

Rakennusalan kiinnostus Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoihin – Tilannekuva ja kehitysnäkymät – SCABEAC

Pohjois-Suomen Rakennusklusteri ry

Olli Mikkola

17.11.2025

Interreg

Aurora



Co-funded by
the European Union

Sisällys

Johdanto ja tausta	4
2. Arktinen ja geopoliittinen toimintaympäristö	5
2.1 Talouden ja teollisuuden rakennemuutos	5
2.2 Rakennusalan kasvu ja investointien heijastusvaikutukset.....	7
2.3 Muuttuva toimintaympäristö ja arktisen rakentamisen mahdollisuudet	7
3. Pohjois-Ruotsin markkinaympäristö	10
3.1 Teollinen siirtymä ja investointien mittakaava	10
3.2 Infrastrukturi ja logistinen saavutettavuus	11
3.3 Rakennusalan näkymät ja kapasiteetti	11
3.4 Mahdollisuudet suomalaisille yrityksille	12
3.5 Näkymä vuosille 2026–2030	12
4. Pohjois-Norjan markkinaympäristö	14
4.1 Teollisuuden ja energian kasvu	14
4.2 Infrastrukturi ja logistiikka	15
4.3 Rakennusalan markkina ja kysyntärakenne	15
4.4 Mahdollisuudet suomalaisille yrityksille	16
4.5 Tulevaisuuden näkymät ja rakennusalan rooli	17
5. Tutkimusasetelma ja aineisto	18
5.1 Tutkimuksen tavoite ja lähtökohdat	18
5.2 Verkkokyselyn toteutus	18
5.3 Vastaajaprofiili	19
5.4 Täydentävät aineistot ja lähteet	19
5.5 Aineiston tulkinta ja luotettavuus.....	20
6. Tulokset	21
6.1 Vastaajaprofiili tiivistetysti.....	21
6.2 Kiinnostus Ruotsin ja Norjan markkinoille.....	21
6.3 Tunnettuus ja markkinatieto	22
6.4 Markkinoillepääsyn esteet.....	22
6.5 Tuen ja yhteistyön tarpeet	23
6.6 Yritysten valmiudet ja potentiaali	23
6.7 Keskeiset havainnot ja tulkinta	24

7. Analyysi ja tulkinta	26
7.1 Arktinen kasvu ympäristö ja sen logiikka	26
7.2 Yritysten asema: vahva tekninen osaaminen, heikko markkinainfrastruktura.....	27
7.3 Rakennusalan dynamiikka: paikallinen kapasiteetti ei riitä.....	27
7.4 Strategiset tulkinat: mitä tulokset tarkoittavat eri toimijatasoilla.....	28
8. Johtopäätökset	30
9. Toimenpidesuositukset	31
9.1 Yrityksille: strateginen valmistautuminen ja kohdennettu toiminta	31
9.2 Julkisille toimijoille ja kehittäjäorganisaatioille: tiedon, koordinaation ja osaamisen vahvistaminen	32
9.3 SCABEAC-verkoston ja jatkohankkeiden rooli	33
9.4 Yhteenveto.....	34

Johdanto ja tausta

Tämä raportti on laadittu osana SCABEAC-hanketta (Sustainable Construction and Built Environment in Arctic Climate), joka kokoaa yhteen toimijoita Suomesta, Ruotsista ja Norjasta vahvistamaan arktisen alueen kestävä ja kilpailukykyistä rakennusala. Hankkeen tavoitteena on lisätä tietoa markkinoista, vahvistaa yritysten kansainvälistymisvalmiuksia ja edistää pohjoismaista yhteistyötä kestävä rakentamisen ja infrainvestointien alueilla.

Raportin ensisijainen tarkoitus on tuottaa ajantasainen tilannekuva pohjoissuomalaisten rakennusalan yritysten kiinnostuksesta ja valmiuksista toimia Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoilla. Samalla raportti tarjoaa tietoperustan SCABEACin ruotsalaisille ja norjalaisille kumppaneille, jotka voivat hyödyntää tuloksia alueellisessa kehittämistyössä ja yritysyhteistyön suunnittelussa.

Lisäksi raportin avulla pyritään tunnistamaan suomalaisten rakennusalan yritysten keskeisiä konsultaatiotarpeita ja kehittämään niitä tulevaisuudessa siten, että markkinoille pääsy Pohjois-Ruotsissa ja Pohjois-Norjassa helpottuu. Näitä tarpeita voivat olla esimerkiksi markkinatiedon, kumppanuusverkostojen, kieli- ja sopimusosaamisen sekä viranomaisprosessien hallinnan kehittäminen. Raportti toimii siten paitsi markkina-analyysinä myös lähtökohtana kohdennettujen yrityspalvelujen ja neuvontamallien suunnittelulle SCABEAC-hankkeen puitteissa.

Aineistona on käytetty syksyllä 2025 toteutettua verkkokyselyä sekä täydentäviä markkina- ja viranomaislähteitä: BusinessOulun Jukka Ollin, Pohjois-Suomen Rakennuskluusterin ja SCABEACin omia tausta-analyysijä, sekä ruotsalaisia, norjalaisia ja suomalaisia julkisia raportteja (Bygghäretagen, Boverket, Statnett, Trafikverket, Forsvarsbygg, Avinor, Puolustuskiinteistöt).

Vuoteen 2025 geopolitiikka tilanne ja arktisen alueen strateginen merkitys ovat muuttuneet nopeasti. Suomen ja Ruotsin liittyminen Natoon, arktisen alueen lisääntynyt harjoittelu sekä energia- ja puolustussektorin investointien kasvu ovat vahvistaneet pohjoisten alueiden asemaa osana eurooppalaista turvallisuus- ja toimitusketjuverkostoa. Tämä näkyy myös rakentamisen kysynnässä: puolustusinfrastruktuuri, energia- ja logistiikkahankkeet, sekä teolliset ja siviili-investoinnit muodostavat uudenlaisen kasvualustan, jonka hallittu hyödyntäminen edellyttää ennakointia, osaamista ja yhteistyötä.

Raportti etenee siten, että seuraavassa luvussa hahmotetaan arktisen alueen toimintaympäristön muutos ja sen vaikutukset rakennusalaalle. Luvuissa 3–4 esitetään Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinakatsaukset, minkä jälkeen käydään läpi kyselyaineiston tulokset, analyysi ja suositukset. Lopuksi esitetään johtopäätökset ja SCABEAC-hankkeen näkökulmasta jatkokehityksen painopisteet.

SCABEAC-hanke toteutetaan ajalla 2023–2025 ja sitä rahoittaa Interreg Aurora -ohjelma sekä kansalliset osarahoittajat Suomesta, Ruotsista ja Norjasta. Raportti julkaistaan aikana, jolloin arktisen alueen rakentaminen on siirtymässä suunnitteluvaiheesta toteutukseen. Vuosien 2026–2030 aikana käynnistyvät hankkeet määrittävät alueen kehitystä vuosikymmeniksi eteenpäin. Pohjoisen teollisuuden, infrastruktuurin ja turvallisuuden investoinnit eivät ole enää tulevaisuuden suunnitelmia, vaan käynnissä olevia prosesseja, joihin myös suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuus kytkeytyä.

2. Arktinen ja geopoliittinen toimintaympäristö

Arktisen alueen merkitys on viime vuosina kasvanut voimakkaasti – ei ainoastaan turvallisuuspolitiikan ja huoltovarmuuden näkökulmasta, vaan myös talouden, energihuollon ja vihreän siirtymän vetämänä. Pohjois-Ruotsi, Pohjois-Norja ja Pohjois-Suomi muodostavat nyt nopeasti kehittyvän arktisen talousvyöhykkeen, jossa teollisuuden rakennemuutos, energia- ja raaka-ainehankkeet sekä laajeneva infrastruktuuri luovat monitasoisen ja pitkäkestoisen kysynnän rakennusallalle.

2.1 Talouden ja teollisuuden rakennemuutos

Ruotsi

Ruotsissa erityisesti Norrbottenin ja Västerbottenin maakunnat ovat siirtymässä kohti vähäpäästöistä, sähköistyvää teollisuutta. Tämä muutos perustuu useisiin miljardiluokan investointeihin, joista keskeisimmät ovat:

SSAB Luulaja: yli 50 miljardin kruunun investointi uuden sähkövalokaariuunitehtaan rakentamiseen. Projekti toteutetaan 2025–2029, ja se on yksi Ruotsin historian suurimmista teollisuus- ja rakennushankkeista.

LKAB Kiiruna ja Malmberget: kaivosten syventäminen, uusien malmiesiintymien avaaminen ja harvinaisten maametallien tuotannon käynnistäminen luovat mittavan tarpeen infralle, purkutöille ja asuinrakentamiselle.

Stegra Boden: uusi terästehtasatsaus, joka yhdistää vedyn, sähköön ja kierrätyksen – projekti on arvioitu 70 miljardin kruunun arvoiseksi ja työllistää tuhansia rakentamisen ja talotekniikan ammattilaisia.

Näiden hankkeiden myötä rakennusteollisuuden kapasiteettitarve Ruotsissa kasvaa merkittävästi. Bygghälsanin ja Boverketin ennusteiden mukaan teollisuuden investoinnit kompensoivat asuntotuotannon hidastumista, ja rakentamisen kokonaisvolyymi kääntyy kasvuun vuosina 2026–2027. Samalla kunnalliset ja alueelliset infrastruktuurihankkeet – kuten Aurora Line -sähkösiirtoyhteys Suomen ja Ruotsin välillä, Luulajan sataman kehittäminen sekä Trafikverketin 2026–2037 -ohjelmaan sisältyvät tie- ja raidehankkeet – vahvistavat rakennusalan pitkän aikavälin työllisyyttä ja investointipohjaa.

Norja

Norjassa teollisuus- ja energiassektori on vahvassa kasvussa, mikä näkyy myös rakennusallalla. Öljy- ja kaasuteollisuus investoi vuonna 2025 ennätystasolla, mutta rinnalle nousevat uudet teemat: sähköistyminen, datakeskukset, vety ja vihreä teollisuus.

Keskeisiä investointiohjelmia ovat:

Statnettin 420 kV -verkkoinvestoinnit, kuten Skaidi–Lebesby ja Skaidi–Varangerbotn, jotka parantavat energiansiirtoa Pohjois-Norjassa ja avaavat urakoita sähköasema-, tie- ja perustusrakentamiseen.

Avinorin Bodøn uusi lentoasema (arvo 2,6 mrd NOK), jonka rakennusvaihe on käynnissä ja valmistuminen odotetaan vuoteen 2029 mennessä. Projekti on merkittävä talonrakennuksen, LVISA-järjestelmien ja infran työllistäjä.

Equinor ja Polarbase (Hammerfest): öljy- ja kaasuinfrastruktuurin modernisointi, johon liittyy rakennuksia, varastoja ja teknisiä laitoksia.

Vesiviljely ja meriklusteri: useat miljardiluokan investoinnit kalanviljelyyn, jalostukseen ja logistiikkaan luovat kysyntää erityisesti prosessi- ja talotekniselle rakentamiselle.

