



# Nätverket Team Finland

Strategi 2025–2027



Statsrådets publikationer 2025:107

# Nätverket Team Finland

Strategi 2025–2027

Statsrådet Helsingfors 2025

**Julkaisujen jakelu**

Distribution av publikationer

**Valtioneuvoston  
julkaisuarkisto Valto**

Publikations-  
arkivet Valto

[julkaisut.valtioneuvosto.fi](http://julkaisut.valtioneuvosto.fi)



Statsrådet

Utrikesministeriet

Arbets- och näringsministeriet

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

Commercial use is prohibited.

ISBN pdf: 978-952-383-988-5

ISSN pdf: 2490-0966

Layout: Statsrådets förvaltningsenhet, publikationsverksamheten

Helsingfors 2025

## Nätverket Team Finland Strategi 2025–2027

---

### Statsrådets publikationer 2025:107

**Utgivare** Statsrådet

---

**Redigerare** Miia Rantanen, Janne Sykkö, Mari Hakkarainen  
**Utarbetad av** Utrikesministeriet, Arbets- och näringsministeriet  
**Språk** svenska

**Sidantal** 31

---

### Referat

Den främsta uppgiften för nätverket Team Finland (TF), som gäller nätverkets alla strategiperioder, är att få fart på finländska företags export och internationella tillväxt. Enligt nätverkets strategi 2025–27 är strategiperiodens huvudsakliga mål att 1) exportökningen för TF-kunder är 10%-enheter högre än den allmänna exportökningen, 2) TF-nätverkets tjänster gynnar företagets internationalisering och exporttillväxt och samt svarar på företagets behov.

Huvudmålen uppnås genom att fokusera arbetet med hjälp av strategiska val, erbjuda kunderna behovsanpassade tjänster i rätt tid, förbättra resultaten, samarbetet och arbetsfördelningen och att utveckla kunskapsbaserad ledning och aktiv kommunikation.

Förutsättningen för en lyckad förankring av strategin är bl a att de olika aktörerna är starkt engagerade i att göra och genomföra val, verksamheten utvärderas kontinuerligt och att man har mod att ändra riktning vid behov, att marknadsmöjligheter identifieras i rätt tid, det finländska utbudet utvecklas för att det är möjligt ta vara på möjligheterna och att marknadsmöjligheter skapas proaktivt, att det utövas inflytande i internationella forum för att främja export och internationalisering samt att företagstjänsterna är störningsfria och tjänsterna utvecklas på ett målinriktat och kundorienterat sätt.

Målet är att beredningen av nästa strategi (2028–31) inleds i slutet av 2027.

**Nyckelord** Team Finland, export, export främjande, utrikeshandel, internationalisering av affärsverksamhet, internationaliseringstjänster, internationell tillväxt, företagstjänster

---

**ISBN PDF** 978-952-383-988-5

**ISSN PDF** 2490-0966

---

**URN-adress** <https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-383-988-5>

---

# Innehåll

<b>Inledning</b> .....	5
<b>1 Team Finland-nätverkets uppgift och mål</b> .....	7
1.1 Team Finland-nätverkets främsta uppgift.....	7
1.2 Huvudmål för strategiperioden 2025–2027.....	8
1.3 Delmål för strategiperioden.....	8
<b>2 Effektivitet genom strategiska val</b> .....	9
2.1 Målländer.....	9
2.2 Prioriterade branscher.....	11
2.3 Övergripande verksamhets sätt.....	13
2.3.1 Stöd till företag i mervärdeskedjor (inkl. finansiering).....	13
2.3.2 Främjande av tjänsteexport.....	15
2.3.3 Aktivare utnyttjande av det nordiska samarbetet.....	16
<b>3 Rätt tjänster för kunden i rätt tid</b> .....	18
<b>4 Resultat genom att utveckla samarbetet och arbetsfördelningen</b> .....	20
4.1 Utveckling av internationaliseringstjänsterna i nätverket i hemlandet.....	20
4.1.1 Regionalt Team Finland-samarbete i hemlandet.....	21
4.2 Utveckling av företagstjänsterna i nätverket i utlandet.....	22
4.3 Stärkande av länken mellan nätverket i hemlandet och utlandet som en del av Team Finland-servicestigen.....	24
<b>5 Målinriktad och effektiv kunskapsbaserad ledning samt aktiv kommunikation</b> .....	26
5.1 Kunskapsbaserad ledning.....	26
5.2 Aktiv och tydlig kommunikation i hemlandet och utlandet.....	27
<b>Bilaga 1. Team Finland -nätverkets aktörer och kärnfunktioner</b> .....	29
Kärnaktörer:.....	29
Kärnfunktioner:.....	30
De viktigaste Team Finland-partnerna:.....	31

## INLEDNING

Det är nödvändigt för Finlands ekonomiska tillväxt och välfärd att påskynda företagens export och internationella tillväxt. Den föränderliga geoekonomiska verksamhetsmiljön förutsätter ett närmare samarbete mellan offentliga aktörer och näringslivet. Detta besvaras genom att förnya Team Finlands verksamhet. Under geoekonomin framhävs betydelsen av internationell påverkan och internationella partnerskap. Företagens service görs smidigare genom att koncentrera tjänsterna inom nätverket i utlandet till utrikesförvaltningen enligt principen om ett service-ställe. Mer mångsidig exportverksamhet inom våra företag, ökad internationell affärsverksamhet och framgång i internationella mervärdeskedjor är en förutsättning för ekonomins livskraft och konkurrenskraft. Samtidigt måste man se till att Finland är attraktivt för experter, turister, investeringar och kapital.

Team Finland (TF) är ett nätverk av aktörer som erbjuder företag internationaliseringstjänster. Nätverkets mål är att erbjuda företag smidig och kundorienterad service från rådgivning till finansiering. Team Finland-nätverkets tjänster är alla tjänster som Team Finland-nätverkets organisationer producerar tillsammans och separat med sitt eget varumärke och som stöder uppnåendet av nätverkets mål.

Team Finland-strategin utarbetas med stöd av ledningsgruppen för Team Finland för varje regeringsperiod. Strategin definierar valen av mälländer och branscher på strategisk nivå för nätverkets exportfrämjande arbete samt de strategiska målen för Team Finland-verksamheten. Beredningen av nästa strategi inleds i slutet av 2027 för perioden 2028–2031.

