

Eteläpohjalaisten yritysten nykytila suhteessa puolustus- ja turvallisuussektoriin

Analyysiraportti maakunnan kehittämistoimenpiteiden suunnittelun tueksi

[Into Seinäjoki](#)

Elokuu 2026

Tiivistelmä

Nykytilan analyysi eteläpohjalaisen yrityscentän suhteesta puolustus- ja turvallisuussektoriin kattaa 40 yritystä yhdeksästä kunnasta. Tausta-aineistona on käytetty olemassa olevia raportteja ja asiantuntijakeskusteluita. Johtopäätöksissä huomioidaan lisäksi 28 yrityksen tilanne Lapualta ja Kauhavalta.

Maakunnan yrityscentän vahvuuksia ovat vahva teollinen osaaminen, laaja kasvuhalu ja jo olemassa oleva puolustussektorin liiketoiminta. Heikkouksia ovat yritysten pieni koko, ohut murrosteknologioiden osaaminen ja omien tuotteiden vähäisyys. Yritysten kokemat haasteet liittyvät verkostoihin, pitkiin myyntisykleihin ja ymmärrykseen sektorin toimintalogiikasta. Yritysten toivomista palveluista kansallinen ja kansainvälinen verkostoituminen, markkinan vaatimusten ymmärtäminen sekä laatuvalmiuksien kehittäminen nousivat ylitse muiden.

Maakunnan puolustussektorissa toimivat tai sinne tavoittelevat yritykset eivät sellaisenaan muodosta klusterimaista kokonaisuutta, jolle olisi löydettävissä konkreettisia yhdistäviä tavoitteita. Sen sijaan verkosto koostuu eri aloilla toimivista yrityksistä, alueellisista yritysryhmittymistä ja vakiintuneista puolustusteollisuuden toimijoista kumppani- ja alihankintaverkostoihin. Kehittämisen on ainakin alkuvaiheessa edettävä näitä kaikkia rinnakkain tukien ja keskenään verkottaen, ei yhtä maakunnallista yritysclusteria rakentaen. Olennaista on, että kukin yritys liittyy tarpeidensa mukaan osaksi kansallista ekosysteemiä ja pääsee osaksi sille hyödyllisiä verkostoja.

Tärkeimpiä tuen muotoja ovat:

- Verkostoituminen: Maakunnallinen, kansallinen ja kansainvälinen
- Osaaminen: Markkina ja työvoima
- TKI-, pilotointi- ja rahoitustuki

Puolustusmarkkinan merkittävä kasvu vahvistaa kilpailua. Yrityksen strateginen sitoutuminen sektorille pyrkimiseen on ratkaisevaa. Yrityksen osaamisen lisääminen puolustus- ja turvallisuussektorista mahdollistaa päätöksenteon tavoitteista suhteessa markkinaan. Mikäli markkina koetaan houkuttelevaksi ja sitoutumisen arvoiseksi, on sinne pyrkimisen oltava määrätietoista, riskit ja haasteet tiedostaen.

1. Johdanto

Raportti kuuluu DuoDef E-P -hankkeen (E-P:n puolustus- ja kaksikäyttöteollisuusklusteri) työpakettiin 1, toimenpiteeseen T1.1 Yritysten nykytilan selvitys. Hanke on Euroopan Unionin osarahoittama.

Raportissa kootaan kokonaiskuva Etelä-Pohjanmaan puolustus- ja turvallisuussektorin yritysten nykytilasta. Raportissa ei käsitellä yrityksiä nimeltä, koska useat yrityksistä eivät halua näkyvyyttä toiminnalleen. Pohjana ovat olemassa olevat selvitykset ja aineistot, joita on käytetty muodostamaan perusymmärrystä ja taustoittamaan sektorin erityispiirteitä. Pääaineistona ovat kohdennetut yrityskyselyt ja yritysten kanssa käydyt keskustelut. Aineistoa täydentävät asiantuntijakeskustelut maakunnassa ja kansallisesti.

Aineiston pohjalta analysoidaan yritysten kokoa, toimialajakaumaa, kasvuhaluja ja kansainvälistymistä. Samoin käydään läpi sertifiointitilanne, palvelutarpeet sekä puolustussektorille lähtemisen esteet ja mahdollisuudet. Yleiskuva maakunnan yrityskentästä ja sen kehityspotentiaalista suhteessa puolustusteollisuuteen on analysoitu SWOT-nelikentällä. Raportin johtopäätöksissä huomioidaan maakunnassa toteutettavan Defence Dual-Use Network (DDUN) -hankkeen muodostama Härmänmaan yrityskentän tilannekuva.

Raportti on rajattu Etelä-Pohjanmaan maakunnan tilanteeseen. Maakunnan yritykset ovat kuitenkin osa valtakunnallista kokonaisuutta, jota on kuvattu kattavasti lähdeluettelossa mainitussa Jyväskylän kaupungin selvityksessä.

Tämän raportin kokonaiskuvaa käytetään hankkeen seuraavassa vaiheessa, jossa suunnitellaan toimintamalli maakunnan yritysten tukemiseksi sopivimmalla tavalla.

2. Käsitteet

Puolustus- ja turvallisuussektori tarkoittaa tässä raportissa liiketoimintaa, joka on osa asevoimien tai turvallisuusviranomaisten käyttöön soveltuvan tuotteen tai palvelun arvoketjua. Sektoriin kuuluvat puolustustarvikkeet ja niiden osajärjestelmät, kaksikäyttötuotteet, Puolustusvoimien ja turvallisuusviranomaisten hankkimat siviilituotteet ja -palvelut sekä puolustustarvikkeiden valmistuksessa käytettävät tuotantolaitteet. Rajaus on tarkoituksellisesti laaja ja vastaa sitä, miten aineiston yritykset itse hahmottavat markkinan. Lyhyempää muotoa puolustussektori käytetään samassa merkityksessä.

