

Elintarvikkeiden vientiverkot kohti NATOa ja Itämerta

4.9.2025

Tampereen Messu- ja Urheilukeskuksessa järjestettiin 2.9.2025 elintarvikealan vientiyritysten kolmas tapaaminen, joka kokosi yhteen yli 120 toimijaa eri puolilta Suomea. Tapahtuma tarjosi yrityksille konkreettisia työkaluja ja uusia avauksia kansainvälisille markkinoille – erityisesti Itämeren alueelle ja NATO-yhteistyön suuntaan. Tässä tapahtumassa mentiin syvemmälle elintarvikeyritysten NATO-toimittajuuteen kuin elokuun alussa Kurikassa järjestetyssä tilaisuudessa. Sen artikkelin voit lukea täältä Puolustusteollisuudesta uusia mahdollisuuksia maakuntaan | Julkaisut@SEAMK.

Itämeren markkinat – mitä ne tarjoavat suomalaiselle ruokaviejälle

Tilaisuudessa käsiteltiin NATO-toimittajuuden lisäksi Itämeren alueen ajankohtaisia markkinanäkymiä Virosta, Ruotsista, Tanskasta ja Saksasta. Virossa afrikkalainen sikarutto on harventanut sikakantaa, mikä luo tilaa suomalaisille lihapohjaisille tuotteille. Virolaiset kuluttajat arvostavat puhdasta lähiruokaa – etenkin maitotuotteita, lihaa ja valmisruokia. Vaikka hintatietoisuus ohjaa ostamista, kiinnostus terveellisiin ja arkea helpottaviin ratkaisuihin on kasvussa. Suomalaisille tuotteille nähdään kysyntää erityisesti pakastetuissa valmisruoissa, funktionaalisissa tuotteissa, muroissa, gluteenittomissa leivonnaisissa sekä kala- ja äyriäistuotteissa. Toki kuten aina, menestyminen edellyttää luotettavaa jakelijaa ja yhteistyökumppania. Yksi apu tähän voi olla Viron markkinakatsauksen antanut Export Market Research Ltd.

Nordic Export Groups Oy Ltd:n Ruotsin vientiasiantuntijoiden mukaan Ruotsissa ICA-kauppaketju hallitsee

lähes puolta päivittäistavarakaupan markkina-asemasta. ICAn toimittajaksi pääseminen vaatii pitkäjänteisyyttä ja tarkkaa laatutyötä. Ruotsalaiset kuluttajat etsivät terveellisiä ja uniikkeja tuotteita. Food service -sektori kasvaa voimakkaasti, mutta sinne ei pääse yksin, avainasemassa ovat luotettavat paikalliset toimittajat sekä portinvartijana toimivien isojen yritysten valikoimaan pääseminen.

Tanskassa kasvipohjaiset tuotteet ovat edelleen vahvassa nousussa ja isot toimijat kuten Arla investoivat kasvipohjaisten tuotteiden tutkimukseen ja tuotantolaitokseen suuria summia. Tanskalaisten makumieltymykset eroavat suomalaisista, joten taustatyö täytyy tehdä huolella. Tanskalaiset ovat tottuneita kaupankävijöitä ja odottavat samaa osaamista myös kauppakumppaneiltaan. Tanskan elintarvikemarkkinat ovat erittäin kilpailtuja ja monipuolisia – tarjontaa on runsaasti kaikissa tuoteryhmissä. Samalla tanskalaisilla kuluttajilla on keskimäärin vahva ostovoima, mikä mahdollistaa laadukkaiden, vastuullisten ja hintavampienkin tuotteiden kysynnän, summaa Business Finlandin Tanskan vientiasiantuntija.

Saksan vientimarkkinoista kertoi SUVI ry:n Saksan vientiasiantuntija. Saksassa elintarvikemarkkinat ovat myös hyvin kilpaillut ja markkinoille pääsyyn on käytännössä vain kaksi reittiä: vähittäiskauppa tai food service. Vähittäiskauppaan pääsy on pitkä prosessi, joka voi kestää 1–2 vuotta. Food service -kanava voi avautua nopeammin ja sen merkitys on suuri, sillä ala on valtava ja käytännössä kahden suuren toimijan hallussa. Kun yritys onnistuu pääsemään jommankumman valikoimaan, voi alkaa tapahtua nopeastikin.



Tapahtumassa oli esillä parinkymmenen viennistä kiinnostuneiden yritysten tuotteita, jotka sopisivat myös NATOn muonavarusteiksi koon ja käyttötarkoituksen puolesta (kuva: Elina Huhta SEAMK, 2025).

