

UUTiset

UniqHome antoi asukkaalle valtaa ja voitti Kira-Akatemian ideakilpailun

Merja Mannila
merja.mannila@sanoma.com

UNIQHOMe-JOUKKUE on voittanut nuorille ammattilaisille suunnatun Kira-Akatemian ideakilpailun. Kilpailussa ryhmien piti ideoida liiketoimintasuunnitelma, joka tarjoaisi ratkaisun rakennus- ja kiinteistöalan pullokaulaan tai ongelmaan.

Voittajaryhmään kuului SRV:n projekti-insinööri **Niklas Huitti**, Isännöintiliiton tapahtumatuottaja **Hilla Ronkainen**, arkkitehti ja yrittäjä **Kasmir Jolma** ja Technopoliksen vastuullisuuspäälikkö **Johanna Kivelä**.

Ryhmät saivat itse määritellä ongelmansa ja ratkaisuideansa. UniqHome lähti liikkeelle siitä, mikseivät kerrostalo- ja rivitaloasujat pysty vaikuttamaan samalla tavalla ostamiinsa asuntoihin kuin omaa kassaa talojen omistajat. Silloin asunnoista tulisi paremmiin yksilöllisiin toiveisiin vastaavia ilman kallista uunkikärähtäilyä.

Ryhmä loi idean sovelluksesta, jonka kautta ihmiset voivat kertoa toiveistaan asunon tiloista, energiaratkaisuista ja palveluista. Vastausten pohjalta ylläpitäjät kasaavat ryhmiä, joilla on samanlaisia toiveita.

Nämä tiedot puolestaan toimitetaan rakennusliikkeille, jotka voivat käynnistää ryhmän toiveiden mukaisen rakennushankkeen.

Sovellus toimii verkkosiv-



UniqHomen Niklas Huitti, Hilla Ronkainen ja Johanna Kivelä. Kuvasta puuttuu Kasmir Jolma.

vuston kautta tai mobiilisti. Käyttäjille alusta on ilmainen. Jos hanke käynnistyy, UniqHome-ryhmä saa siitä komission.

Tuomariston perusteluiden mukaan UniqHome-joukkue pystyi vastaamaan hyvin uuteen liiketoimintatarpeeseen, heillä oli innovatiivinen ote tekemiseen ja taustat oli perusteltu hyvin.

"Vähän kuin ryhmärakentamista"

UniqHomen Hilla Ronkainen

sanoo, että nyt tilanne on pääpiirteittäin se, että rakennusliikkeet "rakentavat mitä rakentavat" ja ihmiset ostavat valmiit tuotteet.

Ryhmä halusi kääntää homman päalalleen.

Jolman mukaan yritysten kannalta iso kysymys on, mitä arvoa asukkaalle tuotetaan, jos heillä on enemmän mahdollisuutta vaikuttaa oman kotinsa ominaisuuksiin.

"Halusimme nostaa esiin myös laadukkaan asuinympäristön merkityksen. Ra-

kentaminen kerrostaloalueilla on ollut viimeisten vuosikymmenten aikana melkoisen monotonista", hän kertoo.

Huitti kuvaa UniqHomea "vähän kuin ryhmärakentamiseksi, mutta helpommin ja suuremmille massoille".

"Yritykset saavat valmiita asiakkaita. Tontin hakeaminen voi helpottaa, kun yritys voi esittää, että asiakkaila on tällainen tarve", Huitti sanoo.

Jolman mukaan seuraava

Mimmi Airaksinen

FAKTA

Kira-Akatemia

Kira-Akatemia on Kira-Foorumin luoma ohjelma alan eri sektoreilla työskentelevien nuorten perehdyttämiseksi kiinteistö- ja rakentamisan kokonaisuuteen.

Akatemia on tarkoitettu toimialan nuorille ammattilaisille, joilla on alle kymmenen vuotta työkokemusta.

Akatemian vuosikurssin enimmäiskoko on noin 20 henkeä.

Jokainen Kira-Foorumin 15 taustayhteisöstä kutsuu tai pyytää jäseniään nimeämään yhden osallistujan.

Kira-Akatemian koordinoi Suomen Rakennusinsinöörien Liitto RIL ry.

kiinteistöalan kehitystä ja trendejä. Esiin nousivat esimerkiksi muuntojoustavuuden ja kestävä kehityksen edistämisen esteet ja innovaatiot niiden purkamiseksi.

Hän kehuu voittajien intoa paneutua asioihin ja heittäytymistä. "Oli kiva huomata, että alallamme on tällaisia tulevaisuuden tekijöitä."

Kira-Akatemia järjestettiin nyt neljättä kertaa. Se on järjestetty noin joka toinen vuosi. Airaksisen mukaan seuraava Kira-Akatemian ajan kohta on vielä auki.

Hän kehuu sitä, että kilpailun ideat eivät koskaan ole hautautuneet pöytälaatikkoon. Ajatukset ovat jalostuneet kaupalliseksi oman yrityksen tai työnantajan riveiksi.

Uusia ajatuksia ja verkostoitumista

Niklas Huitti lähti mukaan Kira-Akatemian koulutukseen, koska näki sen mahdollisuutena oppia uutta, saada laajempaa näkemystä ja verkostoitua alalla.

"Eri asiantuntijoilta sai kaikilta jotain uutta omaan ajatteluun. Oli myös hedelmällistä työskennellä ryhmässä, jossa oli erilaisen taustan omaavia ihmisiä ja uudenlaisia ajatuksia."

Mimmi Ronkainen sanoi oppineensa paljon uutta luennoilta ja ryhmätyöskentelystä. Hänestä lopputulos oli olti ollut niin hyvä, jos ryhmä olisi ollut homogeeninen.

vaihe on selvittää tuotteen kaupallistamisen keinoja.

Mukana oli neljä joukkuetta

Ryhmätehtävissä oli mukana neljä joukkuetta, joihin kuului 4-5 jäsentä rakennus- ja kiinteistöalan eri puolilta. Tapaamiset olivat osittain etänä.

Kira-Akatemiaa koordinoi RIL:n toimitusjohtaja **Mimmi Airaksinen** sanoo, että taso oli kova. "Työt heijastivat selkeästi rakennus- ja