Puolustustarvike Erityisesti sotilaalliseen käyttöön suunniteltu tuote, komponentti, ohjelmisto tai teknologia, joka on määritelty EU:n puolustustarvikeluettelossa. Termi tulee laista puolustustarvikkeiden viennistä (282/2012).

Puolustusmateriaali on laajempi käsite, joka kattaa puolustustarvikkeiden lisäksi kaiken muun materiaalin, jota valtion puolustushallinto ja Puolustusvoimat hankkivat, omistavat ja käyttävät. Se sisältää esimerkiksi vaatteet, polttoaineet, lääkintämateriaalin sekä toimistotarvikkeet.

Kaksikäyttötuote on tuote, teknologia tai ohjelmisto, joka soveltuu sekä siviili- että sotilaskäyttöön. Laissa ja puhekielessä termi tarkoittaa eri asiaa. EU:n vientivalvonta-asetuksessa (2021/821) kaksikäyttötuote on valvontaluetteloon kuuluva tietyt kriteerit täyttävä tuote, jonka vienti vaatii luvan. Puhekielessä riittää, että tuotteelle tai palvelulle on sotilaallinen ja siviilikäyttötarkoitus. Tässä raportissa käytetään puhekielistä merkitystä. Kaksikäyttöisyys ei siis kerro luvanvaraisuudesta.

3. Aineisto

Tiedonhankinta on perustunut kolmeen aineistotyyppiin:

- aiempiin alueellisiin ja valtakunnallisiin selvityksiin,
- kohdennettuun yrityskyselyyn ja -haastatteluihin ja
- asiantuntijakeskusteluihin sekä valtakunnallisiin puolustusalan tapahtumiin

Asiantuntijakeskusteluja on käyty laajasti maakunnallisten, kunnallisten ja alueellisten toimijoiden kanssa. Kyselyyn tai haastatteluun osallistui yhteensä 40 yritystä yhdeksästä kunnasta, ja niiden kautta kartoitettiin yritysten tuotteet ja palvelut, kiinnostus puolustus- ja turvallisuussektoriin, valmiusaste markkinoille siirtymiseen, kokemus julkisista hankinnoista ja korkeista turvallisuusvaatimuksista sekä käytössä olevat ja tavoitellut sertifiointit. Tässä raportissa nostetaan esiin olennaiset asiat kyselyn tuloksista. Osa yrityksistä ei ole vastannut kyselyyn, mutta niiden tilannetta kuvaavat vastaukset on mahdollisuuksien mukaan liitetty aineistoon joko julkisten lähteiden tai käytyjen keskustelujen perusteella. Yritykset on valittu yhdessä kuntien ja Elinvoimakeskuksen asiantuntijoiden kanssa.

Aineistoa on taustoitettu viidellä aiemmalla selvityksellä. Kaksi niistä (Elinvoimakeskus ja MDI Public Oy) kohdistuu suoraan Etelä-Pohjanmaahan, ja kaksi (Business Tampere & KPMG, Mesimäki Company Oy) antaa taustaa puolustussektorin vaatimuksille sekä kuvaa kansallista tilannekuvaa. Luettelo asiantuntijoista, tapahtumista ja selvityksistä on raportin lopussa.

Elintarvike- ja ruokaketjun yritykset eivät sisälly tähän aineistoon, koska hankkeen elintarvikealaa koskeva osuus käynnistyy syksyllä 2026.

Yrityskäynti + kysely	Yrityskäynti tai keskustelu	Kysely	Yhteensä
30	7	3	40

Taulukko 1 - Toteutettujen yrityskäyntien, haastatteluiden ja kyselyiden jakauma

4. Yrityskyselyn analyysi

Alalukujen otsikoissa merkintä $n=33+X$ tarkoittaa, että aineisto kattaa 33 kyselyyn vastannutta yritystä sekä X yritystä, joiden tiedot on selvissä tapauksissa koottu yrityskäynnin, keskustelun tai julkisten lähteiden perusteella. Luvussa 4.4 vastaajamäärä vaihtelee standardin mukaan, koska kaikki yritykset eivät vastanneet kyselyyn: ISO 9001 $n=36$, AQAP $n=34$ ja ISO 27001 $n=34$.

Analyysin luvut perustuvat yritysten omaan arvioon asemastaan. Kyselyn kysymyksenasettelu ei ollut tässä kohdin yksiselitteinen, joten yritysten arvio omasta sitoutumisestaan sektoriin vaihteli kysymyksestä toiseen. Eri luvuissa esitetyt yritysmäärät eivät siksi ole keskenään suoraan vertailukelpoisia.¹

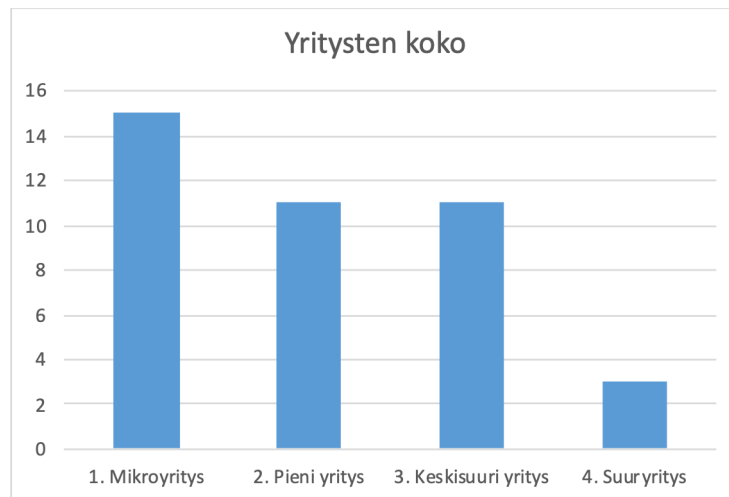
¹ Alalla toimiviksi itsensä lukee 14 yritystä sekä valmiusastetta että kasvuhallua koskevassa kysymyksessä, kolme vain kasvuhallukysymyksessä ja yksi vain valmiusastekysymyksessä. Siksi luvussa 4.1 esitetään 15 ja luvussa 4.3 seitsemäntoista yritystä.