Ledningsgruppen för Team Finland rapporterar en gång om året till näringsministern och utrikeshandels- och utvecklingsministern om föregående års resultat. I detta sammanhang är det möjligt att uppdatera de strategiska riktlinjerna. Årsrapporten utarbetas från och med 2026. Under hösten 2025 utarbetas en verkställighetsplan för strategin som mer detaljerat fastställer åtgärderna samt utser en tidtabell och huvudansvariga för dem.

En förutsättning för att Team Finland-strategin ska lyckas är att 1) Team Finland-nätverkets samarbete intensifieras och nya samarbetsmodeller skapas, 2) det finns kompetens och resurser för projektbaserat samarbete, 3) olika aktörer är starkt

engagerade i att göra och genomföra val, 4) verksamheten utvärderas kontinuerligt och man har mod att ändra riktning vid behov, 5) marknadsmöjligheter identifieras i rätt tid, 6) det finländska utbudet utvecklas för att svara på möjligheterna och marknadsmöjligheter skapas proaktivt, 7) internationell påverkan utförs för att främja export och internationalisering 8) företagstjänsterna är störningsfria och tjänsterna utvecklas på ett målinriktat och kundorienterat sätt.

# 1 Team Finland-nätverkets uppgift och mål

## 1.1 Team Finland-nätverkets främsta uppgift

**Den främsta uppgiften som gäller Team Finland-nätverkets alla strategiperioder är att påskynda företagens export och internationella tillväxt.** Tjänsterna erbjuds alla företag som startar och utvidgar internationell affärsverksamhet. I utbudet av tjänster fästs särskild uppmärksamhet vid små och medelstora företag. Även stora företag omfattas av tjänsterna. Målet med nätverkets tjänster och kundsamarbete är att få små och medelstora företag att växa till storleksklassen mid cap-företag inom export och internationalisering.

Team Finland-nätverkets främsta uppgift främjas dessutom av arbetet med Finlandsbilden, tillgången på arbetskraft, stödjandet och påskyndandet av internationaliseringen av högskoleutbildningen, forskningen och innovationerna samt främjandet av finländsk turism.<sup>1</sup> Att locka utländska investeringar och investerare till Finland, vilket är en av arbets- och näringsministeriets uppgifter och styrs av ministeriet, är en del av Team Finlands arbete.

Under strategiperioden 2025–2027 betonas den föränderliga geoekonomiska miljön och osäkerheten i anslutning till detta, staternas växande roll i den internationella ekonomin, återuppbyggnaden av Ukraina samt stärkandet av den europeiska försvarsindustrin. I Finland betonas investeringar i FoU-verksamhet, Business Finlands förändrade roll när tjänsterna inom Team Finlands nätverk i utlandet i fortsättningen koncentreras till beskickningarna utomlands samt regionförvaltningsreformen. Nätverket Team Finland svarar på förändringarna i verksamhetsmiljön genom att kontinuerligt utveckla sin verksamhet och sina tjänster. I utvecklingen av nätverket beaktas kundbehoven, omvälvningen i den internationella verksamhetsmiljön och ekonomin samt effektiviteten och genomslagskraften i den offentliga sektorns verksamhet.

---

1 Verksamheterna omfattas av ANM:s, UKM:s och UM:s resultatstyrning och de har separata styrningsstrukturer inom statsförvaltningen. Målen för verksamheterna fastställs i andra strategier.

## 1.2 Huvudmål för strategiperioden 2025–2027

Huvudmålen ska uppnås före utgången av 2027:

- För Team Finland-kunder eftersträvas en exportökning som är 10 procentenheter högre än den allmänna exportökningen.<sup>2</sup>
- Team Finland-nätverkets tjänster gynnar företagens internationalisering och exporttillväxt samt svarar på företagets behov.

## 1.3 Delmål för strategiperioden

Huvudmålen uppnås genom att uppnå följande delmål: 1) effektivitet genom strategiska val, 2) rätt tjänster för kunden i rätt tid, 3) resultatrik verksamhet genom utveckling av samarbetet och arbetsfördelningen samt 4) målinriktad kunskapsbaserad ledning och aktiv kommunikation.

Delmålen och åtgärderna i dem bildar en helhet som stöder varandra. Delmålen har en mer långvarig och omfattande effekt som uppstår till följd av åtgärderna i delmålen. Delmålen och åtgärderna i anslutning till dem presenteras i följande avsnitt. För genomförandet av åtgärderna ansvarar Team Finlands operativa arbetsgrupper (kärnaktörerna) tillsammans med de viktigaste Team Finland-partnerna i tillämpliga delar. Ledningsgruppen ansvarar för uppföljningen av åtgärderna som en del av uppföljningen och styrningen av genomförandet av strategin.

---

2 Exportökningen hos små och medelstora företag samt mid cap-företag som använder Team Finland-nätverkets kärnaktörers centrala tjänster avsedda för företag som internationaliseras. (total förändring %, jämförelse under en treårsperiod).

## 2 Effektivitet genom strategiska val

Strategiska val förbättrar verksamhetens effektivitet och resultat genom att företagstjänsterna riktas till de mest potentiella: 1) marknaderna, 2) branscherna samt 3) genom att betona övergripande verksamhets sätt.

Grunden för verksamheten utgörs av tjänsten för alla företag som strävar efter internationell tillväxt. Genomförandet av åtgärderna som görs på grund av de strategiska valen följs upp och resultaten granskas årligen. Utifrån resultaten kan valen uppdateras.

### 2.1 Målländer

För att öka Team Finland-arbetets resultat och effekter krävs det att man riktar in sig på de företag som har störst potential för finländska företag. I alla länder kommer man fortfarande att främja exporten, men arbetets karaktär och innehållet i de tjänster som produceras varierar enligt status.

Att ha status som prioriterat målland innebär att företagen i de utvalda prioriterade målländerna får ett mer omfattande utbud av företagstjänster och en mer proaktiv och djupgående företagstjänst än i de övriga målländerna. Team Finland-teamen i de prioriterade målländerna förutsätts bygga upp långsiktiga marknadsmöjligheter för finländska företag och locka investeringar till Finland. De planerade avgiftsbelagda företagstjänsterna skulle i regel erbjudas i de prioriterade målländerna. Vid fastställandet av tjänsteutbudet i de prioriterade länderna beaktas behoven på marknaden och hos företagen i mållandet. I de övriga målländerna är tjänsteutbudet snävare och fokuserar på informationstjänster samt på att stöda företag i kontakter och nätverkande. Dessutom kan verksamhetens karaktär vara proaktiv, men också mer reaktiv och svara på företagets efterfrågan.

