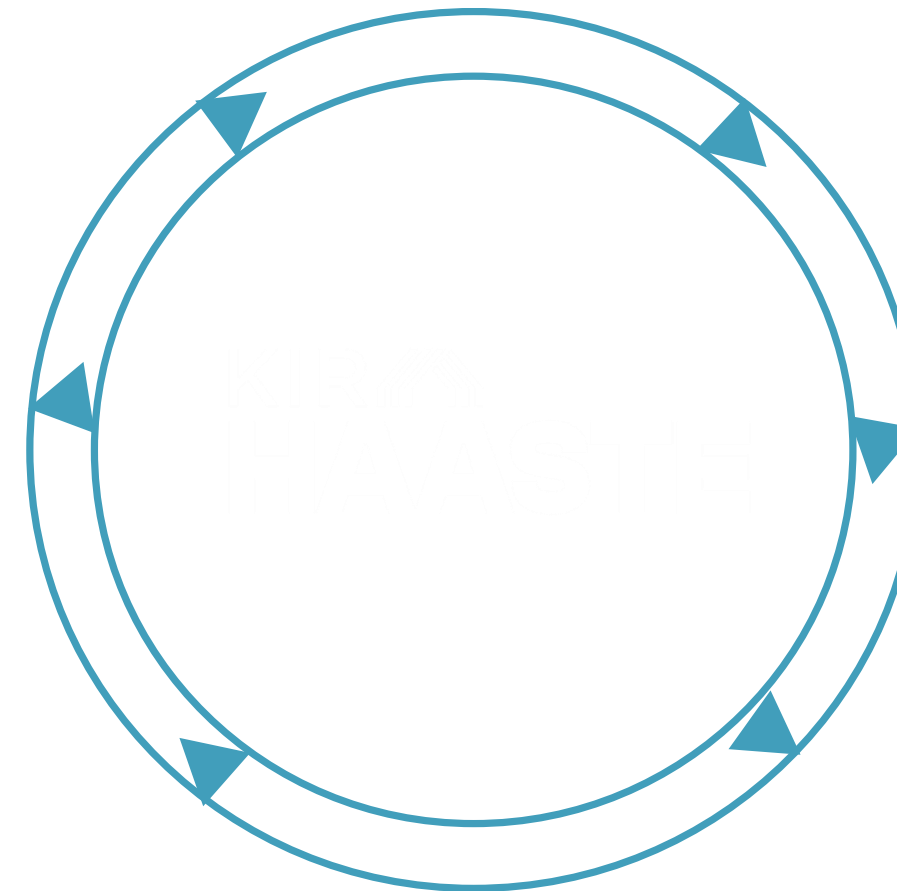


Smart Business Big Impact –hankkeen tarkoituksena:

- Lisätä alan yritysten yhteistyötä startupien kanssa: pitchaukset ja mentorointi)
- Saada uusia ratkaisuja markkinoille: KIRA-haasteet

Toteuttajana Urban Tech Helsinki yhteistyössä KIRAHubin ja KIRA-kasvuohjelman kanssa.

TKI-TOIMINTA



Kasvuohjelmassa on luotu:

- KIRA-haastekonsepti
- Haastekonseptin mukaisesti on vuoden lopussa toteutettu 4-5 haastekokonaisuutta, joissa yhteensä 15-20 konkreettista haastetta, joista jokaisella haasteen tekevä organisaatio ja yksityiskohtaiset tavoitteet.

Toimintamallista on tehty vaihtoehtoisia toteutusesityksiä. Näitä on käsitelty operatiivisessa ohryssä, advisory boardissa ja KIRA-foorumin joryssä.

KASVU ALAN RAKENTEISIIN

KASVUN TEEMA OSAKSI ROTI-RAPORTTIA

- Kasvun tilanne – haasteet ja mahdollisuudet – ja toimet käsitellään säännöllisesti ROTI:n valmisteluprosessin mukaisesti
 - Kasvun teema integroituu alan keskeisimpään raporttiin ja tulevaisuuden katsaukseen
 - Pysy agendalla
 - Saa huomioita, kasvun teemasta on luontevaa tehdä medianostoja yms.
- RIL-Summitissa KIRA-kasvun keskustelu

MAHDOLLISUUS JATKOON: KIRA-KASVUN RYHMÄ

Kasvuohjelman syyskaudella 2025 suunniteltiin KIRA-alaryhmän perustamista Kasvuryhmään. Yrityksiä kontaktoitiin, mutta aika loppui kesken. Raportti tästä on Teamsissa ja operatiivisen ohryn tiedossa.

Toimijat

- Ydinryhmässä kasvuorientoituneet yritysten johtajat
- Seuraajina voi olla kasvusta kiinnostuneita yrityksiä

Tarkoitus

- Nostaa KIRA-kasvu keskusteluun, toimia vertaistukena toisilleen, tukea verkostoitumista
- Voidaan määrittää yritysten kiinnostusten mukaan tehtäviä esim. suhteessa etujärjestöihin, tutkimus- ja oppilaitoksiin yms.

2.2. Johtamisen työkalu ja KIRA haaste

Johtajuuden KIRA-haaste ilta



KESKEISIÄ TOTEUTETTUJA ASIOITA

Toteutettiin starttitilaisuus, kaksi työpajaa ja päätöstilaisuus. Tilaisuudet pidettiin etäyhteyksin ja aloitus- ja päätöstilaisuudesta tehtiin tallenteet. Aloitustilaisuus keräsi n. 200 live-lähetysten katsojaa ja noin saman verran striimauksen katsojia. Työpajoissa oli noin 30–40 osallistujaa.

Johtajuuden KIRA-haaste, artikkeli voittajasta: Johtajuuden ja henkilöstötuottavuuden KIRA-haasteen voittajana palkittiin Arkta Rakennuskultti Oy, [linkki](#)

- **Tilaisuudet:**
 - Työkalun laatimisen työpajasarja: aloitus- ja päätöstilaisuudet ja kaksi avointa työpajaa.
 - KULTTUURIMUUTOS – YHDESSÄ AAMUSSA? Työkalut rakennusalan tulevaisuuden johtamiseen, [linkki](#)

Koko prosessi on toteutettu yhteistyössä RALA:n kanssa.

HYÖDYNNETÄVIÄ MATERIAALEJA JATKOON

- Tehdyn kyselyn tulokset
-> Hyödynnettävissä alan kehittämisen pohjaksi
 - Starttitilaisuutta käsittelevä artikkeli:
<https://kirafoorumi.fi/uusi-suunta-rakennusalan-johtamiseen-johtajuuden-tulevaisuusvuoropuhelu-starttasi-19-9/>
 - Prosessista kertova artikkeli ja työpajojen sisältöjen kuvaus (erillisinä linkkeinä sivulla):
<https://www.rala.fi/fi/hankkeet/johtajuuden-tulevaisuusvuoropuhelu/mika-tulevaisuusvuoropuhelu>
 - Artikkelit: [Hankkeen lopputulos: kiinteistö- ja rakentamisalalla tarvitaan uudenlaista johtajuutta](#)
 - RALA:n laatimat ohjeet:
 - [Käytännön ohjeita yhteistyötä tukevan kulttuurin rakentamiseen](#)
 - [Näin rakennat hyvää palautekulttuuria](#)
- ★ **Johtotähti-työkalu ihmisten ja yhteistyön johtamisen uudistamisen tueksi:** Prosessin tuloksena tehty ja KIRA-haasteessa jo käytetty työkalu avataan maksutta kaikille vuoden 2026 alussa.

Johtajuuden KIRA-haaste

KESKEISIMMÄT TULOKSET

Alaa osallistavan prosessin tuloksena syntyi alalle tarjottava maksuton työkalu johtamisen kehittämiseksi. Tämä lanseerataan tammikuussa 2026. Vaikutukset ovat nähtävissä 1–2 vuoden kuluttua. Ennakoitavia tuloksia ja vaikutuksia ovat:

- **Johtamisen teeman nostaminen keskusteluun tuottavuuden keskeisenä tekijänä:** Pidetyissä työpajoissa nousi selvä tarve johtajuuden uudistamiselle ja johtamiselle annettu painoarvo.
- **Alan organisaatioiden johtamisen osaamisen ja tason nostaminen:** Maksutta tarjottava johtamisen tilanteen ja kehittämistarvetta mittaava työkalu nostaa konkreettisesti ajankohtaisia ja tuottavuutta kehittäviä johtamisen teemoja organisaatioiden agendalle ja tukee näiden kehittämisessä ja mittaamisessa jatkossa.

