



ÅRSRAPPORT 2014



fsi.no

INNHold

1	ORGANISASJON	4		
1.1	Medlemsutvikling	4		
1.2	Styret	4		
1.3	Valgkomitéen	4		
1.4	Administrasjon	5		
1.5	Kampflyutvalg	6		
1.6	FSIs utvalg	6		
1.6.1	Programutvalgene	6		
1.6.2	Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål	6		
1.6.3	SMB – utvalg	6		
1.7	Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.	6		
1.8	Tilknytning	6		
1.9	Samarbeidsorganer og samarbeidspartnere	6		
1.10	Økonomi	8		
2	AKTIVITETEN I 2013	9		
2.1	Myndighetsdialog	9		
2.1.1	Stortingsmelding om forholdet mellom Forsvarssektoren og Forsvarsindustrien	10		
2.1.2	Ubåtkapasitet etter 2020	10		
2.1.3	Støtte til internasjonal markedsføring	10		
2.2	Medlemsarrangementer	10		
2.2.1	INFO/ERFA 2014	11		
2.2.2	Leverandørseminar og FSi-messe	11		
2.2.3	Forsvarsutstillinger i 2014	12		
2.2.3.1	DEFEXPO 2014, New Dehli, India	12		
2.2.3.2	Eurosatory 2014	12		
			2.2.3.3	Farnborough Airshow 2014
			2.2.4	Arrangementer med utenlandske leverandører til Forsvaret
			2.2.5	Øvrige arrangement i 2014
			2.3	Informasjonsvirksomheten
			2.4	Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utlandet
			2.5	Internasjonalt Samarbeid
			2.5.1	Bilateralt samarbeid
			2.5.1.1	USA - Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)
			2.5.2	NATO
			2.5.2.1	NATO Industrial Advisory Group (NIAG)
			2.5.3	Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)
			2.5.4	Nordisk Samarbeid
			2.6	Nye Kampfly
			2.7	Internasjonal handel med forsvarsmateriell
			2.7.1	UN Arms Trade Treaty (ATT)
			2.8	Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/Luftfartsklynge
			2.9	SMB-utvalg
			2.10	Samfunnsikkerhet
			3	STRATEGI FOR 2015
			3.1	Overordnede mål for 2015
			3.2	Rammebetingelser
			3.2.1	Myndighetsdialog
			3.2.1.1	Stortingsmeldingen om forholdet mellom Forsvarssektoren og Forsvarsindustrien

3.2.2	Internasjonal markedsføring	20
3.2.2.1	Messer/utstillinger	20
3.2.3	Anskaffelsesregelverk	20
3.2.3.1	EUs Forsvarsdirektiv	21
3.2.4	Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utenlandske leverandører	21
3.2.5	Internasjonal handel med forsvarsmateriell	21
3.2.6	European Defence Agency (EDA)	22
3.3	Nye Kampfly	23
3.4	Ubåtkapasitet etter 2020	24
3.5	Internasjonalt samarbeid	26
3.5.1	Bilateralt samarbeid	26
3.5.1.1	USA - Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)	26
3.5.2	NATO Industrial Advisory Group (NIAG)	26
3.5.3	Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)	26
3.5.4	Nordisk samarbeid	26
3.6	Samfunnssikkerhet	27
3.7	SMB	27
3.8	Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/Luftfartsklynge	27
3.9	Samarbeidspartnere	27
3.10	Informasjon	27
3.11	Medlemmer	28
3.12	Organisasjon	28

4 STYRETS KONKLUSJON 28

VEDLEGG

1. Medlemsbedrifter i FSi pr. 31. desember 2014
2. Flernasjonale fora hvor FSi var representert
3. Regnskap 2014
4. Revisjonsberetning for 2014
5. Budsjett for 2015
6. Representasjon i grupper/utvalg i 2014
7. Mandat for FSis programutvalg
8. Mandat for SMB-utvalg
9. Arrangementer i FSi regi i 2014
10. Studier i regi av NATO Industrial
Advisory Group (NIAG) der norsk industri deltar
11. Medlemsundersøkelse 2014



1. ORGANISASJON

1.1 Medlemsutvikling

Pr 31.12.2014 har Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi) 124 medlemmer. Medlemsoversikt følger som vedlegg 1. Det har vært noe rotasjon i medlemsmassen, men antall medlemmer er stabilt i overkant av 120. Det vurderes fortsatt å være et potensiale for nye medlemmer.

1.2 Styret

Styret har i 2014 avholdt 6 ordinære møter, hvorav ett i sammenheng med en ekstra dag til styreseminar.

FSi styre pr. 31. desember 2014:

Konserndirektør	Ola Skrivervik	Nammo AS (Styreleder)
Daglig leder	Tom Ivar Stie	Applica Training Systems AS (Nestleder)
Markedsdirektør	Harald Aarø	KDA AS
Direktør Business Unit	Nils Toverud	Thales Norway AS
Senior Vice President	Roar Langen	Vinghøg AS
Business Dev. Manager	Stein Roger Fiskum	Kitron AS
Dir. forretningsutvikling	Ragnhild Hauge	Sopra Steria AS
Daglig leder	Gudmund Kjærheim	Prox Dynamics
Direktør forretningsutvikling	Ivar Flage	KDA AS (personlig vararep. for Aarø)
Dir. forretningsutvikling	Frank Møller	Nammo AS (personlig vararep. for Skrivervik)
Dir. forretningsutvikling	Tom Tuhus	Thales Norway AS (personligvararep. for Toverud)
EVP Business Development	Harald Lunde	Vinghøg AS (personlig vararep. for Langen)
Daglig leder	Hans Arne Flåto	Keytouch Technology AS (vara Kategori II/III)
Adm.dir	Ola Tronrud	Tronrud Engineering AS
Styreleder	Carl Sejerstedt Bødtker	NFM Gruppen

1.3 Valgkomitéen

Valgkomiteen valgt på Generalforsamlingen 2014:

Leder:	Arb. styreleder	Ole Martin Grimsgaard	T&G Elektro AS
Medlem:	Sales&Marketing Manager	Jerry Hurum,	Chemring Nobel AS
Medlem:	Vice President	Arne Risvik Syversen	Comrod AS

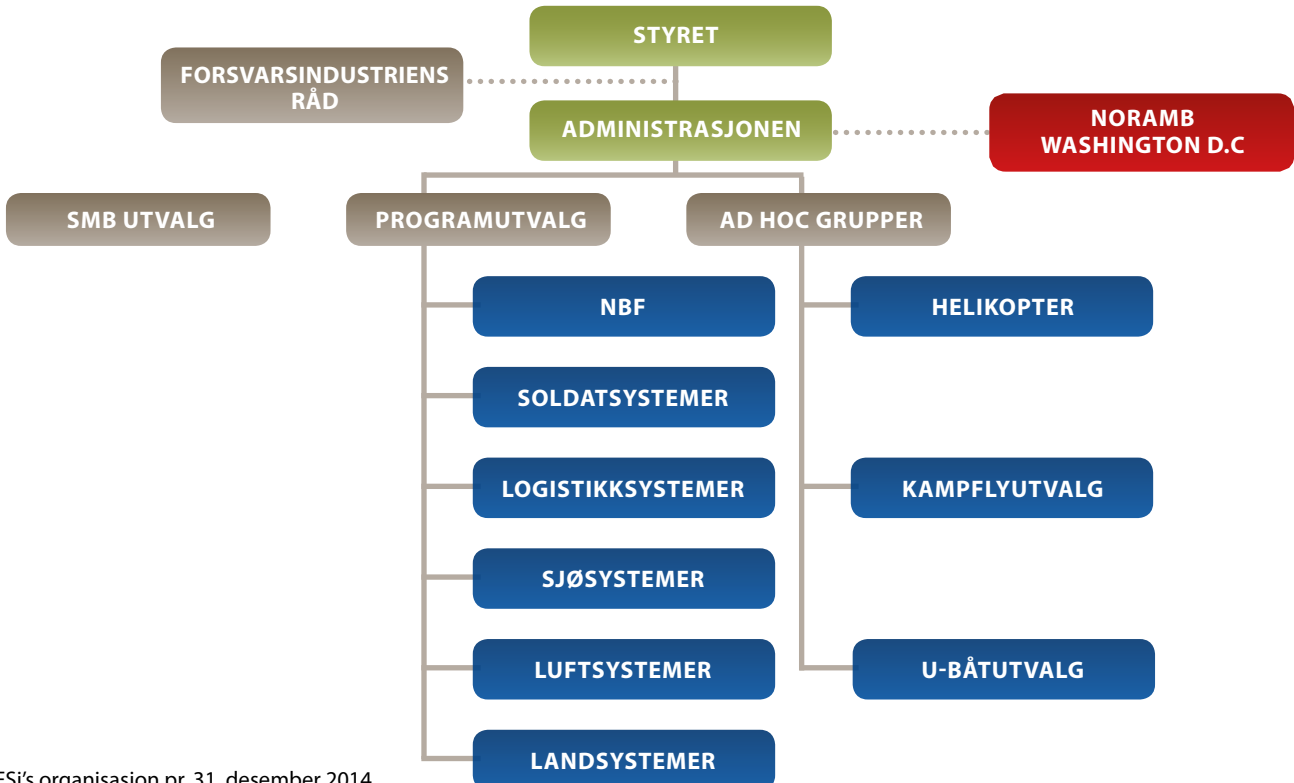
1.4 Administrasjon

FSi administrasjon pr. 31. desember 2014:

Adm. direktør
Direktør kommunikasjon og forretningsutvikling
Seniorrådgiver (Brigader(P))
Seniorrådgiver
Sekretær

Torbjørn Svensgård
Mari Ulstein
Stein Ivar Eriksen
Svein Harthor Andersen
Anne-Grethe H. Berntzen

Organisasjonskart for 2014



1.5 Kampflyutvalg

Som ledd i arbeidet med oppfølging av kampflyprosjektet har styret opprettet et kampflyutvalg som er kontaktpunkt og samtalepartner for myndighetene i kampflysaken. Utvalget ivaretar FSis representasjon i F-35 industristøttegruppe og F-35 industriforum, som begge er opprettet av FD som en del av gjennomføringen av industristrategien for F-35.

1.6 FSis utvalg

1.6.1 Programutvalgene

Implementeringen av strategien i St. meld nr. 38 (2006- 2007) "Forsvaret og Industrien – Strategiske partnere" forutsetter bl.a støttefunksjoner innenfor hvert av FDs investeringsprogrammer som bidrag til implementering av strategien.

I denne forbindelse er det opprettet seks programutvalg, hvert sammensatt av representanter fra FSis medlemsbedrifter. Utvalgene er inndelt etter samme mal som FDs investeringsprogrammer og er FSis grensesnitt mot programmene. Utvalgene er både et verktøy for å støtte administrasjonen i dialogen med programområdene og en mulighet for interesserte bedrifter til å engasjere seg aktivt i foreningens arbeid.

Mandat for utvalgene og oversikt over medlemmene finnes i vedlegg 6 og 7.

1.6.2 Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterede 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 kontraktsrelaterede 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.

1.6.3 SMB - utvalg

Mange små og mellomstore bedrifter i FSi opplever at det er krevende å få markedsadgang, både overfor Forsvaret og internasjonalt. Et annet stadig tilbakevendende tema er finansiering av utviklingsaktiviteter. Derfor besluttet FSis styre i 2011 å opprette et SMB-utvalg. Gjennom SMB-utvalget ønsker FSi at det skal bli satt mer fokus på disse problemstillingene, og arbeide med konkrete tiltak for å få dette til. 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 i mellom og mellom SMB bedriftene og de store bedriftene, samt bidra til økt kompetanse hos SMBene når det gjelder Forsvarets investeringskonsept.

Mandat for utvalget finnes i vedlegg 8.

1.7 Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.

Stillingen som Defence Industrial Counsellor ved NORAMB, Washington D.C. ble videreført i 2014. Stillingen finansieres av Forsvarsdepartementet, Innovasjon Norge og FSi, på vegne av 8 medlemsbedrifter, og har som formål å støtte norsk industris aktiviteter i det amerikanske forsvarsmarkedet.