Norjan rakennusteollisuuden tuleva kasvu nojaa siis energiaverkkoihin, logistiikkaan ja vihreään teollisuuteen, mutta myös julkinen sektori on merkittävä veturi. Forsvarsbyggin 35 miljardin Norjan kruunun investointiohjelma (2025–2036) sisältää laajasti rakennus-, huolto- ja infrastruktuuriprojekteja pohjoisessa. Tämä vahvistaa kysyntää pitkällä aikavälillä ja luo alihankintaketjuja, joihin suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuuksia osallistua.

Suomessa Puolustuskiinteistöjen ja puolustusvoimien rakenteilla olevat kiinteistöinvestoinnit (arviolta 2 miljardia euroa vuosikymmenen loppuun mennessä) tukevat myös arktisen alueen infrastruktuuria ja tarjoavat yhteistyömahdollisuuksia pohjoismaisille kumppaneille. Puolustussektorin rakentaminen vahvistaa alueellista resilienssiä ja on osa laajempaa turvallisuus- ja huoltovarmuuskehitystä, joka on nyt yhteinen painopiste koko Pohjois-Euroopassa.

Suomi

Suomen rakennusteollisuus on vuonna 2025 käännepisteessä pitkän laskukauden jälkeen. Asuntorakentaminen on edelleen matalalla tasolla, mutta teollinen rakentaminen, energia- ja logistiikkainvestoinnit sekä Puolustuskiinteistöjen 2 miljardin euron investointiohjelma tukevat kasvua erityisesti Pohjois-Suomessa.

Rakennusteollisuuden kasvu kytkeytyy myös Suomen teollisuuden rakenteelliseen murrokseen: vetyhankkeisiin, kaivosteollisuuden kehittämiseen ja energiantensiivisten investointien vetovoimaan. Nämä tekijät avaavat yhteistyömahdollisuuksia myös yli rajojen – erityisesti Ruotsin ja Norjan suuntaan, missä sama vihreän siirtymän logiikka on käynnissä.

2.2 Rakennusalan kasvu ja investointien heijastusvaikutukset

Teollisen rakennemuutoksen ja vihreän siirtymän seurauksena rakentaminen on Pohjois-Ruotsissa, -Norjassa ja -Suomessa uudessa kasvuvaiheessa. Rakennusteollisuuden kasvu perustuu useisiin samanaikaisiin ajureihin:

Teollisuuden investoinnit – erityisesti metalli-, energia- ja prosessiteollisuudessa.

Infrastruktuuri ja logistiikka – tie-, rautatie- ja satamahankkeet, jotka palvelevat teollisuuden tarpeita.

Asuminen ja palvelut – työntekijöiden ja perheiden muuton myötä syntyvä tarve asunnoille ja palvelurakenteelle.

Turvallisuus ja huoltovarmuus – kasarmit, varikot, varastot, energia- ja vesihuoltoverkot, jotka vahvistavat alueellista resilienssiä.

Yhdessä nämä muodostavat pitkän investointisyklin, joka jatkuu ainakin 2030-luvun alkuun. Ruotsissa ja Norjassa teollisuuden mittakaava tekee rakennusalastrategisen osan vihreää siirtymää – ilman rakentamisen kapasiteettia siirtymää ei voida toteuttaa. Tämä luo pysyvän kysynnän urakoinnille, talotekniikalle, suunnittelulle ja projektinhallinnalle. Suomessa kehitys on rakenteeltaan samankaltainen, mutta markkinat ovat pienemmät ja kansainvälistyminen korostuu keinona turvata kasvua. Tässä kontekstissa Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinat ovat luonteva jatke suomalaiselle rakennus- ja teollisuusosaamiselle. Logistinen sijainti, yhteinen toimintakulttuuri ja tekninen kyvykkyys tarjoavat hyvän perustan rajat ylittävälle yhteistyölle.

2.3 Muuttuva toimintaympäristö ja arktisen rakentamisen mahdollisuudet

Arktisen alueen kehitys ei ole enää yksittäisten suurhankkeiden sarja, vaan pitkän aikavälin rakennemuutos, jossa teollisuuden kasvu, energiaomavaraisuus, huoltovarmuus ja turvallisuus limittyvät toisiinsa. Alueesta on muodostumassa Pohjois-Euroopan mittakaavassa integroitu teollinen ja logistinen vyöhyke, jonka ytimessä on rakennus- ja kiinteistöala. Rakennusala ei ole tässä kehityksessä vain toteuttaja, vaan ratkaiseva mahdollistaja – sen kautta syntyy teollisuuden, energian ja yhteiskunnan infrastruktuuri, jonka varaan vihreä siirtymä ja arktinen yhteistyö rakentuvat.

Rakenteellinen muutos – kolme yhdistyvää kehityssuuntaa

Teollisuuden sähköistyminen ja vähähiilisyys

Ruotsissa ja Norjassa teollisuuden investoinnit – kuten SSAB:n, LKAB:n ja Stegran hankkeet Ruotsissa sekä Equinorin ja Statnetin ohjelmat Norjassa – vaativat laajoja toimitusketjuja: rakennuksia, asennuksia, verkkoja ja palveluja. Rakennusalan yrityksille tämä tarkoittaa useiden vuosien vakaata tilauskantaa ja mahdollisuutta erikoistua teollisuuden palveluntarjoajiksi.

Energia- ja logistiikkainfra

Uudet sähkönsiirtoyhteydet (esim. Aurora Line), satamien laajennukset ja 420 kV -verkkojen rakentaminen vahvistavat teollisten keskusten saavutettavuutta. Näiden rinnalla tarvitaan tie- ja raideinvestointeja sekä kunnallista perusinfrastruktuuria. Yhdessä ne luovat arktisen alueen sisäisen verkoston, jossa Suomen, Ruotsin ja Norjan pohjoiset alueet toimivat toisiaan täydentävinä solmupisteinä.

Asuminen, palvelut ja elinvoima

Teollisuuden kasvun myötä syntyy merkittävä kysyntä asunnoille, palveluille ja yhteisöinfrastruktuurille. Kiirunan, Bodenin ja Bodø'n kaltaiset kaupungit ovat esimerkkejä paikallisista rakennusbuumeista, joissa yritysten ja julkisten toimijoiden yhteistyö määrittää, miten nopeasti ja hallitusti kasvu toteutuu.

Vaikutukset rakennusallalle ja suomalaisille toimijoille

Markkina avautuu vaiheittain, mutta pitkäkestoisesti

Arktisen vyöhykkeen investointien aikajänne ulottuu vähintään vuoteen 2035, ja suurimmat rakentamistarpeet painottuvat 2026–2030. Tämä antaa suomalaisille yrityksille aikaa valmistautua, verkostoitua ja rakentaa referenssit, mutta edellyttää myös pitkäjänteistä strategiaa.

Suomalaisilla on kilpailuetu arktisessa osaamisessa

Pohjois-Suomen yrityksillä on vahvaa kokemusta kylmäolosuhteiden rakentamisesta, logistiikan suunnittelusta ja energiatehokkaista rakennusratkaisuista. Tämä osaaminen on suoraan hyödynnettävissä Ruotsin ja Norjan pohjoisilla markkinoilla, joissa toimitaan samanlaisissa ilmasto- ja logistisissa olosuhteissa.

Yhteistyö korvaa yksittäisen vientiponnistuksen

Kyselyaineiston perusteella yritykset tunnistavat kumppaniverkostojen ja paikallisen markkinatiedon puutteen merkittävimpinä esteinä. Yhteistarjoukset, konsortiomallit ja SCABEAC-verkoston kautta luotavat kumppanuudet ovat tehokkain tapa madaltaa markkinoillepääsyn kynnystä.

Rakennusalan rooli kasvaa strategiseksi

Teollisuuden, energian ja turvallisuuden rakenteet vaativat luotettavaa, osaavaa ja sääntelyä tuntevaa rakennusalaan. Suomalaisten yritysten on siksi syytä vahvistaa ruotsin- ja norjankielistä

sopimusosaamista (AB/ABT, NS) ja osallistua aktiivisesti paikallisiin toimittajarekistereihin (SSAB, LKAB, Statnett, Avinor, Forsvarsbygg).

Muutos arktisen alueen teollisessa ja rakenteellisessa ympäristössä tarjoaa rakennusosalalle merkittäviä mahdollisuuksia, mutta myös uuden vastuun. Alueen teollistuminen, energia- ja logistiikkaverkkojen rakentaminen sekä kasvavat asumis- ja palvelutarpeet muodostavat pitkän, vuoteen 2035 ulottuvan investointisyklin. Rakennusalan yrityksiltä tämä edellyttää strategista kykyä, kieli- ja sopimusvalmiutta sekä yhteistyötä pohjoismaisten kumppanien kanssa. Julkisella sektorilla puolestaan on keskeinen rooli markkinatiedon, lupaprosessien ja infrastruktuurin kehittämisessä, jotta kasvu voidaan toteuttaa hallitusti ja kestävästi. Näitä havaintoja syvennetään raportin myöhemmissä luvuissa, ja niiden pohjalta esitetään konkreettiset toimenpidesuositukset luvussa 9, joissa kuvataan askelmerkit yritysten, julkisten toimijoiden ja SCABEAC-verkoston yhteistyön vahvistamiseksi.

Samalla on selvää, että arktisen rakentamisen onnistuminen ei ole vain yksittäisten yritysten tai hankkeiden kysymys. Tarvitaan koordinoitua yhteistyötä, jossa yritykset, kunnat, alueelliset kehittäjäorganisaatiot ja tutkimustoimijat jakavat tietoa ja resursseja. Yhteinen strateginen tavoite on vahvistaa pohjoisen rakennusalan kestävästä kasvusta ja varmistaa, että tulevien vuosien investoinnit tukevat sekä taloudellista että ympäristöllistä kestävyttä. Tämä edellyttää osaamisen kehittämistä, yhteisiä toimintamalleja ja kykyä nähdä rakennusala osana laajempaa arktista arvoketjua – ei vain toteuttajana, vaan aktiivisena suunnittelijana ja ratkaisujen tuottajana. Näihin teemoihin palataan tarkemmin raportin loppuluvuissa, joissa esitetään konkreettiset toimenpidesuositukset yrityksille, julkisille toimijoille ja SCABEAC-verkostolle.

3. Pohjois-Ruotsin markkinaympäristö

Pohjois-Ruotsi on tällä hetkellä yksi Euroopan merkittävimmistä teollisen muutoksen ja vihreän siirtymän keskittymistä. Norrbottenin ja Västerbottenin maakunnissa käynnissä oleva investointiaalto on mittakaavaltaan historiallinen: alueella toteutetaan 2020-luvun puolivälissä yli 1 200 miljardin Ruotsin kruunun arvosta teollisuus-, energia- ja infrastruktuurihankkeita. Tämä muutos luo myös rakennusalan poikkeuksellisen laajan ja monipuolisen kysyntäpohjan – teollisuus, logistiikka, asuminen ja palvelut rakentuvat samanaikaisesti ja toisiinsa kytkeytyneinä.

3.1 Teollinen siirtymä ja investointien mittakaava

Pohjois-Ruotsin talouden perusrakenne on siirtymässä perinteisestä kaivosteollisuudesta kohti sähköistettyä ja vähäpäästöistä teollisuutta. Investointien kärkihankkeet muodostavat selkeän kokonaisuuden, joka toimii myös rakennusalan kasvun moottorina:

SSAB Luleå – teräsyhtiön 50 miljardin kruunun investointi uuteen sähkövalokaariuunitehtaaseen on Ruotsin mittakaavassa ainutlaatuinen. Rakennustyöt jatkuvat vuoteen 2029, ja hanke työllistää useita tuhansia rakentamisen, asennuksen ja talotekniikan ammattilaisia.