NSPA ja muut NATOn hankintoja tekevät kanavat

Finnish Operations Center Oy (FOC) on suomalainen toimija, joka auttaa yrityksiä pääsemään NATO-toimittajaksi. FOC piti tilaisuudessa kaksi NATO-aiheista puheenvuoroa, joissa mentiin syvemmälle NATOn hankintajärjestelmien kiemuroihin ja kirjainlyhenteisiin kuin mihin elokuisessa Kurikan tilaisuudessa ehdittiin. FOCin asiantuntijan mukaan NATO-markkinoiden koko on valtava; vuonna 2024 jäsenmaiden puolustusmenot olivat 58,5 miljardia euroa ja vuonna 2025 niiden arvioidaan nousevan jopa 100 miljardiin euroon.

Keskeisin konkreettisten tuotteiden, kuten elintarvikkeiden, hankkija on NSPA (NATO Support and Procurement Agency). Kyseessä on NATOn logistiikka- ja hankintavirasto, jonka ostotoimintaa ohjaavat tehokkuus ja mittakaavaedut. NSPA hallinnoi ePortal-alustaa, jonka kautta on pääsy myös NMCRL-tietokantaan (NATO Master Catalogue of References for Logistics). NMCRL toimii käytännössä NATOn yhteisenä ”verkkokauppana”, johon tarjolla olevat tuotteet listataan näkyville ja josta tilaukset tehdään. Alustalla on tällä hetkellä tarjolla 37 miljoonaa tuotetta, neljä miljoonaa yritystä ja 31 miljoonaa käyttäjää. Esimerkiksi ”59 Elintarvikkeet ja nautintoaineet” kategoriassa NMCRL-järjestelmässä on tarjolla 12 591 aktiivista nimikettä (NSN, National Stock Number eli yksittäisen tuotteen tunniste). Suomi tarjoaa näistä vain yhden tuotteen, joka saattaa olla Puolustusvoimien sissimuonapakkaus, kun taas esim. USA tarjoaa 2700 nimikettä, Tanska 590 ja Norja 147. Onneksemme ikuinen rakas kilpakumppanimme Ruotsi tarjoaa vain kolmea nimikettä, eli Suomella on vielä hyvä mahdollisuus kiriä ohi.

Muita NATOn hankintoja tekeviä kanavia ovat esimerkiksi NCIA, joka vastaa NATOn viestintä- ja tietoteknologiajärjestelmistä ja -palveluista sekä hallinnoi tarjouksia Neo-portaalissa. NATO HQ hoitaa sopimusasioita ja julkaisee kilpailutuksia Bonfire-alustalla. ECO/ACT keskittyy strategisten hankintojen ja sopimusten hallintaan.

NCAGE-koodi on avain kestävästi tuotetun suomalaisen ruoan näkyvyyteen

Tapahtumassa osallistujat pääsivät ohjatusti luomaan oman NCAGE-koodin (NATO CAGE), viisinumeroisen yritystunnuksen, joka toimii käytännössä yrityksen CV:nä NATO-hankintoihin ja edeltää pääsyä NATOn ”verkkokauppaan”. Koodin voi anoa FOC:n kautta suomenkielisellä lomakkeella ja sen tämänhetkinen kertahankintahinta on 490 € (alv 0). Vaihtoehtoisesti koodin voi anoa maksutta NCAGE Code Request Toolin avulla, mutta tällöin lomake on saatavilla vain englanniksi. NATOn edellyttämät nimikkeistöpalvelut saa Suomessa maksutta viranomaispalveluna Puolustusvoimien Nimikkeistökeskuksesta, joka myöntää Suomessa sijaitsevien yritysten NCAGE-yritystunnukset sekä vastaa tuotteiden nimikoinnista.

Kun yritys saa NCAGE-koodin 2 – 10 päivän kuluttua sen anomisesta, se voi tutkia NMCRL-tietokannassa esillä olevia tuotteita esim. tehdä kilpailijakartoitusta sekä nähdä tulossa olevat sekä avoimet tarjouspyynnöt.

Tällä hetkellä avoimia tarjouspyyntöjä on yli 350. NCAGE-koodia pitää kuitenkin vielä täydentää yrityksen tuotetiedoin ja optimoida näkyvyyden parantamiseksi sekä toimittaa mahdollisesti tarvittavat kelpoisuustodistukset. FOC tarjoaa tähän maksullisia palveluja kaikkien alojen yrityksille.