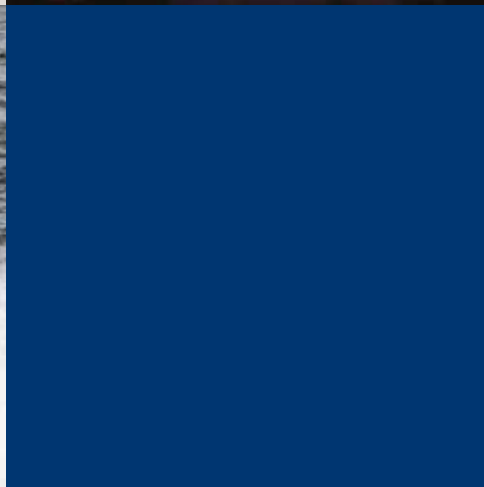
Einar Gustavson har hatt stillingen siden februar 2012.

1.8 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.

1.9 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 Arentzen de Besche om juridisk bistand til FSis medlemsbedrifter.



1.10 Økonomi

I underkant av halvparten av FSis virksomhet er finansiert av årsavgiften. Avgiften for 2. halvår ble justert på Generalforsamlingen 30. april 2014 med virkning fra 1. juli 2014 og er pr år:

Kategori I medlemmer:

KDA AS	Kr	679 119,-
Nammo AS	Kr	528 956,-
Thales Norway AS	Kr	378 796,-
Vinghøg AS	Kr	378 796,-

Kategori II A medlemmer:

Antall ansatte over 200 og 10 % eller mer er omsetning i forsvar og samfunnsikkerhet	Kr	91 476,-
--	----	----------

Kategori II B medlemmer:

Antall ansatte over 80	Kr	60 834,-
------------------------	----	----------

Kategori II C medlemmer:

Antall ansatte 10 – 80	Kr	37 879,-
------------------------	----	----------

Kategori III medlemmer:

Bedrifter med mindre enn 10 ansatte	Kr	22 841,-
-------------------------------------	----	----------

Hovedtallene for 2014 er:

Driftsinntekter	Kr	16 561 239,-
Finansinntekter	Kr	110 494,-

Sum inntekter:	Kr	16 671 733,-
----------------	----	--------------

Sum driftsutgifter:	Kr	16 002 319,-
---------------------	----	--------------

Årets resultat:	Kr	669 414,-
-----------------	----	-----------

Egenkapital pr. 31.12. 2014:	Kr	6 561 000,-
------------------------------	----	-------------

Detaljert regnskap for 2014, revisors beretning, samt Styrets budsjett for 2014 følger som vedlegg 3, 4, og 5.

Årets resultat viser et overskudd på	kr	669 414,-
--------------------------------------	----	-----------

Budsjettet for 2015 legger opp til et overskudd på kr 357 163,- Det forutsetter at medlemsavgiften økes med 1,5% pr. år fra 1. juli 2015. Forutsatt stabil medlemsmasse og god oppslutning om foreningens arrangementer, antar styret at det for 2016 ikke vil være behov for ytterligere økning av medlemsavgiften utover generell priskompensasjon.

Nøkkeltall

Forsvarsbedriftenes forsvarsrelaterte omsetning i 2013 var på 11,9 milliarder kroner. Av dette utgjorde leveranser til Forsvaret 3,9 milliarder kroner. Bedriftene meldte om 4800 årsverk i forsvarsrelatert virksomhet. Forsvarsindustriens direkte bidrag til nasjonal verdiskaping var på 4,6 milliarder kroner i 2013. I tillegg bidro bedriftene til verdiskaping i andre næringer gjennom bestillinger av varer og tjenester fra ulike underleverandører.

Forsvarsbedriftenes samlede innkjøpskostnader fra norske bedrifter var på 3,1 milliarder kroner. Den forsvarsrelaterte eksporten var på til sammen 4,4 milliarder kroner, hvorav 3,9 milliarder er utførsel av varer og tjenester som krever eksportlisens.

Til sammen investerte forsvarsbedriftene over 1,2 milliard kroner i ulike forsvarsrelaterte FoU-prosjekter i løpet av 2013. Dette utgjør 10 % av omsetningen i forsvarsmarkedet. Nesten halvparten var innovasjonsaktiviteter bedriftene selv finansierte. Den øvrige halvparten ble dekket inn av kunder eller offentlige støtteordninger.

Kilde: FFI-rapport 2014/02199 "Forsvarsindustrien i Norge - statistikk 2013".

2. AKTIVITETEN I 2014

De viktigste aktivitetene i 2014 har vært:

- Styrkning og videreutvikling av myndighetsdialogen, med særlig vekt på forarbeidene til Stortingsmelding om samarbeid mellom industrien og Forsvaret
- Dialog og informasjonsutveksling mellom industrien og Forsvaret gjennom programområdenes støttefunksjoner
- Bidrag til næringsstrategiske vurderinger/analyser for investeringsprosjekter i Forsvaret og oppfølging av resultatene av analysene
- Oppfølging av forberedelsene til anskaffelse av neste generasjons ubåt til Sjøforsvaret
- Oppfølgingen av industridelen av kampflyprosjektet
- INFO/ERFA- konferansen 2014
- Oppfølgingen av den nasjonale implementeringen av EUs forsvarsdirektiv
- Planlegging og gjennomføring av Nordic Defence Industry Seminar i samarbeid med Forsvarsdepartementet

Dialogen med myndighetene ble videreført i 2014.

I løpet av året er det gjennomført en rekke seminarer, kurs og konferanser. I 2014 har 81 % av medlemsbedriftene deltatt på ett eller flere av arrangementene. Vedlegg 9 gir en detaljert oversikt over deltagelsen.

Organisasjonen er fortsatt i utvikling. Tilbudet til medlemmene er økende og relasjonene med myndighetene er ytterligere styrket.

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 med flere partigrupper på Stortinget.

I 2014 ble det gjennomført to programkonferanser med Forsvarets investeringsprogrammer, h.h.v Sjøsystemer og Luft-/INI-systemer. Programkonferansene har befestet sin posisjon som en viktig møteplass. Et stort antall av medlemsbedriftene deltar på disse arrangementene og Forsvarets deltagelse er svært god. Evalueringen FSi gjennomfører i etterkant av disse arrangementene indikerer at nytteverdien vurderes som høy både av industriens og Forsvarets deltagere.

FSi sine programutvalg har gjennomført regelmessige møter med Forsvarsdepartementets programområder gjennom året.

Den nasjonale kontaktgruppen for norsk forsvarsindustri er videreført. Det ble gjennomført to møter i 2014.

1. januar 2014 trådte et nytt anskaffelsesregelverk i kraft. Regelverket består av et revidert Anskaffelsesregelverk for forsvarssektoren og en forskrift, Forskrift om forsvars- og sikkerhetsanskaffelser (FOSA). FOSA ivaretar implementeringen av EUs direktiv for Forsvars- og sikkerhetsanskaffelser i norsk rett. Foreningen følger aktivt opp implementeringen av regelverket i lys

av hvordan praktiseringen av regelverket utvikler seg i EØS.

Dialogen med Forsvarets logistikkorganisasjon (FLO) gjennom FLO dialogforum ble videreført. Det ble gjennomført to møter i 2014.

Det ble gjennomført teknologidager i Rena leir i samarbeid med Hærens våpenskole i mars.

I lys av den globale utviklingen i Forsvarsmarkedet blir eksportkontrollregelverket, 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 gjennomføre i 2014 flere møter med politisk ledelse og med embetsverket i departementet.

I september gjennomførte FSi et møte med Næringsministeren.

2.1.1 Stortingsmelding om forholdet mellom Forsvarssektoren og Forsvarsindustrien

Regjeringen besluttet i november 2014 at det skal utarbeides en ny stortingsmelding om forholdet mellom forsvarssektoren og forsvarsindustrien, som vil bli lagt frem for Stortinget i 2015. Foreningen har lagt ned mye arbeid i å gi innspill til denne prosessen for å sikre at meldingen gir forsvarsindustrien best mulig rammebetingelser.

2.1.2 Ubåtkapasitet etter 2020

I november 2014 besluttet regjeringen at ULA klassen vil bli erstattet av en ny ubåtklasse etter 2020. Det innebærer at alternativet, som innebar en levetidsforlengelse av ULA-klassen, er lagt bort og at arbeidet med å definere et anskaffelsesprosjekt er iverksatt.

Som en del av arbeidet med prosjekt "Undervannsbåtkapasitet etter 2020", har Forsvarsdepartementet etablert en industrigruppe. UVB Industrigruppe er koordinerende forum for kontakten mellom norske myndigheter og forsvarsrelatert norsk industri i saker som berører myndighetenes vurdering av næringsstrategiske aspekter i prosjektet.

Som følge av at Ubåtprosjektet går inn i en ny fase besluttet FSis styre, i tråd med etablert praksis fra tidligere store anskaffelser til forsvaret å etablere et dedikert U-båt utvalg.

I løpet av året slutførte FFI, på vegne av FD, en næringsstrategisk analyse av de industrielle mulighetene i forbindelse med ubåtanskaffelsen

2.1.3 Støtte til internasjonal markedsføring

For å kunne hevde seg i konkurransen i det internasjonale forsvarsmarkedet og hjemme, er det viktigere enn noensinne for industrien

å fremstå med solid støtte fra egne myndigheter. Bedriftene og foreningen er svært tilfreds med støtten norske myndigheter gir til markedsføring av norske forsvarsprodukter internasjonalt. I lys av en stadig mer krevende konkurransesituasjon internasjonalt vil slik støtte få økt betydning i årene som kommer og behovet forventes også å øke etter hvert som nye forretningsmuligheter i nye markeder konkretiseres og videreutvikles.

Samarbeidet mellom FSi og myndighetene om markedsstøtte til eksport av forsvarsmateriell ble videreført i 2014. Representanter fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret deltok på en rekke utstillinger og demonstrasjoner i samarbeid med industrien, og på industriseminarer arrangert av FSi i samarbeid utenlandske samarbeidspartnere.

I 2014 støttet myndighetene bl.a. aktiviteter i Australia, Canada, Frankrike, India, Japan, Malaysia, Polen, Storbritannia, Sør-Korea, Tyrkia og USA.

2.2 Medlemsarrangementer



Forsvarsminister Ine Eriksen Søreide holder åpningsforedrag på INFO/ERFA 2014.

2.2.1 INFO/ERFA 2014

INFO/ERFA konferansen ble gjennomført 8.-9. april 2014. Forsvarsminister Ine Eriksen Søreide åpnet konferansen som samlet 250 deltagere fra myndighetene, Forsvaret og industrien. Temaet for konferansen i 2014 var: "Forsvarsindustriens rolle i et kunnskapsbasert Norge" med fokus på forsvarsteknologiske og kunnskapsmessige synergier, forsvarsmarkedet og rammebetingelser for forsvarsindustrien. Kapasitetsområdene i FLO holdt egne presentasjoner om anskaffelsesvirksomheten på sine respektive områder. Interessen for arrangementet er stor og det er økende interesse fra utlandet for å delta på konferansen.

2.2.2 Leverandørseminar og FSi-messe

FSi gjennomførte Leverandørseminar og FSi-messe i Fanehallen og på artilleriloftet på Akershus festning 10. – 11. September 2014. Forsvarsminister Ine Marie Eriksen Søreide åpnet arrangementet. Vert for årets arrangement var Thales Norway AS. Seminaret og messen er en møteplass der små og mellomstore bedrifter i foreningen kan drøfte samarbeidmuligheter med de store bedriftene og presentere seg for hverandre.

71 av FSi sine medlemsbedrifter deltok på arrangementet. Av disse hadde 57 bedrifter egen stand på utstillingen. På den åpne utstillingsdagen var det godt oppmøte av representanter fra Forsvarsdepartementet, Forsvaret og utenlandske leverandører til Forsvaret med interesse for samarbeids-

Over: Forsvarssjef Haakon Bruun-Hanssen deltok på INFO/ERFA.

Under: Forsvarsministeren åpner leverandørseminaret/FSi-messen i september.



partnere i Norge. Til sammen var mer enn 400 personer til stede på arrangementet.

Leverandørseminaret inneholdt presentasjoner fra Kongsberg Defence & Aerospace, NAMMO, Thales Norway og Vinghøg om aktuelle prosjekter der det er aktuelt å knytte til seg underleverandører og samarbeidspartnere. Det var også anledning til delta på oppdateringer Forsvarsdepartementet og FLO om industrisamarbeidsavtaler i lys av EUs forsvarsdirektiv.