LKAB Kiiruna ja Malmberget – rautamalmin ja harvinaisten maametallien tuotannon laajennukset vaativat uusia maanalaisia kaivosrakenteita, murskauslaitoksia ja rikastamoita, mutta myös satojen asuntojen ja palvelurakennusten uudisrakentamista Kiirunan kaupungin siirtyessä uuteen sijaintiin.

Stegra Boden – uudentyyppinen fossiilivapaa terästehdas, jonka rakentaminen ja logistiikkaratkaisut Luulajan satamaan sitovat useita rakennusalan alihankintaketjuja ja edellyttävät merkittävää paikallista ja kansainvälistä urakointikapasiteettia.

Nämä projektit muuttavat koko alueen teollista dynamiikkaa. Teollisuuden kasvu tuo mukanaan monikerroksisen rakennusmarkkinan: teollisuusrakentamisen ohella tarvitaan logistiikkaa, toimistotiloja, asuinalueita, kouluja ja palvelurakennuksia. Rakennusallalla on käytännössä kysyntää kaikilla alasektoreilla – maanrakennuksesta ja perustuksista aina LVISA- ja modulaarirakentamiseen.

3.2 Infrastrukturi ja logistinen saavutettavuus

Suuret teollisuusinvestoinnit ovat käynnistäneet myös laajat infrastruktuuri- ja logistiikkaohjelmat.

Ruotsin liikennevirasto Trafikverket julkaisi syksyllä 2025 luonnoksen uudesta kansallisesta infrastruktuuriohjelmasta vuosille 2026–2037, joka painottaa pohjoisen tie- ja raideverkkojen kehittämistä.

Ohjelma sisältää muun muassa:

- Luulajan ja Bodenin välisten raideyhteyksien parantamisen
- E10- ja E4-valtatien modernisoinnin
- sekä satamien ja teollisuusalueiden liikenneyhteyksien vahvistamisen

Erityinen strateginen hanke on Aurora Line, 380 kilometrin mittainen 400 kV:n sähkösiirtoyhteys Suomen ja Ruotsin välillä. Hanke parantaa merkittävästi alueiden sähköomavaraisuutta ja tukee teollisuuden laajenemista molemmin puolin rajaa. Kun yhteys valmistuu vuoden 2025 lopussa, se lisää Suomen ja Ruotsin välistä sähkönsiirtokapasiteettia noin 900 megawatilla ja luo uusia mahdollisuuksia energiatehokkaalle teolliselle rakentamiselle.

Logistiikan näkökulmasta Luulajan satama on toinen keskeinen solmukohta. Satamaa kehitetään teollisuusvientä varten, ja sen yhteyteen rakentuu Stegran logistiikkakeskus sekä uusia varasto- ja kuljetusratkaisuja. Samanaikaisesti Uumajan ja Skellefteån satamat laajenevat palvelemaan erityisesti prosessiteollisuutta ja muuta vientivetoista teollisuutta. Akkuarvoketjun kehitys on tällä hetkellä erityisen epävarma Northvoltin konkurssihakemuksen vuoksi, mikä voi vaikuttaa myös satamainvestointien aikatauluihin ja priorisointeihin.

Samalla on huomioitava, että investointien mittakaava tuo mukanaan myös rahoitus- ja toteutushaasteita. Esimerkiksi Stegra AB on ilmoittanut, että sen Bodenin tehtaaseen liittyvä rakennusprojekti tarvitsee lisärahoitusta noin 900 miljoonaa euroa valmiiksi saattamiseen.

Tämä osoittaa, että vaikka pohjoisen teollinen kasvu on laajamittaista ja rakenteellisesti vahvaa, yksittäisten hankkeiden eteneminen voi olla sidoksissa rahoitusjärjestelyihin ja markkinatilanteeseen. Yritysten ja julkisten toimijoiden on siksi tärkeää tarkastella mahdollisuuksia paitsi potentiaalın myös riskienhallinnan näkökulmasta.

3.3 Rakennusalan näkymät ja kapasiteetti

Ruotsin rakennusmarkkinat ovat käymässä läpi jyrkkää rakennemuutosta. Byggföretagenin suhdannekatsauksen (2/2025) mukaan asuntotuotanto on yhä matalalla tasolla, mutta teollinen rakentaminen, logistiikkahankkeet ja energia-infra ovat nousseet kasvun vetureiksi. Vuoden 2025 jälkeen kokonaisrakentamisen odotetaan kasvavan 2–3 prosenttia vuodessa, ja kasvu painottuu juuri Norrbottenin ja Västerbottenin alueille.

Rakennusallalla on kuitenkin useita kapasiteettihaasteita:

- Työvoimapula – erityisesti sähkö-, automaatio- ja LVISA-aloilla
- Lupaprosessien hitaus – kunnallisten viranomaisten resurssit ovat paikoin ylikuormittuneet, mikä viivästyttää rakennuslupia
- Materiaalien saatavuus ja logistiikka – pitkät kuljetusketjut pohjoiseen nostavat kustannuksia ja vaativat ennakkointia

Nämä tekijät avaavat tilaa suomalaisille ja muille pohjoismaisille toimijoille, joilla on kokemusta arktisista työmaaolosuhteista, teollisuusrakentamisesta ja energiatehokkaista toimitusmalleista. Suomalaisilla yrityksillä on myös vahvaa erityisosaamista modulaarisessa rakentamisessa, esivalmistuksessa ja talotekniikassa, joille on kasvavaa kysyntää etenkin Kiirunan ja Bodenin kaltaisissa nopeasti kasvavissa yhteisöissä.

3.4 Mahdollisuudet suomalaisille yrityksille

Pohjois-Ruotsi tarjoaa suomalaisille yrityksille kolmitasoisien markkinan, jossa eri sektorit tukevat toisiaan:

1. Teollinen rakentaminen ja asennukset
 - Tehdasrakenteet, varastot, LVISA-järjestelmät ja prosessitekniset ratkaisut.
 - Erityistä kysyntää on sähköasennuksissa, betonirakenteissa, teräsrakennuksissa ja automaatioissa.
2. Logistiikka ja energia-infra
 - Sähkönsiirto, satamat, tiet ja raiteet.
 - Aurora Line, Luulajan sataman laajennus ja Trafikverketin raideohjelma luovat pitkäkestoisia urakointimahdollisuuksia.
3. Asuminen ja palvelut
 - Kiirunan, Gällivaren ja Bodenin kasvu edellyttää asunto-, koulu- ja palvelurakentamista.
 - Modulaarinen, energiatehokas rakentaminen tarjoaa kilpailuetua.

Näiden lisäksi suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuus toimia konsultatiivisessa ja suunnittelullisessa roolissa: hankkeiden suunnitteluvaiheissa tarvitaan osaamista muun muassa rakennusautomaatiosta, energiatehokkuudesta ja elinkaarikustannusten hallinnasta.

3.5 Näkymä vuosille 2026–2030

Pohjois-Ruotsin rakennusmarkkinoiden kasvu jatkuu seuraavat 5–10 vuotta vaihteittain:

- 2025–2026: teollisuuden suurhankkeiden maanrakennus- ja perustustyöt.
- 2026–2028: tehtaiden, satamien ja sähköasemien pystytys- ja talotekniikkavaihe.
- 2028–2030: kunnalliset ja yksityiset palveluinvestoinnit (asuminen, koulut, logistiikka).

Kasvun jatkuminen edellyttää kuitenkin hallittua kapasiteetin lisäämistä. Bygghäretagen varoittaa, että ilman kansainvälistä työvoimaa ja ulkopuolista alihankintaa rakentamisen pullonkaulat voivat hidastaa koko vihreän siirtymän etenemistä. Suomalaisyrittösten näkökulmasta tämä tarkoittaa, että markkinoillepääsyn ikkuna on nyt auki. Parhaiten menestyvät ne toimijat, jotka yhdistävät teknisen osaamisen, kieli- ja sopimusvalmiuden sekä kyvyn toimia yhteishankkeissa paikallisten urakoitsijoiden kanssa.

4. Pohjois-Norjan markkinaympäristö

Pohjois-Norja on 2020-luvun jälkipuoliskolla nousemassa arktisen alueen toiseksi suurimmaksi teollisen ja infrastruktuurisen investointivöhykkeeksi heti Pohjois-Ruotsin jälkeen. Yhdistelmä energia-, liikenne- ja puolustussektorin investointeja sekä vahvaa meriklusteria luo rakennusallalle pitkäkestoisen, monipuolisen kysynnän. Alueen erityispiirteenä on hajautunut väestö- ja elinkeinorakenne, joka tekee rakentamisesta logistisesti ja toiminnallisesti haastavaa – mutta samalla avaa mahdollisuuksia osaaville ja joustaville toimijoille.

4.1 Teollisuuden ja energian kasvu

Norjan teollisuuden investointitaso on vuonna 2025 korkeimmillaan sitten 2013. Tilastovirasto SSB:n mukaan öljy- ja kaasusektorin investoinnit ylittävät 230 miljardia Norjan kruunua, mutta samalla vihreän siirtymän hankkeet (vety, sähköistys ja datakeskukset) lisäävät rakennusalan kysyntää nopeasti.

Keskeiset kasvuhankkeet ja investoinnit:

- Equinor Snøhvit Future – Hammerfest (5,9 mrd NOK)

Projekti varmistaa Barentsinmeren öljy- ja kaasukenttien jatkotuotannon. Rakennusvaihe käsittää uuden maalla sijaitsevan laitoksen sekä sähköistys- ja lämmönvaihtojärjestelmät. Rakennus- ja talotekniikkaurakat työllistävät merkittävästi pohjoisnorjalaisia ja kansainvälisiä toimijoita vuoteen 2028 saakka.

- Statnett 420 kV -verkkohankkeet – Finnmark ja Nordland (yhteensä 35–40 mrd NOK)

Statnett on käynnistänyt useita suurhankkeita, kuten Skaidi–Lebesby, Lakselv–Adamselv ja Skaidi–Varangerbotn. Näissä rakennetaan yli 500 km uutta voimajohtoa, useita sähköasemia ja tieyhteyksiä vaikeissa arktisissa olosuhteissa. Rakennus- ja maa- ja vesirakentamisen sektorin työllisyysvaikutukset ovat merkittävät 2025–2032.

- Avinor – Bodø:n uusi lentoasema (2,6 mrd NOK)

Lentoaseman rakennusvaihe on parhaillaan käynnissä, ja valmius arvioidaan vuoteen 2029 mennessä. Urakat kattavat terminaalirakennuksen, kiitotien, tekniset järjestelmät ja liikenneyhteydet. Projekti toimii esimerkkinä Norjan suurten rakennus- ja infrastruktuurihankkeiden toteutusmalleista, joissa yhdistetään kansallisia ja alueellisia urakoitsijoita sekä kansainvälisiä toimittajia.

- Teollisuuden sähköistyminen ja vetytalous

Norjassa on vireillä yli 20 vetytalouteen liittyvää hanketta. Esimerkkejä ovat GreenH Bodø, Baustein og Nesbruket (Norsk E-Fuel) ja Barents Blue Hammerfest. Näissä rakennetaan prosessilaitoksia, varastoja ja satamainfraa – kaikki edellyttävät laajaa rakennus- ja LVISA-osaamista.

