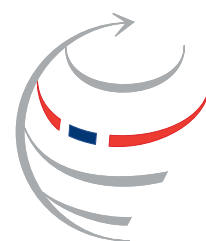




Foto: Lars Røraas, Forsvaret

ÅRSRAPPORT 2018



FSi

FORSVAR- OG
SIKKERHETSINDUSTRIENS
FORENING

INNHold

1	ORGANISASJON	3			
1.1	Medlemsutvikling	3	2.8.4	Nordisk samarbeid	13
1.1.2	Ny medlemsbedrift i Kategori I - NFM Holding AS	3	2.8.5	EU	14
1.1.3	Ny medlemskategori (Kategori IV) og nytt medlem i Kategori IV – NADIC	3	2.9	Internasjonal handel med forsvarsmateriell	15
1.2	Styret	3	2.10	SMB-utvalg	15
1.3	Valgkomitéen	3	3	STRATEGI FOR 2019	16
1.4	Administrasjon	3	3.1	Overordnede mål for 2019	16
1.5	Ad Hoc grupper	4	3.2	Rammebetingelser	16
1.5.1	Anskaffelsesprosjekter	4	3.2.1	Myndighetsdialog	16
1.5.2	Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål	4	3.2.2.	Politisk arbeid	16
1.5.3	Eksportkontrollutvalget	4	3.2.3	Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld. St. 9 (2015-2016))	17
1.6	Programutvalgene	4	3.2.4	Internasjonal markedsføring	17
1.7	SMB - utvalg	4	3.2.4.1	Messer/utstillinger	17
1.8	Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.	5	3.2.5	Anskaffelsesregelverk	17
1.9	Tilknytning	5	3.2.6	Etikk og antikorrupsjon	17
1.10	Samarbeidsorganer og samarbeidspartnere	5	3.2.7	Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utenlandske leverandører	18
1.11	Økonomi	5	3.2.8	Internasjonal handel med forsvarsmateriell	18
1.11.2	Hovedtall for 2018	5	3.2.9	EU og EDA	18
1.11.2.1	Plassering av egenkapital	5	3.3	Nye kampfly	19
1.11.3	Budsjett 2019	6	3.4	Nye ubåter	19
2	AKTIVITETEN I 2018	6	3.5	Forsvarsrelatert romvirksomhet	20
2.1	Myndighetsdialog	6	3.6	Internasjonalt samarbeid	20
2.1.1	Implementering av nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld St. 9 (2015 - 2016))	7	3.6.1	Bilateralt samarbeid	20
2.1.2	Støtte til internasjonal markedsføring	7	3.6.1.1	USA	20
2.2	Nye ubåter	7	3.6.1.1.1	US – Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)	21
2.3	Nye Kampfly	8	3.6.2	NATO Industrial advisory group (NIAG)	21
2.4	FSi-arrangementer	9	3.6.3	Aerospace, Space and Defence Industries association of Europe (ASD)	21
2.4.1	INFO/ERFA 2018	9	3.6.4	Nordisk samarbeid	21
2.4.2	Leverandørseminar og FSi-messe	9	3.7	Samfunnssikkerhet	21
2.4.3	US Government Procurement Regulations FAR/DFARS treningsseminar	10	3.8	SMB	21
2.4.4	Eksportkontrollseminar	10	3.9	Samarbeidspartnere	21
2.5	Internasjonale forsvarsutstillinger	10	3.10	Informasjon	22
2.5.1	ILA 2018 Berlin, Tyskland	10	3.11	Medlemmer	22
2.5.2	Eurosatory 2018, Paris, Frankrike	10	3.12	Opplæringstilbud	22
2.5.3	Farnborough International Airshow 2018, Farnborough UK	10	3.13	Organisasjon og administrasjon	22
2.5.4	MSPO 2018, Kielce, Polen	10	4	STYRETS KONKLUSJON	23
2.5.5	Euronaval 2018, Paris, Frankrike	10	VEDLEGG		
2.6	Informasjonsvirksomheten	11	1.	Medlemsbedrifter	25
2.7	Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utlandet	11	2.	Flernasjonale fora der FSi er representert	28
2.8	Internasjonalt samarbeid	11	3.	Noter til regnskapet 2018	28
2.8.1	Bilateralt samarbeid	11	4.	Revisors beretning	33
2.8.1.1	Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)	12	5.	Budsjett 2019	35
2.8.1.2	Øvrige nasjoner	12	6.	FSi programutvalg	36
2.8.2	NATO	13	7.	Mandat for FSi programutvalg	37
2.8.2.1	NATO Industrial advisory group (NIAG)	13	8.	Mandat for SMB-utvalg	38
2.8.3	Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)	13	9.	FSi arrangementsstatistikk 2018	39
			10.	Studier i regi av NATO Industrial Advisory Group (NIAG) der Norsk industri deltar i 2018	40

1 ORGANISASJON

1.1 Medlemsutvikling

Pr 31.12.2018 har Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi) 139 medlemmer. Medlemsoversikt følger som vedlegg 1. Det har vært noe rotasjon i medlemsmassen, men antall medlemmer har det siste året vært stabilt i overkant av 135. Det vurderes fortsatt å være potensiale for nye medlemmer.

1.1.2 Ny medlemsbedrift i Kategori I - NFM Holding AS

Ekstraordinær generalforsamling 30. november 2018 godkjente NFM Holding AS sin søknad om medlemskap i kategori I fra 1. desember 2018. Samtidig besluttet generalforsam-

lingen å akseptere anmodningen fra Rheinmetall Norway AS, om å fratre som kategori I medlem fra samme dato.

1.1.3 Ny medlemskategori (Kategori IV) og nytt medlem i Kategori IV – NADIC

Ekstraordinær generalforsamling 30. november 2018 vedtok å opprette en ny medlemskategori, Kategori IV. Formålet med denne medlemskapskategorien er å gjøre det mulig for selvstendige foreninger/interesseorganisasjoner som har som formål å styrke norske leverandørers muligheter i forsvarsmarkeder utenfor Norge å være medlem i FSi. Medlemmer i kategori IV kan ikke velges til

foreningens styre og har ikke stemmerett på generalforsamlingen.

Medlemsavgiften for Kategori IV forhandles mellom styret og det enkelte Kategori IV-medlem og fastsettes av generalforsamlingen for ett år av gangen.

Etter søknad ble Norwegian American Defense and Homeland Security Industrial Council (NADIC) innvilget medlemskap i Kategori IV fra 1. desember 2018.

1.2 Styret

Styret har i 2018 avholdt 6 ordinære møter, hvorav ett i sammenheng med en ekstra dag til styreseminar.

FSi styre pr. 31. desember 2018:

Kjell Kringsjå	SVP Business Development	Nammo AS (Styreleder)
Gudmund Kjærheim	Administrerende direktør	FLIR UAS AS (Nestleder)
Leiv Inge Steig	Markedsdirektør	KDA AS
Tom Tuhus	Administrerende direktør	Thales Norway AS
Carl F. Sejersted Bødtker	Styreleder	NFM Group AS
Erlend Skjold	Administrerende direktør	Chemring Nobel AS
Ola Tronrud	Administrerende direktør	Tronrud Engineering AS

Vara

Ivar Flage	Direktør forretningsutvikling	KDA AS (personlig vara for Steig)
Jens Petter Dieseth	VP Business Development	Nammo AS (personlig vara for Kringsjå)
Stian Kjensberg	Direktør forretningsutvikling	Thales Norway AS (personlig vara for Tuhus)
Walter Øverland	Administrerende direktør	NFM Group AS (personlig vara for Bødtker)
Christian Fuchs	Markedssjef	TINEX AS (1. vara for kategori II/III)
Yngve Hæreid	VP Power and Defence	Comrod AS (2. vara kategori II/III)
Egil Simonsen	Daglig leder	Electronicon AS (3. vara kategori II/III)

1.3 Valgkomitéen

Valgkomiteen for perioden 2018-2019:

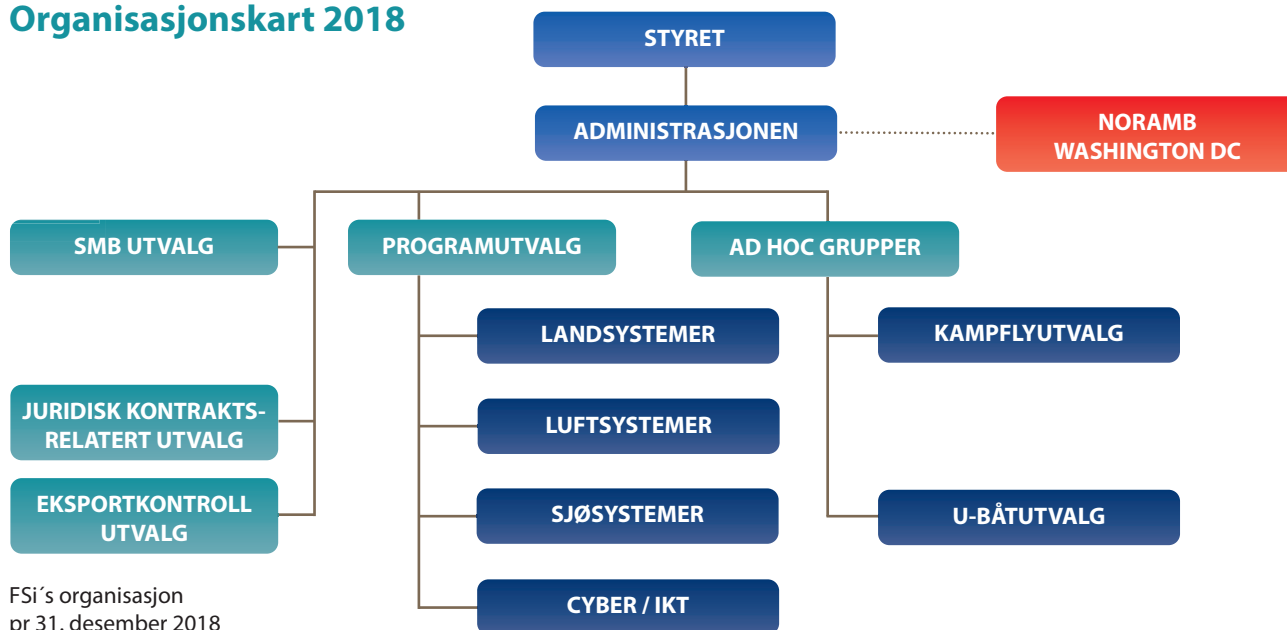
Leder: Ole Martin Grimsgaard	Styreleder	T&G Elektro AS
Medlem: Stein-Roger Fiskum	Direktør forretningsutvikling	Kitron AS
Medlem: Roar Langen,	Direktør forretningsutvikling	Aircontact Group AS

1.4 Administrasjonen

Terje Nylund ble tilsatt som seniorrådgiver i FSis administrasjon fra og med 1. september 2018. Pr. 31. 12. 2018 består FSis administrasjon av:

Torbjørn Svensgård	Administrerende direktør
Mari Ulstein	Direktør kommunikasjon og forretningsutvikling
Tom Ivar Stie	Seniorrådgiver
Terje Nylund	Seniorrådgiver
Stein Ivar Eriksen	Seniorrådgiver (Brigader(p)) (innleid konsulent på timebasis)

Organisasjonskart 2018



1.5 Ad Hoc grupper

1.5.1 Anskaffelsesprosjekter

Som et ledd i arbeidet med oppfølging av Forsvarets anskaffelse av F-35 kampfly og nye ubåter, har FSI opprettet egne utvalg for kampfly og ubåter. Utvalgene er kontaktpunkt og samtalepartner for myndighetene når det gjelder industriplanen for anskaffelsene. Utvalgene ivaretar FSi sin representasjon i Forsvarsdepartementets ulike fora for å påse gjennomføringen av industristrategiene for F-35 og nye ubåter.

1.5.2 Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål

FSi blir i økende grad involvert i saker som krever juridisk og/eller kontraktsrelatert kompetanse. Styret har derfor etablert et utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål. Utvalget er lagt under FSis administrasjon som et rådgivende organ og trer i funksjon når det er et konkret behov etter anmodning fra administrasjonen.

1.5.3 Eksportkontrollutvalget

For å styrke foreningens kompetanse om praktiseringen av eksportkontrollregimet og foreningens evne til å

formidle informasjon og gi råd til medlemsbedriftene i generelle spørsmål om lover, forskrifter, retningslinjer for eksportkontroll og praktiseringen av disse, er det opprettet et eget utvalg for eksportkontroll. Utvalget er underlagt FSis administrasjon og består av inntil seks representanter fra FSi medlemsbedrifter.

1.6 Programutvalgene

St. meld nr. 38 (2006- 2007) Forsvaret og Industrien – Strategiske partnere, hadde som forutsetning at det skulle etableres støttefunksjoner, såkalte støttegrupper, innenfor hvert av FDs investeringsprogrammer. Dette ble videreført i Meld. St. 9 (2015-2016) Nasjonal forsvarsindustriell strategi, med et justert mandat. Programutvalgene under FSi er sammensatt av representanter fra FSi medlemsbedrifter. Utvalgene er inndelt tilsvarende FDs støttegrupper og er FSis grensesnitt mot investeringsprogrammene. Utvalgene er både et verktøy for å støtte administrasjonen i dialogen mot investeringsprogrammene, og en mulighet for interesserte bedrifter til å engasjere seg aktivt i foreningens arbeid. Stortingsmeldingen om nasjonal

forsvarsindustriell strategi viderefører og tydeliggjør strategien fra den forrige meldingen på dette området. Implementeringen av strategien gir føringer for den videre utviklingen av støttegruppene, og understreker at de er en arena for gjensidig informasjonsutveksling mellom forsvarssektoren og forsvarsindustrien i Norge, og et forum for innhenting av synspunkter i forbindelse med forsvarsindustrielle vurderinger. Mandat for utvalgene og oversikt over medlemmene finnes i vedlegg 6 og 7.

1.7 SMB - utvalg

Mange små og mellomstore bedrifter opplever at det er utfordrende å få markedsadgang til forsvarsmarkedet, både nasjonalt og internasjonalt. Samtidig er det krevende å få finansiering av utviklingsaktiviteter. FSi har derfor opprettet et eget utvalg for små og mellomstore bedrifter i foreningen. Utvalgets målsetting er å bidra til å bedre SMBenes rammebetingelser og på den måten øke mulighetene for markedsadgang. Utvalget skal også støtte administrasjonen i dialogen med Forsvarets organisasjon, seg imellom og mellom SMB-bedriftene og de store bedriftene,

samt bidra til økt kompetanse hos SMBene om Forsvarets investeringskonsept. Mandat for utvalget finnes i vedlegg 8.

1.8 Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.

Stillingen som Defence Industrial Counsellor ved Den norske ambasadens i Washington D.C. ble videreført i 2018. Stillingen finansieres av Forsvarsdepartementet, Innovasjon Norge og FSi. Formålet er å støtte norsk industris aktiviteter i det amerikanske forsvarsmarkedet. Einar Gustafson har hatt stillingen siden 2012.

1.9 Tilknytning

FSi er samlokalisert og samarbeider med NHO slik at FSi kjøper tjenester fra NHOs administrasjon. NHO ivaretar den formelle funksjon som arbeidsgiver for administrasjonens ansatte.

1.10 Samarbeidsorganer og samarbeidspartnere

FSi samarbeider med en rekke organisasjoner og offentlige etater, som f.eks. FD, FFI, FLO, UD, NHD og Innovasjon Norge. FSi har inngått en generell samarbeidsavtale med Norsk Militært Logistikkforum (NMLF) og med advokatfirmaet Arntzen de

Besche om juridisk bistand til FSis medlemsbedrifter.

I 2018 ble det innledet dialog med Norsk industriforum for romvirksomhet om et tettere samarbeid.

1.11 Økonomi

Generalforsamlingen besluttet å holde medlemsavgiften for 2. halvår 2018 og første halvår 2019 uendret fra 2017/2018 for Kategori I, II og III.

Ekstraordinær generalforsamling fastsatte medlemsavgiften for Kategori IV etter anbefaling fra Styret.

Kategori I - medlemsavgift pr år:

KDA AS	Kr	734 885,-
Nammo AS	Kr	572 392,-
Thales Norway AS	Kr	409 900,-
NFM Group AS	Kr	409 900,-

Kategori II - medlemsavgift pr år:

II A: Medlemsbedrifter med antall ansatte over 200 og med andel av omsetningen i forsvar og samfunnsikkerhet lik 10% eller mer	Kr	98 986,-
II B: Medlemsbedrifter med antall ansatte over 80	Kr	65 828,-
II C: Medlemsbedrifter med antall ansatte 10 – 80	Kr	40 988,-

Kategori III medlemmer - medlemsavgift pr år:

Små bedrifter (enkeltmannsforetak og bedrifter med færre enn 10 ansatte)	Kr	24 715,-
--	----	----------

Kategori IV - medlemsavgift pr år:

Selvstendige foreninger/interesseorganisasjoner som har som formål å styrke norske leverandørers muligheter i forsvarsmarkedet utenfor Norge	Kr	922 856,-
--	----	-----------

1.11.2 Hovedtall for 2018

Driftsinntekter	Kr	22 964 000,-
Driftsutgifter	Kr	22 804 000,-
Driftsresultat	Kr	159 000,-
Sum finansposter	Kr	-257 000,-
Årets resultat:	Kr	-98 000,-
Egenkapital pr. 31.12. 2018:	Kr	11 784 000,-

1.11.2.1 Plassering av egenkapital

FSi har over tid opparbeidet en tilfredsstillende egenkapital. Egenkapitalen var frem til medio 2018 plassert i bankinnskudd som med gjeldene rentenivå gir negativ realavkastning. Styret har derfor besluttet at en andel av

foreningens egenkapital plasseres i NHOs Landsforeningers fond med sikte på å oppnå en bedre langsiktig avkastning.

Landsforeningsfondet har en forvaltningskapital på ca. 800 millioner kroner i form av innskudd fra landsforeninger og andre organisasjoner i NHO felles-

skapet. Fondet forvaltes NHO-finans som forvalter en investeringsportefølje med en samlet verdi på om lag 8 milliarder kroner på vegne av NHO og medlemmer av NHO-fellesskapet. De aller fleste foreninger i NHO har en betydelig kapitalreserve plassert i fondet. Fondet er aktivt forvaltet og følger samme investeringsstrategi som

NHOs konfliktfond. Fondets målsetting er å oppnå 2% avkastning over risikofri rente. Fondet er investert i Aksjer (40%) og Obligasjoner (60%) og det må forventes verdisingninger. Urealiserte kursgevinster/tap vil derfor påvirke foreningens årsresultater så lenge foreningen er investert i fondet.

Regnskapsført urealisert avkastning på foreningens plassering i NHOs Landsforeningers fond for 2018 var kr -236 000,-.

1.11.3 Budsjett 2019

For å kunne heve budsjettet for 2019

legger opp til et overskudd på kr 380 026,-.

Det legges ikke opp til en økning av medlemsavgiften i 2019. (Vedlegg 5).

Nøkkeltall

Forsvarsbedriftenes forsvarsrelaterte omsetning i 2017 var på 16,3 milliarder kroner. Av dette utgjorde leveranser til Forsvaret 3,5 milliarder kroner. Bedriftene meldte om 6700 årsverk i forsvarsrelatert virksomhet. Forsvarsindustriens direkte bidrag til nasjonal verdiskaping ligger på 5 milliarder kroner i 2017.