2.2.3 Forsvarsutstillinger i 2014

2.2.3.1 DEFEXPO 2014, New Delhi, India

FSi, i samarbeid med Innovasjon Norge, organiserte første norske fellesstand på DEFEXPO i februar. Arrangementet var en del av oppfølgingen etter industridelegasjonen til India i desember 2013, som ble ledet av

Statssekretær Øystein Bø. Seks norske forsvarsbedrifter deltok.

Utstillingen er den største og viktigste forsvarsutstillingen i India og samlet over 600 utstillere fra 30 nasjoner. Mer enn 500 offisielle gjester fra 52 land besøkte utstillingen. Norge var representert med en offisiell delegasjon med deltagelse fra Forsvarsdepartementet og FLO.

Formålet med den norske fellesstanden var å gi norsk forsvarsindustri anledning til å profilere seg i det indiske forsvarsmarkedet og å følge opp og etablere kontakter med indiske myndigheter og indisk industri. I tilknytning til utstillingen ble det arrangert et seminar om industrisamarbeid i India med støtte fra FSi. Forsvarsdepartementet holdt en presentasjon på arrangementet og den norske ambassadøren til India bidro med et innlegg i forbindelse med mottagelsen som avsluttet arrangementet.

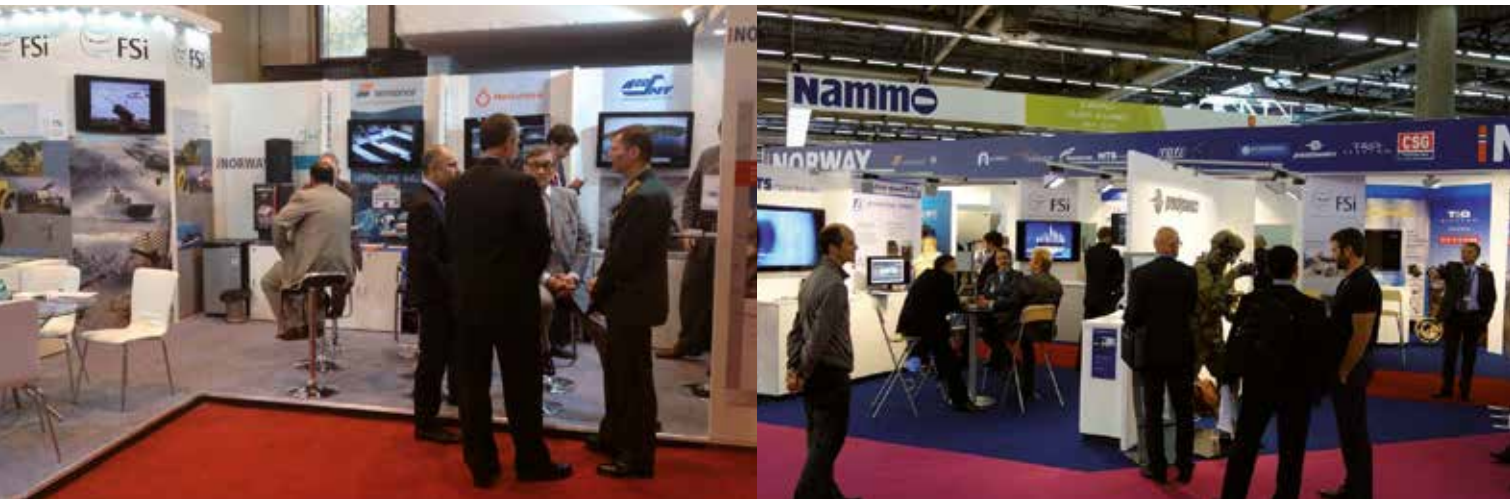
2.2.3.2 Eurosatory 2014

I juni arrangerte FSi en fellesstand på Eurosatory. Messen arrangeres i Paris annen hvert år og er den største internasjonale messen for land og land-til-luftkapasiteter med utstillere og besøkende fra hele verden. 20 norske bedrifter, flere enn noen gang før, deltok som utstillere.

Forsvarsdepartementet deltok med en offisiell delegasjon anført av departementsråd Erik Lund-Isaksen og materielldirektør Morten Tiller. Hæren var godt representert med en egen delegasjon ledet av GIH, støttet av representanter fra HST og HVS.

2.2.3.3 Farnborough Airshow 2014

For første gang arrangerte FSi en fellesstand på Farnborough Airshow i UK i juli. Seks medlemsbedrifter deltok. Utstillingen var godt besøkt med offisielle delegasjoner og



utstillere fra hele verden. Norske myndigheter var representert med en offisiell delegasjon fra Forsvarsdepartementet og Luftforsvaret.

2.2.4 Arrangementer med utenlandske leverandører til Forsvaret

I september gjennomførte FSi et industri-seminar i Oslo med Boeing, US, for å identifisere mulige samarbeidsprosjekter med norsk industri.

2.2.5 Øvrige arrangement i 2014

I januar gjennomførte foreningen, i samarbeid med Forsvarsdepartementet, et seminar om det nye anskaffelsesregelverket.

En forsvarsindustri delegasjon arrangert av FSi, ledet av materielldirektøren i

Forsvarsdepartementet, besøkte i februar 2014 Tyrkia.

Det ble gjennomført et sikkerhetskurs for ledere i forsvarsindustrien i samarbeid med FLO i mars.

I samarbeid med Hærens våpenskole arrangerte FSi teknologidager i Rena leir 26. og 27. mars 2014. Formålet med arrangementet var å skape en arena for dialog og informasjonsutveksling mellom brukermiljøene i Hæren og forsvarsindustrien og å bidra til å øke kompetansen om norsk forsvarsindustri teknologi og rolle på alle nivåer i Hærens organisasjon. Arrangementet besto av en utstilling, orienteringer om Hærens organisasjon og planer for fremtidig utvikling og presentasjoner av konkrete problemstillinger på områder der Hæren ser søker nye løsninger for å løse operative behov. Mer enn 70 representanter fra nærmere 40 medlemsbedrifter deltok. Fra brukersiden besøkte anslagsvis mellom 400

og 500 befal og soldater i Hæren utstillingen, som sett fra industrien var svært vellykket. Evalueringen i etterkant tilsier at både Forsvaret og industriens deltagere hadde stort utbytte av arrangementet og det er et ønske fra begge sider om å gjenta arrangementet, mest sannsynlig i 2016.

Et forsvarsindustri seminar, med god deltagelse fra begge nasjoner, ble gjennomført i London i mai i samarbeid med den britiske foreningen ADS.

I juni gjennomførte FSi i samarbeid med vår tyske søsterforening BDSV et forsvarsindustri arrangement i Oslo. Begge nasjoners materielldirektører deltok på arrangementet.

I mai besøkte flere bedrifter, ledet av statssekretær Øystein Bø i FD, Lockheed Martin i Ft. Worth, TX for å diskutere samarbeidsmuligheter i forbindelse med anskaffelsen av nye kamfly til Forsvaret.



*Fra venstre:
FSi fellesstand på DEFEXPO i New Dehli
i februar og Eurosatory i Paris i juni.*

*Til høyre:
Seminar om det nye anskaffelsesregelverket
i januar.*

Nordic Defence Industry Seminar ble arrangert i samarbeid med det norske formannskapet i NORDEFECO på Sundvollen i mai.

Et kurs i kvalitetssikring ble gjennomført i oktober med støtte fra Forsvaret.

I samarbeid med advokatfirmaet Arntzen de Besche ble det gjennomført et seminar om eksportkontrollregelverket i desember.

2.3 Informasjonsvirksomheten

Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk ble videreført i 2014. FSi disponerer fire sider i hver utgave som benyttes til å profilere foreningens virksomhet. På denne måten når FSi frem til om lag 4000 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 2014 fått oppmerksomhet i media i.f.m. viktige saker for foreningen, bl.a. kampflyprosjektet og eksport av forsvarsmateriell.

I 2014 ble det for fjerde gang publisert en statistikk for norsk forsvarsindustri. Statistikken er utarbeidet av Forsvarets forskningsinstitutt (FFI), i samarbeid med FSi. Statistikken inneholder viktig informasjon som dokumenterer virksomheten i forsvarsindustrien i Norge. Statistikken er gjenstand for årlig oppdatering.

Foreningen har bidratt med forelesninger på sjefskurset på Forsvarets høyskole og i logistikkutdanningen ved Forsvarets stabsskole, samt på internseminar i forsvarsdepartementet.

2.4 Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utlandet

FSi samarbeider med FDs Enhet for Kampfly, Industrisamarbeid og Gjenkjøp (EKIG), som har et særlig ansvar for å følge opp industri-dimensjonen i kampflyprosjektet og andre store anskaffelser fra utlandet.

Kampflyprosjektet er gitt en bredere omtale i et eget pkt 2.6.

2.5 Internasjonalt samarbeid

2.5.1 Bilateralt samarbeid

FSi har løpende kontakt med søsterorganisasjoner i flere nasjoner.

2.5.1.1 USA - Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

Norwegian-American Defence/Homeland Security Industry Council (NADIC) har som formål å styrke norsk forsvarsindustri



Over: Norsk-Tysk forsvarsindustri seminar i juni 2014

Til venstre: Norsk fellesstand på Farnborough Airshow i juli 2014

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 forsvar- industrirådsstillingen ved ambassaden i Washington D.C. som finansieres i felleskap av Innovasjon Norge, Forsvarsdepartementet og industrien, og samarbeidsavtalen som ble inngått mellom FSi og vår amerikanske søsterorganisasjon NDIA for en tid tilbake.

USA er det viktigste markedet for forsvarsmateriell. USAs anskaffelser utgjør 50% av verdensmarkedet. For norsk forsvarsindustri er USA også det klart største eksportmarkedet. Eksporten til USA utgjør om lag 50 % av norsk eksport av lisenspliktig materiell. I tillegg har norskeide bedrifter i USA, årlig en omsetning på mellom 2 og 3 milliarder kroner i det amerikanske forsvarsmarkedet. Samarbeidet mellom Norge og USA på forsvarsmateriellområdet er i sterk vekst. Hoveddriveren i denne sammenheng er F-35 programmet, men det er også betydelig aktivitet på andre områder som f.eks. ammunisjon, kommunikasjons-systemer, nano-helikoptre, rakettmotorer, luftvern og elektronikk.

2014 var NADICs andre driftsår. I løpet av året arrangerte foreningen et seminar i Washington D.C. i mai hvor bl.a. Senator John McCain var en av talerne. NADIC gjennomførte flere mindre seminarer og foreningen engasjerte seg overfor

amerikanske myndigheter i noen enkelt-saker der norsk forsvarsindustri mente seg behandlet i strid med gjeldene regelverk og retningslinjer i forbindelse med anskaffelser til det amerikanske forsvaret.

Fra juni til september 2014 var fregatten Fritjof Nansen deployert til Nord-Amerika og Stillehavet. I denne forbindelse arrangerte FSi, i samarbeid med Innovasjon Norge, forsvarsindustriarrangementer i Baltimore, MD, US og Halifax, Canada.

2.5.2 NATO

2.5.2.1 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 materielldirektørenes forum i NATOs sivile beslutningsstruktur.

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 2014. Et viktig tema som får stor oppmerksomhet i denne sammenheng er den pågående revisjonen av det amerikanske regimets for eksportkontroll (ITAR) (Export Control Reformer)

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

Studievirksomheten ble videreført i 2014. Norske bedrifter deltok i flere av studiene. (Vedlegg 10)

2.5.3 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.

ASD har vært under omorganisering siden 2012. I løpet av 2014 har en ny organisasjonsmodell vært under implementering. Den nye modellen innebærer en forenkling av beslutningsmodellen ved at det nå kun eksisterer ett strategisk beslutningsnivå (ASD Board). I tillegg til dette ble også finansieringen lagt om slik at enkeltbedrifter, etter søknad og godkjenning i ASD BOD kan få direkte medlemskap i ASD og betale

individuell medlemskontingent. Som en konsekvens av dette er sammensetningen av ASD BOD endret slik at bedriftsmedlemmene har 16 plasser, foreningene i UK, GE, FR, IT og SP en plass hver og fem plasser velges for en toårs periode blant de øvrige foreningene. Adm.dir FSi, Torbjørn Svengård har siden 2013 vært valgt styremedlem i ASD. Perioden utløper i 2015.