Näiden lisäksi useat datakeskus- ja meriklusterihankkeet (mm. Narvik, Mo i Rana ja Tromsø) vaativat toimistorakentamista, sähköinfrastruktuuria ja jäähdytysjärjestelmiä, mikä kasvattaa erityisesti talotekniikka- ja asennusalan kysyntää.

4.2 Infrastrukturi ja logistiikka

Pohjois-Norjan infrastrukturi on historiallisesti ollut kehityksen pullonkaula, mutta tilanne on nopeasti muuttumassa. Valtio on sitoutunut 2030-luvulle ulottuvaan kansalliseen liikenneohjelmaan (Nasjonal transportplan), jossa panostetaan erityisesti E6- ja E8-väylien modernisointiin.

Merkittäviä käynnissä olevia tai pian alkavia hankkeita ovat:

- E6 Sørfoldin tunnelit ja tieosuus Fauske–Mørsvikbotn (vaiheet 1–2, yhteisarvo 8,7 mrd NOK),
- E8 Sørbotn–Laukslett (Ramfjorden) – uusi 10 km:n tie- ja siltayhteys Tromssaan (3,9 mrd NOK),
- Narvikin satama- ja logistiikkakeskus (Kåringen næringsområde), joka palvelee merenkulun, kalankasvatuksen ja teollisuuden kuljetuksia.

Lisäksi Forsvarsbyggin investointiohjelma (35 mrd NOK vuosille 2025–2036) sisältää runsaasti infrastruktuurirakentamista – kasarmialueita, varastoja, teitä ja tukikohtia, jotka kytkeytyvät osin myös siviili liikenteeseen ja alueelliseen saavutettavuuteen.

Infrastrukturi-investointien yhdistävä teema on logistinen yhtenäisyys: Tavoitteena on, että Narvik, Bodø ja Tromsø muodostavat saumattoman verkoston, joka palvelee niin teollisuutta, matkailua kuin puolustus- ja energia-alan toimintoja. Tämä tarkoittaa rakennusosalalle jatkuvaa työtä maa- ja pohjarakenteissa, betonirakenteissa, talotekniikassa ja liikenneympäristöjen ylläpidossa.

4.3 Rakennusalan markkina ja kysyntärakenne

Norjan rakennusalan suhdannetilanne on ollut maltillinen, mutta Pohjois-Norjan näkymät poikkeavat positiivisesti eteläisemmästä maasta. EBA:n (Entreprenørforeningen Bygg og Anlegg) ja NHO:n mukaan pohjoisen rakentaminen kasvaa seuraavan kolmen vuoden aikana 4–6 prosenttia vuodessa, painottuen juuri energia- ja infrastruktuurihankkeisiin.

Kasvua tukevat:

- Teollisuuden ja energiaverkkojen modernisointi
- Julkiset liikenne- ja puolustusrakentamisen ohjelmat

- Kalankasvatus ja vesiviljely
- sekä datakeskusten ja varastoinnin kasvu (Finnmark, Narvik, Mo i Rana)

Samaan aikaan ala kärsii osaaajapulasta, erityisesti sähkö- ja automaatioaloilla sekä rakennusteknisessä suunnittelussa. Rakennusurakat ovat usein jaettuja kokonaisuuksia, joissa kansalliset pääurakoitsijat käyttävät paikallisia ja ulkomaisia alihankkijoita – tämä tekee markkinasta avoimen, mutta edellyttää toimittajilta tarkkaa sopimusosaamista ja Norjan standardien (NS) tuntemusta.

Rakennusmarkkinan rakenne voidaan tiivistää kolmeen pääsegmenttiin:

1. Energia ja sähköinfra – voimajohdot, sähköasemat, huolto- ja varistorakennukset
2. Infrastruktuuri ja liikenne – tiet, sillat, satamat, lentoasemat ja logistiikka-alueet
3. Teollisuus ja prosessirakentaminen – öljy-, kaasu-, vety- ja prosessilaitokset sekä niiden tukirakenteet

Näiden rinnalla kasvaa asumisen ja palvelurakentamisen tarve etenkin Tromssan ja Bodøn seuduilla, joissa väestönkasvu ja työvoiman liikkuvuus lisäävät kysyntää.

4.4 Mahdollisuudet suomalaisille yrityksille

Norjan markkinoilla menestyminen edellyttää pitkäjänteistä valmistautumista, mutta potentiaali on selvä. Suomalaisyrityksillä on valmiuksia, joita pohjoisnorjalaiset tilaajat ja pääurakoitsijat arvostavat: korkea tekninen laatu, turvallisuus- ja ympäristöstandardeihin sitoutuminen, sekä kyky toimia arktisissa olosuhteissa.

Konkreettisia mahdollisuusalueita ovat:

- Sähkö- ja voimainfrarakentaminen: Statnetin ja alueellisten energiayhtiöiden urakat tarjoavat työtä perustuksista ja asennuksista aina sähköasemien talotekniikkaan
- Infrarakentaminen ja tiehankkeet: E6- ja E8-projektit avaavat aliurakointimahdollisuuksia maa-, betoni- ja pohjarakentajille
- Teollisuuden tukirakennukset: varastot, huoltotilat, energiaverkoston kunnossapito
- Lentoasemat ja logistiikkakeskukset: Avinorin hankkeet edellyttävät LVISA-, automaatio- ja rakennusjärjestelmätoimituksia
- Konsultointi ja suunnittelu: energiatehokkuus, turvallisuus, materiaalihallinta ja esivalmistetut moduuliratkaisut

Markkinoille pääsyä tukee se, että Suomi ja Norja jakavat pitkän rajan ja yhteiset arktiset toimintaolosuhteet. Logistisesti Suomen Lapista käsin on mahdollista palvella tehokkaasti koko Nordland–Troms–Finnmark -aluetta. Kyselyaineiston perusteella suomalaisyritysten kiinnostus Norjan markkinoille on korkea, mutta tiedon ja kumppaniverkoston puute hidastaa käytännön etenemistä. SCABEAC-hankkeen puitteissa kehitetyt matchmaking- ja konsultaatiomallit tarjoavat keinon madaltaa tätä kynnystä.

4.5 Tulevaisuuden näkymät ja rakennusalan rooli

Pohjois-Norjan rakennusmarkkinoiden kasvu on rakenteellista ja pitkäjänteistä. Investointien aikataulut ulottuvat 2030-luvun puoliväliin, ja painopiste siirtyy vähitellen teollisuudesta ja energiasta asumiseen, logistiikkaan ja kunnallisiin palveluihin. Rakennusala on siten keskeinen tekijä alueen sosiaalisen ja taloudellisen kehityksen onnistumisessa.

Tulevina vuosina menestyvät ne toimijat, jotka:

- yhdistävät teknisen osaamisen ja paikallisen läsnäolon
- hallitsevat norjalaisen sopimuskäytännön ja turvallisuusvaatimukset
- kykenevät toimittamaan esivalmistettuja, energiatehokkaita ratkaisuja,
- ja rakentavat verkostoja, jotka tukevat yhteistarjouksia norjalaisissa urakoissa

Norjan rakennusalan tulevaisuutta määrittävät samat trendit kuin Ruotsissa ja Suomessa: sähköistyminen, vihreä siirtymä, logistiikan vahvistaminen ja turvallisuuden lisääminen. Suomalaisilla toimijoilla on tässä kehityksessä realistinen mahdollisuus olla mukana paitsi urakoitsijoina, myös suunnittelijoina ja kehittäjinä.

5. Tutkimusasetelma ja aineisto

Tämä selvitys perustuu SCABEAC-hankkeen puitteissa toteutettuun tutkimuskokonaisuuteen, jossa yhdistyvät verkkokysely, taustaraportit ja markkina-analyysit. Tavoitteena on muodostaa kokonaiskuva siitä, kuinka kiinnostuneita pohjoissuomalaiset rakennusalan yritykset ovat Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoista, millaisia esteitä ne kohtaavat ja mitä tukea tai konsultaatiota ne tarvitsevat markkinoille pääsyn helpottamiseksi. Aineisto toimii samalla pohjana SCABEAC-verkoston tulevien palveluiden ja yhteistyömallien kehittämiseksi.

5.1 Tutkimuksen tavoite ja lähtökohdat

Tutkimuksen ensisijaisena tavoitteena on:

1. Arvioida rakennusalan yritysten kiinnostusta, valmiuksia ja tavoitteita laajentaa toimintaansa Pohjois-Ruotsiin ja Pohjois-Norjaan
2. Tunnistaa markkinoillepääsyn esteet ja kehittämistarpeet – kuten markkinatiedon, kumppaniverkoston, sopimusosaamisen ja kielivalmiuden puutteet
3. Tuottaa tietoa, jota voidaan hyödyntää SCABEAC-hankkeen ja sen pohjoismaisten kumppaneiden palvelujen ja koulutusten suunnittelussa

Tutkimus on luonteeltaan toimintalähtöinen selvitys, ei akateeminen kyselytutkimus. Sen tavoitteena on käytännön hyödyn tuottaminen yrityksille ja kehittäjäorganisaatioille, jotka haluavat toimia arktisen alueen rakennusmarkkinoilla.

5.2 Verkkokyselyn toteutus

Verkkokysely toteutettiin syksyllä 2025 ja sen kohderyhmänä olivat Pohjois-Suomen rakennusalan yritykset, jotka toimivat rakentamisen, talotekniikan, suunnittelun, konsultoinnin tai infrarakentamisen aloilla. Kysely jaettiin sähköpostitse vajaalle 600 yritykselle. Kyselyyn vastasi 22 yritystä, jotka edustavat kattavasti eri toimialoja ja kokoluokkia.

Kyselylomake sisälsi sekä monivalintaisia että avoimia kysymyksiä, jotka jaettiin kuuteen pääteemaan:

1. Taustatiedot – yrityksen koko, liikevaihto, toimiala ja projektityypit
2. Kiinnostus markkinoille – kiinnostuksen taso ja aikahorisontti Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoihin
3. Markkinatuntemus ja kokemukset – aiemmat kontaktit, tarjous- ja yhteistyökokemukset
4. Markkinoillepääsyn esteet – tiedon, kumppanuuksien, kieli- ja referenssien puute
5. Tuen ja konsultaation tarpeet – koulutus, sopimus- ja tarjousneuvonta, matchmaking, kielituki
6. Yhteistyö ja verkostot – kiinnostus yhteishankkeisiin, pilottiprojekteihin ja SCABEAC-verkoston palveluihin

Kysely toteutettiin Microsoft Forms -ympäristössä, ja tulokset käsiteltiin Excel-muodossa. Aineisto analysoitiin pääosin kuvailevan analyysin avulla: prosenttijakaumat, keskiarvot ja toistuvat avoimet teemat. Lisäksi muutamia ristiintaulukointeja tehtiin yrityskoon, toimialan ja markkinakiinnostuksen välillä.

