



Uudenlainen yritysvetoinen vientimalli

Juomista buustia Lahti 12.3.2026

Ruokaviennin kasvualusta

Viennin kasvua vauhdittamassa



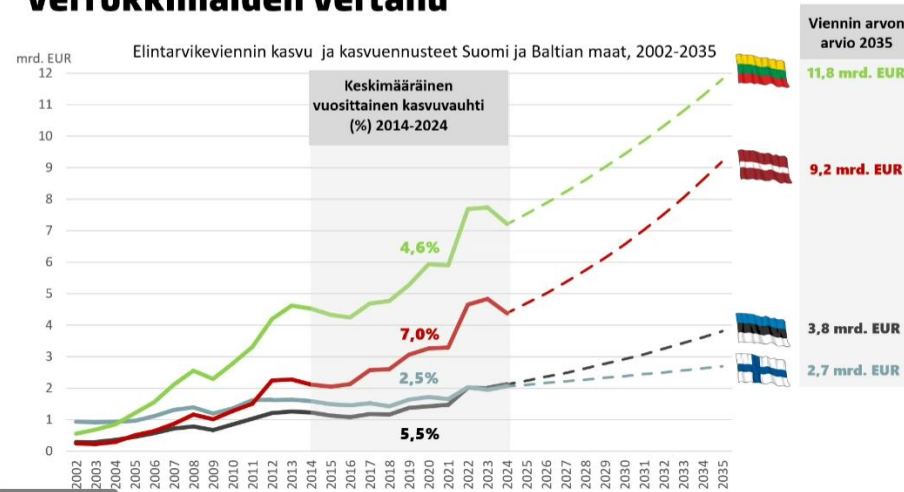
Maa- ja metsätalous-
ministeriö

Ruokatieto

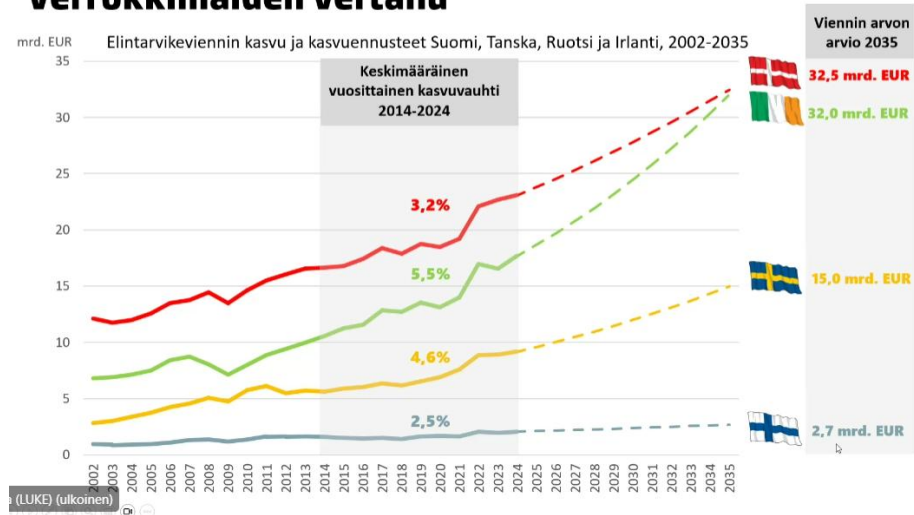


Elintarvikevienti ja ennen kaikkea kasvu verrokkimaissa selkeästi Suomea kovempaa

Verrokkimaiden vertailu



Verrokkimaiden vertailu



Yritysvetoinen ruoka-viennin kasvualusta

Viennin tuki



Viennin tekijät

Suomen elintarvikevienti
4 Mrd.



Asiakkaat

Markkinat

Muut toimijat/klusterit,
kuten NordicOats,
Päijät-Hämeen
viljajklusteri,
Agrifood Cluster jne.

Viennin kasvualusta

- Johtaa ruokaviennin strategiaa.
- Yhdistää yritysten tarpeet.
- Edustaa yritysten näkemystä valtion resurssien ohjauksessa.
- Ruokaviennin maakuva
- Toimii EU-hankehakkijana.
- Priorisoi kohdemarkkinat.
- Yksilöi tutkimus- ja koulutustarpeet.

