

**SOFF**  
Säkerhets- och  
försvarsföretagen

**VERKSAMHETSPLAN 2015**

2015-01-01

# INLEDNING

Samhällets förmåga att hävda landets territoriella integritet, försvara Sverige i händelse av väpnat angrepp, bistå samhället i händelse av kris och verka för fred och säkerhet i vår omvärld är beroende av en väl fungerande försörjning av system, produkter och tjänster. Försvarsmakten behöver materiel och system för att värna vår säkerhet och har många förmågor som är utvecklade eller försörjda av företag i Sverige, vilket i flera fall ger bättre leveranssäkerhet om något skulle inträffa. Denna industriella förmåga är i Sverige stark.

Ett kvitto på detta är att vi, i förhållande till folkmängd och BNP, är en av världens största exportörer av försvarsmateriel. Detta kombineras med en av världens mest strikta och noggranna exportkontrollagstiftningar. Det tycker vi är bra. Det ger legitimitet och säkrar förutsättningarna för teknologiöverföringar från viktiga partnerländer. Företagen behöver exportera för att utveckla den industriella förmågan att producera högkvalitativa och kostnadseffektiva produkter och tjänster. Det finns därmed ett ömsesidigt beroende mellan företag och stat.

Den industriella förmågan ger Sverige en tyngre säkerhetspolitisk roll och tillgång till internationella samarbeten som vi annars skulle ha haft. Det är vår övertygelse att exportframgångar på den internationella försvarsmarknaden och en strikt exportkontrollagstiftning går hand i hand.



Säkerhets- och försvarsföretagen (SOFF) är en branschorganisation för företag med verksamhet i Sverige. I Sverige omsätter våra medlemsföretag mer än 33 miljarder kronor i säkerhets- och försvarsrelaterad försäljning. Över 65 procent av denna omsättning generades av export. Företagen har cirka 33,000 personer anställda och sysselsätter än fler i underleverantörsledet.

I Verksamhetsplan 2015 beskriver vi årets viktigaste frågor samt hur vi avser arbeta för att möta marknadens utmaningar och möjligheter.

Robert Limmergård

Generalsekreterare  
Säkerhets- och försvarsföretagen

# FÖRENINGENS SYFTE

Säkerhets- och försvarsföretagens (SOFF) syfte är att skapa bästa möjliga konkurrensförutsättningar för medlemsföretagen genom att främja deras marknadstillträde och handelsutbyte.

Utmaningarna för den försvarsindustriella basen i Europa är betydande och det är angeläget att sätta dess utveckling i ett globalt sammanhang. De säkerhets- och försvarsföretag som är verksamma inom Europa påverkas även av ländernas försvarsplanering vilken bland annat karaktäriseras av protektionism, bristande harmonisering av budget- och anslagsprocesser, ofullständig standardisering av militära kravspecifikationer samt dubblerade förmågor och fragmentering av forskning och utvecklingsinvesteringar.

## Verksamhetsidé:

**Vårt syfte är att skapa bästa möjliga konkurrensförutsättningar för medlemsföretagen genom att främja deras marknadstillträde och handelsutbyte**

Det finns en växande insikt inom EU att genomgripande reformer måste vidtas för att säkra industriell förmåga och fortsatt konkurrenskraft. Den enskilt viktigaste faktorn för att uppnå detta mål är att öppna upp och reformera EU:s försvarsmarknad i syfte att skapa konkurrens på lika villkor (Level Playing Field). Då kommer de effektivaste och mest konkurrenskraftiga företagen att kunna växa sig starka på en allt hårdare global försvarsmarknad.

Det krävs även större och effektivare satsningar på forskning och utveckling inom det försvarsindustriella området för att Europa ska utveckla relevant kompetens och i sin förlängning att den militära förmågan inte utvecklar osunda beroendeförhållanden gentemot andra aktörer på området.

Det är dock genom ett aktivt förutsättningskapande arbete i Sverige som grunden läggs även för framgång på den internationella försvarsmarknaden. Föreningen kommer att arbeta för att öka insikten om relationen mellan en stark försvarsindustriell förmåga och det mervärdet som detta skapar ur ett säkerhets- och försvarspolitiskt perspektiv.

Den viktigaste faktorn för att effektivisera EU:s försvarsmarknad är att skapa konkurrens på lika villkor

Det krävs dock större och effektivare satsningar på forskning och utveckling inom det försvarsindustriella området för att Europa ska bibehålla konkurrenskraft

Det är genom ett aktivt förutsättningskapande arbete i Sverige som grunden läggs även för framgång på den internationella försvarsmarknaden

SOFF kommer att arbeta för att öka insikten om kopplingen mellan en stark försvarsindustriell förmåga och det mervärdet som detta skapar ur ett säkerhets- och försvarspolitiskt perspektiv

Utvecklingen av fjärrstridsmedel, robotförsvar, kvantinformatik, artificiell intelligens, rymdbaserade system, neurovetenskap och cybersäkerhet är viktiga expansområden för säkerhets- och försvarsföretag

## TRENDER INOM MARKNAD OCH TEKNOLOGI

Det framtida behovet av de plattformar, system, produkter och tjänster som säkerhets- och försvarsföretag producerar påverkas starkt av trender och tendenser inom den säkerhetspolitiska omvärldsutvecklingen, militär förmågeutveckling, försvarsekonomi samt forsknings- och teknologiutveckling. Det finns av naturliga skäl en stark växelverkan mellan dessa påverkansfaktorer och de styrs ytterst av hur länder uppfattar sin säkerhet samt vilka ambitioner de har som säkerhetspolitiska aktörer.

Svenska säkerhets- och försvarsföretag är internationellt sett mycket konkurrenskraftiga

På det internationella planet bedöms utvecklingen av fjärrstridsmedel, robotförsvar, kvantinformatik, artificiell intelligens, rymdbaserade system, neurovetenskap och cybersäkerhet vara starka expansområden för säkerhets- och försvarsföretag. Det finns även skäl att tro att det kommer att finnas en hög efterfrågan på teknologi för samhällssäkerhet. Inom några av områdena ligger svenska företag långt framme i teknikutveckling och kommersialisering av produkter, i flera delområden är gränsen mellan civila och militära allt mindre.

De avgörande beslutsfaktorerna framförallt vid större försvarsupphandlingar är ofta politiskt betingade med särskild tonvikt på säkerhetspolitiska och näringspolitiska överväganden

Morgondagens system uppstår i de teknologiska miljöer som dagens system skapat. Den som bryter en teknologisk tradition och avvecklar teknisk kunskap har små möjligheter att återkomma till marknaden. Svenska företag bedöms idag vara mycket konkurrenskraftiga. Det kommer dock att krävas att såväl företagen som staten riktar effektivt satsade forsknings- och utvecklingsmedel mot framtida teknikområden. En stor del av det produktutbud som svenska säkerhets- och försvarsföretag besitter idag kapitaliserar på forskning och utveckling som gjorts flera årtionden tillbaka i tiden. Det är även av stor betydelse att företag med kunskap och teknologi – men utan erfarenhet från marknaden – förmår att ta sig in på marknaden och utveckla till marknaden anpassade applikationer.

Vidare agerar säkerhets- och försvarsföretag inom ett kraftfält mellan politiska och kommersiella påverkansfaktorer. De avgörande beslutsfaktorerna i förhållande till det utbud som finns på den internationella försvarsmarknaden är oftast inte konventionellt kommersiella utan mer politiskt betingade med särskild tonvikt på säkerhetspolitiska och näringspolitiska överväganden. Konsekvenserna av en politiskt styrd strukturering av materielförsörjningen och i sin förlängning även av den försvarsindustriella basen kan dock komma att stå i kontrast till frihandel och marknadsekonomiska förhållningssätt.

Ett marknadsöppnande förhållningssätt är centralt för att EU och dess medlemsländer ska ha ekonomiska resurser för att överkomma militära förmågebegränsningar som idag hindrar EU från att nå sin fulla potential som en robust militär krishanteringsaktör. En öppen och konkurrensutsatt försvarsmarknad har bättre förutsättningar att skapa kostnadseffektiva lösningar som kan genererar högre operativ effekt hos försvarsmakterna.

En öppen och konkurrensutsatt försvarsmarknad skapar kostnadseffektiva lösningar som kan generera högre operativ effekt hos försvarsmakterna.

Många av påverkansfaktorerna för de svenska företagens handelsförutsättningar kommer att styras av utvecklingen inom EU och dess medlemsländer. Detta berör till exempel områden som försvarsupphandlingsdirektivet, forsknings- och utvecklingsprogram, miljö- och transportlagstiftning samt i allt högre grad även exportkontrollfrågor. Hos de största medlemsländerna inom EU samt inom Kommissionen finns det en frustration över den begränsade kraften i ansträngningen att styra konsolideringen av industribasen för att skapa en effektiv försvarsmarknad, som motsvarar det faktiska förmågebehovet för försvar och säkerhet samt som kvalitativt kan mäta sig med USA.

