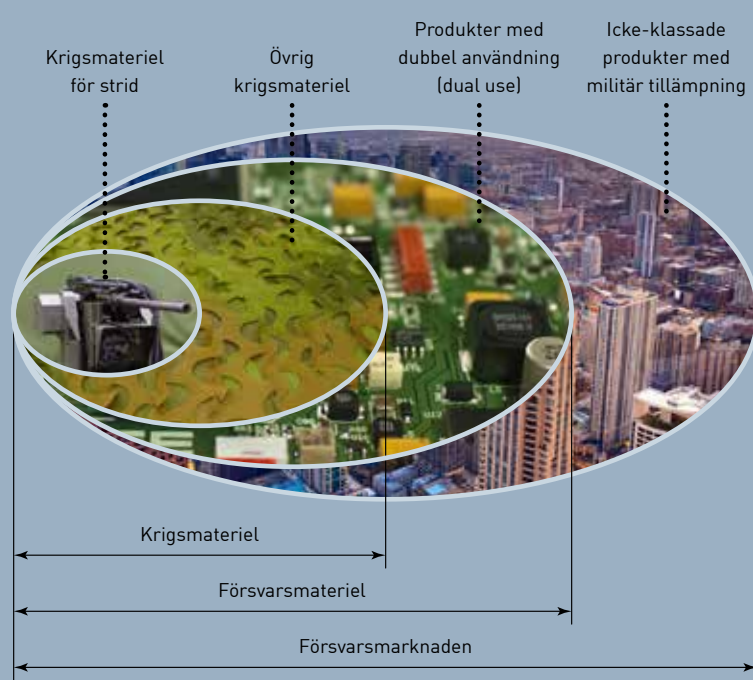


FÖRSVARSMARKNADEN

Statistik 2015



	Gårdagen	Framväxande	Framtida
Plattformsmontage	OEM (tillverkare av originaldelar)	Systemintegrator	Systemintegrator
Storskaliga integrationer			
Småskaliga integrationer			
Mervärdesskapande produkter design och konstruktionsansvar			
Tillverkning efter specifikation			
Råvaror			
	<ul style="list-style-type: none"> Primärt direkt leverans till kund Många direkta leverantörer Ingen riktig roll/funktion för "integratorer" 	<ul style="list-style-type: none"> Många "leveransvägar" Färre men fortfarande många direkta leverantörer Begränsad roll för "integratorer" Större roll för leverantörer att bidra med design och konstruktionslösningar 	<ul style="list-style-type: none"> Färre "leveransvägar" Mycket färre direkta leverantörer Omfattande roll för leverantörer av delsystem

Lite nyckeldata om branschen

Cirka 30 miljarder i omsättning i Sverige relaterat till säkerhet och försvar

- 31 000 direkt anställda
- 12 800 arbetar med KS/ÖK
- 24% är kvinnor
- 43% har en ingenjörsutbildning
- 659 är disputerade

Försvars- och säkerhetsföretagen

Säkerhets- och försvarsföretagen är en branschorganisation för företag inom säkerhets- och försvarsområdet med verksamhet i Sverige.

SOFF verkar för att skapa bästa möjliga konkurrensförutsättningar för medlemsföretagen genom att främja deras marknadsutveckling och handelsutbyte.

www soff se





- Norden (inkl Sverige)
- Asien och Mellanöstern
- Övriga Europa
- Nordamerika
- Syd- och Latinamerika
- Oceanien
- Afrika



67,7 %
Export som andel av omsättning



17,8 %
FoU-andel av omsättning



45,8 %
Fakturering från säkerhets- och försvarsföretag som är "civila" (inte klassade)



- Fakturering inom flyg/rymd
- Fakturering till armén
- Fakturering marint
- Fakturering ledningssystem/IT
- Fakturering av övriga produkter

HANDEL

Varje exportaffär är unik

Den industriella förmågan är förutsättningsskapande för de militära förmågor som Sverige behöver. Men vi kan inte själva framställa allt vi behöver, och omvänt kan vi hjälpa andra länder med deras försörjning.

Handel med försvarsmateriel skiljer sig på många sätt från annan internationell handel. Det är bara stater som kan köpa försvarsmateriel. Försvarsmateriel är inte några standardprodukter. Reservdelar går endast att köpa från den ursprungliga leverantören. De åtaganden som en affär innebär är mycket långsiktiga. Produkter måste kunna underhållas, uppgraderas och vidareutvecklas i takt med den militärtekniska utvecklingen i omvärlden.

- Skapa mekanismer för skärpt kontroll, prövning och uppföljning
- Harmonisera internationellt - utgå ifrån EU:s gemensamma ståndpunkt
- Se handeln som del av "internationellt ekosystem". Företagens förutsättningar att utvecklas bygger på möjligheten att samarbeta internationellt med andra företag
- Samlad helhetsbedömning från fall till fall och med en materielspecifika bedömning

TEKNOLOGI

Försvar är en teknikgren

För att försvarslogistikförsörjningen ska fungera över tid behövs ett effektivt innovationssystem. Vi behöver säkerställa att goda idéer snabbt kommer till nytta genom en fungerande kedja för forskning, utveckling och marknadstillträde.

Materiell förnyelse. Vi ser ett snabbt förändrat teknologiskt landskap som innebär att tillgången av nya innovationer och förmågor sprids snabbt. En allt snabbare teknikutveckling kan utnyttjas till 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.

- Fjärrstyrda farkoster och system
- Sensorer
- Nya material, såsom nano- och grafen
- Cybersäkerhet, Internet of Things, Big Data
- Kommunikation och navigation

MARKNAD

Ökad öppenhet och konkurrens

Marknaden kan liknas vid ett nätverk av internationaliserade ägandeförhållanden och globala underleverantörskedjor vilket innebär att försvarsprodukter idag ofta innehåller komponenter eller tillverkningstjänster från en mängd olika länder i syfte att dra konkurrensfördelar inom nischområdenhacula placerat. Trenderna är:

- Ökat internationellt samarbete
 - "Byteshandeln" tillbaka
 - Globalt ägande
 - Öppen marknad, men med undantag
 - Ökat industriellt ansvar - nya affärsmodeller
- På europeisk nivå är därför implementeringen av EU:s försvarsupphandlingsdirektiv viktig. **Regelverket kan användas** för att öppna upp marknaden, men även för att stänga ute konkurrerande länders industri om man så önskar.