SUVI ry

- Food Export Sales Services (FESS)
- Kehittää viennin operatiivista rakennetta
- Mahdollistaa yritysten kaupallisen onnistumisen yhdessä

Ruokatieto

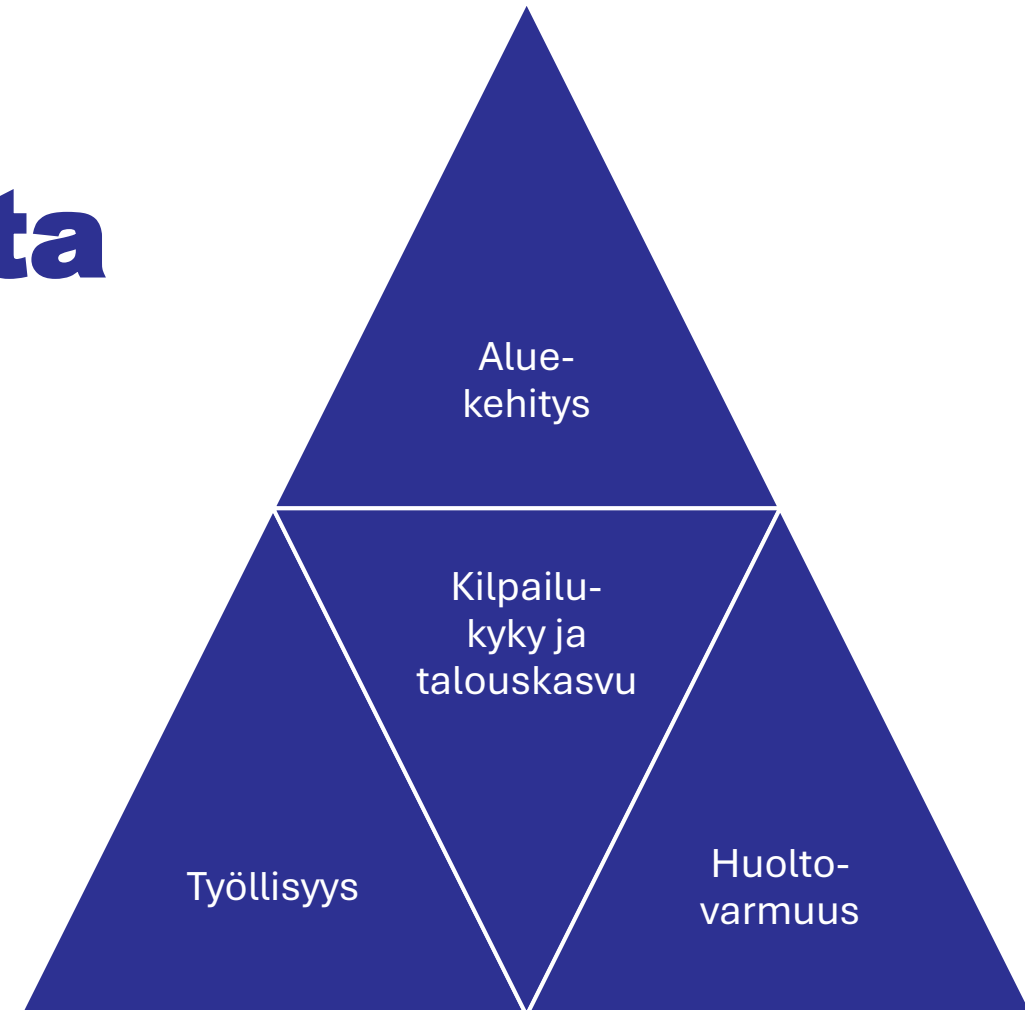
SUVI ry
FINNISH
FOOD EXPORT
ASSOCIATION

Ruokavienti vahvistaa taloutta

Elintarvikeviennin kasvu parantaa kotimaisen tuotannon kannattavuutta, vahvistaa maamme kauppasetta ja lisää työpaikkoja Suomeen.