Eroja on myös kytkeytymisen asteessa. Sektorilta tuleva osuus liiketoiminnasta vaihtelee merkittävästä satunnaiseen, eikä aineistoon ole kerätty tietoa tästä osuudesta. Toimialat ja jopa yritykset saman toimialan sisällä kytkeytyvät puolustusmarkkinaan eri tavoin ja eri etäisyydellä. Luvut kertovat, kuinka moni yritys on jollakin tavalla kiinni sektorissa. Luvut eivät kerro sektorin taloudellisesta merkityksestä maakunnassa eivätkä kasvun potentiaalista.

4.1 Yritysten koko (n=33+7)

Tausta

- Puolustussektorin hankintaprosessit ja myyntisyklit ovat varsinkin puolustustarvikkeiden osalta tyypillisesti pitkiä ja raskaita. Taustalla on valtiollinen hankintamalli, jossa siirtymät päätöksentekovaiheiden välillä venyvät helposti pitkiksi, ja kysyntä elää sykleissä, joihin on erittäin vaikeaa vaikuttaa myyntityöllä. Tämä erottaa sektorin tavanomaisesta B2B-kaupasta, jossa sopimukseen pääsee huomattavasti nopeammin. Yritykseltä vaaditaan taloudellista ja organisatorista kapasiteettia sietää tästä johtuvaa viivettä.
- Kansainväliset puolustustarvikeprojektit voivat olla yrityksen kokoon nähden erittäin merkittäviä. Sama hanke sitoo pienestä yrityksestä suuren osan resursseista, kun suurelle toimijalle vastaava riski on suhteellisesti pienempi. Tämä korostaa rahoituskapasiteetin ja projektinhallintakyvyn merkitystä.
- Pienten yritysten kyky kantaa riskejä valtiollisissa pitkissä myynti- ja hankintaprosesseissa on rajallinen. Jopa poikkeuksellisen tuotteen kehittäneelle yritykselle kassavirran saaminen voi kestää vuosia.
- Pienet yritykset voivat edetä parhaiten toimimalla osana isomman yrityksen kumppaniverkoston. Suuremmilla yrityksillä on paremmat edellytykset osallistua pitkiin ja raskaisiin hankinta- ja tuotekehitysprosesseihin.



Kaavio 1 - Aineiston yritysten kokoluokitus²

² Kokoluokat:

- Mikroyritys (2-10 työntekijää ja vuosiliikevaihto tai tase enintään 2 miljoonaa euroa)
- Pieni yritys, 11-20 työntekijää (vuosiliikevaihto tai tase enintään 10 miljoonaa euroa)
- Pieni yritys, 21-50 työntekijää (vuosiliikevaihto tai tase enintään 10 miljoonaa euroa)
- Keskisuuri yritys (<250 työntekijää ja vuosiliikevaihto enintään 50 miljoonaa euroa tai tase enintään 43 miljoonaa euroa)
- Suuryritys (250 tai enemmän työntekijöitä)
- Kaaviossa pienet yritykset esitetään yhtenä luokkana. Kyselyssä kokoluokka kysyttiin kahdessa osassa (11-20 ja 21-50 työntekijää).

Analyysi

- Aineiston yritykset ovat kooltaan pieniä. Kaksi kolmannesta (26/40) on mikro- tai pienyrityksiä, eli niissä on alle 50 työntekijää ja liikevaihto enintään 10 miljoonaa euroa. Yli puolet aineistosta (23 yritystä) työllistää alle 20 henkeä.
- Yrityksistä 15:llä on liiketoimintaa puolustus- ja turvallisuusmarkkinoilla.
- Keskisuurista ja suurista yrityksistä 8/14 toimii jo puolustus- ja turvallisuusmarkkinoilla.
- Aineiston yritysten toimialat, tuotteet ja palvelut vaihtelevat niin paljon kokoluokkien sisällä, ettei tästä aineistosta voi vetää johtopäätöstä siitä, miten yrityksen koko sinänsä vaikuttaa pääsyyn puolustus- ja turvallisuusmarkkinoille. Yleisemmällä tasolla voidaan kuitenkin todeta, että mitä vaativammasta osajärjestelmästä tai tuotteesta on kyse, sitä enemmän se vaatii risinsietokykyä ja resursseja yritykseltä.
- Maakunnan yritysten pieni koko voi vaikeuttaa markkinoille pääsyä tai olemassa olevan jalan-sijan laajentamista kansainväliseksi.

4.2 Toimialat (n=33+7)

Tausta

- Nato panostaa TKI-toiminnassa yhdeksään kärkiteknologiaan: tekoäly, autonomiset järjestelmät/droonit, kvantti, bioteknologia, avaruus, hypersoniset järjestelmät, uudet materiaalit, energia sekä viestintäverkot.
- Suomen Puolustusvoimien materiaali-investointien painopiste siirtyy strategisten hankkeiden (HX, LV2020) jälkeen maavoimien uudistukseen: liikkuvuus, tiedustelu, tulenkäyttö, panssarintorjunta sekä tykistön ja raketinheittimien modernisointi.
- Pidemmällä aikavälillä korostuvat myös pitkän kantaman vaikuttamiskyky, kyber- ja avaruusulottuvuus, tiedustelu-/tilannekuvajärjestelmät sekä taistelijan suorituskyvyn jatkuva kehittäminen.

