



Team Finland -verkosto

Strategia 2025–2027



Valtioneuvoston julkaisu 2025:106

Team Finland -verkosto

Strategia 2025–2027

Valtioneuvosto Helsinki 2025

Julkaisujen jakelu

Distribution av publikationer

**Valtioneuvoston
julkaisuarkisto Valto**

Publikations-
arkivet Valto

julkaisut.valtioneuvosto.fi



Valtioneuvosto

Ulkoministeriö

Työ- ja elinkeinoministeriö

This publication is copyrighted. You may download, display and print it for Your own personal use.

Commercial use is prohibited.

ISBN pdf: 978-952-383-972-4

ISSN pdf: 2490-0966

Taitto: Valtioneuvoston hallintoyksikkö, Julkaisutuotanto

Helsinki 2025

Team Finland -verkosto Strategia 2025–2027

Valtioneuvoston julkaisu 2025:106

Julkaisija Valtioneuvosto

Toimittaja/t Miia Rantanen, Janne Sykkö, Mari Hakkarainen

Yhteisötekijä Ulkoministeriö, Työ- ja elinkeinoministeriö

Kieli suomi

Sivumäärä 30

Tiivistelmä

Team Finland (TF)-verkonstrategiakaudet ylittävä ydintehtävä on suomalaisten yritysten viennin ja kansainvälisen kasvun vauhdittaminen. TF-strategia 2025–2027 määrittää strategiakauden päätavoitteiksi: 1) TF-asiakkaille tavoitellaan 10 prosenttiyksikköä korkeampaa viennin kasvua kuin yleinen viennin kasvu, sekä 2) TF-verkonstrategia hyödyttävät yritysten kansainvälistymistä ja vienninkasvua sekä vastaavat yritysten tarpeeseen. Päätavoitteet saavutetaan fokuoimalla työtä strategisten valintojen avulla, tarjoamalla yrityksille oikea-aikaisia, tarpeisiin vastaavia palveluja, parantamalla tuloksellisuutta, yhteistyötä ja työnjakoa sekä kehittämällä tiedolla johtamista ja viestintää.

Strategian onnistumisen edellytyksenä ovat mm. eri toimijoiden vahva sitoutuminen valintojen tekemiseen ja toteuttamiseen, toiminnan jatkuva arviointi ja rohkeus muuttaa suuntaa tarvittaessa, markkinamahdollisuuksien oikea-aikainen tunnistaminen, suomalaisen tarjonnan kehittäminen mahdollisuuksiin vastaamiseksi sekä markkinamahdollisuuksien proaktiivinen luominen, kansainvälinen vaikuttaminen viennin ja kansainvälistymisen edistämiseksi sekä yrityspalveluiden häiriöttömyys ja palveluiden tavoitteellinen kehittäminen asiakaslähtöisesti.

Seuraavan strategian (kausi 2028–2031) valmistelujen käynnistämiseen tähdätään loppuvuodesta 2027.

Asiasanat Team Finland, vienti, viennin edistäminen, ulkomaankauppa, yritysten kansainvälistyminen, kansainvälistymispalvelut, kansainvälinen kasvu, yrityspalvelut

ISBN PDF 978-952-383-972-4

ISSN PDF 2490-0966

Julkaisun osoite <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-383-972-4>

Sisältö

Johdanto	5
1 Team Finland -verkoston tehtävä ja tavoitteet	7
1.1 Team Finland -verkoston ydintehtävä	7
1.2 Strategiakauden 2025–2027 päätavoitteet	8
1.3 Strategiakauden alatavoitteet	8
2 Vaikuttavuutta strategisilla valinnoilla	9
2.1 Kohdemaat	9
2.2 Prioriteettitoimialat	11
2.3 Lämpileikkaavat toimintatavat	13
2.3.1 Yritysten tukeminen arvoketjuissa (sis. rahoitus)	13
2.3.2 Palveluviennin edistäminen	15
2.3.3 Pohjoismaisen yhteistyön aktiivisempi hyödyntäminen	16
3 Asiakkaalle oikeat palvelut oikeaan aikaan	17
4 Tuloksellisuutta yhteistyötä ja työnjakoa kehittämällä	19
4.1 Kotimaanverkoston kansainvälistymispalveluiden kehittäminen	19
4.1.1 Alueellinen Team Finland –yhteistyö kotimaassa	20
4.2 Ulkomaanverkoston yrityspalveluiden kehittämien	21
4.3 Kotimaan ja ulkomaanverkoston linkin vahvistaminen osana Team Finland -palvelupolkua	23
5 Tavoitteellinen ja vaikuttava tiedolla johtaminen sekä aktiivinen viestintä	25
5.1 Tiedolla johtaminen	25
5.2 Aktiivinen ja selkeä viestintä kotimaassa ja ulkomailla	26
Liite 1. Team Finland -verkoston toimijat ja ydintoiminnot	28
Ydintoimijat:	28
Ydintoiminnot:	29
Keskeisimmät Team Finland -kumppanit:	30

JOHDANTO

Yritysten viennin ja kansainvälisen kasvun vauhdittaminen on Suomen talouskasvulle ja hyvinvoinnille välttämätöntä. Muuttuva geotalouden toimintaympäristö edellyttää julkisten toimijoiden ja elinkeinoelämän tiiviimpää yhteistyötä. Tähän vastataan Team Finland -toimintaa uudistamalla. Geotalouden aikana kansainvälisen vaikuttamisen ja kumppanuuksien merkitys korostuu. Yritysten palvelua sujuvoitetaan keskittämällä ulkomaanverkoston palvelut ulkoasianhallintoon yhden luukun periaatteen mukaisesti. Yritystemme monipuolisempi vientitoiminta, kansainvälisen liiketoiminnan kasvattaminen sekä menestyminen kansainvälisissä arvoketjuissa ovat edellytys talouden elinkelpoisuudelle ja kilpailukyvyille. Samalla on huolehdittava Suomen houkuttelevuudesta osaajille, matkailijoille, investoinneille ja pääomille.

Team Finland (TF) on yrityksille kansainvälistymispalveluita tarjoavien toimijoiden verkosto. Verkoston tavoitteena on tarjota yrityksille sujuvaa ja asiakaslähtöistä palvelua neuvonnasta rahoitukseen. Team Finland -verkoston palveluita ovat kaikki Team Finland -verkoston organisaatioiden yhdessä sekä erikseen omalla brändillään tuottamat palvelut, jotka tukevat verkoston tavoitteiden saavuttamista.

Team Finland -strategia laaditaan Team Finland -johtoryhmän vedolla kullekin hallituskaudelle. Strategia määrittelee verkoston vienninedistämistyön strategisen tason kohdemaaj- ja toimialavalinnat sekä Team Finland -toiminnan strategiset tavoitteet. Seuraavan strategian valmistelut käynnistetään loppuvuodesta 2027 kaudelle 2028–2031.

Team Finland -johtoryhmä raportoi kerran vuodessa elinkeinoministerille ja ulko- maankauppa- ja kehitysministerille edellisen vuoden tuloksista. Tässä yhteydessä on mahdollista päivittää strategisia linjauksia. Vuosiraportti laaditaan vuodesta 2026 alkaen. Syksyn 2025 kuluessa laaditaan strategian toimeenpanosuunnitelma, joka määrittää yksityiskohtaisemmin toimenpiteet sekä nimeää näille aikataulun ja päävastuutahot.