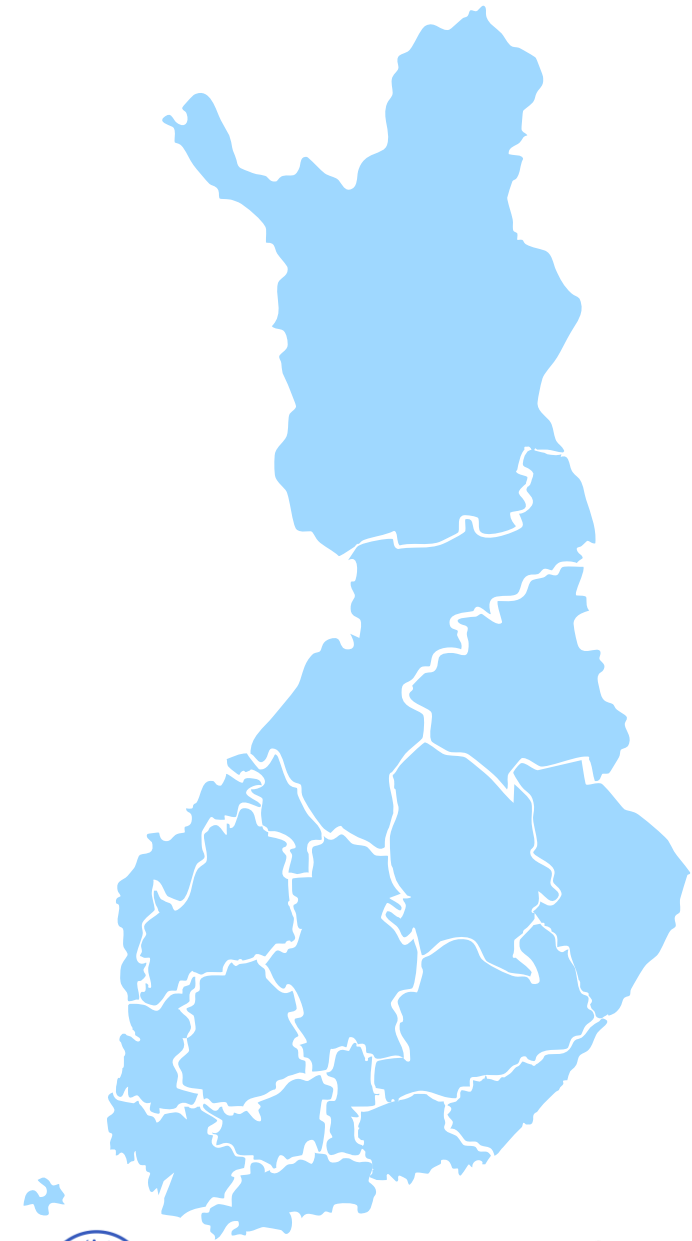
”Miljardi lisää elintarvikevientiä tuottaa 10.000 uutta työpaikkaa”.

Kestävä ja kannattava ruokajärjestelmä parahtaa elintarvikeviennin kilpailukykyä.



Maakunnista maailmalle

- Koko Suomen kattava ruokaviennin edistämisverkosto.
- Alueelliset vahvuudet ja resurssit käyttöön.
- Mukana maakuntaliitot, kauppakamarit, ruoka-alan verkostot, edunvalvontajärjestöt, ammattikorkeakoulut, kasvuyritykset ja kehitysyritykset.



Yhteistyössä mukana

Kauppakamarit
Yrittäjäjärjestöt
Ruoka-alan verkostot
MTK, ProAgria
Maa- ja kotitalousnaiset
Elintarviketeollisuusliitto
Maakuntaliitot
Kunnalliset elinkeinoyhtiöt
Ammattikorkeakoulut
ELY-keskukset
Kehittyvät kaupungit