5.3 Vastaajaprofiili

Kyselyn vastaajista muodostuu varsin edustava kuva Pohjois-Suomen rakennusalan rakenteesta:

- Yrityskoko: 55 % mikroyrityksiä (1–9 henkilöä), 36 % pk-yrityksiä (10–49), ja 9 % keskisuuria (50–249)
- Liikevaihto: 55 % alle 2 miljoonaa euroa, 32 % 2–10 miljoonaa euroa ja 14 % 10–50 miljoonaa euroa
- Toimialat: Rakennusliikkeet ja pääurakoitsijat muodostavat noin puolet vastaajista, loput jakautuvat talotekniikka-, suunnittelu- ja erikoisurakointialoille
- Projektityypit: yleisimpiä ovat liike- ja toimitilat (82 %), asuinrakentaminen (73 %) sekä teollisuus- ja infrarakentaminen (noin 40 %).

Yritykset toimivat pääasiassa Pohjois-Pohjanmaalla ja Lapissa, mutta osa vastanneista kattaa myös valtakunnallisia ja kansainvälisiä markkinoita. Vastaajajoukko tarjoaa siten realistisen poikkileikkauksen alueen rakennusalan pk-sektorista.

5.4 Täydentävät aineistot ja lähteet

Kyselyaineistoa täydennettiin laajalla tausta- ja markkina-analyysillä, joka koostui seuraavista lähteistä:

- Rakennusklusteri – ajantasainen tieto Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan suurhankkeista ja investointiohjelmista
- BusinessOulu / Jukka Ollin markkinakatsaukset (3-4 2025) ja SCABEAC-hanke – yritysverkostot, aiemmat selvitykset ja kansainvälistymispalvelujen kehitystarpeet
- Ruotsalaiset lähteet: Bygghälsanin suhdannekatsaukset, Boverketin asuntotuotantoennusteet ja Trafikverketin infrastruktuuriohjelma
- Norjalaiset lähteet: Statnetin verkko-ohjelmat, Avinorin lentoasemainvestoinnit, Forsvarsbyggin puolustuskiinteistöohjelma ja Nasjonal transportplan
- Tilastot ja viranomaislähteet: SSB (Norja) ja SCB (Ruotsi) talous- ja rakennussektorin indikaattorit

Näiden lähteiden avulla kyselytuloksia on tulkittu suhteessa laajempaan markkinakehitykseen, jotta raportti muodostaa mahdollisimman kattavan ja todenmukaisen kuvan alueellisesta tilanteesta.

5.5 Aineiston tulkinta ja luotettavuus

Koska kyselyn vastaajamäärä (22) on rajallinen, tuloksia ei tule yleistää tilastollisesti koko Suomen rakennusosalalle. Sen sijaan aineisto antaa laadullisesti ja suuntaa-antavasti kuvan alan yritysten kiinnostuksesta, esteistä ja tukitarpeista. Vastausten moninaisuus ja yhteensopivuus taustanalyysien kanssa vahvistavat tulosten uskottavuutta.

Lisäksi kysely toimii lähtöaineistona jatkotyölle:

- tuloksia voidaan täydentää haastatteluilla ja työpajoilla
- niitä voidaan käyttää SCABEAC-verkoston tulevien konsultaatiopalvelujen suunnitteluun
- ja niitä voidaan vertailla tuleviin mittauksiin hankkeen loppuvaiheessa tai jatkohankkeissa

6. Tulokset

Tässä luvussa esitetään syksyllä 2025 toteutetun verkkokyselyn keskeiset tulokset. Kyselyn avulla kartoitettiin pohjoissuomalaisten rakennusalan yritysten kiinnostusta, valmiuksia ja esteitä toimia Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan rakennusmarkkinoilla sekä tunnistettiin kehittämis- ja konsultaatiotarpeita. Tulokset perustuvat kyselytutkimuksessa vastanneiden yrityksen vastauksiin ja niitä on tulkittu yhdessä markkina- ja taustaraporttien kanssa.

6.1 Vastaajaprofiili tiivistetysti

Vastaajajoukko koostui pääasiassa pienten ja keskisuurten rakennusalan yritysten edustajista Pohjois-Suomesta. Yli puolet (55 %) oli mikroyrityksiä (1–9 henkilöä), kolmannes pk-yrityksiä (10–49) ja vajaa kymmenes keskisuuria. Liikevaihdoltaan 55 % toimii alle 2 miljoonan euron tasolla, mutta joukossa on myös muutamia 10–50 miljoonan euron liikevaihtoluokkaan kuuluvia toimijoita.

Toimialajakauma on monipuolinen:

- rakennusliikkeet ja pääurakoitsijat (noin 50 %)
- talotekniikka- ja LVISA-alan yritykset (20 %)
- suunnittelu- ja erikoisurakointialat (20 %)
- sekä elementti- ja moduulirakentajat (10 %)

Projektityypeistä korostuvat liike- ja toimitilat (82 %) sekä asuinrakentaminen (73 %). Teollisuus- ja infrarakentamisen parissa toimii noin 40 % vastaajista. Yritysten maantieteellinen jakauma painottuu Pohjois-Pohjanmaalle ja Lappiin, mutta osa toimii valtakunnallisesti tai jo entuudestaan pohjoismaisilla markkinoilla.

6.2 Kiinnostus Ruotsin ja Norjan markkinoille

Kyselyn perusteella kiinnostus sekä Pohjois-Ruotsiin että Pohjois-Norjaan on selvästi kasvussa ja poikkeuksellisen vahvaa.

- Pohjois-Ruotsi: 86 % vastaajista arvioi kiinnostuksensa tasoksi 4–5 asteikolla 1–5

Kiinnostus kohdistuu erityisesti Luulajan, Bodenin, Kiirunan ja Uumajan alueisiin.

Keskeisin vetovoimatekijä on teollisuuden kasvu ja suurhankkeiden mittakaava, joka tarjoaa pitkäaikaisia toimitus- ja urakointimahdollisuuksia.

- Pohjois-Norja: kiinnostus on hieman hajautuneempi, mutta edelleen korkea – noin 70 % ilmoittaa kiinnostuksensa olevan tasolla 4–5

Alueista Tromssa, Narvik ja Bodø nousivat useimmin esiin.

Norja nähdään markkinana, jossa rakennusala ja energia- sekä infrastruktuuriprojektit tarjoavat mahdollisuuksia erityisesti sähkö- ja talotekniikka-alan yrityksille.

Kun tarkastellaan aikahorisonttia, 50 % yrityksistä näkee markkinoille laajentumisen realistisena 12–24 kuukauden kuluessa, ja 35 % pidemmällä, 2–5 vuoden aikajänteellä. Vain pieni osa (alle 15 %) ei näe kansainvälistymistä ajankohtaisena. Tämä osoittaa, että kiinnostus on muuttumassa aktiiviseksi suunnitteluksi.

6.3 Tunnettuus ja markkinatieto

Yritysten tuntemus Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoista on kuitenkin edelleen rajallinen.

Vain noin kolmannes vastaajista kokee tuntevansa kohdemarkkinat hyvin tai melko hyvin. Yleisimmin tieto perustuu mediaseurantaan ja yleisiin uutislähteisiin – ei suoraan hankekohtaiseen tai viranomaisperäiseen tietoon.

Useat vastaajat toivat esiin, että ajantasaisen, suomenkielisen markkinatiedon puute on merkittävä este toiminnan suunnittelulle. Tietoa hankkeista, tarjouskalentereista ja toimittajarekistereistä pidettiin hajanaisena ja vaikeasti saavutettavana. Tämä havainto on linjassa SCABEAC-hankkeen tavoitteiden kanssa: markkinatiedon ja hankeseurannan keskittäminen on ollut hankkeen keskeinen kehitysteema.

6.4 Markkinoillepääsyn esteet

Kyselyssä tunnistettiin useita konkreettisia esteitä, jotka hidastavat yritysten laajentumista Ruotsin ja Norjan markkinoille. Vastausten perusteella viisi merkittävintä estettä ovat:

1. Myyntikanavien ja kontaktien puute (62 %)

Yritykset kokevat, ettei oikeita kontaktipintoja tai ostajaverkostoja tunneta. Useat toivat esiin tarpeen "ovien avaamiseen" pääurakoitsijoiden ja tilaajatahojen suuntaan.

2. Kumppaniverkoston ja aliurakoitsijoiden puute (52 %)

Paikallisten yhteistyökumppaneiden löytäminen on haastavaa, erityisesti Norjassa, jossa viranomais- ja kielivaatimukset korostuvat.

3. Tiedon puute markkinasta (43 %)

Vastaajat kaipaavat keskitettyä ja ajantasaista tietoa käynnissä olevista ja tulevista hankkeista, kilpailutuksista ja hankintakanavista (esim. Opic, Doffin).

4. Referenssivaatimukset (29 %)

Paikallisten referenssien puuttuminen vaikeuttaa pääsyä tarjouskilpailuihin, etenkin suurissa urakoissa.

5. Kulttuuri- ja turvallisuuserot (29 %)

Työturvallisuuskulttuurin, HSE-vaatimusten ja sopimusstandardien (AB/ABT, NS) erot koetaan merkittäväksi haasteeksi.

Lisäksi yksittäiset yritykset mainitsivat logistiikan, työvoiman liikkuvuuden, kustannustason ja kielimuuriin liittyvät tekijät. Näiden esteiden yhteinen nimittäjä on markkinainformaation ja yhteistyörakenteiden puute, ei tekninen osaaminen. Suomalaisilla yrityksillä on siis potentiaali toimia markkinoilla, mutta kanavat ja tuki puuttuvat.

6.5 Tuen ja yhteistyön tarpeet

Kyselyn perusteella yritykset kaipaavat tukea ennen kaikkea kolmella osa-alueella:

1. Markkinatieto ja neuvonta (60 % vastaajista)

Tarve saada selkeää, ajantasaista tietoa hankkeista, tilaajista ja tarjousmahdollisuuksista. Toivottiin erityisesti suomenkielisiä markkinakatsauksia ja yhteistä tietopankkia SCABEAC-verkoston kautta.

2. Matchmaking ja kumppanien löytäminen (60 %)

Yritykset pitävät tärkeänä yhteisiä verkottumistilaisuuksia, ostajatapaamisia ja yritysvierailuja. Moni ehdotti "yhteistarjouspoolin" tai kumppaniverkoston luomista Ruotsin ja Norjan hankkeisiin.

3. Sopimus- ja kielikoulutus (40–50 %)

Yritykset toivovat käytännönläheistä koulutusta ruotsin ja norjan sopimusjärjestelmiin (AB/ABT, NS), tarjouslaskentaan, työturvallisuus- ja HSE-vaatimuksiin sekä viranomaisprosesseihin.

Lisäksi noin kolmannes vastaajista toivoo tukea rahoituksen, vakuuksien ja riskienhallinnan osa-alueilla. Tämä viittaa tarpeeseen kehittää kokonaisvaltaisia tukipalveluja, joissa yhdistyy markkinatieto, juridinen neuvonta ja rahoitusosaaminen.

6.6 Yritysten valmiudet ja potentiaali

Vastausten perusteella yritysten kansainvälistymisvalmiudet vaihtelevat, mutta perusosaaminen on vahvaa. Useimmat toimijat hallitsevat projekti-, urakointi- ja laatujärjestelmät ja niillä on kokemusta suurista teollisuus- ja infraprojekteista kotimaassa. Heikompia osa-alueita ovat kielitaito, sopimusjärjestelmien tuntemus ja markkinointiresurssit.