Urvalskriterierna för prioriterade målländer är: 1) bilaterala relationer, 2) marknadens framtida tillväxtförväntningar och den kommersiella samarbetspotentialen inom Finlands starka områden 3) handelsutbyte inklusive investeringar 4) behov av statliga exportfrämjande åtgärder 5) försörjningsberedskapsaspekter 6) vid inträde

på marknaden i utvecklingsländerna betonas bland annat de möjligheter som Global Gateway-strategin, internationella institut för utvecklingsfinansiering och betydande investeringsprojekt erbjuder.

### Åtgärder:

- Utse följande länder till prioriterade målländer utgående från ovan nämnda urvalskriterier: Sverige, Danmark, Norge, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Tyskland, Frankrike, Storbritannien, Ukraina, USA, Kanada, Brasilien, Saudiarabien, Sydafrika, Indien, Kina, Japan, Sydkorea, Vietnam.
- Stärka samarbetet mellan inrikes- och utrikesnätverket för att stödja exportfrämjande verksamhet i alla målländer. Här spelar de branschteam som inrättas i hemlandet en nyckelroll.
- Utveckla det regionala samarbetet i Team Finland-teamen inom nätverket i utlandet som stöd för exportfrämjande verksamhet.
- Fastställa de kategorier av företagstjänster som erbjuds i prioriterade länder och andra målländer.
- Säkerställa högkvalitativa Team Finland-besökstjänster till de prioriterade målländerna och för besök från de prioriterade länderna.
- Bygga upp relationer till ländernas beslutsfattare och näringsliv i alla målländer inom branscher där man ser en särskild kommersiell potential. Skapa långsiktiga marknadsmöjligheter för finländska företag särskilt i de prioriterade länderna. Utnyttja bland annat bilaterala partnerskapsavtal (Memorandum of Understanding MoU, Memorandum of Cooperation MoC) och påverka marknadens öppenhet genom EU:s handelspolitiska samarbete.
- Kartlägga de prioriterade ländernas marknadsmöjligheter proaktivt, inklusive de möjligheter som samarbetet inom mervärdeskedjan medför. Dessa förmedlas aktivt till företagen. Kartläggningen av marknadsmöjligheterna grundar sig på Finlands kompetensstyrkor, vilket stöds av Finlands prioriterade branschers utbud som utarbetats inom Team Finlands nätverkssamarbete.

- Främja finländska företags tillträde till utvecklingsmarknaderna genom att utnyttja statens export- och utvecklingsfinansiering (Finnvera, PIF (Public Sector Investment Facility), Finnfund, Finnpartnership) på ett synkroniserat sätt för att skapa helhetsutbud samt för att identifiera internationella projekt som svarar på finländska företags utbud.
- Finländska företags deltagande i EU:s Global Gateway-projekt främjas genom att aktivt informera företagen om Global Gateways möjligheter samt genom att påverka EU-programmeringen i enlighet med Finlands intressen i synnerhet inom den digitala sektorn.

## 2.2 Prioriterade branscher

Finlands starka exportbranscher och tillväxtbranscher som skapar ekonomisk tillväxt i Finland utses till prioriterade branscher. Som en del av den strategibaserade verkställighetsplanen fokuserar valen på branscher där den finländska kompetensen och konkurrenskraften är som starkast och där företagen har produkter och tjänster som är framgångsrika på den internationella marknaden. Internationaliseringstjänsterna som Team Finland-nätverkets kärnaktörer erbjuder är dock tillgängliga för företag inom alla branscher.

I synnerhet teknologiindustrin, skogsindustrin och biobaserade material, mineraler och metallförädling, tillverkning av batterimaterial samt marinindustrin och dess underleverantörskedjor är branscher där Finland har särskild konkurrensfördel och kompetens. Det geopolitiska läget har ökat säkerhets-, försvars- och dubbelanvändningsindustrins betydelse samt efterfrågan på kompetens. Vid sidan av våra etablerade exportbranscher håller också nya branscher (t.ex. kreativa branscher, spelindustrin) på att utvecklas, där tjänster och andra immateriella faktorer har en mycket central betydelse.

Enligt Team Finland-nätverket i utlandet finns det mest internationell efterfrågan inom följande branscher: energi och förnybara energikällor, bioekonomi och cirkulär ekonomi samt kemiindustrin, ICT och digitalisering, hälsosektorn, gruvindustrin, försvarsindustrin, livsmedelsexport, sjöfartsindustrin och hamnar samt kommunikations- och mobillösningar.

I de valda branscherna beaktas förutom den kommersiella potentialen även behovet av att stärka den inhemska försörjningsberedskapen och resiliensen. Stärkandet av resiliensen förutsätter att skadliga beroenden minskas, leveranskedjorna

diversifieras och att fler marknadsmässiga lösningar införs. Beroendena minskas genom ett verksamhets sätt som beaktar mervärdeskedjorna och genom att rikta stödåtgärderna till företag inom de prioriterade sektorerna.

Som ett viktigt tillväxttema för branscherna under strategiperioden fastställs ett övergripande säkerhetskoncept.

### Åtgärder:

- Fastställa branschspecifika val hösten 2025, vars potential bedöms för de prioriterade länderna, som en del av verkställighetsplanen för Team Finland-strategin. Valen görs utifrån verifierade marknadsmöjligheter, för vilka Finland har konkurrenskraftig kompetens och något att ge, såsom:
  - Övergripande säkerhet och resiliens
  - Försvarsindustrin
  - Energi lösningar och koldioxidsnål teknik
  - Hälsa och välfärd
  - Bioekonomi och mat
  - Cirkulär ekonomi
  - ICT, digitala lösningar och kritisk teknik
  - Tjänster med högt mervärde och kreativa branscher
  - Sjöfartsindustri och logistik
  - Utbildning
- Specifikt för varje målmarknad fokusera främjande åtgärder på de lösningar som finländska företag erbjuder för att möta behoven av efterfrågan.
- Främja kontaktpunkter mellan olika branscher, såsom export av kompetens i kombination med starka exportbranscher.
- Främja offentliga och privata aktörers nätverksbildning för att marknadsföra och producera helhetstjänster och lösningar som bättre lämpar sig för den internationella marknaden.
- Utarbeta ett kommersiellt erbjudande om Finlands övergripande säkerhetskoncept så att det motsvarar branschens internationella affärspotential. Stärka kommunikationen om Finland som internationell ledare för den övergripande säkerheten och lyfta fram finländska företag och lösningar inom branschen.