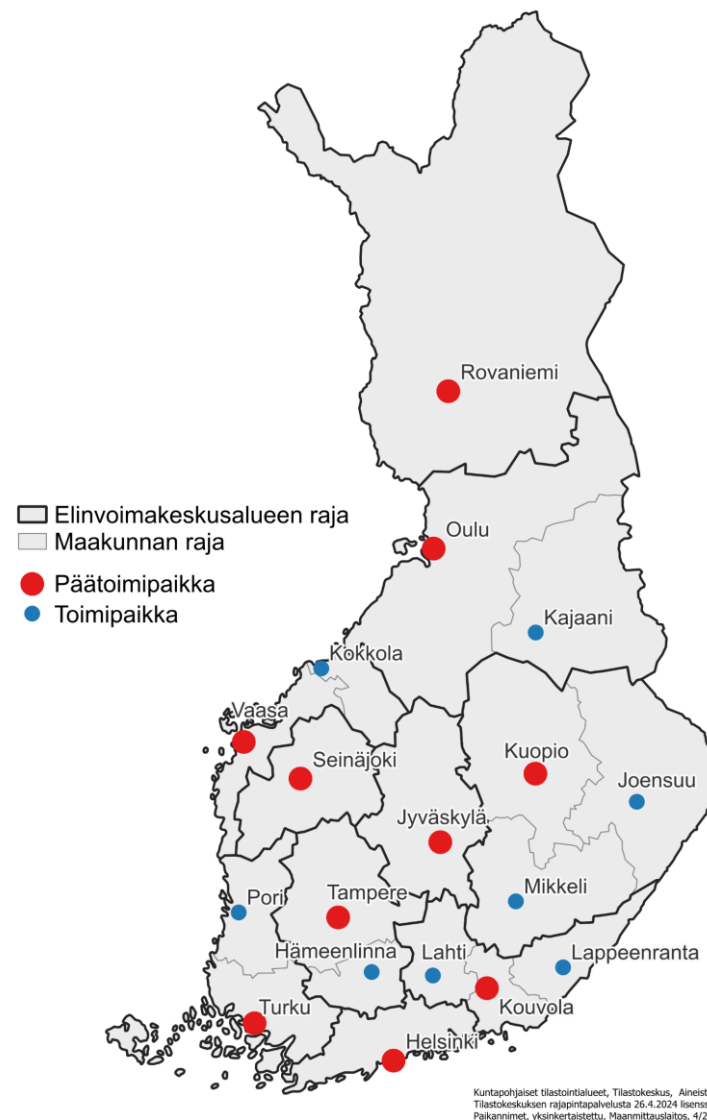


Ruokatieto



Uudet Elinvoimakeskukset

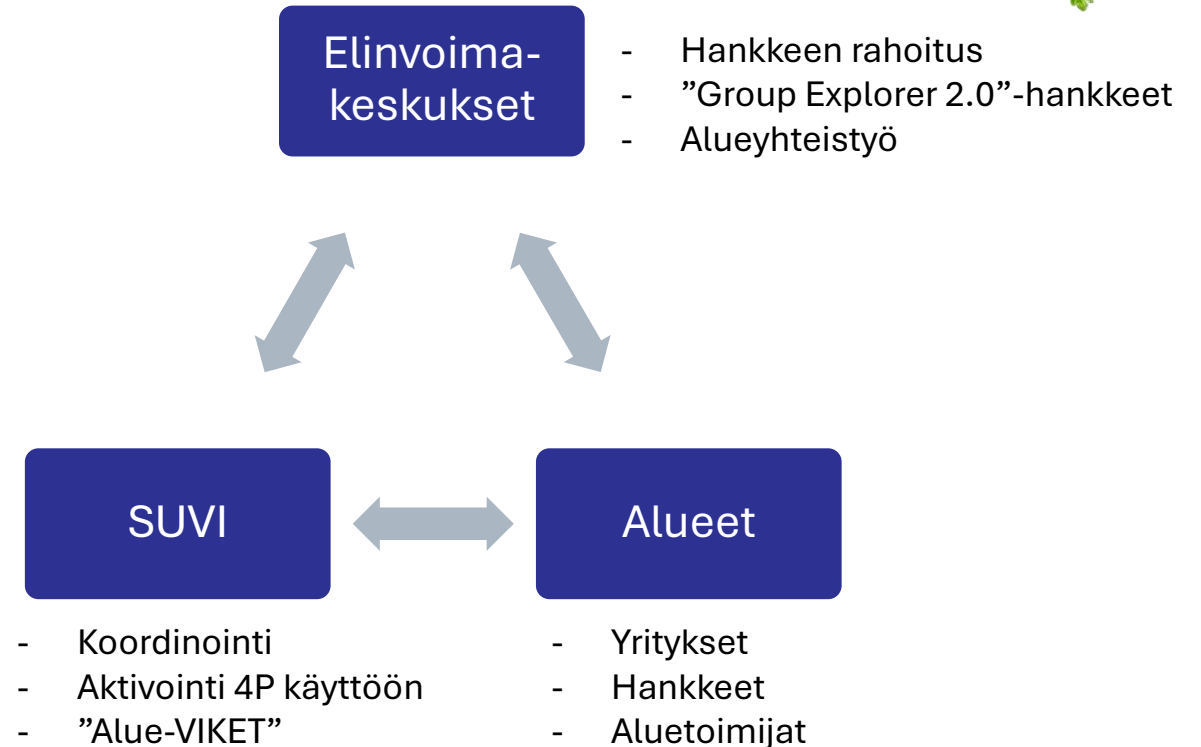
- SUVI:n aktivoima elintarvikeviennin alueverkosto tekee tiivistä yhteistyötä Elinvoimakeskusten kanssa.
- Elinvoima-alueille on syntynyt pysyvä ruokaviennin edistämisen rakenne alueellisten toimijoiden verkostosta.