Yritys voi myös selailla NMCRL-alustaa maksutta 14 päivän ajan, minkä jälkeen käyttö muuttuu maksulliseksi ja käyttöhinta määräytyy yrityksen kokoluokan perusteella. Hankki koodin sitten FOCin tai NSPAn kautta, maksuja tulee vastaan jossain vaiheessa ja niillä katetaan mm. alustojen lisenssimaksuja.



FOC asiantuntija kertoo NATOn koodistojärjestelmän NCS:n etenemisestä vaiheittain (kuva: Elina Huhta SEAMK, 2025).

NATO asioi yritysten kanssa sähköpostitse, eikä välttämättä aina parhaalla englannilla. Mikäli yritys yhteydenoton saa, on tärkeää vastata niihin ja erityisesti myös silloin, mikäli ei ole kiinnostunut tarjouksesta. Vastaamatta jättäminen laskee yrityksen arvostelua NATOn silmissä huomattavasti, ja valitettavan moni yritys jättää kokonaan vastaamatta yhteydenottoihin. NATOn hankintaportaalissa on oltava aktiivinen ja NCAGE-koodin päivittäminen mm. uusien tuotteiden ja yrityksen muuttuneiden tietojen pohjalta on tärkeää.

Vaihtoehtoisia reittejäkin löytyy

Tampereen tilaisuudessa vahvistui usko siihen, että suomalainen ruoka voi menestyä maailman markkinoilla – Itämeren rannoilta aina NATOn hankintaketjuihin asti. Kuten mahdollisesti Napoleonin sanonta kuuluu,

armeija marssii vatsallaan. Toimiva ruokahuolto ja maistuva ruoka ovatkin keskeisiä tekijöitä tehokkaan puolustuksen rakentamisessa. NATO tarjoaa valtavan mahdollisuuden, mutta menestys edellyttää huolellista valmistautumista, pitkäjänteisyyttä ja kykyä täyttää kansainväliset laatuvaatimukset.

Kaikille vienti ei ole oikea reitti kasvuun – ainakaan heti. Siksi on hyvä muistaa, että myös Suomessa toimiva Leijona Catering voi olla vaihtoehto. Se ei ole sama kuin Puolustusvoimille toimittaminen eikä sitä voi käyttää referenssinä, mutta tarjoaa mahdollisuuden päästä mukaan vankila- ja varusmiesruokailun alihankintaketjuun. Monelle yritykselle se voi olla ensimmäinen askel kohti suurempia toimituksia ja kansallista näkyvyyttä.

Asiakaslähtöinen tuotetarjooma Itämeren alueen markkinalle ja Nato-yhteistyö -tapahtuma oli Suomen elintarvikevientiyhdistyksen (SUVI ry) ja Maa- ja metsätalousministeriön rahoittaman VIKE-hankkeen järjestämä. Osallistuminen tapahtumaan oli osa VHH-vastuulliset ja vähähiiliset elintarvikkeet-hankkeen toimenpiteitä. Hanke on Euroopan unionin osarahoittama ja SEAMKin koordinoima.

Linkit mainittuihin portaaleihin ja hakemuksiin sekä muuta lisätietoa

Finnish Operations Center Oy FOC: https://www.finnishoperations.fi/Maksullinen NCAGE hakemuslomake: https://ncage.fi/Maksuton hakemuslomake NCAGE Code Request Tool: https://eportal.nspa.nato.int/Codification/CageTool/homeNMCRL-alustan 14 päivän maksuton käyttö: https://eportal.nspa.nato.int/Codification/Trial/Lisätietoja NATO-hankinnoista https://www.nato.int/structur/ac/135/Puolustusvoimien Nimikkeistökeskus www.logistiikkalaitos.fi/nimikkeistokeskusTietoa NSPA:n kanssa asioimisesta: https://www.nspa.nato.int/business/procurementUusin NSPA:n ohjevideo “Introduction to NSPA’s e-Procurement Portal” 6 min, Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=oHygFwEtOqk&feature=youtu.beAvoimien, yli 800 000 € arvoisten NATOlle jätettyjen tarjousten ja tarjoajien tarkastelumahdollisuus: https://www.nspa.nato.int/business/procurement/bid-awardsLeijona Catering Oy: https://leijonacatering.fi/SUVI ry: https://www.su-vi.fi/VIKE-hanke: https://www.vike.fi/**Elina Huhta**
projektipäällikkö
SEAMK

Kirjoittaja toimii eteläpohjalaisen ruokayrittäjyyden kehittäjänä Seinäjoen ammattikorkeakoulussa Kestävät ruokaratkaisut –painoalalla. Tapahtumaan osallistuminen oli osa VHH – Vastuulliset ja vähähiiliset elintarvikkeet -hanketta, joka on Euroopan unionin osarahoittama.