I tillegg bidro bedriftene til verdiskaping i andre næringer gjennom bestillinger av varer og tjenester fra ulike underleverandører. Den forsvarsrelaterte eksporten var på til sammen 7,26 milliarder kroner, hvorav 5,85 milliarder er utførsel av varer og tjenester som krever eksportlisens. Til sammen ble det investert

1,37 milliarder kroner i ulike forsvarsrelaterte FoU-prosjekter i løpet av 2017.

Kilde: FFI-rapport 2018/01675 "Forsvarsindustrien i Norge - statistikk 2017".

2 AKTIVITETEN I 2018

De viktigste aktivitetene i 2018 har vært:

- Implementeringen av «Nasjonal Forsvarsindustriell strategi», Meld S nr. 9 (2015 - 2016)
- Bidrag til næringsstrategiske vurderinger/ industrielle analyser av investeringsprosjekter i Forsvaret og oppfølging av resultatene
- Videreføring av dialogen mellom industrien og Forsvaret gjennom høynivågruppen, nasjonal kontaktgruppe, programrådenes støttefunksjoner og FMA-dialogforum
- Bidrag til FFI rapport om videreutvikling av forsvarssektorens innovasjonsmodell – trekantmodellen versjon 2.0
- Innspill til arbeidet med å ferdigstille "Strategi for beskyttelse av norsk-utviklet forsvarsteknologi"
- Utgivelse av to nye publikasjoner:
 - "En trygg partner - Hvorfor eksporterer vi forsvarsmateriell"
 - "Forsvarsevne, innovasjon, ringvirkninger"
- Gjennomføring av fire programkonferanser med Forsvarsdepartementets investeringsprogrammer
- Bidrag til industriplanen for anskaffelse av nye ubåter til Sjøforsvaret
- Bidrag til arbeidet med å styrke norsk industris muligheter innenfor drift og vedlikehold av F-35
- Oppfølging av EUs initiativer på forsvarsområdet for å ivareta norsk forsvarsindustriens interesser overfor norske myndigheter og EU
- INFO/ERFA- konferansen 2018
- Leverandørseminar og FSI-messe på Akershus Festning
- Planlegging og gjennomføring av seminarer i Riga, Vilnius og Tallinn i forbindelse med Kronprinsparets offisielle besøk til de baltiske land i april
- Planlegging og gjennomføring av bilaterale industriseminarer med Tyskland i Berlin og UK i Oslo
- Planlegging og gjennomføring av norsk fellesstand på forsvarsutstillingen MSPO 2018 i Kielce i Polen i samarbeid med Forsvarsdepartementet

- Planlegging og gjennomføring av fellesstands på de internasjonale forsvarsutstillingene ILA 2018 i Berlin, Tyskland, Eurosatory 2018 i Paris, Frankrike, Farnborough International Airshow 2018 i Farnborough, UK og EURONAVAL 2018 i Le Bourget, Frankrike

I løpet av året er det gjennomført en rekke seminarer, kurs og konferanser. Foreningens tilbud og aktiviteter utvikles kontinuerlig i takt med medlemmenes og myndighetenes etterspørsel.

Administrasjonen har gjennomført virksomheten i samsvar med styrets føringer.

2.1 Myndighetsdialog

Det har i løpet av året vært gjennomført flere møter med politisk ledelse i Forsvarsdepartementet og partigrupper på Stortinget.

FSi deltok på høring i Stortinget om Stortingsmeldingen om eksport av forsvarsmateriell.

FSi sine programutvalg har gjennomført regelmessige møter med Forsvarsdepartementets programområder gjennom året. Dialogen i støttegruppene er styrket i løpet av året, med særlig vekt på å berede

grunnen for at det gjennomføres forsvarsindustrielle vurderinger og analyser av Forsvarets investeringsprosjekter, slik at de industrielle mulighetene avdekkes så tidlig som mulig i etableringen av prosjektene.

I 2018 ble det arrangert fire programkonferanser med Forsvarets investeringsprogrammer, Land-, Sjø- Luft og INI-systemer. Programkonferansene har befestet sin posisjon som en viktig møteplass for dialog mellom Forsvaret og industrien. Et stort antall av medlemsbedriftene deltar på disse arrangementene og Forsvarets deltagelse er svært god. Nytteverdien vurderes som høy både av industriens og Forsvarets deltagere.

Den nasjonale kontaktgruppen for norsk forsvarsindustri er videreført. Det ble gjennomført tre møter i 2018. Dialogen med Forsvarsmateriell (FMA) gjennom FMA-dialogforum ble videreført. Det ble gjennomført to møter i 2018.

FD sluttførte arbeidet med å etablere en strategi for beskyttelse av norsk-utviklet teknologi som FSi har bidratt med innspill til.

FSi deltok i arbeidet med, og ga innspill til, revisjon av Forsvarets FoU strategi.

I lys av den globale utviklingen i Forsvarsmarkedet blir eksportkontrollregulverket, og praktiseringen av dette, en stadig viktigere del av norsk forsvarsindustriens rammebetingelser. FSi legger derfor stor vekt på å ha en dialog med Utenriksdepartementet og gjennomførte i 2018 møter med embetsverket i departementet.

2.1.1 Implementering av nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld. St. 9 (2015 - 2016))

Gjennomføringen av den nasjonale forsvarsindustrielle strategien som Stortinget behandlet i april 2016 ble videreført i 2018.

I etterkant av FDs operasjonaliseringskriv til Forsvarssektoren høsten 2016 er det iverksatt en rekke tiltak for å gjennomføre strategien.

Den såkalte høynivågruppen, bestående av toppledere i Forsvars-

sektoren og industrien har møttes tre ganger i løpet av 2018 for å drøfte strategiske tema og problemstillinger som er viktige for den videre utviklingen av samarbeidet mellom Forsvaret og industrien. I regi av gruppen ble det gjennomført en analyse av et antall case der Forsvaret og industrien har samarbeidet tett om å ta frem materiell og systemer tilpasset Forsvarets behov. Analysen munnet ut i en FFI-rapport om "Videreutvikling av forsvarssektorens innovasjonsmodell – trekantmodellen versjon 2.0" (FFI-RAPPORT 18/01936). Rapporten, som ble lansert på et seminar i Næringslivets hus i oktober, gir anbefalinger om hvordan den etablerte samarbeidsmodellen kan videreutvikles for også å legge til rette for samarbeid med innovative industriaktører som i utgangspunktet ikke er etablert som leverandører til Forsvaret.

Arbeidet med å avklare ambisjonsnivået for de åtte teknologiområdene som utgjør kjernen i den forsvarsindustrielle strategien ble videreført med sikte på slutføring i 2019.

Utkast til prosesser for gjennomføring av forsvarsindustrielle analyser og vurderinger ble utarbeidet i 2018. Disse er under utprøving i forkant av full implementering.

FSi har fulgt opp og gitt innspill til disse prosessene.

2.1.2 Støtte til internasjonal markedsføring

For å kunne hevde seg i konkurransen i det internasjonale forsvarsmarkedet og hjemme, er det avgjørende for industrien å ha solid støtte fra egne myndigheter. Bedriftene og foreningen er svært fornøyd med støtten norske myndigheter gir til markedsføring av norske forsvarsprodukter internasjonalt.

Samarbeidet mellom FSi og myndighetene om markedsstøtte til eksport av forsvarsmateriell ble videreført i 2018. Representanter fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret deltok på en rekke utstillinger og demonstrasjoner sammen med industrien og på industriseminarer

arrangert av FSi i samarbeid med utenlandske samarbeidspartnere. I 2018 støttet myndighetene blant annet aktiviteter i Australia, Canada, Estland, Frankrike, Japan, Latvia, Litauen, Malaysia, Polen, Storbritannia, Tyskland, og USA.

2.2 Nye ubåter

Forberedelsene til anskaffelse av nye ubåter ble videreført i 2018. Tidlig i 2017 valgte Norge Tyskland som strategisk samarbeidspartner for neste generasjons ubåt og besluttet med dette å anskaffe ubåter fra det tyske verftet tKMS. Dette ligger an til å bli den nest største anskaffelsen i Forsvaret noensinne med en kostnadsramme på over 40 mrd. kroner. Kontraktssignering er planlagt i 2019 med første leveranse i 2026 og siste i 2032 av til sammen seks ubåter av typen U212CD, fire til Norge og to til Tyskland.

Undervannsteknologi er ett av de teknologiske kompetanseområdene som den nasjonale forsvarsindustrielle strategien definerer som en del av Norges vesentlige sikkerhetsinteresser. Videre er omfanget og varigheten av prosjektet og levetiden, som til sammen kan bli mellom 40 og 50 år, av en slik størrelsesorden at valget av samarbeidsnasjon har strategiske implikasjoner som favner langt videre enn selve ubåtprogrammet. Ubåtanskaffelsen er derfor helt avgjørende for å sikre fortsatt styrking og videreutvikling av en internasjonalt konkurransedyktig norsk forsvarsindustri.

Høsten 2018 leverte det tyske verftet sitt tilbud og en plan for forsvarsindustrielt samarbeid. Planen for industrisamarbeid, som er en del av leverandørens tilbud, blir svært viktig for å kunne ta stilling til om det ligger til rette for at den industrielle delen av ubåtprosjektet har potensial til å oppfylle Stortingets forutsetninger dersom det blir aktuelt å signere kontrakt om anskaffelse av nye ubåter i 2019.

Det foreliggende utkastet til industriplan for prosjektet legger opp til en tredeling:

- Myndighetssamarbeid Norge-Tyskland, som for eksempel NSM-missiler

- Joint Venture samarbeid, etableringen av kta (tkMS, Atlas og Kongsberg) for utvikling og leveranse av kampsystemet til de norske og tyske ubåtene og påfølgende leveranser til eksportkunder.
- Direkte og indirekte prosjekter med norske leverandører

For hver av de tre kategoriene vil det bli etablert egne evalueringskriterier og milepæler for gjennomføring av avtalen.

Stortinget har enstemmig slått fast at før det eventuelt inngås kontrakt om anskaffelse av nye ubåter, skal det inngås en overordnet strategisk og langsiktig industrisamarbeidsavtale der leverandøren forplikter seg til ulike former for gjensidig industrisamarbeid tilsvarende ubåtenes anskaffelsesverdi, med målsetting om en betydelig nasjonal verdiskaping både gjennom direkte og indirekte avtaler så vel som drifts- og vedlikeholdssamarbeid.

Stortinget la også til grunn at kvalifiserte bedrifter i norsk industri, som har høy kompetanse på delsystemer til ubåter, vil få viktige roller i ubåtanskaffelsen, at det skal kreves industrisamarbeid tilsvarende verdien av kontrakten, og at anskaffelsen skal sikre markedsadgang for norsk forsvarsindustri innenfor prioriterte teknologiområder.

For å sikre at ubåtanskaffelsen blir vellykket både for Forsvaret og forsvarsindustrien, er det helt avgjørende, slik Stortinget forutsetter, at både leverandøren og tyske myndigheter

inngår juridisk bindende avtaler om henholdsvis industrisamarbeid, leveranser fra norsk forsvarsindustri til det tyske forsvaret, og anskaffelse av ubåter, senest samtidig med at Norge forplikter seg til å anskaffe ubåter. Skjer ikke dette, er gevinstrealiseringen i samarbeidsprosjektet beheftet med stor usikkerhet både for Forsvaret og forsvarsindustrien.

FSi legger derfor stor vekt på at avtaleverket i sin helhet må være juridisk forpliktende før det inngås kontrakt om anskaffelse av ubåter. Det innebærer blant annet at eventuelle forbehold om parlamentarisk behandling av myndighetsavtalene må være ryddet av veien før det inngås kontrakt, slik at når Norge forplikter seg til å anskaffe fire ubåter er også Tyskland juridisk forpliktet til både å anskaffe to ubåter og til å anskaffe missiler fra norsk industri. Videre må industrisamarbeidsavtalen mellom Forsvarsdepartementet og tkMS være signert før kontrakt inngås.

Det er derfor svært viktig at det uttrykkes klare forventninger og krav fra norsk side. Det er avgjørende at det tydelig, og på en måte som gir troverdighet, kommuniseres at det ikke vil bli inngått kontrakt om anskaffelse av ubåter før de norske kravene om industrisamarbeid og markedsadgang er innfridd og Tyskland har forpliktet seg til å kjøpe to ubåter som er identiske med de Norge kjøper.

FSi, i samarbeid med andre interessenter, har derfor løpende fulgt opp dette overfor myndighetene og politiske aktører blant annet i forbind-

else med behandlingen av forsvarsbudsjettet for 2018 for å sikre at det blir gitt føringer i forhold til inngåelse av kontrakt om kjøp av ubåter i samsvar med ovenstående.

I løpet av 2018 er det inngått kontrakt om videreutvikling av NSM-missilet for den tyske og norske marinen. Kontrakten er første trinn i realiseringen av det tysk-norske missilsamarbeidet og en del av forberedelsene til å gjøre NSM klar for installasjon på tyske overflatefartøyer i tråd med avtalen som ble inngått mellom norske og tyske myndigheter i 2017.

Dialogen med myndighetene om industrielle muligheter i tilknytning til den forestående anskaffelsen av nye ubåter ble videreført i 2018. FSi deltar sammen med bl.a. NFD, LO. Fellesforbundet med flere i Industrigruppe ubåt som ledes av Forsvarsdepartementet. Ut over dette har foreningen en løpende dialog med myndighetene for å sikre at industriens interesser ivaretas best mulig i forbindelse med anskaffelsen.

I 2018 har FSi hatt fokus på å sikre at føringene til prosjektet sørger for at forsvarsindustriens interesser blir ivaretatt ved gjennomføringen.

2.3 Nye Kampfly

FSi arbeider kontinuerlig for å legge forholdene til rette for at norsk industri skal få størst mulig utbytte av kampflyanskaffelsen. Dialogen er i første rekke med Forsvarsdepartementet, Stortinget og andre interessenter.



F-35 over Rondane.

Foto: Morten Hancke, Forsvaret

Den positive utviklingen i implementeringen av industriplanene fortsatte i 2018. Produksjonstakten i programmet øker og med det øker også leveransene fra de norske leverandørene til programmet. I 2018 ble det inngått nye kontrakter til en verdi av 1200 millioner kroner om leveranser til F-35. Til sammen har norske leverandører så langt fått kontrakter til en verdi av 4500 millioner kroner til programmet.

En forutsetning for at F-35 prosjektet skal lykkes industrielt er at de to nasjonale følgeprosjektene Joint Strike Missile (JSM) og APEX-ammunisjon lykkes. Det er først dersom eksportpotensialet i disse prosjektene lar seg realisere at det er realistisk at F-35 programmet kan generere oppdrag til industrien som er tilsvarende anskaffelsens omfang.

Utviklingen av JSM missilet til F-35 hos Kongsberg Defence & Aerospace AS har god fremdrift og flere viktige milepæler i utviklingen ble nådd i løpet av 2018, hvorav den viktigste var fyringen av et testmissil i mars som demonstrerte missilets egenskaper. I kjølvannet av dette plasserte Forsvarsmateriell en bestilling på testmissiler som skal benyttes til å integrere JSM på F-35. Prosjektet involverer mere enn 100 norske underleverandører, de fleste av disse er små og mellomstore bedrifter.

Arbeidet med å kvalifisere NAMMOs APEX ammunisjon ble videreført i 2018. Ammunisjonen integreres med midler fra utviklingsprogrammet for

F-35 (SDD). Det sikrer at APEX blir en del av basiskonfigurasjonen for F-35.

I løpet av 2017 ble den andre runden med forespørslers på leveranser til understøttelsesprogrammet sendt ut. I 2018 har det blitt lagt ned et omfattende arbeid for å posisjonere norske leverandører etter at ingen norske bedrifter nådde opp i forrige runde. Forsvarsdepartementet med støtte fra FFI har lagt ned en omfattende innsats for å legge til rette for at norsk forsvarsindustri skal være konkurransedyktig i denne runden. Bl.a. har det vært tett oppfølging mot F-35 programkontoret i Washington D.C.

FSi har hatt løpende dialog med FD om saken og støttet arbeidet med å besvare forespørselene. I august besøkte en VIP-delegasjon ledet av statssekretæren i Forsvarsdepartementet Pratt & Withney, Lockheed Martin og Northrop Grumman for å understreke viktigheten av at norske leverandører også blir med i understøttelsesprogrammet for F-35.

2.4 FSi-arrangementer

2.4.1 INFO/ERFA 2018

INFO/ERFA 2018 samlet mer enn 300 deltakere. Konferansen ble arrangert 17. og 18 april 2018.

Konferansen, som hadde som hovedtema "Endringsevne - vår største utfordring?", satte fokus på hvordan utviklingstrekk i omgivelsene også påvirker forsvarssektoren. De globale

trendene som befolkningsøkning, skifte av det økonomiske tyngdepunktet mot nye områder og den fjerde industrielle revolusjon er med på å påvirke fremtiden også for forsvarsindustrien. Den sivile teknolog utviklingen går raskt, og Europa sakter akterut på forsvarsteknologisk utvikling. President i Polyteknisk forening Silvija Seres, Forskningsdirektør Bjørn Taale Sandberg i Telenor og Teknologidirektør Shazhad Rana i Microsoft Norge var blant innlederne som viste hvordan den digitale utviklingen endrer hele samfunnet og påvirker hvordan vi kommer til å løse oppgaver i fremtiden.

thyssenkrupp Marine Systems var hovedsponsor for INFO/ERFA 2018.

2.4.2 Leverandørseminar og FSi-messe

FSi gjennomførte Leverandørseminar og FSi-messe i Fanehallen og på Artilleriløftet på Akershus festning 30. - 31. august 2018. Politisk rådgiver i FD Marte Ziolkowski Forsvarsdepartementet åpnet arrangementet. Vert for årets arrangement var Kongsberg Defence & Aerospace AS. Seminaret og messen er en møteplass der små og mellomstore bedrifter i foreningen kan drøfte samarbeidsmuligheter med de store bedriftene og presentere seg for hverandre.

Mere enn 200 deltagere fra 86 av FSi sine medlemsbedrifter deltok på arrangementet. Av disse hadde 62 bedrifter egen stand på utstillingen. På den åpne utstillingsdagen var det



FSi styret og deler av administrasjonen på besøk hos Kongsberg Maritime i august 2018.

godt oppmøte av representanter fra Forsvarsdepartementet, Forsvaret og utenlandske leverandører til Forsvaret med interesse for samarbeidspartnere i Norge. Om lag 500 personer besøkte arrangementet.

2.4.3 US Government Procurement Regulations FAR/DFARS treningsseminar

I samarbeid med Kongsberg Defence & Aerospace og Nammo arrangerte FSi også i 2018 et treningsseminar der man tok for seg de ulike bestemmelsene i det amerikanske anskaffelsesreglementet (FAR/DFARS). Arrangementet tiltrakk seg stor interesse, noe som viser at det er et behov for spesifikk informasjon om dette temaet.

2.4.4 Eksportkontrollseminar

I regi av FSis eksportkontrollutvalg ble det gjennomført et seminar om eksportkontroll. Arrangementet samlet mere enn 100 deltagere fra både industrien og myndighetsorganer.

2.5 Internasjonale forsvarsutstillinger

Internasjonale forsvarsutstillinger er viktige møteplasser for forsvarsindustrien. Slike arrangementer får stor internasjonal oppmerksomhet og trekker til seg offisielle delegasjoner fra mange nasjoner. Utstillingene er derfor både en arena for å dialog og nettverksbygging i bransjen og en anledning til å treffe et bredt utvalg

av eksisterende og potensielle kunder på en effektiv måte.