- Inom Team Finland-samarbetet utarbeta Finlands branschutbud inom de prioriterade branscherna tillsammans med sektorministerierna och näringslivets branschorganisationer. Bilda branschspecifika Team Finland-team för de prioriterade branscherna och utse ansvariga instanser under hösten 2025.

## 2.3 Övergripande verksamhetsätt

I genomförandet av internationaliseringstjänsterna betonas följande verksamhetsätt på ett genomgående sätt.

### 2.3.1 Stöd till företag i mervärdeskedjor (inkl. finansiering)

Betydelsen av mervärdeskedjor framhävs i den geoekonomiska omvälvningen. Företagen får stöd i att identifiera risker och möjligheter genom att öka dialogen och erbjuda konkreta verktyg. I Team Finland-nätverkets verksamhet betonas utöver bilateral handel även ett verksamhetsätt som beaktar mervärdeskedjorna. Bland annat internationella projektbolag, projektfinansiering och exportfinansiering samt nätverkande med internationella ekosystem främjar möjligheterna att delta i mervärdeskedjorna.

Business Finland, Finnvera och utrikesministeriet främjar tillsammans finländska företags deltagande i EPC-projekt. Aktörerna bygger tillsammans upp samarbetsrelationer med internationella EPC-företag (byggnadsbolag som verkar enligt principen "engineering, procurement, construction") och andra potentiella köpare av finländsk export. Dessutom söker aktörerna projekt som lämpar sig för finländska företag och som genomförs av EPC-företag och andra potentiella köpare och stöder företagen i deras deltagande i projekten.

Tjänsten International Business Innovations (IBI) riktar sig till stora finländska lokomotivföretag och små och medelstora företag som fungerar enligt ekosystemprincipen. IBI främjar finländska företags exporttillväxt genom stora internationella projekt. På så sätt erbjuds finländska företags lösningar för samhälleliga, ekonomiska och hållbarhetsrelaterade behov. Målet är att möjliggöra en betydande ökning av exporten och höja Finlands ställning som global partner för affärsinnovationer.

## Åtgärder:

- Främja finländska företags värdekedjebaserade samarbete och kundrelationer med globala företag, systemintegratorer och EPC-företag. Länka relevanta branschkluster och ekosystem globalt.
- Stöda företagens prognostiseringsförmåga, riskhantering och identifiering av marknadsmöjligheter genom att producera en aktuell och relevant lägesbild av förändringar i regleringen, politiken och marknaden.
- Utveckla pågående IBI-projekt och skapa efterfrågan på finländska företags helhetsutbud i globala storprojekt.
- Utveckla det finländska utbudet för PIF- och FUIF-projekt (Finland-Ukraine Investment Facility) på utvecklingsmarknaden, inklusive EPC-projekt, samt samarbetsrelationer med finländska företags kunder.
- Utnyttja internationella samarbetsprojekt, bland annat FUI-samarbete för att uppnå globala mervärdeskedjor och ekosystem och på så sätt skapa förutsättningar för internationell tillväxt för företagen.
- Tillsammans med företagen skapa en lägesbild av de risker som är centrala med tanke på den finländska ekonomiska säkerheten.
- Ge rådgivning till företagen om riskerna i leveranskedjorna, i synnerhet om kritiska beroenden, samt om metoder för att hantera riskerna.
- Informera företagen om tillförlitliga leverantörer av viss kritisk teknik och kritiska mineraler i tredjeländer.
- Hjälpa företagen med att bygga upp mervärdeskedjor tillsammans med internationella tillförlitliga leverantörer. I synnerhet i leveranskedjorna för kritisk teknik och kritiska mineraler är det finländska samhällets tillförlitlighet och funktion en potentiell konkurrensfördel. Tillförlitligheten främjar också finländska företags marknadstillträde i den nuvarande geopolitiska situationen.
- Utnyttja EU:s finansieringsinstrument och finansiering för utvecklingsmarknaden effektivare och aktivera små och medelstora företag att använda dem tillsammans med kommunernas näringsverksamhet/ utvecklingsbolag.

- Stärka den gemensamma EU-finansieringsrådgivningen och finansieringsrådgivningen för utvecklingsmarknaden, till exempel Global Gateway-finansieringen. Göra instrumenten kända och aktivera användningen av dem tillsammans med intressentgrupperna.
- Identifiera EU:s strategiska korridorer (strategic corridors) i Afrika, Asien, Latinamerika och Europa och främja finländska företags möjligheter i dessa.

### 2.3.2 Främjande av tjänsteexport

Exporten av tjänster har länge ökat snabbare än varuexporten och täcker cirka en tredjedel av Finlands totala exportvärde. Den största enskilda målmarknaden för tjänsteexporten har varit USA.

Finland exporterar mest ICT-tjänster, tjänster inom affärlivet, transport- och turism-tjänster samt royalties och licenser. I Finland har industrin en betydande roll i tjänsteexporten. Våra stora exportföretag har vid sidan av teknologikompetensen lyckats utveckla en tjänsteinriktad affärsverksamhet som skapar mervärde. I synnerhet marknaden för hög kompetens och tjänster som kan digitaliseras växer, vilket erbjuder möjligheter till internationalisering och tillväxt.

I fråga om tjänsteexporten ligger Finland dock efter sina konkurrenter, eftersom den till exempel i Danmark utgör nästan hälften av den totala exporten (i Finland cirka 30 procent). Exporten av tjänster har dessutom koncentrerats till få branscher i Finland. Strukturen för särskilt små och medelstora företags tjänsteexport bör göras mångsidigare och volymen utökas. Stödbehoven för tjänsteexporten varierar branschvis.