Maakunnista maailmalle- aktivointihanke 2026-28



- Rakennetaan alueellisten resurssien organisoitumisen ja kokonaisuohjauksen malli, joka auttaa maakuntia integroitumaan yhteiseen vienninedistämistyöhön
- Rahoitus haussa Kaakkois-Suomen elinvoimakeskuksesta
- Toteutus 9/2026 – 8/2028
- Kaksi aluekoordinaattoria
- Toteuttaja SUVI



SUVI:n 4 pilaria tarjoavat konkreettisia vienninedistämisen palveluita

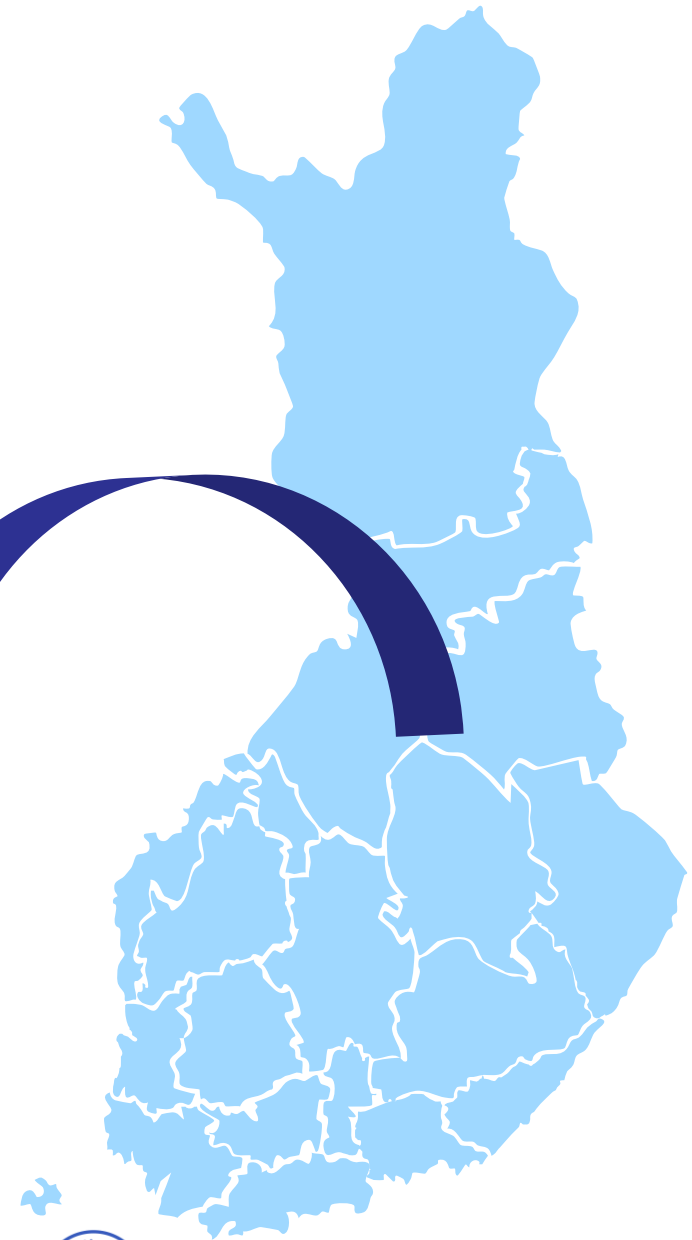
- Yritykset voivat hakea kehittämisrahoitusta palveluiden hankintaan Elinvoimakeskuksista, Business Finlandin Market Explorer-avustuksesta ja alueellisista hankkeista.

