



FSi

Norske forsvarsleverandører



FSi

Torbjørn Svensgård

Administrerende Direktør

Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening

SMS Sjømaktseminaret 2010

Ulvik 3. september 2010



FSi

Innhold

- Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening
- Karaktertrekk ved norsk forsvarsindustri
- Rammebetingelser
- Utfordringer
- Oppsummering



FSi

Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi)

FSi ivaretar interessene til virksomheter med varig verdiskapning i Norge og som leverer varer og/eller tjenester til Forsvaret, eller offentlige etater med ansvar og oppgaver innenfor samfunnssikkerhet



Tilknyttet NHO



FSi

NORWEGIAN DEFENCE AND SECURITY INDUSTRIES ASSOCIATION

Advocating the interests of the Norwegian Defence and Security Industry and a key partner for the government and the armed forces of Norway



- > Advocacy
- > Networking
- > Business development
- > Services
- > International Cooperation

www.fsi.no

- Mer enn 110 bedrifter
 - ~23 000 ansatte totalt
 - ~ 5 000 årsverk i forsvar
- Omsetning 2009 (Forsvar)
 - Totalt: > 10 mrd. kr.
 - Eksport: > 4,5 mrd. kr.
- FoU >15% av omsetningen i Forsvar
- De største bedriftene





FSi

De fire "store"



KONGSBERG

Kongsberg Defence & Aerospace AS

The leading Norwegian defence systems house

- Anti-ship missiles
- Command and weapons control systems
- Surveillance systems
- Dynamic systems, Remote Weapon Stations
- Communications solutions



NAMMO AS

Ammunition systems and missile & space propulsion

- Small Caliber
- Medium & Large Caliber
- Missile Products
- Demilitarization



Thales Norway AS

Mission-critical IT and communications solutions

- Information Assurance
- Communication Systems
- Secure Messaging
- Training and Services