Team Finland -strategian onnistumisen edellytyksenä ovat 1) Team Finland -verkoston yhteistyön tiivistäminen ja uusien yhteistyömallien luominen, 2) osaaminen ja resurssit projektimaiseen yhteistyöhön, 3) eri toimijoiden vahva sitoutuminen

valintojen tekemiseen ja toteuttamiseen, 4) toiminnan jatkuva arviointi ja rohkeus muuttaa suuntaa tarvittaessa, 5) markkinamahdollisuuksien oikea-aikainen tunnistaminen, 6) suomalaisen tarjonnan kehittäminen mahdollisuuksiin vastaamiseksi sekä markkinamahdollisuuksien proaktiivinen luominen ja 7) kansainvälinen vaikuttaminen viennin ja kansainvälistymisen edistämiseksi 8) yrityspalveluiden häiriöttömyys ja palveluiden tavoitteellinen kehittäminen asiakaslähtöisesti.

1 Team Finland -verkoston tehtävä ja tavoitteet

1.1 Team Finland -verkoston ydintehtävä

Team Finland -verkoston strategiakaudet ylittävä ydintehtävä on suomalaisten yritysten viennin ja kansainvälisen kasvun vauhdittaminen. Palveluita tarjotaan kaikille kansainvälistä liiketoimintaa käynnistäville ja laajentaville yrityksille. Palvelujen tarjonnassa kiinnitetään erityistä huomiota pieniin ja keski-suuriin yrityksiin. Myös suuryritykset kuuluvat palvelujen piiriin. Verkoston palveluiden ja asiakkuusyhteistyön tavoitteena on saada pk-yritykset kasvamaan viennin ja kansainvälistymisen midcap-yritysten kokoluokkaan.

Team Finland -verkoston ydintehtävän onnistumista edistävät lisäksi maakuva-työ, työvoiman saatavuus, korkeakoulutuksen, tutkimuksen ja innovaatioiden kansainvälistymisen tukeminen ja vauhdittaminen, sekä Suomeen suuntautuvan matkailun edistäminen.¹ Työ- ja elinkeinoministeriön tehtäviin kuuluva ja sen ohjauksessa oleva ulkomaisten investointien ja sijoittajien houkuttelu Suomeen on osa Team Finland -työtä.

Strategiakaudella 2025–2027 korostuvat muuttuva geotalouden toimintaympäristö ja tähän liittyvä epävarmuus, valtioiden roolin kasvu kansainvälisessä taloudessa, Ukrainan jälleenrakennus sekä Euroopan puolustusteollisuuden vahvistaminen. Suomessa korostuvat investoinnit TK-toimintaan, Business Finlandin roolin muutos Team Finland -ulkomaanverkoston palvelujen keskittyessä jatkossa ulkomaanedustustoihin ja aluehallintouudistus. Team Finland -verkosto vastaa toimintaympäristön muutokseen kehittämällä jatkuvasti toimintaansa ja palveluitaan. Verkoston kehittämisessä huomioidaan asiakastarpeet, kansainvälisen toimintaympäristön ja talouden murros sekä julkisen sektorin toiminnan tehokkuus ja vaikuttavuus.

1 Nämä toiminnot ovat TEM:n, OKM:n ja UM:n tuloso-
hjaus- ja ohjausrakenteet valtionhallinnossa. Toimintojen tavoitteet asetetaan muissa strategioissa.

1.2 Strategiakauden 2025–2027 päätavoitteet

Päätavoitteet tulee saavuttaa vuoden 2027 loppuun mennessä:

- Team Finland -asiakkaille tavoitellaan 10 prosenttiyksikköä korkeampaa viennin kasvua kuin yleinen viennin kasvu.²
- Team Finland -verkoston palvelut hyödyttävät yritysten kansainvälistymistä ja viennin kasvua sekä vastaavat yritysten tarpeeseen.

1.3 Strategiakauden alatavoitteet

Päätavoitteet saavutetaan toteuttamalla seuraavat alatavoitteet: 1) vaikuttavuutta strategisilla valinnoilla, 2) asiakkaalle oikeat palvelut oikeaan aikaan, 3) tuloksellisuutta yhteistyötä ja työnjakoa kehittämällä sekä 4) tavoitteellinen tiedolla johtaminen ja aktiivinen viestintä.

Alatavoitteet ja niiden toimenpiteet muodostavat toisiaan tukevan kokonaisuuden. Alatavoitteilla on pitkäaikaisempi, laajempi vaikutus, joka syntyy alatavoitteiden toimenpiteiden seurauksena. Alatavoitteet ja niihin liittyvät toimenpiteet esitellään seuraavissa kappaleissa. Toimenpiteiden toteutuksesta vastaavat Team Finland -operatiiviset työryhmät (ydintoimijat) yhdessä soveltuvin osin keskeisimpien Team Finland -kumppaneiden kanssa. Toimenpiteiden seurannasta vastaa johtoryhmä osana strategian toteutuksen seuranta ja ohjausta.

2 Team Finland -verkoston ydintoimijoiden keskeisiä, kansainvälistyville yrityksille tarkoitettuja palveluja käyttäneiden pk- ja midcap-yritysten viennin kasvu. (kokonaisuutos %, vertailu kolmen vuoden jaksolla).

2 Vaikuttavuutta strategisilla valinnoilla

Strategisilla valinnoilla parannetaan toiminnan vaikuttavuutta ja tuloksellisuutta kohdistamalla yrityspalvelut potentiaalisimmille: 1) markkinoille, 2) toimialoille sekä 3) painottamalla läpileikkaavia toimintatapoja.

Toiminnan perustan luo kaikkien kansainvälistä kasvua tavoittelevien yritysten palvelu. Strategisten valintojen toimenpiteiden toteutumista seurataan ja tuloksia tarkastellaan vuosittain. Tulosten perusteella valintoja voidaan päivittää.

2.1 Kohdemaat

Team Finland -työn tuloksellisuuden ja vaikuttavuuden kasvattaminen edellyttää sen kohdentamista suomalaisyritysten kannalta potentiaalisimmille markkinoille. Kaikissa maissa tullaan edelleen tekemään vienninedistämistä, mutta työn luonne ja tuotettavien palvelujen sisältö ovat erilaisia statuksen mukaisesti.

Prioriteettikohdemaastatus tarkoittaa sitä, että yritykset saavat valikoiduista prioriteettikohdemaista kattavamman yrityspalveluvalikoiman, proaktiivisemmän ja syvällisemmän yrityspalvelun kuin muista kohdemaista. Prioriteettikohdemaiden Team Finland -tiimeiltä edellytetään pitkäjänteistä markkinamahdollisuuksien rakentamista suomalaisyrityksille ja investointien houkuttelua Suomeen. Suunnitteilla olevia maksullisia yrityspalveluita tarjottaisiin lähtökohtaisesti prioriteettikohdemaista. Prioriteettimaiden palveluvalikoiman määräytymisessä huomioidaan kohdemaan markkinoiden ja yritysten tarpeet. Muissa kohdemaissa palveluvalikoima on suppeampi, keskittyen tietopalveluihin sekä yritysten tukemiseen kontakteissa ja verkostoitumisessa. Lisäksi toiminnan luonne voi olla proaktiivista, mutta myös enemmän reaktiivista, yritysten kysyntään vastaamista.