Vientitiedon
-hallinnan
järjestelmä
PIM

Markkina-
tuntemus
MIM

RUNWAY
Vienti-
valmiuden
kehittäminen

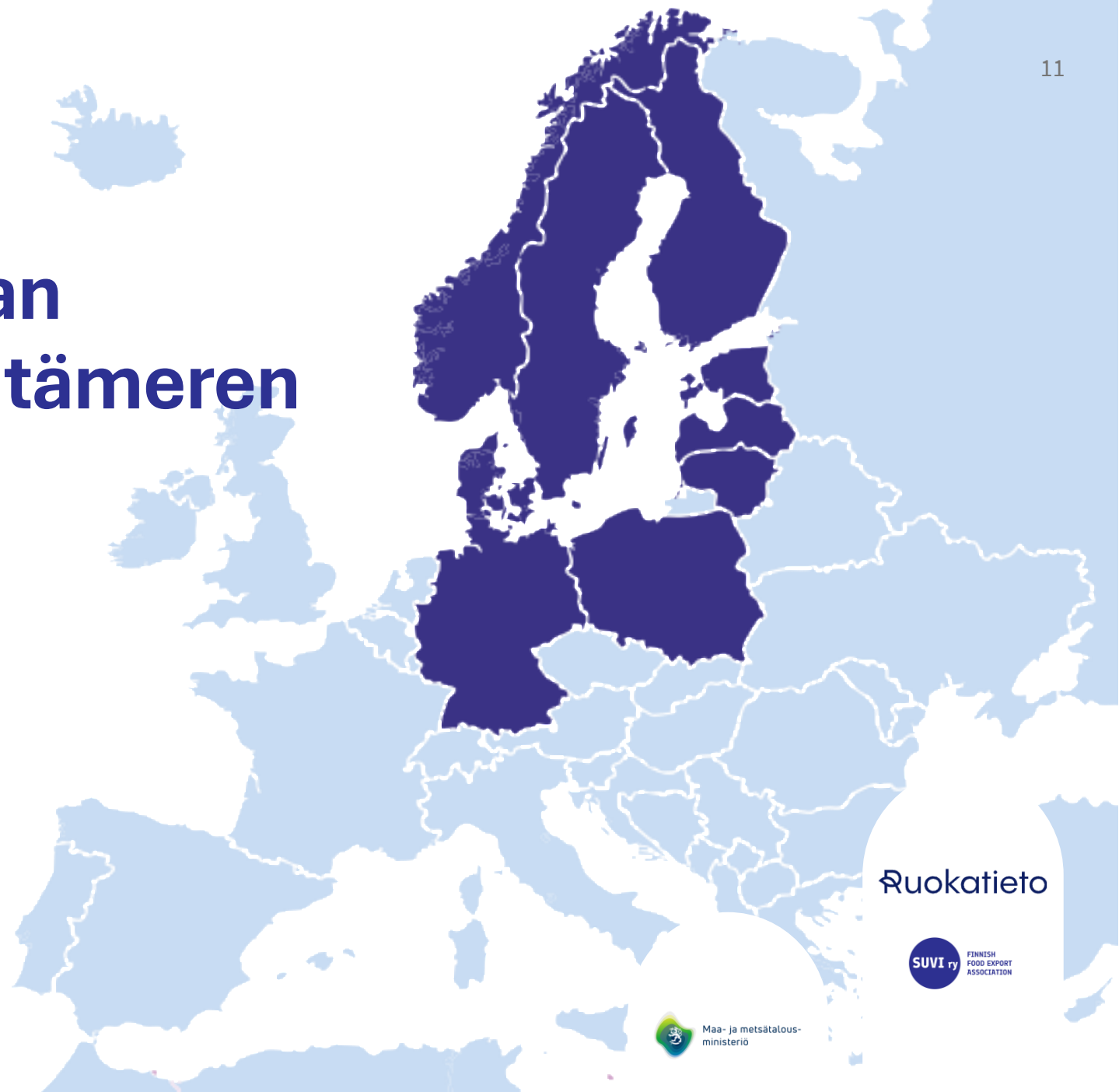
Export
Manager -
verkosto



Kotimarkkina- käsitettä laajennetaan kohdistumaan koko Itämeren alueelle

Laajempi kotimarkkina-alue (ml. Norja) on 30 kertaa suurempi kuin perinteinen Suomeen keskittynyt kotimarkkina.