Yritykset arvioivat omaksi vahvuudekseen:

- korkean teknisen laadun ja toimitusvarmuuden (82 %)
- arktisten olosuhteiden hallinnan (68 %)
- energiatehokkuus- ja ympäristöosaamisen (55 %)

Sen sijaan kehittämiskohteiksi mainittiin:

- kieli- ja kulttuuriosaaminen
- tarjous- ja sopimusvalmius
- paikallisten referenssien ja verkostojen puute

Lisäksi asiantuntijakeskustelussa tuotiin esiin, että pohjoismaisten rakennusmarkkinoiden välillä on myös käytännön eroja, jotka edellyttävät huolellista perehtymistä jo tarjousvaiheessa. Rakennusmääräykset poikkeavat yksityiskohdiltaan Suomen, Ruotsin ja Norjan välillä – esimerkiksi tilavuuden ja pinta-alan laskentatavoissa, porras- ja ovimitoituksissa sekä ikkuna- ja sisätilaratkaisuuissa.

Nämä erot voivat vaikuttaa kustannuslaskentaan, tarjousten vertailtavuuteen ja hinnoitteluun. Yritysten onkin tärkeää varmistaa, että laskenta- ja mittayksiköt vastaavat kohdemaan käytäntöjä, jotta €/m²-arvot ovat oikeansuuntaisia. Aiemmin suomalaisen rakentamisen yksikköhintataso on ollut keskimäärin korkeampi kuin Ruotsissa, joten kustannusrakenteiden vertailu ja hinnoittelumallien läpikäynti yhdessä mahdollisten kumppaneiden kanssa voi parantaa kilpailukykyä ja tarjousvarmuutta.

Kokonaisuutena yritysten asenne on realistisen myönteinen: markkinat kiinnostavat, mutta niiden haltuunotto edellyttää yhteistä valmistautumista ja tukea.

6.7 Keskeiset havainnot ja tulkinta

Kyselyn perusteella voidaan tunnistaa neljä keskeistä havaintoa, jotka määrittävät pohjoissuomalaisten yritysten asemaa ja mahdollisuuksia arktisilla rakennusmarkkinoilla:

1. Kiinnostus on vahvaa ja kasvusuuntaista

Yritykset seuraavat aktiivisesti Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan kehitystä, ja monilla on konkreettinen aikomus edetä markkinoille 1–2 vuoden sisällä.

2. Ajantasaisen markkinainformaation ja yhteistyökanavien puute on suurin este

Tekniset ja tuotannolliset valmiudet ovat olemassa, mutta tiedollinen ja rakenteellinen tuki puuttuu.

Yritykset eivät pääse käsiksi oikea-aikaiseen hanketietoon tai tilaajaverkostoihin.

3. Tuen tarve on monitasoinen

Yritykset tarvitsevat sekä konkreettista ajantasaista markkinainformaatiota että konsultatiivista apua – esimerkiksi sopimusklinoita, tarjousneuvontaa ja kielikoulutusta.

Tämä tukee SCABEAC-hankkeen tavoitetta rakentaa pysyviä tukipalveluja.

4. Potentiaali on merkittävä, mutta se realisoituu vain yhteistyön kautta

Yksittäisillä pk-yrityksillä on rajalliset resurssit lähteä markkinoille yksin.

Yhteistarjoukset, konsortiomallit ja SCABEAC-verkoston kautta rakennettavat kumppanuudet ovat realistisin reitti markkinoille.

Kysely osoittaa, että pohjoissuomalaiset rakennusalan yritykset suhtautuvat aktiivisesti ja käytännönläheisesti Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoihin. Kiinnostus on korkeaa, mutta markkinoillepääsy edellyttää tukea, ajantasaista markkinainformaatiota ja toimivia kumppanuuksia. Tekninen osaaminen ei ole este – suomalaisilla yrityksillä on vahvaa kokemusta arktisista olosuhteista, laadunhallinnasta ja energiatehokkaasta rakentamisesta.

Haasteet liittyvät sen sijaan markkinarakenteiden ja toimintamallien hallintaan: siihen, miten yritykset löytävät oikeat kumppanit, pääsevät osaksi tarjousverkostoja ja ymmärtävät kohdemarkkinoiden sopimus-, kieli- ja turvallisuusvaatimukset. Tulokset osoittavat, että yrityksillä on selkeä tahtotila kasvaa kansainvälisesti, mutta tarvitaan yhteinen pohjoismainen toimintaympäristö, jossa tieto, kumppanuudet ja konsultaatiopalvelut ovat helposti saavutettavia.

SCABEAC-hankkeen näkökulmasta tämä vahvistaa sen peruslähdekohdan: yksittäisten yritysten sijaan on rakennettava verkostomainen toimintamalli, joka tukee pk-yritysten markkinoillepääsyä ja varmistaa, että arktisen alueen suuret investoinnit tuottavat myös rajat ylittävää taloudellista hyötyä.

7. Analyysi ja tulkinta

Kyselyn tulokset ja taustamarkkina-aineistot piirtävät yhtenäisen kuvan pohjoisen rakennusalan nykytilasta: Suomalaisilla yrityksillä on vahva osaamispohja ja aito kiinnostus Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoihin, mutta markkinoillepääsy edellyttää rakenteellista tukea, verkostoja ja yhteisiä toimintamalleja.

7.1 Arktinen kasvuympäristö ja sen logiikka

Pohjois-Ruotsi, Pohjois-Norja ja Pohjois-Suomi muodostavat nyt yhtenäisen teollisen kehitysvyöhykkeen, jossa investoinnit rakentuvat samaan taloudelliseen ja geopoliittiseen logiikkaan: energiaomavaraisuuden, vihreän siirtymän ja alueellisen turvallisuuden vahvistamiseen. Tämä tarkoittaa, että rakennusala ei ole vain palveluntuottaja, vaan strateginen osa alueen teollista arvoketjua.

Käytännössä tämä muutos näkyy kolmella tasolla:

1. Teollinen perusta – raskaan teollisuuden sähköistys (SSAB, LKAB, Stegra, Equinor, Statnett) luo kysyntää teollisuusrakenteille, logistiikalle ja prosessirakentamiselle
2. Infrastrukturi ja energia – siirtoverkot, tiet, satamat ja raiteet yhdistävät teolliset keskuksat; rakennusala toimii yhteisen infrastruktuurin toteuttajana
3. Kunnat ja asuminen – väestönkasvu teollisuuspaikkakunnilla vaatii asuntoja, kouluja ja palveluja, mikä moninkertaistaa rakentamisen kokonaisvaikutuksen

Tämä kolmiportainen kehitys – teollisuuden uudistuminen, infrastruktuurin laajeneminen ja yhteisöjen kasvu – muodostaa arktisen alueen rakentamiselle pitkäkestoisen ja vakaasti kasvavan markkinan, joka ei ole tavanomaisen suhdanneherkkä. Toisin kuin perinteinen rakennusala, joka elää vahvasti asuntotuotannon ja rahoitusyhtymien mukana, pohjoinen markkina rakentuu strategisten investointien ja energiaomavaraisuuden ympärille. Teollisuuden sähköistyminen, harvinaisten maametallien louhinta ja vihreän teräksen tuotanto ovat monivuotisia, valtiollisesti tuettuja ohjelmia, jotka eivät seuraa tavanomaista taloussykliä vaan monivuotista kehityspolkua.

Samanaikaisesti infrastruktuurin ja logistiikan kehittäminen – kuten Aurora Line, E6- ja E10-tieväylien modernisointi, Luulajan ja Narvikin satamien laajennukset sekä uudet voimansiirtoverkot – sitovat rakentamisen kysynnän useiksi vuosiksi eteenpäin. Tämä luo tilanteen, jossa rakennusalan kasvu on rakenteellisesti vahvistuvaa ja pitkäjänteistä: kyse ei ole yksittäisestä buumista, vaan pohjoisen talouden pysyvistä uudelleenjärjestäytymisestä.

Kasvu myös monipuolistuu. Suurten teollisuus- ja energiainvestointien rinnalle nousevat asuminen, palvelurakentaminen ja julkiset rakennukset, kun alueille muuttaa uusia työntekijöitä ja perheitä. Rakennusalan kannalta tämä merkitsee laaja-alaista kysyntää: teollisuusrakentamisen rinnalla tarvitaan kouluja, päiväkoteja, kauppoja, kulttuuri- ja vapaa-ajan tiloja sekä kunnallistekniikkaa. Pohjoisen rakentamisen sykli ei siis perustu yhteen sektoriin, vaan kokonaisvaltaiseen

yhteiskunnalliseen kehitykseen, joka yhdistää teollisuuden, infrastruktuurin ja elinympäristön uudistumisen.

Edellä kuvatun vuoksi arktisen alueen rakennusmarkkinat poikkeavat merkittävästi eteläisen Euroopan tai Suomen suurkaupunkien kehityksestä: pohjoisessa rakentaminen ei ole pelkkä seuraus talouskasvusta – se on sen edellytys. Rakennusala toimii investointien mahdollistajana, yhteisöjen rakentajana ja arktisen vihreään siirtymän toteuttajana. Näiden tekijöiden yhteisvaikutus tekee arktisesta rakennusmarkkinasta paitsi kasvavan, myös strategisesti kestävän – markkinan, joka säilyttää vetovoimansa myös talouden vaihteluiden yli.

7.2 Yritysten asema: vahva tekninen osaaminen, heikko markkinainfrastruktuuri

Kyselyn perusteella suomalaisilla yrityksillä on selvästi kaksi erisuuntaista tilannetekijää:

- Vahvuudet: korkea tekninen laatu, luotettavuus, arktinen osaaminen ja energiatehokkuuden hallinta
- Heikkoudet: puutteellinen markkinatieto, rajalliset resurssit kansainväliseen myyntiin, ja niukka kokemus ruotsalaisista ja norjalaisista sopimus- ja viranomaisprosesseista

Toisin sanoen yritysten tuotannollinen kyvykkyys on hyvä, mutta markkinallinen kyvykkyys on vasta rakentumassa. Tämä epäsuhta korostaa tarvetta välittävälle rakenteelle – verkostolle tai tukipalvelulle, joka yhdistää yritykset hankkeisiin, kumppaneihin ja tietoon. Tämä on se rooli, jonka SCABEAC-hanke ja sen pohjoismainen verkosto ovat pyrkineet täyttämään: tarjota yhteinen markkinaseurantajärjestelmä, yritysrekisteri ja sopimusneuvontamalli, joka mahdollistaa pk-yritysten osallistumisen suuriin teollisuus- ja infraprojekteihin.

7.3 Rakennusalan dynamiikka: paikallinen kapasiteetti ei riitä

Sekä Ruotsin että Norjan pohjoiset maakunnat kärsivät parhaillaan rakennusalan kapasiteettipulasta.

Byggföretagenin ja EBA:n ennusteiden mukaan paikallinen työvoima ja urakointikapasiteetti eivät riitä kattamaan kaikkia käynnissä olevia teollisuus- ja infraprojekteja. Tämä luo rakenteellista kysyntää ulkomaisille toimijoille, erityisesti pohjoismaisille, joilla on yhteensopiva standardiosaaminen ja logistiikkayhteydet.

Suomalaiset yritykset voivat tässä tilanteessa toimia kapasiteettikumppaneina – ei kilpailijoina. Tämä edellyttää kuitenkin aktiivista markkinoillemenostrategiaa, jossa:

- rakennetaan yhteistarjouksia ruotsalaisten ja norjalaisten pääurakoitsijoiden kanssa
- varmistetaan paikallinen sopimusoikeuden ja HSE-standardien tuntemus
- ja vahvistetaan kielivalmiuksia sekä henkilöstön liikkuvuutta

Kyselyn perusteella nämä edellytykset tunnistetaan hyvin, mutta käytännön eteneminen edellyttää koordinoitua tukea ja esimerkitapauksia.