Prioriteettikohdemaiden valintakriteerit ovat: 1) kahdenväliset suhteet, 2) markkinan tulevat kasvuodotukset ja kaupallinen yhteistyöpotentiaali Suomen vahvuusalueilla 3) kauppavaihto ml. investoinnit 4) valtiollisten vienninedistämistoimien tarve 5) huoltovarmuusnäkökohdat 6) kehittyvien maiden markkinoille pääsyssä painotetaan muun muassa Global Gateway -strategian, kansainvälisten kehitysrahoituslaitosten ja merkittävien investointihankkeiden tarjoamia mahdollisuuksia.

Toimenpiteet:

- Nimetään edellä mainittujen valintakriteerien pohjalta seuraavat maat prioriteettikohdemaiksi: Ruotsi, Tanska, Norja, Viro, Latvia, Liettua, Puola, Saksa, Ranska, Iso-Britannia, Ukraina, Yhdysvallat, Kanada, Brasilia, Saudi-Arabia, Etelä-Afrikka, Intia, Kiina, Japani, Etelä-Korea, Vietnam.
- Vahvistetaan kotimaan- ja ulkomaanverkoston yhteistyötä kaikkien kohdemaiden vienninedistämistoiminnan tukemiseksi. Tässä kotimaan perustettavat toimialatiimit ovat avainasemassa.
- Kehitetään ulkomaanverkoston Team Finland -tiimien alueellista yhteistyötä vienninedistämistoimintojen tueksi.
- Määritetään prioriteettimaista ja muista kohdemaista tarjottavat yrityspalvelukategoriat.
- Varmistetaan korkean tason Team Finland -vierailupalvelut prioriteettikohdemaihin ja prioriteettimaista tuleviin vierailuihin.
- Rakennetaan kaikissa kohdemaissa suhteita maiden päättäjiin ja elinkeinoelämään aloilla, joissa nähdään erityinen kaupallinen potentiaali. Luodaan pitkäjänteisesti suomalaisyrityksille markkinamahdollisuuksia erityisesti prioriteettikohdemaissa. Hyödynnetään mm. kahdenvälisiä kumppanuussopimuksia (Memorandum of Understanding MoU, Memorandum of Cooperation MoC) ja vaikutetaan EU:n kauppapoliittisen yhteistyön kautta markkinoiden avoimuuteen.
- Kartoitetaan prioriteettimaiden markkinamahdollisuuksia proaktiivisesti ml. arvoketjuyhteistyön tuomat mahdollisuudet. Välitetään näitä aktiivisesti yritysten tietoon. Markkinamahdollisuuksien kartoittaminen pohjautuu Suomen osaamisvahvuuksiin, mitä tukee Team Finland -verkostoyhteistyössä laaditut Suomen prioriteettialojen tarjoamat.
- Edistetään suomalaisten yritysten pääsyä kehittyville markkinoille hyödyntämällä valtion vienti- sekä kehitysrahoitusta (Finnvera, PIF (Public Sector Investment Facility), Finnfund, Finnpartnership) synkronoidusti kokonaistarjoamien luomiseksi sekä suomalaisyritysten tarjoamaan vastaavien kansainvälisten hankkeiden tunnistamiseksi.

- Edistetään suomalaisyrityksien osallistumista EU:n Global Gateway -hankkeisiin tiedottamalla aktiivisesti Global Gatewayn mahdollisuuksista yrityksille sekä vaikuttamalla EU-ohjelmointiin Suomen intressien mukaisesti etenkin digisektorilla.

2.2 Prioriteettitoimialat

Prioriteettialoiksi nimetään Suomen vahvat vientitoimialat ja nousevat kasvualat, jotka luovat talouskasvua Suomeen. Osana strategiaan pohjautuvaa toimeenpanosuunnitelmaa tehtävät valinnat keskittyvät toimialoihin, joissa suomalainen osaaminen ja kilpailukyky ovat vahvimmillaan ja yrityksillä kansainvälisillä markkinoilla menestyviä tuotteita ja palveluita. Team Finland -verkoston ydintoimijoiden kansainvälistymispalvelut ovat kuitenkin kaikkien toimialojen yritysten käytettävissä.

Erityisesti teknologiateollisuus, metsäteollisuus ja biopohjaiset materiaalit, mineraalit ja metallinjalostus, akkumateriaalien valmistus sekä meriteollisuus alihankintaketjuineen ovat toimialoja, joissa Suomella on erityistä kilpailuetua ja osaamista. Geopoliittinen tilanne on nostanut turvallisuus-, puolustus- ja kaksikäyttöteollisuuden merkitystä ja osaamisen kysyntää. Vakiintuneiden vientimme kivijalkatoimialojen rinnalle on kehittymässä myös uusia toimialoja (esim. luovat alat, peliteollisuus), joissa palveluiden ja muiden aineettomien tekijöiden merkitys on hyvin keskeinen.

Team Finland -ulkomaanverkoston mukaan eniten kansainvälistä kysyntää on seuraavilla toimialoilla: energia ja uusiutuvat energialähteet, bio- ja kiertotalous sekä kemianteollisuus, ICT ja digitalisaatio, terveyssektori, kaivannaisteollisuus, puolustusteollisuus, elintarvikevienti, meriteollisuus ja satamat ja viestintä- ja mobiiliratkaisut.

Valituissa toimialoissa huomioidaan kaupallisen potentiaalin lisäksi tarve kotimaisen huoltovarmuuden ja resilienssin vahvistamiseksi. Resilienssin vahvistaminen edellyttää haitallisten riippuvuuksien vähentämistä, toimitusketjujen hajauttamista sekä markkinaehtoisten ratkaisujen lisäämistä. Riippuvuuksia vähennetään arvoketjut huomioivan toimintatavan avulla ja kohdentamalla tukitoimia prioriteetti-sektorien yrityksille.

Strategiakauden toimialojen tärkeäksi kasvuteemaksi asetetaan kokonaisturvallisuuskonsepti.

Toimenpiteet:

- Vahvistetaan osana Team Finland -strategian toimeenpanosuunnitelmaa syksyllä 2025 toimialakohtaiset valinnat, joiden potentiaali arvioidaan prioriteettimaiden osalta. Valinnat tehdään verifioitujen markkina-mahdollisuuksien pohjalta, joihin Suomella on kilpailukyistä osaamista ja annettavaa, kuten:
 - Kokonaisturvallisuus ja resilienssi
 - Puolustusteollisuus
 - Energiaratkaisut ja vähähiiliteknologiat
 - Terveys ja hyvinvointi
 - Biotalous ja ruoka
 - Kiertotalous
 - ICT, digitaaliset ratkaisut ja kriittiset teknologiat
 - Korkean arvonlisän palvelut ja luovat alat
 - Meriteollisuus ja logistiikka
 - Koulutus
- Fokusoidaan edistämistoimia kohdemarkkinakohtaisesti suomalaisyritysten tarjoamiin ratkaisuihin, joilla vastataan kysyntätarpeisiin.
- Edistetään eri toimialojen liittymäkohtia, kuten osaamisen vienti yhdistettynä vahvoihin vientialoihin.
- Edistetään julkisten ja yksityisten toimijoiden verkottumista markkinoimaan ja tuottamaan kansainvälisille markkinoille paremmin soveltuvia kokonaispalveluja- ja ratkaisuja.
- Laaditaan Suomen kokonaisturvallisuuskonseptista kaupallinen tarjoama vastaamaan alan kansainvälistä liiketoimintapotentiaalia. Vahvistetaan viestintää Suomesta kokonaisturvallisuuden kansainvälisenä johtajana ja tuodaan esiin suomalaisia alan yrityksiä ja ratkaisuja.
- Laaditaan Team Finland -yhteistyössä Suomen toimialatarjoamat prioriteettialoilta yhdessä sektoriministeriöiden ja elinkeinoelämän toimialajärjestöjen kanssa. Muodostetaan prioriteettialoilta toimialakohtaiset Team Finland -tiimit ja nimetään vastuutahot syksyn 2025 aikana.