Vinghøgs AS

Electro-optical and mechanical solutions

- Weapon Improvement
- Electro Optics
- Vehicle Systems
- Remote Weapon Stations



THALES

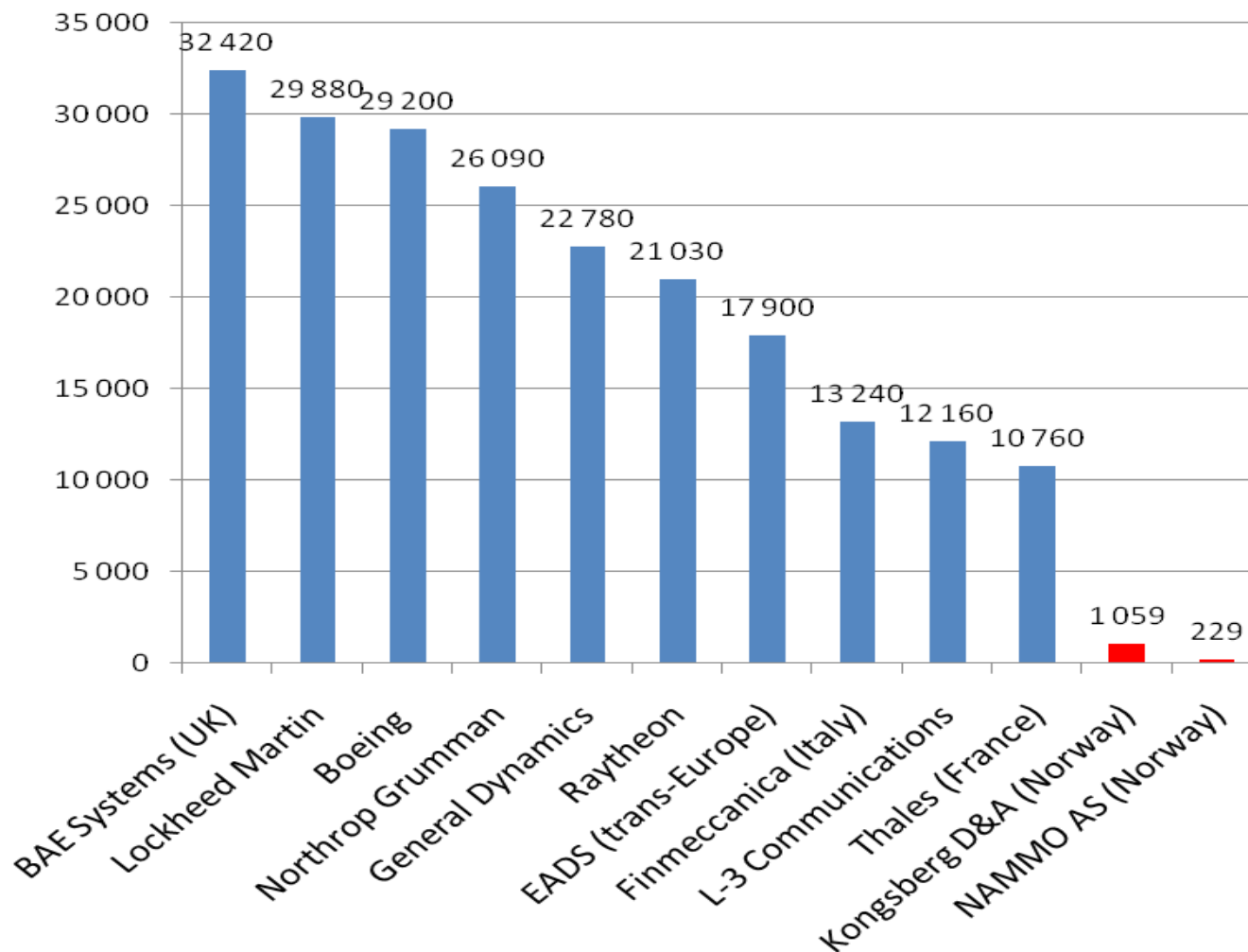




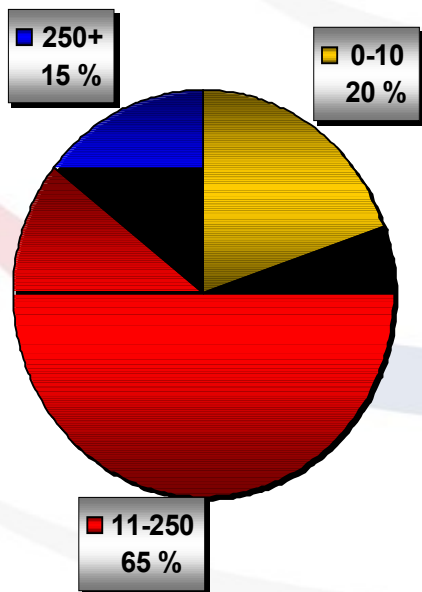
FSi

... er ikke alltid så store

2009 Defence Industry Top 10 - MUSD



Member companies by number of employees

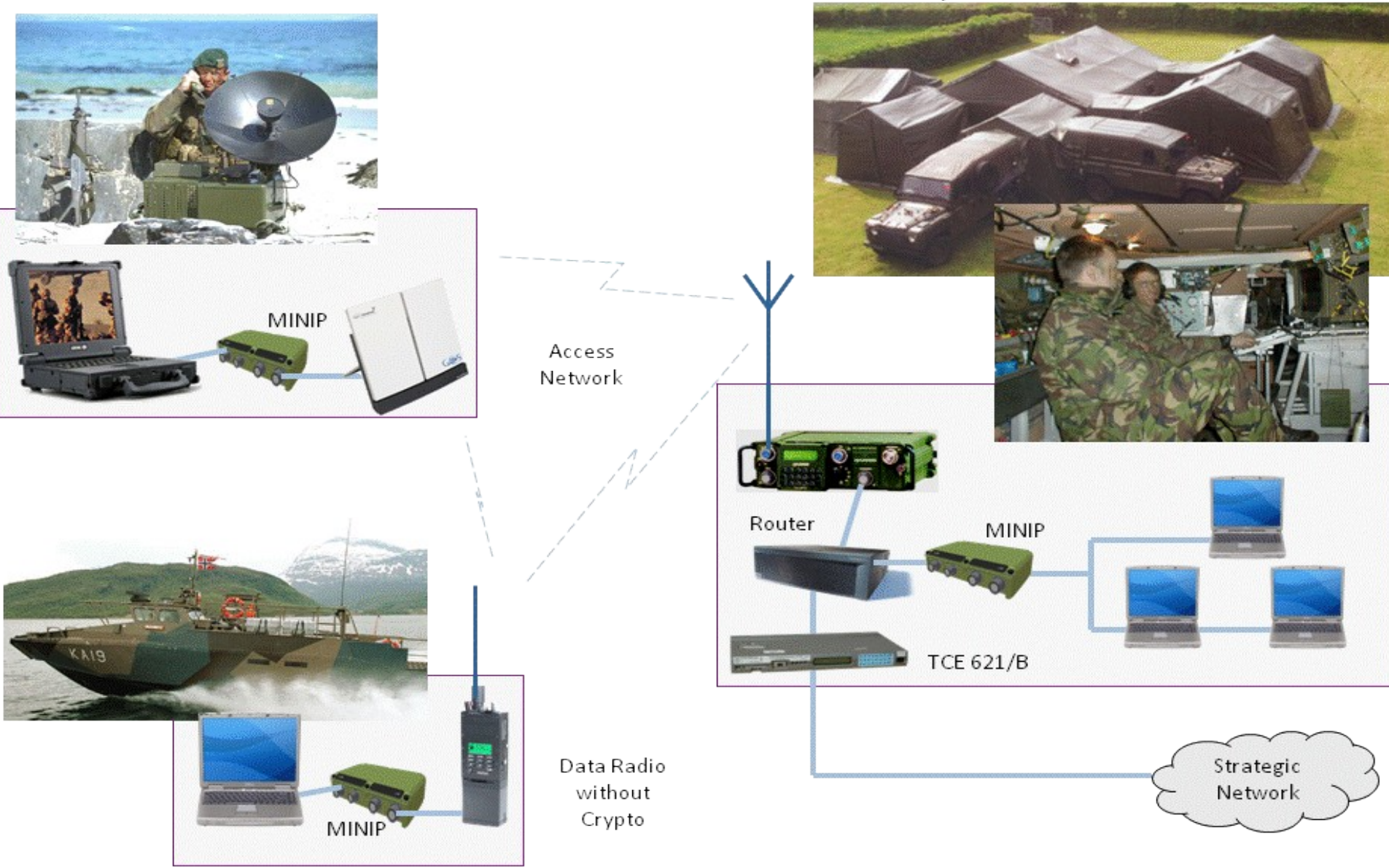


**Nisjeorienterte SMB med
avansert teknologi og høy
kompetanse på komponent- og
delsystemnivå**



- **Høy innovasjonstakt og stor FOU innsats gjør at forsvarsbedriftene skiller seg fra næringslivet for øvrig.**
 - **Andelen forsvarsbedrifter som selv utførte FOU er mer enn 4 ganger så høy som i næringslivet generelt**
- **Dette gjelder særlig mindre bedrifter.**