En gemensam grundsyn på den strategiska inriktningen av EU:s säkerhets- och försvarspolitik inklusive dess försvarsindustriella dimension är därför av stor betydelse för att detta ska komma till stånd. Ytterst måste detta bland annat bygga på ett förändrat kundbeteende hos medlemsländerna. Det innefattar en större öppenhet inför att upphandla i internationell konkurrens men även att i högre grad koordinera och harmonisera efterfrågan mellan länderna för att genomföra färre men större upphandlingar i syfte att uppnå ekonomiska skalfördelar.

För att driva utveckling av marknaden och branschen inom EU i denna riktning är det nödvändigt att ha en öppenhet inför möjliga konsekvenser som konsolideringar, nedläggningar, snävare kompetenskluster och allt färre större koncerner som levererar till slutanvändare (Lead System Integrators). Det måste finnas en acceptans för att utvecklingen kommer att ha krävande återverkningar för den försvarsindustriella basen i Europa inklusive Sverige.

Antalet mindre företag inom såväl produkt- som tjänsteområdet har ökat över tid. Detta är även en trend som återspeglas i utvecklingen av hela den europeiska industribasen. En bidragande orsak till detta är specialiseringen och tjänstefieringen av produktionen. Samtidigt finns det en potential för förnyelse och effektivisering av materiel- och tjänsteförsörjningen där mindre företags kostnadsstrukturer, reaktionstider och möjligheter att samverka i konsortier och liknande kan bidra även till att hantera större uppdrag.

### Några reflektioner för Verksamhetsplanen 2015:

- Många av påverkansfaktorerna för företagens handelsförutsättningar styrs av utvecklingen inom EU och dess medlemsländer.
- För företagen i Sverige är det viktigt att såväl den europeiska som den globala försvarsmarknaden utvecklas i en mer marknadsliberal riktning då de svenska företagen, som ofta är mycket konkurrenskraftiga och exportorienterade, har allt att vinna på att få ökat tillträde till dessa marknader.
- En gemensam grundsyn av den strategiska inriktningen av EU:s säkerhets- och försvarspolitik inklusive dess försvarsindustriella dimension är av stor betydelse.
- Det är viktigt att föra en dialog om hur den industriella förmågan på bästa sätt möter de militära behoven, en dialog för vilket båda företag och myndigheter bär ansvar.

En gemensam grundsyn på inriktningen av EU:s säkerhets- och försvarspolitik är av stor betydelse för att skapa en gemensam försvarsmarknad

Det är nödvändigt att ha en öppenhet inför konsolideringar, nedläggningar, snävare kompetenskluster och allt färre större koncerner som levererar till slutanvändare på den europeiska försvarsmarknaden

Antalet mindre företag inom tjänsteområdet har ökat över tid



# SOFF:s ÖVERGRIPANDE MÅL

SOFF:s övergripande målsättning är att säkerhets- och försvarsföretag i Sverige ska få så bra förutsättningar som möjligt för att verka framgångsrikt under den pågående transformeringsprocessen av den internationella försvarsmarknaden. Detta innebär i huvudsak två saker; ett långsiktigt strategiskt arbete kring framtida handelsförutsättningar och ett kortare mera operativt arbete med affärsstödjande processer och aktiviteter. Båda dessa arbeten görs riktat mot valda marknader för att långsiktigt öka den svenska konkurrenskraften. En väsentlig del av föreningens arbete utgörs också av att delta i processer som påverkar utformning och tillämpning av olika policyfrågor och regelverk som påverkar säkerhets- och försvarsmarknaden.

SOFF:s viktigaste frågor för verksamhetsåret 2015 är därför marknadstillträde på lika villkor samt en stark forsknings- och utvecklingsagenda i Sverige

SOFF:s viktigaste frågor för verksamhetsåret 2015 är därför marknadstillträde på lika villkor samt en stark forsknings- och utvecklingsagenda i Sverige. Föreningen vill under verksamhetsåret även stärka förståelsen av det bidrag och betydelse den industriella förmågan har för den svenska försvarsförmågan.

Föreningen vill även stärka de faktorer som medverkar till att konkurrenskraftiga företag inom samhällssäkerhet och försvar utvecklas och att nya företag söker sig till säkerhets- och försvarsmarknaden.

## Analys- och informationsverksamhet

En viktig uppgift för SOFF är insamlandet av relevant information om bakgrunder och aktuella förhållanden som kan vara avgörande för förmågan att nå prioriterade mål och för medlemmarna att orientera sig i sina affärsmiljöer. Det bör ske genom att representanter från medlemsföretagen, kansli samt arbetsgrupper med styrning, systematik och rapporteringsuppdrag, deltar och företräder branschen i så många relevanta nationella och internationella sammanhang som möjligt.

Viktiga förutsättningar för branschen och marknaden genereras kontinuerligt inom ramen för EU:s institutioner. Dessa är därför angelägna objekt för informationsinhämtning och påverkan. Att utreda och omvandla intryck från omvärlden till åtgärdsmaterial och aktivitetsplanering samt att på ett effektivt sätt sprida användbar kunskap är en central del av föreningens uppgifter.

Ett viktigt hjälpmedel för att beskriva och sätta säkerhets- och försvarsindustrin i ett bredare perspektiv är branschrelaterad statistik. Detta spelar en avgörande roll bland annat för arbetet med att sprida faktabaserade kunskaper om branschen i Sverige. Föreningen avkrävs också regelbundet underlag, av bland annat ASD (AeroSpace and Defence Industries Association of Europe), som speglar den svenska branschens verksamhet. En av förutsättningarna för medlemskap i föreningen är därför att medlemsföretagen bidrar till denna statistikuppbyggnad.

## Medlemsföretag och förutsättning för medlemskap

Utlandsägandet utgör en central komponent av de företag som är verksamt i Sverige. Genom utlandsägande har flera företag fått ökat marknadstillträde, bättre finansiering samt förutsättningar för att ingå i internationella forsknings- och utvecklingsprogram. I vissa fall har utlandsägandet på nordisk basis också syftat till att säkra försörjningstryggheten av viktig materiel bland de nordiska länderna.

Föreningen vill även stärka de faktorer som medverkar till att konkurrenskraftiga företag inom samhällssäkerhet och försvar utvecklas och att nya företag söker sig till säkerhets- och försvarsmarknaden

Genom utlandsägande har flera företag fått ökat marknadstillträde, bättre finansiering samt förutsättningar för att ingå i internationella forsknings- och utvecklingsprogram

Förutsättningar för medlemskap i SOFF är följande:

- Företag ska vara registrerade i Sverige och bedriva verksamhet inom området samhällssäkerhet och/eller försvar. De måste vara beredda att främja föreningens ändamål och åta sig att fullgöra sådana förpliktelser mot föreningen som följer av dess stadgar.
- SOFF stödjer ASD:s antagna affärsetiska regelverk och medlemskap i SOFF förutsätter att medlemsföretaget respekterar och följer dessa affärsetiska regelverk. Dessa affärsetiska regelverk bygger i sin tur på de internationella riktlinjer som FN och OECD har tagit fram på området. De som representerar medlemsföretagen i SOFF:s arbetsgrupper och styrelse samt de som är kontaktpersoner gentemot SOFF hos medlemsföretagen genomgår ett särskilt utbildningskoncept om korruption.

### Mål:

- För att legitimt företräda branschen ska medlemsföretagen tillsammans svara för 95% av försäljningen inom säkerhets- och försvarsområdet.
- SOFF ska utgöra den naturliga ingången till företagen i Sverige för organisationer, företag och staten på alla nivåer, såväl nationellt som internationellt, i frågor som rör säkerhet och försvar.

SOFF ska utgöra den naturliga ingången till branschen både för svenska och utländska aktörer

### Delmål 2015:

- Inom vissa segment såsom tjänster, cyber och samhällssäkerhet ska föreningen öka antalet medlemsföretag.
- Samtliga kontaktpersoner samt i föreningens arbetsgrupper medverkande representanter för medlemsföretagen ska genomgå SOFF & FXM:s antikorrupsionsutbildning under 2015.



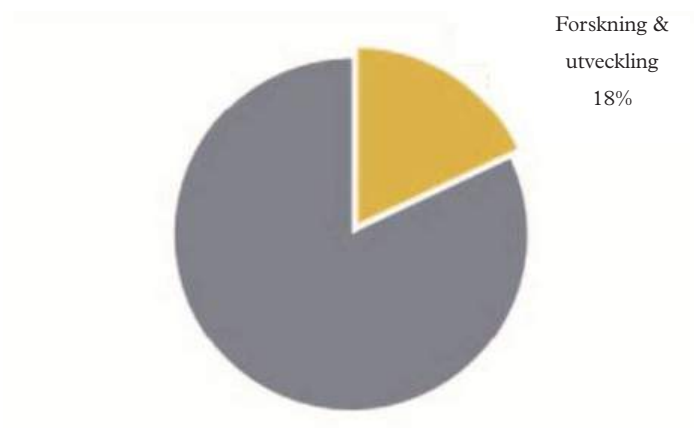
Den 26 september 2014 gästades SOFF av en brasiliansk delegation. Delegationen bestod av representanter från flera universitet, institut och företag med koppling till regionen São Bernardo do Campo.