Toimialaluokka (harmonisoitu)	Määrä
Automaatio, ohjelmistot ja robotiikka	5
LVI ja lämmönhallinta	2
Metalliteollisuus	13
Muovi ja komposiitti	2
Pintakäsittely	1
Rakennusteollisuus	5
Tekstiiliteollisuus	3
Teollisuuslaitteiden valmistus	2
Vedenkäsittely	1
Veneteollisuus	2
Huoltopalvelu (Lääkintä, pelastus, talous)	4
Yhteensä	40

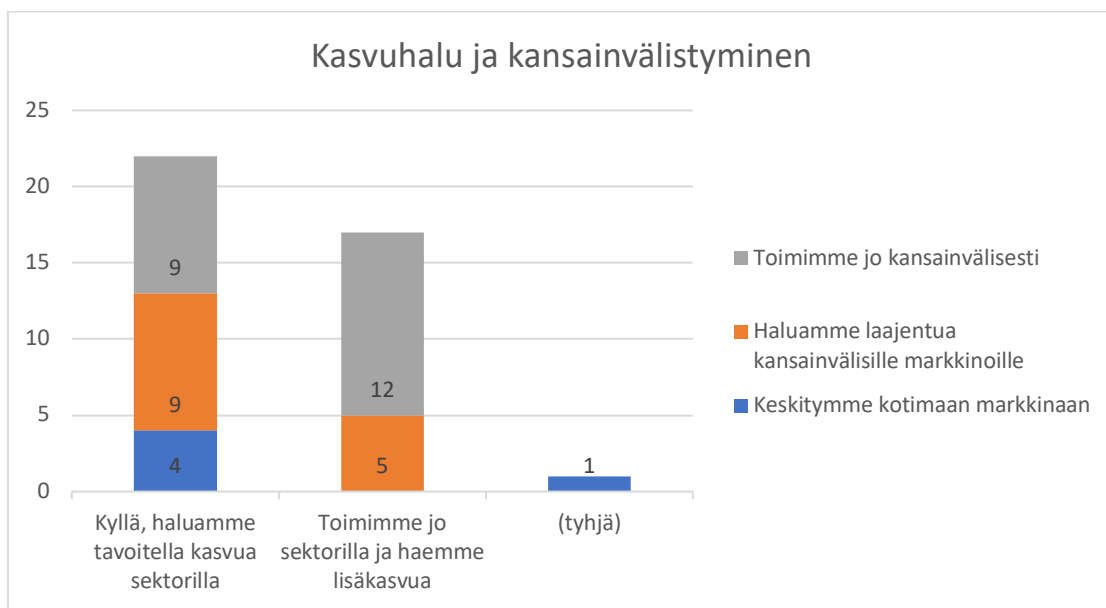
Taulukko 2 - Yritysten toimialat

Analyysi

- Metalliteollisuus on toimialoista laajimmin edustettu, mutta liiketoimintaa ja korkeat valmiudet omaavia yrityksiä on laajasti myös muilla aloilla.
- Maakunnan yritys kenttä on määrällisesti painottunut alihankintateollisuuteen.

- Naton kärkiteknologioihin (Emerging and Disruptive Technologies) liittyvillä aloilla toimii neljä yritystä, joista kolmella ei ole vakiintunutta liiketoimintaa tai se on vähäistä. Nämä yritykset muodostavat kasvupotentiaalia.
- Metalliteollisuuden yritysten kirjo arvoketjussa yltää vaativasta puolustustarvikkeiden kokoonpanotyöstä satunnaiseen metallikomponenttien sopimusvalmistukseen ja ohutlevytöihin.
- Maavoimien kehittämisen kannalta erityisesti liikkuvuus, logistiikka ja taistelijan varusteet ovat suorituskkyjä, joiden tuottamiseen liittyvään teollisuuteen maakunnan yritykset voivat kytkeytyä tulevaisuudessa.
- Korkean arvon osaamista kehittyvissä teknologioissa on maakunnassa vähän.

4.3 Kasvuhalu ja kansainvälistyminen (n=33+7)



Kaavio 2 - Yritysten kasvuhalu ja kansainväliset markkinat

Tausta

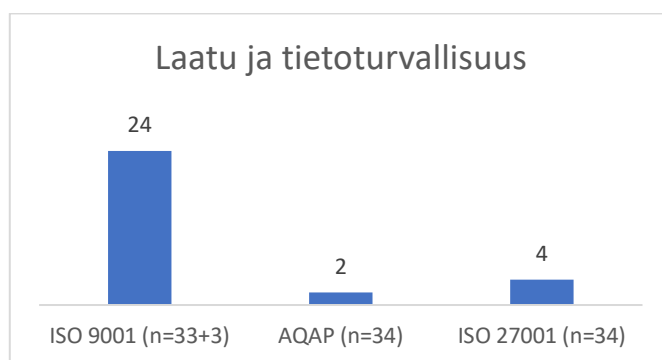
Kotimainen kysyntä ja kasvumahdollisuudet ovat varsinkin pidempään sektorilla toimineille rajallisia. Siinä missä kansainvälistyminen on houkuttelevaa kasvun näkökulmasta, se lisää myös riskejä ja vaatimuksia:

- Referenssit: kotimaiset referenssit ovat käytännössä välttämättömiä uskottavalle markkinalähdölle.
- Sääntely ja luvat: vienti- ja siirtoluvat, NATO-standardit sekä maakohtainen sääntely
- Resilienssi ja projektikyvykyys: kansainväliset projektit voivat olla yrityksen kokoon nähden merkittäviä ja sitovat resursseja pitkäksi aikaa.
- Kumppanit ja verkostot: puolustustarvikkeiden myyntiin liittyvä kansainvälistyminen tapahtuu harvoin suorana myyntinä loppuasiakkaalle, vaan konsortioiden, päätoimittajien tai kehitysohjelmien kautta.