## Åtgärder:

- Främja möjligheterna till digital handel och tillsammans med näringslivets organisationer stärka små och medelstora företags beredskap att utnyttja digitalisering, data och plattformar i försäljning och marknadsföring med hjälp av rådgivning, utbildning och finansiering.
- Team Finland Akademi som drivs av organisationer inom näringslivet erbjuder träning och utbildning för tjänsteexportföretag särskilt om uppskalning och hur man ansluter sig till internationella nätverk.
- Bygga upp innovationsdrivna ekosystem för tjänsteexport och främja deras internationella nätverksbildning och partnerskap.
- Betona tjänsteexporten inom företagstjänster i nätverket utomlands genom att erbjuda bland annat information, kontakter och nätverksbildning särskilt för att utveckla den tjänsteinriktade affärsverksamheten i små och medelstora företag på exportmarknaden.

### 2.3.3 Aktivare utnyttjande av det nordiska samarbetet

De nordiska länderna är viktiga handelspartner för Finland. De nordiska ekonomierna och mervärdeskedjorna är nära kopplade till varandra. Det nordiska förknippas med kvalitet och ansvarsfullhet. Nätverket Team Finland identifierar initiativ som lämpar sig för nordiskt samarbete och som kan ge finländska företag mervärde. I och med de gemensamma nordiska export- och investeringsaktiviteterna kan Finland visa sig resurseffektivt som en större marknad än sin storlek. Samarbetet kan utnyttjas mer till exempel genom gemensamma exportfrämjande besök och evenemang samt genom att främja finländska företags deltagande i internationella projekt. Dessutom kan utbudet av nordiska organisationer och finansiella instrument göras mer känt för företagen. När det gäller att locka investeringar kan man genom att samarbeta erbjuda utländska investerare tillgång till en större värdekedja.

## Åtgärder:

- Identifiera branscher, affärsmöjligheter och partnerskap som skapar nordiskt mervärde
- Kartlägga gemensamma exportfrämjande program och -delegationer
- Öka medvetenheten om utbudet av nordiska finansieringsinstrument för företag
- Kartlägga gemensamma branschspecifika delegationer för utländska investerare i de nordiska länderna
- Vidareutveckla det nära samarbetet mellan exportgarantiinstituterna på nordisk nivå för att förbättra de finländska exportföretagens konkurrenskraft.
- Utredda möjligheterna till nordiskt samarbete mellan Business Finland, Business Sweden och EIFO i Danmark och förutsättningarna för ett gemensamt nordiskt utbud inom omfattande EPC-projekt.

### 3 Rätt tjänster för kunden i rätt tid

Huvudmålet för utvecklingen av Team Finland-nätverkets tjänster är kundorientering. Nätverkets tjänster för att påskynda finländska företags export och internationalisering bör göras bättre kända för företagen. Kundorienteringen förutsätter också att tjänstehelheten är tydlig för företagen och att aktörerna i nätverket har tydliga roller i genomförandet av tjänsterna. Tjänsterna ska komplettera marknadsbristen.

Stärkandet av kompetensen hos nätverkets experter fortsätter så att experterna kan erbjuda kunderna tjänster som motsvarar deras behov och situation och även omfattar tjänster som erbjuds av andra Team Finland-organisationer. Aktörerna i nätverket sörjer för en utmärkt kundserviceupplevelse. Grunden för det gemensamma kundrelationsarbetet är kundhanteringssystemet (CRM).

Ett smidigt samarbete med partner och privata aktörer erbjuder ett mer omfattande servicenätverk som ger kunderna mervärde.

Förutsättningarna för att lyckas är att man: 1) säkerställer kompetensen hos Team Finland-nätverkets experter och kartlägger kundens behov med beaktande av olika organisationers tjänsteutbud, 2) effektiviserar och förenhetligar användningen av CRM, 3) har verksamhet enligt servicestigen och samordnar tjänster och 4) vidareutvecklar Team Finland-servicestigen på ett kundorienterat sätt.

## Åtgärder:

- Rikta tjänsterna proaktivt till företag och företagsgrupper med internationaliseringsvilja och tillväxtförmåga i enlighet med rollerna i Team Finland-servicestigen. Grunden för verksamheten är en fortlöpande tjänst som motsvarar företagets behov. Utnyttja digitaliseringen och artificiell intelligens i utvecklingen och inriktningen av tjänsterna.
- Vidareutveckla Team Finlands finansierings- och servicestig och smidigheten i kundhandledningen, inklusive digitaliseringen av tjänsterna, på ett kundorienterat sätt. Stärka kompetensen hos experterna i Team Finland-nätverket i fråga om andra Team Finland-organisationers internationaliseringstjänster och kundhandledning.
- Bygga upp en gemensam kundorienterad tjänstehelhet som samlar olika organisationers finansieringslösningar och gör det enkelt att erbjuda finansieringshelheter till företag.
- Ordna informationsinslag och kampanjer om exportfinansieringslösningar tillsammans med näringslivets organisationer och regionala partner.
- Näringslivsorganisationerna inleder ett samarbete med Team Finland Akademi för att förbättra små och medelstora företags exportberedskap med hjälp av kamratsparring.

## 4 Resultat genom att utveckla samarbetet och arbetsfördelningen

En förutsättning för att Team Finland-nätverkets verksamhet ska ge resultat är att kärnaktörernas och partnernas arbetsfördelning och roller är tydliga. Samarbetet mellan nätverksaktörerna utvecklas utifrån gemensamt överenskomna mål och motsvarande indikatorer som är förankrade i Team Finland-kärnaktörernas resultatstyrning och i nätverksexperternas operativa mål.

### 4.1 Utveckling av internationaliseringstjänsterna i nätverket i hemlandet

Inom ANM:s förvaltningsområde har alla Team Finland-aktörer en tydlig samarbetsroll som de genomför via sin egen organisation och grundläggande uppgift. De gemensamma målen och de resultatindikatorer som stöder dem har inkluderats i förvaltningsområdets strategiska resultat- och ägarstyrning. Team Finlands finansierings- och servicestig samlar tjänsterna i nätverket i hemlandet för hela livscykeln av ett företags internationalisering. Det gemensamma kundrelationsarbetet grundar sig på kundhanteringssystemet (CRM) enligt gemensamt överenskomna principer. ANM styr aktörerna inom sitt förvaltningsområde till ett allt tätare och mer strategiskt samarbete för att främja företagets tillväxt.

