Helsinki 31.3.2025

Tulevaisuusvaliokunnalle Suomen vesifoorumi ry:n lausunto
Teema: Suomalaiset vesiratkaisut ja niiden skaalautuminen

Suomen vesifoorumi ry (Finnish Water Forum, FWF) edustaa Suomen vesisektoria, sekä julkista että yksityistä. **Jäseninä on yli 90 yritystä, yliopistoja, tutkimuslaitoksia sekä järjestöjä**. Tavoitteena on edistää **vientiä ja kehitysyhteistyötä.**

- Vesialan markkinat ovat globaalisti noin 600 MRD EUR vuodessa ja Suomen vesialan yritysten liikevaihto oli 6,3 MRD EUR vuonna 2024 ja se oli kasvanut 26% vuodesta 2021. Puhtaan veden tarve kasvaa johtuen ilmastonmuutoksesta ja väestön kasvusta. **Suomalaisilla yrityksillä on erinomaista osaamista digitaalisissa ja kiertotalous ratkaisuissa sekä koulutusviennissä**. Johtavia yrityksiä ovat mm. Kemira, Vaisala, Valmet, Lamor, AFRY, Sweco ja useat pienemmät yritykset, kuten Operon Group, Econet, Solar Water Solutions, Dewaco, Riverrecycle, Smartvatten, Lining ja Fluidit.

  Ratkaisuja löytyy veden ja jäteveden puhdistuksesta, meteorologiasta, vedenlaadun monitoroinnista, veden ja ravinteiden kierrätyksestä sekä digitaalisia ratkaisuja vesivarojen hallintaan, kuten vesiturvallisuuteen ja vuotovesien vähentämiseen.

- Toimialan haasteena ovat lukuisat PK yritykset, joilla on loistavia tuotteita, mutta ei resursseja vahvaan viennin edistämiseen. Viennin edistämiseksi toivotaan että voitaisiin tukea jo olemassa olevia toimivia ratkaisuja ja tuotteita sekä vientireferenssien hankkimista.

  Yksittäisten tuotteiden viennin edistämisen lisäksi panostuksia pitää kohdistaa suomalaisten maailmanluokan vesikonseptien lokalisointiin valituilla kansainvälisillä markkinolla. Tälläisia vesikonsepteja ovat mm. veden uudelleenkäyttöratkaisut, teollisuuden vesiratkaisut, maan alle louhitut jäteveden puhdistuslaitokset (Blominmäki, Mikkeli, Tampere), vesisektorin kapasiteetin rakentaminen ja Smart Water -ratkaisukokonaisuudet. Konseptien markkinoille vienti vaatii rahoituksellista tukea markkinoille menon alkuvaiheessa paikallisten ekosysteemien tunnistamiseksi ja kontaktien luomiseksi, ankkuriasiakkaiden valitsemiseksi ja yhteisten arvolupausten rakentamiseksi ekosysteemi- ja arvomyynnin avulla. Nyrkkisääntönä FWF:n kokemuksen mukaan voidaan pitää (esim. case Etelä-Afrikka), että uudelle markkinalle menon rahoituksellinen ”kuoleman laakso” on noin 2 vuotta. Tämän aikaikkunan rahoittamiseksi ja pohjatyön tekemiseksi Suomella ei ole tällä hetkellä kunnon rahoitusinstrumentteja käytössä. Tämä on syy, miksi suomalaisen vesiviennin kaikkea potentiaalia ei ole vielä pystytty ulosmittaamaan niin hyvin kuin se olisi mahdollista. Rahoitusinstrumenttien lisäksi suomalainen vesisektorin vienninedistäminen kaipaa kunnianhimoisia tavoitteita, halua ja kykyä ottaa riskejä, kasvun asennetta mahdollisuuksien tunnistamiseksi ja ”isosti ajattelua”, jotta maailman kärkeä olevat vesikonseptit pystytään kääntämään vesiviennin kautta suomalaisen yhteiskunnan kaipaamaksi talouskasvuksi.

  Nykyinen julkinen rahoitus on suunnattu pitkälti tutkimukseen ja kehitykseen. Toivomme, että tämän lisäksi olisi rahoitusta viennin edistämiseen jo olemassa olevien toimivien ratkaisujen ja tuotteiden viennin kasvattamiseen eli ns. ”low hanging fruits”.

Suomen Vesifoorumi ry
Finnish Water Forum
Eerikinkatu 8
00100 Helsinki
+358 40 7381 267
info@fwf.fi
www.fwf.fi

Viennin aloittaminen on alkuvaiheessa kallista ja tuloksia tulee vasta viiveellä, joka tuo haasteita erityisesti PK yrityksille, joilla ei ole riittävästi omaa rahoitusta viennin edistämiseksi.

- Monet rahoitukset on suunnattu todella suuriin hankkeisiin, kuten kasvumoottorit, joissa tavoitellaan miljardin euron myynnin kasvua. Aina ei löydy suuryritystä veturiksi ja toivomme että myös pienempien yritysten yhteistarjoamien kehittämiseen löytyisi rahoitusta. Isokin liiketoiminta on joskus lähtenyt pienestä liikkeelle. Lisäksi toivomme toimialalle suunnattuja hankkeita. PK yrityksillä ei ole aina resursseja laatia hanke-ehdotuksia ja jos tiedetään rahoituksen olevan suunnattu toimialalle, niin on matalampi kynnys lähteä kasaamaan hanketta ja hankehakemusta.

  Toivomme vesialalle suunnattua ohjelmaa, joka mahdollistaa vesialan yrityksille panostuksen vientikonsortioiden rakentamisen. Lisäksi ohjelman tulee tukea uusien, kansainvälistymistä tukevien referenssien saamista yhdessä yritysten, vesilaitosten ja tutkimuslaitosten kanssa.

Kunnioittavasti

Topi Helle
Toimitusjohtaja
Suomen vesifoorumi ry

Jani Härkki
Hallituksen puheenjohtaja
Suomen vesifoorumi ry