Analyysi

- Aineiston yrityksistä 39/40 haluaa tavoitella kasvua puolustus- ja turvallisuussektorilla. Yksi vastaus jäi tyhjäksi.
- Yrityksistä 21 toimii jo kansainvälisesti, 14 haluaa laajentua kansainvälisille markkinoille ja viisi keskittyy kotimaan markkinaan.
- Tässä analyysissä ei käsitellä sitä, kuinka suuri osa liiketoiminnasta muodostuu kansainvälisestä kaupasta tai mitä keinoja ja konkreettisia tavoitteita kansainvälistymiselle on.
- Yleisesti alihankinnan tai sopimusvalmistuksen vienti ulkomaille on puolustussektorilla vaikeaa. Sopimusvalmistus on kilpailtua, ja puolustushankinnoissa suositaan usein tuotannon siirtämistä kohdemaahan hinnankin kustannuksella. Referenssien hankkiminen ja kehityshankkeisiin osallistuminen voivat avata ovia kansainvälisten puolustusalan yritysten arvoketjuihin.
- Kansainvälistymistä vaikeuttaa se, että alihankinta-alalla on harvoin omia tuotteita. Ilman erottuvaa tuotetta tai IP:tä kilpaillaan lähinnä hinnalla, mikä on heikko asema hankinnoissa, joissa suositaan paikallista tuotantoa.
- Kansainvälisen kasvun tavoittelu puolustussektorilla koetaan yritysten keskuudessa erittäin vaativaksi.
- Asevoimat hankkivat paljon myös muita palveluita ja tuotteita kuin puolustustarvikkeita. Tällaisten tuotteiden vienti voi olla yrityksille mahdollista ilman yllä mainittuja vaatimuksia. Näissäkin tapauksissa yrityksen vientikyvykkyyden on oltava valmiiksi rakennettu, jotta kansainvälisissä kilpailutuksissa pystyy menestymään. Paljon julkisuutta saanut Natomarkkina tarjoaa muun muassa tämän kaltaisia mahdollisuuksia.
- Moni maakunnan yrityksistä toimii jo kansainvälisesti. Suurella osalla yrityksistä kansainvälinen toiminta painottuu siviilisektoriin. Olemassa oleva vientiosaaminen tukee puolustussektorin viennin toteuttamista, mutta edellyttää usein täydentävää osaamista rinnalleen maakohtaisten erityispiirteiden ja säätelyn hallitsemiseksi.

4.4 Sertifiointit ja laatu (n=34–36)



Kaavio 3 - Yritysten laatu- ja tietoturvaluksertifiointit

Tausta

- Laatuvaatimukset ovat keskeinen tekijä puolustussektorin hankinnoissa.
- Sertifiointit ovat yksi tekijä laadun ja luotettavuuden osoittamisessa, mutta eivät ole välttämättä edellytys markkinaan pääsemiseksi. Joskin suuret päätoimittajat edellyttävät usein alihankintaketjultaan vastaavaa tasoa myös silloin, kun loppuasiakas ei sitä muodollisesti vaadi.

- ISO 9001 -laatusertifiointi ja ISO 27001 -tietoturvallisuussertifiointi tukevat markkinoille pääsyä ja AQAP-sertifiointia.
- Kansainvälisessä puolustustarvikekaupassa ja -kilpailutuksissa, joissa toimitetaan tuotteita suoraan loppukäyttäjälle tai valmistetaan järjestelmätason kokonaisuuksia, AQAP nousee usein käytännössä pakolliseksi. AQAP-sertifioinnin puuttuminen on joissakin tapauksissa ratkaiseva este uuden kumppanuuden muodostamisessa.
- Kansainvälisillä markkinoilla myös maakohtainen sääntely voi ulottua koko toimitusketjuun ja nousta käytännössä pakolliseksi, vaikka muodollista vaatimusta ei loppuasiakkaan suunnalta olisikaan.
- Puolustusvoimien logistiikkalaitoksen hankintailmoitusten seurannan perusteella (13 hankintaa, kevät-kesä 2026) sekä sertifiointi- että referenssivaatimukset porrastuvat hankinnan monimutkaisuuden ja erikoistuneisuuden mukaan. Tavanomaisissa tarvikehankinnoissa ei vaadita sertifikaattia eikä aina edes referenssejä. Erikoistuneemmissa hankinnoissa vaaditaan tyypillisesti lähiaikojen referenssejä, sekä näyttöä yksittäisen ISO 9001 -käytännön, kuten vaatimuskatselmuksien, noudattamisesta ilman että itse sertifikaattia edellytetään. Järjestelmätason hankinnoissa AQAP 2110 voi olla joko suoraan vaatimuksena tai selvityksenä siitä, että standardi on huomioitu toiminnassa.