FSi har derfor i økende grad vektlagt å legge til rette et tilbud som skal gjøre det mulig for medlemsbedriftene å delta som utstillere med god eksponering og synlighet. Ved å samle flere utstillere kan vi stille med et vesentlig større fotavtrykk enn det en mindre medlemsbedrift har mulighet til på egenhånd.

Det er god oppslutning om våre fellesstands og nasjonale paviljonger og norske myndigheter støtter som hovedregel slike aktiviteter ved å sende en offisiell delegasjon med representanter fra FD og øvrige etater i forsvarssektoren.

2.5.1 ILA 2018 Berlin, Tyskland

FSi arrangerte i 2018 for første gang en norsk paviljong på den internasjonale fly- og forsvarsutstillingen ILA i Berlin. I lys av at samarbeidet med Tyskland på forsvarsmateriellområdet styrkes blant annet som følge av at Norge har besluttet å anskaffe nye ubåter fra Tyskland, var det stor interesse for å delta. 12 utstillere deltok på paviljongen. I anledning utstillingen holdt den norske ambassadøren til Tyskland en mottagelse i residensen og Forsvarsdepartementet deltok med en offisiell delegasjon.

2.5.2 Eurosatory 2018, Paris, Frankrike

Den største forsvarsutstillingen i Europa i 2018 var Eurosatory 2018.

For femte gang deltok FSi med en fellesstand for medlemsbedrifter. 9 bedrifter deltok på standen.

2.5.3 Farnborough International Airshow 2018, Farnborough UK

Norsk forsvarsindustriaktivitet innenfor produksjon og tjenesteleveranser til militære fly har vært sterkt økende de senere år. Dels kommer dette som en følge av F-35 programmet, men det er også betydelige leveranser av delsystemer og komponenter til andre flyprogrammer. Leveranser av vedlikeholdstjenester til militære helikoptre og fly også økende. Derfor har FSi siden 2014 deltatt med nasjonal paviljong på FIA. I 2018 deltok 4 medlemsbedrifter som utstillere.

2.5.4 MSPO 2018, Kielce, Polen

Siden 2015, da Norge var Lead Nation på MSPO utstillingen har det vært en norsk paviljong på utstillingen, organisert av FSi. I 2018 deltok Norge for fjerde gang, med 5 utstillere.

2.5.5 Euronaval 2018, Paris, Frankrike

I lys av at aktiviteten innenfor sjøforsvarssystemer er sterkt økende, blant annet som følge av anskaffelsen av nye ubåter og andre planlagte investeringsprogrammer i Sjøforsvaret, som for eksempel autonome MCM systemer, besluttet FSi å arrangere en fellesstand på EURONAVAL 2018. Utstillingen er den største i sitt slag i Europa og arrangeres annethvert år i Le Bourget utenfor Paris. 5 medlemsbedrifter deltok på fellesstanden.



Politisk rådgiver i Forsvarsdepartementet, Marte Ziolkowski og Gudmund Kjærheim, nestleder i FSi styret, åpnet FSi-messen på Akershus festning i august 2018.

2.6 Informasjons- virksomheten

I 2018 utga foreningen to nye publikasjoner.

"Forsvarsevne – Innovasjon – Ringvirkninger" forklarer norsk forsvarsindustri betydning for forsvarsevne, og dokumenterer gjennom casestudier hvordan Forsvaret, forskningsmiljøene og industrien i fellesskap har lyktes med å ta frem kosteffektive løsninger som bidrar til økt forsvarsevne og som også har vist seg konkurransedyktige i det internasjonale forsvarsmarkedet. Videre fortelles historien om de mange ringvirkningene forsvarsindustrien gir til det sivile samfunnet i form av spin-off av teknologi, kompetanseoverføring, eksportinntekter, lokal verdiskapning og regional utvikling.

"En trygg partner – Hvorfor vi eksporterer forsvarsmateriell" oppsummerer hvorfor eksport av forsvarsmateriell er avgjørende for forsvarsevnen, hvordan eksport har bidratt til å sikre at Forsvaret får bedre og mer kosteffektive løsninger og de positive økonomiske effektene eksport av forsvarsmateriell har for Staten og mange lokalsamfunn i hele landet.

Samarbeidet med tidsskriftet Militærtteknikk ble videreført i 2018. I hver utgave skriver magasinet fra foreningens aktiviteter og profiler foreningens virksomhet. På denne måten når FSi frem til om lag 2800 lesere, og dette er et viktig supplement til FSi's nettsider.

FSi's nettsider www.fsi.no er det viktigste mediet for formidling av informasjon til medlemmene og offentligheten og er et sentralt verktøy for å drive foreningen på en effektiv måte.

FSi har ved flere anledninger i 2018 blitt omtalt i media i forbindelse med viktige saker for foreningen, som blant annet ubåtprosjektet, kampflyanskaffelsen og eksport av forsvarsmateriell.

I 2018 ble det for niende gang publisert en statistikk for norsk forsvarsindustri. Statistikken er utarbeidet av Forsvarets forskningsinstitutt (FFI), i samarbeid med FSi. Statistikken inneholder viktig informasjon som dokumenterer aktiviteten og utviklingen i forsvarsindustrien i Norge. Statistikken er gjenstand for årlig oppdatering og innholdet utvikles etter hvert som vi høster erfaringer.

FSi har en langsiktig ambisjon om å bli mer synlig i sosiale medier og opprettet i 2018 en egen facebookside som det er planen å videreutvikle i parallell med øvrige flater som nettside, Twitter og LinkedIn.

På den årlige samlingen for de norske forsvarsattacheene i utlandet holdt FSi en orientering om norsk forsvarsindustri og det ble arrangert møter mellom attachéene og interesserte bedrifter.

FSi har deltatt med presentasjoner og innlegg på forskjellige konferanser og seminarer i inn- og utland i løpet av året, bl.a. med leksjoner på Sjefskurset på Forsvaret Høgskole.

2.7 Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utlandet

FSi samarbeider med FD for å følge opp industridimensjonen i kampflyprosjektet og andre store anskaffelser fra utlandet. I 2018 har aktiviteten bl.a. vært rettet mot forberedelsene til anskaffelser av nye ubåter, P-8 maritime overvåkningsfly, anskaffelse av ny langtrekkende luftvarslingsradarer og oppfølging av inngåtte avtaler.

2.8 Internasjonalt samarbeid

2.8.1 Bilateralt samarbeid

FSi samarbeider med søsterorganisasjoner i flere nasjoner for å bidra til å legge til rette for dialog og informasjonsutveksling mellom norske og utenlandske bedrifter.

USA er det største og viktigste eksportmarkedet for norsk forsvarsindustri. Eksporten til USA utgjør om lag 50 prosent av norsk eksport av lisenspliktig materiell.

Norsk forsvarsindustri samarbeider tett med de største amerikanske forsvarsbedriftene og på mange områder eksisterer strategiske samarbeidsavtaler som gjenspeiler relasjoner som har vokst og blitt sterkere gjennom mange år.

Videre har norskeide bedrifter i USA, årlig en omsetning på mellom 2 og 3 milliarder kroner i det amerikanske forsvarsmarkedet. Samarbeidet mellom

Steve Knight, partner i Smith Pachter McWhorther, Lonnie Myklebust, Director Trade Compliance, Nammo og Ove Norseth, Manager US Govt. Liaison Office, Kongsberg Defence & Aerospace foreleste på FAR/DFARS Training Seminar i september 2018.



Norge og USA på forsvarsmateriellområdet er i sterk vekst. Hoveddriveren i denne sammenheng er F-35 programmet. Aktiviteten i F-35 er sterkt økende i takt med at produksjonstakten øker og det er betydelige muligheter innenfor drift og understøttelse av flyene som skal tildeles der norsk industri har posisjonert seg. I 2018 ble Naval Strike Missile, som er hovedvåpenet på marinens overflatefartøyer, valgt som nytt hovedvåpen på de amerikanske LCS-fartøyene og er også aktuell på neste generasjons amerikanske fregatter. FLIR UAS Norway fikk i løpet av året et gjennombrudd da bedriften ble valgt som leverandør til Hærens "Soldier Borne Sensor" program, og anskaffelse av Axnes sine trådløse intercomløsninger fikk tildelt budsjettmidler i FY19 budsjettet.

USA er også Norges største og viktigste allierte. Relasjonen til USA er derfor av stor viktighet for både nasjonen og forsvarsindustrien. I 2018 ble det undertegnet en avtale mellom USA og Norge om "Security of Supply" på forsvarsmateriellområdet. I tilknytning til denne avtalen etablerte FD og FSi en Code of Conduct som medlemsbedrifter som ønsker å bli en del av dette avtaleverket på frivillig basis kan slutte seg til.

Selv om forholdet både til myndighetene og amerikansk forsvarsindustri overveiende må sies å være svært godt, er det fortsatt utfordringer for norsk forsvarsindustri knyttet til proteksjonisme og handelshindringer.

Til dels er dette i strid med intensjonene i samarbeidsavtalene på forsvarsmateriellområdet mellom de to nasjonene. På denne bakgrunn har norske myndigheter, anført av Forsvarsdepartementet, intensivert dialogen med amerikanske myndigheter for å utrede mulighetene for å lette norsk forsvarsindustri markedsadgang i USA. Dialogen har så langt vært oppløftende og det er etablert en egen arbeidsgruppe mellom de to lands forsvarsdepartement som arbeider for å avklare hvorvidt det kan iverksettes tiltak som kan bidra til å sikre at intensjonene i avtaleverket på forsvarsmateriellområdet etterleves bedre og til å løfte norsk industris status som leverandør i det amerikanske forsvarsmarkedet. FSi har i 2018 vært en pådriver i dette arbeidet igangsatt og bidratt med innspill til prosessen.

2.8.1.1 Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

Norwegian-American Defence/Homeland Security Industry Council (NADIC) har som formål å styrke norsk forsvarsindustri posisjon i det amerikanske forsvarsmarkedet. FSi er medlem i organisasjonen og er kontaktpunkt for NADIC i Norge. FSi har også en fast plass i foreningens styre. NADIC er åpen for alle norske bedrifter som har produksjon og/eller leverer tjenester i forsvarsmarkedet fra sin virksomhet i Norge.

NADIC er et viktig supplement til forsvarsindustrirådsstillingen ved ambas-

saden i Washington D.C. som finansieres i felleskap av Innovasjon Norge, Forsvarsdepartementet og FSi, og samarbeidsavtalen mellom FSi og vår amerikanske søsterorganisasjon NDIA.

2018 var NADICs femte driftsår. I løpet av året arrangerte foreningen en konferanse i Washington D.C. i mai hvor blant annet statssekretær Tone Skogen i FD deltok. Arrangementet var meget godt besøkt med over 200 deltagere fra begge nasjoner.

NADIC arrangerte også fellesstands på forsvarsmateriellutstillingene Navy League Sea - Air - Space 2018 og AUSA 2018. NADIC gjennomførte også flere mindre seminarer og foreningen engasjerte seg overfor amerikanske myndigheter enkeltsaker der norsk forsvarsindustri mente seg behandlet i strid med gjeldene regelverk og retningslinjer i forbindelse med anskaffelser til det amerikanske forsvaret.

I november 2019 ble NADIC etter vedtak i FSIs generalforsamling medlem i FSi i en egen medlemskategori. Formålet er å styrke relasjonene mellom NADIC og FSi og å legge til rette for en mer hensiktsmessig modell for finansieringen av aktivitetene mot det amerikanske forsvarsmarkedet.

2.8.1.2 Øvrige nasjoner

FSi har dialog og samarbeid med flere søsterorganisasjoner. Foreningen har samarbeidsavtaler med foreningene i de nordiske land, Storbritannia, Sør-Korea og USA.



Statssekretær Tone Skogen i Forsvarsdepartementet under The 6th Annual Norwegian-American Defense Conference i Washington DC.

I 2018 arrangerte FSi forsvars-industriseminarer i samarbeid med den tyske foreningen (BDSV) i Berlin i oktober og med den britiske foreningen (ADS) i november. Begge seminarer var godt besøkt av medlemsbedrifter i begge nasjoner og forsvarsmyndighetene i de aktuelle nasjonene støttet arrangementene.

2.8.2 NATO

2.8.2.1 NATO Industrial advisory group (NIAG)

NIAG er en komite i NATO som er ansvarlig for å gi råd til alliansen i spørsmål av betydning for utvikling av alliansens militære kapasiteter og industriens rolle i den sammenheng, og for å gjennomføre teknologistudier på oppdrag fra kapasitets- utviklingsmiljøene i NATO. NIAG rapporterer til Conference of National Armament Directors som er materielldirektørens forum i NATO s sivile beslutningsstruktur. FSi er nasjonal representant for Norge i NIAG.

NIAG gir NATO tilgang til nesten 5000 virksomheter, hvorav 80% er små og mellomstore bedrifter. I 2018 samlet mer NIAG enn til sammen 300 selskaper fra begge sider av Atlanteren for å samarbeide om et bredt spekter av studier innenfor blant annet luftvern, avansert ammunisjon med mer. Dette arbeidet gir bedriftene som deltar innsikt i alliansens utvikling av kapasiteter og fremtidige krav til systemer og løsninger, og resultatene fra studiene inngår som en del av underlaget for NATOs kapabilitetsutvikling.

Forsvarsindustriens betydning for alliansens evne til å løse sine oppdrag blir stadig mer vektlagt i NATO. Dette skyldes ikke minst at NIAG har nedlagt et betydelig arbeid for å formidle informasjon internt i alliansen og til medlemslandene. Forståelsen for at forsvarsindustrien er en strategisk ressurs for alliansen er raskt økende. NIAG blir tatt med på råd i utviklingen av alliansens overordnede strategier. Arbeidet med å legge til rette for et tettere industrisamarbeid mellom Europa og USA ble videreført i 2018.

Det er store investeringsprogrammer under planlegging i NATO som for eksempel Missile Defence, JISR, og erstatning for NATOs luftovervåkningskapasitet, som i dag leveres av AWACS-flyene og der norsk industri tidligere har hatt betydelige leveranser.

Studievirksomheten i regi av NIAG ble videreført i 2018. Norske bedrifter deltok i flere av studiene. (Vedlegg 10)

2.8.3 Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)

ASD er en forening for de største fly-, romfarts- og forsvarsleverandørene i Europa og deres nasjonale interesseorganisasjoner. Foreningen har et eget sekretariat som er lokalisert i Brussel og har som hovedoppgave å påvirke industriens rammebetingelser på Europeisk nivå. FSi er medlem i ASD.

ASD er en viktig aktør i Brussel og arbeider aktivt mot EU-kommisjonen,

European Defence Agency og andre viktige aktører for å styrke forsvarsindustriens rammebetingelser i Europa.

Forsvarsdimensjonen får høy prioritet i ASD sekretariatet. ASD har en aktiv rolle i arbeidet med å påvirke utformingen av EUs nye initiativer på forsvarsområdet. ASD har også produsert en rekke policydokumenter det siste året som øker forståelsen for forsvarsindustriens utfordringer i Europa og som kommentarer til EUs stadig økende fokus på Forsvarsindustriområdet.

Som følge av at ASD har blitt mer aktive på forsvarsområdet har også arbeidet i ASD Defence Business Unit (DBU) blitt revitalisert. I løpet av 2018 har DBU bidratt med innspill til arbeidet med å opprette et forsvarsfond for finansiering av forsvarsrettet FOU.

Adm. dir. FSi, Torbjørn Svensgård er siden høsten 2014 medlem i ASD Business unit Defence.

2.8.4 Nordisk samarbeid

Det nordiske samarbeidet ble videreført innenfor rammen av samarbeidsavtalen mellom de fire foreningene som ble undertegnet høsten 2012. FSi hadde formannskapet i Joint Nordic Defence Industry Cooperation Group (JNDICG) i 2018. Samarbeidet mellom foreningene har fortsatt en positiv utvikling, særlig i når det gjelder til å ta frem og formidle felles posisjoner til ulike initiativ i EU på forsvarsområdet.

Nordisk forsvarsindustrisamarbeid diskuteres på NDIS i Stockholm i mai 2018.



Dialogen med det nordiske forsvarssamarbeidet, NORDEFECO, ble videreført. Det ble gjennomført møter med Political Steering Committee i materielldirektørkonfigurasjon og Cooperation Area Armaments.

I regi av NORDEFECO var det svenske forsvarsdepartementet vert for Nordic Defence Industry Seminar. Arrangementet, som gjennomføres annet hvert år i regi av NORDEFECO, samlet nærmere 400 deltakere fra myndigheter og industri i de nordiske og flere andre europeiske nasjoner.

2.8.5 EU

EU videreførte og styrket sin innsats på forsvarsområdet i 2018. Kommisjonen vil satse på forskning og utvikling innenfor forsvarsteknologi og varsler også at den har ambisjoner om å bidra med betydelige beløp til flernasjonale europeiske prosjekter på forsvarsområdet.

Kommisjonen ønsker å bidra til å koordinere, supplere og forsterke nasjonale investeringer. Initiativet omfatter to hovedområder: Forskning og Utvikling og anskaffelse.

På forskningsområdet er allerede arbeidet i gang gjennom at EU har lansert "Preparatory Action on Defence Research" (PADR). Det planlegges å investere 90 millioner euro frem til 2020. Etter 2020 legger kommisjonen opp til at det etableres et nytt program, "European Defence Research Program" (EDRP), som skal investere 500 millioner euro pr år. EU blir da en av de største bidragsyterne til forsvarsforskning i Europa. Norge, og norsk industri har, som eneste tredjeland, fått anledning å delta i (PADR).

Innenfor utvikling og anskaffelse er ambisjonene enda høyere. Kommisjonen legger opp til å skape økonomiske intensiver for medlemsstatene til å samarbeide. European Defence Industrial Development Programme (EDIDP), som initiativet nå heter, legger opp til å bidra med til sammen 500 millioner euro for årene 2019 og 2020. EDIDP ble godkjent i EU i 2018 og det blir utlyst prosjekter primo 2019. Slik dette programmet er

utformet ligger det an til å bli svært krevende for norsk industri å få delta i prosjekter som delfinansieres av EDIDP. Forordningen, som er det juridiske rammeverket for ordningen, er utformet slik at det kun unntaksvis er aktuelt å åpne for deltagelse av aktører som ikke er kontrollert fra EU og driver sin virksomhet på EU-territorium. I tillegg kommer at bestemmelsene om immaterielle rettigheter legger omfattende begrensninger på hvordan informasjon som deles i et EDIDP prosjekt og resultatene av selve prosjektet i etterkant kan benyttes i aktiviteter som omfatter samarbeidspartnere utenfor EU som f.eks. USA.

Medio 2018 fremmet kommisjonen forslag til forordning som etablerer det europeiske forsvarsfondet (EDF). Utkastet legger opp til at EU i perioden 2021-2027 skal investere 13 milliarder euro i FOU på forsvarsområdet. Med dette sender Kommisjonen et sterkt signal om at Unionen skal spille en helt sentral rolle i den restruktureringen av både markedet og forsvarsindustrien i Europa. Viljen til å stille betydelige økonomiske midler bak initiativet forsterker dette inntrykket.

