



# FINNISH OPERATIONS CENTER



## MITEN MENESTYÄ NATO-HANKINNOISSA?

**CASE: ELINTARVIKEALA  
SALO 18.11.2025**



## **TEEMU ANTTILA**

- Upseeri - Majuri evp
- DI - teknillinen yliopisto
- 25 vuoden kokemus puolustustoimialalla
- Puolustusvoimissa ja kolmessa eri ministeriössä. Johtamista ja suuria kehityshankkeita, sekä Suomessa että ulkomailla.
- CEO - Finnish Operations Center
- [linkedin.com/in/anttila-teemu/](https://www.linkedin.com/in/anttila-teemu/)



# FINNISH OPERATIONS CENTER



**1**

Laajin asiantuntijaverkosto

**2**

Laatu & standardit

**3**

Kattavimmat palvelut

**4**

100 % suomalaisomistuksessa



# FINNISH OPERATIONS CENTER

## FOC auttaa suomalaisia yrityksiä kasvamaan NATO-markkinoilla

NATO-hankinnat ovat julkisia, mutta niiden osallistumiskynnys on erittäin korkea. Osallistuminen edellyttää syvällistä ymmärrystä eri hankintaprosesseista, ja yrityksen toiminnan on täytettävä NATO-yhteensopivuuden vaatimukset.

Autamme yrityksiä pääsemään käsiksi NATO-hankintoihin ja osallistumaan kansainvälisiin puolustusteollisuuden projekteihin. Palveluihimme kuuluvat muun muassa NATO-koodaukset, NATO-valmiusarvioinnit, asiantuntijatuki tarjouskilpailuihin sekä liiketoimintaverkostojen rakentaminen – verkostojen, jotka yhdessä voivat tarjota NATOlle innovatiivisia ja toimivia ratkaisuja.

# FINNISH OPERATIONS CENTER



## VALMENNUKSEN TAVOITTEET

- Tuntea NATO hankintaorganisaationa yritysten liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamiseksi
- Tuntea NATO:n verkosto, liiketoimintakanavat ja vaatimukset niihin toimijaksi pääsemiselle
- Mahdollisuudet parantaa yrityksen näkyvyyttä NATO-verkostossa
- Mahdollisuus laatia NATO-markkinoita koskeva yrityksen kyvykkyyssarvio

# NATON KOKONAISMARKKINAT

Suomen  
puolustushankkeet



1,3 miljardia EUR

NATOn Euroopan  
komentohankkeet



1,3 miljardia EUR

**58,5 => 100mrd EUR**

NATOn jäsenmaiden  
puolustushankinnat  
Euroopassa





Suomen NATO-jäsenyys avaa useita uusia kanavia ja liiketoimimahdollisuuksia suomalaisille yrityksille.

Yhteistyön eri muotoja ovat materiaalien ja palveluiden tuotanto, standardointi, tieteellinen ja teknologinen yhteistyö ja innovaatiotoiminta.

Saatavilla olevat rahoitusmuodot:

- Yhteisrahoitteiset hankkeet
- Kansalliset puolustushankinnat
- Monitahoinen rahoitus
- Epäsuora rahoitus

# NATON LIIKETOIMIKANAVAT

## HANKINNAT

NSPA – NATO:n logistiikka- ja hankintavarasto  
NCIA – NATO:n viestintä- ja tietojärjestelmien virasto  
NATO HQ – NATO:n päämaja  
ACT ja ACO – Liittouman komentorakenteen esikunnat

## JÄSENMAIDEN INVESTOINNIT

NSIP – Turvallisuusinvestointiohjelma  
Yhteishankkeet ja C2-järjestelmät  
"Over and above" -periaate  
HNS – Isäntämaan tuki

## INNOVAATIOT

DIANA – Hackathonit, testilaboratoriot ja kiihdyttämöt – syväteknologia, epätyypilliset ratkaisut ja startupit  
NIF – NATO:n innovation rahasto – sijoituksia mullistaviin teknologioihin, startupeihin ja pääomasijoitusrahastoihin