7.4 Strategiset tulkinnot: mitä tulokset tarkoittavat eri toimijatasoilla

Yritysten näkökulma

Yritykset ovat siirtymässä kiinnostuksesta konkreettiseen valmistautumisvaiheeseen. Seuraavat 12–24 kuukautta ovat kriittisiä: ne, jotka nyt investoivat markkinatuntemukseen, kumppanuuksiin ja sopimusosaamiseen, ovat vahvoilla 2026–2030 avautuvissa projekteissa. Tämä korostaa strategista päätöstä siirtyä reaktiivisesta odottamisesta aktiiviseen markkinatoimijuuteen.

Julkisen sektorin ja kehittäjäorganisaatioiden näkökulma

Tulokset osoittavat selvästi, että yritysten esteet ovat tiedollisia ja rakenteellisia. Siksi julkisen sektorin roolina ei ole pelkkä rahoittaja, vaan markkinaympäristön mahdollistaja: tiedon kokoaja, kontaktipintojen avaaja ja koulutusten järjestäjä. BusinessOulun, ELY-keskusten, korkeakoulujen ja SCABEAC-hankkeen luoman verkoston yhteinen koordinaatio on keskeistä.

SCABEAC-verkoston näkökulma

SCABEAC toimii nyt rajat ylittävän tiedon ja yhteistyön solmukohtana. Tulosten perusteella verkoston jatkotoiminnassa tulisi kehittää kolme ydintoimintoa:

1. Market Intelligence Hub – ajantasainen hanketieto, tarjouskalenteri ja tilaajarekisterit
2. Matchmaking & Partnership Platform – yritysten yhdistäminen yhteistarjouksiin ja alihankintaketjuihin
3. Contract & Language Clinic – sopimus-, kieli- ja tarjousvalmennus, jossa käsitellään AB/ABT- ja NS-standardit sekä viranomaisprosessit

Vaikka hanke päättyy marraskuun 2025 lopussa, sen verkostossa syntyneet rakenteet ja yhteistyösuhteet muodostavat vahvan pohjan, jota alueelliset toimijat ja mahdolliset jatkohankkeet voivat hyödyntää ja viedä eteenpäin. Tavoitteena on, että hankkeen aikana luotu tieto, verkostot ja toimintamallit eivät jää kertaluonteisiksi, vaan ne juurtuvat osaksi pohjoisen rakennusalan ja elinkeinokehityksen pysyvää toimintaa.

Verkoston roolia voidaan jatkossa vahvistaa joko olemassa olevien organisaatioiden – kuten BusinessOulun, Rakennuskluusterin tai pohjoismaisten yhteistyöelinten – kautta tai uuden yhteishankkeen muodossa. Tällöin SCABEACin perintö voisi konkretisoida arktisen rakentamisen yhteistyöalustaksi, joka yhdistää markkinatiedon, koulutuksen ja sopimusosaamisen tukipalvelut yli maarajojen. Verkoston jatko voisi sisältää muun muassa pohjoismaisen hanketietopankin ylläpidon, vuosittaisen Arctic Construction Forum -tapahtuman sekä yritysten "market readiness" -valmennusohjelman, joka valmistaa osallistujia kansainvälisiin urakoihin.

Tällainen jatkokehitys vastaisi suoraan niihin tarpeisiin, joita kyselyssä tunnistettiin: tiedon hajanaisuuteen, kumppaniverkostojen puutteeseen ja sopimusosaamisen eriytymiseen. Samalla se tarjoaisi konkreettisen alustan, jossa voitaisiin testata ja kehittää uusia ratkaisuja – kuten esivalmistettuja rakennuskonsepteja, digitaalisia lupaprosesseja ja yhteispohjoismaisia laatustandardeja. Pidemmällä aikavälillä SCABEACin kokemuksia voidaan hyödyntää myös osana laajempaa arktista kehitystyötä.

Rakennusala on paitsi talouden tukijalka myös alueellinen vakaustekijä: sen kautta rakennetaan teollisuuden, logistiikan ja turvallisuuden edellytykset. Kun Suomi, Ruotsi ja Norja kehittävät rakentamisen ja kiinteistöalan yhteistyötä yhteisen tiedon ja osaamisen pohjalta, ne vahvistavat samalla koko arktisen alueen resilienssiä ja kilpailukykyä. SCABEAC toimii tässä mallina – käytännön esimerkkinä siitä, miten hanke pohjaisesta yhteistyöstä voidaan rakentaa kestävä ja jatkuvaa yhteistyötä, joka tuottaa arvoa yrityksille, julkiselle sektorille ja koko arktiselle yhteiskunnalle.

8. Johtopäätökset

Tämä raportti osoittaa, että Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan rakennusmarkkinat ovat merkittävä ja rakenteellisesti vahvistuva kasvualue, jossa suomalaisilla yrityksillä on realistinen mahdollisuus laajentaa toimintaansa. Arktisen alueen teollinen murros, vihreän siirtymän investoinnit ja turvallisuusympäristön muutos luovat kysyntää, jota paikallinen kapasiteetti ei yksin pysty täyttämään. Rakennusala on tämän kehityksen keskiössä – ei ainoastaan toteuttajana, vaan teollisuuden, energian ja yhteisöjen infrastruktuurin rakentajana.

Suomalaisilla yrityksillä on tässä ympäristössä selkeitä kilpailuetuja: tekninen laatu, arktinen toimintakyky, energiatehokkuus ja luotettavuus. Kyselyn ja markkina-analyysien perusteella suurimmat esteet eivät liity osaamiseen, vaan tietopohjan, yhteistyörakenteiden ja sopimusosaamisen puutteeseen. Tämä tekee kehittämistoimenpiteistä hyvin kohdennettavia ja toteuttamiskelpoisia – kyse ei ole rakenteellisista heikkouksista, vaan tiedon ja koordinaation vahvistamisesta.

Rakennusalan kansainvälistymisen onnistuminen edellyttää kolmea samanaikaista muutosta:

1. Yritystason strateginen päätös lähteä markkinoille ja panostaa kieli-, sopimus- ja markkinavalmiuksiin
2. Alueellisen ja kansallisen tason koordinointi, jossa kehittäjäorganisaatiot tukevat yrityksiä tiedolla, koulutuksella ja verkottumisella
3. Pohjoismaisen yhteistyörakenteen ylläpito, joka varmistaa, että SCABEAC-hankkeen tulokset ja verkostot jatkuvat myös hankkeen päättymisen jälkeen

Rakennusalan näkökulmasta Pohjois-Ruotsi ja Pohjois-Norja eivät ole yksittäisiä vientimarkkinoita, vaan osa laajempaa arktista tuotanto- ja toimitusketjua, johon myös Pohjois-Suomi kuuluu. Siksi lähestymistavan tulee perustua pitkäjänteiseen kumppanuuteen – ei pelkkään projektiluonteiseen osallistumiseen. Yhteistyön vahvistaminen ruotsalaisten ja norjalaisten tilaajien, viranomaisten ja teollisuusyritysten kanssa on edellytys pysyvälle asemalle markkinoilla.

SCABEAC-hankkeen aikana on luotu vahva tietopohja, verkosto ja toimintamalli, jotka tarjoavat erinomaisen lähtökohdan jatkokehitykselle. Hankkeen päättyessä 30.11.2025 vastuu jatkosta siirtyy verkoston toimijoille ja mahdollisille uusille yhteishankkeille. Näiden tehtävänä on varmistaa, että hankkeessa kehitetty markkinatieto, kontaktit ja koulutusmallit juurtuvat osaksi pysyvää yhteistyötä. Samalla voidaan edistää käytännön työkaluja, kuten hanketietopankkia, sopimuslinikkaa ja yhteispohjoismaista yritysrekisteriä.

Kokonaisuutena voidaan todeta, että arktinen rakentaminen on siirtymässä hankepohjaisesta toiminnasta kohti pysyvää yhteistyöverkostoa, jossa yhdistyvät osaaminen, markkinatieto ja yhteinen pohjoismainen intressi. Tämä tarjoaa suomalaisille yrityksille ja julkisille toimijoille merkittävän mahdollisuuden: olla mukana rakentamassa paitsi uusia teollisuusalueita ja infrastruktuuria, myös koko arktisen talouden kestäväää tulevaisuutta.

9. Toimenpidesuosituksset

Tämä luku kokoaa yhteen raportin analyysin keskeiset havainnot ja muuntaa ne konkreettisiksi toimenpiteiksi, jotka tukevat suomalaisten rakennusalan yritysten pääsyä ja menestymistä Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoilla. Tavoitteena on siirtyä tiedon keräämisestä ja kiinnostuksesta toiminnalliseen toteutukseen – luoda selkeät askelmerkit, joiden avulla yritykset, julkiset organisaatiot ja verkoston toimijat voivat yhdessä hyödyntää arktisen alueen historiallisen kasvun.

SCABEAC-hankkeen tulokset osoittavat, että onnistuminen ei edellytä uusia rakenteita vaan koordinoitua toimintaa olemassa olevien vahvuuksien varaan. Pohjois-Suomessa on korkea tekninen osaaminen, arktiset referenssit ja kehittynyt yritysverkosto – nyt tarvitaan yhteinen tahtotila, ajantasaista markkinainformaatiota ja toimivia kumppanuuksia.

9.1 Yrityksille: strateginen valmistautuminen ja kohdennettu toiminta

1. Tee markkinoille menosta strateginen päätös

Yrityksen tulee määrittää, mihin maantieteelliseen alueeseen ja toimialasegmenttiin se tähtää: teollisuusrakentamiseen, infraan, talotekniikkaan tai asumiseen. Tämän pohjalta tulee laatia selkeä markkinasuunnitelma, jossa huomioidaan resurssit, aikataulu ja kumppanuudet.

2. Panosta kieli-, sopimus- ja turvallisuusosaamiseen

Ruotsin ja Norjan rakennusmarkkinat perustuvat omiin sopimusjärjestelmiinsä (AB/ABT ja NS), ja niiden hallinta on edellytys tarjouskelpoisuudelle. Yritysten kannattaa hyödyntää koulutuksia ja yhteisiä valmennuksia, joissa käydään läpi paikalliset sopimuskäytännöt, työturvallisuus- ja HSE-vaatimukset sekä tarjousdokumentaation rakenteet.

3. Rakenna verkostot ennen ensimmäistä tarjousta

Markkinoille ei päästä yksin, vaan yhteistyössä. Osallistuminen SCABEAC-verkoston ja alueellisten kehittäjäorganisaatioiden järjestämiin verkostoitumistilaisuuksiin, ostajatapaamisiin ja yritysvierailuihin on tehokkain tapa luoda kontakteja. Ensimmäiset referenssit kannattaa rakentaa alihankinta- tai pilottikohteissa yhdessä paikallisten toimijoiden kanssa.

4. Hyödynnä digitaaliset kanavat ja markkinatieto

Seuraa aktiivisesti ruotsalaisia ja norjalaisia kilpailutusportaaleja (Opic, Doffin), SSAB:n, LKAB:n, ja Avinorin toimittajarekistereitä sekä kansallisia hankeportaaleja. Liity SCABEACin ja Rakennusklusterin jakelulistoille, joissa jaetaan markkinakatsauksia ja hanketietoa.