2.3 Läpileikkaavat toimintatavat

Kansainvälistymispalveluiden toteutuksessa painotetaan läpileikkaavasti seuraavia toimintatapoja.

2.3.1 Yritysten tukeminen arvoketjuissa (sis. rahoitus)

Arvoketjujen merkitys korostuu geotalouden murroksessa. Yrityksiä tuetaan riskien ja mahdollisuuksien tunnistamisessa dialogia lisäämällä ja konkreettisia työkaluja tarjoamalla. Team Finland -verkoston toiminnassa korostetaan kahdenvälisen kaupan lisäksi arvoketjut huomioivaa toimintatapaa. Arvoketjuihin mukaan pääsemistä edistävät mm. kansainväliset hankeyhtiöt, hankerahoitus ja vientirahoitus sekä verkottuminen kansainvälisiin ekosysteemeihin.

Business Finland, Finnvera ja ulkoministeriö edistävät yhdessä suomalaisten yritysten osallistumista EPC-projekteihin. Toimijat rakentavat yhdessä yhteistyösuhteita kansainvälisiin EPC-yrityksiin (rakennusyhtiöihin, jotka toimivat ”engineering, procurement, construction” -periaatteella) ja muihin suomalaisen viennin potentiaaliin ostajiin. Lisäksi toimijat etsivät suomalaisille yrityksille sopivia EPC-yritysten ja muiden potentiaalisten ostajien toteuttamia hankkeita ja tukevat yrityksiä hankkeisiin osallistumisessa.

International Business Innovations (IBI) -palvelu on suunnattu suurille suomalaisille veturiyrityksille ja pk-yrityksille, jotka toimivat ekosysteemimäisesti. IBI edistää suomalaisten yritysten viennin kasvua suurten kansainvälisten hankkeiden kautta. Näin tarjotaan suomalaisyritysten ratkaisuja yhteiskunnallisiin, taloudellisiin ja kestävyyskysymyksiin liittyviin tarpeisiin. Tavoitteena on mahdollistaa merkittävä viennin kasvu ja nostaa Suomen asemaa globaalina liiketoimintainnovaatioiden kumppanina.

Toimenpiteet:

- Edistetään suomalaisyritysten arvoketjupohjaista yhteistyötä ja asiakkuuksia globaalien yritysten, systeemi-integraattoreiden ja EPC-yritysten kanssa. Linkitetään relevantteja toimialaklustereita ja ekosysteemeitä globaalisti.
- Tuetaan yritysten ennakkointikykyä, riskienhallintaa ja markkina-mahdollisuuksien tunnistamista tuottamalla ajantasaista ja relevanttia tilannekuvaa sääntelyn, politiikan ja markkinoiden muutoksista.

- Kehitetään käynnissä olevia IBI-hankkeita ja luodaan kysyntää suomalaisten yritysten kokonaistarjoamille globaaleissa suurhankkeissa.
- Kehitetään suomalaista tarjoamaa kehittyvien markkinoiden PIF- ja FUIF-projekteihin (Finland–Ukraine Investment Facility) ml. EPC-hankkeet, sekä yhteistyösuhteita suomalaisten yritysten asiakkaisiin.
- Hyödynnetään kansainvälisiä yhteistyöprojekteja, mm. TKI-yhteistyötä globaaleihin arvoketjuihin ja ekosysteemeihin pääsemiseksi ja luodaan näin edellytyksiä yritysten kansainväliselle kasvulle.
- Luodaan yhteistyössä yritysten kanssa tilannekuvaa Suomen taloudellisen turvallisuuden kannalta keskeisistä riskeistä.
- Neuvotaan yrityksiä toimitusketjujen riskeistä, erityisesti kriittisistä riippuvuuksista, sekä keinoista riskien hallitsemiseksi.
- Jaetaan yrityksille tietoa tiettyjen kriittisten teknologioiden ja mineraalien luotettavista toimittajista kolmansissa maissa.
- Autetaan yrityksiä rakentamaan arvoketjuja kansainvälisten luotettavien toimittajien kanssa. Erityisesti kriittisten teknologioiden ja mineraalien toimitusketjuissa suomalaisen yhteiskunnan luotettavuus ja toimivuus on potentiaalinen kilpailuetu. Luotettavuus myös edesauttaa suomalaisyritysten markkinoillepääsyä nykyisessä geopoliittisessa tilanteessa.
- Hyödynnetään tehokkaammin EU:n rahoitusvälineitä ja rahoitusta kehittyville markkinoille sekä aktivoidaan pk-yrityksiä niiden käyttöönotossa yhdessä kuntien elinkeinotoimien/ kehitysyritysten kanssa.
- Vahvistetaan yhteistä EU-rahoitusneuvontaa sekä rahoitusneuvontaa kehittyville markkinoille, esimerkiksi Global Gateway -rahoitus. Tehdään instrumentit tunnetuksi ja aktivoidaan niiden käyttöä yhdessä sidosryhmien kanssa.
- Tunnistetaan EU:n strategiset yhteyskäytävät (strategic corridors) Afrikassa, Aasiassa, Latinalaisessa Amerikassa sekä Euroopassa ja edistetään suomalaisyritysten mahdollisuuksia näissä.

2.3.2 Palveluviennin edistäminen

Palveluvienti on kasvanut pitkään tavaravientiä nopeammin ja kattaa noin kolmasosan Suomen viennin kokonaisarvosta. Merkittävin yksittäinen palveluviennin kohdemarkkina on ollut Yhdysvallat.

Suomi vie maailmalle eniten ICT-palveluita, liike-elämän palveluita, kuljetus- ja matkailupalveluita sekä rojalteja ja lisenssejä. Suomessa teollisuuden rooli palveluviennissä on merkittävä. Suuret vientiyrityksemme ovat onnistuneet kehittämään teknologiaosaamisen rinnalle arvonalisää tuottavaa palveluliiketoimintaa. Erityisesti korkean osaamisen ja digitalisoitavissa olevien palveluiden markkinat kasvavat, mikä tarjoaa mahdollisuuksia kansainvälistymiseen ja kasvuun.

Palveluviennissä Suomi jää kuitenkin jälkeen vertaismaista, sillä esimerkiksi Tanskassa se muodostaa lähes puolet kokonaisviennistä (Suomessa n. 30 %). Palveluvienti on lisäksi keskittynyt Suomessa harvoille toimialoille. Erityisesti pk-yritysten palveluviennin rakennetta tulisi monipuolistaa ja määrää kasvattaa. Palveluviennin tukitarpeet vaihtelevat toimialakohtaisesti.