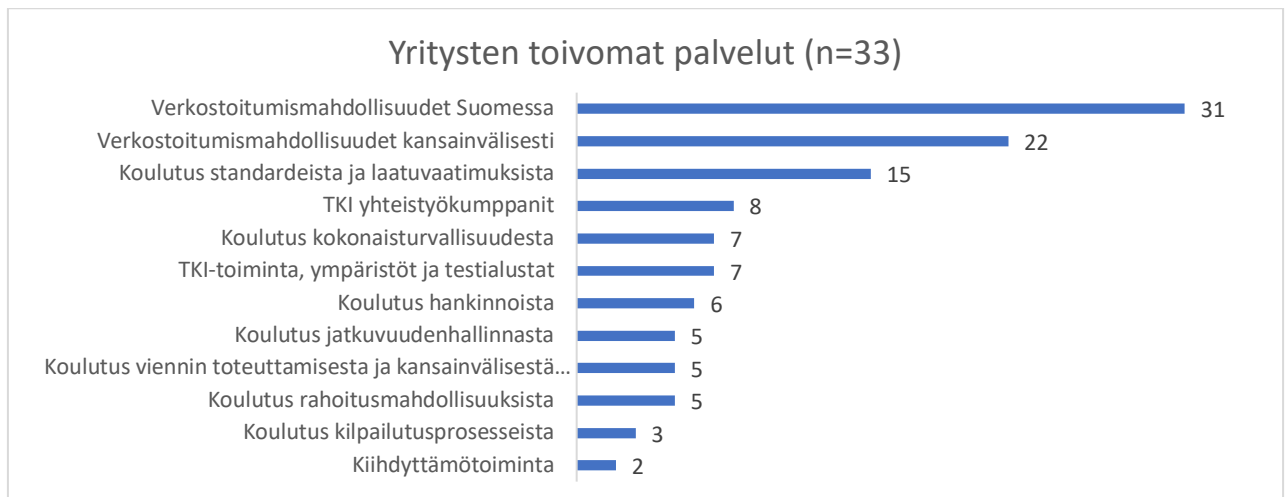
Analyysi

- ISO 9001 -laatusertifiointi on 24 yrityksellä, eli selvästi yli puolella aineistosta. Vaikka kyselyssä ei erikseen kysytty muista sertifioinneista, noin puolella yrityksistä on myös muita sertifiointeja: yleisimpiä ovat ympäristöön liittyvä ISO 14001 ja työturvallisuuteen liittyvä ISO 45001.
- Useilla yrityksillä on kokemusta ajoneuvoteollisuuden laatuvaatimuksista, joka muodostaa hyvän pohjan muodollisten sertifiointien lisäämiselle.
- Viisi yritystä kertoi aikovansa hankkia ISO 27001 -sertifioinnin.
- Harvalla puolustussektorilla jo toimivalla yrityksellä on AQAP 2110 -sertifiointi. Puolustusvoimien suoraan ostamissa tuotteissakin vaatimustaso porrastuu hankinnan monimutkaisuuden mukaan (ks. Tausta), joten AQAP-vaatimus tulee todennäköisesti vastaan vasta jos yritys on osana vaativien ja erityisesti sotilaalliseen käyttöön suunniteltujen järjestelmien valmistamista.
- Sertifioinnin merkitys markkinaa pääsemiseksi riippuu yrityksen asemasta arvoketjussa tai yrityksen valmistamasta tuotteesta. Alihankintaan tähtäävälle yritykselle sertifiointi voi olla tärkeä erottautumistekijä muodollisesta vaatimuksesta riippumatta.

4.5 Yritysten toivomat palvelut (n=33)

Tausta

Yritysten palvelutarpeita selvitettiin, koska hankkeen alkuvaiheessa tunnistettiin, että erilaiset yritykset tarvitsevat erilaista tukea. Pitkään puolustus- ja turvallisuussektorilla toimineen yrityksen auttaminen on hyvin erilaista kuin vasta ensimmäisiä askeleitaan ottavan yrityksen tukeminen. Tästä syystä yrityksiltä kysyttiin, millaisia palveluita ne kaipaavat, jotta tuki voidaan jatkossa kohdentaa yritysten todellisen tilanteen ja kehitysvaiheen mukaan. Kukin yritys sai valita enintään neljä tärkeimmäksi katsomaansa palvelua. Kysymykseen vastasi 33 yritystä.



Kaavio 4 - Yritysten toivomat palvelut

Analyysi

- Kotimainen ja kansainvälinen verkostoituminen on selvästi kysytyin palvelu, ja verkostot nousivat tärkeimmiksi myös keskusteluissa niiden yritysten kanssa, jotka eivät vastanneet kyselyyn. Tämä on linjassa laajemman havainnon kanssa, jonka mukaan yritysten suurimmat esteet markkinoille pääsyssä liittyvät enemmän verkostojen ja oikeiden kontaktien puutteeseen kuin teknologiseen osaamiseen.
- Koulutus standardeista ja laatuvaatimuksista on kolmanneksi kysytyin palvelu, mikä on linjassa luvun 4.4 havaintojen kanssa.
- Palvelutoiveet ovat pääosin samankaltaisia valmiustasosta riippumatta, mutta TKI-yhteistyön ja testausympäristöjen tarve painottuu maakunnassa selvästi yrityksiin, joilla on korkeat valmiudet, mutta ei vielä liiketoimintaa.
- Muita keskusteluissa nousseita tarpeita olivat muun muassa NSPA-portaaliin liittyvä koulutus.
- Palvelutarpeissa on paljon elementtejä, joissa tukea voidaan antaa myös olemassa olevia rakenteita hyödyntäen. Verkostoitumisessa, valmennuksessa ja koulutusmahdollisuuksien tarjoamisessa yrittäjäjärjestöt ja kauppakamari ovat tärkeitä yhteistyötahoja.
- Yritysten tilanteet ovat aina yksilöllisiä, eikä yleisellä palvelutarjonnalla voida merkittävästi edistää yksittäisen yrityksen asiaa. Yleiset palvelut voivat madaltaa kynnystä ja avata väyliä, mutta yksittäisen yrityksen eteenpäin vieminen edellyttää yrityksen pitkäjännitteistä työtä ja tarvittaessa myös yksilöllisempiä ja joustavampia tukimuotoja.

5. Haasteet puolustussektorille laajentumisessa

Luvun nostot haasteista perustuvat yritys- ja asiantuntijakeskusteluihin:

Uskottavuus ja verkostot

- Referenssien puute
- Oikeanlaisten verkostojen puuttuminen
- Luottamuksellisten verkostojen rakentaminen vie pitkään ja vaatii resursseja

Tieto ja ymmärrys

- Puutteellinen ymmärrys sektorin toimintalogiikasta
- Puutteellinen ymmärrys asiakkaan tarpeista
- Epävarmuus vaatimuksista ja niiden tasosta

Resurssit ja riskinkanto

- Innovaatioiden ja myyntityön rahoittaminen
- Yrityksen pieni koko suhteessa hankkeiden kokoon
- Korkea riski suhteessa yrityksen riskinkantokykyyn

Toimintaympäristön pysyvät piirteet

- Sektorin protektionistisuus vaikeuttaa alihankintasuhteen muodostamista ulkomaille
- Hankintaprosessien pituus ja vaikea ennakoitavuus

6. Onnistumisia

Onnistumiset perustuvat yrityskeskusteluihin. Kyseessä ovat yksittäisten yritysten polut, eivät tilastollisesti kattavat havainnot.