I løpet av 2014 har en ny struktur av komiteer og arbeidsgrupper blitt utviklet under ledelse av ASD sekretariatet i Brussel. Det er bl.a. opprettet en komite som skal ha ansvaret for å utvikle foreningens politikk på forsvarsområdet. Adm. dir. Torbjørn Svengård ble valgt inn i denne komiteen for en periode på to år fra høsten 2014.

ASD har i 2014 vært engasjert i arbeidet med å følge opp implementeringen av EUs forsvarsdirektiv, forberedelsene til det Europeiske toppmøte i juni 2015 i forhold til EU-kommisjonen, herunder oppdatering av den nytnevnte kommisjonen, og øvrige institusjoner i Brussel som EU-parlamentet og European Defence Agency.

2.5.4 Nordisk Samarbeid

Det nordiske samarbeidet ble videreført innenfor rammen av samarbeidsavtalen mellom de fire foreningene som ble undertegnet høsten 2012. Norge hadde formannskapet i Joint Nordic Defence Industry Cooperation Group (JNDICG) i 2014. Samarbeidet mellom foreningene har fortsatt en positiv utvikling, særlig i forhold til å ta frem og formidle felles posisjoner til ulike initiativ i EU på forsvarsområdet. Foreningene samarbeider

også godt for å påvirke omstillingen av den Europeiske foreningen ASD, se pkt. 2.5.3.

Dialogen med det nordiske forsvarssamarbeidet, NORDEFECO, ble videreført. NORDEFECO ble omorganisert under det norske formannskapet i 2014. Det innebærer bl.a. at materielldirektørene nå formelt er en del av NORDEFECOs beslutningsstruktur og rapporterer gjennom et eget forum (PSC ARMA) direkte til forsvarsministrene. I oktober ble det gjennomført et møte mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene og de nordiske og baltiske materielldirektørene innenfor rammen av NORDEFECO.

I september 2014 deltok forsvarsindustriforeningene for første gang på et møte med NORDEFECO Military Coordination Committee (MCC). Med dette er også en formell dialog mellom de nordiske industriforeningene og MCC formalisert. Det innebærer at det nå er åpent for dialog mellom industrien og NORDEFECO på ett nytt nivå og at arbeidet med å utvikle dialogen kan intensiveres bl.a. med Military Coordination Committee (MCC) og COPA ARMA.

2.6 Nye Kampfly

Foreningen legger ned mye arbeid for å ivareta norsk industris interesser i Kampflyprosjektet.

Det har i løpet av 2014 vært en positiv utvikling der flere forespørslar har tilflytt norsk industri. Nye kontrakter er blitt inngått og Lockheed Martin har kompensert for uaktuelle prosjekter i den opprinnelige industriplanen ved at leveranser fra norsk

industri nå er utvidet til også å omfatte leveranser til nasjoner utenfor programmet som er aktuelle kjøpere ((Foreign Military Sales (FMS)). Dette styrker potensialet med ca. 600 MUSD. Sannsynligheten for å realisere potensialet i planen har derfor økt det siste året, men det er fortsatt for tidlig, med tilfredsstillende grad av sikkerhet, å påstå at målsettingen om at norsk industri skal få oppdrag som i omfang tilsvarer anskaffelseskostnadene blir nådd.

Foreningen har i 2014 arbeidet aktivt overfor Forsvarsdepartementet, Stortinget og andre interessenter for å legge forholdene til rette for at norsk industri skal få størst mulig utbytte av anskaffelsen. Gjennom deltagelsen i F-35 industriforum har dialogen med FD blitt videreført. Det har vært regelmessig kontakt mellom foreningen og politisk ledelse i Forsvarsdepartementet.

Som en del av forberedelsene til innfasing av F-35, er Kampflyprosjektet i ferd med å utarbeide et nasjonalt konsept for understøttelse av flyene. I denne forbindelse foretas det en avveining av hvilke oppgaver Forsvaret selv skal utføre og hvilke oppgaver det er aktuelt å sette bort til industrien. Videre er det fortsatt dialog med flere andre europeiske brukernasjoner om etablering av europeiske kilder for logistikk og vedlikehold som del av det verdensomspennende understøttelsessystemet for F-35.

Forsvarsdepartementet har som ambisjon å samarbeide tett med andre brukere av F-35 i Europa og å legge til rette for at norsk industri kan bli en del av det europeiske understøttelsesmiljøet for F-35. FSi er i kontinuerlig dialog med FD for å posisjonere

norsk industri på dette området.

En industridelegasjon ledet av statssekretær Øystein Bø i FD besøkte LM Aero i mai 2014. Formålet var å bidra til å identifisere nye muligheter for norsk industri innenfor F-35 programmet.

Potensialet som Lockheed Martin og motorleverandøren har presentert er i størrelsesorden 6 mrd. USD. En stor andel av dette potensialet er industrielle muligheter som presenteres på tilsvarende måte overfor flere av nasjonene i F-35 samarbeidet. Det er derfor svært usikkert hvor stor andel av dette som vil bli levert av norsk industri.

Derfor er utviklingen av JSM missilet fra Kongsberg Defence and Aerospace AS svært viktig. I juni 2014 vedtok Stortinget å iverksette fase III av utviklingen. Det innebærer at utviklingen fullføres frem til et produksjonsklart missil. Prosjektet er det største utviklingsprosjektet i Norge noensinne med en økonomisk ramme på 8,2 mrd NOK. Prosjektet involverer mere enn 100 norske underleverandører, de fleste av disse er små og mellomstore bedrifter.

Arbeidet med å integrere NAMMOs APEX ammunisjon hadde også god fremdrift i 2014. Ammunisjonen integreres med midler fra utviklingsprogrammet (SDD). Det sikrer at APEX blir en del av basiskonfigurasjonen for F-35.

Det at det har vært god fremdrift i både APEX og JSM i 2014 betyr ikke at det er automatikk i at systemene blir anskaffet av F-35 partnerland. Derfor er det viktig at

arbeidet videreføres med full kraft. Også gjennomføringen av Lockheed Martins industriplan vil kreve mye arbeid i årene som kommer. Her gjenstår det fortsatt mye før planen gir det industrielle utbyttet av prosjektet som er forventet. De årlige bestillingene av fly i årene som kommer blir viktige milepæler for å følge opp implementeringen av planen og en mulighet til å avstemme fremdriften på industrisiden mot tempoet i anskaffelsen av fly.

2.7 Internasjonal handel med forsvarsmateriell

For norsk forsvarsindustri er det helt avgjørende at det ikke skapes tvil om hvordan norske myndigheter vil praktisere eksportkontrollregimet. I internasjonal sammenheng er norsk forsvarsindustri en liten aktør som er helt avhengig av et tett og forpliktende samarbeid med andre lands industri for å kunne hevde oss i en stadig mer krevende konkurranse.

Internasjonal forsvarsindustri er i endring. Et fremtredende trekk er at det etableres noen få store systemleverandører som er i stand til å utvikle og levere tunge komplekse våpensystemer og -plattformer. De aller fleste av disse hører hjemme i de store europeiske landene eller i USA. Et annet fremtredende trekk er at disse aktørene i mye større omfang enn tidligere benytter underleverandører, også for leveranser av kritiske delsystemer og komponenter som er helt avgjørende for at det komplette systemet skal fungere som forutsatt.

Tidligere var det gjerne slik at systemleverandørene hadde all kritisk kompetanse i egen organisasjon. Dersom det allikevel var behov for å gå til underleverandører var det ikke uvanlig at det ble etablert to alternative leverandører for å ivareta leveransesikkerheten. Slik er det ikke lenger. Fordi utviklingskostnadene har økt betydelig, volumet av anskaffelsene har blitt redusert, budsjettene er mindre og kompetanse er et knapphetsgode i forsvarsindustrien, er det ikke lenger mulig å gjennomføre store forsvarsmateriellprosjekter med et sett av overlappende underleverandører av kritiske delsystemer og komponenter.

Utvikling av nytt forsvarsmateriell tar gjerne ti år eller mer og kostnadene er ofte mange milliarder kroner. Derfor blir stadig flere prosjekter gjennomført som flernasjonale prosjekter der industrien i de landene som finansierer utviklingen samarbeider. Som regel er det en leverandør, hjemmehørende i ett land som er ansvarlig for å sluttmontere og levere det ferdige produktet. Det betyr selvsagt også at eksport av det ferdige produktet må følge eksportkontrollregimet i nasjonen der ferdigstillelsen skjer.

Dersom norsk forsvarsindustri i fremtiden skal få anledning til å delta i store flernasjonale forsvarsmateriellprosjekter, så må vi akseptere at våre leveranser av delsystemer og komponenter ikke begrenser muligheten til å eksportere det ferdige produktet. Hvis ikke vil norsk industri bli utelukket fra å delta i slike prosjekter. Andre nasjoners industri vil ikke akseptere å involvere partnere der det hersker tvil om hvorvidt myndighetene vil sikre stabile og forutsigbare

rammebetingelser for eksport. Norsk industri må være en troverdig og pålitelig partner og leverandør i flernasjonale samarbeid, som ofte har tidshorisont på tretti år eller mer fra utvikling starter til materiellet avhendes.

Foreningen har løpende dialog med Utenriksdepartementet, politiske partier og andre interessenter for å ivareta bransjens interesser på dette feltet.

2.7.1 UN Arms Trade Treaty (ATT)

Norge hadde en viktig rolle i arbeidet med å forhandle frem en våpenhandelsavtale – ATT/Arms Trade Treaty - som ble vedtatt av FNs generalforsamling 2. april 2013. Avalen ble ratifisert av Stortinget i januar 2014. FSi og norsk forsvarsindustri bidro til og støttet prosessen med å få på plass en slik avtale. FSi ønsker et sterkt internasjonalt samarbeid om våpenhandel og håper flest mulig land knytter seg til avtalen. Etter vårt syn er et forpliktende internasjonalt regelverk og kontroll som hindrer ulovlig handel og distribusjon av forsvarsmateriell til uønskede mottakere langt mer effektivt enn ensidige nasjonale tiltak.

Dersom ATT skal få betydning i praksis må den implementeres på en slik måte at alle viktige produsentland både ratifiserer og etterlever avtalen. Forsvarsindustrien har viktig kunnskap og erfaring som gir et godt grunnlag for å gi innspill og råd til myndighetene. Norsk forsvarsindustri ser frem til å bli involvert i det videre arbeidet og ta del i dialogen om implementeringen av avtalen.

2.8 Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/ Luftfartsklynge

Et antall medlemsbedrifter gikk i januar 2011 sammen og dannet en "leverandørklynge" for logistikkstøtte, vedlikehold og oppdateringsaktivitet i forhold til luftfartøyer. Bakgrunnen for etableringen var at de tradisjonelle kompetansemiljøene innen sivil og militær luftfart var i ferd med å forsvinne samtidig som Forsvaret, spesielt ifm nyanskaffelser, etterspør industrielle totalløsninger for logistikk og teknisk støtte. Leverandørklyngen - Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC) som består av 12 medlemsbedrifter - har en styringsgruppe med medlemmer fra fire av FSis medlemsbedrifter. Styringsgruppen som sitter ett år ad gangen har siden etableringen jobbet med å få på plass nødvendige felles initiativer og oversikter over bedriftenes relevante kapasiteter for bedre gjensidig utnyttelse av hverandre. Praktiske samarbeidsløsninger mellom bedriftene har imidlertid ikke materialisert seg i forventet grad.

2.9 SMB-utvalg

Utvalgets formål er å arbeide for best mulige rammebetingelser for små- og mellomstore medlemsbedrifter i FSi. Av 6 representanter, som sitter i utvalget, har to stilt sin plass til disposisjon og en har forlatt utvalget i løpet av året. Utvalget har organisert diverse møter med representanter fra Forsvaret og andre offentlige organisasjoner, som Direktoratet for Samfunnsikkerhet og Beredskap (DSB). Totalt har utvalget hatt fem arbeidsmøter i løpet av året og stått

som arrangør for et seminar. Seminaret ble gjennomført august 2014 og hadde tittelen "Kvalitetssikring". Totalt var det 39 personer fra 17 bedrifter som deltok. Tilbakemeldingene var positive og utvalget tar sikte på å arrangere en oppfølger i 2015. I tillegg deltok flere bedrifter i forbindelse med DSB sin årlige samfunnsikkerhetskonferanse i februar 2014, hvor FSi sine medlemmer fikk anledning til å profilere seg.