Toimenpiteet:

- Edistetään digitaalisen kaupan mahdollisuuksia ja vahvistetaan yhdessä elinkeinoelämän järjestöjen kanssa pk-yritysten valmiuksia digitalisaation, datan ja alustojen hyödyntämiseen myynnissä ja markkinoinnissa neuvonnan, koulutuksen ja rahoituksen avulla.
- Elinkeinoelämän järjestöjen Team Finland Akatemia tarjoaa valmennusta ja koulutusta erityisesti skaalaamiseen ja kansainvälisiin verkostoihin liittymisestä palveluvientiyrityksille.
- Rakennetaan innovaatiovetoisia palveluviennin ekosysteemejä ja edistetään niiden kansainvälistä verkottumista ja kumppanuuksia.
- Painotetaan palveluvientiä ulkomaanverkoston yrityspalveluissa tarjoamalla mm. tietoa, kontakteja ja verkottamista erityisesti pk-yritysten palveluliiketoiminnan kehittämiseen vientimarkkinalla.

2.3.3 Pohjoismaisen yhteistyön aktiivisempi hyödyntäminen

Pohjoismaat ovat Suomelle tärkeitä kauppakumppaneita. Pohjoismaiden taloudet ja arvoketjut ovat tiiviisti kytköksissä toisiinsa. Pohjoismaisuus yhdistetään laatuun ja vastuullisuuteen. Team Finland -verkosto tunnistaa pohjoismaiseen yhteistyöhön sopivia aloitteita, joissa voidaan tuoda lisäarvoa suomalaisille yrityksille. Yhteisten pohjoismaisten vienti- ja investointiaktiiviteettien myötä Suomi voi näyttäytyä resurssitehokkaasti kokoaan suurempana markkinana. Yhteistyötä voidaan hyödyntää enemmän esimerkiksi toteuttamalla yhteisiä vienninedistämisvierailuita ja tapahtumia sekä edistämällä suomalaisyritysten mukaanpääsyä kansainvälisiin hankkeisiin. Lisäksi pohjoismaisten organisaatioiden ja rahoitusinstrumenttien tarjontaa voidaan tehdä yrityksille tunnetummaksi. Investointien houkuttelemisessa voidaan yhteistyöllä tarjota pääsy kokonaisempaan arvoketjuun ulkomaalaiselle investoijalle.

Toimenpiteet:

- Tunnistetaan pohjoismaalaista lisäarvoa tuottavat toimialat, liiketoimintamahdollisuudet ja kumppanuudet
- Kartoitetaan yhteisiä vienninedistämishjelmia ja -delegaatioita
- Lisätään tietoisuutta pohjoismaisten rahoitusinstrumenttien tarjonnasta yrityksille
- Kartoitetaan yhteisiä toimialakohtaisia delegaatioita ulkomaalaisille investoijille Pohjoismaihin
- Kehitetään edelleen vientitakuulaitosten tiivistä yhteistyötä pohjoismaisella tasolla suomalaisten vientiyritysten kilpailukyvyn parantamiseksi.
- Selvitetään mahdollisuuksia pohjoismaiseen yhteistyöhön Business Finlandin, Business Swedenin ja Tanskan EIFO:n välillä ja edellytyksiä yhteiseen pohjoismaiseen tarjoamaan laajoissa EPC-hankkeissa.

3 Asiakkaalle oikeat palvelut oikeaan aikaan

Team Finland -verkoston palveluiden kehittämisen päätavoite on asiakaslähtöisyys. Verkoston palvelut suomalaisyritysten viennin ja kansainvälistymisen vauhdittajina tulee tehdä yrityksille paremmin tunnetuksi. Asiakaslähtöisyys edellyttää myös sitä, että palvelukokonaisuus on yrityksille selkeä ja että verkoston toimijoiden roolit palveluiden toteuttamisessa ovat kirkkaat. Palveluiden tulee täydentää markkinapuutetta.

Verkoston asiantuntijoiden osaamisen vahvistamista jatketaan, jotta asiantuntijat osaavat tarjota asiakkaille heidän tarpeitaan ja tilannettaan vastaavia palveluita kattaen myös muiden Team Finland -organisaatioiden tarjoaman. Verkoston toimijat huolehtivat erinomaisesta asiakaspalvelukokemuksesta. Yhteisen asiakkuustyön pohjana toimii asiakkuudenhallintajärjestelmä (CRM).

Sujuva yhteistyö kumppanien ja yksityisten toimijoiden kanssa tarjoaa kattavamman palveluverkoston, joka tuo asiakkaille lisäarvoa.

Onnistumisen edellytykset ovat: 1) Team Finland -verkoston asiantuntijoiden osaamisen varmistaminen ja asiakkaan tarpeiden kartoitus huomioiden eri organisaatioiden palvelutarjoamat, 2) CRM:n käytön tehostaminen ja yhtenäistäminen, 3) palvelupolun mukainen toiminta ja palveluiden yhteensovittaminen ja 4) Team Finland -palvelupolun jatkokehittäminen asiakaslähtöisesti.

Toimenpiteet:

- Kohdennetaan palveluja proaktiivisesti kansainvälistymishaluisille ja kasvukyvyykkäille yrityksille ja yritysryhmille Team Finland -palvelupolun roolien mukaisesti. Toiminnan perusta on jatkuva yritysten tarpeisiin vastaava palvelu. Hyödynnetään digitaalisuutta ja tekoälyä palveluiden kehittämisessä ja kohdentamisessa.
- Jatkokehitetään asiakaslähtöisesti Team Finland -rahoitus- ja palvelupolkua ja asiakasohjauksen sujuvuutta ml. palveluiden digitalisointi. Vahvistetaan Team Finland -verkoston asiantuntijoiden osaamista muiden Team Finland -organisaatioiden kansainvälistymispalveluista ja asiakasohjauksesta.
- Rakennetaan yhteinen asiakaslähtöinen palvelukokonaisuus, joka kerää yhteen eri organisaatioiden rahoitusratkaisut mahdollistaen rahoituskokonaisuuksien tarjoamisen helposti yrityksille.
- Järjestetään elinkeinoelämän järjestöjen ja alueellisten kumppanien kanssa tietoiskuja ja kampanjoita viennin rahoitusratkaisuista.
- Elinkeinoelämän järjestöt käynnistävät yhteistyössä Team Finland Akatemian pk-yritysten vientivalmiuksien parantamiseksi vertaissparrauksen keinoin.

4 Tuloksellisuutta yhteistyötä ja työnjakoa kehittämällä

Team Finland -verkoston toiminnan tuloksellisuus edellyttää, että ydintoimijoiden ja kumppanien työnjako ja roolit ovat selkeitä. Verkoston toimijoiden yhteistyötä kehitetään yhteisesti sovittujen tavoitteiden ja näitä vastaavien mittarien pohjalta, jotka on jalkautettu Team Finland -ydintoimijoiden tulosohjaukseen ja verkoston asiantuntijoiden operatiivisiin tavoitteisiin.

4.1 Kotimaanverkoston kansainvälistymispalveluiden kehittäminen

TEM:n hallinnon alalla kaikilla Team Finland -toimijoilla on yhteistyössä oma selkeä roolinsa, jota ne toteuttavat oman organisaationsa ja perustehtävänsä kautta. Yhteiset tavoitteet ja niitä tukevat tulostittarit on otettu osaksi hallinnon alan strategista tulos- ja omistajaohjausta. Team Finland -rahoitus- ja palvelupolku kokoaa yhteen kotimaanverkoston palvelut yrityksen kansainvälistymisen koko elinkaarelle. Yhteinen asiakkuustyö perustuu asiakkuudenhallintajärjestelmään (CRM) yhteisesti sovittujen periaatteiden mukaisesti. TEM ohjaa hallinnonalansa toimijoita entistä tiiviimpään ja strategisempaan yhteistyöhön yritysten kasvun edistämiseksi.