Toteutuneita väyliä markkinaan

- Pitkäaikainen toimittajasuhde Puolustusvoimiin on laajentunut kansainväliseksi myynniksi
- Kansainvälisiin kehityshankkeisiin osallistuminen osana päätoimittajan johtamaa ryhmittymää
- Pitkäaikainen kumppanuus kotimaisen puolustusteollisuuden toimijan alihankkijana
- Siviilituotteiden tai -palveluiden myyminen Puolustusvoimille
- Vakiotuotteen tai -palvelun toimittaminen puolustustarvikkeita valmistavalle asiakkaalle

Onnistumista selittävät tekijät

- Erittäin pitkäjännitteinen myyntityö, verkostoituminen ja luottamuksen rakentaminen
- Vakiintunut kotimainen toimittajasuhde referenssinä
- Korkeatasoinen teknologinen kehittäminen
- Kyky nopeisiin ja joustaviin toimituksiin komponenteissa

7. SWOT-analyysi

Yleiskuvaa maakunnan yrityskentästä ja sen kehityspotentiaalia suhteessa puolustusteollisuuden on analysoitu SWOT-nelikentällä. Vahvuudet ja heikkoudet analysoivat maakunnan nykytilaa. Mahdollisuudet ja uhat käsittelevät ulkoisia tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa maakunnan yrityskentän kehitykseen tulevaisuudessa, mutta joihin yritykset tai kehitystä tukevat tahot eivät voi suoraan itse vaikuttaa.

Vahvuudet	Heikkoudet
- Vahva teollinen osaaminen - Logistinen sijainti - Yritysten laatuhyvykkyudet - Yritysten kasvuhaluus - Vaativaan valmistukseen kykeneviä yrityksiä - Jo olemassa oleva suora ja välillinen puolustus-sektorin liiketoiminta - Elintarvikealan osaaminen, ruokaketju	- Puolustusvoimien läsnäolo alueella vähäinen - Murrosteknologioiden osaaminen ohutta - Yrityskenttä pääosin pientä - Yritysten resurssit osallistua kehitysohjelmiin rajalliset - Pääosalla yrityksistä ei omia tuotteita - Vaatimusten hallintaan liittyvä osaamisen puutteellista - Yritysten ymmärrys sektorista rajallista
Mahdollisuudet	Uhat
- Valmistuskapasiteetin kasvattaminen Suomessa luo uusia mahdollisuuksia teollisuudelle - Osaamisen yhdistäminen kokonaisuuksiksi - Yksittäisten yritysten menestys luo kasvua myös kumppaneille - Kansallinen verkottuminen ja yhteistyö - jokaiselle yritykselle paras verkosto - Elintarvikealan osaamisen yhdistäminen puolustukseen ja turvallisuuteen	- Puolustussektorin investoinnit eivät kohdata maakunnan teollisen osaamisen ja odotusten kanssa - Kansallinen kilpailu maakunnan osaamisalueilla on erittäin kovaa – kansainvälisestä kilpailusta puhumattakaan - Yhteen sitovia tavoitteita ei synny yritysten välille, jos yhdistävä teema on liian yleistasoinen

Taulukko 3 - Maakunnan yrityskenttä ja sen kehittäminen, SWOT-analyysi

8. Johtopäätökset

Maakunnan vahva alihankinta- ja metalliteollisuuden osaaminen muodostaa perustan etelä-pohjalaiselle puolustusteollisuudelle. Sen rinnalla toimii erikoistuneita yrityksiä, joilla on huippuosaamista esimerkiksi ampumatarviketuotannossa tai vaativassa järjestelmä- ja kokoonpanotuotannossa. Kärkiyritysten lisäksi maakunnassa on useita yrityksiä, jotka toimittavat järjestelmiä tai osajärjestelmiä kansainvälisille päätoimittajille sekä tuotteita suoraan asevoimien käyttöön. Eri laajuudella alihankintaketjuissa toimivia yrityksiä on useita. Olemassa olevan liiketoiminnan laajentamiseen kansainvälisesti ja uusien toimijoiden mukaan astumiseen on edellytyksiä ja tahtoa. Elintarvike- ja ruokaketjun osaaminen on maakunnan vahvuus, joka liitetään osaksi kehittämistoimenpiteitä. Vaikka maakunnallisesti korkean teknologian osaaminen on ohutta, meillä on yksittäisiä yrityksiä, jotka kehittävät tai valmistavat korkean arvon teknologiaa puolustussektorin tarpeisiin.

Markkinassa onnistumisia selittävät tekijät toistuvat samankaltaisina yrityskeskusteluissa ja valtakunnallisissa selvityksissä:

- pitkäjännitteinen myyntityö, verkostoituminen ja luottamuksen rakentaminen,
- vakiintunut kotimainen toimittajasuhde referenssinä ennen kansainvälistymistä,

- korkeatasoinen teknologinen kehittäminen ja tuotteen vastaavuus sektorin vaatimukseen.

Selvitystyössä esiin nousseet haasteet sektorilla eroavat yritysten välillä. Markkinaa pyrkivien yritysten osalta niitä ovat:

- epäselvät polut markkinaa ja hankintoihin,
- oikeiden kontaktien löytäminen,
- markkinaposition tai oman tuotteen määrittely ja
- pienten yritysten resurssien riittämättömyys pitkäaikaiseen myyntityöhön.