Av SOFF:s  
medlemsföretags  
totala omsättning på  
ca 33 mdkr under 2013  
avsattes ungefär 18  
procent till forskning  
och utveckling

## STARK FORSKNINGS- OCH UTVECKLINGSAGENDA

De i Sverige verksamma företagen har en hög kompetensnivå inom forskning och utveckling, samt inom framtagning och industrialisering av säkerhetslösningar och försvarsteknologi. Det åskådliggörs även i jämförande internationell och nationell branschrelaterad statistik. Av SOFF:s medlemsföretags totala omsättning på ca 33 mdkr under år 2013 avsattes ungefär 18 procent till forskning och utveckling. Det gör försvarsindustrin till den mest forskningsintensiva branschen i förhållande till sin omsättning i Sverige. Den är även mycket forskningsintensiv i ett jämförande internationellt perspektiv. I vissa teknologiska nischer är svenskt kunnande världsledande och mycket konkurrenskraftigt. Framtida möjligheter, och förmågan att bygga vidare på denna grund, avgörs till största del av fortsatta investeringar i forskning och teknologiutveckling.

Svenska företag  
söker sig i allt högre  
omfattning till nya  
marknader som en  
konsekvens av fallande  
försvarsanslag på  
den Euro-Atlantiska  
marknaden



FoU andel i förhållande till medlemsföretagens totala omsättning.

Den drastiska  
minskningen  
av den statliga  
försvarsforskningen  
kommer att  
generera negativa  
försvarspolitiska och  
försvarsindustriella  
konsekvenser

Svenska företag söker sig i allt högre omfattning till nya marknader i takt med minskade europeiska och amerikanska förfrågningar. Denna trend medför dock vissa risker då tillträde till nya marknader ofta är villkorat med omfattande teknologiöverföringar. Därmed riskerar företagen i Sverige på sikt att försvaga sin konkurrenskraft gentemot nya aktörer från dessa marknader som kan ta snabba tekniksteg utan att behöva investera i egen forskning och utveckling. Denna utveckling är bara långsiktigt hållbar, om aktörer i Sverige vidareutvecklar sin teknologiska förmåga genom gedigna forskningsprogram kopplade till framtida försörjning av kommande och befintliga militära förmågor. Därigenom kan svenska företag bibehålla sitt försprång inom de områden där det är möjligt och av staten efterfrågat för den nationella förmågeförsörjningen. För närvarande är de statliga anslagen till forskning nere på en så låg nivå att svensk industris konkurrenskraft riskerar att erodera i takt med nya exportframgångar. Under det senaste årtiondet har den statliga satsningen på försvarsforskning reducerats från cirka 2 miljarder kronor till 600 miljoner kronor per år. En sådan markant minskning kommer, oaktat av att industrin har ökat egenfinansieringen på detta område, att generera negativa försvarspolitiska och försvarsindustriella konsekvenser.



Vi ser samtidigt ett snabbt förändrat teknologiskt landskap som innebär att tillgången på nya innovationer och förmågor sprids snabbt. Frågor som aktörerna inom ekosystemet har att relatera till är bland annat hur vi kan öka inflödet av teknologi, vilka områden som är av intresse och hur vi ser att kunskaper flödar från försvarsmarknaden. Den teknologiska drivkraften är i dag mycket större utanför försvarsmarknaden än inom den, varför det är av stor betydelse att följa områden såsom simulering, nya energikällor, nanoteknologi/-elektronik, robotics/UAV, nya material, ”big data” och nya tillverknings teknologier såsom 3D/AM.

Den teknologiska drivkraften är i dag mycket större utanför försvarsmarknaden än inom den

En allt snabbare teknikutveckling kan utnyttjas för att skapa övertag för Sveriges försvar, men kan också utnyttjas av motståndare. Vi behöver snabbare kunna realisera och implementera ny kritisk teknologi. Detta kräver effektiva samarbeten mellan inblandade aktörer liksom god insikt hos dessa i både befintliga och kommande möjligheter och behov. Det kräver även att vi diskuterar hur vi säkrar inflödet av ny teknologi och nya lösningar till det militära försvaret samt hur vi gör tröskeln lägre för mindre företag eller företag nya på försvarsmarknaden. De mindre företagens medverkan i program för utvecklingsprojekt är av stor betydelse för en kontinuerlig förnyelse och vidareutveckling av den tillgängliga industriella förmågan.

Ett väl fungerande samspel mellan företag och kund, mindre och större aktörer och mellan akademi och företag är betydelsefullt för hur nya teknologier anammas och ”adopterar” i produkter. Kvalificerade företag kan ofta påta sig huvudleverantörsroller, antingen själva eller i konsortier. Mindre företag utgör många gånger hjärtat inom innovationsområdet för det säkerhets- och försvarsindustriella området. Genom att använda sin storlek fördelaktigt har de ofta kortare omställningstider och större flexibilitet än större företag och därigenom bättre förutsättningar för att identifiera möjligheter i ny teknik och nya affärsområden. Internationellt konkurrenskraftiga mindre företag har även visat sig förse större företag med kompetens och kunnande även utanför säkerhets- och försvarsmarknaden i internationella utvecklingsprogram.

Vi behöver snabbare kunna realisera och implementera ny kritisk teknologi

När den industriella förmågan för väsentliga säkerhetsintressen i Sverige minskar så ökar beroendet till utländska regeringar och utländska företags beslut att dela med sig av viss teknologi. På lång sikt kan ett beroende inom väsentliga säkerhetsintressen påverka kostnadseffektiviteten och, till del, leveranssäkerhet såsom förmåga att uppgradera och modifiera. Därför är det naturligt att en central del av statens forskning och utveckling är inriktad mot väsentliga säkerhetsintressen för att skapa en långsiktig försörjningstrygghet och/eller skapa ett förhållande av ömsesidiga beroenden och gränsöverskridande samarbeten med andra stater. Flygområdet är idag det mest talande exemplet, där det även sker viss utveckling, av begränsad omfattning, för att drifhålla, uppgradera eller livstidsförlänga befintliga system.

För teknologiutvecklingsområden utanför de väsentliga säkerhetsintressena är det statliga engagemanget annorlunda. Attraktiv försvarsteknologi är i dag en bytesvara mellan stater för införliva förmågor som man annars inte har tillgång till. Med bra bytesobjekt åsyftas inte bara mogna teknologier färdiga att använda i systemutveckling, utan även grundforskning, kunskap om metoder och kompetens kring specialområden. Relationer upprätthålls såväl i den fysiska världen såsom i cyberarenan.

Det är viktigt för Sverige att följa teknikutvecklingen globalt, så att vi kan samarbeta med de främsta aktörerna i världen. Likaså kan samarbete för utveckling av försvarsmateriel ske med länder över hela världen, inom de ramar och bestämmelser som gäller för Sveriges krigsmateriellagstiftning.

Företagen tar ett allt större ansvar för satsningar på FoU men kan inte ensamt bära de risker och kostnader som det medför

Det finns dock ett samfällt intresse av en gemensam grundsyn mellan myndigheter och näringsliv, hur framtida risktagning och finansiering i betydande teknologiska projekt ska utformas. Företagen kan inte bära dessa risker och konstateras ensamma och det finns anledning att ta lärdom av och anpassa metodik till hur andra länder och aktörer framförallt i Europa agerar. Det är också betydelsefullt för branschen och den högteknologiska sektorn att mindre företags och framväxande teknologiers potential tillvaratas.

### Nya innovativa upphandlingar

Innovationsförmåga ger handlingsfrihet att själva eller i partnerskap utveckla, uppgradera och underhålla försvarssystem

Upphandling i konkurrens, i enlighet med Lagen om offentlig upphandling (LoU) eller Lagen om upphandling på försvars- och säkerhetsområdet (LUFSS) är om de görs rätt ett effektivt sätt att säkra leveranser på kravställd nivå till lägsta möjliga pris. Men en alltför utbredd upphandling kan under vissa omständigheter få negativa konsekvenser för produktutveckling. Det kan därför finnas anledning att i vissa fall överväga användandet av innovationsupphandlingar. Innovationsförmåga ger handlingsfrihet att själva eller i partnerskap utveckla, uppgradera och underhålla försvarssystem. I tidiga skeden i samarbeten kan man till liten kostnad ha en stor påverkansmöjlighet genom god helhetsförmåga och innovativt tänkande.

Både försvaret och företagen skulle ha nytta av ett större utbyte mellan aktörerna

Detta är återigen ett område som skulle innebära att en stark kravställande svensk kund, inte bara påverkar sin egen försörjningskedja i rätt riktning, utan därigenom samtidigt stärker och säkerställer svensk konkurrenskraft. Detta i sin tur, utgör ett värde som bland annat tillfaller den svenska försvarsförmågan i form av en stark försvarsindustriell bas som utgör en närhet ur ett försörjningsperspektiv samtidigt som den utgör en konkurrensparameter gentemot andra leverantörer.

### Samverkan företag/forskare

Effektiv samverkan mellan akademin och företag skapar möjligheter att snabbare få in forskningsresultat och ny teknologi i materielen

Både försvaret och företagen skulle ha nytta av ett större utbyte mellan aktörerna. Detta går att åstadkomma på olika sätt men det finns frågetecken, exempelvis risken för beroendeställningar och opartiskhet vid upphandlingar.