Forsvarsfondet etableres innenfor rammen av det indre marked, der Norge gjennom EØS-avtalen har et avklart forhold til EU og medlemslandene. Norge har implementert EUs direktiver om forsvars- og sikkerhetsanskaffelser. Det sikrer at EUs forsvarsindustri kan konkurrere i det norske forsvarsmarkedet. Dersom vi i fremtiden får en situasjon der europeiske bedrifter skal konkurrere i det norske markedet med teknologi og produkter som er utviklet med betydelige subsidier fra EU, uten at norsk industri får anledning til delta i disse prosjektene og i tillegg med dårligere markedsadgang enn i dag, vil det bli sterkt konkurransevridende i norsk industris disfavør, både hjemme og ute. Dette kan ikke være i samsvar med intensjonene i EØS-avtalen. Dersom det norske forsvarsmarkedet skal være åpent for europeiske leverandører, må det, med EØS-avtalen og europeisk industris markedsadgang i Norge som begrunnelse, forutsettes at Norge og norsk forsvarsindustri også får anledning til å være med i EU-subsidierte

programmer som forsker frem ny teknologi og utvikler nye produkter i Europa. Det vil være bra også for Europeisk forsvarsindustri som norsk industri er en integrert del av.

Derfor er det positivt at utkastet til forordning for etablering av EDF legger opp til at EØS-nasjoner som ønsker det skal kunne komme med i fondet som "associated country". Hva dette konkret innebærer, og om det til slutt blir vedtatt å inkludere EØS-nasjoner og deres forsvarsindustri i programmet, er så langt uklart. Dette vil først bli avgjort når EU har ferdigbehandlet forordningen, sannsynligvis i løpet av 2019.

EUs nye fremstøt på forsvarsområdet er langt mer ambisiøse enn noe vi har sett inntil nå. Til forskjell fra tidligere forsøk på å regulere forsvarsmarkedet, har kommisjonen nå tatt initiativ til å legge betydelige summer på bordet for å støtte forsknings- og utviklingsprosjekter. Dersom det ender med at norsk forsvarsindustri holdes utenfor, vil det helt åpenbart være uheldig og svekke industriens muligheter til å vinne innpass i europeiske samarbeidsprosjekter på sikt. Blir konsekvensen at det store europeiske markedet blir enda mer lukket enn det allerede er, er det alvorlig for norsk forsvarsindustri.

Norske myndigheter arbeider for at EDF skal bli åpnet for norsk deltagelse. Det er viktig at dette arbeidet videreføres med en klar målsetting om at norsk industri skal kunne delta i EU-prosjekter. I tillegg må det vurderes å iverksette tiltak for å kompensere for den åpenbare konkurransevridningen det vil innebære dersom europeisk industri skal kunne konkurrere i Norge og med norsk forsvarsindustri internasjonalt med produkter der utviklingen subsidieres av EU.

FSI har fulgt utviklingen i EU tett i 2018. Foreningen har hatt løpende dialog med norske myndigheter om saken og gitt innspill til myndighetene arbeid med å påvirke prosessene i EU i norsk industris favør. I tillegg har vi samarbeidet tett med de øvrige nordiske foreningene for å ta en aktiv rolle for å påvirke prosessene i Brussel.

2.9 Internasjonal handel med forsvarsmateriell

Norsk forsvarsindustri er internasjonalt konkurransedyktig og vinner kontrakter i nye markeder. Det er avgjørende for å forsvare venen. Ved behandlingen av den nasjonale forsvarsindustrielle strategien i 2016 merket en enstemmig Utenriks- og forsvarskomite seg "at eksport og internasjonalt samarbeid er en forutsetning for å videreføre en nasjonal forsvarsindustri som kan levere materiell og systemer til Forsvaret og understøtte Forsvarets virksomhet i fred, krise og krig".

Eksport av forsvarsmateriell fra Norge og norsk industris deltagelse i fler-nasjonale forsvarsmateriellprosjekter, er også en forutsetning for at industrien skal kunne fortsette å styrke og videreutvikle et landbasert høyteknologisk kompetansemiljø med høy verdiskapning og betydelige ringvirkninger i mange lokalsamfunn i hele landet.

Eksporten er et synlig bevis på at det er mulig å lykkes internasjonalt selv om det norske regelverket for eksportkontroll er et av verdens strengeste, og åpenheten om eksporten av forsvarsmateriell fra Norge er større enn i de aller fleste nasjoner. Nøkkelen til at norsk forsvarsindustri lykkes internasjonalt med et strengt regelverk er at eksportkontrollregimet er stabilt og praktiseringen forutsigbar. Et bredt politisk flertall har i nærmere 20 år sluttet opp om hovedlinjene i eksportkontrollregimet. Så sent som ved behandlingen av Innst. 185 S (2015-2016) støttet et bredt flertall i Stortinget at «regjeringen viderefører dagens retningslinjer for behandling av søknader om eksport av forsvars-

materiell.». For norsk forsvarsindustri troverdighet som leverandør og samarbeidspartner er dette helt avgjørende.

FSi legger stor vekt på å følge opp forvaltningen og utviklingen av eksportkontrollregimet og på å sikre at politiske beslutningstagere er kjent med og forstår konsekvensen av alternative veivalg på dette området og har i løpet av 2018 arbeidet aktivt overfor Stortinget, UD og andre aktører som bidrar til å utforme eksportkontrollregimet i Norge og internasjonalt.

2.10 SMB-utvalg

Utvalgets formål er å arbeide for best mulige rammebetingelser for små- og mellomstore medlemsbedrifter i FSi, og har i henhold til mandatet fire hovedmål:

- Bidra til å bedre SMB'enes rammebetingelser og der igjennom få økt mulighetene til å få markedsadganger, både overfor Forsvaret og internasjonalt.
- Bistå i å forberede dialogen mellom SMB'ene og Forsvarets kompetansesentre og Forsvarets forsyningsorganisasjon.
- Bistå i å forberede dialogen internt mellom FSis medlemsbedrifter, spesielt mellom de 4 store og SMB'ene.
- Få økt kunnskapene hos SMB'ene om FoU-prosessen og tidlig samarbeid.

Utvalget har i 2018 bestått av syv representanter. Tre medlemmer forlot utvalget og fire nye medlemmer kom til.

Utvalget har hatt syv ordinære arbeidsmøter i løpet av året. Hovedfokus har vært på hvordan man kan øke SMBs FoU, og avslutning av SMB prosjekt-kvalitetsplan. Leder av SMB utvalget holdt en presentasjon for FSis styre i august 2018 om "Styrking av SMB FoU i forsvarssektoren."

I juni ble det gjennomført et SMB – prosjekt-kvalitetsplan seminar/arbeidsmøte om prosjekt-kvalitetsplaner. SMB utvalget mottok høsten 2018 prosjekt-gruppens forslag til malverktøy til SMB prosjekt-kvalitetsplan, og denne ble sent ut til et utvalg av kvalitetsledere i medlemsbedriftene, men responsen var svært begrenset. Det vurderes nå hvordan arbeidet med SMB prosjekt-kvalitetsplan skal tas videre.

SMB utvalget ga innspill i form av fire punkter til "Videreutvikling av forsvarssektorens innovasjonsmodell - Trekantmodellen versjon 2.0". I desember besøkte SMB utvalget besøkte Kongsberg Defence & Aerospace hvor temaet for besøket var hvordan teknisk personell hos SMB og KDA kan bli kjent med hverandres produkter, løsninger og utfordringer, og at økt kjennskap kan være et bidrag til mer prosjektsamarbeid mellom SMB og KDA. Et resultat av møtet var at man vil planlegge å gjennomføre teknologidager for SMB hos KDA i løpet av 2019.

Flere medlemsbedrifter har eller ser på Politiet som en mulig kunde. Oppfølging av Politietaten har derfor vært et tema i SMB utvalget også i 2018. Politiets Fellestjenester deltok på ettermiddagsseminar i forkant av FSi messen i 2017, og FSi inviterte, men lyktes ikke med å Politiets IKT Tjenester til et tilsvarende ettermiddagsseminar i 2018. Saken tas opp igjen i 2019.

FSi fellesstand på Eurosatory i Paris.



3 STRATEGI FOR 2019

FSIs VISJON:

Forsvars- og sikkerhetsindustriens interesseorganisasjon og en viktig samarbeidspartner for myndighetene og Forsvaret.

3.1 Overordnede mål for 2019

- Bidra til at Nasjonal forsvarsindustriell strategi implementeres i tråd med Stortingets føringer
- Bidra til å øke medlemsbedriftenes forretningsmuligheter i det norske forsvarsmarkedet
- Ivareta norsk forsvarsindustriinteresser i forhold til utviklingen av EUs initiativer på forsvarsindustriområdet
- Styrke medlemsbedriftenes eksportpotensial
- Utvikle nettverket mellom medlemsbedriftene
- Legge til rette for at små og mellomstore medlemsbedrifter blir mer konkurransedyktige i det norske forsvarsmarkedet

3.2 Rammebetingelser

3.2.1 Myndighetsdialog

FSi skal videreutvikle dialogen med Forsvarsdepartementet, Forsvarsmateriell, Forsvarets forskningsinstitutt, forsvarsgrenene, Utenriksdepartementet og andre relevante departementer og offentlige etater. I lys av at forsvarsmarkedet er monopolisert på kundesiden er det av særlig viktighet å styrke dialogen og samarbeidet med Forsvarsdepartementet, Forsvarsmateriell og Forsvaret. Det er en forutsetning for å sikre at rammebetingelsene for forsvarsindustrien bransjen blir best mulig. Ettersom eksport og flernasjonalt samarbeid får økende betydning og Norge signaliserer øket deltagelse i slikt samarbeid, er det også viktig å videreføre dialogen med Utenriksdepartementet.

Forsvaret står foran en betydelig investeringsvekst de nærmeste årene. Flere

av de planlagte anskaffelsene er svært viktige for den videre utviklingen av norsk forsvarsindustri. Anskaffelsen av nye ubåter, autonom mineryddingskapasitet, kystvaktfartøyer, luftvern, langtrekkende luftvarslingsradarer, midtlivsoppdatering av Nansenklasse fregatter, anskaffelse av nye IKT-løsninger for taktisk kommando, kontroll og kommunikasjon, og videreføring av F-35 programmet, er prosjekter som blir svært viktige for norsk forsvarsindustri sin videreutvikling. Foreningen vil gjennom arbeidet i investeringsprogrammets støttefunksjoner ha en aktiv rolle i å fremme industriens interesser i samband med disse anskaffelsene.

Forsvarets forskningsinstitutt spiller en viktig rolle i utvikling og anskaffelse av materiell til Forsvaret. Instituttet driver også teknologisk forskning som er relevant for forsvarsindustrien. Instituttet har nylig gjennomført en omfattende omorganisering. I denne forbindelse er det etablert en avdeling for innovasjon og industriutvikling. Foreningen er i dialog med FFI om videreutvikling av samarbeidet.

Eksportkontrollregelverket og praktiseringen av dette er i stadig utvikling. FSi arbeider for at norsk forsvarsindustri innenfor rammen av et strengt men forutsigbart regelverk, som utvikles og praktiseres i tråd med Stortingets føringer, skal sikre best mulige rammebetingelser for eksport av forsvarsmateriell fra Norge.

Prioriterte oppgaver i 2019 er:

- Bidra til at implementeringen av Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld. St. 9 (2015-2016) jr. Innst. nr. 185 S (2015-2016)) styrker og videreutvikler Forsvarsindustriens rammebetingelser
- Bidra til forsvarsindustrielle vurderinger/analyser i forbindelse med anskaffelser til Forsvaret og følge opp aktuelle anskaffelsesprosjekter
- Planlegging og gjennomføring av teknologidager med forsvarsgrenene

- Styrke dialogen med Forsvarsmateriell
- Videreutvikle samarbeidet med Forsvarets forskningsinstitutt
- Følge opp industridelen av kampflyanskaffelsen og bidra til å sikre norsk industri oppdrag i forbindelse med vedlikeholds- og reparasjonstjenester til F-35
- Sikre at forsvarsindustriens interesser bli ivaretatt i anskaffelsen av nye ubåter og andre store investeringer til Forsvaret
- Følge opp og påvirke norsk tilnærming til EUs nye initiativer på forsvarsindustriområdet overfor relevante norske myndigheter
- Følge opp videreutviklingen av eksportkontrollregelverket og praktiseringen av dette
- Videreutvikle etablerte møteplasser med myndighetene
- Markedsstøtte til eksport av forsvarsmateriell
- Legge til rette for å styrke mulighetene for SMBers muligheter i forsvarsmarkedet
- Gi medlemsbedriftene et relevant og variert tilbud av faglige seminarer og kurs
- Styrke FSi sin profilering i sosiale medier

3.2.2. Politisk arbeid

Forsvarsindustrien er helt avhengig av bred politisk støtte for å ha rammebetingelser som sikrer konkurransekraft hjemme og ute. For å oppnå dette er det viktig at beslutningstagere og stabsmedarbeidere i de politiske partiene, interessegrupper og andre organisasjoner med sammenfallende interesser, er godt kjent med norsk forsvarsindustri og hva industrien betyr for forsvarsevne, verdiskapning, arbeidsplasser og industriell utvikling.

Foreningen legger opp til å videreføre dialogen med politiske partier og interesseorganisasjoner. De politiske partiene starter nå opp arbeidet med

partiprogrammer for Stortingsvalget i 2021.

Det er viktig å spre informasjon og kunnskap om forsvarsindustrien til aktører som er med å påvirke forsvarsindustriens rammebetingelser. I denne sammenheng er de politiske partienes ungdomsorganisasjoner svært viktige. Det vil derfor bli gjennomført et seminar i 2019 for representanter fra de politiske ungdomspartiene og andre relevante interesseorganisasjoner.

I 2014 og 2018 gjennomførte EY en analyse av de økonomiske konsekvensene av utvikling av forsvarsmateriell i Norge for perioden 2009-2013 og 2009-2017. Det planlegges å oppdatere denne til å omfatte perioden 2009-2018.

Arendalsuka, som gjennomføres hvert år i august, har blitt en stor og viktig arena for politisk dialog og debatt. FSi har så langt ikke deltatt her, men vil vurdere å delta på hensiktsmessig måte i 2019.

3.2.3 Nasjonal forsvarsindustriell strategi (Meld. St. 9 (2015-2016))

Implementeringen av Nasjonal forsvarsindustriell strategi videreføres i 2019. FSi skal være en pådriver for å bidra til at implementeringen styrker relasjonene mellom Forsvaret og industrien slik at industrien forblir en viktig bidragsyter til forsvarsevnen kan fortsette å bidra med verdiskapning, arbeidsplasser og inntekter til Staten.

Implementeringen skjer innenfor rammen av allerede etablerte samarbeidsfora som blant annet Høynivå-gruppen for Forsvarssektoren og forsvarsindustrien, Nasjonal kontaktgruppe for norsk forsvarsindustri, Investerings-programmenes støt-tefunksjoner, FMA dialogforum og teknologidager med forsvarsgrenene.

FSi skal være en pådriver for å sikre at det blir gjennomført forsvarsindustrielle analyser og vurderinger. Videre skal foreningen legge til rette for å sikre koordinerte innspill til både vurderinger og analyser fra industrien og sikre at industriens innspill til disse vurderingene bli tillagt vekt.

Det forventes at det i løpet av 2019 blir ferdigstilt retningslinjer/standarder for gjennomføring av forsvarsindustrielle vurderinger/analyser. Videre pågår et arbeid med å fastsette ambisjonsnivået for de teknologiske kompetanseområdene der den nasjonale forsvarsindustrielle strategien legger til grunn at det av hensynet vesentlige sikkerhetsinteresser er nødvendig å ha industriell kompetanse i Norge. FSi skal gi innspill til dette arbeidet.

3.2.4 Internasjonal markedsføring

Det er viktig at den omfattende myndighetsstøtten til eksport av forsvarsmateriell opprettholdes. I et internasjonalt forsvarsmarked som preges av stadig sterkere konkurranse, der veksten i stor grad skjer i markeder som i betydelig grad er politisert, er støtte fra norske myndigheter avgjørende. Forsvarsdepartementet og Forsvaret legger stor vekt på å støtte norsk eksport av forsvarsmateriell fra Norge. Industrien er svært tilfreds med støtten fra norske myndigheter. Foreningen skal ha løpende dialog om deltagelse og bidrag fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret i forbindelse med internasjonale myndighetsmøter, messer, konferanser/seminarer og demonstrasjoner.

I løpet av 2019 blir det gjennomført statsbesøk/offisielle besøk av Kongehus og regjeringens medlemmer til bl.a. India og Chile. Når det er relevant, vil FSi delta i planlegging og gjennomføring av aktiviteter for å promotere norsk forsvarsindustri innenfor rammen av programmet til næringslivsdelegasjoner i regi av Innovasjon Norge.

3.2.4.1 Messer/utstillinger

I 2019 planlegger foreningen å arrangere fellesstands på følgende utstillinger:

- Paris Airshow 2019 i Paris, Frankrike
- MSPO 2019 i Kielce, Polen
- DSEi 2019 i London, UK

Foreningen vil, avhengig av behov og interesse hos medlemsbedriftene, også kunne gjennomføre fellesstands på andre messer i 2019.

3.2.5 Anskaffelsesregelverk

Det signaliseres at det, blant annet som følge av Nasjonal forsvarsindustriell strategi, kan bli nødvendig å gjøre tilpasninger i Forsvarets anskaffelsesregelverk. FSi skal følge opp og eventuelt gi innspill til dette arbeidet.

Som følge av en endret sikkerhetspolitisk situasjon er spørsmålet om beredskapsklausuler i Forsvarets kontrakter aktualisert. Dialog mellom industrien og Forsvaret om dette pågår. Utfordringene er i første rekke knyttet til kostnadsspørsmål og hvordan beredskapsklausuler skal gis reelt innhold og kunne fungere i situasjoner som befinner seg høyt i krisespekteret, men ikke tilstrekkelig høyt til at beredskapslovgivnings revisjonsbestemmelser og/eller mobilisering er iverksatt. Arbeidet vil bli fulgt opp i utvalget for kontraktuelle og juridiske spørsmål.

Som følge av den store interessen for US Government Procurement Regulations FAR/DFARS treningsseminar planlegges det å gjenta arrangementet i 2019. De nordiske forsvarsindustriforeningenes medlemmer vil bli særskilt invitert til å delta.

3.2.6 Etikk og antikorrupsjon

Risikoen for korrupsjon er tilstede i nesten alle bransjer og på alle nivåer. Forsvarsbransjen blir internasjonalt sett på som en bransje der risikoen er høy. Store verdier, kombinert med hemmelighold, eneleverandørsituasjoner og utstrakt bruk av agenter og representanter, er blant risikofaktorene. Korrupsjon i forsvarssektoren bidrar til sløsing med skattebetalernes penger og i ytterste konsekvens til at materiell og systemer ikke virker som de skal når det gjelder som mest, med potensielt fatale konsekvenser for både militært personell og sivilbefolkning. Derfor er det særlig viktig at nettopp forsvarsleverandører tar ansvar og iverksetter tiltak for å minimalisere risikoen for korrupsjon. Det estimeres konservativt at de årlige

tapene i forsvarssektoren som følge korrupsjon er i størrelsesorden 20 milliarder dollar.

Leverandører i forsvarsmarkedet blir i også i økende grad stilt overfor krav om dokumenterte prosesser for etikk- og antikorrupsjonsarbeid i bedriften. Dette gjelder ved leveranser til offentlige kunder, og stadig oftere pålegges hovedleverandører ansvar for å dokumentere at deres underleverandører har etablert rutiner for å motvirke og unngå korrupsjon. Målet er å minimalisere risikoen for at korrupsjon skal forekomme gjennom hele verdikjeden.