SUOSITUKSIA JATKOON

Koska yhteistyön ja ihmisten johtamisen uudistaminen on koko alan yhteinen kasvun edellytys, olisi tätä tärkeää edistää jatkossa laajasti yhteistyössä. On tärkeää, että johtaminen ei huku teknisen osaamisen jalkoihin ja tätä vähätellä 'pehmeänä keinona'. Alan uudistuminen lähtee johtamisesta. Olisi tärkeää, että alan järjestöt tarjoaisivat RALA:n ylläpitämää Johtotähti-työkalua jäsenilleen.

2.3. KIRA-älyä työkalu ja verkosto

Pelkkä tekoälytyökalujen käyttöönotto ei luo tuottavuutta, tähän tarvitaan organisaation läpäisevää uudistumista. Nyt toimintaa uudistetaan AI:llä sattumanvaraisesti ja pistemäisesti. KIRA-ala koostuu valtaosin pienistä ja keskisuurista yrityksistä, joilla ei ole omia resursseja. Siksi alalle tarvitaan nopeita toimia alan osaamistason nostamiseksi. Tekoälyn käyttöönotto vaatii systeemistä muutosta prosessien ja tiedon vakionnin osalta sekä määrätietoista henkilöstön kouluttamista

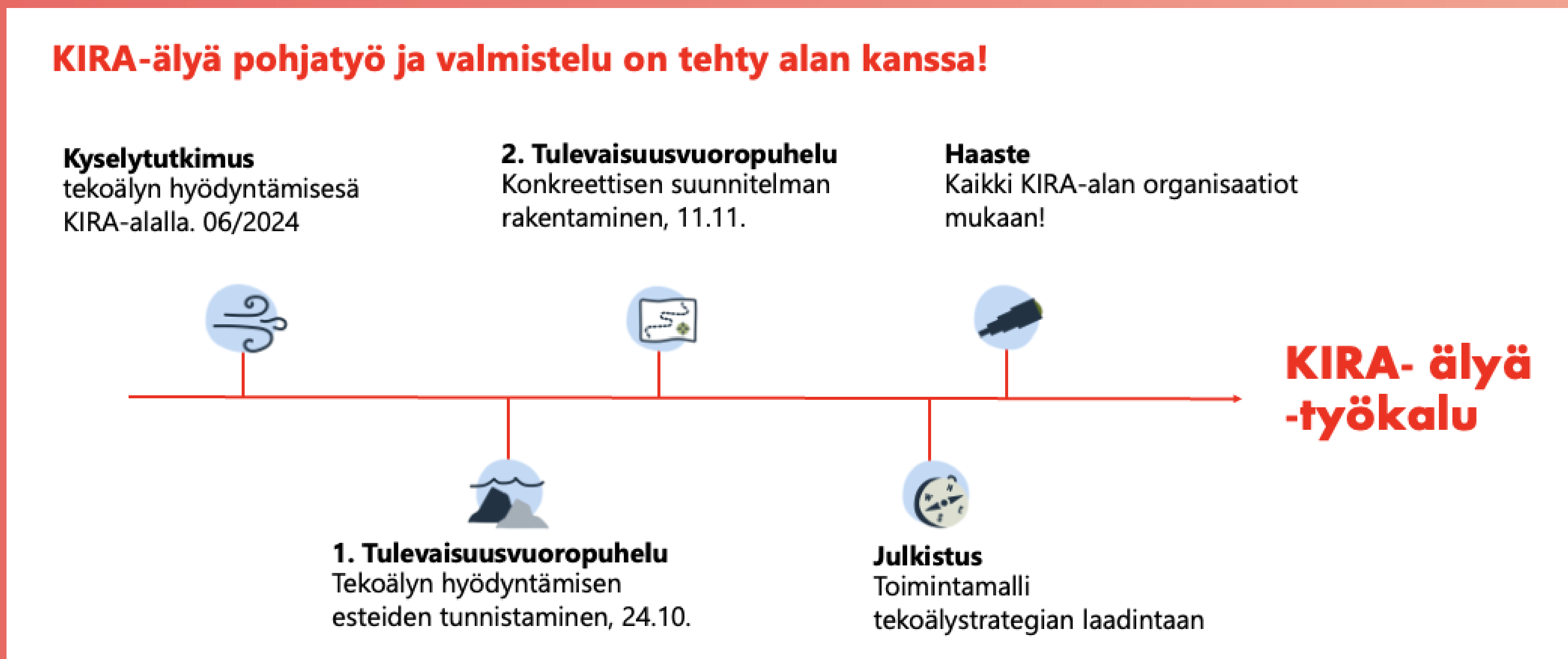
Kasvuohjelmassa toteutettu KIRA-älyä työkalu lisää koko alan tekoäly-kyvykkyyttä. Työkalulla jokainen organisaatio voi luoda oman tekoälysuunnitelman tai sparrata jotain KIRA-älyä –työkalun yhdeksästä teemasta. KIRA-älyä -työkalu ja käytön myötä koostettava data tukee organisaatioita sisäisten ja yhteistyöprosessien ja palveluiden uudistamisessa.

Työkalun käyttöönoton tueksi ja vertaisiesimerkkien saamiseksi on perustettu KIRA-älyä -verkosto. Jaettavat esimerkit tukevat tekoälyn käyttöä vasta harkitsevien ja jo tekoälypolulla polulla olevien tuottavuuden ja liiketoiminnan kehittämistä.

KIRA-älyä –työkalu on on laadittu yhteistyössä alan toimijoiden kanssa.

- Tarve tekoälyn kehittämisen tueksi tarvittavasta työkalusta on tunnistettu alan palautteesta. Työn pohjaksi toteutettiin alalle kysely, tällä koottiin tietoa nykytilasta ja toiveita kehittämisen tueksi.
- Työkalun sisältö laadittiin yhteistyössä avoimissa työpajoissa. Näihin osallistui noin 50 eri organisaation edustajaa.

KIRA-älyä -konseptin laadinta on tehty yhteistyössä KIRAHubin, Raklin, Rakennustietosäätiön, ATL:n ja Isännöintiliiton kanssa. Verkostoamujen toteutus ja KIRA-älyä työkalun kehitys on tehty yhteistyössä KIRAHubin kanssa.



KIRA-älyä työkalu ja verkosto

KIRÄ-ÄLYÄ TYÖKALU

Ydinprosessit	Data	Käyttötapaukset
Standardit & sopimukset	NYKYTILA	Osaaminen & tietoisuus
	TAVOITETILA	
Prioriteetit	Investoinnit, aika & resurssit	Sandbox

KIRA-älyä -työkalu

Tekoälyavusteinen työkalu ohjaa organisaatioita laatimaan oman tekoälysuunnitelman.

02/2026 lanseerattava digitalisoitu työkalu sparraa organisaatiota suunnitelman laadinnassa ja työkalun teemoissa.

KIRAHub vastaa vuoden 2026 alusta alkaen KIRA-älyä työkalun ja verkostoaamujen toteutuksesta. Sillä on hyvät verkostot toimintaan. Lisäksi KIRAHubin muut tekoälyä kehittävät toimenpiteet ja KIRA-älyä tukevat toisiaan.

HYÖDYNNETTÄVIÄ TOIMIA JA MATERIAALEJA JATKOON

- Tallenteet vuoden 2025 verkostoaamuista

★ Vuoden 2025 alussa julkaistu pdf-muotoinen työkalu julkaistaan digitaalisena 02/2026, tässä AI ohjaa käyttäjää -> prosessi siis myös kouluttaa käyttäjäorganisaatiota

KIRA-ÄLYÄ TEEMOITTAISET VERKOSTOAMUT

Vuoden 2025 aikana on pidetty kuusi KIRA-älyä verkostoaamua. Jokainen on tehty yhteistyössä yhden KIRA-foorumin organisaation kanssa:

- 27.2. Rakli
- 29.4. Rakennustietosäätiö
- 30.9. KIRAHub
- 28.10. Isännöinti
- 25.11. SAFA

Tilaisuudet on toteutettu pääsinnänsä hybrideinä, ilmoittautuneita on ollut 20-120, osallistujia n. 20 % tätä vähemmän.



- KIRA-älyä kampanja 02/2026
 - Medianäkyvyys
 - Levittämiseen tarvittaisiin KIRA-foorumitoimijoita

KIRA-älyä

KESKEISIMMÄT TULOKSET

1. **Alan avoimissa työpajoissa laadittu KIRA-älyä -työkalu nostaa yritysten tekoälykyvykkyyttä ja tukee kokonaisvaltaisen kehityssuunnitelman tekemisessä.** Kattavasti kehittämisteemoja käsittelevä työkalu digitalisoidaan vuoden 2026 alussa. Toistaiseksi työkalua on käytetty melko vähän, tarkkaa lukemaa ei ole tiedossa. Julkaistavaa AI:n ohjaamaa työkalua voitaisiin laajentaa vaikka muilla toimialoille hyödynnettäväksi.
2. **KIRA-älyä verkostoaamuissa on jaettu konkreettisia esimerkkejä ja verkotettu alan kehittäjiäihmisiä.** Yhteistyössä kumppaniorganisaatioiden kanssa kehitetty verkostoaamujen konsepti on onnistunut hyvin ja tilaisuuksiin on saatu mukaan AI-kehitystä eri tasoilta ja näkökulmista tarkastelevia toimijoita. Alan vertaisoppimisen takia on tärkeää, että näitä on järjestetty yhteistyössä eri järjestöjen kanssa.