Antall ansatte	Antall bedrifter i utvalget	Antall bedrifter med FoU	%-Andel med FoU	Næringslivet Generelt
Mindre enn 5	8	4	50,00 %	
5 til 9	12	4	33,33 %	7,07 %
10 til 19	17	7	41,18 %	9,52 %
20 til 49	15	8	53,33 %	16,70 %
50 til 200	14	10	71,43 %	33,17 %
Flere enn 200	12	8	66,67 %	48,31 %
Totalt	78	41	52,56 %	12,16 %





FSi

Langsiktig og langsyklisk



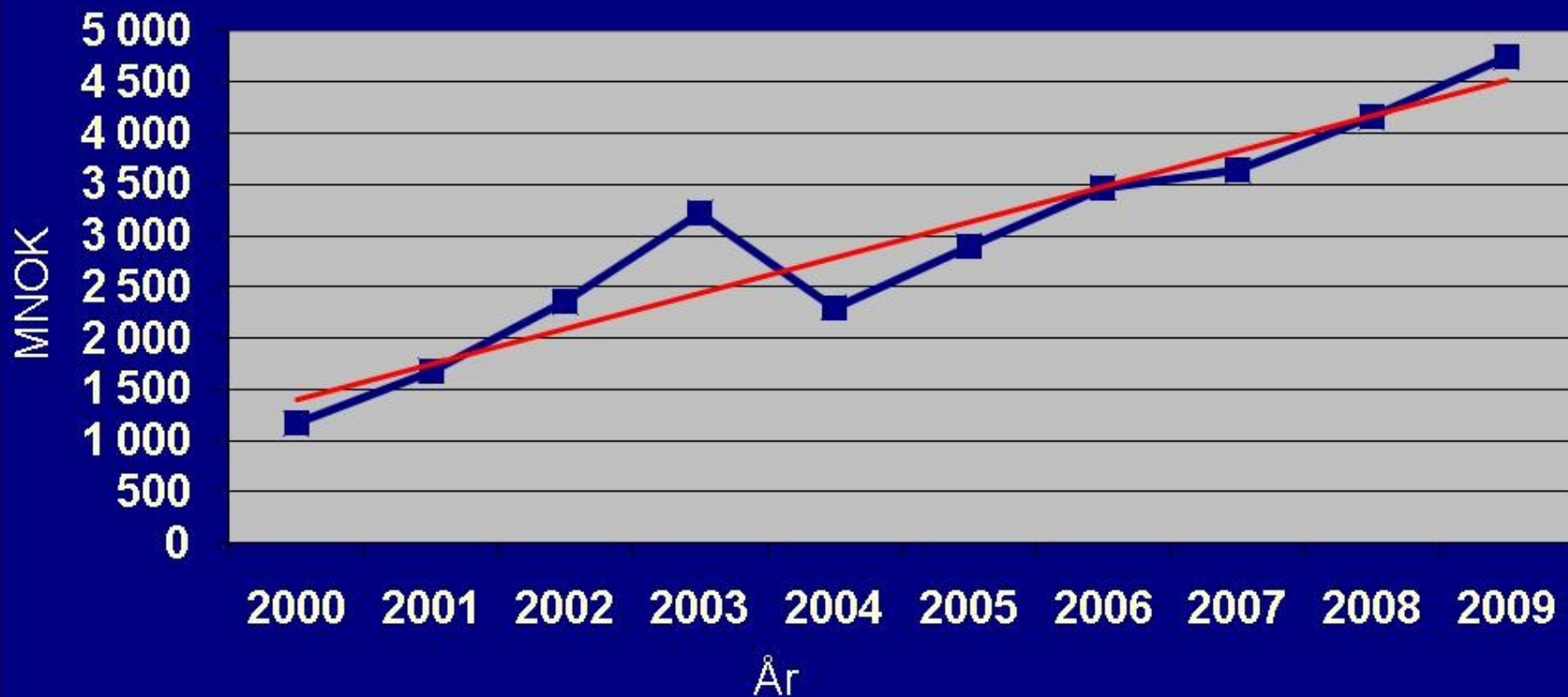


FSi

En betydelig eksportnæring

Eksport av forsvarsmateriell fra Norge 2000 - 2009

(Kilde: Det kgl. utenriksdepartement)