Derfor vil FSi i 2019 legge vekt på å videreføre arbeidet med å bevisstgjøre medlemsbedriftene på betydningen av å ha fokus på etikk- og antikorrupsjonsarbeid. Det legges opp til å etablere en permanent interessegruppe for etikk og anti-korrupsjon bestående av representanter for medlemsbedriftene og som støttes av FSis administrasjon.

Senter for integritet i Forsvarssektoren (SIFS), som er underlagt Forsvarsdepartementet, arbeider med å utvikle holdninger og prosesser for å sikre at anskaffelsesvirksomheten i Forsvaret skjer på en måte som er etisk forsvarlig og med minimal risiko for korrupsjon eller annen ureglementert adferd. FSi har løpende dialog med SIFS og samarbeidet videreføres i 2019.

3.2.7 Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utenlandske leverandører

Nasjonal forsvarsindustriell strategi slår fast at industrielle samarbeidsavtaler ved anskaffelser fra utlandet forblir et viktig virkemiddel for å sikre norsk forsvarsindustri markedsadgang internasjonalt.

Et nytt regelverk for industrielt samarbeid ved Forsvarets anskaffelser fra utlandet trådte i kraft 1. januar 2014. Det er fortsatt viktig å følge opp hvordan dette blir implementert, særlig i lys av hvordan EUs medlemsland velger å tolke direktivet når det gjelder bruk av industrisamarbeidsavtaler som ikke er særlig omtalt i forsvars- og sikkerhetsdirektivet.

Regelverket er under revisjon som følge av implementeringen av Nasjonal

forsvarsindustriell strategi og for- eningen vil følge opp og gi innspill til dette arbeidet.

Videre skal FSi, i samsvar med etablert praksis, støtte FD i arbeidet med å forhandle frem og gjennomføre gjenkjøpsavtaler med utenlandske leverandører.

3.2.8 Internasjonal handel med forsvarsmateriell

Regelverket for eksportkontroll og praktiseringen av dette er avgjørende for forsvarsindustriens internasjonale konkurransekraft. Et stabilt og forutsigbart regime som i størst mulig grad utvikles innenfor en flernasjonal ramme som sikrer like konkurransevilkår for alle leverandører er en forutsetning for å kunne ha likeverdige rammebetingelser for eksport.

FSi vil derfor følge tett opp utviklingen og praktiseringen av eksportkontrollregimet for å bidra til at dette forblir forutsigbart. Foreningen skal i 2019 blant annet gi innspill til Stortingets behandling av den årlige stortingsmeldingen om eksport av forsvarsmateriell og delta på høringer i komiteen dersom det blir aktuelt.

Norsk forsvarsindustri blir gjennom eierskap, strategiske allianser og salg til nasjoner vi tradisjonelt ikke har hatt omfattende handel med på forsvarsmateriellområdet, stadig mer internasjonalsert. Det øker markedspotensialet, men skaper også noen utfordringer når det gjelder å kontrollere kritisk norsk utviklet forsvarsteknologi. Dette forutsetter at det foretas vurderinger for eksport og teknologi-overføring til utenlandske myndigheter/industri med utgangspunkt i andre kriterier enn de som ligger til grunn for behandling av søknader om eksportlisens, for eksempel operative og forsvarspolitiske forhold. Det tilligger norske myndigheter å regulere eksport og overføring av kritisk norskutviklet teknologi. Fra et industrielt ståsted er det viktig å finne en god balanse for hvordan problemstillingen blir håndtert slik at eksport og teknologi-overføring kan finne sted uten at det får negative konsekvenser for Forsvarets operative evne, men samtidig ikke begrenser muligheten for eksport og internasjonalt forsvars-

industrisamarbeid ut over det som er strengt nødvendig av operative og/eller forsvarspolitiske hensyn.

I 2018 utarbeidet Forsvarsdepartementet en strategi for beskyttelse av norskutviklet teknologi. FSi deltok aktivt i dette arbeidet og vil følge opp implementeringen av denne i dialog med FD og FMA. Som et ledd i implementeringen av strategien er det iverksatt et arbeid for å oppdatere «Lov om forsvarsviktige oppfinnelse m.m.». FSi legger til grunn at for- eningen vil bli invitert til å bidra i dette arbeidet i 2019 og vil delta på hensiktsmessig måte.

Regelverket for kontroll med eksport av strategiske varer er i kontinuerlig utvikling både nasjonalt og internasjonalt. Økende flernasjonalt samarbeid og strategiske allianser mellom norsk og utenlandsk forsvarsindustri gjør at medlemsbedriftene i økende grad også eksponeres for andre nasjoners eksportkontrollregelverk som for eksempel det amerikanske ITAR regelverket. Det skaper behov for informasjon til medlemsbedriftene og gjør det nyttig å kunne utveksle informasjon og erfaringer på tvers av medlemsmassen. Derfor vil for- eningens eksportkontrollutvalg, som ble opprettet i 2017, arbeide videre for å støtte foreningens arbeid med å bidra til å øke medlemsbedriftenes kompetanse om eksportkontroll og arbeidet med å påvirke utviklingen av eksportkontrollregimet. I 2019 vil utvalget med støtte fra administrasjonen bidra til å arrangere et seminar om eksportkontroll i Oslo.

3.2.9 EU og EDA

EU har tatt initiativ til å opprette et forsvarsfond (EDF) som på sikt har potensial til å få stor betydning for utviklingen av europeisk forsvarsindustri, som norsk forsvarsindustri gjennom eierskap og strategiske allianser er en integrert del av. EUs nye fremstøt på forsvarsområdet er langt mer ambisiøse enn tidligere initiativ. Til forskjell fra tidligere forsøk på å regulere forsvarsmarkedet, har kommisjonen nå tatt initiativ til å legge betydelige summer på bordet for å støtte forsknings- og utviklingsprosjekter. Norsk forsvarsindustri kan så langt ikke delta i prosjekter som får støtte fra EU. Dersom det ender med at

norsk forsvarsindustri holdes utenfor EDF, vil det helt åpenbart være uheldig og svekke industriens muligheter til å vinne innpass i europeiske samarbeidsprosjekter på sikt. Blir konsekvensen at det store europeiske markedet blir enda mer lukket enn det allerede er, er det alvorlig for norsk forsvarsindustri.

Forsvarsfondet etableres innenfor rammen av det indre marked, der Norge gjennom EØS-avtalen har et avklart forhold til EU og medlemslandene. Norge har implementert EUs direktiver om forsvars- og sikkerhetsanskaffelser. Det sikrer at EUs forsvarsindustri kan konkurrere i det norske forsvarsmarkedet. Dersom vi i fremtiden får en situasjon der europeiske bedrifter skal konkurrere i det norske markedet med teknologi og produkter som er utviklet med betydelige subsidier fra EU, uten at norsk industri får anledning til delta i disse prosjektene og i tillegg med dårligere markedsadgang enn i dag, vil det bli sterkt konkurransevridende i norsk industris disfavør, både hjemme og ute. Dette kan være i strid intensjonene i EØS-avtalen. Dersom det norske forsvarsmarkedet skal være åpent for europeiske leverandører, må det, med EØS-avtalen og europeisk industris markedsadgang i Norge som begrunnelse, forutsettes at Norge og norsk forsvarsindustri også får anledning til å være med i EU-subsidierte programmer som forsker frem ny teknologi og utvikler nye produkter i Europa. Det vil være bra også for Europeisk forsvarsindustri som norsk industri er en integrert del av.

Norske myndigheter arbeider for dette og det er viktig at dette arbeidet videreføres med en klar målsetting om at norsk industri skal kunne delta i EDF finansierte prosjekter. I tillegg må det vurderes å iverksette tiltak for å kompensere for den åpenbare konkurransevridningen det vil innebære dersom europeisk industri skal kunne konkurrere i Norge og med norsk forsvarsindustri internasjonalt med produkter der utviklingen subsidiertes av EU.

FSi skal arbeide for at norske myndigheter sikrer norsk industris muligheter til å delta i prosjekter som gjennomføres med støtte fra EUs

Forsvarsfond. Det er også viktig å påvirke disse prosessene direkte mot EU/EDA og gjennom den europeiske forsvarsindustriforeningen ASD. Dette vil også i stor grad kunne skje i et samarbeid mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene.

FSi anser det også som viktig at Norge viderefører samarbeidet med EDA slik at mulighetene et slikt samarbeid gir blant annet for fremtidig deltagelse i EDA-finansierte programmer, kan utnyttes. Samtidig er det viktig å arbeide for at Norge ikke liberaliserer det nasjonale markedet for forsvarsmateriell i et raskere tempo enn det de ledende nasjonene i EU gjør. De små nasjonene med begrenset forsvarsindustriell kompetanse og kapasitet må først tilgodeses gjennom at de store nasjonene legger til rette for markedsadgang og likeverdig konkurranse.

FSi deltar regelmessig i samarbeidsmøtene mellom EDA og de europeiske forsvarsindustriforeningene.

3.3 Nye kampfly

Arbeidet med å posisjonere norsk industri i understøttelsen av F-35 er en prioritert oppgave også i 2019. Produksjonstakten i F-35 programmet er på vei opp. For flere norske leverandører til programmet innebærer det økende volum i leveransene til programmet. Det er også identifisert enkelte nye muligheter, blant annet for leveranser til F-135 motoren, som bidrar til å øke potensialet.

Samtidig er presset på programmet for å redusere kostnader økende. Det betyr at norske leverandører må være forberedt på å ytterligere optimalisere produksjonen for å forbli konkurransedyktig. Et bekymringsfullt utviklings-trekk er indikasjoner på at det søkes etter alternative leverandører i USA til deler og komponenter som norsk industri leverer. Videre er markedsføring av flyene til kunder som ikke er medlem av F-35 partnerskapet i full gang. Disse anskaffelsene vil normalt bli ledsaget av krav om industrisamarbeid og det øker risikoen for at leverandøren vil se etter muligheter for å flytte produksjon som ikke er lokalisert til USA fra en nasjon til en annen. I lys av at Norge i løpet av få år kontraktuelt har forpliktet seg til å

anskaffe samtlige F-35 Luftforsvaret skal ha, gir dette grunn til bekymring. Det er derfor svært viktig å fortsette å arbeide for at norsk industris interesser i F-35 blir ivarettatt.

I lys av den usikkerheten som eksisterer om hva norsk industri vil kunne oppnå av leveranser til produksjonsprogrammet, er de nasjonale utviklingsprosjektene for ny ammunisjon til flyet, APEX, og nytt missil for overflate- og landmålskapasitet, Joint Strike Missile (JSM), helt avgjørende for at kampflyanskaffelsen skal bli en industriell suksess. Det er først når APEX og JSM realiseres at det vil være mulig å nå de industrielle ambisjonene som er lagt til grunn for kampflyprosjektet, også i forhold til å bringe små og mellomstore bedrifter inn i prosjektet. Prosjektene har god fremdrift og flere viktige milepæler skal passeres i 2019.

I løpet av året vil det bli avklart om norsk industri blir valgt som leverandør av reparasjons og vedlikeholdstjenester til flyene. To konsortier bestående av norske leverandører besvarte det amerikanske programkontorets forespørsel våren 2018. I lys av at norsk industri ikke nådde opp i første runde høsten 2016 og at de aller fleste tildelinger av oppdrag i programmet inngår i den delen av programmet som har blitt evaluert i løpet av 2018, er det helt avgjørende at norsk industri blir tildelt oppdrag i denne runden. Dette arbeidet er av meget langsiktig karakter og spesielt på grunn av stadig lav produksjons-/leveransetakt, kan det ikke forventes kontrakter til industrien av betydelig omfang før om flere år. Det vil bli behov for å etablere regionale europeiske vedlikeholdskilder for F-35 i Europa.

FSi er derfor opptatt av, og vil arbeide for at norske myndigheter identifiserer konkrete tiltak som kan motivere leverandørene til å styrke sitt engasjement overfor norsk industri, og sørger for at allerede etablerte avtaler utvides som forespeilet og at både nye og allerede identifiserte, men ikke iverksatte muligheter, blir realisert.

3.4 Nye ubåter

Ubåtanskaffelsen er en unik strategisk mulighet for norsk industri. Prosjektet

blir det nest største investeringsprosjektet i Forsvaret noen gang med en forventet levetid på 40 – 50 år.

Forutsetningene for et vellykket industrisamarbeid er tilstede. Det gjenstår imidlertid krevende forhandlinger, før det kan inngås kontrakter om anskaffelse av ubåter. I dette ligger en risiko, men også betydelige muligheter.

Erfaringene blant annet fra anskaffelsen av ULA-klasse ubåtene på 1980-tallet og fregattene sent på 90-tallet, tilsier at noen enkle prinsipper, som sikrer at potensialet som er identifisert faktisk kommer til realisering, bør legges til grunn. Også erfaringene fra fregatt-prosjektet viser med all tydelighet at det som ikke er forpliktet når anskaffelseskontrakten signeres, er beheftet med stor risiko i forhold til realisering.

Avtaleverket i sin helhet må være juridisk forpliktende i det øyeblikket det inngås kontrakt om anskaffelse av ubåter. Det innebærer blant annet at eventuelle forbehold om parlamentarisk behandling av myndighetsavtalene må være ryddet av veien før det inngås kontrakt, slik at når Norge forplikter seg til å anskaffe fire ubåter er også Tyskland juridisk forpliktet til både å anskaffe to ubåter og til å anskaffe missiler fra norsk industri. Videre må industrisamarbeidsavtalen mellom Forsvarsdepartementet og tkMS være signert før kontrakt inngås.

Avtalene mellom norsk og tysk industri om leveranser til hverandre må tilsvarende være utformet slik at de senest blir juridisk bindende på det tidspunktet kontrakt om anskaffelse av ubåter signeres. Det samme gjelder eventuelle andre avtaler om leveranser av forsvarsmateriell fra norsk industri til Tyskland som skal skje innenfor rammen av samarbeidet.

FSis ambisjon er å bidra til å sikre at anskaffelsen av nye ubåter sikrer industriavtaler som gir oppdrag til norsk industri til en verdi som tilsvarer anskaffelsesverdien, og at før det inngås kontrakt om leveranse av ubåter, skal det inngås forpliktende industriavtaler som sikrer norske leveranser. Videre må det også sikres markeds-

adgang for norsk forsvarsindustri i leverandørnasjonen, og at norske delsystemer som integreres på de norske ubåtene, også inngår i de tyske ubåtene og ved eventuell eksport av samme type ubåt til tredjeland.

Ut over de industrielle mulighetene som følger av selve anskaffelsen, er det viktig også å følge opp industrielle muligheter knyttet til fremtidig drift og vedlikehold av ubåtene. Selv om dette er et svært langsiktig arbeid, er det nødvendig å inkludere dette i dialogen allerede nå. En rekke prinsipielle avklaringer som har betydning for industriens fremtidige mulighetsrom på dette området gjøres i forbindelse med definisjonen av prosjektet. Fra et industrielt ståsted er det viktig at det introduseres modeller for drift og vedlikehold som gir nye muligheter for norsk industri som leverandør til alle nasjoner som etter hvert anskaffer samme ubåt som det Norge og Tyskland nå har til hensikt å gjøre.

FSi vil løpende følge opp dialogen med norske myndigheter, mulige leverandører og relevante utenlandske myndigheter om den industrielle dimensjonen i ubåtprogrammet i samsvar med ovennevnte. FSIs ubåtutvalg vil representere FSi i etablerte samarbeidsfora ledet av norske myndigheter som Industriforum ubåt og Arbeidsgruppe ubåt.

3.5 Forsvarsrelatert romvirksomhet

Langtidsplanen for Forsvaret etablerer rommet som et femte domene for Forsvarets operative virksomhet. Det legges til grunn at Forsvarets romvirksomhet skal være så sivil som mulig og så militær som nødvendig. Romfart er allerede en viktig del av virksomheten til mange av FSis medlemsbedrifter og Forsvarets fornyede satsning på rombasert virksomhet kan derfor innebære nye forretningsmuligheter. Samtidig er det en betydelig sivil romvirksomhet i Norge og det er en egen interesseorganisasjon, Norsk industriforum for romvirksomhet (NIFRO), som arbeider for å ivareta interessene til norske bedrifter som er leverandører til romfartsprosjekter. I lys av at det er betydelig overlapp i medlemsmassen, og at det er i industriens interesse å opptrø så koordinert som mulig over-

for myndigheter og andre aktører som påvirker rammebetingelsene for både forsvarsindustrien og romindustrien, vil dialogen og samarbeidet med NIFRO bli videreført.

3.6 Internasjonalt samarbeid

3.6.1 Bilateralt samarbeid

FSi skal videreføre samarbeidet med europeiske søsterorganisasjoner for å legge til rette for samarbeid mellom våre medlemsbedrifter og bedrifter i de respektive land. Det kan bli aktuelt å gjennomføre 1-2 bilaterale industriseminarer i løpet av 2019.

FSi vil delta og arrangere et forsvarsindustriarrangement i forbindelse med Statsministerens planlagte offisielle besøk til India primo 2019. Det vurderes også å gjennomføre et forsvarsindustrieminar i forbindelse med Kongeparets statsbesøk til Chile i mars 2019. Ut over dette vil foreningen fortløpende vurdere deltagelse ved offisielle besøk/statsbesøk når Innovasjon Norge arrangerer næringslivdelegasjoner. FSi har ved mange anledninger i de senere år deltatt ved slike besøk. Tilbakemeldingene fra bedriftene som deltar er svært positive og styret anser det som viktig at foreningen aktivt deltar ved slike anledninger.

3.6.1.1 USA

Samarbeidet med USA vil også i 2019 ha høyeste prioritet.

FSi skal bidra til å følge opp arbeidet som er iverksatt i regi av en norsk/amerikansk arbeidsgruppe. For å utrede å avklare hvorvidt det kan iverksettes tiltak som kan bidra til å sikre at intensjonene i avtaleverket mellom de to land på forsvarsmateriellområdet etterleves bedre, og til å løfte norsk industris status som leverandør i det amerikanske forsvarsmarkedet.

Som en del av implementeringen av avtalen som ble inngått i 2018 mellom USA og Norge om forsyningssikkerhet, der også norsk industri er forutsatt omfattet, ble det utarbeidet og undertegnet en adferdskode (Code of

Conduct) mellom Forsvarsdepartementet og FSi. 22 norske bedrifter sluttet seg til koden i løpet av 2018. Foreningen skal sammen med FD, NADIC og ambassaden i Washington D.C bidra til å legge til rette for å styrke norske bedrifter som har sluttet seg til koden styrker sine markedsmuligheter i USA.

3.6.1.1.1 US – Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

Gjennom medlemskap og styre-representasjon i NADIC skal FSi aktivt bidra til å styrke samarbeidet og til å sikre norsk forsvarsindustri best mulige rammebetingelser i det amerikanske forsvarsmarkedet. Det planlegges flere større arrangementer i NADIC regi i 2019, blant annet NADIC-stand på forsvarsutstillingene Navy League Air-Sea-Space, og AUSA. I mai planlegger NADIC å arrangere den årlige norsk-amerikanske forsvars- og sikkerhetskonferansen i Washington DC.

3.6.2 NATO Industrial advisory group (NIAG)

Utviklingen i NIAG går i retning av at samarbeidet utvides til i større grad også omfatte rådgivning og formidling av industriens synspunkter i tilknytning til alliansens politiske saker. Viktige saker i 2019 vil være missilforsvar, interoperabilitet og cyberdefence og involvering av industrien i NATOs planprosesser.