Utöver ANM:s förvaltningsområde tillhandahålls tjänster för främjande av företagets internationalisering bland annat vid social- och hälsovårdsministeriet samt vid undervisnings- och kulturministeriet (tillväxtprogrammet för utbildningsexport Education Finland/Utbildningsstyrelsen, kreativa branscher) och vid jord- och skogsbruksministeriet (projekt inom livsmedellexport: Kasvualusta, Matinformation rf, Suvi ry).

## Åtgärder:

- Business Finland, Finnvera och NTM-centralerna (de blivande livskraftscentralerna) utvecklar modeller för kundsamarbete samt genomför tillsammans kampanjen Mittelstand som aktiverar tillväxten (inkl. små företag). I kampanjen identifieras bland annat nya servicebehov i anslutning till företagens ökade export och företag erbjuder internationaliseringstjänster som lämpar sig bäst för företaget. Tesi (Finlands Industriinvestering Ab) stöder Mittelstand-kampanjen genom sin analysverksamhet. I Mittelstand-aktiveringen utförs samarbete med kommunernas näringsverksamhet/utvecklingsbolag. Kampanjen skapar en grund för att utvidga kundgränssnittet.
- ANM-aktörerna ökar den gemensamma strategiska synen på tillväxtbranscherna och möjligheterna samt intensifierar sitt kundsamarbete för att förbättra servicen för företag som eftersträvar tillväxt genom internationalisering i enlighet med rollerna i Team Finland-servicestigen.
- ANM-aktörerna inriktar sitt gemensamma arbete mer systematiskt än tidigare på utvalda strategiska prioriterade områden: tillverkningsindustri, säkerhet och försvar, skalbara tjänster med högt förädlingsvärde samt data och immateriellt värdeskapande, en ren och digital övergång på ett övergripande sätt.
- Förtydliga rollerna i Team Finland-nätverket för statliga/offentligt finansierade organisationer som främjar utbildnings- och livsmedelsexport samt internationalisering inom de kreativa branscherna.

### 4.1.1 Regionalt Team Finland-samarbete i hemlandet

Livskraftscentralerna spelar en viktig roll i stödandet av små och medelstora företags tillväxt och internationalisering. Livskraftscentralerna ansvarar från och med början av 2026 för ledningen av den regionala Team Finland-verksamheten inom sitt eget verksamhetsområde. Livskraftscentralerna ansvarar i fortsättningen för Team Finland-nätverkets regionala arbete och tjänster för att främja internationalisering. Målet är att förbättra tjänsternas kundupplevelse och strategiska effektivitet.

I regionerna är JSM:s förvaltningsområde en betydande finansiär av utveckling av företagsverksamheten, investeringar och främjande av internationalisering med hjälp av planen för den gemensamma jordbrukspolitiken (Common Agricultural Policy, CAP).

### Åtgärder:

- Se till att de framtida livskraftscentralerna har de resurser som behövs för att främja tillväxtförmågan och internationaliseringen hos tillväxtorienterade företag i alla regioner i början av företagets tillväxt- och internationaliseringsstig i enlighet med Team Finland-aktörernas arbetsfördelning.
- Förtydliga förhållandet som livskraftscentralernas internationaliserings-tjänster har till andra regionala aktörers (kommunala näringsverksamheter, utvecklingsbolag) tjänster.
- Säkerställa en smidig serviceväg för företagen från regionala internationaliseringstjänster till nationella nätverkstjänster i hemlandet och utlandet genom att vidareutveckla Team Finland-verksamhetsmodellen i samarbete med landskapen, kommunerna och sysselsättningsområdena. I utvecklingsarbetet beaktas och identifieras regionala särdrag och kompetensområden.
- Utveckla kundstyrningen inom den offentliga sektorn mellan kommunerna och de utvecklingsbolag, näringsverksamheter och sysselsättningsområden som kommunerna bildar samt Team Finlands kärnaktörer.

## 4.2 Utveckling av företagstjänsterna i nätverket i utlandet

När Business Finlands verksamhet i utlandet integreras i utrikesförvaltningen i början av 2026 får företagen alla tjänster från nätverket i utlandet via ett enda serviceställe. Genom integrationen svarar man på den förändrade globala verksamhetsmiljön, där statens roll som stöd för företagets internationalisering betonas. I nätverket i utlandet finns cirka 90 beskickningar och 400 honorärkonsulat runt om i världen.

Utrikesministeriets företagstjänster hjälper finländska företag som siktar utomlands och redan är verksamma där. Företagen får tillgång till information från utrikesministeriet om målländernas och målmarknadens utveckling, geopolitiken och -ekonomin samt marknadsmöjligheterna. Nätverket stöder företagen i deras marknadstillträde och hjälper dem att skapa kontakter och bilda nätverk.

Dessutom stöder man från Finland företag i frågor som gäller export av produkter med dubbla användningsområden och fungerar som tillståndsmyndighet. Företagen får stöd i tolkningen av sanktioner och beviljas undantagstillstånd i anslutning till sanktionerna. Från Finland erbjuds finansiering för företagens affärsmöjligheter på utvecklingsmarknaden och finländska företag stöds i utnyttjandet av internationell utvecklingsfinansiering.

För att lyckas i den internationella handeln krävs ofta aktiv ekonomisk diplomati av staten. Exporten och investeringarna påskyndas på lång sikt genom ekonomisk diplomati: genom att bygga kontakter med beslutsfattarna och näringslivet i mållandet, hjälpa företag att lösa problem med tillträde till marknaden, påverka problem som upptäckts i konkurrensförhållandena samt påverka målländernas lagstiftning både med nationella åtgärder och via EU. Konsekvent och långsiktigt arbete med Finlandsbilden spelar också en central roll i arbetet för att främja exporten samt locka internationell kompetent arbetskraft, investeringar och turister till Finland.

### Åtgärder:

- Säkerställa ett obrutet utbud av företagstjänster som överförs från Business Finland till utrikesministeriet.
- Utvärdera företagstjänsterna i nätverket i utlandet regelbundet och utveckla dem så att de motsvarar företagets behov och den föränderliga verksamhetsmiljön.
- Utredda ibruktandet av eventuella avgiftsbelagda företagstjänster i nätverket i utlandet, bedöma de avgiftsbelagda tjänsterna i referensländerna samt planera avgiftsbelagda företagstjänsteprodukter och serviceprocessen. Arbetet inleds hösten 2025.