## TUTKIMUS, KEHITTÄMINEN JA HARJOITUKSET

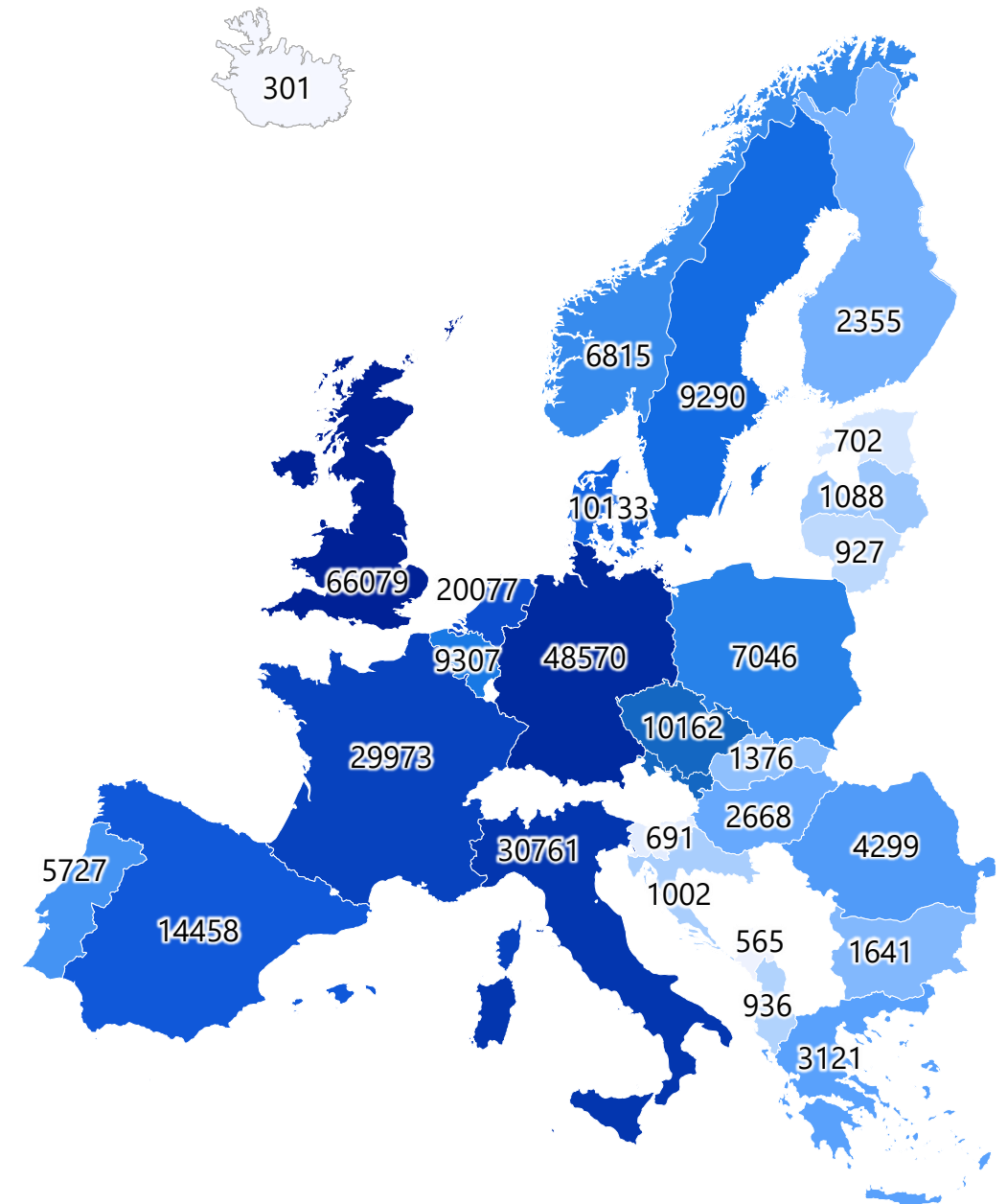
Tutkimus- ja selvityshankkeet (esim. NIAG-tehtävät)  
Standardit (STANAG)  
Harjoitukset  
Hackathonit

# NATOON REKISTERÖITYJEN EUROOPPALAISTEN YRITYSTEN TILASTOT

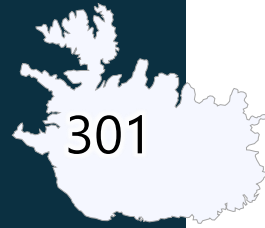
NATOon rekisteröityjen yritysten määrä jäsenvaltioittain antaa viitteitä markkinoiden koosta ja yhteistyömahdollisuuksista.

Suomella on verrokkimaihin nähden runsaasti hyödyntämätöntä vientipotentiaalia.

NATO-yrityskoodien jakauma Euroopan jäsenvaltioissa  
Lähde NCAGE.FI. Tilanne 14.10.2025

