



FINNISH OPERATIONS CENTER



**KASVUA JA KUMPPANUUKSIA:
NATON MAHDOLLISUUDET
YRITYKSILLE?**

WEBINAARI 23.1.2026



TEEMU ANTILA

- Upseeri - Majuri evp
- DI - teknillinen yliopisto
- 25 vuoden kokemus puolustustoimialalla
- Puolustusvoimat, PLM, SM, STM VNK. Johtamista ja suuria kehityshankkeita, Suomessa että ulkomailla.
- CEO - Finnish Operations Center
- linkedin.com/in/anttila-teemu/



FINNISH OPERATIONS CENTER



1

Laajan asiantuntijaverkosto

2

Laatu & standardit

3

Kattavimmat palvelut

4

100 % suomalaisomistuksessa

NATON KOKONAISMARKKINAT

Suomen
puolustushankkeet



1,3 miljardia EUR

NATOn Euroopan
komentohankkeet



1,3 miljardia EUR

58,5 => 100mrd EUR

NATOn jäsenmaiden
puolustushankinnat
Euroopassa

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.

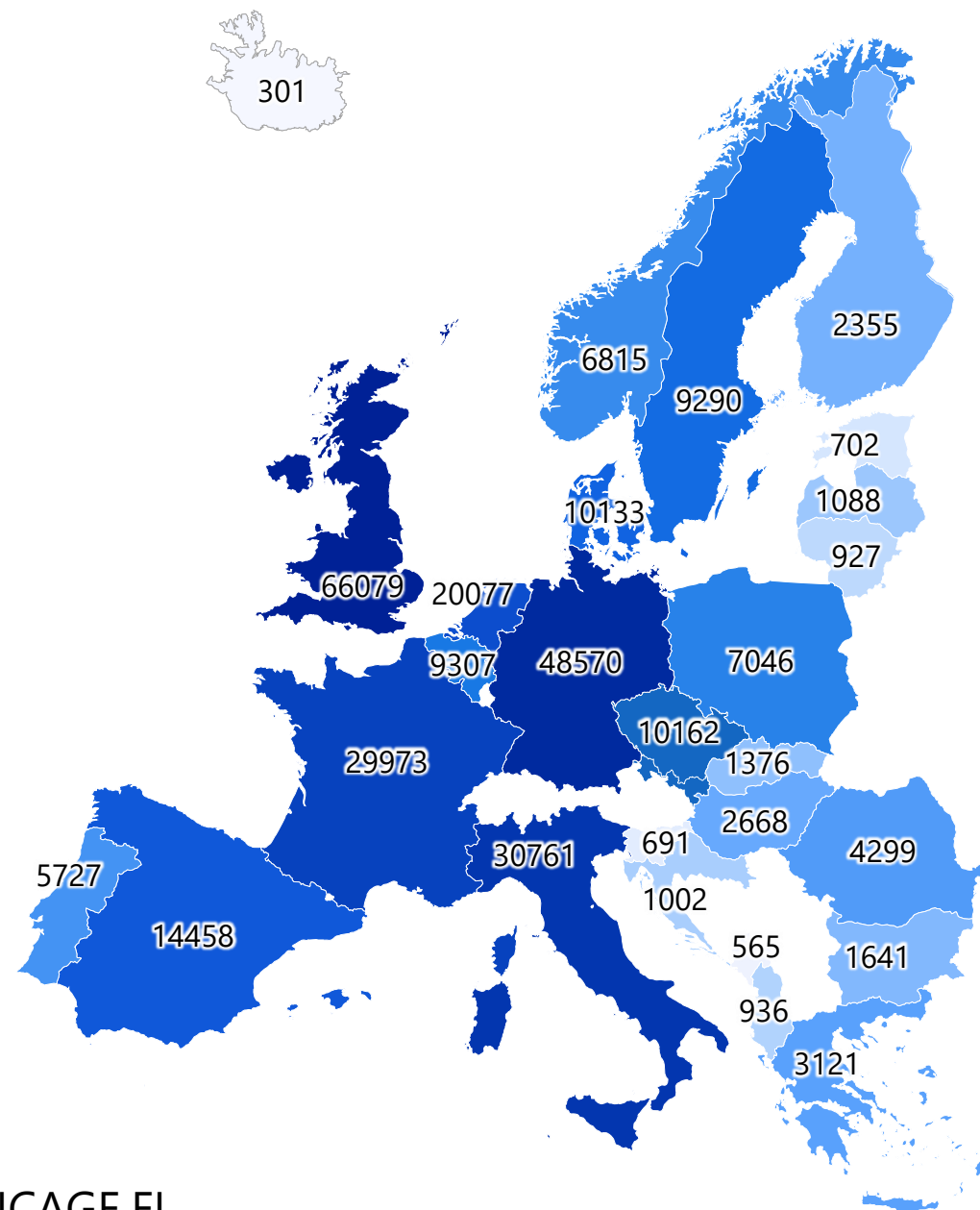
Nelivuotinen sopimus on arvoltaan vähintään 4 miljoonaa euroa, mutta se voi nousta jopa 10,5 miljoonaan euroon.