TEM:n hallinnonalan lisäksi yritysten kansainvälistymisen edistämisen palveluja tarjotaan muun muassa sosiaali- ja terveysministeriössä sekä opetus- ja kulttuuriministeriön (koulutusviennin kasvuohjelma Education Finland/OPH:ssa, luovat alat) ja maa- ja metsätalousministeriön aloilla (elintarvikeviennin hankkeet: Kasvualusta, Ruokatieto ry, Suvi ry).

Toimenpiteet:

- Business Finland, Finnvera ja ELY-keskukset (tulevat elinvoimakeskukset) kehittävät asiakkuusyhteistyön malleja sekä toteuttavat yhteistyössä kasvua aktivoivan Mittelstand-kampanjan (ml. pienet yritykset). Kampanjassa tunnistetaan mm. yritysten viennin kasvuun liittyviä uusia palvelutarpeita ja tarjotaan yritykselle parhaiten sopivia kansainvälistymispalveluita. Tesi (Suomen Teollisuussijoitus Oy) tukee Mittelstand-kampanjaa analyysitoiminnallaan. Mittelstand-aktivoinnissa tehdään yhteistyötä kuntien elinkeinotoimien/kehitysyhtiöiden kanssa. Kampanja luo pohjaa asiakasrajapinnan laajentamiselle.
- TEM-toimijat lisäävät yhteistä strategista näkemystä kasvun aloista ja mahdollisuuksista sekä tiivistävät asiakkuusyhteistyötään kansainvälistymisellä kasvua tavoittelevien yritysten palvelun parantamiseksi Team Finland -palvelupolun roolien mukaisesti.
- TEM-toimijat kohdistavat yhteistä tekemistään aikaisempaa systemaattisemmin valikoiduille strategisille painopistealueille: valmistava teollisuus, turvallisuus ja puolustus, korkean jalostusarvon skaalautuvat palvelut sekä data ja aineeton arvonluonti, puhdas ja digitaalinen siirtymä läpileikkaavasti.
- Selkeytetään koulutus- ja elintarvikevientiä sekä luovien alojen kansainvälistymistä edistävien valtiollisten/julkisrahoitteisten organisaatioiden roolit Team Finland -verkostossa.

4.1.1 Alueellinen Team Finland –yhteistyö kotimaassa

Elinvoimakeskukset (EVK) ovat tärkeässä roolissa tukemassa pk-yritysten kasvua ja kansainvälistymistä. Elinvoimakeskukset vastaavat vuoden 2026 alusta alueellisen Team Finland -toiminnan johtamisesta omalla toimialueellaan. EVK:t vastaavat jatkossa Team Finland -verkoston alueellisesta työstä ja kansainvälistymisen edistämisen palveluista. Tavoitteena on parantaa palveluiden asiakaskokemusta ja strategista vaikuttavuutta.

Alueilla MMM:n hallinnonala on merkittävä yritystoiminnan kehittämisen, investointien ja kansainvälistymisen edistämisen rahoittaja yhteisen maatalouspolitiikan (Common Agricultural Policy, CAP) suunnitelman keinoin.

Toimenpiteet:

- Huolehditaan, että tulevilla elinvoimakeskustoilla on tarvittavat resurssit edistää kasvuhakuisten yritysten kasvukyvykkyyttä ja kansainvälistymistä kaikilla alueilla yritysten kasvu- ja kansainvälistymispolun alussa Team Finland -toimijoiden työnjaon mukaisesti.
- Selkeytetään elinvoimakeskusten kansainvälistymispalveluiden suhde muiden alueellisten toimijoiden (kuntien elinkeinotoimet, kehitysytöt) palveluihin.
- Varmistetaan yritysten saumaton palvelupolku alueellisista kansainvälistymispalveluista kansallisiin kotimaan ja ulkomaan verkoston palveluihin Team Finland -toimintamallia edelleen kehittämällä yhteistyössä maakuntien, kuntien ja työllisyysalueiden kanssa. Kehitystyössä huomioidaan ja tunnustetaan alueelliset erityispiirteet ja osaamisalueet.
- Kehitetään asiakasohjausta julkisen sektorin sisällä kuntien sekä niiden muodostamien kehitysytöiden, elinkeinotoimien ja työllisyysalueiden sekä Team Finland -yhteistyötoimijoiden välillä.

4.2 Ulkomaanverkoston yrityspalveluiden kehittämien

Business Finlandin ulkomaantoimintojen integroitua ulkoasiainhallintoon vuoden 2026 alussa yritykset saavat kaikki ulkomaanverkoston palvelut yhdestä luukusta. Integraatiolla vastataan muuttuneeseen globaaliin toimintaympäristöön, jossa korostuu valtion rooli yritysten kansainvälistymisen tukena. Ulkomaanverkostossa on noin 90 edustustoa ja 400 kunniakonsulaattia ympäri maailmaa.

Ulkoministeriön yrityspalvelut auttavat ulkomaille tähtääviä ja siellä jo toimivia suomalaisia yrityksiä. Ulkoministeriö tuottaa yritysten käyttöön tietoa kohdemaiden ja -markkinoiden kehityksestä, geopolitiikasta ja -taloudesta sekä markkinamahdollisuuksista. Verkosto tukee yrityksiä markkinoillepääsystä sekä auttaa yhteyksien luomisessa ja verkottumisessa.

Lisäksi Suomesta käsin tuetaan yrityksiä kaksikäyttötuotteiden vientiä koskevissa kysymyksissä ja toimitaan lupaviranomaisena. Yrityksiä tuetaan pakotteiden tulkinnaissa ja myönnetään pakotteisiin liittyviä poikkeuslupia. Suomesta käsin tarjotaan rahoitusta yritysten liiketoimintamahdollisuuksiin kehittyvillä markkinoilla ja tuetaan suomalaisyrityksiä kansainvälisen kehitysrahoituksen hyödyntämisessä.

Onnistuminen kansainvälisessä kaupassa edellyttää usein valtion aktiivista talousdiplomatiaa. Talousdiplomatialla vauhditetaan vientiä ja investointeja pitkäjänteisesti: rakentamalla yhteyksiä kohdemaan päättäjiin ja elinkeinoelämään, auttamalla yrityksiä markkinoillepääsyongelmien ratkaisuisissa, vaikuttamalla kilpailuolosuhteissa havaittuihin ongelmiin sekä vaikuttamalla kohdemaiden säädösympäristöön sekä kansallisin toimin että EU:n kautta. Johdonmukaisella ja pitkäjänteisellä maakuvatyöllä on myös keskeinen rooli vienninedistämässä sekä kansainvälisen osaaavan työvoiman, investointien ja matkailijoiden houkuttelussa Suomeen.

Toimenpiteet:

- Varmistetaan Business Finlandilta ulkoministeriöön siirtyvien yrityspalveluiden katkeamaton tarjonta.
- Arvioidaan ulkomaanverkoston yrityspalveluita säännöllisesti ja kehitetään niitä vastamaan yritysten tarvetta sekä muuttuvaa toimintaympäristöä.
- Selvitetään mahdollisten maksullisten yrityspalveluiden käyttöönottoa ulkomaanverkkoon, arvioidaan vertaismaiden maksulliset palvelut sekä suunnitellaan maksulliset yrityspalvelutuotteet ja palveluprosessi. Työ käynnistetään syksyllä 2025.