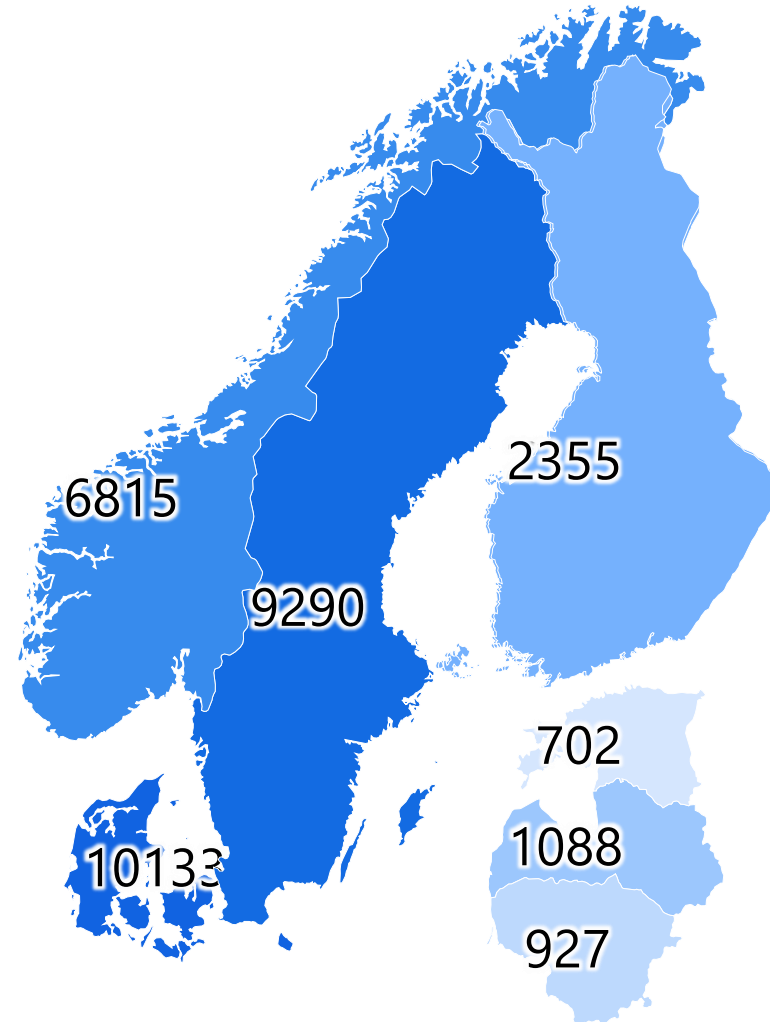


# POHJOIS-EUROOPPA



NATOon rekisteröityjen pohjois-eurooppalaisten yritysten määrä antaa viitteitä markkinoiden koosta ja yhteistyömahdollisuuksista.

Suomella on verrokkimaihin nähden runsaasti hyödyntämätöntä vientipotentiaalia.

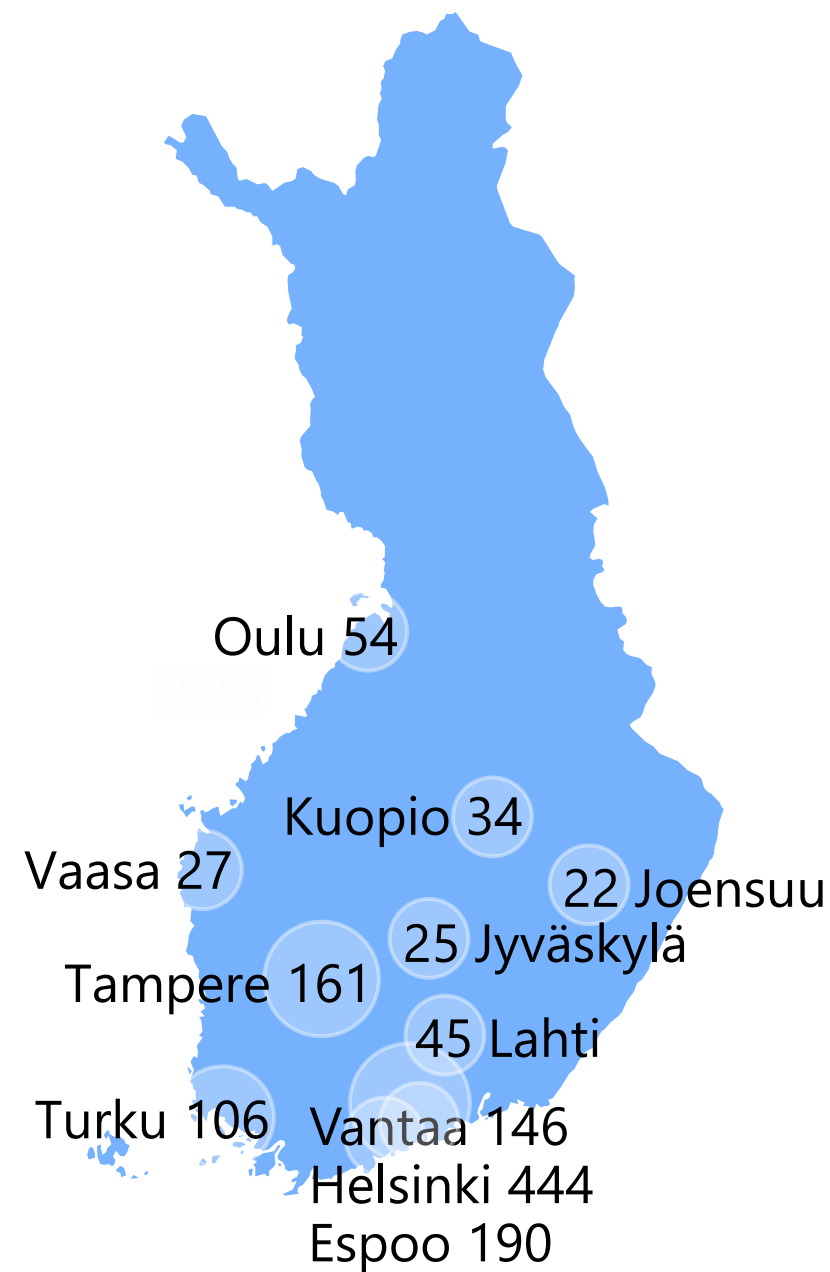


NATO-yrityskoodien jakauma Euroopan jäsenvaltioissa  
Lähde NCAGE.FI. Tilanne 14.10.2025

# NATOON REKISTERÖITYJEN SUOMALAISTEN YRITYSTEN TILASTOT

Suomen 2355 NCAGE-koodia ja puolustus-markkinoille tuotteita ja palveluita tarjoavat yritykset keskittyvät suuriin kaupunkikeskittymiin.