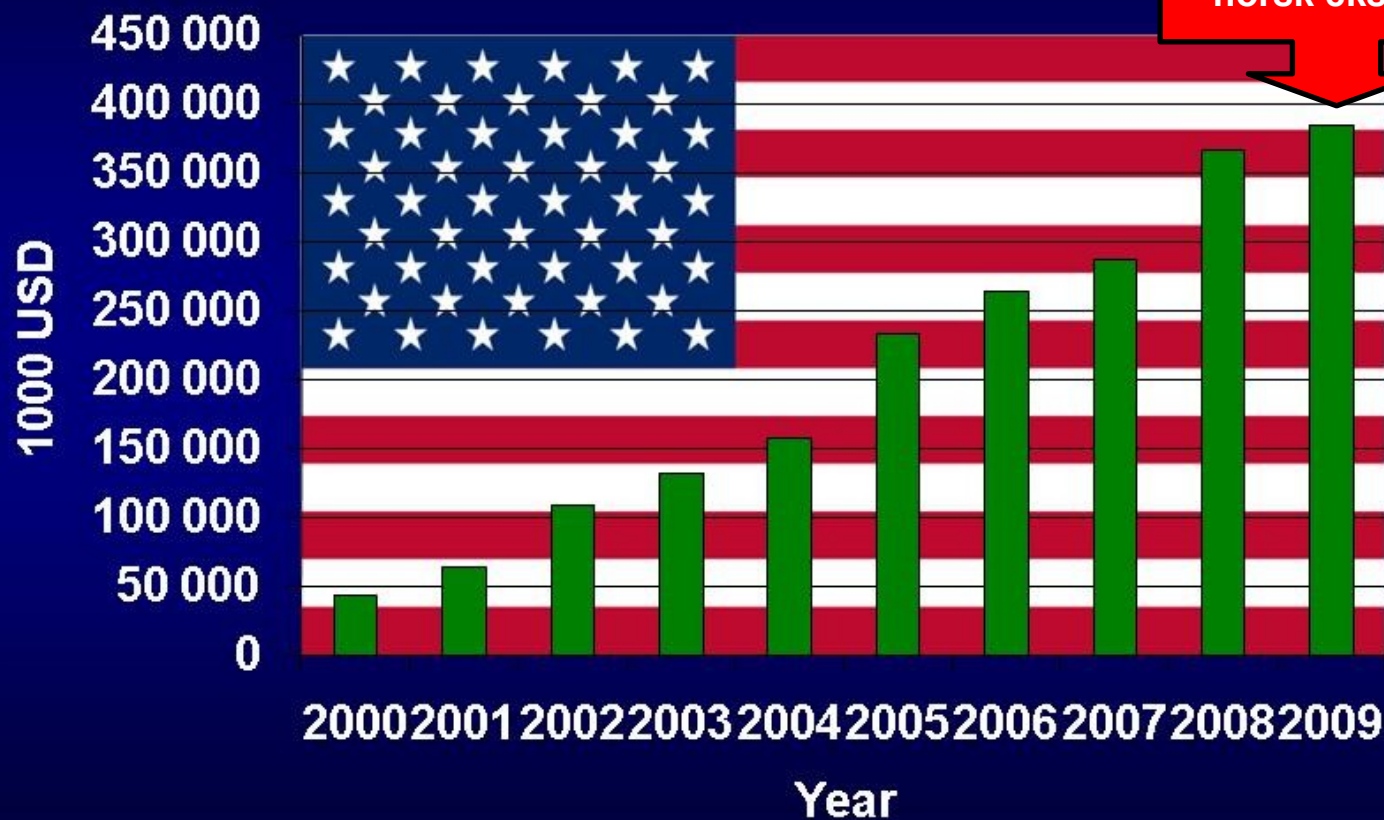


FSi

Eksport til USA 2000 – 2009

Norwegian Defence Export to US 2000-2009

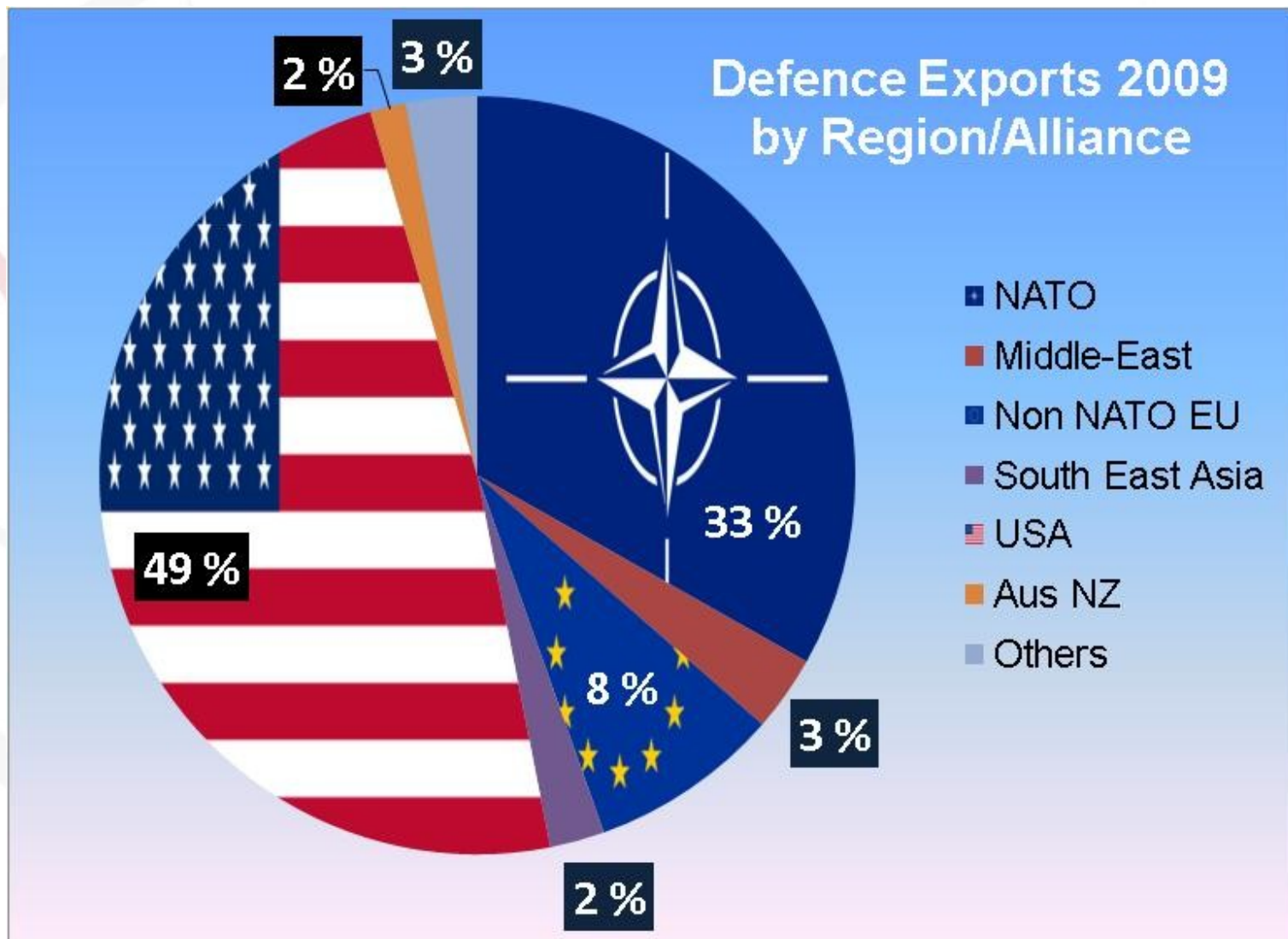
(Source: Norwegian Ministry of Foreign Affairs)