4.3 Kotimaan ja ulkomaanverkoston linkin vahvistaminen osana Team Finland -palvelupolkua

Team Finland -johtoryhmä tuo viennin ja kansainvälistymisen edistämisen kotimaan- ja ulkomaantoiminnot yhteen ja vastaa Team Finland -toiminnan strategisesta johtamisesta.

Team Finland -toimialatiimien laatimat prioriteettialojen tarjoamat, toimintasuunnitelmat ja vuosittaiset seurantaraportit käsitellään Team Finland -johtoryhmässä.

Ulkomaanverkoston Team Finland -toiminnan ohjausvälineenä ovat kohdemaakohtaiset Team Finland -suunnitelmat. Niiden kautta jalkautetaan Team Finland -strategian tavoitteet ja linjaukset kohdemaakohtaiseen toimintaan. Team Finland -suunnitelmat laaditaan Team Finland -maajohtajan vedolla, ja niiden laadintaan osallistuvat kohdemaan tiimin lisäksi kotimaan Team Finland -toimijat.

Toimenpiteet:

- Team Finland -ydintoimijat sitoutuvat strategian mukaisiin yhteisiin tavoitteisiin ja valintoihin. Otetaan yhteiset tavoite- ja seurantamittarit osaksi ydintoimijoiden toiminnan ohjausta.
- Sektoriministeriöt hallinnonaloineen osallistuvat viennin ja kansainvälistymisen edistämiseen omalla toimialallaan.
- Elinkeinoelämän järjestöt sitoutuvat Team Finland -toiminnan kehittämiseen ja viestintään, toimialatyöhön sekä erityisesti pk-yritysten vientivalmiuksien kasvattamiseen.
- Varmistetaan sujuva asiakasohjaus ja liidien välitys kotimaan ja ulkomaanverkoston palveluiden välillä Team Finland -palvelupolun mukaisesti ja siihen liittyvä asiakastiedon kirjaus yhteiseen CRM-järjestelmään.
- Uudistetaan yhteistä Team Finland -vuosisuunnittelua tekemällä suunnitelmat monivuotisiksi, hallituskauden mittaisiksi, joita päivitetään vuosittaisilla toimenpidelistauksilla. Tuodaan näin suunnitteluun pitkäjänteisyyttä.

- Aikaistetaan 3 kuukaudella (tammikuusta edeltävään lokakuuhun) Team Finland -suunnitelmien ja vuosittaisten toimenpidelistausten laadintaa Business Finland -integraation myötä yhdistämällä suunnittelu UM:n toiminta- ja taloussuunnitteluprosessiin (TTS).
- Käsitellään prioriteettialojen sekä kohdemaiden ohjausvälineet säännöllisesti Team Finland -johtoryhmässä ja näin johdetaan ulkomaantoiminnot ja kotimaantoiminnot yhteen.

5 Tavoitteellinen ja vaikuttava tiedolla johtaminen sekä aktiivinen viestintä

Team Finland -verkoston käytettävissä olevan tiedon tulee tukea tavoitteiden toteutumista sekä edesauttaa asiakastyön kehittämistä, toiminnan ennakointia ja yhteistä ymmärrystä markkinoista ja viennin tilannekuvasta.

5.1 Tiedolla johtaminen

Toimiakseen tehokkaasti Team Finland -verkosto tarvitsee jatkuvasti tietoa yritysasiakkaista, suomalaisesta tarjoamasta, viennin tilannekuvasta ja markkinoista. Tietoa tarvitaan sujuvan asiakaspalvelun varmistamiseksi eri toimijoiden kesken sekä Team Finland -verkoston ohjaamiseen.

Tavoitteena on toiminnan vaikuttavuuden tarkastelu siten, että tieto tukee toiminnan ennakointia ja seurantaa sekä yhteisen viennin tilannekuvan muodostamista. Digitaaliset työkalut edesauttavat seurantaa ja operatiivista toimintaa.

CRM on Team Finland -ydintoimijoiden tärkein yhteistyön mahdollistava yhteinen digitaalinen työkalu. CRM:n käyttöä pyritään tehostamaan ja yhtenäistämään. Tavoitteena on siirtyä organisaatioiden välisestä yhteistyöstä yhdessä tekemiseen asiakaspalveluprosessin sujuvoittamiseksi. Tavoitteeseen päästään jakamalla ja jalostamalla tietoa organisaatioiden ja niiden asiakastyötä tekevän henkilöstön välillä digitaalisesti. CRM ohjaa prosessia palvelulähtöisyydestä asiakaslähtöisyyteen.

Toimenpiteet:

- Toteutetaan KasvuCRM:n pilvisiirtymä sekä suunnitellaan ja toteutetaan ohjelmistoversion uusien toimintojen ja ominaisuuksien käyttöönottoa mahdollistamaan Team Finland -toimijoiden kehittyneempi yhteistyö.
- Varmistetaan ulkomaanverkoston saumaton siirtymä ja CRM-työkalujen käyttö 1.1.2026 alkaen.

- Varmistetaan, että CRM-työkalujen käyttö jatkuu, kun ELY-keskuksista tulee elinvoimakeskuksia 1.1.2026 alkaen.
- Asetetaan aktiviteettitavoitteet jokaiselle Team Finland -toimijalle.
- Edistetään tiedonvaihtoa muiden kuin CRM-käyttäjäorganisaatioiden Team Finland -toiminnasta ja sen tuloksista (esimerkiksi muut ministeriöt, kehitysyritykset, elinkeinoelämän järjestöt).
- Lisätään koulutusta KasvuCRM:n käyttämisestä ja asiakasohjauksesta mm. e-oppivan kautta.
- Jatketaan säännöllistä tiedonjakamista, vaikuttavuusseuranta, ennakkointitiedon hyödyntämistä ja yhteisen viennin tilannekuvan muodostamista.
- Kehitetään toimintatapoja edistää Team Finland -työn ohjauksessa käytettäviä yhteisiä digitaalisia työkaluja.
- Kehitetään markkinatiedon välittämistä ulkomailta kotimaahan hyödyntäen mm. digitaalisia järjestelmiä.

5.2 Aktiivinen ja selkeä viestintä kotimaassa ja ulkomailla

Team Finland -viestinnällä tarkoitetaan Team Finland -verkoston viestintää, jossa yritysten kansainvälistymistä ja vientiä edistävät organisaatiot esiintyvät yhteisen Team Finland -sateenvarjon alla. Team Finland -verkoston viestintä kohdistuu kansainvälistä kasvua hakeville suomalaisille yrityksille ja sen tehtävänä on markkinoida Team Finland -verkoston organisaatioiden yhdessä luomaa palvelupolkua ja selkeyttää asiakkaille Team Finland -verkoston organisaatioiden roolia polun eri vaiheissa. Team Finland -ilmettä ja -pääviestejä käytetään Team Finland -palvelupolun viestinnässä ja Team Finland -verkoston päämäärien kuvaamisessa. Kansainvälisesti viestinnässä ja markkinoinnissa käytetään Suomi Finland -visuaalista ilmettä ja -viestejä.