NATO-yrityskoodien jakauma Suomessa  
Suurimmat kaupunkikeskittymät  
Lähde NCAGE.FI. Tilanne 14.10.2025



# NATON VERKKOKAUPPA

## ESIMERKKINÄ ELINTARVIKETEOLLISUUS

NATOn tuotekatalogissa (NMCRL) on lähes **50 miljoonaa** tuotetta, joista tuoteryhmässä 89 (Elintarvikkeet ja nautintoaineet) on **12 591** aktiivista nimikettä (NSN).

## MARKKINAPAIKAT

USA on rekisteröitynyt käyttäjäksi 2700 nimikkeelle

DNK on rekisteröitynyt käyttäjäksi 590 nimikkeelle

NOR on rekisteröitynyt käyttäjäksi 147 nimikkeelle

SWE on rekisteröitynyt käyttäjäksi 3 nimikkeelle

FIN on rekisteröitynyt käyttäjäksi 1 nimikkeelle

8905 Liha- ja siipikarjatuotteet ja kala

8910 Meijerituotteet ja munat

8915 Hedelmät ja kasvikset

8920 Leipomo- ja viljavalmisteen

8925 Sokerit, konditoriatuotteet ja pähkinät

8930 Hillot, marmeladit ja säilykkeet

8935 Keitot ja lihaliemet

8940 Dieettiruokat ja erikoisvalmisteen

8945 Ravintorasvat

8950 Mausteet ja niihin liittyvät tuotteet

8955 Kahvi, tee ja kaakao

8960 Alkoholittomat juomat

8965 Alkoholijuomat

8970 Annospakkaukset

8975 Tupakkavalmisteen

# NATON VERKKOKAUPPA

## ESIMERKKINÄ ELINTARVIKETEOLLISUUS

NATOn tuotekatalogissa (NMCRL) on lähes **50 miljoonaa** tuotetta, joista tuoteryhmässä 89 (Elintarvikkeet ja nautintoaineet) on **12 591** aktiivista nimikettä (NSN).

## MARKKINAPAIKAT

USA on rekisteröitynyt käyttäjäksi 2700 nimikkeelle

DNK on rekisteröitynyt käyttäjäksi 590 nimikkeelle

NOR on rekisteröitynyt käyttäjäksi 147 nimikkeelle

SWE on rekisteröitynyt käyttäjäksi 3 nimikkeelle

FIN on rekisteröitynyt käyttäjäksi 1 nimikkeelle

## MARKKINAT

Puolustusbudjeteista elintarvikekustannusten osuus on arviolta 1-2 % eli Balttia -> Viro ~ **13-26 M€**, Latvia ~ **15 M€**, Liettua ~ **25 M€**, Saksa ~ **0,8-1,8Mrd €** ja Suomi ~ **60-120M€**

8905 Liha- ja siipikarjatuotteet ja kala	1334 kpl
8910 Meijerituotteet ja munat	557 kpl
8915 Hedelmät ja kasvikset	1549 kpl
8920 Leipomo- ja viljavalmistet	1505 kpl
8925 Sokerit, konditoriatuotteet ja pähkinät	549 kpl
8930 Hillot, marmeladit ja säilykkeet	422 kpl
8935 Keitot ja lihaliemet	236 kpl
8940 Dieettiruokat ja erikoisvalmistet	4412 kpl
8945 Ravintorasvat	173 kpl
8950 Mausteet ja niihin liittyvät tuotteet	844 kpl
8955 Kahvi, tee ja kaakao	250 kpl
8960 Alkoholittomat juomat	521 kpl
8965 Alkoholijuomat	194 kpl
8970 Annospakkaukset	2301 kpl
8975 Tupakkavalmistet	3 kpl

## Welcome to NSPA eProcurement, A. Kulmala.

[BROWSE OPPORTUNITIES](#)

**NEW INFO**

### Multi-Factor Authentication (MFA)

e-procurement.helpdesk@nspa.nato.int in case of questions or concerns.">Dear e-Procurement Portal users, NSPA will be implementing the deployment of Multi-Factor Authentication (MFA) for all existing and new e-Procurement Portal users, as part of its goal to align to...

#### NSPA Opportunities

NSPA provides advance information about potential business opportunities through its Future Business Opportunities (FBO) or Notification of Intent (NoI) publications. Once a customer requirement is ready to be solicited, the Agency will publish all the information as Requests For Proposals (RFP) to allow qualified firms to bid.

##### **Future Business Opportunities (FBO)**

NSPA publishes at the earliest opportunity potential or future requirements with an estimated value of Financial Level C (80.000 EUR) or above as Future Business Opportunities (FBOs).