Det pågår et arbeid i NATO for å avklare hvordan alliansen skal erstatte AWACS-flyene når disse faller for aldersgrensen en gang etter 2030. Dette programmet, Allied Future Surveillance and Control (AFSC) har potensial til å bli en stor satsning om noen år. Norsk forsvarsindustri deltar i en arbeidsgruppe under NIAG som skal gi industrielle innspill til arbeidet. Arbeidet videreføres i 2019.

Forøvrig videreføres den prosjektrettede virksomheten gjennom NATO-finansierte studiegrupper der norske bedrifter deltar etter behov og interesse. Formålet med arbeidet er å legge til rette for etablering av fler nasjonale prosjekter og å ta frem underlag for fremtidige NATO standarder (STANAGS).

FSi skal ivareta Norges deltagelse i samarbeidet innenfor rammen av NIAG.

3.6.3 Aerospace, Space and Defence Industries association of Europe (ASD)

Det er fortsatt en positiv utvikling når det gjelder ASDs arbeid på forsvarsområdet. Foreningen fortsetter å styrke sin posisjon i Brussel og dialogen med både EU og EDA er intensivert betydelig.

ASDs arbeid på forsvarsområdet i 2019 vil i stor grad dreie seg om å følge opp etableringen av EUs Forsvarsfond (EDF). FSi følger arbeidet gjennom direkte representasjon i ASD som medlem i en av ASDs operative enheter, Defence Business Unit. Det er et godt samarbeid mellom de nordiske foreningene om det som skjer i ASD for å avklare felles posisjoner og å holde hverandre løpende oppdatert. FSi skal følge opp og påvirke utviklingen av forsvarsindustriens rammebetingelser i Europa gjennom aktiv deltagelse i ASD og dialog med EDA og EU-kommisjonen i 2019.

I takt med at forholdet mellom NATO og EU utvikler seg er det også økende interesse i ASD for å styrke dialogen med NATO. FSi deltar i dette arbeidet gjennom representasjon i ASD NATO Task Force.

EUs initiativer på forsvarsområdet skal bidra til blant annet å restrukturere europeisk forsvarsindustri. Hvor omfattende dette blir og i hvilken grad det lykkes gjenstår å se. Det er imidlertid liten tvil om at endringene som er under oppseiling i Europa vil kunne få stor betydning for norsk forsvarsindustri. Derfor vil det være aktuelt å styrke innsatsen i ASD og mot EUs organer og EDA for om mulig å få større innflytelse på foreningens arbeid med å påvirke rammebetingelsene gjennom sin dialog med EU-kommisjonen og andre aktører i Brussel.

3.6.4 Nordisk samarbeid

Det vil i 2019 være dialog mellom de nordiske foreningene og NORDEFECO på flere nivåer. De nordiske foreningene fortsetter arbeidet for at

industrien også skal bli invitert inn i en dialog med kapabilitetsutviklingsmiljøet i NORDEFECO (COPA Capabilities). FSi skal aktivt arbeide for at NORDEFECO legger til rette for og bidrar til å sikre nordisk industris interesser i det videre arbeid med å utvikle felles nordiske operative kapasiteter.

Samarbeidsavtalen mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene, som ble inngått i november 2012, blir videreført. Blant annet vil det bli utformet felles nordiske posisjoner som innspill til prosessene som pågår i EU for å etablere et åpent europeisk marked for forsvarsmateriell og i den europeiske foreningen, ASD.

FSi skal aktivt delta i dialogen med norske myndigheter for å sikre at norske industriinteresser blir ivarettatt i den videre utviklingen av det nordiske forsvarssamarbeidet.

3.7 Samfunnssikkerhet

FSi vil i 2019 legge vekt på å følge opp og videreutvikle kontakten med Politiet som samfunnssikkerhetsaktør i Norge. Ut over dette kan det bli aktuelt å følge opp andre etater med ansvar innenfor samfunnssikkerhet.

3.8 SMB

SMB-utvalget vil i 2019 arbeide for og foreslå tiltak for å øke SMBs FoU deltagelse i forsvarsprosjekter, og involvering av SMB i nasjonale forsvarsprogrammer. SMB-utvalget vil i denne anledning bidra til å arrangere teknologidager rettet mot SMB i samarbeid Kongsberg Defence & Aerospace.

3.9 Samarbeidspartnere

Innovasjon Norge er en samarbeidspartner for FSi. FSi arbeider for å videreutvikle samarbeidet.

Innovasjon Norge finansierer en andel av stillingen ved ambassaden i Washington D.C. FSi samarbeider tett med Innovasjon Norge i forbindelse med gjennomføringen av forsvarsindustriarrangementer i tilknytning til statsbesøk/offisielle besøk fra Norge.

Samarbeidet med advokatfirmaet Arntzen de Besche vil bli videreført i 2019. Gjennom dette samarbeidet får medlemsbedriftene tilgang til juridisk

spisskompetanse som har nytteverdi for bedriftene og FSi har ved flere anledninger fått bidrag i form av innlegg på seminarer og konferanser fra firmaet.

3.10 Informasjon

Foreningens nettsider vil bli videreutviklet og aktivt benyttet for å formidle informasjon om foreningens løpende aktiviteter. I løpet av 2019 planlegges det å migrere hjemmesiden til en ny plattform som er i ferd med å bli rullet ut i NHO og landsforeningene. Formålet er å bedre funksjonaliteten og å effektivisere driften av nettsiden gjennom å kunne trekke på ressurser som blir etablert i NHO Service partner. FSis nyhetsbrev har nå mer enn 2500 abonnenter. Dette er en økning på om lag 300 fra året før. Nyhetsbrevet er en effektiv måte for å nå mange relevante organisasjoner og enkeltpersoner og vil bli videreført.

Det er stor etterspørsel etter informasjon og fakta om Forsvars- og sikkerhetsindustriens aktiviteter. Behovet for statistikk er betydelig. I 2010 innledet FSi et samarbeid med FFI som på oppdrag fra Forsvarsdepartementet utarbeider en statistikk over forsvarsindustrien i Norge. Samarbeidet vil bli videreført også i 2019. Det er kun gjennom dokumenterte fakta FSi kan forklare Forsvars- og sikkerhetsindustriens betydning for Forsvaret og samfunnet. Det er avgjørende viktig for å sikre politisk oppmerksomhet og støtte for våre saker.

Foreningens profilering på sosiale medier vil bli videreutviklet i 2019. I tillegg til å videreføre FSis profil på facebook, tas det sikte på å etablere aktiv tilstedeværelse på Twitter og LinkedIn.

Samarbeidet med Militærtteknikk blir videreført i 2019.

3.11 Medlemmer

FSi har hatt en positiv utvikling i antall medlemmer de senere år. Foreningen er en medlemsorganisasjon som eksisterer for å ivareta medlemmenes interesser.

FSis medlemsmasse er variert i størrelse, kompetanse og produkter. Fellesskapet er tuftet på at alle medlemmer i utgangspunktet har verdiskapende aktivitet i Norge og betjener kunder i offentlig sektor innenfor forsvar og samfunnssikkerhet eller er leverandør til norsk og/eller internasjonal forsvars- og/eller sikkerhetsindustri. Det betyr også at medlemmenes forventninger og krav til FSi varierer.

Det er viktig at medlemmene er engasjert i foreningens aktiviteter. Gjennom deltagelse i utvalg og arbeidsgrupper blir medlemmene aktivt trukket inn i den daglige drift. FSis programutvalg, kampflyutvalget, ubåtutvalget, utvalget for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål, Eksportkontrollutvalget og SMB-utvalget er eksempler på slike tiltak.

Med nåværende fordeling av medlemsbedriftene på medlemskategorier bør antallet medlemmer i foreningen ikke være under 100 for å sikre en forsvarlig finansiering. Samtidig er det viktig at medlemsbedriftene opplever et fellesskap gjennom medlemskapet i FSi, og det er derfor ikke et mål i seg selv å rekruttere flest mulig medlemmer. Som følge blant annet av oppkjøp/fusjoner, strategiske prioriteringer, økonomiske vurderinger og evaluering av nytteverdien av medlemskapet er det, og vil det fortsatt være, bedrifter som velger å avvikle medlemskapet. Det vil derfor kontinuerlig pågå et arbeid for å rekruttere nye medlemmer.

3.12 Opplæringstilbud

FSis medlemsbedrifter etterspør kurs og seminarer som har betydning for deres gjennomføring av kontrakter med forsvarssektoren eller med leverandører av forsvarsmateriell.

Så langt har foreningen gjennomført dette ad-hoc. I lys av at etterspørselen har vist seg å være høy etter slike tilbud og at foreningen etter hvert har etablert en portefølje av opplæringstilbud, vil det bli etablert en plan for gjennomføring av slike opplæringsaktiviteter. Det tas i første rekke sikte på at dette gjøres rullerende over en periode på to år.

Dette omfatter følgende kurs / seminarer:

- Anskaffelsesregelverket
- Prosjektstyringsprosessen i forsvarssektoren
- Sikkerhetsregelverk
- Kvalitet og konfigurasjonsstyring
- Etikk og antikorrupsjon
- Eksportkontroll
- ITAR/EAR
- FAR/DFAR
- Forsvarssektorens innovasjonsmodell og virkemiddelapparat
- Cyber trussel / cyber forsvar

Ytterligere tilbud kan bli aktuelt dersom det etterspørres av medlemsbedriftene.

3.13 Organisasjon og administrasjon

FSis organisasjon vil bli kontinuerlig utviklet for å kunne møte de utfordringene foreningene blir stilt ovenfor. I 2019 vil det bli gjort tiltak for å effektivisere deler av driften ved å satse ytterligere på informasjonsteknologi, særlig gjennom å bedre utnytte mulighetene som NHOs CRM-system gir. Innføringen av nye administrative IKT-løsninger basert på Microsoft Office 365 pågår og forventes å kunne bidra til å effektivisere administrasjonenes arbeid og til å gjøre det enklere å utveksle informasjon og samhandle i foreningens utvalg og arbeidsgrupper. Det gjør det mulig å videreføre et bredt tilbud av aktiviteter med høy kvalitet til medlemmene.

4 STYRETS KONKLUSJON

FSi har befestet sin posisjon som den eneste organisasjonen i Norge som ivaretar interessene til norsk forsvars- og sikkerhetsindustri i 2018. Foreningen har hatt vekst i medlemsmassen og har ved utgangen av 2018 flere medlemmer enn noen gang tidligere.

Gjennomføringen av den nasjonale forsvarsindustrielle strategien, bidrag til arbeidet med anskaffelse av nye ubåter, F-35, oppfølging av EUs initiativer på forsvarsindustriområdet, eksportkontrollregimet, ytterligere styrking av foreningens og medlemsbedriftenes internasjonale relasjoner og en kraftig økning av foreningens informasjonsvirksomhet, blant annet gjennom å utgi to nye publikasjoner og å etablere foreningen på sosiale medier, har vært prioriterte oppgaver i 2018.

Myndighetsdialogen ble ytterligere styrket i 2018 gjennom arbeidet i Høynivågruppen, Nasjonal kontaktgruppe, Støttegruppene for investeringsprogrammene, FMA Dialogforum og løpende dialog med politiske partier og partigrupper på Stortinget. Styret vil trekke frem følgende som særlig har bidratt til å nå foreningens målsettinger for året:

- Oppfølging og påvirkning av arbeidet med gjennomføring av den Nasjonale forsvarsindustrielle strategien
- Dialog og informasjonsutveksling mellom industrien og Forsvaret gjennom programområdenes støttefunksjoner
- Programutvalgenes innspill til dialogen med myndighetene og deltagelse i gjennomføringen av aktiviteter i regi av foreningen
- Bidrag til forsvarsindustrielle vurderinger/analyser av investeringsprosjekter i Forsvaret gjennom støttegruppene
 - Det er gjennomført programkonferanser med alle programområder
- Oppfølging av industridelen av kampflyprosjektet
 - *Bidrag til arbeidet med å besvare forespørsel til norsk industri om vedlikeholds- og reparasjonsoppdrag i F-35 programmet*
- Høynivådelegasjon til USA, ledet av statssekretæren i Forsvarsdepartementet for å styrke norsk industris muligheter i driftsfasen av F-35 programmet
- Anskaffelse av nye ubåter – industristrategi
- Bidrag til utredningen av effektiviseringspotensialet i samarbeidet mellom Forsvarssektoren, FFI og industrien (Trekantsamarbeidet) og gjennomføring av seminar med forsvarsledelsen om temaet
- Deltagelse i FDs arbeid for å oppdatere Forsvarets FoU-strategi
- Innspill til utredning om strategi for beskyttelse av kritisk norskutviklet teknologi
- Planlegging og gjennomføring av industribesøk for FD til medlemsbedrifter i Trøndelagsområdet
- Innspill til behandlingen av Stortingsmeldingen om eksportkontroll og deltagelse på åpen høring i Utenriks- og forsvarskomiteen
- Samarbeid og dialog med Forsvarsmateriell
 - *FMA dialogforum*
 - *Bidrag til FMAs arbeid med å ta frem nye kontraktsmaler*
 - *Orienteringer om norsk forsvarsindustri for nytilsatte i FMA*
- Bidrag til Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)
 - *Industridag for norske bedrifter hos Northrop Grumman*
- Etablering av Code of Conduct mellom FD og FSi for norsk industris tilslutning til det norsk/amerikanske regimet for forsyningsikkerhet som ble inngått våren 2018
- Videreutvikling av foreningens bilaterale relasjoner:
 - *Bilaterale forsvarsindustriellseminarer med den tyske forsvarsindustriforeningen (BDSV) i Berlin i oktober og med den britiske foreningen (ADS) i Oslo i november*
 - *Planlegging og gjennomføring av bilaterale forsvarsindustriarrangementer i Latvia, Litauen og Estland som en del av Innovasjon Norges næringslivsdelegasjon i anledning Kronprinsparets offisielle besøk til de baltiske land i april 2018*
- Deltagelse i arbeidet i ASD Defence Business Unit og NATO Task Force

- Oppfølgingen av EUs nye initiativer på forsvarsindustriområdet mot FD, innenfor det nordiske samarbeidet, internt i ASD og overfor EUs institusjoner i Brussel
- *Deltagelse i høynivådelegasjon ledet av statssekretæren i Forsvarsdepartementet til Brussel i juni 2018 for samtaler med den norske EU-delegasjonen, EU kommisjonen, European Defence Agency, den tyske EU-delegasjonen og ASD*
- FSi har deltatt aktivt i arbeidet i NATO Industrial Advisory Group (NIAG). Flere medlemsbedrifter i FSi har gjennom året deltatt i studier i regi av NIAG
- Videreføring av dialogen om nordisk samarbeid med NORDEFECO i samarbeid med de nordiske forsvarsindustriforeningene
- Samarbeidet mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene med særlig vekt på koordinering av nasjonale posisjoner angående utviklingen i EU, og bidrag til Nordic Defence Industry Seminar (NDIS) i Sverige i mai 2018.
- Planlegging og gjennomføring av INFO/ERFA-konferansen 2018 på Sundvolden.
- Leverandørseminar og FSi-messe på Akershus Festning
- Seminar om det amerikanske anskaffelsesregimet i Oslo
- Arbeidet i Eksportkontrollutvalget og gjennomføringen av eksportkontrollseminar i Oslo
- Intensivering av arbeidet i SMB-utvalget, utarbeide rammeverk for kvalitetsplan for leveranser til Forsvaret for bedrifter uten ISO/AQAP- sertifisering
- Norsk paviljong på forsvarsmateriellutstillingene ILA 2018 (Tyskland), Eurosatory 2018 (Frankrike), Farnborough International Airshow 2018 (UK) MSPO 2018(Polen) og Euronaval 2018 (Frankrike)
- Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk


Driftsresultatet for 2018 ble kr. 159 000. Resultatet er noe lavere enn budsjettet. Dette skyldes i blant annet at kostnadene knyttet til forsvarsindustrirådstillingen ved ambassaden i Washington D.C. for fjerde kvartal i 2017 ble fakturert i første kvartal 2018 og periodisering av budsjettete kostnader i 2017 knyttet til utstillinger i 2018 som av regnskapstekniske årsaker og etter anbefaling fra revisor ble belastet regnskapet for 2018. Stor interesse for og oppslutning om foreningens arrangementer har bidratt til at prosjektene har fortsatt leverer resultater over budsjett.

Styret mener at den opparbeidede egenkapitalen er tilstrekkelig til at foreningen kan håndtere plutselige og uforutsette hendelser som kan påvirke foreningens økonomi negativt på en tilfredsstillende måte. Den opparbeidede egenkapitalen gir også foreningen handlefrihet til ved behov å kunne engasjere ekstern kompetanse, å gjennomføre aktiviteter der det er risiko for negativt økonomisk resultat og for å kunne gjøre tilpasninger i bemanningen ved behov. Det er ikke et mål å ytterligere styrke egenkapitalen. Styret har derfor foreslått å ikke øke kontingentsatsene fra 2018 til 2019, men legger til grunn at foreningen fortsatt bør ha et positivt driftsresultat også de kommende år. Foreningens økonomi er solid.

Resultatene i 2018 gir et godt grunnlag for virksomheten i 2019.