SUOSITUKSIA JATKOON

1. **KIRA-älyä työkalun käyttö ja verkostoaamujen tavoitavuus edellyttää KIRA-foorumiorganisaatioiden aitoa sitoutumista.** Toimintaa jatkavalla KIRAHubilla on laajat verkostot, mutta laajan vaikuttavuuden saamiseksi tarvitaan toimiala- ja henkilöjärjestöjen sitoutumista. Järjestöt tunnistavat totta kai tekoälyn kriittisen roolin ja osaamisen nostamisen tarpeen, kasvuohjelman tähän astiset vuodet kuitenkin osoittavat että yhteiseen viestiin ja työkalujen käyttöönottoon on hankalaa sitoutua. KIRA-älyä -konsepti on kuitenkin pienellä resurssilla ja helposti käyttöönotettava tuki kunkin järjestön jäsenille, olisi valtavaa haaskausta jättää tämä käyttämättä. Sitoutumista tarvitaan ainakin:
 1. **Verkostoaamujen suunnitteluun ja toteutukseen:** Järjestöjen tulee vuorollaan vastata sisällön suunnittelusta ja puhujien kutsumisesta yhteistyötä KIRAHubin kanssa.
 2. **Viestintään:** Tietoa KIRA-älyä työkalusta, verkostoaamujen kutsua ja tallennetta tulisi jakaa aktiivisesti.

4. Smart Business Big Impact - startup-yhteistyö

Smart Business Big Impact – Startupeista kasvua KIRA-alalle!

SBBI-HAASTEET



TRIPLA CHALLENGE 2025

Tripla etsi pilotoitavia ratkaisuja, ei vain kehitettäviä ideoita, joita voidaan skaalata myös muihin liikenteen solmukohtiin ja kaupunki-kehityshankkeisiin. Projekti tuki samalla startup-yritysten verkostoitumista ja ratkaisujen kaupallistamista. Tuloksena voittajan ratkaisu ostetaan ja pilotoidaan.

PITCHAUKSET

Järjestimme keväällä 2025 kaksi toimialoittain kohdennettua tilaisuutta yhteistyössä toimialajärjestöjen kanssa. Kiinteistön-omistajien tarpeisiin etsittiin Raklin kanssa yhteistyössä toteutussa pitchaustilaisuudessa ja rakennusyritysten tarpeisiin haettiin ratkaisuja yhteistyössä Rakennusteollisuus RT ry:n kanssa.



Molemmat tilaisuudet onnistuivat erittäin hyvin huomioiden, että toimintamalli oli alalle uusi. Molempiin tilaisuuksiin saatiin mukaan 10-15 tilaajaorganisaatiota. Valitsimme startupit kohderyhmän tarpeiden mukaan, molemmissa oli noin 20 startupia.

JOHDON PYÖRÄN PÖYDÄN KESKUSTELU

Pyöreän pöydän keskustelun tavoitteena oli tuoda eri osapuolet saman pöydän ääreen ja laatia yhdessä suosituksia yhteistyölle. Osallistajat tekivät myös sitoumukset yhteistyön edistämiseksi.



URBAN TECH HELSINKI CHALLENGE – REDEFINING VC

Haaste koostui usean yrityksen tarpeista. Kolmevaiheinen prosessi karsi startupeja 30 -> 5. Tuloksena syntyi yli 10 jatkotapaamista.



RAKENNUSTEN RAKENTEIDEN KUNTOA MONITOROIVAT AI-RATKAISUT

Granlund etsi tekoälyn tukevia ratkaisuja rakennusten rakenteellisten vikojen tunnistamiseen.

27 ehdotusta -> jatkokeskusteluihin -> 1 yhteistyökumppaniksi.



HYÖDYNNETÄVIÄ TOIMIA JA MATERIAALEJA JATKOON

- Startupeille tehdyn kyselyn tulokset
- Päättäjien pyöreän pöydän keskustelun tulokset: haasteet ja suositukset toimiksi
- Tuotimme runsaasti videoita sekä startupien haasteista että tilaisuuksista
- 12/2026 avattiin verkkosivusto, joka toimii oppaana:
 - Perusteet ja kannusteet startupyhteistyöhön
 - Esimerkkejä videoina ja case-kuvauksina
 - Ohjeet startupeille, isoille yrityksille ja julkisille toimijoille
 - Yksityiskohtainen ohje startup-haasteen tekemiseen

Kasvuohjelma on laatinut n. 20 sivuisen raportin SBBI:n toteutuksesta ja tuloksista, tämä sisältää myös suositukset jatkoon.

Toteutettu yhteistyössä Urban Tech Helsingin ja KIRHubin kanssa.

Smart Business Big Impact

KESKEISIMMÄT TULOKSET

1. **Verkkosivu, joka kokoaa opit ja esimerkit:** Hankkeessa testatut ja muuten kootut hyvät toimintamallit ja suositukset startupeille, isoille yrityksille ja julkisille toimijoille julkaistaan verkkopalveluna vuoden 2025 lopussa. Kokonaisuus sisältää esim. yksityiskohtaiset ohjeet haasteiden ja pitchaustan järjestämiseksi
2. **Prosessin tuloksena syntyi yli 20 jatkokeskustelua ja haasteista kaupat tai pilotointihanke ainakin voittajille.** Lopulliset tulokset voitaisiin vahvistaa vasta noin vuoden kuluttua. Todennäköisesti vaikutus on nyt arvioitua suurempi, koska tilaajat - yksityiset ja julkiset – tutustuivat ratkaisuihin ensimmäistä kertaa ja monet tulevat kontaktoimaan startupeja myöhemmin.

Tulokset numeroina:

- 120+ startupien ja potentiaalisten asiakkaiden välistä myyntihetkeä
- 20+ varmistettua liidiä startupeille
- 100+ osallistujaa
- 50+ startupia
- 6 ostajaorganisaatiota
- 8 partneriorganisaatiota

SUOSITUKSIA JATKOON

1. **Suurten yritysten ja julkisten toimijoiden startup-yhteistyötä tarvitaan ja sille tulisi olla systemaattiset rakenteet.** Kiinteistö- ja rakennusalan yritykset eivät tyypillisesti tunne alan startupeja juuri lainkaan. Vaikka kehitystarpeita on ja digi- ja tekoälykehitys muuttaa alan toimintalogiikkaa on yritysten oma kehitystyö melko maltillista. Lisäksi tätä on karsittu alan taantumien myötä. Startupit voisivat olla yrityksille taloudellisesti joustava ja ketterä TKI-työn tuki.
2. **Yritysten ja julkisten toimijoiden startup-yhteistyön malleja tulisi kehittää ennakkoluulottomasti.** Koska startupit tarvitsevat ennen kaikkea kauppaa ja referenssejä olisi tärkeää saada useita venture-client -malleja alalle. Nyt muutamien yritysten toiminnasta on hyviä kokemuksia. Käsittelimme hankkeessa myös ideaa julkisten sektorin venture-client -mallista. Iso kunta tai virasto voisi hyvin tehdä oman toimintamallin startupien ratkaisujen yhteiskehittämiseen ja ostamiseen.

Smart Business Big Impact

SUOSITUKSIA JATKOON (jatkuu seuraavalla sivulla)

3. **Alan kehittäjäorganisaatioita / luottamustoimijoita kannattaa tukea ja hyödyntää.** KIRAHubin, KIRA-kasvuohjelman, Maria01:n, Aalto yliopiston ja esimerkiksi Urban Tech Helsingin kaltaiset toimijat voivat työskennellä välittäjänä startupien ja suurten toimijoiden välillä. Pitchauksen systemaattisen toimintamallin järjestämiseen tarvitaan kuitenkin vastuutaho. Säännöllinen toiminta ja molempien osapuolten koordinointi vaatii viestintää ja tulevien tarpeiden koordinointia.
- **Järjestäminen vaatii alan startupien tuntemista ja säännöllistä startup-maailman seuraamista.** Toimijan tulisi tuntea startup-yrityksiä laajasti. Olennaista on tuntea alan ratkaisuja tekeviä startupeja mutta myös startupeja, jotka eivät välttämättä ole työskennelleet kiinteistö- ja rakennusosalalla aiemmin. Monet muille toimialoille kehitetyt ratkaisut voisivat tuoda uusia ideoita alallemme.