Companies are encouraged to follow regularly this publication and express their interest by clicking on the bottom of the FBO screen and sending the self-generated email, including any information that may be relevant for the participation in a subsequent RFP(s).

Other relevant opportunities, such as Industry Days or Requests for Information, are also published as FBO.

[Check FBO](#)

##### **Notification of Intent (NOI)**

Notifications of Intent (NOI) are the version of future business opportunities for requirements whose procurement is governed by NATO procurement regulations (others than NSPA regulations).

Requirements announced by NoI are competed amongst the companies nominated by each of the

#### Last 5 opportunities published last 7 days with matching keywords

REFERENCE	TITLE	TYPE	PUBLICATION DATE	TENTATIVE RFP DATE / CLOSING DATE (CET)
-----------	-------	------	------------------	---

No result found.

#### Opportunities you are subscribed to

REFERENCE	TITLE	TYPE	PUBLICATION DATE
-----------	-------	------	------------------

No result found.

## Your Opportunity(ies)

KEYWORD SUBSCRIPTIONS

Search for... and wait for the results



CLEAR ALL x

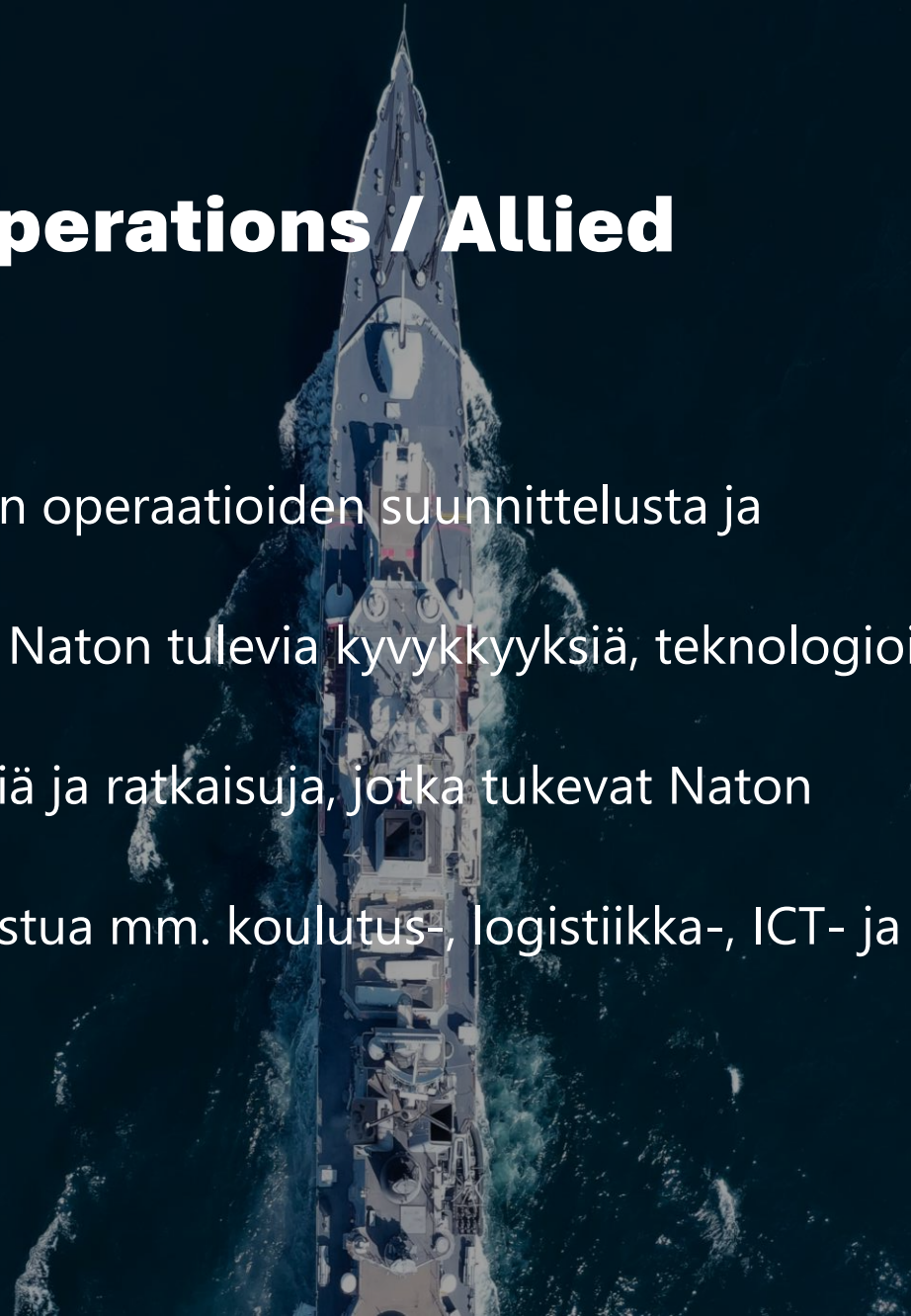
Published x

Click here to reload previous view x

<input type="checkbox"/>	REFERENCE / TITLE	OPPORTUNITY TYPE / TYPE	PURCHASING ORGANISATION	LEVEL DISTRIBUTION	STATUS	PUBLICATION DATE / LAST MODIFICATION DATE	TENTATIVE RFP DATE / CLOSING DATE (GET)	
<input type="checkbox"/>	<a href="#">JCL25066</a> Procurement of PARTS KIT,AIR FLOW REGULATOR for S-70 helicop	RFP Supply	LA Aviation Support	Public	 Published	Publication Date 31 Oct 2025 Modified on 31 Oct 2025	Closing Date (GET) 14 Nov 2025 12:00	
<input type="checkbox"/>	<a href="#">MAL25154</a> MOTOR,ALTERNATING CURRENT	RFP Supply	LD Communications, Air and Missile Defense Programme	Public	 Published	Publication Date 30 Oct 2025 Modified on 30 Oct 2025	Closing Date (GET) 13 Nov 2025 12:00	
<input type="checkbox"/>	<a href="#">MAL25141A</a> TAPE,INSULATION,ELECTRICAL	RFP Supply	LD Communications, Air and Missile Defense Programme	Public	 Published	Publication Date 30 Oct 2025 Modified on 30 Oct 2025	Closing Date (GET) 13 Nov 2025 12:00	
