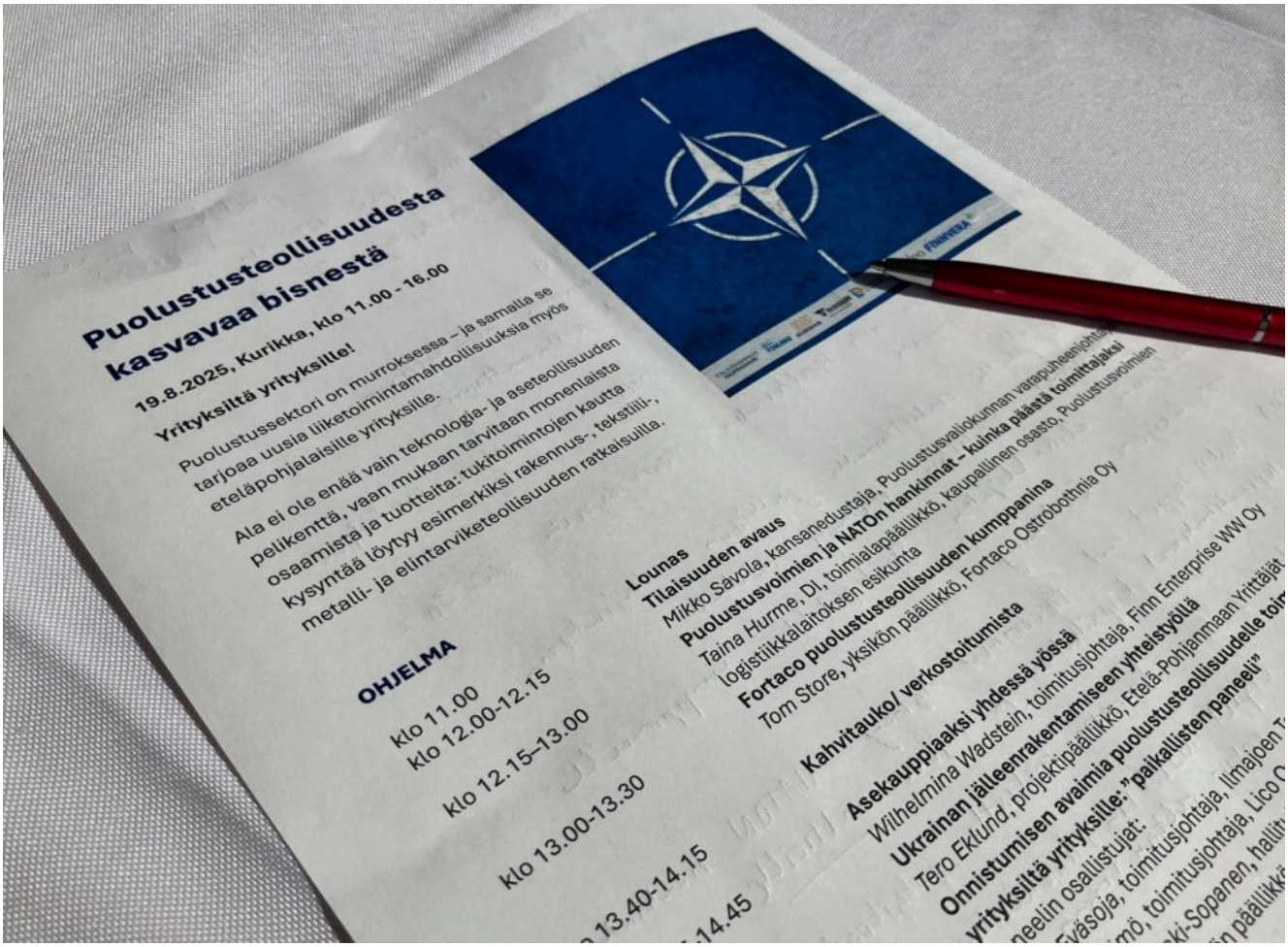


Puolustusteollisuudesta uusia mahdollisuuksia maakuntaan

29.8.2025

Eteläpohjalaiset yritykset kokoontuivat runsaslukuisina elokuussa 2025 Kurikkaan kuulemaan ja keskustelemaan puolustusteollisuuden tarjoamista liiketoimintamahdollisuuksista. Tilaisuus osoitti, että puolustusteollisuuden eli esimerkiksi Suomen Puolustusvoimien ja Naton tarpeet eivät rajoitu pelkästään aseisiin ja ajoneuvoihin, vaan vaativat monenlaisia komponentteja, tarvikkeita ja myös ruokaa.

Vallitsevan maailmantilanteen vuoksi varautuminen ja puolustus kiihtyvät, joten ala voi tarjota kasvumahdollisuuksia monille eri toimialoille, myös elintarvikealalle. Suomalaisen elintarvikeviennin arvo on vuosittain 2,3 miljardia euroa (Luke, 2025). Arvoa pitäisi kuitenkin pystyä kasvattamaan kaikin keinoin. Nato-maiden markkinat voivat tarjota merkittävän kasvupotentiaalin, joka kiinnostaa suomalaisia yrityksiä. Isoille yrityksille mahdollisuudet liittyvät mittaviin toimituksiin, pk-yritykset voivat hyödyntää joustavuuttaan ja kykyään vastata erikoistarpeisiin.