Samverkan inom och mellan akademi och företag är också en möjlighet att snabbare få in forskningsresultat och ny teknologi i materielen. Äganderättsfrågor och frågor runt akademiens publicering av forskningsresultat behöver därför lösas på ett tillfredsställande sätt. Även strukturen på statliga forskningssatsningar som i vissa fall kan vara alltför ryckig och kortsiktig kan behöva ses över.

### Mål:

- Föreningen ska öka kunskapen och förståelsen av teknologins nytta och bidrag samt föra en dialog om riskdelning samt rollfördelning för ansvaret att utveckla den industriella förmågan.

### Delmål 2015:

- Föreningen ska ta fram en handlingsplan som kartlägger förutsättningarna, beskriver möjligheterna och påvisar rollerna – även för civila forskningsfinansiärer – för denna innovationsförmåga.
- Inom ramen för plattformen ”Teknik- och Säkerhetsforum” ska föreningen öka kunskapen om framtida teknologier genom ett antal återkommande rundabordsamtal med berörda försvarsmyndigheter på olika teknologiteman.

# MINDRE FÖRETAGS BETYDELSE

De mindre företagen utgör många gånger det innovativa hjärtat för det säkerhets- och försvarsindustriella området. De mindre företagen besitter en god förmåga att utvärdera teknologiers relevans och har en stor förmåga att koppla teknologi till olika sammanhang eller relevanta tillämpningar.

Genom att använda sin storlek fördelaktigt har de mindre företagen ofta korta omställningstider och stor flexibilitet och därigenom goda förutsättningar för att identifiera möjligheter i ny teknik och nya affärsområden. Samtidigt utgör säkerhets- och försvarsindustrin en kapitalintensiv bransch som agerar inom ett kraftfält av politiska och kommersiella påverkansfaktorer vilket höjer tröskeln för marknadspenetration för mindre företag.

Som ett resultat av de mindre företagens allt viktigare roll har EU kommissionen utvecklat en handlingsplan för att underlätta entreprenörskap och klusterbildningar för dessa företag, en handlingsplan som även ställer krav på nationella åtgärder.

## Mål:

- För SOFF är det viktigt att de mindre företagens styrka och kraft tas tillvara. Företagens förutsättningar ska beaktas i samtliga frågor och områden föreningen arbetar med, i synnerhet marknadsaktiviteter och forskningsagendor.

## Delmål 2015:

- Under året kommer föreningen att fokusera på att öka insikten och kunskapen om de mindre företagens förutsättningar.

Mindre företag utgör många gånger hjärtat inom innovationsområdet för det säkerhets- och försvarsindustriella området

Genom att använda sin storlek fördelaktigt har de mindre företagen ofta korta omställningstider och stor flexibilitet och därigenom goda förutsättningar för att identifiera möjligheter i ny teknik och nya affärsområden



Under 2014 anordnade SOFF ett flertal olika seminarier på för marknaden relevanta frågeställningar.

## STRATEGIOMRÅDE: SVERIGE

En stark säkerhets- och försvarsindustriell förmåga bidrar till ökad säkerhetspolitisk handlingsfrihet och stärkt internationellt inflytande

En stark säkerhets- och försvarsindustriell förmåga bidrar till ökad säkerhetspolitisk handlingsfrihet och stärkt internationellt inflytande. Bland annat kan nationell utveckling för de områden där detta är relevant ske. Det handlar företrädevis om områden som är identifierade som så kallade väsentliga säkerhetsintressen och grundas ofta på speciella försörjningstrygghetsskäl. Vidare kan industriellt deltagande vid internationella materielsamarbeten generera ekonomiska skalfördelar och bidra till att fördjupa de säkerhetspolitiska relationerna med viktiga partnerländer.



Robert Limmergård, Generalsekreterare SOFF.

Den svenska marknaden med dess begränsade köpkraft för försvars- och säkerhetsrelaterade produkter och tjänster utgör en minskande andel av medlemsföretagens totala försäljning och produktion

SOFF:s prioritet inom strategiområdet Sverige är att utveckla de grundläggande förutsättningarna för branschen genom ett förutsättningsskapande arbetet i Sverige.

Den svenska marknaden med dess begränsade köpkraft för försvars- och säkerhetsrelaterade produkter och tjänster utgör en minskande andel av medlemsföretagens totala försäljning och produktion. Men Sveriges värde som hemma- och referensmarknad är ändå mycket viktig, vilket återkommande betonas av medlemsföretagen. När framtida svensk anskaffning allt oftare sker i öppen internationell konkurrens är det av stor vikt att de företag som är verksamma i Sverige alljämt lyckas bibehålla en framskjuten position på den egna hemmamarknaden. Sverige som referensmarknad är många gånger en förutsättning för att medlemsföretagen ska kunna genomföra framgångsrika exportsatsningar.

Den primära kopplingen mellan säkerhets- och försvarspolitiken och en stark säkerhets- och försvarsindustriell förmåga samt hur detta påverkar nationell- och internationell säkerhet, oberoende, inflytande och handlingsfrihet, bör ges en mer framträdande roll.

Men Sveriges värde som hemma- och referensmarknad är ändå mycket viktig

När dessa samband är belysta finns förutsättningar att få en mer initierad dialog om vilken roll den försvarsindustriella förmågan spelar för den nationella försvarsförmågan, Sveriges internationella inflytande och hur förutsättningar på en global marknad kan utvecklas.

Detta har även bäring på de försvarspolitiska mellanstatliga avtal (s.k. MoU:n) som Sverige upprättar med andra länder. Genom att Sverige har en stark säkerhets- och försvarsindustriell förmåga skapas förutsättningar för att bygga upp starka och långvariga relationer med viktiga partners. Om förutsättningarna för detta skulle förändras exempelvis genom att Sverige utvecklar exportkontrollregler som kraftigt avviker från andra länder, företrädevis inom EU,

kommer det att ha återverkningar på Sveriges internationella förbindelser och i sin förlängning även för Sveriges tillgång till utländsk försvarsrelaterad teknologi.

Bilden av samt förståelsen för företag i Sverige, som ett verktyg för den förda säkerhets- och försvarspolitikerna bör tydliggöras i debatten om detta politikområde. De näringspolitiska vinsterna, innovationsförmågan och skapandet av arbetstillfällen är också positiva effekter.

### Nyttan av dialog

Det finns flera skäl för en stärkt nationell dialog kring strategiska frågor som berör säkerhets- och försvarsföretagens verksamhetsområden.

Den politiska inriktningen, som ytterst beslutas av riksdagen, definierar ramarna och målen för säkerhets- och försvarspolitikerna samt de medel som ska avsättas för att uppnå dessa målsättningar. Men politiken bör också ur ett strategiskt perspektiv, ge generell vägledning för hur den önskade militära förmågan, som ska uppnå målsättningarna, långsiktigt ska byggas upp, bibehållas och utvecklas. Det innebär bland annat ett behov av att definiera de områden som är aktuella som väsentliga säkerhetsintressen. Försvarsmakten kan sedan omvandla dessa säkerhetsintressen till konkreta militära förmågor och i sin tur tillsammans med FMV tydligt definiera hur dessa förmågor ska försörjas och upphandlas ur ett livscykelperspektiv gentemot marknaden.

Om Sverige utvecklar exportkontrollregler som kraftigt avviker från andra länder kommer det att ha återverkningar på Sveriges internationella förbindelser och i sin förlängning även för tillgången till utländsk försvarsrelaterad teknologi

Det är angeläget att det finns ett omfattande samspel inom säkerhets- och försvarssektorn mellan berörda aktörer



Sweden/UK Defence and Security Industry Cooperation Day anordnades under 19-20 november 2014. Jan G. Linder Teleanalys till höger.



Det är därför angeläget att det inom säkerhets- och försvarssektorn finns ett omfattande samspel mellan berörda aktörer.

Detta samspel kräver en löpande och framåtblickande dialog, på säkerhets- och försvarspolitisk grund, mellan riksdagen, regeringskansliet, myndigheter och säkerhets- och försvarsrelaterade företag i Sverige. Företagen bör anpassa sina långsiktiga marknadsstrategier, forskning och teknikutveckling samt utveckling av produktportföljen baserat på den svenska kundens behov av försörjningstrygghet.

Dock kommer företagets främsta utgångspunkt vara utvecklingen av behoven på den internationella försvarsmarknaden.

Det behövs en löpande och framåtblickande dialog, på säkerhets- och försvarspolitisk grund, mellan riksdagen, regeringskansliet, myndigheter och säkerhets- och försvarsrelaterade företag i Sverige

Ett effektivt informationsutbyte med Försvarsmakten och FMV ger inblick i vilka områden industrin bör satsa på för att vara intressant för den svenska kundens kommande behov av förmåga och i sin tur deras försörjning. Informationsutbyte med departement och myndigheter möjliggör koordinering i pågående bi- eller multilaterala materielsamarbeten och exportsatsningar.

Exportkontrollfrågor och politiska beslut om kommande svensk inriktning och samverkan med andra länder är också mycket viktiga områden för branschens framtida utveckling. Sverige utgör också industrins huvudsakliga rekryteringsbas och lägger därmed grunden för branschens kompetensförsörjning. Grunden för den industriella förmågans långsiktiga utvecklingsmöjligheter och konkurrenskraft avgörs följaktligen till största del i Sverige.