Team Finland -työssä tarvittavista toimialakohtaisista viestintämateriaaleista vastaavat Team Finland -toimijat. Team Finland -palveluiden ja toimialakohtaisen markkinointisällön tuottamista varten tulee laatia Team Finland -strategiaan

pohjautuva viestintäsuunnitelma. Viestintäsuunnitelman käytännön toteutuksesta vastaa operatiivinen ryhmä, jonka jäseninä ovat viestinnän asiantuntijat Team Finland -verkoston ydintoimijoista.

Team Finland -työ kytkeytyy tiiviisti maakuvatyöhön, joka muodostaa laajemman kehyksen yritysten kansainvälistymistyölle. Useita Team Finland -toimijoita on edustettuna myös Finland Promotion Boardissa, joka ohjaa ja linjaa Suomen maakuvatyötä strategisella tasolla. Maakuvatyön linjausten toimeenpanosta vastaa Finland Promotion Boardin sihteeristö, joka toimii ulkoministeriön maakuvayksikössä.

Toimenpiteet:

- Kotimaan viestintä: Lisätään yritysten tietoisuutta Team Finland -verkoston tarjoamista palveluista ja madalletaan kynnystä hyödyntää verkoston osaamista.
- Kansainvälinen viestintä: Korostetaan Suomen osaamista ja vahvuuksia houkuttelevana liiketoimintaympäristönä. Sektorikohtaista viestintää tuetaan vahvalla ja yhtenäisellä maakuvaviestinnällä.
- Viestintämateriaalien kehittäminen: Suunnitellaan prioriteettialojen viestintämateriaalit yhteistyössä elinkeinoelämän kanssa. Kuunnellaan kansainvälisen verkoston tarpeita materiaalien kehittämisessä. Materiaalien kokoamisesta ja koordinoinnista vastaa operatiivinen Team Finland -viestinnän ryhmä.
- Viestintäsuunnitelma: Laaditaan Team Finland -viestintäsuunnitelma syksyllä 2025 Team Finland -strategian hyväksymisen jälkeen. Operatiivinen Team Finland -viestinnän ryhmä vastaa suunnitelman jalkauttamisesta. Viestintäsuunnitelmassa käsitellään Team Finland -verkoston yritystapahtumat ml. Team Finland -talks, Team Finland -päivä, tasavallan presidentin kansainvälistymispalkinto ja Team Finland -kumppanipäivä.

Liite 1. Team Finland -verkoston toimijat ja ydintoiminnot

Ydintoimijat:

Työ- ja elinkeinoministeriö

Työ- ja elinkeinoministeriö (TEM) tarjoaa hallinnon alansa kautta neuvontaa, rahoitusta ja palveluja yritysten kasvun, kilpailukyvyn ja kansainvälistymisen edistämiseksi.

Ulkoministeriö

Ulkoministeriön (UM) yrityspalvelut edistävät suomalaisten yritysten vientiä ja kansainvälistymistä. UM tarjoaa tukea markkinoillepääsyyn ja kansainvälisiä kontakteja, tietoa kohdemarkkinoista ja geopolitiikasta, tukea sääntely- ja vaatimustenmukaisuudessa, sekä kansainvälistymisrahoitusta kehittyvillä markkinoille ja tietoa kansainvälisistä hankinnoista. Yrityspalveluilla ja edustustoverkon maakuvatyöllä tuetaan lisäksi investointien, osaajien ja matkailijoiden houkuttelua ja suomalaisten innovaatioiden kansainvälistymistä.

Business Finland

Business Finland on tulevaisuuden kasvun rakentaja, joka tarjoaa innovaatio- toiminnan neuvontaa, rahoitusta ja verkostoja tavoitteellisille kasvuyrityksille. Sen palveluissa yhdistyvät vahva kansainvälinen liiketoimintaymmärrys ja syvälinen toimialaosaaminen.

Finnvera

Finnvera tarjoaa monipuoliset rahoitusratkaisut investointeihin, kauppoihin, omistusjärjestelyihin, kasvun käyttöpääomaan ja vientiin.

ELY-/ Elinvoimakeskukset

ELY-keskukset tukevat pk-yritysten kasvua ja kehittymistä neuvonnalla, rahoituksella ja palveluohjauksella.

Ydintoiminnot:

Rahoitus

Rahoitus pitää sisällään suomalaisten yritysten rahoittamisen koskien kasvukyvykkyyksien rakentamista, tuotekehitystä ja kansainvälistä kasvua. Lisäksi siihen kuuluu kehityspoliittiset instrumentit. Rahoituksella pyritään muun muassa auttamaan yrityksiä saavuttamaan tavoitteitaan sekä parantamaan kilpailukykyään. Rahoitus täydentää yksityisiä rahoitusmarkkinoita.

Neuvonta ja tietopalvelu

Neuvonta ja tietopalvelu kattaa suomalaisten yritysten tukemisen joko viennin aloittamisessa tai sen kehittämässä. Tällä pyritään edistämään yritysten kilpailukykyä sekä vauhdittamaan niiden kansainvälistymistä. Palvelu täydentää markkina-
puutetta ja sitä tehdään tiiviissä yhteistyössä yksityisten toimijoiden sekä muiden kumppanien kanssa.

Verkottaminen ja vaikuttaminen

Verkottamisessa on kyse suomalaisten yritysten kytkemisestä muun muassa erilaisiin verkostoihin sekä Suomessa, että maailmalla. Vaikuttamisessa pyritään vastaamaan globaalin toimintaympäristön muutoksiin esim. kaupanesteitä purkamalla, koska nämä vaikuttavat suoraan kansainvälisillä markkinoilla olevien yritysten toimintaedellytyksiin ja kilpailukykyyn.

Keskeisimmät Team Finland -kumppanit:

Muut valtiolliset tai julkisesti rahoitetut kansallisen tason toimijat:

Sektoriministeriöt, Opetushallitus, Suomen Akatemia, MMM-vientitiimi, Ruokavirasto, Ilmastorahasto, Finnfund, Finnpartnership, VTT, Patentti- ja rekisterihallitus, Geologian tutkimuskeskus, Tesi (Suomen Teollisuussijoitus Oy), Huoltovarmuuskeskus, Puolustusvoimat

Julkista rahoitusta saavat palveluorganisaatiot:

Vuonna 2025 rahoitetut toimijat: Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Saksalais-suomalainen kauppakamari, EastCham Finland, Viexpo, Music Finland, Kasvualusta, Ruokatieto ry, Suvi ry

Elinkeinoelämän järjestöt:

Suomen Yrittäjät, Elinkeinoelämän keskusliitto EK, Keskuskauppakamari, Pia ry

Alueelliset vienti- ja kansainvälistymispalveluita tuottavat organisaatiot:

Kaupungit, kunnat ja maakunnat, alueelliset kehitysyhtiöt, Suomen Yrittäjien paikallisyhdistykset, alueelliset kauppakamarit ja korkeakoulut

Kohdemaissa toimivat ja kohdemaita koskevat organisaatiot:

Kansainväliset kauppakamarit, kulttuuri- ja tiedeinstituutit sekä maa- ja aluekohtaisesti palvelutarjontaa täydentävät toimijat



VALTIONEUVOSTO
STATSRÅDET

SNELLMANINKATU 1, HELSINKI
PL 23, 00023 VALTIONEUVOSTO
valtioneuvosto.fi
julkaisut.valtioneuvosto.fi

ISBN pdf: 978-952-383-972-4
ISSN pdf: 2490-0966