FSi

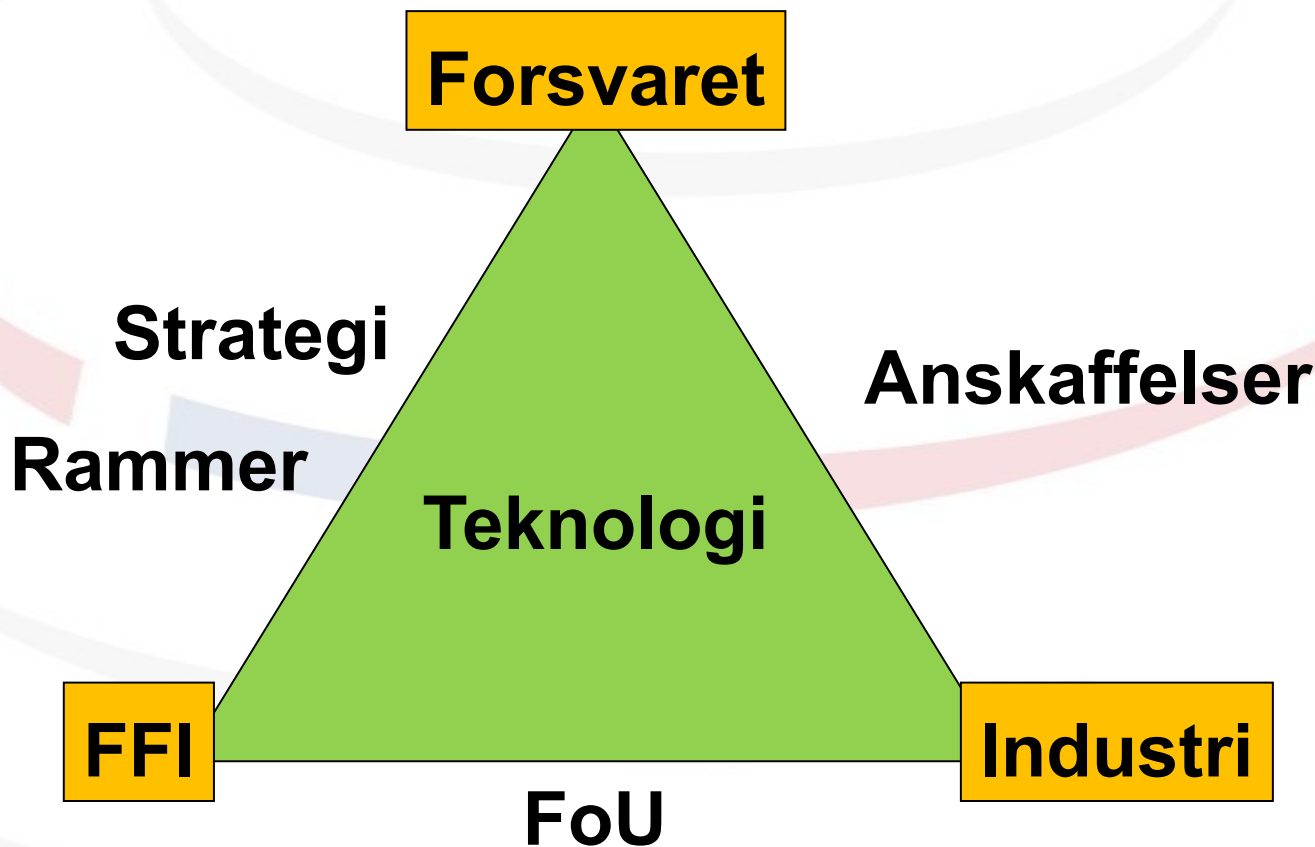
Hvor eksporterer vi?