<input type="checkbox"/>	<a href="#">ORE25011</a> Supply of IT Hardware (Displays, mounting kits and cables)	RFP Supply	LD Communications, Air and Missile Defense Programme	Public	 Published	Publication Date 30 Oct 2025 Modified on 30 Oct 2025	Closing Date (GET) 12 Nov 2025 12:00	
<input type="checkbox"/>	<a href="#">JMI250025</a> WORKFORCE SCHEDULING AND TIME MANAGEMENT SOLUTION	RFP Service	LW AWACS	Public	 Published	Publication Date 30 Oct 2025 Modified on 30 Oct 2025	Closing Date (GET) 27 Nov 2025 23:59	

# ACO/ACT – Allied Command Operations / Allied Command Transformation

- ACO ja ACT ovat Naton strategiset esikunnat.
- ACO (Allied Command Operations) vastaa Naton operaatioiden suunnittelusta ja toteutuksesta.
- ACT (Allied Command Transformation) kehittää Naton tulevia kyvykkyyksiä, teknologioita ja toimintamalleja.
- Hankinnat kattavat laajasti palveluita, järjestelmiä ja ratkaisuja, jotka tukevat Naton operatiivista toimintaa ja kehitystä.
- Yrityksille nämä tarjoavat mahdollisuuden osallistua mm. koulutus-, logistiikka-, ICT- ja tukipalveluhankkeisiin.



# PUOLUSTUSMARKKINAT?



6.2. 10:00

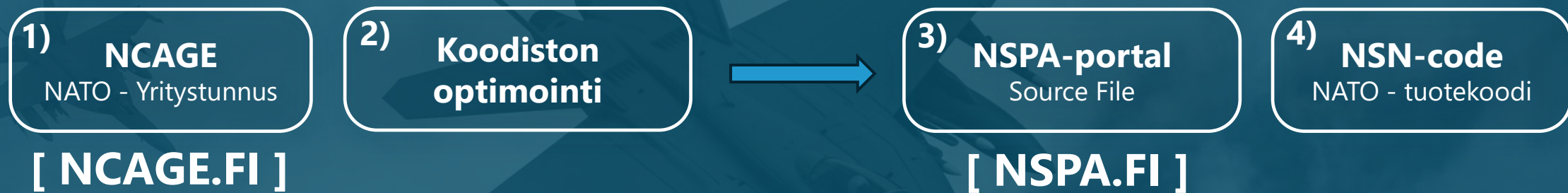
## **Tanskan puolustusvoimat tilasi suomalaistehtaalta 750 000 paria villasukkia – niillä marssitaan Grönlannissa saakka**

Ylöjärveläinen Sukkamestarit on saanut yhtiön historian suurimman tilauksen Tanskan puolustusvoimilta.

Tanskan puolustusvoimien (The Danish Ministry of Defence Acquisition and Logistics Organisation DALO) ja Sukkamestareiden välinen hankintasopimus allekirjoitettiin tiistaina.

Nelivuotinen sopimus on arvoltaan vähintään 4 miljoonaa euroa, mutta se voi nousta jopa 10,5 miljoonaan euroon.

# YRITYKSEN NATO-POLKU



1) **Rekisteröinti mahdollistaa** yrityksen yhteistyön NATO-verkostossa

2) **Koodiston optimointi parantaa** näkyvyyttä NATO-kanavia käyttävässä puolustussektorissa.

3) Kirjautuminen Naton hankintaviraston **NSPA:n hyväksytyksi** toimijaksi

4) Kilpailutuksen kautta **tuotteen rekisteröinti** Naton–Master Catalogiin (Naton verkkokauppa)

# NATO-MARKKINOIDEN TIEKARTTA

“NATO-MARKKINOILLE ASKEL KERRALLAAN”

ENSIN KOODISTON KAUTTA NATO-VERKOSTOON, SITTEEN...