Markkinassa kasvavien osalta tunnistettuja haasteita ovat:

- pitkien myyntisykliä aiheuttama epävarmuus ja rahoittaminen,
- pienen yrityksen kyky skaalata tuotantoa ennen kauppohen varmistumista ja ensimmäisiä toimituksia,
- hyvien kumppaneiden löytäminen kohdemaista viennin mahdollistamiseksi sekä
- työvoiman saatavuuden varmistaminen pitkällä aikavälillä.

Yritysten toivomista palveluista kansallinen ja kansainvälinen verkostoituminen, markkinan vaatimusten ymmärtäminen sekä laatuvalmiuksien kehittäminen nousivat ylitse muiden. Saman suuntaiset havainnot toistuivat sekä Härmänmaan alueella tehdyssä analyysissä että maakunnallisesti. Kunkin yrityksen tilanne on kuitenkin ainutlaatuinen. Siksi palveluita on syytä kohdistaa yleisen tason lisäksi myös eri segmenteille.

Maakunnan puolustussektorissa toimivat tai sinne tavoittelevat yritykset eivät sellaisenaan muodosta klusterimaista kokonaisuutta, jolle olisi löydettävissä konkreettisia yhdistäviä tavoitteita. Sen sijaan verkosto koostuu eri alojen yrityksistä, alueellisista yritysryhmittymistä ja vakiintuneista puolustusteollisuuden toimijoista kumppani- ja alihankintaverkostoineen. Kehittämisen on ainakin alkuvaiheessa edettävä näitä kaikkia rinnakkain tukien ja keskenään verkottaen, ei yhtä maakunnallista yritysklusteria rakentaen. Olennaista on, että kukin yritys liittyy tarpeidensa mukaan osaksi kansallista ekosysteemiä ja pääsee osaksi sille hyödyllisiä verkostoja.

Tärkeimpiä tuen muotoja ovat:

- Verkostoiminen: Maakunnallinen, kansallinen ja kansainvälinen
- Osaaminen: Markkina ja työvoima
- TKI-, pilotointi- ja rahoitustuki

Tuen tarjoamiseksi tarvittavien toimintamallien suunnittelu kuuluu hankkeen seuraavan vaiheen toimenpiteisiin, eikä sitä käsitellä tässä raportissa. Maakunnassa käynnissä olevien hankkeiden ja olemassa olevien toimijoiden – kuntien, oppilaitosten, elinvoimakeskuksen, järjestöjen ja yritysten – verkoston tiivistäminen tämän aiheen ympärillä on jo osoittautunut hyödylliseksi ja myös tulevaisuudessa toimenpiteissä se on välttämätöntä.

Puolustusmarkkinan merkittävä kasvu vahvistaa kilpailua. Yrityksen strateginen sitoutuminen sektorille pyrkimiseen on ratkaisevaa. Yrityksen osaamisen lisääminen puolustus- ja turvallisuussektorista mahdollistaa päätöksenteon tavoitteista suhteessa markkinaa. Mikäli markkina koetaan houkuttelevaksi ja sitoutumisen arvoiseksi, on sinne pyrkimisen oltava määrätietoista, riskit ja haasteet tiedostaen.

Lähteet

Selvitykset

Business Tampere & KPMG (2026). Pirkanmaan puolustus- ja turvallisuussektorin tarveselvitys. 1.4.2026. Osa Turvallisuus- ja puolustusalan kestävät innovaatiot -hanketta. 25 s.

Mesimäki Company Oy / Mesimäki, Marika (2026). Innokaupungit puolustuksen ja kokonais-turvallisuuden ekosysteemejä kehittämässä: selvitystyön kirjallinen loppuraportti. Toimeksi-anto: Jyväskylän kaupungin elinkeinopalvelut, Innokaupunki-yhteistyö. 9.6.2026. 35 s.

MDI Public Oy / Laasonen, Valtteri (2025). Selvitys valmistavan teollisuuden ja teknologia-alan yritysten liiketoimintamahdollisuuksista huoltovarmuuden ja kaksikäyttöteknologian tee-moissa: loppuraportti. Toimeksianto: Into Seinäjoki Oy. 30.4.2025. 31 s.

Kauhavan kaupunki, Defence Dual-Use Network (DDUN) -hanke, Suokko, Niko (2026). Härmänmaan yrityskentän TO-tilannekuva. 3.8.2026. Hyödynnetty raportin johtopäätöksissä.

Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus (nyk. Elinvoimakeskus) / Ylikangas, Riikka (2026). Puolustuste-ollisuus Etelä-Pohjanmaalla: tilannekuva. 6.2.2026. 11 s.

Maakunnalliset asiantuntijat

- Elinvoimakeskus – Timo Saari
- Elinvoimakeskus – Riikka Ylikangas
- E-P:n liitto – Miika Laurila
- E-P:n liitto – Heli Seppelvirta
- E-P Kauppakamari – Tomi Kohtanen
- E-P Yrittäjät – Jani Takamaa
- Mauri Koskela
- Mika Soininen
- Viexpo – Anne Viitala

Kunnalliset ja alueelliset asiantuntijat

- Ilmajoen kaupunki – Simo Kankaanpää
- Into Seinäjoen henkilöstö
- Isokyrön Kehitys – Jouko Vuolle
- JPYP – Elina Rantalahti
- Kauhajoen kaupunki / Suupohja – Carita Latikka
- Kurikan kaupunki – Jussi-Pekka Kurikka
- Lapua-Kauhava – Niko Suokko
- Leader Suupohja – Aili Raudla-Majakangas
- Ähtärin kaupunki / ryhmähanke – Pertti Nurmi

Tapahtumat

- PIA ry SECD Day
- PIA – alueelliset verkostot -keskustelutilaisuus
- Eurosatory-messut
- Puolustusteollisuuden nykytila -työpajat
- Useat asiantuntijakeskustelut