5. Varmista taloudellinen valmius

Kansainväliset urakat vaativat vakuuksia, takauksia ja usein pitkää maksuaikajännettä. Yritysten tulee varautua tähän yhteistyössä Finnveran, Business Finlandin ja pankkikumppaneiden kanssa, jotta tarjous- ja toimitusvaiheessa on tarvittava rahoitustuki.

Ydinviesti yrityksille:

Markkinoillepääsy ei tapahdu hetkessä. Ne, jotka aloittavat valmistelun nyt, voivat olla valmiita 2026–2027 avautuviin teollisuus- ja infraprojekteihin. Tämä edellyttää kuitenkin suunnitelmallista etenemistä ja realistista resurssien mitoittamista – ensivaiheessa pilottiprojekteista ja alihankintayhteistyöstä aloittaen. Menestys perustuu osaamiseen, ennakkointiin ja pitkäjänteiseen läsnäoloon.

9.2 Julkisille toimijoille ja kehittäjäorganisaatioille: tiedon, koordinaation ja osaamisen vahvistaminen

1. Luo pysyvä markkinatiedon koordinoitumalli

Eri toimijoiden – kuten BusinessOulun, Lapin liiton, ELY-keskusten, Rakennusklusterin ja kauppakamarien – tulisi perustaa yhteinen markkinaseurantamekanismi, joka kokoaa ajantasaisen tiedon Ruotsin ja Norjan hankkeista, kilpailutuksista ja investointiaikatauluista.

2. Kehitä yrityspalveluista arktisen rakentamisen tukialusta

Julkisissa yrityspalveluissa tulee ottaa käyttöön erillinen palvelupolku yrityksille, jotka tähtäävät Ruotsin ja Norjan markkinoille. Tämä voi sisältää markkinakartoituksia, koulutuksia, mentorointia ja tarjousklinikoita.

3. Rahoita yhteisiä valmisteluhankkeita ja verkottumistoimia

EU:n Interreg-, EAKR- ja Business Finland -rahoitukset mahdollistavat rajat ylittävät pilottiprojektit. Näitä tulisi hyödyntää yhteistarjousten, koulutusten ja pilottihankkeiden rahoittamiseen, joissa useat pk-yritykset voivat yhdessä kehittää osaamistaan.

4. Tue osaamisen ja työvoiman liikkuvuutta

Rakennusalan kasvuhankkeet kärsivät työvoimapulasta. Tarvitaan yhteisiä koulutusohjelmia ja työlupakäytäntöjä, jotka helpottavat työvoiman liikkumista Suomen, Ruotsin ja Norjan välillä – esimerkiksi ”Arctic Workforce Mobility” -konsepti, joka voisi olla tulevien hankkeiden yhteinen kehitysteema.

Ydinviesti julkisille toimijoille:

Rakennusalan kansainvälistyminen on aluetaloudellinen mahdollisuus, ei yksittäisten yritysten hanke.

Tiedon ja tuen keskittäminen on tehokkain keino muuttaa potentiaali toteutuneeksi kasvuksi.

9.3 SCABEAC-verkoston ja jatkohankkeiden rooli

Vaikka SCABEAC-hanke päättyy 30.11.2025, sen aikana syntynyt verkosto ja tietopohja tarjoavat vahvan lähtökohdan jatkokehitykselle. Hankkeen aikana on muodostunut yhteinen ymmärrys arktisen rakentamisen mahdollisuuksista, keskeisistä haasteista ja siitä, millaisia tukirakenteita yritykset tarvitsevat toimiakseen Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan markkinoilla. Näiden tulosten hyödyntäminen edellyttää, että verkoston toimijat ja muut alueelliset kehittäjäorganisaatiot – jatkavat yhteistyötä ja vievät hankkeen keskeiset opit käytäntöön.

Seuraavat toimenpide-ehdotukset tähtäävät jatkuvuuden varmistamiseen ja asteittaiseen kehittämiseen, ei uuden pysyvän organisaation luomiseen. Tavoitteena on, että SCABEACin työn tulokset integroituvat osaksi olemassa olevia rakenteita ja toimintoja. Ehdotukset eivät muodosta erillistä ohjelmaa, vaan kuvaavat realistisia ja vaiheittain toteutettavia toimenpiteitä, joilla SCABEACin tuloksia voidaan hyödyntää myös hankkeen päättymisen jälkeen.

1. Markkinatiedon jakaminen ja verkostojen ylläpito

SCABEAC-verkoston toimijat ja siinä syntynyt ”Superklusteri” jatkaa yhteistyötä tiedonvaihto- ja yhteydenpitoryhmänä, joka kokoontuu säännöllisesti esimerkiksi 2–3 kertaa vuodessa. Tapaamisten yhteydessä voitaisiin päivittää markkinatilanne, jakaa hanketietoa ja sopia yhteisistä viestintätoimista sekä jatkaa hankeyhteistyötä uusissa hankkeissa.

Tämä varmistaisi, että hankkeessa syntynyt yhteistyö ei pääty äkillisesti, vaan jatkuu luonnollisena osana alueellista elinkeinotyötä. Lisäksi verkoston kanavia (esim. Rakennusklusterin uutiskirjeet ja BusinessOulun verkkosivut) voidaan hyödyntää markkinakatsauksien ja hanketiedon julkaisuun muutamia kertoja vuodessa.

2. Yhteisten koulutusten ja neuvontamallien pilotointi

SCABEACin aikana esiin nousseet yritysten tarpeet – erityisesti sopimus- ja tarjousosaamisen vahvistaminen – voidaan viedä eteenpäin pilottikoulutuksina tai osana alueellisia yrityspalveluja. Tarkoituksena olisi testata, millainen ”arktisen rakentamisen sopimusklินิกка” tai koulutuspaketti palvelee parhaiten pk-yrityksiä. Pilotointi voidaan toteuttaa yhteistyössä ammattikorkeakoulujen, elinkeinoyhtiöiden ja alan liittojen kanssa. Tulosten perusteella voidaan arvioida, onko mallia tarpeen laajentaa tai vakinaistaa myöhemmissä hankkeissa.

3. Arctic Construction Forum – yhteistyön jatkamiseksi

Hankkeen aikana esitetty idea Arctic Construction Forum -tapahtumasta voidaan toteuttaa kevyellä rakenteella esimerkiksi vuosittaisena verkostotilaisuutena, jossa tuodaan yhteen yrityksiä, tilaajia ja kehittäjiä Suomesta, Ruotsista ja Norjasta. Foorumi voisi toimia myös jatkohankkeiden ideointialustana ja tiedonvaihdon kanavana. Ensimmäinen tilaisuus voitaisiin järjestää SCABEAC-hankkeen päätöksen jälkeen, mikäli verkoston toimijat sitoutuvat sen valmisteluun.

4. SCABEAC-verkoston toimijat ovat jo käynnistäneet useiden jatkohankkeiden valmistelun mm. Tiny Villages ja Annex Arctic-hankkeet. Valmistelu jatkuu ”superklusteri”-mallissa, hyödyntäen yhteistä markkinatiedon jakamista.

Mikäli verkoston toimijat näkevät tarpeelliseksi, SCABEACin kokemuksia voidaan hyödyntää myös uuden, käytännönläheisen jatkohankkeen valmistelussa vuosille 2026–2028. Sen painopiste voisi olla aiempaa konkreettisemmassa toiminnassa:

- yritysten yhteistarjousten ja pilottihankkeiden tukemisessa
- rajat ylittävien koulutusten ja mentorointien toteuttamisessa
- markkinatiedon ja sopimusosaamisen digitalisoinnissa

5. Tulosten integrointi olemassa oleviin rakenteisiin

SCABEACin tulokset tulisi juurruttaa pysyviksi osiksi olemassa olevaa elinkeinokehitystyötä.

Esimerkiksi:

- BusinessOulu voi hyödyntää hankkeen tuottamaa markkinatietoa omassa kansainvälistymisneuvonnassaan
- Rakennusklusteri voi sisällyttää raportin tulokset ja markkinakatsaukset omiin tilaisuuksiinsa ja julkaisuunsa
- Lapin liitto ja alueelliset kehittäjäorganisaatiot voivat käyttää raporttia lähtöaineistona uusissa rajat ylittävissä ohjelmissa ja strategioissa

Hankkeen tuottamat raportit, koulutusmateriaalit ja yrityslistaukset kannattaa arkistoida yhteiseen, avoimesti hyödynnettävään tietopankkiin, jotta ne palvelevat jatkokehitystä myös hankkeen päättymisen jälkeen. Tällä tavoin hankkeen vaikutus jatkuu ilman raskasta hallintoa – osaamisena, verkostoina ja toimintamalleina, jotka jäävät elämään käytännön työn kautta.

9.4 Yhteenveto

Pohjois-Ruotsin ja Pohjois-Norjan rakennusmarkkinat muodostavat lähivuosiksi yhden Euroopan kiinnostavimmista kasvualueista. Suomalaiset yritykset ovat osa tätä kokonaisuutta – ei ainoastaan alihankkijoina, vaan osaajina ja kehittäjinä. Tämä raportti osoittaa, että potentiaali on huomattava, mutta se realisoituu vain koordinoitulla yhteistyöllä, systemaattisella tiedolla ja pitkäjänteisellä sitoutumisella. SCABEAC-hankkeen perintö on arvokas: se on rakentanut yhteisen tiedonpohjan, kartoittanut markkinat ja koonnut verkoston, joka mahdollistaa uudenlaisen lähestymistavan arktiseen rakentamiseen.

Hankkeen aikana on tunnistettu paitsi yritysten osaamisen vahvuudet myös ne rakenteelliset tekijät, jotka vaativat yhteistä kehittämistä – kuten markkinatiedon keskittäminen, kumppaniverkostojen vahvistaminen ja sopimusosaamisen tukeminen. Nämä havainnot tarjoavat konkreettisen lähtökohdan sille, miten yhteistyötä voidaan jatkaa hankkeen päättymisen jälkeen olemassa olevien organisaatioiden ja mahdollisten jatkohankkeiden kautta.

Arktisen rakentamisen tulevaisuus ei perustu yksittäisiin projekteihin, vaan pitkäjänteiseen yhteistyöhön ja yhteiseen ymmärrykseen alueen mahdollisuuksista. Kun julkiset toimijat, yritykset ja tutkimusorganisaatiot jatkavat SCABEACin työtä omissa rooleissaan – tiedon jakajina, verkottajina ja osaamisen kehittäjinä – syntyy pysyvä perusta, joka tukee koko pohjoisen elinkeinoelämän uudistumista. Tämä ei edellytä uusia raskaita rakenteita, vaan käytännönläheistä yhteistyötä ja kykyä hyödyntää jo olemassa olevaa verkostoa. SCABEACin työ osoittaa, että arktisen rakentamisen tulevaisuus perustuu yhteistyöhön, osaamiseen ja yhteiseen visioon – siihen, että pohjoiset alueet kehittyvät kestävästi, yhdessä.

Raportin laadinta on ollut osa SCABEAC-hankkeen yhteistyötä. Kiitos kaikille yrityksille, organisaatioille ja asiantuntijoille, jotka ovat jakaneet tietoa ja kokemuksia arktisen rakentamisen kehittämiseksi.