- **Kehittäjäorganisaatioilla on kyky luoda luottamusta ja rakennetta yhteistyöhön ja tuoda molemmat osapuolet samalle puolelle pöytää.** Tämä nopeuttaa uusien ratkaisujen kehittämistä, koska ymmärrys niiden mahdollisuuksista ja haasteista kasvaa koko verkostosta. Luottamustoimijoiden niin kutsuttu third party trust on usein se liima, mikä mahdollistaa yhdessä kehittymisen.

2.5. KIRA-haaste

KIRA-haasteessa luodaan yrityksille tuote- ja palvelukehityksen paikkoja, haastetaan yritykset markkinoilta vielä puuttuviin ratkaisuihin uusiin tarpeisiin vastaamiseksi.

KIRA-haaste alan kyvykkyyden ja kasvun nostamisen työkaluksi!

TARPEIDEN / HAASTETEEMOJEN TUNNISTAMINEN

1. TKI-TARPEET: Tunnistettu asia, johon tarvitaan uusia ratkaisuja.
Esim. kiertotalous ja korjausrakentaminen.

2. KYVYKKYYDEN NOSTO: Alan yhteisprosessin / vuoropuhelun myötä tuotettu tulos, joka käyttöön otetaan alalla laajasti.
Esim. KIRA-älyä! ja johtajuus.

KIRA-foorumin organisaatiot

Advisory board

Alan avoin osallistaminen

Ratkaisut laaja-alaisesti eri alojen yrityksiltä, mielellään yhteistyössä eri alojen erityisosaamista hyödyntäen

- Kiinteistö- ja rakennus
- Teknologia
- Energia
- Logistiikka

TILAAJAT

RATKAISIJA-YRITYKSET



ASIAANTUNTIJAT TKI:N TUEKSI

- Yliopistot ja amk:t
- Tutkimuslaitokset
- Alan järjestöt

TULOKSET

TKI-ratkaisut yrityksille -> uutta liiketoimintaa ja vientiä

Uudet ratkaisut tilaajille & markkinatuntemuksen kasvu

Yhteistyön syntyminen

- Tilaaja-tuottajayhteistyö
- Yritysten välinen yhteistyö uusien ratkaisujen kehittämiseksi

Osaamistason nousu mahdollistaa datan hyödyntämisen ja yhteiset prosessit

Mahdollisuus teemakohtaisiin haasteprosesseissa syntyvien yritys/kehitys/osaamisklustereiden luomiseen

K
I
R
A
-
K
A
S
V
U
A

KIRA-HAASTEIDEN TARKOITUS

- 1. Vahvistetaan olemassa olevaa ja luodaan uutta liiketoimintaa:** Haastekilpailuissa hankinnalle asetetaan kriteerit, jotka vaativat yrityksiltä 1) tuote- ja palvelukehitystä ja / tai 2) usean yrityksen yhteistyötä. Yritykset saavat mahdollisuuden liiketoimintansa kehittämiseen osana tehtävää hankintaa. Lisäksi yritysten uuden yhteistyön myötä syntyy yhden yrityksen ratkaisuja laajempia kokonaisuuksia.
- 2. Nostetaan yritysten osaamista: Menestyminen kansallisilla ja globaaleilla markkinoilla edellyttää merkittävää osaamistason nostoa.** Lisäksi lähivuosina EU:sta kansallisesti toimeenpantavaksi tuleva regulaatio haastaa osaamistasoamme. Tarvittavia muutoksia esim. data-, energia- ja materiaaliratkaisuihin ei ole vielä laajasti edes ymmärretty.
 - a. Vihreän siirtymän vaatimukseen vastaaminen:** Esimerkiksi vähähiiliset materiaalit, kiertotalous ja energiamurros vaativat uusia ratkaisuja, joihin meillä ei kuitenkaan ole osoittaa kehitysrahoitusta.
 - b. Digitalisaatio:** Kiinteistö- ja rakennusalan tuottavuus, tehokkaat prosessit, uudet palvelut ja vihreän siirtymän ratkaisut vaativat digiratkaisuja ja alan arvoketjun läpäisevää datan virtausta.Osaamistaso nousee paitsi haastekilpailujen tarjoaman tuote- ja palvelukehityksen myötä niin myös jakamalla oppeja toteutetuista toimintatavoista, kriteereistä ja ratkaisuista. Esimerkkien jakaminen on olennaista sekä tilaajaorganisaatioille että tuotteita ja palveluita tuottaville yrityksille.

- 3. Lisää kiinteistö- ja rakentamisalan tuottavuuden noston kannalta keskeistä yhteistyötä:** Hyvin pirstaloituneesti toimiva ala vaatii toimijoiden yhteistyön merkittävää lisäämistä ja uutta yhteiskehittämisen kulmaa. Alan kasvu edellyttää arvoketjun läpäisevää datan liikkumista ja hyödyntämistä sekä tilaajien ja tuottajien uusien yhteistyön tapoja. Yhteiskunnalliset haasteet ja globaalisti kiinnostavat ratkaisut vaativat toimialojen yhteistyötä.
 - a. KIRA-alan yritysten yhteistyö:** Haasteet pyritään muotoilemaan niin, että näiden ratkaisu vaatii vähintään kahden yrityksen yhteistyötä. Näin vahvistetaan alan yritysten yhteistyötä tuote- ja palvelukehityksessä ja luodaan kokonaisratkaisuja.
 - b. Tilaaajien ja tuottajien yhteistyö:** Yhteistyöprosessi haastekilpailussa lisää tilaajien tietoisuutta yritysten tarjoomasta ja lisää osapuolten tavoitteiden ymmärrystä. Yhteistyöprosessi tukee myös tulevien hankintojen tekemistä. Tällä hetkellä erityisesti uusia ratkaisuja tarjoavat yritykset kokevat olevan vähän mahdollisuuksia esitellä tuotteita tilaajille, erityisesti koska nämä eivät välttämättä vastaa suoraan hankintakilpailun vaatimukseen, vaikka olisivat ominaisuuksiltaan totuttuja tuotteita parempia.
 - c. Eri toimialojen yhteistyö:** Kiinteistö- ja rakentamisalan tuottavuuden ja kasvun ratkaisut vaativat yhteistyötä muiden toimialojen kanssa. Haastekilpailujen tavoitteet sisältävät myös esim. energiateollisuuden, teknologiateollisuuden ja logistiikka-alan yhteistyötä.
- 4. Lisää alan positiivista näkyvyyttä ja vetovoimaisuutta:** erityisesti nyt taantumassa alan vetovoimaisuus, esimerkiksi opiskelijoiden saamiseksi alalle, on heikkenemässä. Positiivista näkyvyyttä luovat haastekilpailut nostavat alaa ja sen toimijoita myönteisellä kulmalla. Osana haastekilpailuja viestitään systemaattisesti edelläkävivistä haasteiden tekijäorganisaatioista ja ratkaisijayrityksistä.

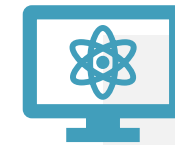
Haastekilpailuista saatavat hyödyt – Mitä kira & kumppanialat saavat?



VAHVISTAA OLEMASSA OLEVAA JA LUO UUTTA LIIKETOIMINTAA

Yritykset saavat mahdollisuuden liiketoimintansa kehittämiseen osana haastekilpailua tehtävää kauppaa:

- Kehitetään olemassa olevaa liiketoimintaa haasteen kriteereihin vastaamiseksi tai uusien kumppaneiden kanssa.
- Luodaan uutta liiketoimintaa, edellä mainituilla tavoilla.



NOSTAA YRITYSTEN OSAAMISTASOA

- Menestyminen kansallisilla ja globaaleilla markkinoilla edellyttää merkittävää osaamistason nostoa.
- Lähivuosina EU:sta kansallisesti toimeenpantavaksi tuleva regulaatio vaatii osaamistason nostoa.
- Haastekilpailuista saadut opit ja esimerkit jaetaan ja myös näin vahvistetaan osaamista



NOSTAA TILAAJIEN OSAAMISTASOA

- Luo uutta osaamista alan yrityksille haasteiden kriteereisiin vastaamiseksi.
- Nostaa alan tilaajien osaamistasoa, nyt ei usein tiedetä, mitä vihreä siirtymä ja digitalisaatio vaativat ja mitä ratkaisuja markkinoilla jo on..
- Haastekilpailuista saadut opit ja esimerkit jaetaan ja myös näin vahvistetaan osaamista



LISÄÄ YHTEISTYÖTÄ

- Tilaajien ja tuottajien tavoitteiden ja toimintatapojen ymmärryksen ja yhteistyö vahvistuu.
- Usean ja eri kokoisten yritysten yhteistyön ja uusien yrityscoalitioiden muodostaminen, haasteeseen vastaamiseksi.
- Eri toimialojen yhteistyön vahvistuu, kira-alan ja esim. energia- ja teknologiateollisuuden yhteistyöratkaisut.