Kurikan tilaisuus veti paikalle yli 100 kiinnostunutta kuulijaa (kuva: Elina Huhta , 2025).

Laatu, turvallisuus ja toimintavarmuus ratkaisevat

Puolustusteollisuuden ja Naton hankinnoissa keskeisiä vaatimuksia ovat laatu, kenttäkelpoisuus, turvallisuus ja toimintavarmuus. Ne koskevat niin varusteiden komponentteja kuin elintarvikkeita, joiden on sovelluttava kenttäolosuhteisiin ja kestettävä myös kuljetusten aiheuttamat haasteet.

Toimittaminen Puolustusvoimille tai Natolle on strateginen valinta, jota kohti on työskenneltävä määrätietoisesti ja päättäväisesti. Hankinnat etenevät usein hitaasti, joten kärsivällisyys on enemmän kuin tarpeen. Yrityksen täytyy perehtyä huolella sekä kansallisiin että Naton hankintaportaaleihin, tuntea omat tuotteensa ja päättää oma polkunsa: keskittyykö Puolustusvoimien tarpeisiin vai Naton markkinoille.

Puolustusvoimien yhteistyökumppaniksi pääseminen voi olla helpoin tapa päästä puolustusteollisuudelle toimittamisen alkuun. Yritysten täytyy kuitenkin huomata, että hankintaprosessit ovat jäykkiä ja tarkkoja; Puolustusvoimien julkisten hankintojen asiantuntijan Taina Hurmeen (henkilökohtainen tiedonanto 19.8.2025) mukaan tarjousten virheistä ”sakotetaan” nopeasti tipauttamalla tarjoaja pois kisasta. Yli 60 000 euron tarjouspyynnöt julkaistaan HILMA-palvelussa, ja alle 60 000 euron hankinnat voidaan tehdä ketterästi hintavertailuina tai suorahankintoina niiltä, joiden tiedot on saatu HILMA-järjestelmän tarjouspyyntöjen kautta.

Täten HILMA-järjestelmä on ainut reitti päästä yhteistyöhön Puolustusvoimien kanssa.

Käytännön oppeja ja haasteita

Kurikassa toimiva Fortaco Oy on esimerkki yrityksestä, joka on onnistunut pääsemään puolustusteollisuuden toimitusketjuun: se valmistaa ohjaamoja yritykselle, joka toimittaa ajoneuvoja puolustustoimijoille ympäri maailman. Alihankkijaksi pyrkiminen on edellyttänyt yritykseltä suunnitelmallisuutta, asiantuntija-avun hyödyntämistä, verkostoitumista sekä materiaalien ja koulutuksen kautta saavutettavaa osaamista. Yritykset voivat hyödyntää teemaa varten perustettuja toimijoita, kuten Finnish Operation Center Oy:n palveluja, joka avaa ovia Nato-markkinoille ja kansainvälisiin hankintaketjuihin mm. auttamalla vaadittujen toimittajatunnusten luomisessa.

Tapahtumassa käydyssä paneelikeskustelussa puolustusteollisuuteen tuotteita jo toimittavat eteläpohjalaisyritykset korostivat, että yrityksen on tunnettava tuotteensa hyvin ja tiedettävä, mitä se haluaa tarjota puolustusteollisuudelle ja minkä ongelman tuote ratkaisee. Lisäksi yrityksen tulee erityisesti varautua siihen, että toimittajaksi pääseminen on maraton, ei pikamatka. Alan haasteita ovat tarjousprosessien ja hankintojen hidas eteneminen, liian suuret kokonaisuudet pienille toimijoille, auditointivaatimukset, koveneva kilpailu ja turnauskestävyys. Lisäksi esteet voivat olla yllättäviä ja läpinäkymättömiä, kuten toimituslupien saaminen ja niiden viipyminen. Myös hintakilpailu on kiihtynyt viimevuosien aikana, kun yhä uudet toimijat ovat löytäneet puolustusteollisuuden mahdollisuudet vientikanavana.

Tilaisuudessa ei vielä ollut esimerkkejä Ruokaprovinssin elintarvikeyrityksistä, jotka olisivat toimittaneet tuotteitaan Puolustusvoimille tai Natolle. Toiveena on, että jatkossa myös elintarvikeala pääsisi mukaan keskusteluun ja esimerkeiksi onnistuneista ratkaisuista. Pienille yrityksille puolustusteollisuuden uusille ja tuntemattomille markkinoille siirtyminen ei tapahdu yhdessä yössä, mutta ne voivat löytää oman paikkansa joustavuudella ja hyödyntämällä erityisosaamistaan.

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.

Lähteet

Luonnonvarakeskus (Luke). (14.3.2025). *Maataloustuotteiden ja elintarvikkeiden ulkomaankauppa 2024 (ennakko).* https://www.luke.fi/fi/tilastot/maataloustuotteiden-ja-elintarvikkeiden-ulkomaankauppa/maataloustuotteiden-ja-elintarvikkeiden-ulkomaankauppa-2024-ennakko