Industriell förmåga begränsas inte till leveranser av produkter och tjänster, utan företagen har även en roll att bistå det militära försvaret med kompetens och förmåga att hantera personella resurser. Företagens roll som tjänsteleverantör kan utvecklas och effektivisera försvarslogistikförsörjningen på flera områden.

### Kontroll vid export av försvarsmateriel

En strikt och noggrann exportkontroll samt framgångar på den internationella försvarsmarknaden går hand i hand. Genom att Sverige har en av världens mest strikta exportkontrollregler säkras teknologiöverföringar för viktiga partnerländer som USA och Storbritannien. I omsättningen marknadstillträde på lika villkor ligger även att det finns ett behov av att samtliga medlemsländer inom EU tillämpar liknande exportkontrollregler i syfte att förverkliga utvecklandet av en gemensam marknad på detta område. Det bör också tas i beaktande att globalisering och konsolidering medför att transnationella företag i praktiken kommer att ha möjlighet att exportera samma system eller produkt från olika länder om exportförutsättningarna ur ländernas synvinkel är olika. Detta skulle generera en snedvridning av konkurrensförutsättningar samt ha negativa konsekvenser för de länder som tillämpar de mest ambitiösa exportkontrollreglerna.

Det är således högt prioriterat att SOFF verkar för att svensk exportkontroll bland annat sätts i en europeisk kontext när den parlamentariska utredningen om krigsmaterielexportkontrollagstiftningen belyser frågan i sitt betänkande som ska presenteras i våren 2015. Samtidigt är det SOFF:s uppfattning att en sådan ansats inte ska innebära att den svenska exportkontrollagstiftningen bör göras mindre strikt eller noggrann.

Ett effektivt informationsutbyte med Försvarsmakten och FMV ger inblick i vilka områden industrin bör satsa på för att vara intressant för den svenska kundens kommande behov av förmåga och i sin tur deras försörjning

SOFF har under en längre tid även stött arbetet med att få ett globalt bindande avtal på plats som kontrollerar handeln med konventionella vapen. Det är därför mycket glädjande att FN:s Arms Trade Treaty (ATT) nu är ratificerat. Många länder har, liksom Sverige, sedan länge egna strikta nationella regelverk för försvarsmaterielexport av konventionella vapen och påverkas därför inte av det nya avtalet. Men det finns också länder som har i det närmaste obefintliga regelverk. Detta öppnar upp för både oönskad och illegal handel med dessa vapen som kan användas för exempelvis internt förtryck samt vara säkerhetspolitiskt destabiliserande. I sin förlängning kommer avtalet att försvåra handeln med konventionella vapen för de länder och företag som agerar ansvarslöst samtidigt som det rimligen stärker förtroendet för den legitima handeln med försvarsmateriel som i Sverige sker på säkerhets- och försvarspolitiska grunder.

En strikt och noggrann exportkontroll samt framgångar på den internationella försvarsmarknaden går hand i hand



Det är angeläget att svensk exportkontrollagstiftning ses i en europeisk kontext om EU ska utveckla en gemensam försvarsmarknad

Almedalen 2014. Från vänster: Jan Salestrand (Försvarsmakten), Robert Limmergård (SOFF), Peter Hultqvist (s), Staffan Danielsson (c) och Lena Erixon (FMV).

## Marknadstillträde

Frågorna kopplade till tillträde på den internationella försvarsmarknaden – på lika villkor – är en prioriterad fråga för SOFF. Frågan avser främst tillträdet till den svenska och europeiska marknaden men även marknadstillträdet till USA.

När det gäller den svenska marknaden har frågan sin tyngdpunkt i hur medlemsföretagen och framförallt mindre företag bereds tillträde till svenska upphandlingar och forskningsprogram. Regelverksutvecklingen på den internationella marknaden, främst EU och USA, styr dessa marknadens villkor och tillgänglighet. På europeisk nivå handlar det mer om implementationen av försvarsupphandlingsdirektivet i nationella lagstiftningar samt framförallt hur de politiska ledningarna i respektive land väljer att ta fasta på de möjligheter som direktivet ger. Regelverket kan användas för att öppna upp marknaden, men också för att stänga ute konkurrerande länders industri om man så önskar.

Det är mycket glädjande att FN:s Arms Trade Treaty (ATT) är ratificerat

Det är angeläget att ständigt försöka minimera handelshindrande åtgärder i relationen med USA. Troligtvis kommer också de stora ekonomiska neddragningarna inom försvarsområdet i USA att medföra ett större behov av att samverka med andra länder och aktörer samt att köpa in kunskap och teknologier utomlands. Samtidigt finns det skäl att anta att konkurrensen från de amerikanska företagen kommer att öka i takt med att dessa kommer bli allt mer exportorienterade bland annat på grund av den nya exportkontrollagstiftningen i USA som syftar till att underlätta försvarsmaterielexport. När det gäller övriga världen, är det intressant för företagen att verka på dessa marknader men mindre relevant för föreningen att försöka

Det är angeläget att ständigt försöka minimera handelshindrande åtgärder i relationen med USA.

Protektionistiska  
mönster medför att  
försvarsmarknaden  
utvecklas ojämnt och att  
svåra konkurrenshin-  
drande faktorer alltjämt  
kvarstår

påverka marknadstillträdet eftersom föreningen saknar resurser för ett bredare, globalt arbete. En öppen och konkurrensutsatt marknad ger en långsiktigt god funktion för såväl producenter som kunder. Samtidigt måste hänsyn visas för den påverkan på normala marknadsmekanismer som gör sig gällande inom försvarssektorn. Detta är en sektor med speciella förtecken där de enda kunderna är stater samt där nationell suveränitet och väsentliga säkerhetsintressen spelar en avgörande roll. Detta påverkar i praktiken hur långt och hur fort de enskilda länderna kan röra sig i riktningen mot en öppen och konkurrensutsatt marknad. Protektionistiska mönster medför ännu att marknaden utvecklas ojämnt och att svåra konkurrenshindrande faktorer alltjämt kvarstår. Det innebär att väsentliga delar av marknaden i stor utsträckning ännu förblir otillgängliga för verklig konkurrens. För företagen i Sverige är det av vikt att exportmarknaden inom EU görs tillgänglig i samma takt och omfattning som den svenska marknaden öppnas upp för konkurrens.

### Mål:

- För att stärka säkerhets- och försvarsföretagens internationella konkurrenskraft och effektivisera användningen av försvarsanslagen bör föreningen – gärna tillsammans med berörda myndigheter och regeringskansliet – driva ett påverkansarbete som syftar till att öppna i första hand de europeiska marknaderna.

### Delmål 2015:

- Föreningen ska bistå försvarsmyndigheterna för att säkerställa att försvarslogistikförsörjningen får fungerande, entydiga och effektiva mekanismer för anskaffning och upphandling.
- Föreningen ska, tillsammans med berörda myndigheter och departement, aktivt verka för att driva en stark svensk linje internationellt för ökat marknadstillträde till en öppen, konkurrensutsatt marknad.

Det är viktigt att för-  
svarsmarknaden inom  
EU görs tillgänglig i  
samma takt och  
omfattning som den  
svenska marknaden  
öppnas upp för  
konkurrens



Från höger: Pål Jonson (SOFF) och Niklas Alm (SOFF) i samband med besök från Korea.



# STRATEGIOMRÅDE: NORDEN-USA

Den nordiska marknaden är väletablerad, viktig och omges med goda förutsättningar för samarbete. Samarbetet mellan regeringarna och branschföreningarna är i gott. Under de senaste åren har det blivit allt tydligare att politisk vilja och ekonomisk realitet sätter tryck på de förändringsprocesser som måste till för att samarbeten ska ge effekter även på försörjningsområdet kring försvarsmateriel.

## Norden, NORDEFCO och JNDICG

Det finns grundläggande likheter mellan de nordiska länderna som gör att den nordiska försvarsindustrisektorn skiljer ut sig i en europeisk kontext. Vi är små, öppna ekonomier som i mångt är beroende av andra och förstår vikten av öppenhet och vinsterna med en konkurrensutsatt marknad. När de nordiska branschföreningarna talar om en öppen försvarsmarknad är vi mer långtgående än många andra länder på den europeiska kontinenten och har färre reservationer. De nordiska länderna har tillsammans goda möjligheter att göra sin röst hörd både inom ASD, EDA samt EU-institutionerna om länderna och dess näringsliv kan utforma gemensamma budskap och framföra dem tillsammans. SOFF kan genom föreningens roll inom LOI-samarbetet (Spanien, Frankrike, Storbritannien, Tyskland, Sverige och Italien) även agera språkrör för det nordiska perspektivet i miljöer som de andra länderna och branschföreningarna inte har samma tillträde till.

För att tydliggöra och stadfästa detta samarbete tecknade SOFF under 2012 ett samverkansavtal med sina nordiska systerföreningar som därmed också skapade gruppen Joint Nordic Defence Industry Cooperation Group (JNDICG). Under 2013 och 2014 har detta samarbete utvecklats på flera sätt och branschen har nu skapat en spegelorganisation till NORDEFCO i syfte att kunna föra närmare dialog med de nordiska länderna.