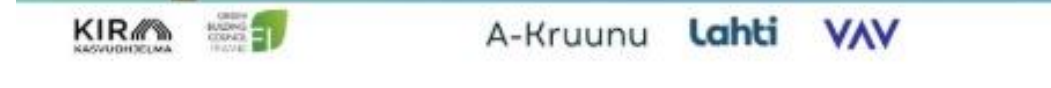
LUO POSITIIVISTA NÄKYVYYTTÄ JA ALAN VETOVOIMAA

- Lisätään alan positiivista näkyvyyttä ja vetovoimaisuutta systemaattisella viestinnällä.
- Nostetaan esiin edelläkävjitilaaajia ja ratkaisijayrityksiä. Osallistuvat toimijat saavat näkyvyyttä.

TOIMII KIRA-ALAN TAANTUMAN HAASTEISIIN VASTAAMISEKSI JA LISÄÄ TEOLLISUUDENALOJEN YHTEISTYÖTÄ

Alan taantuma vähentää alan yritysten tuote- ja palvelukehitysinvestointeja. Juuri nyt onkin erityisen tärkeää tarjota alalle instrumentteja, jotka luovat tuote- ja palvelukehitystä ja näin tuottavuutta ja kasvua ja lisäävät toimialojen yhteistyötä ja tuovat laajemminkin uusia ratkaisuja eri teollisuuden aloille.

TEHDYT KIRA-HAASTEET



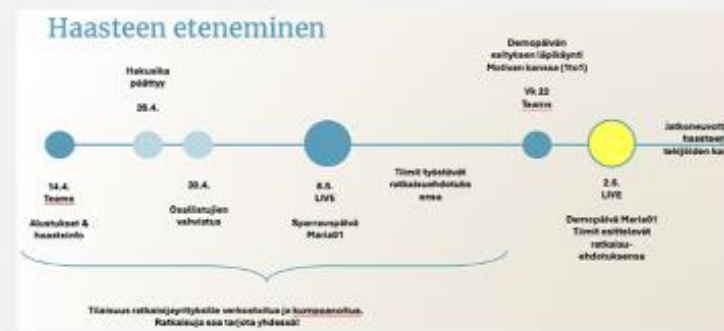
KIRA-HAASTE PROSESSI JA TOIMINTAMALLI

KIRA-haaste on valmis konsepti

KIRA-haasteeseen on luotu ja jokaisen haasteen myötä edelleenkehitetty: prosessi, määrittely- ja markkinointiaineistot ja jokaiselle osapuolelle räätälöidyt ohjeet.

PROSESSIKUVAUKSET

Prosessin toimivuutta tulee arvioida ja kehittää jokaisen KIRA-haasteen jälkeen. Toteutettujen haasteiden toteutustapoja on kehitetty aina kunkin haasteen jälkeen, toimivuutta ja tuloksia arvioiden. Prosessia tulee soveltaa myös kunkin haasteen – teeman erityispiirteiden ja aikataulutarpeiden – mukaisesti.



1. Haasteen julkaisu	2. Osallistujien rekrytointi	3. Aikataulu ja haasteen sisältö	4. Haasteen toteutus	5. Haasteen arviointi ja raportointi
14.4. Haasteen julkaisu	15.4. Osallistujien rekrytointi	16.4. Aikataulu ja haasteen sisältö	17.4. Haasteen toteutus	18.4. Haasteen arviointi ja raportointi

HAASTEEN JULKAISU

Materiaali haasteen tekijöiden kutsumiseksi mukaan: perustietoa, esim. hyödyt, vaatimukset

Haastekutsu: tässä määritetään esim. haasteen tavoitteet, prosessi ja osallistumisen vaatimukset (n. 5 sivuinen)



Haasteiden määrämutoiset kuvaukset, 1-2 sivua / haaste



Haasteen tekijöiden kutsu & infovideot



A-Kruunun luonnon monimuotoisuuden KIRA-haaste

TILAISUUDET

Fasitointisuunnitelmat, agenda ja materiaalit seuraaviin:

- Verkostoitumistilaisuus
- Demopäivä
- Sparrauspäivä



OHJEISTUKSET

- Infopaketti haasteen tekijöille ja sparraajille
- Infopaketti haasteeseen hyväksytyille ratkaisijoille



PALJON TULOKSIA: YHTEISTYÖTÄ, TKI-TULOKSIA, KAUPPAA



KIRA-haasteen tehneet organisaatiot ja kumppanit

KIERTOTALOUS PALVELUNA

SKANSKA

SRV

NCC

YIT

Helsinki Testbed Helsinki

KORJAUSRAKENTAMINEN

IIN KUNTA

HOAS

KUOPIO

V A A S A .
V A S A .

Y-Säätiö

LUONNON MONIMUOTOISUUS

A-Kruunu

Lahti

VAV

GREEN BUILDING COUNCIL FINLAND

NREP

RT RAKENNUS-TEOLLISUUS

VIHERYMPÄRISTÖLIITTO

VÄHÄHIILINEN INFRA

KAUPUNKILIIKENNE

Lahti

Väylävirasto
Trafikledsverket

Tampereen yliopisto
Tutkimuskeskus
TERRA Geo Road Rail

RT INFRA

KIRA-haasteen yhteiskehittämisprosesseihin hyväksytyt yritykset

KIERTOTALOUS PALVELUNA

Jakava
A-INSINÖÖRIT
nala
SAINT-GOBAIN
ecophon
SAINT-GOBAIN
SWECO
spolia design
LOTUS
DEMOLITION
REVISOL

KORJAUSRAKENTAMINEN

Fira
Planera
SKANSKA
IdeaStructura
nolla_E
Make a BIM
EcoMender
IKI
Lundén Architecture Company
CARBON
avarrus
luomoa
hil
SWECO
Sustera
A-INSINÖÖRIT

LUONNON MONIMUOTOISUUS

eko kumppanit
ABAU DESIGN
Azalea Maisemasuunnittelu
Landscape architecture
SWECO
Kekkilä BVB
blokgarden.
Rudus
A CRH COMPANY
HUMBLEBEE
HOUSING PROJECT
OIVALLUS
SpringDNA
I&T

VÄHÄHIILINEN INFRA

Infrakit
PROTIETO
pictue
BOOST BROTHERS
TRIONA
Grindzero
SITOWISE
DESTIA
A COLAS COMPANY
RANBOLL
ARKANCE
ORIS Materials Intelligence

KIRA-haaste

KESKEISIMMÄT TULOKSET

- 1. Tilaajaorganisaatiot saivat tietoa mahdollisista ratkaisuksista ja yritykset todellisista tarpeista.** Tyypillisen hankintaprosessin kautta ei voida tuottaa parhaita ratkaisuja kompleksisiin tarpeisiin. KIRA-haasteen tiivis yhteiskehittämisprosessi ja vapaa keskustelu avasi osapuolille uusien ratkaisujen mahdollisuuksia,.
- 2. KIRA-haasteissa luotiin kumppanuuksia tulevan kehitystyön pohjaksi.**
 - 1. Tilaajien ja yritysten tutustuminen on ollut ensiarvoisen tärkeää.** Koska KIRA-haasteissa on ratkottu konkreettisia tarpeita, on päästy myös yksityiskohtaisiin ratkaisuihin. Keskustelu ei jää haasteissa ylätasoiseksi, vaan näissä on jouduttu. Miettimään tarkasti aitoja tarpeita ja raunaehtoja.
 - 2. Yritykset ovat tutustuneet toistensa ratkaisuihin ja kumppanoituneet.** Alalla tarvitaan yhä enemmän kokonaisvaltaisemmin tarpeisiin vastaavia ratkaisuja, yksittäiset yritykset tarjoavat yleensä kapeita ratkaisuja, tilaajien on vaikeaa sovittaa ratkaisuja kannattavaksi kokonaisuudeksi. KIRA-haasteissa on jo luotu uusia kumppanuuksia, sekä varsinkin pohjaa tuleville yhteisille ratkaisuille.
- 3. Jokaisesta toteutetusta KIRA-haasteesta syntyi useita pilotointeja ja kauppaa.** Kaikki osallistujat saivat vähintään tietoa tulevista tarpeista ja pystyivät markkinoimaan omia ratkaisujaan suoraan tilaajille. Jokaisesta KIRA-haasteesta syntyi myös useia kauppoja, oikeita toteutettuja uusia ratkaisuja.