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



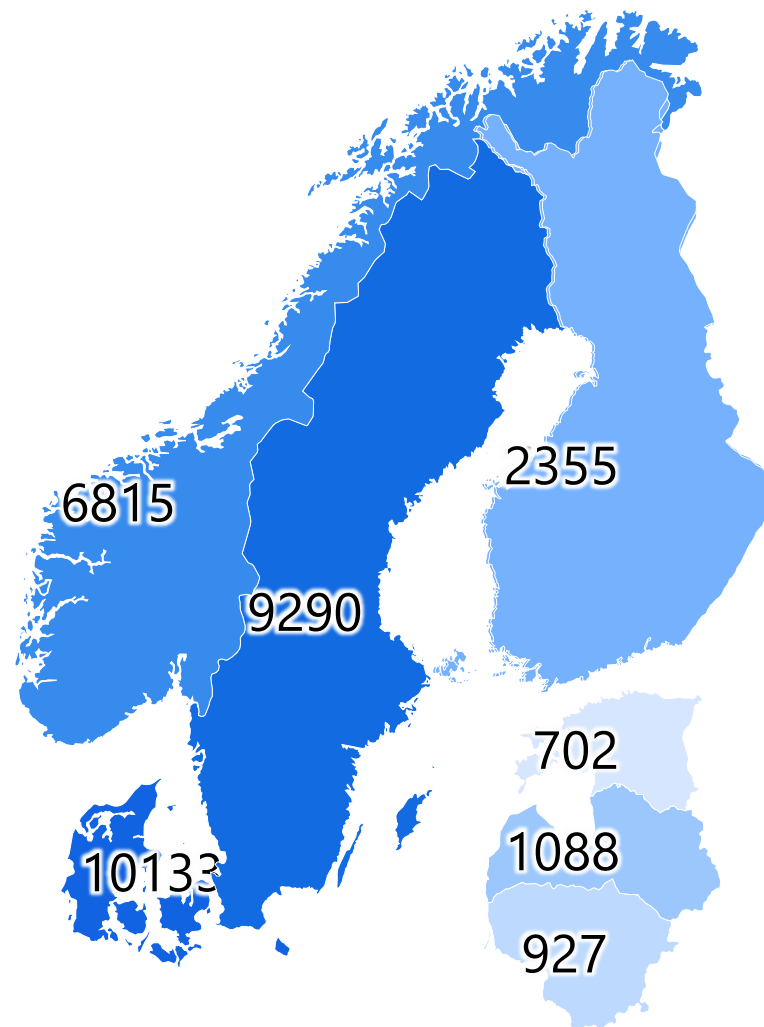
NCAGE.FI

POHJOIS-EUROOPPA

301

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

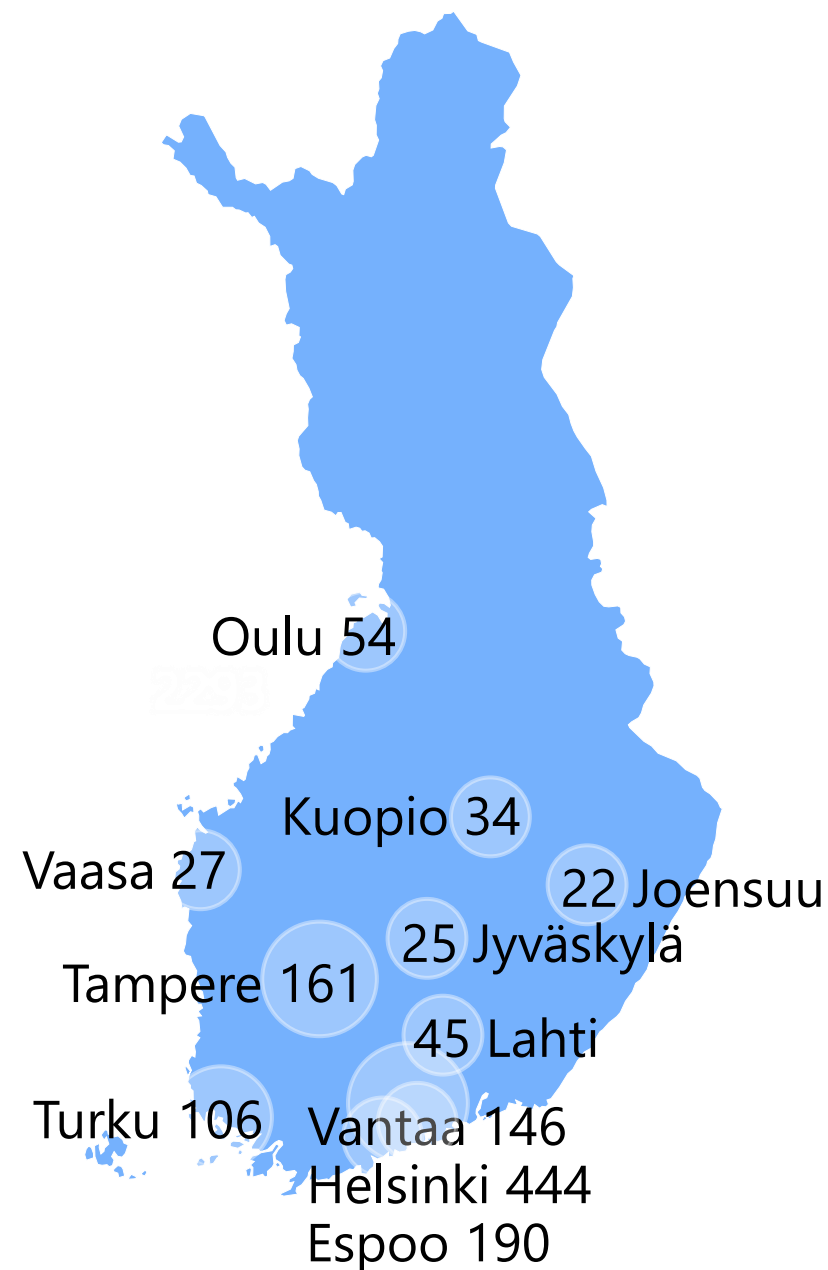
NCAGE.FI

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

NCAGE.FI





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 – NATOn logistiikka- ja hankintavirasto
NCIA – NATOn viestintä- ja tietojärjestelmien virasto
NATO HQ – NATOn 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 – NATOn innovation rahasto – sijoituksia mullistaviin teknologioihin, startupeihin ja pääomasijoitusrahastoihin

TUTKIMUS, KEHITTÄMINEN JA HARJOITUKSET

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



Ominaisuus	Nato -hankinnat	Amazon
Laajuus ja arvo	n. 400 mrd € 17 miljoona tuotetta, 50 miljoonaa osaa	n. 400 mrd € yli 100 miljoonaa tuotetta
Markkinapaikan logiikka	Suljettu, säädelty; NCAGE, turvallisuusluokitukset	Avoin, skaalautuva; kuka tahansa voi ostaa/myydä
Käyttäjäkokemus	Hidas, monimutkainen, osin poliittinen	Nopea, helppo, läpinäkyvä
Skaala ja standardointi	STANAG-standardointi, paljon räätälöintiä	Täysin standardoitu ja skaalautuva
Ydinluonne	B2B, B2G	B2C

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

A futuristic, circular graphic with concentric rings and a central crosshair, resembling a target or a radar display, set against a dark background.