FSi

Sukksesformelen – tidlig samarbeid





Forsvaret:

- | | | |
|-----------------------------|---|---|
| • Statlige aktører | → | • Ikke-statlige aktører – globale nettverk |
| • Autonome operasjoner | → | • Integrerte koalisjonsoperasjoner |
| • Nasjonale krav | → | • Harmoniserte krav (Interoperabilitet) |
| • Autonomi og selvforsyning | → | • Prioritering av operative kapasiteter, støttefunksjoner reduseres |

Forsvarsindustrien

- | | | |
|---|---|---|
| • Statseide bedrifter | → | • Privatiserte bedrifter |
| • Våpen og materiell | → | • Systemleveranser/ansvar |
| • Nasjonale programmer | → | • Samarbeidsprosjekter, Strategiske Allianser |
| • Nasjonal industribase - Lokale leverandører | → | • Flernasjonale selskaper, Globale forsyningskjeder |

Hyllevare



Flernasjonalt samarbeid



Normalt skal systemansvar plasseres hos en leverandør



Alle materiellfremskaffelser skal ses i et utvidet perspektiv, hvor både samarbeid med andre land, bruk av OPP, leie/lease, hyllevare og kjøp av brukt materiell skal vurderes

Kilde: Forsvarets Logistikkorganisasjon



Nasjonale utviklingsprosjekter





Ny rolle for industrien – systemintegrator og partner?



**Forsvaret blir mer
avhengig av industrien.**

Muligheter:

- Systemansvar til industrien
- Integrert samarbeid
- Langsiktige relasjoner

Trusler og utfordringer:

- Systemansvar til utenlandske leverandører – norsk industris grensesnitt mot sluttbrukeren viskes ut
- Forsvaret mister kompetanse til å opptre som "krevende kunde"
- Vanskeligere for mindre bedrifter å opprettholde posisjonen som leverandør til Forsvaret



FSi

”Markedet”

- **Forsvarsmarkedet er ikke, har aldri vært og kommer ikke til å bli et fritt marked**
 - Nasjonal sikkerhet - strategisk ressurs
 - Teknologi- og industriutvikling, arbeidsplasser
- **Unntatt fra (de fleste) markedsreguleringsordninger**
- **Bare en sluttkunde i hvert land - Staten**
 - Avgjør etterspørselen og dermed størrelsen på markedet
 - Fastsetter regelverk for offentlige anskaffelser
 - Regulerer og kontrollerer eksport
 - Anskaffer hovedmateriell med 20-30 års intervall
- **Sterk offentlig deltakelse i finansiering av FoU-aktiviteter**
 - Forsvarsindustrien internasjonalt betraktes som et lokomotiv for teknologi og industriutvikling og en viktig forutsetning for å opprettholde kunnskapsbaserte industrimiljøer

Omfang og innretning av forsvarsindustrien er et nasjonalt anliggende



FSi

Konkurransen skjerpes i "åpne" markeder

1. **Den globale finanskrisen bidro til øket proteksjonisme**
 - Nasjonene la til grunn at krisepakkene skulle komme nasjonalt næringsliv til gode – nasjonale arbeidsplasser
 - Forsvarsindustrien er godt egnet – unntatt fra generelle regelverk
2. **Krisepakkene skal dekkes inn**
 - Kutt i offentlige utgifter – reduserte forsvarbudsjetter
 - Reduksjon i Investering og FoU gir hurtig effekt og få kortsiktige konsekvenser
 - Skaper ytterligere politisk press for at gjenværende investeringer og FoU skal gi effekt nasjonalt, regionalt og lokalt
3. **Konkurransen internasjonalt skjerpes**
 - Økt konkurransepress i "åpne" forsvarsmarkeder som f.eks de nordiske land, Midt-østen og Sør-øst Asia
 - De "Store" blir mer interessert i de små markedene
 - Rheinmetall, EADS, BAE Systems og Northrop Grumman har nylig etablert seg i Norge

For norsk forsvarsindustri betyr dette sterkere konkurranse i hjemmemarkedet og i eksportmarkedene



FSi

Forutsetninger for å videreutvikle forsvarsindustrien

Mindre volumer i hjemmemarkedet og redusert satsning på nasjonale utviklingsprosjekter må kompenseres