## 4.3 Stärkande av länken mellan nätverket i hemlandet och utlandet som en del av Team Finland-servicestigen

Team Finland-ledningsgruppen sammanför hemlands- och utlandsfunktionerna för att främja export och internationalisering och ansvarar för den strategiska ledningen av Team Finland-verksamheten.

De prioriterade branschernas utbud som utarbetas av Team Finlands branschteam, verksamhetsplanerna och de årliga uppföljningsrapporterna behandlas i ledningsgruppen för Team Finland.

Styrningsverktyget för Team Finland-verksamheten i nätverket i utlandet är de mållandsspecifika Team Finland-planerna. Via dem förankras målen och riktlinjerna i Team Finland-strategin i den mållandsspecifika verksamheten. Team Finland-planerna utarbetas under ledning av Team Finland-landsdirektören och i utarbetningen av dem deltar förutom mållandets team även Team Finland-aktörerna i hemlandet.

### Åtgärder:

- Kärnaktörerna i Team Finland förbinder sig till de gemensamma målen och valen i enlighet med strategin. Inkludera gemensamma mål- och uppföljningsindikatorer i styrningen av kärnaktörernas verksamhet.
- Sektorministerierna och deras förvaltningsområden deltar i främjandet av export och internationalisering inom sina egna ansvarsområden.
- Näringslivsorganisationerna förbinder sig till att utveckla och kommunicera om Team Finland-verksamheten, till branscharbete och i synnerhet till att öka exportberedskapen hos små och medelstora företag.
- Säkerställa en smidig kundhandledning och förmedling av leads mellan tjänsterna i nätverket i hemlandet och utlandet i enlighet med Team Finland-servicestigen och den tillhörande registreringen av klientuppgifter i ett gemensamt CRM-system.
- Förnya den gemensamma Team Finland-årsplaneringen genom att göra planerna fleråriga så att de pågår en hel regeringsperiod. Planerna uppdateras med årliga åtgärdslistor. På så sätt skapas långsiktighet i planeringen.

- Tidigarelägga upprättandet av Team Finland-planerna och de årliga åtgärdslistorna med 3 månader (från januari till oktober året innan) i och med Business Finlands integration genom att kombinera planeringen med UM:s verksamhets- och ekonomiplaneringsprocess (TTS).
- Behandla styrmedlen för de prioriterade branscherna och målländerna regelbundet i ledningsgruppen för Team Finland och på så sätt leda samman verksamheten i utlandet och hemlandet.

## 5 Målinriktad och effektiv kunskapsbaserad ledning samt aktiv kommunikation

Den information som Team Finland-nätverket har tillgång till ska stöda uppnåendet av målen samt främja utvecklingen av kundarbetet, verksamhetsprognostiseringen och den gemensamma förståelsen för marknaden och exportläget.

### 5.1 Kunskapsbaserad ledning

För att fungera effektivt behöver Team Finland-nätverket kontinuerligt information om företagskunder, det finländska utbudet, exportens lägesbild och marknaden. Information behövs för att säkerställa en smidig kundservice mellan olika aktörer samt för att styra Team Finland-nätverket.

Målet är att granska verksamhetens effektivitet så att informationen stöder förutseendet och kontrollen av verksamheten samt skapandet av en gemensam lägesbild för exporten. Digitala verktyg främjar uppföljningen och den operativa verksamheten.

CRM är det viktigaste gemensamma digitala verktyget som möjliggör samarbete mellan Team Finlands kärnaktörer. Man strävar efter att effektivisera och förenhetliga användningen av CRM. Målet är att övergå från samarbete mellan organisationer till gemensamt arbete för att göra kundserviceprocessen smidigare. Målet uppnås genom att information delas och förädlas digitalt mellan organisationerna och deras personal som utför kundarbete. CRM styr processen från serviceorientering till kundorientering.

#### Åtgärder:

- Genomföra KasvuCRM:s molnövergång samt planera och genomföra införandet av nya funktioner och egenskaper i programversionen för att möjliggöra ett mer utvecklat samarbete mellan Team Finland-aktörerna.
- Säkerställa en smidig övergång till nätverket i utlandet och användningen av CRM-verktygen från och med 1.1.2026.

- Säkerställa att användningen av CRM-verktygen fortsätter när NTM-centralerna blir livskraftscentraler från och med 1.1.2026.
- Ställa upp aktivitetsmål för varje Team Finland-aktör.
- Främja utbytet av information om andra än CRM-användarorganisationernas Team Finland-verksamhet och dess resultat (till exempel andra ministerier, utvecklingsbolag, organisationer inom näringslivet).
- Öka utbildningen i användningen av KasvuCRM och kundhandledningen bland annat via e-oppiva.
- Fortsätta att regelbundet dela information, följa upp effekterna, utnyttja prognostiseringsinformation och skapa en gemensam lägesbild för exporten.
- Utveckla verksamhetsätten för att främja de gemensamma digitala verktyg som används i styrningen av Team Finland-arbetet.
- Utveckla förmedlingen av marknadsinformation från utlandet till hemlandet bland annat genom att utnyttja digitala system.

## 5.2 Aktiv och tydlig kommunikation i hemlandet och utlandet

Med Team Finland-kommunikation avses Team Finland-nätverkets kommunikation, där organisationer som främjar företagets internationalisering och export uppträder under ett gemensamt Team Finland-paraply. Team Finland-nätverkets kommunikation riktar sig till finländska företag som söker internationell tillväxt och dess uppgift är att marknadsföra den serviceväg som Team Finland-nätverkets organisationer tillsammans skapat och förtydliga för kunderna vilken roll Team Finland-nätverkets organisationer har i olika skeden av stigen. Team Finland-profilen och -huvudbudskapen används i Team Finland-servicestigens kommunikation och för att beskriva Team Finland-nätverkets mål. I den internationella kommunikationen och marknadsföringen används Suomi Finlands visuella profil och budskap.

Team Finland-aktörerna ansvarar för det branschspecifika kommunikationsmaterial som behövs i Team Finland-arbetet. För produktionen av Team Finland-tjänster och branschspecifikt marknadsföringsinnehåll ska en kommunikationsplan

som grundar sig på Team Finland-strategin utarbetas. För det praktiska genomförandet av kommunikationsplanen ansvarar en operativ grupp som består av kommunikationsexperter från kärnaktörerna i nätverket Team Finland.