2020-luvulla elintarvikealan viennistä yli 50 % on kohdistunut tälle alueelle .



Maa- ja metsätalous-
ministeriö

Ruokatieto



FINNISH
FOOD EXPORT
ASSOCIATION

Yritysten profilointi ja reitti vientimarkkinoille 2026

UM-verkosto
ja Team Finland
-tapahtumat

1. LÄHTÖTASO

Kiinnostuneet

- Vähäinen investointivalmius / pienet resurssit / haasteita s'kaalauksessa / ei vientikokemusta

Kasvajet

- Parempi investointivalmius / jonkin verran kokemusta viennistä / vientiverkostoituminen alkuvaiheessa

Kokeneet (suuret)

- Hyvä investointivalmius / kokemusta viennistä / vientiverkostot olemassa

2. VERKOSTOITUMINEN

Kaikille avoimet yhteistapaamiset (VIKE)

- Herättely
- Verkostoituminen
- Yhteistarjoomat

SUVI jäsenyys

- Joukkovoima
- Kokoaa kasvuyritykset yhteen ja mahdollistaa yhteiset, kaupalliset vienninedistämisen toimet

Ruokatieto ry

- Vientiverkosto

3. VIENTITOIMENPITEET

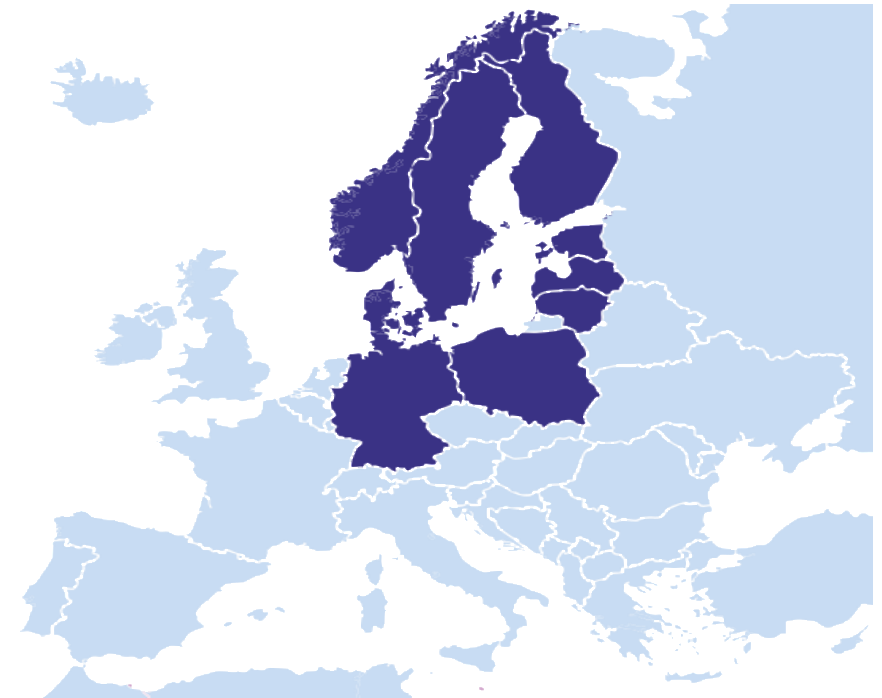
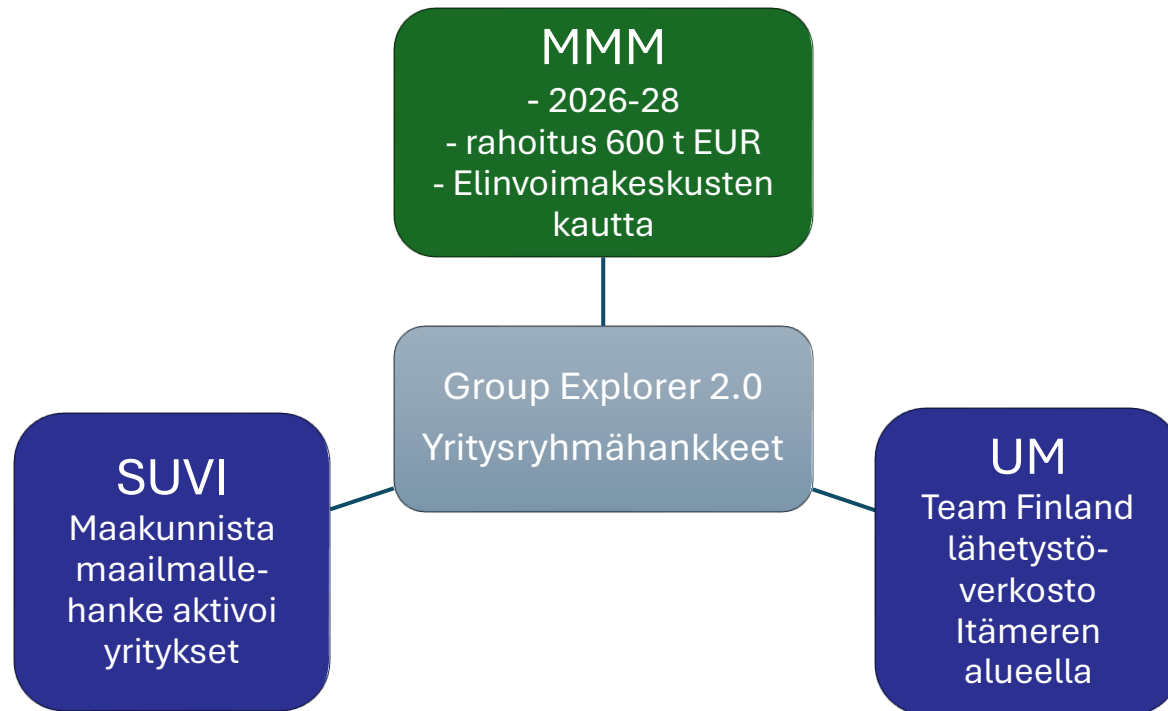
Neljä SUVI:n vienninedistämisen pilaria yritysten käytössä