Oslo, den 5. april 2019



Kjell Ivar Kringsjå
Styreforman


Gudmund Kjærheim
Nestleder


Erlend Skjold


Ola Tronrud


Leiv Inge Steig


Torbjørn Svensgård
Administrerende direktør


Tom Tuhus


Carl F. Sejerstedt Bødtker

Vedlegg 1

MEDLEMSBEDRIFTER Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening (FSi)

Pr. 31. desember 2018 - 139 medlemsbedrifter

Firma	Postadresse	Postnummer
Aerospace Industrial Maintenance Norway AS	Postboks 30	2027 KJELLER
Airbus Defence And Space AS	Postboks 518	1327 LYSAKER
Aircontact Group AS	Karenslyst Allé 49	0279 OSLO
Alfa Solution AS	Østerskogen 60	4879 GRIMSTAD
Andøya Test Center AS	Bleiksvæien 46	8480 ANDENES
Applica Consulting AS	Postboks 113	4524 LINDSNES
Autosim AS	Strandvegen 106	9006 TROMSØ
Axnes AS	Postboks 504	4898 GRIMSTAD
BAE Systems Hägglunds AB	c/o Visma Services Gjøvik - Postboks 475	2803 GJØVIK
Bandak Nct AS	Merdevegen 4B	3676 NOTODDEN
Benestad Solutions AS	Postboks 123	3421 LIERSKOGEN
Berget AS	Semsvegen 51	3676 NOTODDEN
Bertel O. Steen Defence & Security AS	Postboks 52	1471 LØRENSKOG
Blue Water Shipping AS	Postboks 652 Løren	0507 OSLO
Bredengen AS	Professor Birkelands vei 25	1081 OSLO
Bri Management AS	Forusbeen 210	4313 SANDNES
Chemring Nobel AS	v/ AD Gruppen AS - Postboks 853	3611 KONGSBERG
CHSnor AS	Brugsvegen 13	2390 MOELV
ComPower as	Lønningsflaten 30	5258 BLOMSTERDALEN
Comrod AS	Fiskåvegen 1	4120 TAU
Conrad Mohr AS	Postboks 1721 Vika	0121 OSLO
Dacon AS	Postboks 133	1321 STABEKK
Data Respons Norge AS	Postboks 489	1323 HØVIK
DNV GL AS	Postboks 300	1322 HØVIK
Drytech AS	Postboks 5736	9287 TROMSØ
DSG TECHNOLOGY AS	Rotorveien 2	3514 HØNEFOSS
DSPNOR AS	Våggsgaten 22	5160 LAKSEVÅG
Eidsvoll Electronics AS	Nedre Vilberg vei 8	2080 EIDSVOLL
Eker Group AS	Torsnesveien 210	1634 GAMLE FREDRIKSTAD
Electronicon AS	Hillerenveien 82	5174 MATHOPEN
Elmatica AS	Grensen 12	0159 OSLO
Embron Group AS	Strandveien 35	1366 LYSAKER
Endúr Maritime AS	Damsgårdsveien 119	5160 Laksevåg
Fieldmade AS	Torvet 6	2000 LILLESTRØM
First House AS	Postboks 1755 Vika	0122 OSLO
Fjord Defence AS	Løkkeåsveien 22A	3138 SKALLESTAD
Flatirons Norge AS	Industritunet, Dyrmyrgt 35	3611 KONGSBERG
FLIR Unmanned Aerial Systems AS	Nye Vakås vei 56	1395 HVALSTAD
Fosen Innovasjon AS	Verkstedveien 4	7125 VANVIKAN
Fosstech AS	Borgeskogen 7	3160 STOKKE
FREQUENTIS NORWAY AS	Karenslyst Alle 8B, Etasje 3	0278 OSLO
Frisch AS	Postboks 1529 Vika	0117 OSLO
Frydenbø Milpro AS	Haldenvegen 305	1923 SØRUM

Firma	Postadresse	Postnummer
Galleon Embedded Computing AS	Karenslyst allé 9A	0278 OSLO
GKN Aerospace Norway AS	Postboks 1004	3601 KONGSBERG
Goldfish Boat AS	Slettaveien 8	1555 SON
Gylling Teknikk AS	Postboks 103	1309 RUD
H. Henriksen AS	Træleborgveien 15	3112 TØNSBERG
Hapro AS	Mohagasvingen 8	2770 JAREN
Heli-One (Norway) AS	Postboks 204	4097 SOLA
Hiddn Security AS	Nedre Vollgate 4	0158 OSLO
HTS maskinteknikk as	Postboks 1624	3007 DRAMMEN
IKM Haaland AS	Skogateigen 28	4362 VIGRESTAD
Impetus Afea AS	Strandgaten 32	4400 FLEKKEFJORD
Indra Navia AS	Hagaløkkveien 26	1383 ASKER
International Business Machines AS	Postboks 9267 Grønland	0134 OSLO
ISPAS AS	Postboks 506	1522 MOSS
JAK J ALVEBERG AS	Trollåsveien 36	1414 TROLLÅSEN
Janusfabrikken AS	Stephansens vei 35	5267 ESPELAND
Josi Tech AS	Postboks 3202 Elisenberg	0208 OSLO
Jotne EPM Technology AS	Postboks 6629 Etterstad	0607 OSLO
K. Lerøy Metallindustri AS		5282 LONEVÅG
Kitron AS	Postboks 799	4809 ARENDAL
Kjell A. Østnes AS	Olav V's gate 6, 0161 Oslo	0161 OSLO
Kongsberg Defence & Aerospace AS	Postboks 1003	3601 KONGSBERG
Kongsberg Maritime AS	Postboks 111	3191 HORTEN
Kongsberg Target Systems AS	Heistadmoen Industripark	3608 HEISTADMOEN
LIGHT STRUCTURES AS	Nils Hansens vei 2	0667 OSLO
Lilltech AS	Vilbergveien 107	2060 GARDERMOEN
Lilltech Defence AS	Rypelia 20	2032 MAURA
Lilaas AS	Postboks 705	3196 HORTEN
Malm Orstad AS	Volleveien 66	4354 VOLL
Maritime Robotics AS	Brattørkaia 13B	7010 TRONDHEIM
Marshall Aerospace and Defence Group	The Airport - Newmarket Road	CB5 8RX Cambridge
Merlin Holding AS	Rosenborggata 3	0356 OSLO
Metronor AS	Pb. 238	1379 NESBRU
MILDEF AS	Brynsengveien 2	0667 OSLO
The Norwegian-American Defense Industry Council (NADIC)	1725 Duke Street Suite 600	Alexandria, VA 22314
Nammo AS	Postboks 142	2831 RAUFOSS
NFM Holding AS	Glynitveien 27	1400 SKI
Nofas AS	Schwenckegata 1	3015 DRAMMEN
Norbit Group AS	Postboks 1858 Lade	7440 TRONDHEIM
Nordic Defence & Security AS	Rudsletta 97	1351 RUD
NORDIC SHELTER AS	Rosenborgveien 3A	1630 GAMLE FREDRIKSTAD
Nordic Unmanned AS	Rådhusgata 3	4306 SANDNES
Nordisk Aviation Products AS	Postboks 173	3081 HOLMESTRAND
Nordisk Sikkerhet AS	Lommedalsveien 182	1353 BÆRUMS VERK
NorLense AS	Fiskebøl	8317 STRØNSTAD
Norsafe AS	Postboks 115	4852 FÆRVIK
Norse Oilfield Services AS	Hamrasletta 9	4056 TANANGER
Norsk Scania AS	Postboks 143 Skøyen	0212 OSLO

Firma	Postadresse	Postnummer
NORTHROP GRUMMAN Sperry Marine, Norway Branch	Damsgårdsveien 167	5162 LAKSEVÅG
Norwegian Special Mission AS	Postboks 110	2061 GARDERMOEN
Obsima Technology AS	Postboks 76	2024 GJERDRUM
OMNI SA	Postboks 56 Økern	0508 OSLO
Oskar Pedersen AS	Postboks 9237	4697 KRISTIANSAND S
Oswo AS	Postboks 154	3192 HORTEN
Patria Helicopters AS	Flyplassveien 74	9325 BARDUFOSS
Radionor Communications AS	Ingvald Ystgaards veg 23	7047 TRONDHEIM
Recab	Mjøskanten Stangevegen 111	2321 HAMAR
Rheinmetall Norway AS	Postboks 143 Teie	3106 NØTTERØY
Ritek Drift AS	Rinnvegen 46	7609 LEVANGER
Rohde & Schwarz Norge AS	Østensjøveien 34	0667 OSLO
Rud Pedersen Public Affairs Company Norge AS	Kronprinsens gate 1	0251 OSLO
Safety & Security Service AS	Postboks 5 Økern	0508 OSLO
Sagair AS	Trondheimsv 84	2040 KLØFTA
SAS Institute AS	Postboks 2666 Solli	0203 OSLO
Scanmatic AS	Bedriftsveien 17	4841 ARENDAL
Seal Engineering AS	Produksjonsveien 12	1618 FREDRIKSTAD
Sensor AS	Postboks 1004	3194 HORTEN
Sharkcage AS	Widerøveien 1	1360 FORNEBU
Simpro AS	Industriveien 4	7332 LØKKEN VERK
SINTEF AS	Postboks 4760 Torgarden	7465 TRONDHEIM
SKF Norge AS	Postboks 173 Grefsen	0409 OSLO
Skytec AS	Hangarveien 13	3241 SANDEFJORD
Sopra Steria AS	Postboks 1172 Sentrum	0107 OSLO
Space Norway AS	Postboks 66 Skøyen	0212 OSLO
STADT AS	Molovegen 2	6083 Gjerdsвика
Syntell AS	Postboks 1681	0253 OSLO
Saab Technologies Norway AS	Isebakkeveien 49	1788 HALDEN
T&G Elektro AS	Kirkeveien 25 B	1363 HØVIK
Tamek AS	Postboks 60	2017 FROGNER
Techni AS	Ynglingeveien 42 A	3184 BORRE
Teleplan Globe AS	Postboks 69	1324 LYSAKER
Thales Norway AS	Postboks 744 Sentrum	0106 OSLO
Thyssenkrupp Marine Systems GMBH	Marviksveien 120	4632 KRISTIANSAND S
TINEX AS	Østre Aker vei 203	0975 OSLO
Trelleborg Offshore Norway AS	Postboks A	3051 MJØNDALEN
Tronrud Engineering AS	Flyplassveien 21	3514 HØNEFOSS
Tyco Electronics Norge AS	c/o Tyco Electronics Svenska AB - P.O. Box 619	SE-194 26 Upplands Väsby
Umoe Mandal AS	Gismerøyveien 205	4515 MANDAL
Unitech Offshore AS	Espehaugen 25	5258 BLOMSTERDALEN
Vestmar Production AS	Industriveien 4	3766 SANNIDAL
Visual Engineering AS	Workhouse Bogstadveien 27B	0355 OSLO
Våpensmia AS	Postboks 86	2882 DOKKA
Webasto Thermo & Comfort Norway	Industriveien 34 A	2072 DAL
WilNor Governmental Services AS	Postboks 33	1324 LYSAKER
Wireless Communication AS	Postboks 1 Oppsal	0619 OSLO
YKK Norge Norsk Avdeling Av Utenlands Foretak	Postboks 6802 St. Olavs plass	0130 OSLO

Vedlegg 2

FLERNASJONALE FORA DER FSI ER REPRESENTERT

- 1. NATO Industrial Advisory Group (NIAG)**
Delegasjonsleder: Administrerende direktør Torbjørn Svensgård
- 2. AeroSpace and Defence Industries Association of Europe (ASD)**
ASD Business Unit: Adm. direktør Torbjørn Svensgård
- 3. Norwegian-American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)**
Styremedlem: Adm. direktør Torbjørn Svensgård

Vedlegg 3

Noter til regnskapet 2018

Fortsatt drift

Årsregnskapet er avlagt under forutsetning om at fortsatt drift er til stede. Styret bekrefter dette.

Regnskapsprinsipper

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven og god regnskapsskikk for små foretak.

Driftsinntekter

Inntektsføring ved salg av varer skjer på leveringstidspunktet. Tjenester inntektsføres etter hvert som de leveres. En overveiende del av inntektene er kontingenter, som opptjenes og periodiseres per kalenderår. Inntektsføring skjer hver måned på bakgrunn av utfaktureringsforetak av NHO ServicePartner.

Omløpsmidler/Kortsiktig gjeld

Omløpsmidler og kortsiktig gjeld omfatter normalt poster som forfaller til betaling innen ett år etter balansedagen. Omløpsmidler vurderes til laveste verdi av anskaffelseskost og antatt virkelig verdi.

Anleggsmidler/Langsiktig gjeld

Anleggsmidler omfatter eiendeler bestemt til varig eie og bruk. Anleggsmidler er vurdert til anskaffelseskost. Anleggsmidler nedskrives til virkelig verdi ved verditall som forventes ikke å være forbigående. Varige driftsmidler med begrenset økonomisk levetid avskrives lineært over driftsmiddelets levetid. Langsiktig gjeld omfatter poster som forfaller til betaling senere enn ett år etter regnskapsårets slutt.

Fordringer

Kundefordringer og andre fordringer oppføres til pålydende etter fradrag for avsetning til forventet tap. Avsetning til tap gjøres på grunnlag av en individuell vurdering av de enkelte fordringene. I tillegg gjøres det for øvrige kundefordringer en spesifisert avsetning for å dekke antatt tap.

Noter til regnskapet 2018

(Beløp i 1000 kr)

1 Arrangementer

Prosjekt	2018	2017
INFO/ERFRA	2 869	3 380
KURS/SEMINAR	11 620	9 675
FSI -MEDLEMSBROSJYRE	0	130
SUM PROSJEKTINNTEKTER	14 489	13 185

2 Personalkostnader, ansatte, godtgjørelser, lån m.m.

Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening har ingen ansatte. Personalkostnader gjelder innleid arbeidskraft fra NHO, som i 2018 utgjorde 3 årsverk i FSI's administrasjon. Foreningen har således ingen krav om tjenestepensjon etter lov om obligatorisk tjenestepensjon.

Samlet godtgjørelse til daglig leder er for 2018 TNOK 1 824 og består av lønn på TNOK 1 781 og andre ytelser på TNOK 44.

3 Varige driftsmidler/avskrivninger

	Møbler	Sum
Anskaffelseskost 01.01.	283	283
Tilgang	0	0
Avgang	0	0
Anskaffelseskost 31.12.	283	283
Akkumulerte avskrivninger 01.01.	283	283
Akkumulerte avskrivninger/avgang	0	0
Årets avskrivninger	0	0
Akkumulerte avskrivninger 31.12.	283	283
BALANSEFØRT VERDI PR. 31.12.	0	0

Økonomisk levetid	5 år
Avskrivningsplan	Lineær

4 Honorarer

Type honorarer	2018	2017
Revisjonshonorar	34	23
Tjenester fra NHO ServicePartner	183	210
Sekretariatkostnader	126	166
FFI Forsvarets Forskningsinstitutt, analyse	200	200
Gambit H&K AS, politisk bistand	803	175
Andre honorarer	121	0
SUM HONORARER	1 467	774

5 Prosjektkostnader

Type prosjektkostnader	2018	2017
Prosjektkostnader INFO/ERFA	1 122	1 299
Prosjektkostnader KURS/SEMINAR	9 992	7 939
Prosjektkostnader FSI-Medlemsbrosjyre	0	107
Prosjektkostnader KAMPFLY	0	6
Prosjektkostnader STILLING I WASHINGTON DC	2 139	1 003
SUM PROSJEKTKOSTNADER	13 252	10 354

6 Generalforsamling, styre og utvalg

Type kostnad	2018	2017
Generalforsamling	3	36
Internasjonale møter	13	8
SUM GENERALFORSAMLING, STYRE OG UTVALG	15	44

7 Tap på fordringer

Type fordring	2018	2017
Kurs/seminar	24	21
Medlemskontingent	0	1
SUM TAP PÅ FORDRINGER	24	22

8 Fordringer

Type fordring	2018	2017
Kundefordringer	1 723	1 585
Avsatt tap på kundefordringer	0	-25
Forskudd bet.fakturaer/Påløpt inntekt	226	756
SUM FORDRINGER	1 949	2 316

9 Markedsbaserte obligasjoner/fondsplasseringer

Debitorkategori	Markedsverdi pr. 01.01	2018		
		Kostpris anskaffelse i 2018	Markedsverdi pr. 31.12.	Andel resultat
NHO Landsforeningsfondet	0	6 000	5 764	(236)
SUM OBLIGASJONER/FONDSPLASSERING	0	6 000	5 764	(236)

10 Bankinnskudd

Type innskudd	2018	2017
Frie bankinnskudd	8 610	12 168
SUM BANKINNSKUDD	8 610	12 168

11 Egenkapital og endring egenkapital

Årets endring i egenkapitalen:	2018	2017
	Sum egenkapital	Sum egenkapital
Egenkapital per 01.01.	11 881	9 412
Årets resultat	-98	2 469
Egenkapital per 31.12.	11 784	11 881

12 Annen kortsiktig gjeld

Type gjeld	2018	2017
Mellomværende NHO	2 022	0
Påløpte kostnader	682	387
Påløpte pensjonskostnader	632	581
Mellomværende NHO fakturering	170	672
ANNEN KORTSIKTIG GJELD	3 506	1 640

Resultatregnskap 01.01 - 31.12

(Beløp i hele 1.000 kr)

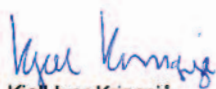
		2018	2017
	Noter	Regnskap	Regnskap
DRIFTSINNTEKTER			
Prosjekt- og arrangementsinntekter	1	14 489	13 185
Medlemskontingent		8 472	7 319
Diverse inntekter/refusjoner		58	0
Leieinntekter og refusjoner		-55	850
SUM DRIFTSINNTEKTER		22 964	21 354
DRIFTSKOSTNADER			
Personalkostnader	2	5 083	4 947
Administrasjonsutgifter			
Avskrivning på driftsmidler	3	0	49
Husleie og drift lokaler		614	601
Anskaffelser maskiner/inventar/IKT		76	74
Rep. og vedlikehold bygninger/maskiner		260	327
Honorarer	4	1 467	774
Prosjektkostnader	5	13 252	10 354
Andre kontorkostnader og interne møter		905	784
Reisekostnader		753	649
Informasjon, marked og representasjon		112	45
Generalforsamling, styre og utvalg	6	15	44
Forsikringer, kontingenter og gaver		245	219
Tap på fordringer	7	24	22
SUM ADMINISTRASJONSKOSTNADER		17 722	13 942
SUM DRIFTSKOSTNADER		22 804	18 888
DRIFTSRESULTAT		159	2 465
Finansinntekter og finanskostnader			
Finansinntekter		5	5
Finanskostnader		-262	-2
NETTO FINANSPOSTER		-257	3
RESULTAT		-98	2 469

Balanse pr. 31.12

(Beløp i hele 1.000 kr)

	Noter	2018	2017
EIENDELER			
Omløpsmidler			
Fordringer			
Kundefordringer		1 723	1 560
Andre fordringer		226	756
Sum fordringer	8	1 949	2 316
Investeringer			
Markedsbaserte obligasjoner/fondsplassering	9	5 764	0
Sum investeringer		5 764	0
Bankinnskudd	10	8 610	12 168
Sum omløpsmidler		16 323	14 484
SUM EIENDELER		16 323	14 484
EGENKAPITAL OG GJELD			
Egenkapital			
Opptjent egenkapital			
Annen egenkapital		11 784	11 881
Sum opptjent egenkapital	11	11 784	11 881
SUM EGENKAPITAL		11 784	11 881
Gjeld			
Kortsiktig gjeld			
Leverandørgjeld		748	798
Skyldig offentlige avgifter		285	165
Annen kortsiktig gjeld	12	3 506	1 640
Sum kortsiktig gjeld		4 540	2 603
SUM GJELD		4 540	2 603
SUM EGENKAPITAL OG GJELD		16 323	14 484

Oslo, den 5. april 2019



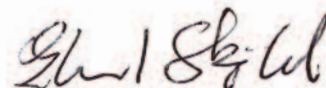
Kjell Ivar Kringsjå

Styreforman

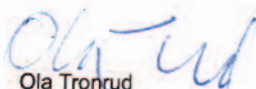


Gudmund Kjærheim

Nestleder



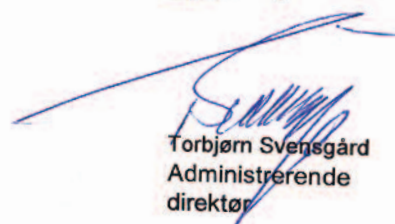
Erlend Skjold



Ola Tronrud



Leiv Inge Steig


Torbjørn Svensgård
Administrerende
direktør


Tom Tuhus



Carl F. Sejerstedt Bødtker

Vedlegg 4



Til generalforsamlingen i FSI Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening

Uavhengig revisors beretning

Uttalelse om revisjonen av årsregnskapet

Konklusjon

Vi har revidert FSI Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forenings årsregnskap som består av balanse per 31. desember 2018, resultatregnskap for regnskapsåret avsluttet per denne datoen og noter til årsregnskapet, herunder et sammendrag av viktige regnskapsprinsipper.

Etter vår mening er det medfølgende årsregnskapet avgitt i samsvar med lov og forskrifter og gir et rettviseende bilde av foreningens finansielle stilling per 31. desember 2018, og av dets resultater for regnskapsåret avsluttet per denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge.