2.10 Samfunnsikkerhet

Interessen for samfunnsikkerhetsområdet var i 2014 meget stor. SMB utvalget har gjennom sitt fokus og møter med DSB fortsatt dette som et satsningsområde. Administrasjonen har også i år deltatt ved flere av de arrangementene som er gjennomført i 2014. Dette har vært

- Universitet i Stavangers (UiS) "Samfunnsikkerhetskonferanse 2014", med tema Samfunnsikkerhet i et internasjonalt perspektiv, Sentraliseringens dilemma og Risiko- og sårbarhetsanalyse - et nyttig verktøy eller rent skuebrød?
- Direktoratet for Samfunnsikkerhet og Beredskaps (DSB) Samfunnsikkerhetskonferanse 2014", hvor temaet var Krisekommunikasjon og beredskapsarbeid i et internasjonalt perspektiv.
- Ambulanse- og Redningsforum med tema "Hvordan fungerer norsk beredskap?".

Foreløpig er det få tiltak innenfor samfunnsikkerhetsområdet som retter seg konkret mot FSis medlemsbedrifter. FSi har knyttet kontakter mot arrangøren av Ambulanse- og

Redningskonferansen. I 2014 var flere av våre bedrifter med på utstillingen og FSi har nå blitt med som medlem i utstillingskomiteen for 2015. Arbeidet mot DSB har stagnert litt. FSi ønsker med dette å fortsette arbeidet med å legge forholdene til rette for nettverksbygging og etablering av møteplasser innenfor samfunnsikkerhetsområdet.

3 STRATEGI FOR 2015

FSIs visjon:

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

3.1 Overordnede mål for 2015

- Bidra til å øke medlemsbedriftenes forretningsmuligheter i det norske forsvarsmarkedet
- Styrke medlemsbedriftenes eksportpotensial
- Utvikle nettverket mellom medlemsbedriftene
- Legge til rette for at små og mellomstore medlemsbedrifter blir mer konkurranse-dyktige i det norske forsvarsmarkedet.

3.2 Rammebetingelser

3.2.1 Myndighetsdialog

FSi samarbeider tett med Forsvarsdepartementet, Forsvaret, andre departementer og flere av de store interesseorganisasjonene i arbeidslivet. FSi skal videreføre den gode

dialogen vi har med disse aktørene. Det er et mål å styrke dialogen med brukermiljøene i Forsvaret ytterligere.

I lys av at forsvarsmarkedet er monopolisert på kundesiden er det av særlig viktighet å videreutvikle den tette dialogen og samarbeidet vi har med Forsvarsdepartementet og Forsvaret. Det er en forutsetning for å sikre at rammebetingelsene til bransjen blir best mulig. Ettersom eksport og flernasjonalt samarbeid får økende betydning og Norge signaliserer øket deltagelse i slikt samarbeid er det også viktigere enn før å styrke dialogen med Utenriksdepartementet.

Dialogen med myndighetene vil bli videreført i 2015.

Prioriterte oppgaver vil være:

- Bidra til å videreutvikle Forsvarsindustriens rammebetingelser med vekt på å påvirke innhold, og implementeringen av den bebudede Stortingsmeldingen om forholdet mellom forsvarssektoren og forsvarsindustrien som planlegges lagt frem i 2015
- Bidra til næringsstrategiske vurderinger/analyser i.f.m. anskaffelser til Forsvaret
- Oppfølging av implementeringen av nytt anskaffelsesregelverk og EUs forsvarsdirektiv
- Dialog med brukermiljøet i Forsvaret –Planlegging og gjennomføring av teknologidag med Cyberforsvaret på Jørstadmoen
- Kampflyanskaffelsen
- Oppfølging og praktiseringen av Eksportkontrollregelverket
- Videreutvikle etablerte møteplasser med

myndighetene

- Markedsstøtte til eksport av forsvarsmateriell
- Forberedelse til anskaffelsen av fremtidig ubåtkapasitet
- Gi innspill FSJs Fagmilitære råd om forsvarsindustriens mulige bidrag til forsyningssikkerhet og beredskap og til å understøtte Forsvarets i krise og krig

3.2.1.1 Stortingsmeldingen om forholdet mellom Forsvarssektoren og forsvarsindustrien

Regjeringen har besluttet at det skal legges frem en ny stortingsmelding om forholdet mellom forsvarssektoren og forsvarsindustrien i 2015. Hovedformålet med meldingen vil være å videreutvikle en strategi for samarbeidet mellom Forsvaret og industrien i Norge som tar hensyn til konsekvensene av EUs direktiv for forsvars- og sikkerhetsanskaffelser. Da forsvarsministeren i desember 2014 annonserte at regjeringen vil utarbeide en ny stortingsmelding om forholdet mellom forsvarssektoren og forsvarsindustrien sa hun at: "Det er viktig at vår forsvarsindustri beholder sin kompetanse, kunnskap og konkurransekraft for å sikre at Forsvaret får nødvendig tilgang på materiell og kompetanse."

Dette føyer seg inn rekken av uttalelser fra regjeringspartiene om at forsvarsindustrien er viktig. Regjeringen har gitt tydelige signaler om at den ønsker å legge til rette for en slik utvikling. I Sundvollenplattformen står det at Regjeringen vil "bidra til å opprettholde og videreutvikle en internasjonalt konkurransedyktig norsk forsvarsindustri."

Høyres stortingsvalgprogram for innværende periode slår fast at partiet vil gi de høyteknologiske forsvarsbedriftene konkurransekraft gjennom robuste gjenkjøpsavtaler.

Dette gir grunn til optimisme i forsvarsindustrien og høye forventninger om at den bebudede stortingsmeldingen inneholder en robust strategi med et tydelig ambisjonsnivå og konkrete tiltak og virkemidler som gir nødvendig forutsigbarhet. Strategien må sikre norsk forsvarsindustri minst like gode rammebetingelser som våre konkurrenter har i sine hjemmemarkeder, og bidra til å sikre markedsadgang i et internasjonalt marked som i økende grad preges av proteksjonisme og politiserte beslutningsprosesser.

En fremtidsrettet forsvarsindustristrategi må derfor bl. a. legge til rette for at:

- Forsvaret bruker norsk industri når det anskaffes materiell og systemer der vi har produkter og kompetanse innenfor prioriterte teknologiområder.
- Norge krever industrisamarbeidsavtaler (gjenkjøp) for alle større anskaffelser fra utlandet, inkl. fra EU/EØS, på samme måte som bl.a. Danmark nå gjør etter en metodikk som er avklart med EU-kommisjonen.
- Forsvaret fortsatt satser på FOU i samarbeid med norsk industri for å ta frem løsninger det norske forsvaret har behov for innenfor rammer som gjør det mulig for norsk forsvarsindustri å eksportere løsningene i et krevende internasjonalt marked

En industri- og teknologistrategi for Forsvaret som viderefører et strategisk partnerskap mellom Forsvaret og industrien i tråd med regjeringens uttalte intensjon og med klare føringer som nevnt ovenfor, vil gjøre det mulig å videreføre og styrke en internasjonalt konkurransedyktig norsk forsvarsindustri.

For FSi bli det viktig å arbeide for at den nye strategien sikrer bransjen rammebetingelser som ivaretar våre behov for å samarbeide med Forsvaret som en krevende og kompetent kunde om utvikling av forsvarsmateriell og å sikre konkurransedyktighet internasjonalt.

3.2.2 Internasjonal markedsføring

FSi vil legge stor vekt på å sikre at den omfattende myndighetsstøtten til eksport av forsvarsmateriell blir videreført i 2015. I et internasjonalt forsvarsmarked som preges av stadig sterkere konkurranse, og der veksten i stor grad skjer i markeder som i betydelig grad er politisert, blir støtte fra norske myndigheter i forbindelser med markedsføring av forsvarsmateriell stadig viktigere. I de senere år har Forsvarsdepartementet og Forsvaret i betydelig grad økt sin innsats for å støtte norsk eksport av forsvarsmateriell fra Norge. Industrien er svært tilfreds med støtten vi får fra norske myndigheter. Foreningen vil ha løpende dialog om deltagelse og bidrag fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret i forbindelse med internasjonale myndighetsmøter, messer, konferanser/seminarer og demonstrasjoner.

Det planlegges et statsbesøk av DDKKHH Kong Harald V og Dronning Sonja til Australia i 2015. I forbindelse med besøket vil det bli arrangert en næringslivsdelegasjon i regi av Innovasjon Norge. Innenfor rammen av delegasjonens program vil FSi gjennomføre et forsvarsindustri arrangement i Canberra.

3.2.2.1 Messer/utstillinger

I 2015 planlegger foreningen å arrangere fellesstands på følgende utstillinger:

Paris Airshow 2015, I Paris, Frankrike
MSPO 2015 i Kielche, Polen
DSEI 2015 i London, UK

Norge er "lead nation" for MSPO i Polen 2015. I samarbeid mellom FD, Forsvaret og FSi vil det bli organisert en norsk paviljong og et seminarprogram i forbindelse med messen.

Foreningen vil, avhengig av behov og interesse hos medlemsbedriftene, kunne gjennomføre fellesstands på andre messer i 2015.

3.2.3 Anskaffelsesregelverk

Et revidert anskaffelsesregelverk for Forsvaret ble implementert 1. januar 2014. Det reviderte regelverket er bl.a. en del av implementeringen av EUs forsvarsdirektiv i norsk rett.

For FSi blir det viktig å sikre at regelverket praktiseres på en slik måte at norsk forsvarsindustri konkurransekraft styrkes både i hjemmemarkedet og internasjonalt.

3.2.3.1 EUs Forsvarsdirektiv

For FSi er det en prioritert oppgave i 2015 å videreføre arbeidet med å følge opp implementeringen av EU-direktivet slik at det ikke bidrar til at industriens rammebetingelser blir dårligere verken i hjemmemarkedet eller i eksportmarkedene. Dette vil skje gjennom dialog med FD og den norske EU-delegasjonen, gjennom ASD og direkte overfor EU-kommisjonen forutsetningsvis gjennom felles nordiske posisjoner utarbeidet i samarbeid mellom de nordiske foreningene.

3.2.4 Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utenlandske leverandører

Et nytt regelverk for industrielt samarbeid ved Forsvarets anskaffelser fra utlandet trådte i kraft 1. januar 2014 med til dels omfattende endringer som i særlig grad omfatter anskaffelser som gjennomføres under den nye forskriften (FOSA) som implementerer EUs forsvarsdirektiv i norsk rett. Det blir viktig å følge opp hvordan dette blir implementert, særlig hvordan EUs medlemsland velger å tolke direktivet i forhold til bruk av industrisamarbeidsavtaler som ikke er særlig omtalt i direktivet.

Det har vist seg at flere av EUs medlemsland har etablert ordninger som gjør det mulig å kreve gjenkjøp innenfor rammen av EU-direktivet. Bl.a. har Danmark, i dialog med EU-kommisjonen får på plass en ordning der de krever gjenkjøp, med henvisning til EU-traktatens unntaksbestemmelse i art. 346, for anskaffelser som kunngjøres og

anskaffes etter prosedyrene i direktivet.

I Forsvarsbudsjettet for 2012 ble det slått fast at utviklingen av det industrielle samarbeidet også skal ses i lys av behovet for å ivareta nasjonal forsynings- og informasjonssikkerhet, og at industrielt samarbeid ved kjøp fra utenlandske leverandører fortsatt skal bidra til å understøtte Forsvarets materiellbehov ved at industriens muligheter til å delta i internasjonalt materiellsamarbeid styrkes og at norsk industri blir satt best mulig i stand til å levere materiell og tjenester til Forsvaret.

Det blir derfor viktig å sikre at implementeringen av det reviderte regelverket utformes og praktiseres på en slik måte at det gir nødvendig rom for å kreve industrisamarbeidsavtaler også etter at direktivet er trådt i kraft. Dette bør klargjøres i den bebudede stortingsmeldingen om forholdet mellom Forsvarssektoren og norsk forsvarsindustri.