1. Vientitiedonhallinta (Product Information Management, PIM)
2. Markkinatiedon hankinta (Market Information Management, MIM)
3. RUNWAY-vientivalmiuden parantaminen
4. Export Manager-verkosto

Yritykset etenevät itsenäisesti

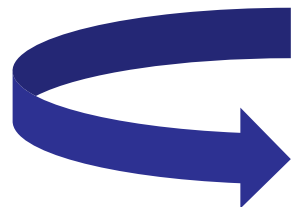
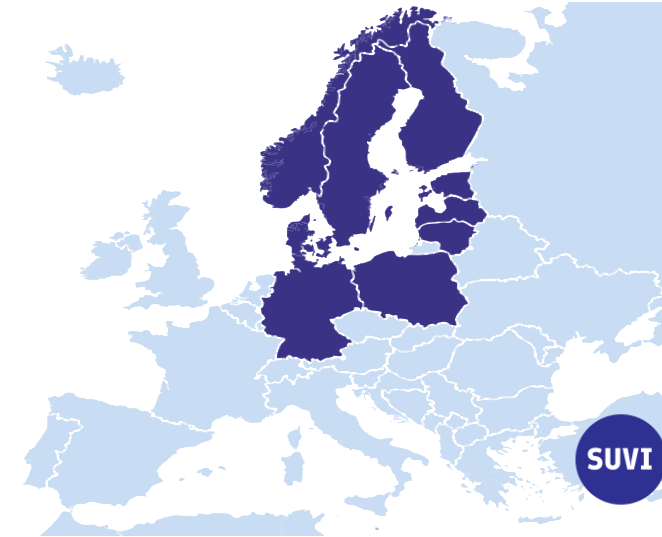
Oma vientitoiminta
Paikallinen läsnäolo
Etabloituminen
Kansainväliset
kenttämyynti-
organisaatiot

Yritysryhmien kasvurahoitus ”Group Explorer 2.0”



Close-the-Deal -malli

TEAM FINLAND FOOD EXPORT PROMOTION ACTIVITIES 2026 - 15 MARKETS



Go-to-market

- Team Finland food export promotion activities
- SUVI Export Managers Itämeren alueella
- Messutoiminta



Start-to-sell

- Yritysten itsenäiset tai yritysryhmien vientitoimet paikallisten partnereiden organisoimana
- SUVI Export Managerit koordinoivat yritysten ja yritysryhmien etenemistä Itämeren alueella



Close-the-deal