Ordförandeskapet i JNDICG roterar på samma sätt som i NORDEFCO på övergripande nivå, detta innebär bl.a. att Sverige och därigenom också SOFF är ordförande för JNDICG under 2015. Det fortsatta arbetet med att utveckla branschen som dialogpartner till den politiska nivån har accelererat och flera gemensamma möten sker både på politisk och myndighetsnivå mellan de nordiska länderna och branschen.

Samarbetet med de baltiska branschorganisationerna ökar, bl.a. med anledning av att de tre baltiska organisationerna i juni 2014 skrev på ett gemensamt samarbets- och spegelavtal till JNDICG. Under 2015 är ambitionen att ytterligare utveckla detta samarbete.

Det nordiska samarbetet har dock utvecklingspotential. Möjligheten att utnyttja Nordic Defence Cooperations (NORDEFCO) försvarspolitiska samarbetsformer som grundval för ett intensifierat försvarsindustriellt samarbete länderna emellan har ännu inte förverkligats. Men den industriella förmågan i våra länder är tätt sammankopplad med ökat marknadstillträde både i och utanför Europa.

Samarbetet i Norden på försvarsmaterielområdet har även andra dimensioner än NORDEFCO. I Sverige, Norge och Finland finns välutvecklade nationella marknadsplatser kring vilka ett utökat utbyte mellan företagen kan byggas. Som företag måste vi i högre grad åskådliggöra och förstå skillnaderna mellan våra respektive nationella system. Vi måste lära oss drivkraften bakom försvarspolitiken och de satsningar som görs i de respektive länderna. Vi måste öka kunskapsnivån och förståelsen hos politiker och militära företrädare för materielupphandlingsprocesser samt företagets roll i dessa. Samtidigt måste även de politiska

När de nordiska branschföreningarna talar om en öppen försvarsmarknad är vi mer långtgående än många andra länder på den europeiska kontinenten och har färre reservationer

Under 2015 kommer SOFF att inneha ordförandeskapet för JNDICG

Ambitionen är att även utöka samarbetet med de baltiska branschföreningarna

Det nordiska försvarssamarbetet har stor utvecklingspotential

viljeriktningarna ge tydligare svar på hur nordiska samarbete ska kunna utformas och vilka områden det ska samarbetas kring. Norden har således stora möjligheter, men vägen fram kräver ett ansvarsfullt och aktivt arbete.

### USA - generellt

Den amerikanska försvarsmarknaden är störst i världen men präglas av protektionistiska drag delvis betingat på säkerhetspolitiska grunder

Den amerikanska försvarsmarknaden är den i särklass största i världen. Men den präglas av protektionistiska drag delvis betingat på säkerhetspolitiska grunder. Marknadstillträdet är i vissa avseende starkt begränsat för utländska företag, bl.a. p.g.a. regelverken kring ”Buy American Act” och International Traffic in Arms Regulations (ITAR). Det krävs betydande uthållighet för att nå framgång på den amerikanska försvarsmarknaden. Den nuvarande amerikanska administration har aviserat att den avser verka för att underlätta utländska företags affärsansträngningar och det finns tecken på att USA kommer att behöva öppna upp för konkurrens i viss utsträckning. Genom reformen Better Buying Power 3.0 avser det amerikanska försvarsdepartementet bland annat ge bättre tillträde till utländska företag vid större upphandlingar.



Från vänster: Magnus Ingesson, Lisa Rameryd och Nils Johansson. Enheten för försvarsindustriellt samarbete vid Sveriges ambassad i Washington DC.

Svensk säkerhets- och försvarsindustri har ett starkt renommé på den amerikanska marknaden och flera företag är framgångsrika leverantörer till amerikanska kunder. Tillsammans med statens aktörer behöver vi fortsätta arbetet med att ge företagen stöd för kunskapsbyggande, introduktion, kontaktskapande och marknadsföringsprocesser.

SOFF arbetade aktivt för att försvarssektorn skulle innefattas i det Transatlantiska partnerskapsavtalet för handel och investeringar (TTIP). Att försvarssektorn utelämnades från TTIP-förhandlingen innebär dock inte att branschen blir opåverkad av en överenskommelse. Tvärtom, ett antal produkter inom försvars- och säkerhetsmarknaden kommer att påverkas. Det gäller exempelvis produkter med dubbla användningsområden för vilka gränserna mellan militär och civil användning alltmer suddas ut.

## USA – Norden och den transatlantiska länken

Det finns några länder som ofta utpekas som kompletterande länder till USA:s försvarsindustriella och teknologiska bas. Den amerikanska administrationen påvisar ett betydande intresse för dessa länder och bland annat ingår Sverige, Norge och Finland i denna grupp. Ett närmare nordiskt samarbete inom flera områden, med exempelvis gemensamma utvecklingsprojekt, bör därmed kunna ses som ett starkt nordiskt kluster och utgöra en gemensam förstärkning i den transatlantiska länken. Norden bör i egenskap av ett sådant kluster kunna framhäva sin del av den europeiska försvarsindustriella basen, i relationen till USA, på ett framgångsrikt sätt.

## USA – Enheten för försvarsindustriellt samarbete

SOFF svarar för företagens delaktighet i samverkanskontoret på Sveriges ambassad i Washington DC. Detta sker i nära samarbete med regeringens främjarverksamhet. Enheten är ett tillgängligt verktyg för alla SOFF medlemsföretag som har intressen i, eller vill lära sig mera om, förutsättningar i USA. Även Sveriges ambassad i Washington bidrar med stöd för denna utveckling för att svenska företag blir mer framgångsrika på den amerikanska marknaden. Samverkanskontoret har även (för FXM:s räkning) presenterat en kartläggning över alla nyckelaktörer i den amerikanska materieförsörjningsprocessen.

Den amerikanska administrationen påvisar ett betydande intresse för flera nordiska länder på det försvarsteknologiska området

## Mål:

- SOFF ska intensifiera sina ansträngningar för att bidra till att stärka det nordiska säkerhets- och försvarspolitiska samarbetet samt verka för att det nordiska samarbetet används för att stärka de försvarsindustriella relationerna med USA.

Förutsättningar för att nå resultat med strategiskt arbete är störst i närområdet

## Delmål 2015:

- Skapa en dialog mellan de nordiska branschföreningarna för att så långt som möjligt skapa gemensamma principer på vilka fortsatt samarbete och påverkansarbete kan vila. SOFF ska intensifiera sina ansträngningar för att bidra till att stärka NORDEFKO-samarbetet.
- Under det svenska ordförandeskapet i JNDICG ska föreningen utveckla samarbetet med de baltiska branschorganisationerna.
- För föreningen är nära relationer med den amerikanska branschföreningen centralt. En gemensam industrikonferens planeras i Stockholm till juni 2015.
- Samverkanskontoret bör under 2015 titta på hur marknadsexponeringen ska kunna förbättras genom utställningsmedverkan, konferenser och kontakter med teknologispårare.



SOFF arrangerar olika former av seminarier bl.a. för att öka kunskapen i och om branschen.

# STRATEGIOMRÅDE: EU & LOI-LÄNDER

De sex största försvarsindustriella länderna i Europa har sedan 2001 ett samarbete baserat på parlamentarisk grund. De så kallade LOI-länderna utgörs av Storbritannien, Frankrike, Tyskland, Spanien, Italien och Sverige. Storbritannien, Frankrike och till del Tyskland dominerar EU:s marknads- och regelverkstillämpning. De är även inom många förmåge- och teknologiområden i stor utsträckning självförsörjande. Närmare 90 procent av de satsningar som görs på FoT-området inom EU genereras idag av dessa tre länder. En övervägande del av mer betydande teknik- och systemsamarbeten drivs av dessa länders ibland gemensamma och gränsöverskridande industrikonglomerat. Länderna har även ett relativt distanserat och villkorat förhållningssätt till EU:s marknadsvisioner och regelverkstillämpning och kommer på vissa avgörande områden att nå monopolställning i Europa.

## Europa generellt

Det säkerhets- och försvarspolitiska samarbetet inom EU präglas framförallt av den ekonomiska krisen som kraftigt begränsar medlemsländernas handlingsfrihet på detta område. Utvecklingen inom EU och dess medlemsländer, är komplex och föremål för ett antal, ibland motsägelsefulla, förändringsrörelser med varierande politisk bakgrund och tyngd. Försvarsanslag och anskaffningar är i de allra flesta länderna utsatta för stora reduceringar. Åtstramningarna leder bland annat till att allt fler länder, för att behålla militär förmåga och kunna agera, såväl territoriellt som inom krishanteringsområdet, väljer att samordnar sina resurser. Pooling and Sharing (P&S) är det begrepp som används inom ramen för EU:s gemensamma säkerhets- och försvarspolitik för denna process. Nato har utvecklat ett snarlikt koncept i form av Smart Defence. Dessa samarbeten kan gälla ett specifikt eller kortsiktigt förmågebehov till exempel Strategic Airlift Capability (SAC) som det mest kända, men det kan också få formen av allomfattande och långtgående samverkansavtal mellan länder inom ramen för den Europeiska unionens fördrag. Några exempel på det sistnämnda är de initiativ som EDA och medlemsländerna har tagit inom områden som lufttjäningsförmåga, helikopterträning och sjöövervakning.