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

3.2.5 Internasjonal handel med forsvarsmateriell

Hovedlinjene for norsk eksport av forsvarsmateriell har ligget fast over lang tid. Eksporten av forsvarsmateriell mellom NATO-land bygger på en langsiktig utenriks-, sikkerhets- og forsvarspolitik, hvor leveranser av forsvarsmateriell mellom medlemslandene er forankret i avtaler og mangeårig praksis.

Import og eksport av forsvarsmateriell bygger tillit mellom nasjoner. Det å anskaffe forsvarsmateriell fra en annen nasjon innebærer i mange tilfeller at kjøperen gjør sin nasjonale forsvarsevne avhengig av et langsiktig forhold til en utenlandsk leverandør. En forutsetning for å bli vist denne tilliten er at leverandørens nasjonale myndigheter har et forutsigbart regime for eksportkontroll, slik at kjøperen er sikker på at han gjennom materiellets levetid vil kunne få nødvendige suppleringer, leveranser av reservedeler og vedlikeholdstjenester og tilgang til fremtidige oppgraderinger. Enhver usikkerhet om fremtidige endringer i nasjonale regelverk, eller praktisering av eksportkontrollregimet, vil derfor ha betydelige negative konsekvenser. Det gir grunnlag for å stille spørsmål ved leverandørens evne til å stå ved sine forpliktelser gjennom materiellets levetid. Ensidige norske tiltak som innebærer vesentlig endringer i praktiseringen av eksportkontrollregimet, eller signaler fra myndighetene om at slike tiltak vurderes, vil derfor umiddelbart få negative konsekvenser for norsk forsvarsindustri. Det er helt avgjørende for norsk forsvarsindustris videre vekst i det internasjonale forsvarsmarkedet at det ikke iverksettes tiltak eller gis signaler fra norske myndigheter som kan bidra til å skape slik usikkerhet.

Finanskrisen i Europa og USAs behov for å redusere sine budsjettunderskudd, innebærer reduserte forsvarsbudsjetter i norsk forsvarsindustris viktigste markeder. Dette fører til øket proteksjonisme i mange nasjoner, og gjør det mer krevende for norsk industri å få markedsadgang. Denne utviklingen gjør det enda viktigere at det ikke

hersker tvil om hvordan Norge praktiserer eksportkontrollen. Utviklingen har også forsterket fokuset på flernasjonalt samarbeid mellom allierte nasjoner for å utvikle og anskaffe forsvarsmateriell. Både innenfor rammen av NATO (Smart Defence) og EU (Pooling and Sharing) er det initiativ på gang for å stimulere til tettere samarbeid. Norske myndigheter har gitt sterk politisk støtte til disse initiativene og deltar i mange prosjekter og aktiviteter som er iverksatt for å oppnå en mer effektiv utnyttelse av tilgjengelige ressurser på forsvarsområdet. Felles for slike prosjekter er at det bidrar til å øke den gjensidige avhengigheten mellom nasjonene. Dette betyr også at avhengigheten av andre nasjoners industri er raskt økende, ettersom samarbeidsprosjektene fører til at ingen leveranser kan skje uten alle deltagende nasjoners industri leverer sine delleveranser som forventet. Dette gjelder også ved eksport til tredjeland. Derfor er det viktig for industrien at det ikke legges geografiske begrensninger på hvor forsvarsmyndighetene i NATO-land og nærstående land selv kan bruke militært materiell importert fra Norge, eller når det gjelder retningslinjenes bestemmelser om samarbeids- og utviklingsprosjekter, flernasjonale produkter eller delleveranser.

Samtidig som forsvarsinvesteringene i Europa og USA er på vei ned, er mange av nasjonene med raskt voksende økonomier i ferd med å øke sine forsvarsinvesteringer kraftig. Dette gjelder bl.a. i Sør-Amerika, Midt-Østen, Asia og Oceania. Flere nasjoner her er interessante markeder og industrien forventer vekst i disse regionene de nærmeste år. Det vil bidra til å styrke

norsk forsvarsindustri, og til at industrien kan forbli en kompetent leverandør og samarbeidspartner for det norske Forsvaret.

Norsk forsvarsindustri leverer et betydelig bidrag til verdiskapning, teknologiutvikling og sysselsetting i Norge. For å kunne bevare og utvikle denne posisjonen har industrien behov for rammevilkår som er forutsigbare og på linje med konkurrentenes. FSi vil derfor følge tett opp utviklingen og praktiseringen av eksportkontrollregimet og bidra til at dette forblir forutsigbart.

3.2.6 European Defence Agency (EDA)

EU fortsetter arbeidet med å utvikle et felles europeiske marked for forsvarsmateriell. Så langt med beskjedne resultater. Et nytt toppmøte i juni 2015 for å drøfte utfordringer på forsvars- og sikkerhetsområdet er vil bl.a. adressere behovet for et regime for leveransesikkerhet på EU-nivå, nye initiativer for å sikre finansiering til forsvarsrelevant FOU og status for implementeringen av EUs forsvarsdirektiv. FSi samarbeider med de nordiske forsvarsindustriforeningene og har tett dialog med Forsvarsdepartementet om evt. innspill til prosessen som leder frem mot toppmøtet.

FSi anser det som viktig at Norge søker samarbeid med EDA slik at mulighetene et slikt samarbeid gir bl.a. 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.

EU og EDA arbeider for å etablere et europeisk regime for leveransesikkerhet. I denne forbindelse forsøker flere nasjoner å legge inn preferansmekanismer som styrer anskaffelser mot europeisk industri og gjør det vanskeligere for europeiske nasjoner og å anskaffe fra land utenfor EU, som f.eks. USA. På noen områder er det tanker om at dette også skal gjelde valg av underleverandører for europeisk forsvarsindustri. Dette er en uakseptabel tilnærming for norsk, og mange andre lands forsvarsindustri som på lik linje med norsk industri er helt avhengige av at den transatlantiske linken og samarbeidet med USA videreføres. Det blir derfor viktig å påvirke disse prosessene direkte mot EU/EDA og gjennom den europeiske forsvarsindustriforeningen ASD. Dette vil i stor grad kunne skje i et samarbeid mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene.

I erkjennelse av at den europeiske forsvarsindustrien har store utfordringer i forhold til finansiering av nye utviklingsprogrammer pågår et arbeid i EU for å utrede mulighetene for at forsvarsrelevant FOU kan finansieres med midler fra EUs rammeprogrammer. I første omgang er det aktuelt å sette av et mindre beløp utenfor rammeprogrammene for å teste ut hvordan EUs regime kan brukes i forsvarsindustrien. Programmet som har fått betegnelsen Preparatory Action (PA) skal styres av EU. Det pågår et arbeid for å få på plass modalitetene for programmet og det

planlegges å sende ut en første kunngjøring med invitasjon til å fremme prosjekter i 2016. Det er foreløpig ikke avklart om og i hvilken grad programmet bli åpent for norske bedrifter, men det er uansett viktig å følge programmet i tett samarbeid med norske myndigheter som er invitert inn i det forberedende arbeidet i EU. PA vil få begrenset omfang og varighet, men dersom programmet er vellykket vil det kunne åpne for at det fra 2021 blir gjort midler tilgjengelige til forsvarsformål fra EUs rammeprogrammer. I så fall blir det viktig for norsk forsvarsindustri å være forberedt på dette slik at mulighetene som da kan åpne seg blir utnyttet. FSi vil derfor i dialog og koordinert med FD følge opp utviklingen i EU på dette felte og samarbeide med de nordiske forsvarsindustriforeningene om felles posisjoner.

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

3.3 Nye Kampfly

Anskaffelsen av F-35 er norgeshistoriens største anskaffelsesprosjekt. Derfor er det viktig for FSi å bidra til å sikre norsk industris interesser i kampflyprosjektet.

Selv om det i løpet av 2014 var en positiv utvikling med flere nye kontrakter til norsk industri er det fortsatt mye som gjenstår før det med rimelig grad av sikkerhet er grunnlag for å hevde at det industrielle utbyttet av anskaffelse vil bli i samsvar med ambisjonene om at verdiskapningen i norsk industri skal tilsvare anskaffelseskostnadene. Det er krevende for norsk industri å få adgang til

det amerikanske forsvarsmarkedet. Dette er særlig krevende i F-35 programmet fordi industrien i parternasjonene, med unntak av USA og UK, kun får anledning til konkurrere om utvalgte komponenter og delsystemer. Det er leverandørene Lockheed Martin og Pratt & Whitney som bestemmer hvilke industrielle muligheter de forskjellige parternasjonene skal få anledning til å konkurrere om. Industrisamarbeidet blant parternasjonene har fra starten av vært basert på prinsippet om «best value» der industrien og forsknings- og utviklingsmiljøene i nasjonene må konkurrere om oppdrag i prosjektet.

FSi er derfor opptatt av 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 iverksatt muligheter, blir realisert. Dersom leverandørene ikke viser reell vilje til å bedre situasjonen, bør dette kunne få konsekvenser i forhold til kontraheringstempoet for kampflyene.

Norske myndigheter vil viderefører sin innsats for å få fortgang i implementeringen av industriplanen og å identifisere nye muligheter i 2015. I denne forbindelse kan det bli aktuelt å sende en industridelegasjon til LM Aero i 2015. Dette kan eventuelt skje i forbindelse med at Norge får overlevert sitt første fly i september 2015.

Dersom leverandørenes industriplan ikke vil kunne sikre at de industrielle ambisjonene for kampflyprosjektet blir realisert, er de

nasjonale utviklingsprosjektene for ny ammunisjon til flyet, APEX, og nytt missil for overflate- og landmålskapasitet, Joint Strike Missile (JSM) helt avgjørende. 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, flere milepæler skal passeres i 2015. For JSMs del blir det viktig å få fullført forhandlingene med Australiske myndigheter om samarbeid om den videre utviklingen av missilet slik at Australia blir en partner i programmet.

Det forutsetter et tett og nært samarbeid med myndighetene. Foreningen har et tett samarbeid med Forsvarsdepartementet om kampflyprosjektet. Store deler av Forsvarets investeringsbudsjett vil om få år går nå til kampfly, med den konsekvens at andre anskaffelser blir redusert i omfang. For norsk forsvarsindustri betyr dette at hjemmemarkedet i en lang periode blir vesentlig redusert. Dersom Norge skal ha en internasjonal konkurransedyktig forsvarsindustri også etter at kampflyene er anskaffet, er det derfor helt nødvendig at prosjektet fører med seg industrielle oppdrag av betydelig omfang.

Det vil derfor også for 2015 være en prioritert oppgave for FSi å bidra til at forholdene legges til rette slik at det industrielle utbyttet av kampflyprosjektet blir i samsvar med de ambisjonene. Den løpende kontakten med relevante departementer, det politiske miljøet og samarbeidspartnere for å styrke det industrielle innholdet i prosjektet, vil bli intensivert i 2015.

Når F-35 anskaffes er planen at Lockheed Martin og motorfabrikanten Pratt & Whitney skal ha totalansvaret for all understøttelse utover bruker-/skvadronsnivå gjennom kontrakter med F-35 Program Office i USA. Lockheed Martin er i ferd med å identifisere leverandører til driftsfasen. Dette arbeidet er av meget langsiktig karakter og spesielt på grunn av stadig lav produksjons-/leveranstakt, kan det ikke forventes kontrakter til industrien av betydelig omfang før om flere år. Det vil bli behov for å etablere regionale europeiske vedlikeholds-kilder for F-35 i Europa. Den opprinnelige løsningen med å kanalisere all understøttelse gjennom prosjektorganisasjonen i USA og Lockheed Martin vil på grunn av overkapasitet på militære amerikanske depoter innebære at all "avansert" understøttelse til flyene frem til 2025 eller senere, må foregå i USA. Dette er ikke en akseptabel løsning for de europeiske partnernasjonene.

Arbeidet med å posisjonere norsk industri i understøttelse av F-35 blir videreført i 2015. Dette arbeidet vil i en innledende fase omfatte avklarende møter mellom industrien og Lockheed Martin/Pratt & Whitney. Det vil i løpet av 2015 komme flere forespørsler fra programkontoret i USA om vedlikehold/ understøttelse på komponent og delsystem nivå. Flere norske bedrifter er aktuelle som leverandører. FSI vil følge utviklingen og legge til rette for at norsk industri blir holdt orientert og får anledning til å vurdere de mulighetene som blir gjort tilgjengelige.