Team Finland-arbetet är nära kopplat till arbetet med Finlandsbilden, som utgör en bredare ram för företagens internationaliseringsarbete. Flera Team Finland-aktörer är också representerade i Finland Promotion Board, som styr och drar upp riktlinjer för arbetet med Finlandsbilden på en strategisk nivå. Finland Promotion Boards sekretariat, som verkar vid utrikesministeriets enhet för offentlig diplomati, ansvarar för verkställandet av riktlinjerna för arbetet med Finlandsbilden.

### Åtgärder:

- Kommunikation i hemlandet: Öka företagets medvetenhet om de tjänster som Team Finland-nätverket erbjuder och sänka tröskeln att utnyttja nätverkets kompetens.
- Internationell kommunikation: Betona Finlands kompetens och styrkor som en attraktiv affärsmiljö. Stöda sektorspecifik kommunikation genom en stark och enhetlig kommunikation om Finlandsbilden.
- Utveckling av kommunikationsmaterial: Planera kommunikationsmaterial för de prioriterade branscherna i samarbete med näringslivet. Lyssna på det internationella nätverkets behov när materialet utvecklas. En operativ Team Finland-kommunikationsgrupp ansvarar för att sammanställa och koordinera materialet.
- Kommunikationsplan: Utarbeta en Team Finland-kommunikationsplan hösten 2025 efter att Team Finland-strategin har godkänts. Den operativa Team Finland-kommunikationsgruppen ansvarar för att förankra planen. I kommunikationsplanen behandlas Team Finland-nätverkets företagsevenemang inklusive Team Finland-talks, Team Finland-dagen, republikens presidents internationaliseringspris och Team Finland-partnerdagen.

# Bilaga 1. Team Finland -nätverkets aktörer och kärnfunktioner

## Kärnaktörer:

### Arbets- och näringsministeriet

Genom sitt förvaltningsområde tillhandahåller arbets- och näringsministeriet (ANM) rådgivning, finansiering och tjänster för att främja företagens tillväxt, konkurrenskraft och internationalisering.

### Utrikesministeriet

Utrikesministeriets (UM) företagstjänster främjar finländska företags export och internationalisering. UM erbjuder stöd för marknadstillträde och internationella kontakter, information om målmarknaden och geopolitiken, stöd i fråga om reglerings- och kravöverensstämmelse samt internationaliseringsfinansiering för utvecklingsmarknader och information om internationella upphandlingar. Företagstjänsterna och beskickningsnätverkets arbete med Finlandsbilden stöder dessutom lockandet av investeringar, experter och turister och internationaliseringen av finländska innovationer.

### Business Finland

Business Finland bygger upp framtidens tillväxt och erbjuder rådgivning, finansiering och nätverk inom innovationsverksamhet för målinriktade tillväxtföretag. I dess tjänster förenas en stark internationell affärsförståelse och djupgående branschkompetens.

### Finnvera

Finnvera erbjuder mångsidiga finansieringslösningar för investeringar, affärer, ägararrangemang, tillväxtens driftskapital och export.

### NTM-centraler/ Livskraftcentraler

NTM-centralerna stöder små och medelstora företags tillväxt och utveckling genom rådgivning, finansiering och servicehandledning.

## Kärnfunktioner:

### **Finansiering**

Finansieringen omfattar finansiering av finländska företag när det handlar om att bygga upp tillväxtkapacitet, produktutveckling och internationell tillväxt. Dessutom omfattar den utvecklingspolitiska instrument. Med finansieringen strävar man bland annat efter att hjälpa företagen att uppnå sina mål och förbättra sin konkurrenskraft. Finansieringen kompletterar den privata finansmarknaden.

### **Rådgivning och informationstjänst**

Rådgivningen och informationstjänsten omfattar stöd till finländska företag antingen när exporten inleds eller utvecklas. På detta sätt strävar man efter att främja företagets konkurrenskraft och påskynda deras internationalisering. Tjänsten kompletterar marknadsbristen och den görs i nära samarbete med privata aktörer och andra partner.

### **Nätverkande och påverkan**

Nätverkande handlar om att koppla finländska företag till bland annat olika nätverk både i Finland och ute i världen. Syftet med påverkan är att svara på förändringar i den globala verksamhetsmiljön, till exempel genom att undanröja handelshinder, eftersom dessa har en direkt inverkan på verksamhetsförutsättningarna och konkurrenskraften för företag på den internationella marknaden.

## De viktigaste Team Finland-partnerna:

### **Andra statliga eller offentligt finansierade aktörer på nationell nivå:**

Sektorministerierna, Utbildningsstyrelsen, Finlands Akademi, JSM-exportteamet, Livsmedelsverket, Klimatfonden, Finnfund, Finnpartnership, VTT, Patent- och registerstyrelsen, Geologiska forskningscentralen, Tesi (Finlands Industriinvestering Ab), Försörjningsberedskapscentralen, Försvarsmakten

### **Serviceorganisationer som får offentlig finansiering:**

Aktörer som finansierades 2025: Finsk-svenska handelskammaren, Tysk-finska handelskammaren, EastCham Finland, Viexpo, Music Finland, Växtplattformen, Matinformation rf, Suvi ry

### **Organisationer inom näringslivet:**

Företagarna i Finland, Finlands Näringsliv EK, Centralhandelskammaren, Pia ry

### **Regionala organisationer som producerar export- och internationaliseringstjänster:**

Kommuner, städer och landskap, regionala utvecklingsbolag, Företagarna i Finlands lokala föreningar, regionala handelskammare och högskolor

### **Organisationer som verkar i målländerna och som gäller målländerna:**

Internationella handelskamrar, kultur- och vetenskapsinstitut samt aktörer som kompletterar tjänsteutbudet lands- och regionvis



VALTIONEUVOSTO  
STATSRÅDET

SNELLMANSGATAN 1 A, HELSINGFORS

PB 23, 00023 STATSRÅDET

[statsradet.fi](http://statsradet.fi)

[julkaisut.valtioneuvosto.fi](http://julkaisut.valtioneuvosto.fi)

ISBN pdf: 978-952-383-988-5

ISSN pdf: 2490-0966