Europa kan något förenklat framställas som uppbyggt av fyra marknadskaraktärer, utöver Norden. Från svensk utgångspunkt kan de betraktas eller bearbetas var för sig. LOI-länderna är en av dessa och är beskriven ovan. De övriga tre är EU:s institutioner, Pooling & Sharing-zoner samt övriga Europa.

### *EU:s institutioner*

Det säkerhets- och försvarspolitiska samarbetet inom EU präglas framförallt av den ekonomiska krisen som kraftigt begränsar medlemsländernas handlingsfrihet

EU:s institutioner formar och utvecklar marknaden genom att stifta och övervaka lagar och regler samt medlemsstaternas uppträdande på marknaden. De medverkar även till att strukturera den europeiska teknologiska och industriella basen samt koordinerar viss samverkan. Framförallt Kommissionen gör också vissa upphandlingar och styr viktiga fonder för forskning- och utveckling. Även strukturfonder kan få viss bäring för säkerhets- och försvarsindustrin. En annan påverkansfaktor är att EU-kommissionen som fortsättning på bland annat implementeringen av de två direktiven på området avser lämna ett bokslut med en tydlig färdplan för försvars- och säkerhetsområdet till mötet med stats- och regeringscheferna den 25 juni 2015.

Inför det mötet kommer föreningen att lägga betydande kraft på att forma branschens uppfattningar och ståndpunkter. Inte minst genom samarbete med likasinnade branschföreningarna i Europa (främst de nordiska, baltiska) för att ge ökad relevans och större inflytande. Arbetet kommer kräva ett brett engagemang kring utvecklingen av den europeiska försvarsindustriella förmågan för flera samhällsaktörer i Sverige.

Pooling- and Sharingsamarbeten kommer sannolikt att bli allt viktigare i framtiden



Försvarsföretagsdagarna december 2014. Från vänster: Thomas Engevall (Försvarsmakten), Johan Svensson (FMV), Robert Limmergård (SOFF) och Fredrik Svedberg (SME-D).

### *Pooling and Sharing-zoner*

Utvecklandet av Pooling and Sharing-zoner är till del ett resultat av att det bredare kapacitetsarbetet inom ramen för EU:s säkerhets- och försvarspolitik inte uppnått sina målsättningar. Exempel på sådana samarbeten är Anglo-French Defence Treaty, Weimar Initiative, Visegrad Four och NORDEFECO. Det uppfattas ibland även av politiska och administrativa skäl mer lätthanterligt att driva dessa samarbetsprojekt i mindre konstellationer. Samtidigt kan dessa samarbetsformer förstärka de största ländernas dominerande roll och medföra att betydande köp- och utvecklingskraft undantas från den konkurrensutsatta marknaden. Samarbetena är utformade så att de kan utgöra slutna industriella rum, inom ramen för EU-fördragets andemening, särskilt om de kommer att accepteras som Permanent Strukturerat Samarbete enligt fördraget.

EU:s institutioner formar och utvecklar marknaden genom att stifta och övervaka lagar och regler samt medlemsstaternas uppträdande på marknaden

### *Övriga Europa*

Övriga länder i Europa har generellt sett betydligt mindre anskaffningsbudgetar och begränsad industriell förmåga. Dessa kan utgöra en tillgänglig marknad för svenska företag, inte minst de länder där svensk försvarsteknologi är känd genom Gripen eller andra stora exportframgångar. Konkurrensen på dessa marknader är dock numera hård, både från de största EU-länderna och från USA, samt i tilltagande grad från BRIC-länderna.

Utvecklandet av Pooling and Sharing-zoner är till del ett resultat av att det bredare kapacitetsarbetet inom ramen för EU:s säkerhets- och försvarspolitik inte uppnått sina målsättningar

SOFF kommer inte att arbeta strategiskt för att utveckla relationerna med dessa marknader om det inte sker på uttrycklig hemställan från regeringskansliet eller berörda myndigheter. Polen och Turkiet är dock europeiska länder som inte ingår i LOI-samarbetet, men som har växande försvarsanslag och betydande ambitioner att utveckla starka säkerhets- och försvarsindustriella baser. Dessa länder bedöms därför utgöra intressanta marknader och partners för SOFF:s medlemsföretag under kommande år.

Polen och Turkiet utgör intressanta marknader för 2015

### Nato

Nato:s materielsamarbete samordnas av de nationella försvarsmaterielchefernas möte (Conference of National Armaments Directors, CNAD). Det praktiska samarbetet sker i tekniska arbetsgrupper som står öppna för partnerländerna och med olika Natomyndigheter där information utbyts om nationella utvecklingsprogram och samarbetsmöjligheter kartläggs. För företagen har länge kompatibiliteten mot Natos standardiseringsavtal varit av stor betydelse för de produkter som utvecklats.

**Försäljningen direkt till Natomyndigheter från Sverige är idag ytterst begränsad**

Försäljningen direkt till Natomyndigheter från Sverige är idag ytterst begränsad. Däremot sker försäljning från flera dotterbolag i Nato-länder. Det är dock tydligt det finns ett betydande intresse från NATO:s sida kring svenska företag som framförallt är verksamma inom områdena tränings- och ledningssystem.

### Mål:

- SOFF att stödja de fortsatta ansträngningarna att forma EU:s försvarsmarknad för att skapa en öppen, konkurrentutsatt gemensam marknad för området.

### Delmål 2015:

- Föreningen kommer aktivt att verka för att EU:s färdplan så långt som möjligt speglar den viljeriktning som svensk industri och branschen önskar. Exempel på sådana viktiga områden skulle kunna vara försörjningstrygghet, industrisamverkans- och regleringen av mellanstatliga affärer.
- Bland LOI-länder kommer Tyskland att prioriteras för fördjupat föreningssamarbete. Utanför LOI-kretsen i Europa bedöms Polen och Turkiet utgöra intressanta framtida marknader och samarbetspartners.
- Föreningen ska verka för att företag i Sverige ges möjlighet att delta och offerera till NATOs lednings- respektive supportorganisation (NCIA resp. NSPA) när dessa upphandlar materiel och reservdelar, åtminstone i de upphandlingar där Sverige deltar.



2014 års Marknadsstrategikonferens samlade många deltagare och företag.

# STRATEGIOMRÅDE: VÄXANDE MARKNADER

## *Sydasien och Ostasien*

Dessa regioner innehåller flera länder som är tillgängliga för försvarsmaterielexport och kännetecknas av ekonomisk stabilitet och i flera fall även stark tillväxt. Regionerna är geografiskt avlägsna men marknadsföring kan bedömas vara meningsfullt och bör inledningsvis genomföras med indirekta, gemensamma och kostnadsbesparande metoder framförallt för mindre företag med begränsade resurser. Flera svenska företag har lång tradition av att verka på dessa marknader och god kunskap om de viktigaste länderna. De länder som SOFF bedömer vara de mest signifikanta på kort och medellång sikt är framförallt Indien, Japan, Sydkorea, Thailand, Malaysia och Indonesien. Föreningen har på initiativ av medlemsföretag eller den svenska beskickningen i landet påbörjat vissa aktiviteter i samtliga länder.

De länder som SOFF bedömer vara de mest signifikanta på kort och medellång sikt är framförallt Indien, Japan, Sydkorea, Thailand, Malaysia och Indonesien

## *Sydamerika*

Ett antal sydamerikanska länder är intressanta ur ett försvarsindustriellt perspektiv. Svenska företag har stor erfarenhet av att arbeta på den sydamerikanska marknaden. Länderna är dock i allmänhet teknologiskt samarbetskrävande och tiderna för affärsprocesser är oftast mycket långa. Flera europeiska säkerhets- och försvarsindustrier finner det dock meningsfullt att fortsätta att göra affärer och konkurrera på dessa marknader. Från ett svenskt perspektiv utgör Brasilien det i särklass mest intressanta landet för säkerhets- och försvarsindustrin. Detta perspektiv har naturligtvis stark koppling till Brasiliens beslut att upphandla Gripen NG. Den beslutade affären med tillhörande system, ett omfattande paket för tekniköverföring, en finansieringslösning samt ett långsiktigt bilateralt samarbete mellan de brasilianska och svenska regeringarna betyder oerhört mycket även för den svenska industribasen i stort.

Från ett svenskt perspektiv utgör Brasilien det i särklass mest intressanta landet för säkerhets- och försvarsföretagen



Försvarsföretagsdagarna 2014. Moderator Staffan Dopping med "side kicks" Johan Wiktorin, Annika Nordgren Christensen och Carl Bergqvist.

## *Mellanöstern och Afrika*

Genom fredsbevarande insatser och utvecklingssamarbete kan Sverige bidra till att skapa säkerhet och utveckling i fattiga konflikttrubbade länder. Den svenska medverkan i insatser mot pirater inom ramen för EU:s operation Atalanta, den svenska truppstyrkan i Afghanistan och nu senast i Mali är exempel på hur Sverige medverkat till att öppna handelsvägar och stabilisera regioner – t.ex. Adenviken, Malacca- och Hormuzsundet – och öka folkrättsliga förmågan att skydda sin befolkning och kontrollera sitt land-, luft- och sjöterritorium.