KYVYKKYYS NATO-MARKKINOILLA

KYVYKKYYS

NATO-MARKKINOILLA

Vaikuttaminen ja
osallistuminen

Yrityksen tarjooma ja
markkinat

Kelpoisuus, turvallisuus ja
yhteentoimivuus

Osaaminen ja prosessit



KYVYKKYYS

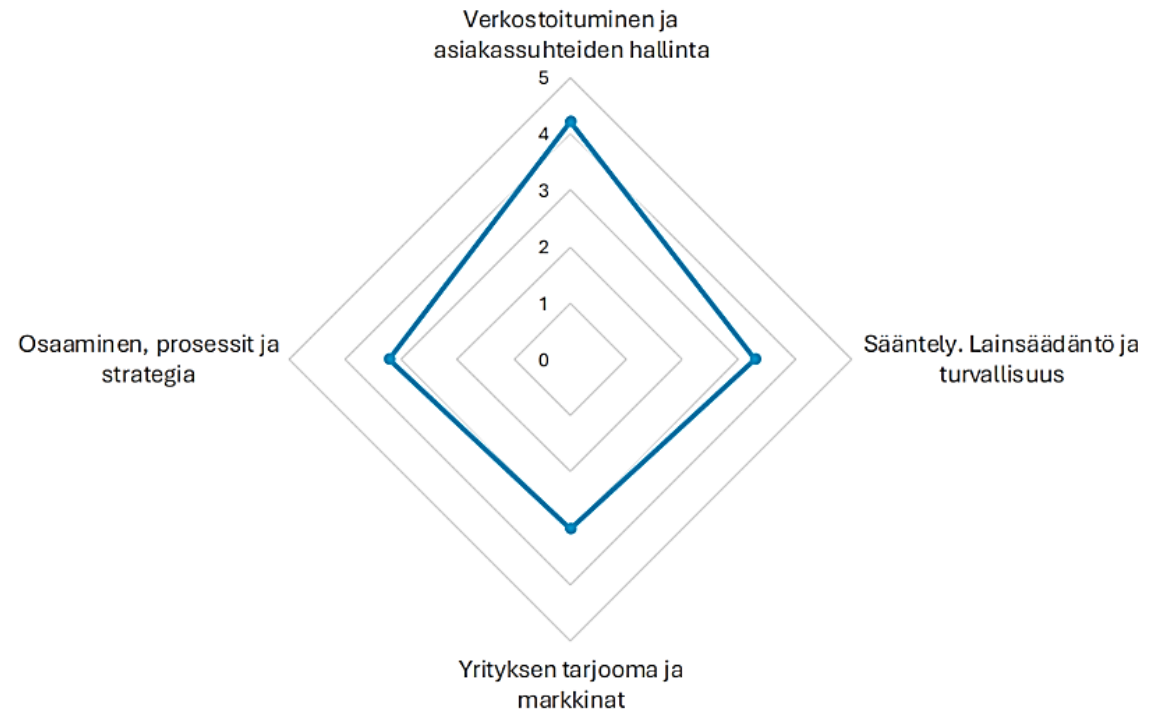
NATO-MARKKINOILLA



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

Vaatimustenmukaisuus edellyttää yritykseltä Nato-verkostolle olennaisia standardeja ja sertifikaatteja.

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://finnishoperations.fi)



OSAAMINEN JA ASiantuntijuus

OSAAMINEN JA ASiantuntijuus



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 puolustusallalla**
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 seurantaa ja kohdennettuja tiedonhakuja.

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

The background of the image shows three F-16 fighter jets flying through a dense layer of white and grey clouds. One jet is prominently featured in the foreground, angled towards the bottom right. Two other jets are visible in the background, one to the left and one further back and higher up. The overall scene is dynamic and suggests a military or aviation theme.

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



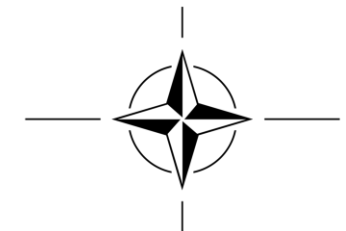
AIRBUS

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 keinoj ovat keskeinen osana liiketoimintastrategian toimeenpanoa ja osa toimeenpanossa seurattavia kohteina.

Hankintakanavien ja portaalien seuranta



Välittömät päivitykset NATO:n hankinta-mahdollisuuksista seurattavissa 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 liiketoiminta-ahdollisuuksien 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
ASiantuntijuus

LAAJENTAMINEN

KEHITYS VERKOSTOJEN
KAUTTA

3

VERKOSTON
RAKENTAMINEN

KASVU

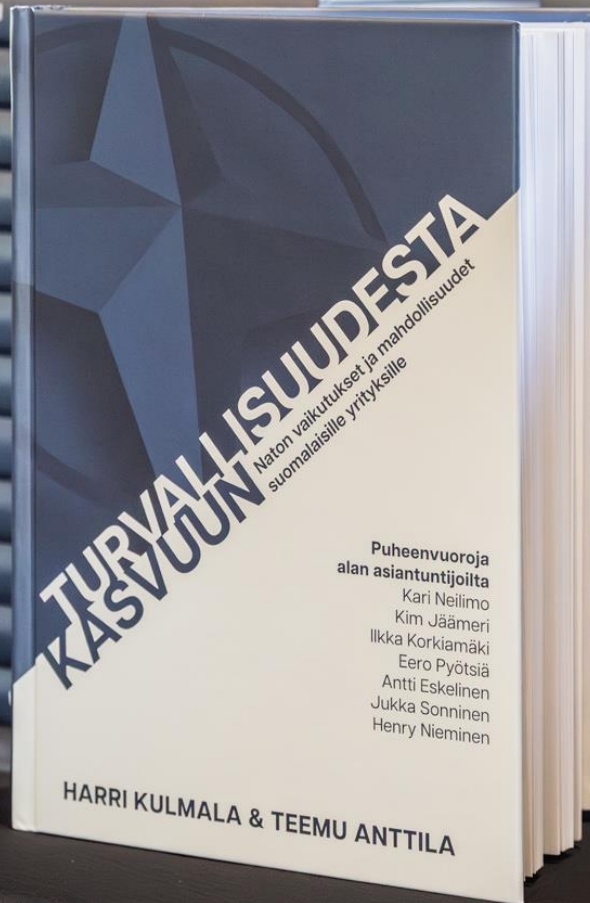
JATKUVA KEHITTÄMINEN

4

JATKUVA
PARANTAMINEN



NATO KIRJA





**FINNISH
OPERATIONS
CENTER**

FINNISHOPERATIONS.FI

NCAGE.FI



ESITYSMATERIAALI