Foreningen vil i 2015 legge vekt på å aktivt følge opp de industrielle mulighetene i understøttelse av F-35 og særlig legge

vekt på å få fortgang i dialogen med andre europeiske partnere slik at momentet som er skapt ved at Norge har tatt en tidlig beslutning om anskaffelse av fly opprettholdes. Det blir også en viktig oppgave å bidra til at finansiering for å gjennomføre helt nødvendige investeringer i anlegg og produksjonsutstyr blir tilgjengelig.

3.4 Ubåtkapasitet etter 2020

Regjeringen besluttet 2. desember 2014 at arbeidet med å fremskaffe ubåtkapasitet etter 2020 skal videreføres i en definisjonsfase og utrede en nyanskaffelse av ubåter til erstatning for Ula-klassen når den går ut på dato. Innen utgangen av 2016 skal det fremmes en anbefaling om den fremtidige ubåtkapasiteten. Deretter vil et eventuelt investeringsprosjekt bli fremmet for Stortinget. Dette vil muliggjøre leveranser av nye ubåter fra midten av 2020-tallet. Prosjektet blir en av de aller største investeringer i Norge noen gang med en ramme som indikeres til å være i størrelsesorden 37 mrd.

Prosjektet nå går inn i en kritisk fase som blir avgjørende for å legge til rette for å sikre norsk forsvarsindustriens interesser.

Det er allerede klart at anskaffelsen vil bli gjennomført i.h.t. Anskaffelsesregelverk for Forsvaret. Det er uaktuelt med et eget norsk design av en komplett ubåt, så det kan forutsettes at det enten vil bli en nasjonal anskaffelse eller en anskaffelse i samarbeid med en eller flere andre nasjoner, av et eksisterende design. Det betyr at det blir en form for industrisamarbeidsavtale i tilknytning

til anskaffelsen, evt. i kombinasjon med en myndighetsavtale som regulerer "cost-share/work-share" og evt. indirekte følgeanskaffelser.

Undervannsteknologi generelt, og i forhold til ubåt spesielt, er et kompetanseområde der norsk forsvarsindustri og myndigheter har unik spisskompetanse som er helt i verdensklasse, særlig knyttet til forholdene langs norskekysten og våre nære havområder. Dette er teknologi og kompetanse som det er helt avgjørende at utnyttes og gjenbrukes i ubåtprosjektet dersom Norge også i fremtiden skal kunne ivareta sine vesentlige sikkerhetsinteresser knyttet til forholdene under vann. Derfor legger FSI til grunn at en nasjonal strategi for den industrielle dimensjonen av ubåtprosjektet skal inneholde følgende elementer:

- Det legges til grunn at anskaffelsen av nye ubåter skal resultere i oppdrag til norsk industri som minst tilsvarer anskaffelsesverdien av fartøyene.
- Det skal inngås juridisk forpliktende avtaler mellom norske myndigheter, leverandøren og/eller evt. samarbeidspartnere som sikrer at anskaffelsen resulterer i oppdrag til norsk industri som minst tilsvarer anskaffelsesverdien av fartøyene, før det inngås avtale om leveranser av ubåter.
- Norsk industri og Forsvaret/FFI besitter svært avansert teknologi og kompetanse som er direkte relatert til ubåtenes evne til å levere den operative kapasiteten Sjøforsvaret trenger. Denne teknologien og kompetansen er kjernen i det fremtidige kampsystemet til ubåten. Derfor skal kjernen i

kampsystemet i neste generasjons ubåt utvikles og leveres av norsk industri.

- Det kan bli aktuelt at nye ubåter får kapasiteter som de ikke har i dag, f. eks andre typer våpensystemer. Dersom det blir aktuelt og det finnes relevant teknologi og relevante produkter som kan møte de operative kravene og som leveres av norsk industri, eller av industrielle konsortier der norsk industri deltar, skal det legges til rette for at norsk industri, evt. i samarbeid med utenlandske partnere kan integrere og levere slike systemer.
- Prosjektets omfang tilsier at det ikke på noen måte er realistisk å legge til grunn at leveransene som er beskrevet over vil gi et volum som tilsvarer anskaffelsesverdien av ubåtene. Derfor må anskaffelsen også aktivt brukes som et virkemiddel for å sikre markedsadgang for norske produkter og systemer i hjemmemarkedet til ubåtleverandøren og eventuelt i hjemmemarkedet til eventuelle partnere.

I samsvar med etablert praksis fra tidligere store nasjonale anskaffelser til Forsvaret, som f.eks F-35, Fregatter og NH-90, har FSi styre besluttet å etablere et ubåtutvalg som på vegne av styret har fått mandat til å forestå dialogen med myndighetene om Ubåtkapasitet etter 2020. Sammensetningen av utvalget besluttes av styret. Ubåtutvalget består formelt av Kat I medlemmenes styre-representanter, styrets nestleder og adm. dir. Utvalget kan ved behov involvere ekstern kompetanse til støtte i faglige spørsmål.

Utvalget har følgende mandat:

1. Bakgrunn

Regjeringen har besluttet å utrede anskaffelse av nye ubåter til Sjøforsvaret. Innen utgangen av 2016 skal det fremmes en anbefaling om den fremtidige ubåtkapasiteten. Deretter vil et eventuelt investeringsprosjekt bli fremmet for Stortinget. Prosjektet har en foreløpig økonomisk ramme på 37 milliarder kroner. Forventet oppstart er i 2017. Kontrakt planlegges i 2019 med leveranser fra ca. 2025.

Prosjektet blir det nest største investeringsprosjektet i Forsvaret så langt og kommer til å legge beslag på en stor andel av Forsvarets investeringsmidler i perioden 2025-2035. Undervannsteknologi og kommando- og kontrollsystemer for undervannsoperasjoner er to av kjerneområdene til norsk forsvarsindustri. Prosjektet er derfor avgjørende viktig for å videreføre disse kompetanseområdene frem mot 2050. Videre har norsk industri våpensystemer og andre delsystemer og komponenter som kan være aktuelle for en ny ubåt. Ettersom ubåtene vil bli anskaffet fra utlandet, kan hende i et flernasjonalt samarbeid, vil prosjektet også åpne for samarbeid med andre nasjoners industri og gi muligheter for leveranser av annet norsk forsvarsmateriell til leverandørnasjonen og eventuelle utenlandske samarbeidspartnere.

På denne bakgrunn er det viktig at FSi aktivt arbeider for å sikre at medlemsbedriftenes får størst mulig forretningsmessig utbytte av anskaffelsen. For å bidra til å sikre at foreningen på best mulig måte kan bidra til dette har Styret besluttet å opprette FSi ubåtutvalg.

2. Målsetting

Sikre at medlemsbedriftenes forretningsmessige interesser blir ivare tatt på best mulig måte ved anskaffelsen av nye ubåter til Sjøforsvaret.

Sikre kontinuerlig dialog og informasjonsutveksling med Forsvarssektoren om anskaffelsen av nye ubåter i prosjektets levetid.

3. Oppgaver

- a. Aktivt bidra til å utforme og påvirke forutsetningene og anskaffelsesstrategien for prosjektet
- b. Informasjonsutveksling og dialog med FD, Forsvaret og FFI
 - i. Representere FSi i foreningens dialog med Forsvarssektoren
 - ii. Utarbeide forslag til bidrag fra foreningen til beslutningsdokumenter der den industrielle dimensjonen omtales
- c. Utarbeide, oppdatere og foreslå for Styret foreningens strategi for ubåtprosjektet
- d. Ta initiativ til tiltak og arrangementer i samarbeid med administrasjonen

4. Sammensetning

Utvalget består av de oppnevnte styremedlemmene fra Kategori I bedriftene, en av de valgte styremedlemmene og administrerende direktør. Utvalget velger selv leder.

5. Organisering

Utvalget er underlagt og rapporterer til Styret. Utvalget støttes av administrasjonen.

3.5 Internasjonalt samarbeid

3.5.1 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 planlegges å gjennomføre 2-3 bilaterale industriseminarer i løpet av 2015. Så langt foreligger konkrete planer for å gjennomføre seminarer med Polen og Frankrike og Nederland vurderes.

Dersom det blir aktuelt vil FSi vurdere å gjennomføre forsvarsindustriseminarer ifm offisielle besøk/statsbesøk når Innovasjon Norge arrangerer næringslivdelegasjoner. FSi har ved flere slike 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.

3.5.1.1 USA - Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

Samarbeidet med USA vil også i 2015 ha høy prioritet. Gjennom medlemskap og styrerepresentasjon i NADIC vil FSi aktivt bidra til å styrke samarbeidet og til å sikre norsk forsvarsindustri best mulig rammebetingelser i det amerikanske forsvarsmarkedet. Det

planlegges flere større arrangementer i NADIC regi i 2015. NADIC stand på forsvarsutstillingen Air-Sea-Space og Washingtonseminaret medio april og en NADIC stand på AUSA-utstillingen i Washington D.C. medio oktober.

3.5.2 NATO Industrial Advisory Group (NIAG)

Utviklingen i NIAG går i retning av at samarbeidet utvides til i større grad også å omfatte rådgivning og formidling av industriens synspunkter i tilknytning til alliansens politiske saker. Viktige saker i 2015 vil være missilforsvar, interoperabilitet og cyberdefence og involvering av industrien i NATOs planprosesser

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 flernasjonale prosjekter og å ta frem underlag for fremtidige NATO standarder (STANAGS).

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

ASD vil fortsatt være under omstilling i 2015. Det er utfordringer med å få organisasjonen til å fungere optimalt i forhold til å sikre at alle medlemsforeningers interesser blir ivarettatt på en god måte. Et nytt regime for styring av organisasjonen er fortsatt under implementering. Det er fortsatt usikkert om foreningen vil bli i stand til å samle medlem-

mene og å opptre koordinert og med styrke overfor EU-kommisjonen og andre beslutningsorganer i Brussel som former rammebetingelsene for europeisk forsvarsindustri. Foreningens arbeid på forsvarsområdet vil i stor grad være rettet mot oppfølgingen av beslutningene på EUs toppmøte i desember 2013 og forberedelsene til neste toppmøte der forsvarsmarkedet står på agendaen i juni 2015. FSi deltar i dette arbeidet og vil være representert i ASDs styre frem til frem til april 2015. Deretter ivaretas FSIs direkte representasjon i ASD gjennom medlemskap i en av ASDs operative enheter, Business Unit Defence. Det vil bli lagt stor vekt på å fremme felles nordiske posisjoner i det løpende arbeidet i ASD.

3.5.4 Nordisk samarbeid

Det er fortsatt stor usikkerhet om i hvilken grad det nordiske forsvarssamarbeidet vil få betydning for FSIs medlemsbedrifter. NORDEFECOs konsept for dialog med nordisk forsvarsindustri utvikles fortløpende. Det vil i 2015 være dialog mellom de nordiske foreningene og NORDEFECO på flere nivåer. I 2015 vil det bli gjennomført møter med Political Steering Committee (Armaments), Military Coordination Committee og COPA Armament. De nordiske foreningene arbeider 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, på en balansert måte, å sikre nordisk industris interesser i det videre arbeid med å utvikle felles nordiske operative kapasiteter.

Innenfor rammen av samarbeidsavtalen mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene som ble inngått i november 2012, vil samarbeidet mellom foreningene bli videreutviklet. Bl.a. vil det bli utformet felles nordiske posisjoner som innspill til de prosessene som pågår i EU for å etablere et åpent europeisk marked for forsvarsmateriell og i forhold til de pågående omstillingsprosessene i den europeiske foreningen, ASD.

FSi vil aktivt delta i dialogen med norske myndigheter på dette området for å sikre at norske industriinteresser blir ivarettatt i den videre utviklingen av det nordiske forsvars-samarbeidet.

3.6 Samfunnssikkerhet

SMB utvalget vil i 2015 fortsette dialogen med Direktoratet for sivilt beredskap (DSB) om deltakelse og utstilling på DSBs samfunns-sikkerhetskonferanse. Formålet er å skape en møteplass for FSIs medlemsbedrifter og samfunnssikkerhetsaktørene i Norge. Det vil også arbeides videre med å skape kontaktpunkter mot Justis- og beredskaps-departementet og Politiet.