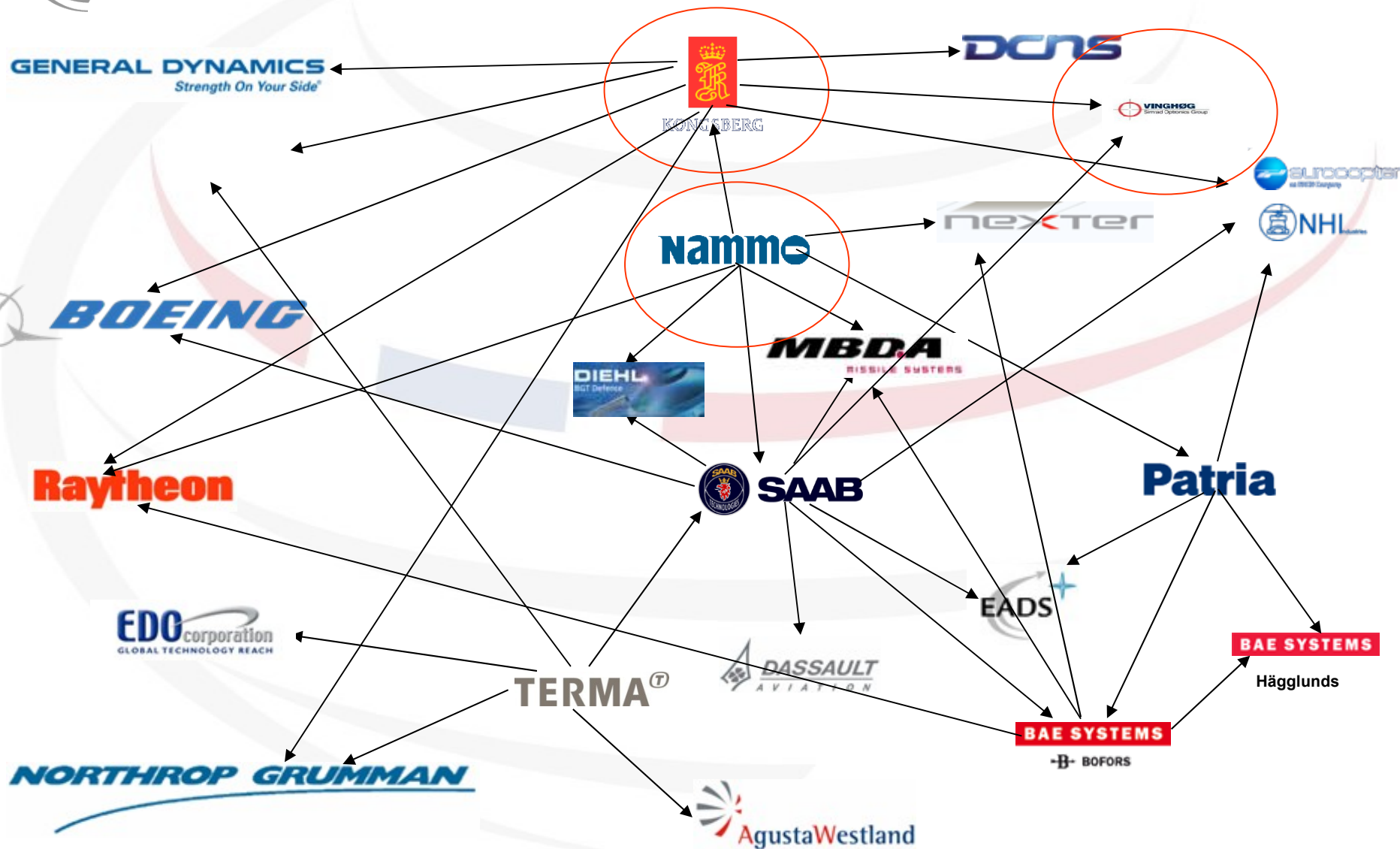
- Opprettholde og styrke konkurransefortrinn for å legge til rette for vekst i eksportmarkedet
- Øke "hjemmemarkedet" gjennom deltagelse i flernasjonale prosjekter og bilateralt samarbeid
- Integrert partnerskap i globale forsyningskjeder
- Sikre markedsadgang og tilgang til teknologi gjennom strategisk partnerskap og oppkjøp
- Forberede større systemansvar i hjemmemarkedet.