## TUNNISTAMINEN

YRITYKSEN NATO-  
LIIKETOIMINTASTRATEGIA

1

KYVYKKYYS  
NATO-MARKKINOILLA

## KEHITTÄMINEN

KILPAILUETUJEN  
RAKENTAMINEN

2

OSAAMINEN JA  
ASiantuntijuus

## LAAJENTAMINEN

KEHITYS VERKOSTOJEN  
KAUTTA

3

VERKOSTON  
RAKENTAMINEN

## KASVU

JATKUVA KEHITTÄMINEN

4

JATKUVA  
PARANTAMINEN



**KYVYKKYYS**  
**NATO-MARKKINOILLA**

# KYVYKKYYS

## NATO-MARKKINOILLA

Vaikuttaminen ja osallistuminen

Yrityksen tarjooma ja markkinat

1

3

2

4

Kelpoisuus, turvallisuus ja yhteentoimivuus

Osaaminen ja prosessit

# KYVYKKYYS

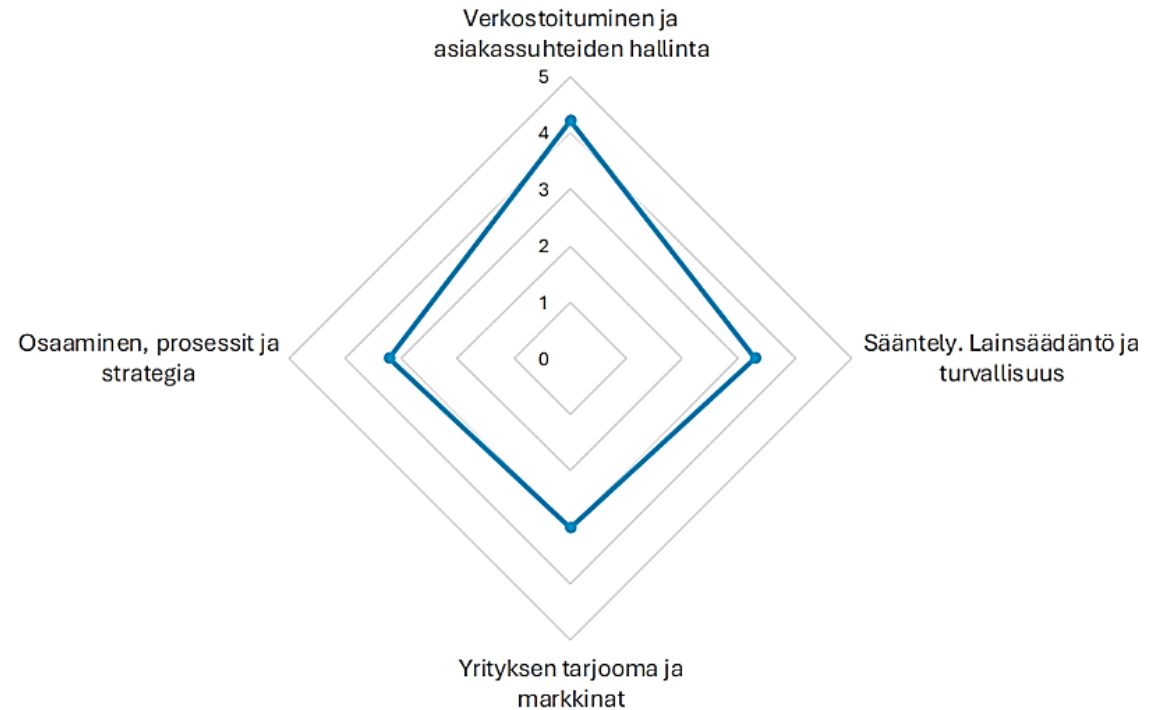
## NATO-MARKKINOILLA



NATO-strategia auttaa tunnistamaan vahvuudet ja kehityskohteet joilla yritys kasvattaa kilpailuetua.

Vaatimustenmukaisuus edellyttää yritykseltä Nato-verkostolle olennaisia standardeja ja sertifiointeja.

Kyvykkyyden arviointi on yritykselle keino tunnistaa strategisia vahvuuksiaan, varmistaa NATO-vaatimusten mukaisuuden ja kehittää tarjontaansa vastaamaan paremmin NATO:n hankintamahdollisuuksia.



\* [Avoin Nato-itsearviointi finnishoperations.fi](https://www.finnishoperations.fi)

A satellite is shown in space, centered in the frame. The satellite has a complex structure with various instruments and antennas. It is surrounded by a dark, textured background. Overlaid on the image are several yellow circles and white vertical lines. The text 'OSAAMINEN JA ASIA NTU NTI JUUS' is written in large, bold, white capital letters across the center of the image.

# **OSAAMINEN JA ASIA NTU NTI JUUS**

# OSAAMINEN JA ASIAANTUNTIJUUS



Menestyminen edellyttää sekä strategisen tason osaamista että syvällistä NATO-hankintaprosesseja, -verkostoja ja yhteistyökanavia, puolustusmarkkinoiden tuotteiden ja palveluita koskevaa toimialaosaamista.