Grunnlaget for konklusjonen

Vi har gjennomført revisjonen i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder de internasjonale revisjonsstandardene International Standards on Auditing (ISA-ene). Våre oppgaver og plikter i henhold til disse standardene er beskrevet i Revisors oppgaver og plikter ved revisjon av årsregnskapet. Vi er uavhengige av foreningen slik det kreves i lov og forskrift, og har overholdt våre øvrige etiske plikter i samsvar med disse kravene. Etter vår oppfatning er innhentet revisjonsbevis tilstrekkelig og hensiktsmessig som grunnlag for vår konklusjon.

Styrets og daglig leders ansvar for årsregnskapet

Styret og daglig leder (ledelsen) er ansvarlig for å utarbeide årsregnskapet i samsvar med lov og forskrifter, herunder for at det gir et rettviseende bilde i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge. Ledelsen er også ansvarlig for slik intern kontroll den finner nødvendig for å kunne utarbeide et årsregnskap som ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller utilsiktede feil.

Ved utarbeidelsen av årsregnskapet må ledelsen ta standpunkt til foreningens evne til fortsatt drift og opplyse om forhold av betydning for fortsatt drift. Forutsetningen om fortsatt drift skal legges til grunn for årsregnskapet så lenge det ikke er sannsynlig at virksomheten vil bli avvirket.

Revisors oppgaver og plikter ved revisjonen av årsregnskapet

Vårt mål er å oppnå betryggende sikkerhet for at årsregnskapet som helhet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller utilsiktede feil, og å avgis en revisjonsberetning som inneholder vår konklusjon. Betryggende sikkerhet er en høy grad av sikkerhet, men ingen garanti for at en revisjon utført i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder ISA-ene, alltid vil avdekke vesentlig feilinformasjon som eksisterer. Feilinformasjon kan oppstå som følge av misligheter eller utilsiktede feil. Feilinformasjon blir vurdert som vesentlig dersom den enkeltvis eller samlet med rimelighet kan forventes å påvirke økonomiske beslutninger som brukerne foretar basert på årsregnskapet.

PricewaterhouseCoopers AS, Postboks 748 Sentrum, NO-0106 Oslo

T: 02316, org. no.: 987 009 713 MVA, www.pwc.no

Statsautoriserte revisorer, medlemmer av Den norske Revisorforening og autorisert regnskapsførerselskap



For videre beskrivelse av revisors oppgaver og plikter vises det til <https://revisorforeningen.no/revisjonsberetninger>.

Uttalelse om andre lovmessige krav

Konklusjon om registrering og dokumentasjon

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, og kontrollhandlinger vi har funnet nødvendig i henhold til internasjonal standard for attestasjonsoppdrag ISAE 3000 *Attestasjonsoppdrag som ikke er revisjon eller forenklet revisorkontroll av historisk finansiell informasjon*, mener vi at ledelsen har oppfylt sin plikt til å sørge for ordentlig og oversiktlig registrering og dokumentasjon av foreningens regnskapsopplysninger i samsvar med lov og god bokføringsskikk i Norge.

Oslo, 5. april 2019
PricewaterhouseCoopers

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Rita Granlund', written in a cursive style.

Rita Granlund
Statsautorisert revisor

Vedlegg 5

FSi budsjett 2019

	2018	2019
DRIFTSINNEKTER		
Medlemskontingent	7 247 881	8 096 459
<i>Prosjektinntekter</i>		
a 12390 Konferanser	2 661 500	2 831 900
b 12391 Kurs/Seminar/Arrangementer	8 617 917	9 333 315
c 12392 NORAMB Washington DC	900 000	0
d 12393 Samfunnsikkerhet	0	0
e 12395 FSi Medlemspublikasjoner	0	120 000
Sum driftsinntekter	19 427 298	20 381 674
DRIFTSKOSTNADER		
Husleie, lys, renhold	662 451	600 000
IT-utst. og pr.vare	500 000	400 000
Sekretariatskostnader	5 866 654	5 945 388
<i>Prosjektutgifter</i>		
a 12390 Konferanser	1 223 000	1 252 000
b 12391 Kurs/Seminar/Arrangementer	6 601 501	7 304 468
c 12393 Samfunnsikkerhet	50 000	50 000
d 12395 FSi Medlemspublikasjoner	0	75 000
e 12398 Nye Ubåter	100 000	100 000
f 12394 Kampfly	100 000	100 000
NORAMB Washington DC	1 300 000	1 700 000
Kontorholdsutg	70 000	70 000
Informasjonsaktiviteter	800 000	800 000
Møter, kurs	200 000	200 000
Eksterne tjenester	700 000	600 000
Reisekostnader	323 000	341 000
Representasjonsutg.	12 000	12 000
Kontingent (årsavg) - ASD/NADIC	250 000	250 000
Gaver og blomster	12 000	12 000
Tap på kundefordringer	75 000	30 000
Avskrivninger	70 000	0
Sum driftskostnader	19 064 944	20 001 647
DRIFTSRESULTAT	362 354	380 026

- Note 1. Medlemskontingent økes ikke i 2019.
 2. Sekretariatet budsjettet med 4 ansatte.
 3. NADICs kontingent er budsjettet med Kr. 900.000,-.
 4. Inntekt fra Washingtonstillingen tas ut av det endelige budsjettet.
 Utgiftene flyttes fra prosjekt til drift.

5. Finanspostene er tatt ut av det endelige budsjettet.
 Vi kan ikke budsjettere verdisingninger i investeringsporteføljen.
 6. Alle utstillinger er bruttobudsjettet (PAS, MSPO, DSEi)

FSi PROGRAMUTVALG

LANDSYSTEMER

Vegard Sande	Nammo AS	Leder
Gard Brandsæter	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
John Vestengen	Thales Norway AS	Medlem
Pål Hofstad	Ritek AS	Medlem
Thomas Binnie	TINEX AS	Medlem
Jarle Maaren	Rheinmetall Norway AS	Medlem
Toivo Horvei	NFM Group	Varamedlem
Ivar Sehm	Data Respons AS	Varamedlem

SJØSYSTEMER

Christian Urheim	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
Egil Simonsen	Electronicon AS	Nestleder
Stian Kjensberg	Thales Norway AS	Medlem
Geir Erik Flage	DGS Technology AS	Medlem
Dag Almar Hansen	Techni AS	Medlem
Vidar Børresen	Nammo AS	Medlem
Petter Gabrielsen	T&G Elektro AS	Varamedlem

LUFTSYSTEMER

Hans Fredrik Hansen	Nammo AS	Leder
Arnstein Frømy	Berget AS	Nestleder
Dag Eivind Huseby	Thales Norway AS	Medlem
Roar Bergqvist Larsen	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Medlem
Jan Bratland	AIM Norway	Medlem
Steinar Østby	Saab Technologies Norway AS	Medlem

CYBER / IKT

Ivar Flage	KDA AS	Leder
Linda Sletne	Thales Norway AS	Nestleder
Hans Flisnes	Hiddn Security AS	Medlem
Olav Heieren	Rheinmetall Norway AS	Medlem
Tage Andersen	IBM AS	Medlem
Jostein Olsen	Airbus Defence & Space	Varamedlem

Vedlegg 7

MANDAT FOR FSi PROGRAMUTVALG

Vedtatt av FSi's styre 20. oktober 2011.

1. Målsetting

Øke medlemsbedriftenes forretningsmuligheter i Forsvaret innenfor sine respektive programområder.
Bistå og forberede dialogen mellom industrien og Forsvarssektoren.

2. Oppgaver

- a. Informasjonsutveksling og dialog med Forsvarets programområder.
 - I. Programutvalget representerer FSi i dialogen med programområdenes støttefunksjoner.
 - II. Utvalget fremmer forslag fra industrien om samarbeidsprosjekter innenfor respektive programområder gjennom områdenes støttefunksjoner.
 - III. Utvalget forbereder og koordinerer industriens innspill til de årlige programkonferansene med Forsvarets programområder på vegne av FSi.
 - IV. Utvalget er ansvarlig for å formidle informasjon fra arbeidet i støttefunksjonene til medlemsbedriftene.
 - V. Utvalget er ansvarlig for kontinuerlig å forbedre arbeidet med programutvalg sammen med FSi og de andre utvalgene.
- b. Promotering og tilrettelegging av samarbeid mellom medlemsbedriftene.
 - I. Foreslå tiltak og aktiviteter som fremmer samarbeid mellom FSis medlemsbedrifter i den hensikt å øke forretningspotensialet i Forsvaret innenfor programområdet.
 - II. Skape best mulige arenaer for etablering av klynger og andre nettverksordninger for å styrke konkurransekraften til medlemsbedriftene overfor Forsvaret.
- c. Planlegge og gjennomføre aktuelle tiltak og arrangementer i samarbeid med FSis administrasjon.

3. Sammensetning

Programutvalget består av seks representanter samt to vararepresentanter fra medlemsbedrifter i FSi. Vararepresentanter har møterett i utvalgets interne møter. Når noen av de faste medlemmene i utvalget er forhindret fra å møte i støttefunksjonen vil vararepresentantene innkalles. Alle medlemsbedrifter kan nominere representanter til utvalget. Utvalget skal ha en leder som er ansvarlig for å samle utvalget ved behov. Lederen er utvalgets kontaktpunkt.

4. Oppnevning

Programutvalget oppnevnes av FSis styre, som også utpeker utvalgsleder og nestleder. Vervet som utvalgsmedlem er personlig.

Utvalgsmedlemmene oppnevnes for en periode på fire år. Styret kan oppnevne medlemmer for en kortere periode enn fire år. Leder og nestleder oppnevnes i sine verv for en periode på tre år.

Dersom et medlem i utvalget ikke lenger er ansatt i en medlemsbedrift, eller en medlemsbedrift som har representant(er) i programutvalg går ut av foreningen, oppnevner styret nytt/nye medlem(mer).

5. Renominasjon og gjenoppnevning

Utvalgsmedlemmer kan renomineres og gjenoppnevnes.

MANDAT FOR SMB-UTVALG

Vedtatt av FSi's styre 20. oktober 2011.

1. Målsetting

Bidra til å bedre SMB`enes rammebetingelser og der igjennom få økt mulighetene til å få markedsadganger, både overfor Forsvaret og internasjonalt.

Bistå i å forberede dialogen mellom SMB`ene og Forsvarets kompetansesentre og Forsvarets forsyningsorganisasjon. Bistå i å forberede dialogen internt mellom FSi's medlemsbedrifter, spesielt mellom de 4 store og SMB`ene.

Få økt kunnskapene hos SMB`ene om FOU-prosessen og tidlig samarbeid.

2. Oppgaver

- a. Informasjonsutveksling og dialog med Forsvarets kompetansesentre.
 - I. Utvalget forbereder og koordinerer industriens innspill til symposiene mellom Forsvaret og industrien på vegne av FSi.
 - II. Utvalget bistår FSi i å formidle informasjon fra arbeidet i utvalget til medlemsbedriftene.
 - III. Utvalget arbeider for kontinuerlig å utvikle samarbeidet med Forsvarets kompetansesentre sammen med FSi.
- b. Promotering og tilrettelegging av samarbeid mellom medlemsbedriftene.
 - I. Foreslå tiltak og aktiviteter som fremmer samarbeid mellom FSi's medlemsbedrifter i den hensikt å øke markedsadgangen i Forsvaret innenfor SMB`enes interesseområder.
 - II. Skape best mulige arenaer for etablering av klynger og andre nettverksordninger for å styrke meningsutveksling mellom medlemsbedriftene.

- c. Planlegge og gjennomføre aktuelle tiltak og arrangementer i samarbeid med FSi's administrasjon.
 - I. Bidra til å fortelle hvilket fokus de enkelte kurs bør ha med tanke på SMB`enes utfordringer.
 - II. Gjennomføre tiltak for å øke SMB`enes kompetanse vedrørende utviklingsaktiviteter blant annet ved å gjennomføre opplæring i/av prosessen.

3. Sammensetning

SMB utvalget består av seks representanter fra medlemsbedrifter i FSi. Alle medlemsbedrifter kan nominere representanter til utvalget. Utvalget skal ha en leder som er ansvarlig for å samle utvalget minst 1x i halvåret. Lederen er utvalgets kontaktpunkt.

FSi administrasjonen har utpekt en person, som er SMB`enes POC i tilknyttet dette området.

4. Oppnevning

SMB-utvalget oppnevnes av FSi's styre, som også utpeker utvalgsleder og nestleder. Vervet som utvalgsmedlem er personlig.

Utvalgsmedlemmene oppnevnes for en periode på fire år. Styret kan oppnevne medlemmer for en kortere periode enn fire år. Leder og nestleder oppnevnes i sine verv for en periode på tre år.

Dersom et medlem i utvalget ikke lenger er ansatt i en medlemsbedrift, eller en medlemsbedrift som har representant(er) i SMB utvalget går ut av foreningen, oppnevner styret nytt/nye medlem(mer).

5. Plassering

Utvalget plasseres som et arbeidsutvalg under FSi's administrasjonen og arbeider i henhold til mandat.

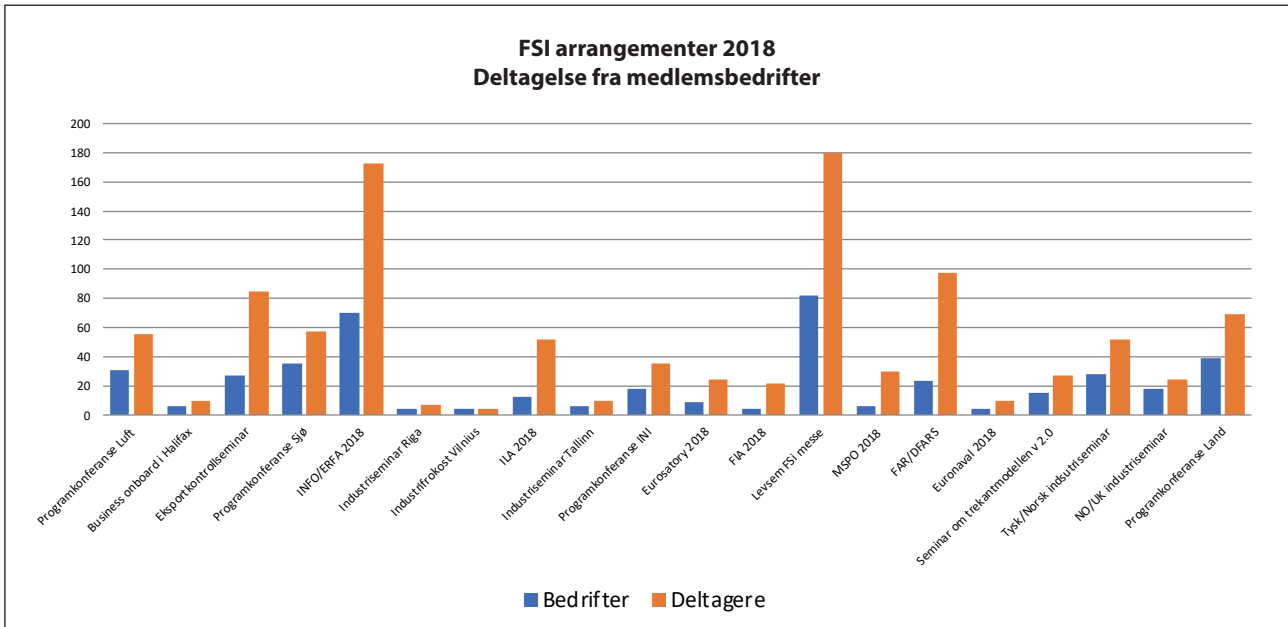
MEDLEMMER SMB-UTVALG

SMB UTVALGETS MEDLEMMER

Werner Herbert Fuchs	TINEX	Leder
Robert Herber	Teleplan	Medlem
Geir Ove Karlsen	Benestad Solutions	Medlem
Geir Agdestein	dspnor	Medlem
Martin Grimsgaard	T&G Elektro AS	Medlem
Vegard Evjen Hovstein	Maritime Robotics	Medlem
Erik Dragset	Simpro AS	Medlem

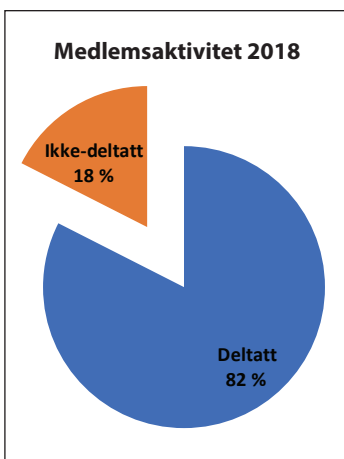
Vedlegg 9

FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2018

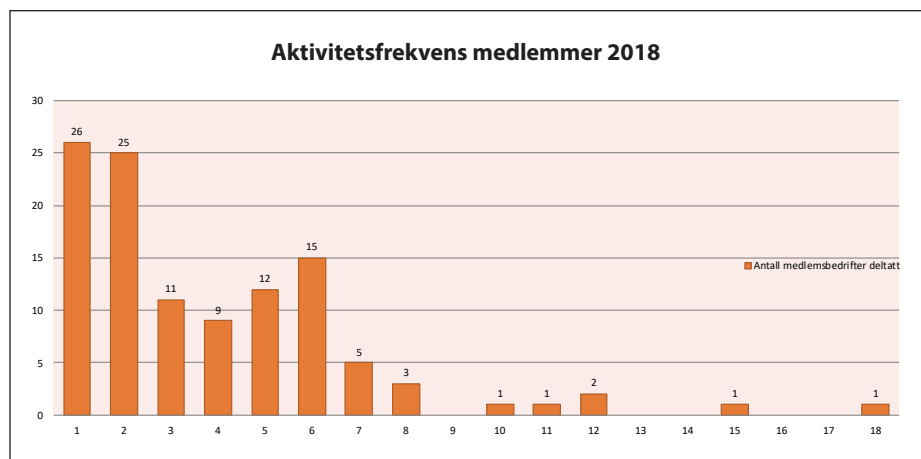


FSi planla og gjennomførte 20 arrangementer i 2018. INFO/ERFA og Leverandørseminaret/FSI-messen hadde størst deltagelse.

FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2018



82% av FSi's medlemsbedrifter deltok på ett eller flere arrangementer i 2018.



Diagrammet viser hvor mange medlemsbedrifter som deltok på et antall arrangementer.

Studier i regi av NATO Industrial Advisory Group (NIAG) der Norsk industri deltok i 2018

SG 212 - Hard Kill Torpedo Countermeasure (TCM) System

DSG Technology AS Kongsberg Defence and Aerospace

SG 217 - Standards for Integrated Air and Missile Defence (IAMD) Multifunction Sensors Networking into Fire Control Clusters

SAAB Technologies Norway

SG219 - Next Generation Rotorcraft Capability
Axnes AS

SG220 - Ground Based Air Defence (GBAD) Operations in the 21st Century
Kongsberg Defence and Aerospace AS

SG 221 - Industrial Contribution to Demonstration of ISR Information Exchange as Part of Joint ISR Trial "Unified Vision 2018"
Kongsberg Defence and Aerospace AS, Teleplan Globe AS, Thales Norway AS

- MYNDIGHETSDIALOG
- NETTVERK
- FORRETNINGSUTVIKLING
- TJENESTER
- INTERNASJONALT SAMARBEID



Foto: Ole-Sverre Haugli



Besøksadresse: Essendropsgt. 3, 7. etg, 0368 OSLO
Postadresse: Postboks 5250 Majorstuen, 0303 OSLO
E-post: fsi@nho.no

fsi.no