SUOSITUKSIA JATKOON

KIRA-haastekonsepti vastaa seuraaviin prosessissa nousseisiin kehittämiskohtiin.

- 1. Ala uudistuu tilaajavetoisesti, tätä tulee hyödyntää nykyistä systemaattisemmin.** Tilaajien merkitys uudistaa kiinteistö- ja rakennusalaa esim. vähähiiliseksi tai datan / digitalisaation mahdollisuuksia nykyistä merkittävästi paremmin hyödyntäväksi on kriittinen. Alan yritykset tuottavat uusia ratkaisuja tarpeisiin ja tämä edellyttää kuitenkin riittävää tilaajamäärää. Markkinavolyymi on edellytys uuden kehittämiseen.
 - 1. Tilaajilla ei ole kuitenkaan riittävästi osaamista, tai mahdollisuutta investoida tarpeita aidosti vastaaviin, uusiin ratkaisuihin.**
 - 2. Tilaajat eivät juurikaan tee keskenään yhteistyötä uusien ratkaisujen saamiseksi alalle. Samoin tilaaja-tuottajayhteistyö on alalla riittämätöntä.**
- 2. Alalle tarvitaan ketteriä innovaatioprosesseja.** Nyt yritysten tuote- ja palvelukehitykseen ei ole juuri saatavilla rahoitusta, jos tuotteella / palvelulla ei ole välitöntä vientipotentiaalia. Tuote- ja palvelukehitys mielletäänkin usein tutkimus- ja oppilaitosten pitkäjänteiseksi työksi. Vaikka tätä tehtäisiin yritysyritysyrityksessä, ovat prosessit pitkiä. Näillekin on tarvetta, rinnalle tarvittaisiin kuitenkin uusia ketteriä TKI-instrumentteja. KIRA-haaste vastaa tähän alan isoon tarpeeseen.

2.6. Alan yhteinen näkyvyys

Kasvu yhdeksi ROTI-raportin teemaksi

Kasvun tilanne – haasteet ja mahdollisuudet – ja toimet käsitellään tullaan ottamaan osaksi RIL:n toteuttamaa Rakennetun omaisuuden tila (ROTI) valmisteluprosessia ja raporttia.

ROTI-prosessin myötä kiinteistö ja rakennusalan kasvu:

- Integroituu alan keskeisimpään raporttiin ja tulevaisuuden katsaukseen.
- Pysyy keskustelun agendalla.
- Saa huomioita; kasvun teemasta on luontevaa tehdä medianostoja yms.



Neljä näkökulmaa KIRA-kasvuun -paneeli

RIL-SUMMITISSA TOTEUTETTIIN KIRA-KASVUPANEELI

Teemana oli neljä näkökulmaa KIRA-kasvuun.

Keskustelun päätavoitteena oli nostaa KIRA-alan profiilia, kannustaa alan toimijoita näkemään alan kasvumahdollisuuksia uusista näkökulmista.

Keskustelu oli aiemmin valmisteltu, neljä pääsanomaa oli valmiiksi muotoiltu. Jokainen keskustelija oli valmistellut lyhyen alaa positiiviseen sävyyn haastavan alustuksen, jonka pohjalta panelistit kävivät keskustelun.

Keskustelijoina:

- Hannu Anttonen (konsernijohtaja, Jatke Oy)
- Emilia Kullas (johtaja, EVA - Finnish Business and Policy Forum - Elinkeinoelämän valtuuskunta)
- Mikko Marjalaakso (myyntijohtaja, Peikko Finland Oy)
- Elina Vaurasalo (liiketoimintajohtaja, SATO)



Materiaalia:

- Artikkelikeskustelusta: "Asenne ratkaisee menestyksen" – rakennusalan uusi kasvu alkaa ihmisistä, [linkki](#)
- Keskustelun tallenne, [linkki](#)
- Keskustelijoiden ydinsanomsita tehtiin mainontaa



SuomiAreenan Tulevaisuuden Suomi-kumppanina: Onnellisten ihmisten rakennettu ympäristö



Tulevaisuuden Suomi on SuomiAreenan uusi kokonaisuus:

”Neljän päivän aikana Tulevaisuuden Suomen lavalle nousee eturivin vaikuttajia, päättäjiä sekä Tulevaisuuden Suomen kumppanit: eduskuntapuolueet, Fazer, Sitra, Perheyrittysten liitto, KIRA-kasvuohjelma, Tietoevry, Kirjakauppaliitto, Sanasto – Finnish Literary Copyright Society, sekä Suomen Kustannusyhdistys”

Ydinsanomana:

Kiinteistö- ja rakennusala luo hyvinvointia ja elinvoimaa sekä haluaa olla kasvuntekijä ja mahdollistaa menestyksen myös muille aloille! Me avaamme keskustelun nyt!

Keskustelijoina:

- Professori Marketta Kyttä: painotuksena arjen sujuvuus
- Piispa Mari Leppänen: painotuksena yhteisöt ja lähiympäristö
- Kansanedustaja Atte Harjanne: painotuksena kestävyys ja poliittinen päätöksenteko

Lisäksi teemana: Onnellisten ihmisten rakennetusta ympäristöstä vientibrändi ja -tarjoama.

Teimme markkinointia ennen ja jälkeen SuomiAreenan:



SuomiAreenan Tulevaisuuden Suomi-kumppanina: Onnellisten ihmisten rakennettu ympäristö

Paneelia edeltävä viestintäkampanja jäi valitettavasti Suomi-Areenan aikataulujen takia lyhyeksi. LinkedInissä optimaalinen kampanjan kesto olisi vähintään pari viikkoa, joten kaikki mainosversiot eivät ihan ehtineet nousta täyteen potentiaaliinsa.

Vaikka kampanja-aika oli lyhyt, mainokset ehtivät kuitenkin tavoittaa yhteensä yli 20 000 LinkedIn-käyttäjää, mikä on hyvä tulos. CPM eli tuhannen ihmisen tavoittamisen hinta oli alimmillaan alle 5 €, mikä on oikein hyvä taso.

Kesäkuun aikana KIRA Kasvuohjelman LinkedIn-sivu sai myös 30 uutta seuraajaa, mikä on huomattavasti enemmän, kuin muina kuukausina (keskimäärin n. 5–10 uutta seuraajaa kuukaudessa).

Täydensimme näkyvyyttä elokuun alussa omalla LinkedIn-viestinnällä; jokaisesta panelistista tehtiin kuva, jossa oli myös sitaatti keskustelusta.

* CPC= Cost Per Click

** CPV= Cost Per Video View

**SUOMI
AREENA**

Keskeiset tulokset

- Yli 20 000 ihmistä tavoitettu
- Mediabudjetti: 500 €
- 30 uutta seuraajaa

Alan yhteinen näkyvyys kasvun vahvistamisessa

KESKEISIMMÄT TULOKSET

- KIRA-kasvuohjelma toi alan merkityksen, menestymisen ja kasvun mahdollisuuksia esiin alan yhteistyönä.** Tulevaisuuden Suomi-keskustelussa käytettiin kaikkien KIRA-foorumi -organisaatioiden logoja. Näkyvyyttä tukemaan on tehty artikkeleita ja keskustelujen tallenteet.
- KIRA-kasvuohjelma nosti tunnettuja henkilöitä puhumaan uudistumisesta ja kasvusta.** Ala tarvitsee näkyviä, rohkeita puhujia ja uusia näkökulmia. Kasvuohjelman puitteissa tehdyt keskustelut on toteutettu pienellä budjetilla ja vähin resurssein.
- KIRA-alan kasvu osana tunnettua ROTI-raporttia on tärkeä askel kasvukeskustelun saamiseksi alan normaalia keskustelua.** ROTI-prosessi on tärkeä myös eri näkökulmien saamiseksi kasvukeskusteluun.



SUOSITUKSIA JATKOON

- Alan toimijat tulisi sitouttaa näyttämään osallistumisensa alan yhteiseen kehitykseen, kasvu-asenteen tulisi levitä yhteisen liikkeenä.** Kasvuohjelman alkuvaiheen suunnitelmana oli saada osallistuvat toimijat jakamaan 'osallistumme KIRA-kasvu-ohjelmaan' 'leimaa' viestinnässään. Tätä varten tehtiin valmiit kuvat. Levittämistä pyrittiin tekemään KIRA-foorumi -organisaatiot edellä. Tässä ei kuitenkaan onnistuttu.
 - Sitoutumiseen tarvitaan organisaatioiden johdon vahva tuki.** Esim. viestintäorganisaatioiden tai sisältöasiantuntijoiden kautta asenteen ja viestinnän sitoutumista ei synny.
 - Sitoutuminen syntyy helpoimmin konkreettisen tekemisen kautta.** Alalla on runsaasti yhteisiä teemoja, joihin kaikki pitäisi saada sitoutumaan ja näkymään 'yhtenä äänenä'. Esimerkkinä tekoäly-teema, johon kasvuohjelmassa on luotu yhteinen verkosto ja työkalu, joka on järjestöille ja näiden jäsenille maksuton. Tämän merkitys ei ole vain osaamistason nostamisessa, vaan myös alan yhteisen sanoman vahvistamisessa; saataisi kerrankin KIRA-ala näkymään vahvasti yhdessä!