## STRATEGIOMRÅDE: MARKNADS- PROCESSER OCH FRÄMJANDE

SOFF eftersträvar ökad samordning med staten för marknadsarbetet på den internationella försvarsmarknaden

SOFF har utöver de fyra huvudområdena möjligheter att stödja medlemsföretagen med att öka effekten av sina exportansträngningar. Detta innebär inte resurskrävande insatser, utan handlar om exempelvis kvalitetshöjningar genom bättre koordination, säkrade processer, informationsinsamling och återgivning av information samt nätverksbyggande. Det viktigaste av dessa områden är att i så stor utsträckning som möjligt hjälpa till att bygga Team Sweden för exportsatsningarna så att företag tillsammans med staten gemensamt planerar, genomför och utvärderar aktiviteter kopplat till dessa satsningar.

*Team Sweden*

SOFF eftersträvar ökad samordning med staten för marknadsarbetet på den internationella försvarsmarknaden. I detta ligger även en önskan att medlemsföretagens utvalda exportmarknader kan presenteras för FXM, UD:s främjarverksamhet och Business Sweden men även för Forsvarsdepartementet och FMV. Därigenom kan en årlig planering som omfattar bland annat statliga/industridelegationer till och från Sverige, internationella utställningar, statssekreterarböcker och industriseminarier koordineras mellan myndigheter och industri.

En tydlig trend inom säkerhets- och försvarsindustrin under det senaste årtiondet är därför att allt fler företag söker marknadsandelar utanför det Euro-Atlantiska området vilket har viktiga konsekvenser för behoven av marknadsarbetet

Många av de tillgängliga traditionella marknaderna inom det Euro-Atlantiska området kännetecknas av nedskurna resurser för materielanskaffning på grund av, dels den allmänna finansiella situationen, dels minskade militära styrkevolym, men också ökade personalkostnader. Eftersom också kostnaden för kvalificerad försvarsteknologi och materiel, liksom vidmakthållande av befintliga system ökar minskar utrymmet för nya materielbeställningar. En tydlig trend inom säkerhets- och försvarsindustrin under det senaste årtiondet är därför att allt fler företag söker marknadsandelar utanför det Euro-Atlantiska området vilket har viktiga konsekvenser för behoven av marknadsarbetet.

Export är i dag en förutsättning för en konkurrenskraftig och kostnadseffektiv försvarsindustri och är en integrerad del av svensk försvarsförmåga. Även import är en bärande del eftersom delsystem och komponenter till stor del kan levereras av utländska underleverantörer. Detta internationella samarbete bidrar till lägre investerings- och driftskostnader för det svenska försvaret, men också till ett operativt samarbete. Ökad export kan till del väga upp för de minskade investeringarna i utveckling. Det statliga exportfrämjandet genom bland annat Försvarsexportmyndigheten (FXM) är centralt i denna utveckling.

Export är i dag en förutsättning för en konkurrenskraftig och kostnadseffektiv försvarsindustri



Niklas Alm (SOFF), Robert Limmegård (SOFF), Urban Öholm (Nammo; styrelseordförande SOFF) och Johan Ahlmark (TKMS AB).



Exportfrämjande bör dimensioneras med utgångspunkt för de betydande behov som föreligger. Finns det risk att exportmöjligheter går förlorade med uteblivna statliga intäkter och kostnadsdelning som konsekvens kommer det även långsiktigt att påverka Försvarsmaktens operativa förmåga.

Exportfrämjande bör dimensioneras med utgångspunkt för de betydande behov som föreligger

### Mål:

- SOFF eftersträvar en ytterligare förbättrad samordning med regeringskansliet och berörda myndigheter gällande koordinering av strategi- och marknadsarbetet på den globala försvarsmarknaden. En bra koordinering av samarbeten, exportfrämjande samt regelverksfrågor vid internationella affärer är av yttersta vikt för att uppnå bättre marknadstillträde.

### Delmål 2015:

- Behovet av exportfrämjande kommer under de närmaste åren öka. Föreningen kommer därför att arbeta för att öka medvetenhet om detta stigande behov bland relevanta aktörer.
- Föreningen kommer aktivt att arbeta för att åstadkomma en samlad industriell målbild för en effektiv koordinering med UD, FXM och FMV.

Behoven av exportfrämjande aktiviteter kommer under de närmaste åren att öka



SOFF:s stämma hos FLIR Systems AB den 14 maj 2014.

# SAMHÄLLSSÄKERHET

Området samhällssäkerhet har varit ett betydande expansområde för många säkerhets- och försvarsföretag under det senaste årtiondet

Området samhällssäkerhet har varit ett betydande expansområde för många säkerhets- och försvarsföretag under det senaste årtiondet. Detta är till del en konsekvens av en höjd hotbild bland annat på grund av terroristangreppen i USA den 11 september 2011. Men det är även en reflektion av den allmänna ekonomiska välståndsutvecklingen som ger ett ökat behov av att skydda olika former av handel och flöden. Den totala världsmarknaden inom samhällssäkerhet bedöms ligga kring 450 miljarder kronor med en årlig tillväxt på cirka åtta procent.

Den svenska säkerhetsindustrin bedöms ha mycket starka kompetenser framförallt inom områdena sensorsteknologi, interoperabilitet, kommunikationsteknologi och cybersäkerhet. För säkerhetsföretagen är den avgörande förutsättningen för deltagande i teknik- och kunskapsutveckling att företagen har förmåga att utveckla och producera produkter och tjänster som motsvarar behov på en global marknad.

Den svenska säkerhetsindustrin bedöms ha mycket starka kompetenser framförallt inom områdena sensorsteknologi, interoperabilitet, kommunikationsteknologi och cybersäkerhet

Den största tillväxten inom samhällssäkerhet finns inom statliga myndigheter följt av näringslivet. Samtidigt är området omfångsrikt och det finns i dag ingen enhetlig definition. Detta utgör i sig en utmaning för området både ur ett analytiskt perspektiv samt från ett affärsområdesperspektiv.

Samverkan mellan de militära och civila förmågorna blir även viktigare för att hantera samhällets utmaningar, där många av hoten vare sig är renodlat civila eller militära. Det är naturligt att söka synergier till närliggande verksamheter inom försvarsområdet för områden som till exempel gränsövervakning och skydd av infrastruktur. När det gäller IT-säkerhet är samhällets sårbarhet omfattande och kräver därför särskilda förmågor för att möta hot mot IT-system och känslig infrastruktur. Samtidig bör det beaktas att SOFF:s tyngdpunkt både i förhållande till andra branschföreningar och i förhållande till medlemsföretagens produktutbud framförallt ligger inom det försvarsindustriella området. SOFF har dock bedrivit ett omfattande arbete för att samla aktörer inom företag, myndigheter och akademi för en gemensam plattform för samhällssäkerhet. Detta projekt har arbetsnamnet SIP Security och har även utformats som en ansökan till Vinnova som ett strategiskt innovationsområde.

Den största tillväxten inom samhällssäkerhet finns inom statliga myndigheter följt av näringslivet

Samtidig bör det beaktas att SOFF:s tyngdpunkt både i förhållande till andra branschföreningar och i förhållande till medlemsföretagens produktutbud framförallt ligger inom det försvarsindustriella området



Försvarsminister Peter Hultqvist i samband med Försvarsföretagsdagarna december 2014.

## Produkter med dubbla användningsområden

Ett växande område är produkter som har ”dubbla användningsområden”, alltså produkter med en etablerad civil användning men kan även ges en militär användning. Inom samhällssäkerhet finns flera exempel, exempelvis mjukvara, algoritmer eller lasrar. Men det kan också vara föremål som används i utveckling av produkter såsom verktygsmaskiner, kemisk tillverkningsutrustning, datorer eller råmaterial till komponenter såsom aluminiumlegeringar.

### Mål:

- Skapa förutsättningar för att bättre ta tillvara på nyttan av militära och civila applikationer inom säkerhetsområdet och verka bredare i takt med samhällsutvecklingen i övrigt.

### Delmål 2015:

- SOFF har påbörjat en översyn av vilka frågor som SOFF kan öka mervärdet av och vilka myndighetskontakter som behöver stärkas. Denna kommer avslutas under 2015.
- Medverka till att skapa arenor och nätverk för användare och produkt- och tjänsteutvecklare, exempelvis genom särskilda seminarier eller medverkan vid mässor såsom Mötesplats Samhällssäkerhet.
- Föreningen ska fortsatt utveckla de samarbeten mellan företag, myndigheter och akademi som initierats genom ansökan till Strategiskt Innovationsprogram Samhällssäkerhet.



SOFF medverkar på olika utställningar. Ovan bild från Mötesplats Samhällssäkerhet - en arena för aktörer som på olika sätt arbetar med samhällssäkerhet, beredskap och krishantering, där SOFF ställde ut tillsammans med föreningen SACS (Swedish Association of Civil Security).



Box 5510, SE-114 85 Stockholm | Besöksadress: Storgatan 5  
Telefon: +46 8 +782 08 76 | [info@soff.se](mailto:info@soff.se)  
[www.soff.se](http://www.soff.se)