Puolustusalaan kohdennetun liiketoimintasuunnitelman keskeisimpiä tekijöitä on toimialaan liittyvä osaaminen. Tämä tarkoittaa toimialalle ominaisen, kriittisen osaamisen tunnistamista ja osaamisen varmistamista osana yrityksen kestävästä kehittämisestä.

- + Kaupallinen asiantuntemus puolustusosalalla**  
Mahdollisuuksien tunnistaminen ja hyödyntäminen
- + Sääntely ja vaatimustenmukaisuus**  
Kansallisten, eurooppalaisten ja USA/DCA-säädösten ja vaatimusten täyttäminen
- + Henkilöstön osaaminen**  
Suunnitelmallinen yritysjohton, asiantuntijoiden ja henkilöstön osaamisen kehittäminen
- + Seuranta ja tietonhaku**  
Menestyminen edellyttää jatkuvaa yhteistyö- ja hankintakanavien seuranta ja kohdennettuja tiedonhakuja.

Tavoitteena oikea-aikainen, ajankohtainen ja tarkka tieto päätöksenteon tukena.



**VERKOSTON  
RAKENTAMINEN**

# VERKOSTON RAKENTAMINEN



NATO-KOODISTO (NCS)

## Toimittaja- ja urakoitsijaryhmät

Aliurakoitsijoiden verkosto: Tuote-, laite- ja komponenttivalmistajat, sekä sopimustoimittajat

C26, G45, M72,  
C25, C27, M71,  
C28, J61, P65, C30,  
C29, J62

## Puolustusteollisuus

Johtavat teollisuus- ja teknologiayritykset

BAE SYSTEMS



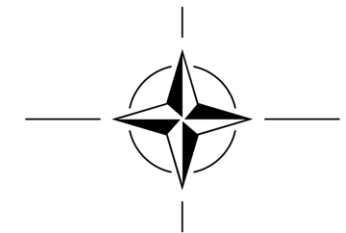
AIRBUS

Patria



## NATOn jäsenvaltiot

Puolustushankinnat yhteensä 58,5 miljardia euroa.



FOC ASIAANTIJIJAVERKOSTO

# DIGITAALISEN VERKOSTON RAKENTAMINEN



1) **Rekisteröinti mahdollistaa** yrityksen yhteistyön NATO-verkostossa

2) **Koodiston optimointi parantaa** näkyvyyttä NATO-kanavia käyttävässä puolustussektorissa.

# JATKUVA PARANTAMINEN



# JATKUVA PARANTAMINEN



Kyvy reagoida muutokseen ja uusiin mahdoisuuksiin edellyttää tilannekuvan ajantasaisuutta ja osaamisen joustavuutta muutoksessa.

Jatkuva parantaminen vahvistaa kilpailuetua ja tukee liiketoiminnan kasvua jatkuvasti kehittyvillä puolustusmarkkinoilla.

Jatkuvan parantamisen keinot ovat keskeinen osana liiketoimintastrategian toimeenpanoa ja osa toimeenpanossa seurattavia kohteina.

## **Hankintakanavien ja portaalien seuranta**

- + Välittömät päivitykset NATO:n hankinta-mahdollisuuksista seurattavivissa kategorioissa. Menestyminen edellyttää jatkuvaa yhteistyö- ja hankintakanavien seurantaa ja kohdennettuja tiedonhakuja.

## **Vaatimuksienmukaisuus**

- + Säännöllinen NATO-koodiston seuranta ja päivittäminen yrityksen muuttuvassa tilanteessa, sekä yrityksen kyvykkyyksien parantaminen

## **Henkilöstön osaaminen**

- + Koulutukset, valmennukset sidosryhmätilaisuudet. Osaamisen kehittämisen tukeminen ajantasaisella tiedolla

## **Verkostot ja vaikuttaminen**

- + Yrityksen näkyvyys ja vaikuttaminen toimialan keskeisissä verkostoissa.

Tavoitteena kilpailuedun säilyttäminen, riskien hallinta sekä liiketoimintaahdollisuuksien kasvattaminen.

# NATO-MARKKINOIDEN TIEKARTTA

“NATO-MARKKINOILLE ASKEL KERRALLAAN”

ENSIN KOODISTON KAUTTA NATO-VERKOSTOON, SITTEEN...

## TUNNISTAMINEN

YRITYKSEN NATO-  
LIIKETOIMINTASTRATEGIA

1

KYVYKKYYS  
NATO-MARKKINOILLA

## KEHITTÄMINEN

KILPAILUETUJEN  
RAKENTAMINEN

2

OSAAMINEN JA  
ASIAANTUNTIJUUS

## LAAJENTAMINEN

KEHITYS VERKOSTOJEN  
KAUTTA

3

VERKOSTON  
RAKENTAMINEN

## KASVU

JATKUVA KEHITTÄMINEN

4

JATKUVA  
PARANTAMINEN





**FINNISH  
OPERATIONS  
CENTER**

**FINNISHOPERATIONS.FI**

**NCAGE.FI**

**NSPA.FI**



**NATO KIRJA**