2.7. Muut toimet

Tähän lukuun on koottu edellä mainittujen kokonaisuuksien lisäksi tehtyjä kapeampia toimenpiteitä.

Liiketoimintaa vähähiilisistä materiaaleista

Kasvuohjelma toteutti yhteistyössä Green Building Council Finlandin (FIGBC) kanssa kaksi vähähiilisten materiaalien tuottajille tarjottua tilaisuutta.

Innovatiivisia, vähähiilisiä rakennusmateriaaleja tarvitaan kunnianhimoisten hiilineutraaliustavoitteiden toteuttamiseksi. Oikeat olosuhteet, tieto ja verkostot nopeuttavat markkinoille siirtymistä. Muita kumppaneita olivat Rakli ja VTT. Tilaisuuksien tarvetta taustoitettiin haastatteleamalla kiinteistönomistajia ja materiaalien tuottajia. Molemmat osapuolet pitivät yhteistyön rakentamista tärkeänä. Lisäksi toivottiin tietoa markkinoilla olevista ratkaisuista.

Tilaisuudet tarjosivat tietoa, verkottivat toimijoita ja lisäsivät tilaajien ja tuottajien vuoropuhelua. Ensimmäisessä tilaisuudessa keskityttiin yhteistyön rakentamiseen ja kartoitettiin tarvittavia työkaluja yhteistyöhön. Toisen tilaisuuden tavoitteena oli vahvistaa tilaajien ja tuottajien keskinäistä ymmärrystä. Tähän kutsuttiin viisi tilaajien edustajaa kertomaan tulevista tarpeista, osana tilaisuutta materiaaliyritykset pääsivät keskustelemaan suoraan tilaajien kanssa. Lisäksi tilaisuudessa esiteltiin alustoja, joissa yritykset voivat esitellä materiaalejaan.

Vähähiilisten materiaalien tuottajat toivovat yhteistyölle systemaattista jatkoa. Kasvuohjelman puitteissa onkin mietitty vähähiilisten materiaalien klusterin perustamista. Tähän tarvittaisiin kuitenkin taloudellista tukea.

Linkki lisätietoon:

•Kutsu ja lisätietoa toisesta työpajasta: <https://kirafoorumi.fi/event/vahahiiliset-rakennusmateriaalit-tuotetietoalustat-ja-tilaajat/>



KUTSU
Vähähiiliset rakennusmateriaalit – tuotetietoalustat ja tilaajat

22.5.2024 klo 9 – 12

- Tilajaat esittelevät konkreettisia tarpeita.
- Erilaiset tietoalustat kertovat palveluistaan.
- Keskustellaan klusteriyhteistyöstä.

KIR KASVUOHJELMA GREEN BUILDING COUNCIL FINLAND Nebula Funded by the European Union

KIRA CIRCULARIS – Rakentamisen kiertotalouden ratkaisut

KIRA Circularis on toukokuussa 2024 käynnistynyt kuuden amk:n yhteinen hanke. Hankkeen ideointi käynnistettiin kasvuohjelman aloitteesta ja alkuvaiheen suunnittelu tehtiin yhteistyössä Metropolian kanssa. Kasvuohjelma kokosi mukaan ammattikorkeakoulut ja laajan verkoston toimijoita, esim. etujärjestöjä.

Hankkeelle saatiin 1,5 miljoonan euron EAKR-rahoitus. Metropolialla on hankkeen vetovastuu, kasvuohjelman ohjelmajohtaja on hankkeen ohjausryhmän puheenjohtaja ja tukee hankkeen vuorovaikutusta alan yritysten kanssa.

KIRA Circulariksesta saavutettavissa olevat tulokset ja vaikutukset:

- **On lisännyt jo suunnitteluvaiheessa amk:ien yhteistyötä,** tämä on hyvin tärkeää alan osaamistason noston ja yrityspalveluiden kehittämiseksi.
- **Tämän puitteissa on tavoitteena toteuttaa 60 yrityshanketta.** Erittäin merkittävä liiketoiminnan kehittämisen alusta.
- **Nostaa yritysten osaamistasoa.** Kriittistä lainsäädännön tuleviin vaatimuksiin ja kilpailussa pärjäämisen kehittämiseksi.

Lisää yritysten verkostoitumista ja tuotekehitysyhteistyötä. Hanke kokoaa yrityksiä samojen teemojen ja kehitystarpeiden ympärille. Näin luodaan edellytyksiä myös uudelle yhteistyölle.

Vuoden 2025 aikana kasvuohjelma on markkinoinut KIRA Circularis -tuotekehitysalustaa kohdennetusti kullekin tässä relevantille KIRA-foorumiorganisaatioille kutsuen yrityksiä mukaan. Tämä toteutetaan yhteistyössä KIRA Circulariksen projektipäällikön ja viestintähenkilöiden kanssa.

Linkki lisätietoon:

Hankkeen sivut: <https://www.metropolia.fi/fi/tutkimus-kehitys-ja-innovaatiot/hankkeet/kira-circularis>

KIRA CIRCULARIS

Kiinteistö- ja rakennusalan kiertotalouden tuotteet, palvelut ja innovaatiot

KIRA CIRCULARIS on Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) rahoittama kuuden ammattikorkeakoulun yhteishanke (OAMK, TAMK, XAMK, Karelia, Metropolia, Turku AMK).

Hankkeessa pyritään kehittämään:

- Kiertotalouden ekosysteemin muodostumista, Metropolia
- Innovaatioiden oppimisprosessia, TAMK

Ammattikorkeakoulut voivat tarjota kiinteistö- ja rakennusalan eri toimijoille osaamistaan ja kehitysympäristöjään. Vastuualueet teemoittain ovat:

- Materiaalien kierto, Turku AMK
- Rakennusosien kierto, XAMK
- Purettavat rakennukset, OAMK
- Vaikutusten arviointi, Karelia

Vihreään siirtymään pitää vähintään sopeutua, mutta sitä voi myös johtaa. Olipa tavoitteesi kumpi hyvänsä, tarvitset innovaatioita ja kumppaneita.

Hankkeelle saatu 1,5 M€ EAKR-rahoitus.



Euroopan unionin
osarahoittama



TUTUSTU HANKKEESEEN JA
OTA YHTEYTTÄ:



KIRA-tehokkuutta / tuottavuutta / kasvua vakioinnilla -kampanja

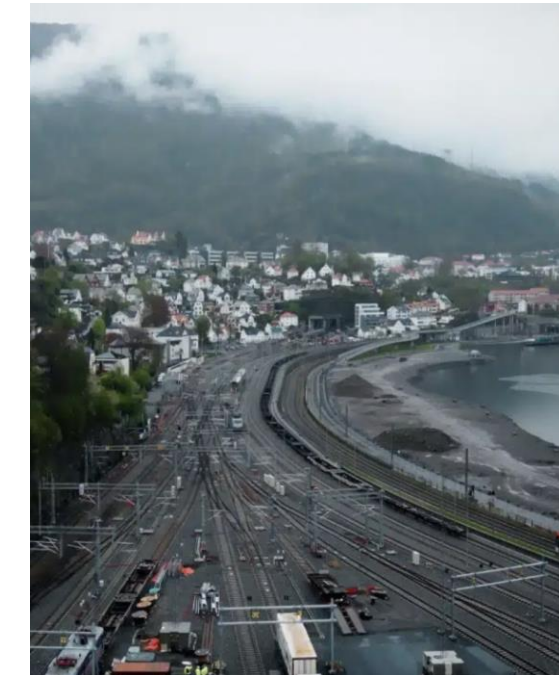
Vakioinnin merkitys kira-alan tuottavuuden ja tehokkuuden kasvattamisessa on kriittinen, tätä ei kuitenkaan ymmärretä tai hyödynnetä riittävän laajasti. KIRA-kasvuohjelma kutsuttiin keväällä 2024 julkishallinnon toimijoita ja kehittäjäorganisaatioita edustavan, vakiointia edistävän ryhmän kokoukseen. Tässä on edustettuna esim. Väylävirasto, Rakennustietosäätiö ja suuria kuntia. Yhteistyössä päätettiin nostaa vakiointia keskusteluun konkreettisin esimerkein.