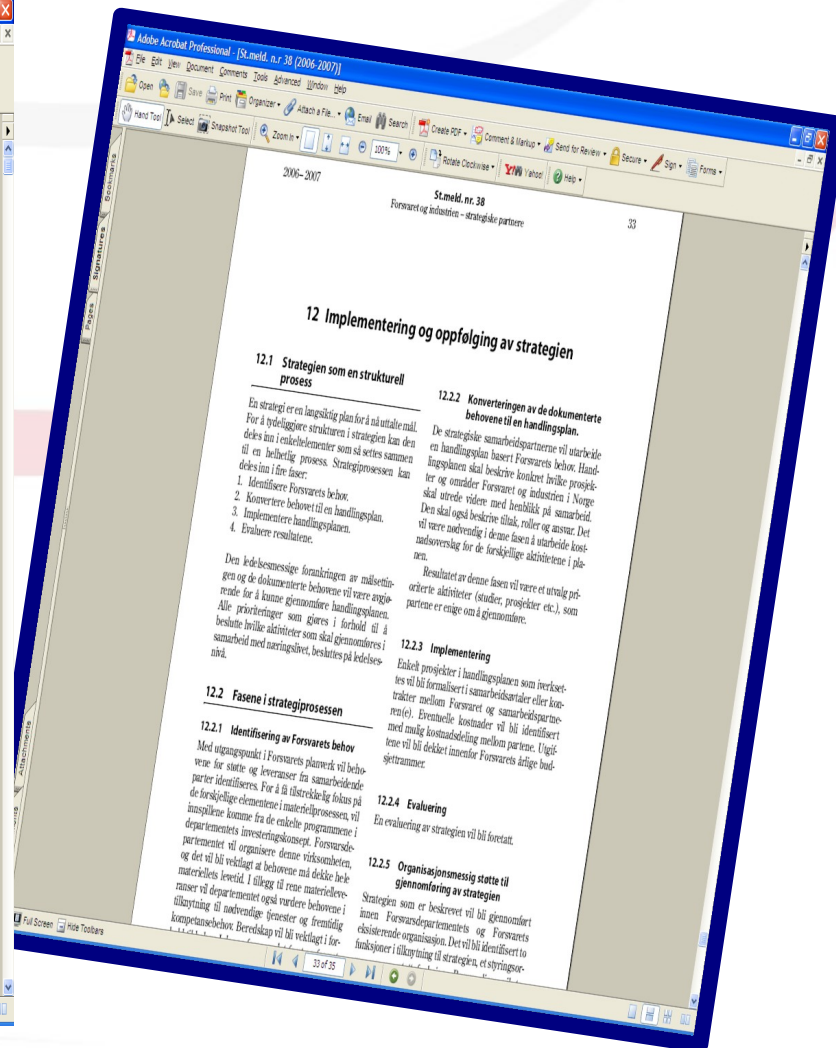
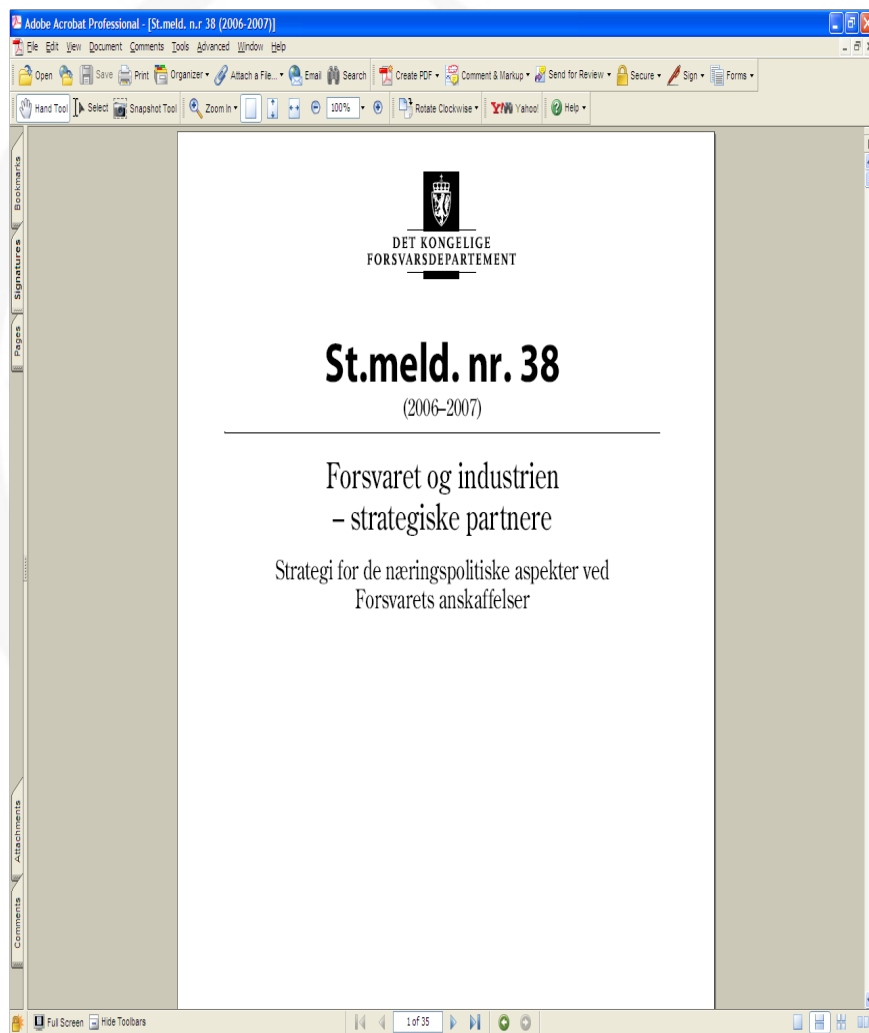




FSi

Strategiske allianser og partnerskap







FSi

Industriamarbeidsavtaler (Gjenkjøp)

”Offsets are the second greatest evil on the face of the Earth, next to Saddam Hussein.”

Uttalelse fra 1999, Washington Conference

Organised by SMi International



AMRAAM for F-16

Raytheon





NH-90








285

Frigates










Nasjonale rammebetingelser - Eksportkontrollregimet

FSi

- Norge har et av verdens strengeste eksportkontrollregimer
- Forsvarsindustrien erkjenner nødvendigheten av regimet og at handel med forsvarsmateriell er underlagt streng kontroll fra myndighetenes side
- Import og eksport av forsvarsmateriell skaper gjensidig avhengighet og bygger tillit mellom nasjoner
 - Et forutsigbart regime for eksportkontroll er derfor en forutsetning
- Usikkerhet om fremtidige endringer gir grunnlag for å stille spørsmål ved leverandørens evne til å stå ved sine forpliktelser gjennom materiellets levetid.

Ensidige norske tiltak som innebærer vesentlig endringer i praktiseringen av eksportkontrollregimet, eller signaler fra myndighetene om at slike tiltak vurderes, vil umiddelbart få negative konsekvenser for norsk forsvarsindustri

”For at det skal få den nødvendige effekt vil vi som et første skritt synkronisere vår forsvarsplanlegging slik at vi så langt som mulig bruker samme typer materiell i fremtiden, spesielt av de store kompetanse- og vedlikeholdskrevende våpensystemene. Således vil Norge, Sverige og Finland i fremtiden operere samme typer stridsvogn, infanteripanservogn og feltartilleri – dvs. vi vil ha alle tunge landstridssystemer felles.

” *General Sverre Diesen, Aftenposten, 12. Jan 2009.*

Aftenposten

Publisert: 11.01.09 kl. 23:17 - Abbonere på Aftenposten? Ring 05040 eller gå inn på kundeservice.aftenposten.no

Hvorfor nordisk forsvarssamarbeid



Norge, Sverige og Finland vil i fremtiden operere med samme typer stridsvogn, infanteripanservogn og feltartilleri, skriver Sverre Diesen. FOTO: DAG W. GRUNDSETH

Felles systemer



Felles anskaffelser



FSi

Et nordisk hjemmemarked

Equipment Procurement and R&D 2007 MEUR