Laadituissa case-kuvauksissa konkretisoidaan hyötyjä myös niille, jotka eivät tunne vakiointityötä muutoin. Erityisesti johdon tulisi saada selkeää tietoa vakioinnilla saavutettavissa hyödyistä, jotta tarvittaviin kehitystoimiin varmistetaan riittävät resurssit. Samoin hankintoihin ja sopimukseen tulisi saada vakiointia koskevat kirjaukset riittävälle tasolle.

Kampanjalla halutaan näkyvyyttä vakioinnin kriittiselle merkitykselle, tällä tavoitellaan vakioinnin merkityksen 'hoksaamista'. Tehtävät tapauskuvaukset ovat hyvin lyhyitä ja yleiskielisiä, helposti omaksuttavia. Tuloksia on vaikeaa mitata ja osoittaa. Kyse on yleisestä tiedon lisääntymisestä. Tapausesimerkkejä kootaan vuoden 2025 loppuun saakka osana kasvuohjelman työtä, jatkosta sovitaan vuoden 2025 aikana.

Linkki lisätietoon:

•Vakioinnin tapausesimerkit: <https://kirafoorumi.fi/kira-tuottavuutta-vakioinnilla-tutustu-esimerkkeihin/>



KIRA-tuottavuutta vakioinnilla: Isot aika- ja eurossäästöt radan rakennushankkeessa

Bane NOR vähensi rakennuskustannuksia ≥ 20 miljoonalla eurolla ja aikataulua noin 40 % ottamalla täysimääräisesti käyttöön BIMin ja mallipohjaisen rakentamisen ratahankkeessa.



KIRA-tehokkuutta vakioinnilla: Väyläviraston Kirri-Tikkakoski -hanke

Digitaalisella mallipohjaisella suunnittelulla, rakentamisella ja laadunhallinnalla saatiin enemmän tietä samalla rahalla.

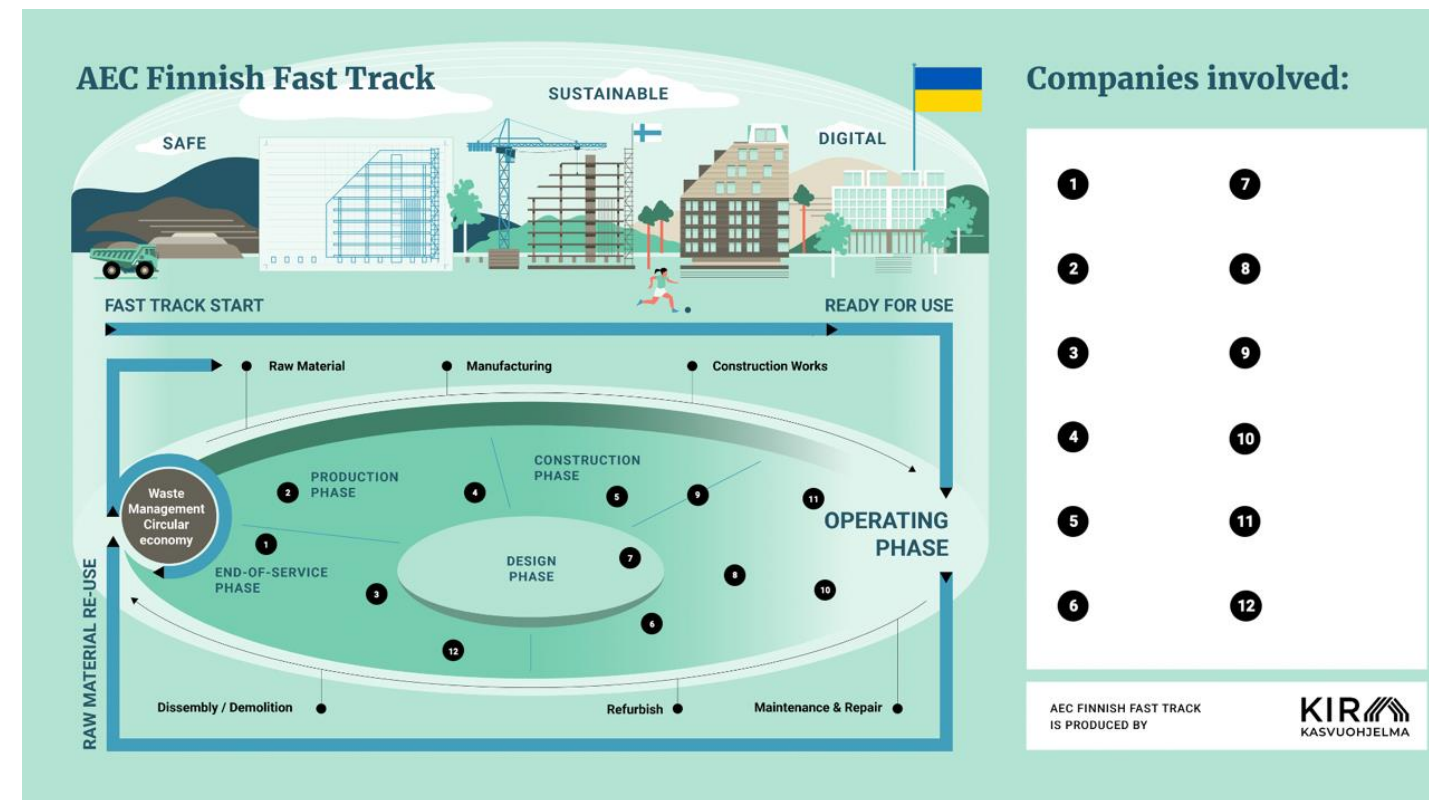


KIRA-tehokkuutta vakioinnilla: Eri toimialojen energiaoptimoinnin yritysysteistyölle perusta

Rakennustietosäätiön Kaupunki 3.0 -hankkeessa määritettiin energiaoptimoinnin käyttötapauksia yhteistyössä Sitran kanssa. Tuloksena syntyi vakioitu perusta rakennetun ympäristön, energia- ja liikennealoiden datayhteistyölle.

Alan yritysten kansainvälistyminen

Alan yhteinen vientikonsepti



Vientitoimien ideana on koota yritykset rakentamisen ja kiinteistön ylläpidon syklin kokonaisratkaisuun. Työnimenä on AEC Fast Track. Kokonaisratkaisu korostaa tuotannon tai ratkaisun nopeutta, sisältäen alaotsikossa kestävyuden, turvallisuuden ja digitaalisuuden näkökulmat. Toinen lähestymistapa on rakentaa kokonaisratkaisuja hankekehityksen mallilla. Tästä suomalaisilla yrityksillä on erinomaisia esimerkkejä. Esimerkkitapauksena on Integrated Hospital Design Alliance (IHDA) konsepti, johon osallistumisesta yrityksillä on erittäin hyviä kokemuksia.

Ensimmäisessä vaiheessa kohdemarkkinoiksi valikoituivat Ukraina, Tsekki ja Puola. Nämä ovat tuttuja markkinoita monelle suomalaiselle yritykselle. Yritykset näkivät merkittävää lisäarvoa yhteistyön mahdollisuudesta. Ukrainan jälleenrakennukseen pyritään kokoamaan kansainvälisesti kilpailukykyinen ja Ukrainan tarpeisiin vastaava kokonaisratkaisu.

Alan yritysten kannustaminen EU-hakuihin

Tervetuloa keskustelemaan kiinteistö- ja rakennusalan EU-hankemahdollisuuksista!

Tarjolla EU-rahoitustietoa: tutkijoiden ja yritysten tapaaminen

Info- ja keskustelutilaisuus
To 26.9. klo 12-14.30

Järjestää KIR KASVUOHJELMA VTT

Kasvuohjelma on järjestänyt yhdessä VTT:n ja kanssa tulevia EU-ohjelmia koskevan info- ja keskustelutilaisuuden, jonka tavoitteena on saada uusia yrityksiä EU-hankkeiden piiriin. Myös muutama AMK ja yliopisto osallistuivat keskusteluun

Yritykset kertoivat omista tuotekehitys- ja tutkimusideoistaan ja yhteiskeskustelussa tunnistettiin mahdollisia yhteistyön paikkoja.

Yritysten ja tutkimuslaitosten yhteistyölle pitäisi luoda systemaattinen malli Suomen rahoitusosuuksien kasvattamiseksi. Tämä voi hyvin olla kevyt toimintatapa, esim. 1) säännöllisesti koottu tieto tulevista rahoituksista 2) kasvuohjelmassa toteutettua yhteistyötilaisuutta muistuttavat tilaisuudet 1-2 kertaa vuodessa.