3.7 SMB

I 2015 vil SMB-utvalget fortsette å jobbe med følgende oppgaver:

- Klynger, da spesielt opp mot Austrått Innovasjon for å etablere muligheter for bedrifter/fagområder i tilknytning til etablering av ny kampflybase på Ørlandet
- Arrangere et seminar om kvalitets-

sikringssystemer i samarbeid med Forsvaret

- Planlegge og gjennomføre et seminar om rettigheter i forbindelse med offentlige anbud
- Fellesstand på retningskonferansen 2015

Også i 2015 skal foreningen arrangere et leverandørseminar og en intern messe for å legge til rette for dialog og klyngedannelse internt i FSi nettverket og øket samarbeid mellom kategori I bedriftene og de mindre bedriftene. Til arrangementet vil også Forsvaret og andre relevante offentlige anskaffelsesmyndigheter bli invitert.

3.8 Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/ Luftfartsklynge

NAIC, FSi sin leverandørklynge for logistikkstøtte, vedlikehold og oppdateringsaktivitet for luftfartøy, vil i 2015 fortsette å legge vekt på å få til praktiske samarbeidsløsninger mellom bedriftene i NAIC. For å få fortløpende med å oppnå konkrete resultater i form av øket samhandel/-arbeid mellom bedriftene, vil man etterstrebe prosjektrevet samarbeid. Det vil bli utredet hvilke muligheter den planlagte anskaffelsen av nye helikoptre til Forsvaret vil kunne gi for norsk forsvarsindustri.

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 Norsk Militært Logistikkforum (NMLF) vil bli videreført innenfor rammen av den inngåtte samarbeidsavtalen.

Samarbeidet med advokatfirmaet Arntzen de Besche vil bli videreført i 2015. Gjennom dette samarbeidet får medlemsbedriftene tilgang til juridisk spisskompetanse som allerede har vist seg å ha nytteverdi for bedriftene og FSi har ved flere anledninger fått bidrag i form av innlegg på seminarer og konferanser fra firmaet.

3.10 Informasjon

I forbindelse med at det legges frem en ny stortingsmelding om forholdet mellom forsvarssektoren og forsvarsindustrien vil FSi gjennomføre rettede informasjonstiltak for å bidra til at involverte aktører på myndighets-siden har oppdatert og relevant informasjon om forsvarsindustriens bidrag til Forsvaret og samfunnet for øvrig. Som en del av dette arbeidet vil det bli gjennomført en analyse av de største norske forsvarsbedriftenes bidrag til norsk økonomi. Arbeidet vil bli utført av uavhengig ekstern ekspertise som ikke er koblet til FSi eller noen av våre medlemsbedrifter

Foreningens nettsider vil bli videreutviklet og aktivt benyttet for å formidle informasjon om foreningens løpende aktiviteter.

Det planlegges å øke frekvensen av nyhetsbrev fra foreningen som har mer enn 1100 abonnenter.

Det er økende etterspørsel etter informasjon og data om Forsvars- og sikkerhetsindustriens aktiviteter. Behovet for statistikk er stort. I 2010 innledet FSi et samarbeid med FFI som på oppdrag fra Forsvarsdepartementet utarbeidet en statistikk over forsvarsindustrien i Norge. Samarbeidet vil bli videreført også i 2015.

Det er kun gjennom dokumenterte data FSi kan redegjøre for Forsvars- og sikkerhetsindustriens betydning i samfunnet. Det er avgjørende viktig for å sikre politisk oppmerksomhet og støtte for våre saker.

Samarbeidet med Militærteknikk videreføres i 2015.

3.11 Medlemmer

FSi er en medlemsorganisasjon som eksisterer for å ivareta medlemmenes interesser. FSis medlemsmasse er lite homogen hva gjelder 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. 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 og utvalget for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål og SMB-utvalget er eksempel på slike tiltak.

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

3.12 Organisasjon

FSis organisasjon vil bli kontinuerlig utviklet for å kunne møte de utfordringene foreningene blir stilt ovenfor.

Styret planlegger ingen endringer i nivået på bemanningen i 2015.

4 STYRETS KONKLUSJON

2014 var et år med høy aktivitet i Foreningen. FSi har befestet posisjonen som den eneste organisasjonen i Norge som ivaretar interessene til norsk forsvars- og sikkerhetsindustri. Videreutvikling av myndighetsdialogen, oppfølging av kampflyprosjektet, videreutvikling av informasjonsaktiviteten og en betydelig økt aktivitet for å styrke forenin-

gens og medlemsbedriftenes internasjonale relasjoner har vært prioriterte oppgaver. Den positive utviklingen i dialogen med myndighetene innenfor forsvarssektoren ble videreført og samarbeidet ble utvidet i 2014. Styret vil trekke frem følgende aktiviteter i 2014 som særlig har bidratt til å nå foreningens målsettinger for året:

- Styrkning og videreutvikling av myndighetsdialogen, med særlig vekt på forarbeidene til Stortingsmelding om samarbeid mellom industrien og Forsvaret
- Bidrag til næringsstrategiske vurderinger/analyser for investeringsprosjekter i Forsvaret
- Gjennomføring av Teknologidag med Hæren på Rena
- Oppfølging av forberedelsene til anskaffelse av neste generasjons ubåt til Sjøforsvaret
- Dialog og informasjonsutveksling mellom industrien og Forsvaret gjennom programområdenes støttefunksjoner
- Det er gjennomført programkonferanser med to programområder
- Planlegging og gjennomføring av Nordic Defence Industry Seminar i samarbeid med Forsvarsdepartementet
- FSis programutvalg's innspill til dialogen med myndighetene og deltagelse i gjennomføringen av aktiviteter i regi av foreningen
- INFO/ERFA- konferansen 2014
- FSi stand på DEFEXPO 2014 i New Delhi, Eurosatory 2014 i Paris og Farnborough international Airshow 2014 i Farnborough
- Forsvarsindustriidelegasjon til Tyrkia
- Bilaterale forsvarsindustrieminarar

med Tyskland og UK

- Videreføring av arbeidet i SMB-utvalget med øket fokus på samfunnsikkerhetsområdet
- Videreføringen av samarbeidet i NAIC
- Oppfølgingen av den nasjonale implementeringen av EUs forsvarsdirektiv.
- Oppfølgingen av industridelen av kampflyprosjektet
- Sikkerhetskurs for ledere i regi av FLO og NSM
- 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 myndighetene i samarbeid med de nordiske forsvarsindustriforeningene og etablering av en permanent dialog med NORDEFCO Military Coordination Committee
- Videreføring av samarbeidsavtalen mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene med særlig vekt på koordiner-

ing av nasjonale posisjoner i forhold til utfordringene i ASD og utviklingen i EU.

- Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk
- Leverandørseminar og FSi-messe på Akershus Festning
- Industriseminar med Boeing
- Bidrag til Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

FSis økonomiske resultat ble kr 669 500,-.

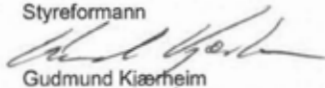
Styret vurderer foreningens økonomi som solid. Den opparbeidede egenkapitalen gir foreningen handlefrihet til ved behov å kunne engasjere eksternt kompetanse og til å gjennomføre aktiviteter der det er risiko for negativt økonomisk resultat. Styret er av den oppfatning at egenkapitalen er tilfredsstillende.

Styret vurderer at resultatene for 2014 gir et godt grunnlag for virksomheten i 2015.

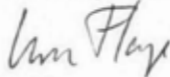
Oslo, 25. mars 2015



Ola Skrivervik
Styreformann



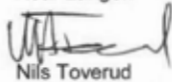
Gudmund Kiærheim



Ivar Flage



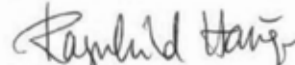
Roar Lange



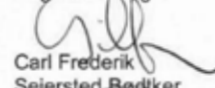
Nils Toverud



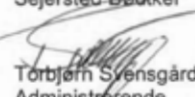
Stein-Roger Fiskum



Ragnhild Hauge



Carl Frederik
Sejersted Bødtker



Torbjørn Svænsgård
Administrerende
direktør

MEDLEMSBEDRIFTER

Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening (FSi)

Pr. 31. desember 2014 - 124 medlemsbedrifter

Firma	Postadresse	Postnummer
3M Norge AS	Postboks 100	2026 Skjetten
AIM Norway SF	Postboks 30	2027 Kjeller
Aircontactgruppen AS	Karenslyst Allé 49	0279 Oslo
Andøya Test Center AS	Postboks 54	8483 Andenes
Applica Training Systems AS	Østre Strandgate 3	4610 Kristiansand
Arctic Trucks Norge AS	Postboks 434	3012 Drammen
Airbus D&S	Postboks 433	1327 Lysaker
Airbus Group Scandinavian Office	Grundingen 6	0250 Oslo
Austrått Innovasjon AS	Meieriveien 5	7130 Brekstad
Axnes Aviation AS	Postboks 504	4898 Grimstad
BAE Systems Hägglunds AB	Postboks 475	2803 Gjøvik
Bedriftssystemer AS	Postboks 184 Økern	0510 Oslo
Bergen Group Services AS	Alfabygget	5392 Storebø
Berget AS	Semsvegen 51	3676 Notodden
Bertel O. Steen Industri AS	Postboks 52	1470 Lørenskog
Camp Supply International AS	Hangarveien 21	3241 Sandefjord
Chemring Nobel AS	Engeneveien 7	3475 Sætre
CHSnor AS	Brugsvegen 13	2390 Moelv
Combitech AS	Postboks 8109 Forus	4068 Stavanger
ComPower as	Postboks 2416 Solheimsviken	5824 Bergen
Comrod AS	Fiskaavegen 1	4120 Tau
Conrad Mohr AS	Postboks 1721 Vika	0121 Oslo
Corena Norge AS	Dyrmyrgata 35	3611 Kongsberg
Dacon AS	Gml. Ringeriksvei 6	1369 Stabekk
Data Respons Norge AS	Postboks 489	1323 Høvik
DCNS	Bygdøy Allé 5	0257 Oslo
Drytech AS	Postboks 5736	9024 Tomasjord

DSPNOR AS	Laksevaagneset 12	5160 Laksevaag
Eidsvoll Electronics AS	Nedre Vilbergs vei 8	2080 Eidsvoll
Electronicon AS	Holbergskaien	5005 Bergen
ELOP AS	Storgt. 112	2390 Moelv
EMC Satcom Technologies Norway	Vollsveien 21	1366 Lysaker
Fred. Olsen Fly og Luftmateriell A/S	Postboks 1159 Sentrum	0107 Oslo
GKN Aerospace Norway AS	Postboks 1004	3601 Kongsberg
Gudbrandsdal Industrier AS	Randkleivsgata 10	2630 Ringebu
Gylling Teknikk AS	Postboks 103	1309 Rud
H. Henriksen AS	Trælleborgveien 15	3112 Tønsberg
Hadelandprodukter AS	Mohagasvingen 8	2770 Jaren
Heli-One (Norway) AS	Postboks 204	4097 Stavanger Lufthavn
Hellstrøm Rådgivning	Thomas Heftyes gate 56B	0267 Oslo
High Density Devices AS	Nedre Slottsgate 25	0157 Oslo
HTS maskinteknikk as	Ing. Rybergsgate 97	3024 Drammen
ID Kongsberg as	Postboks 2011	3603 Kongsberg
IMPETUS Afea AS	Strandgaten 32	4400 Flekkefjord
Indra Navia AS	Postboks 150 Oppsal	0619 Oslo
International Business Machines AS	Postboks 500	1411 Kolbotn
Inventura AS	Spelhaugen 22	5147 Fyllingsdalen
ISPAS AS	Postboks 219	1501 Moss
Jak. J. Alveberg as	Postboks 67	1332 Østerås
Janusfabrikken AS	Stephansensvei 35	5267 Espeland
Josi Tech as	Postboks 3202 Elisenberg	0208 Oslo
Jotne EPM Technology AS	Postboks 6629 Etterstad	0607 Oslo
Jotron Electronics as	Postboks 54	3281 Tjodalyng
Keytouch Technology AS	Trimveien 41 A	3188 Horten
Kitron AS	Postboks 799 Stoa	4809 Arendal
Kjell A. Østnes AS	Olav V's gt 6	0161 Oslo
Kongsberg Defence & Aerospace AS	Postboks 1003	3601 Kongsberg
Kongsberg Devotek AS	Postboks 384	3604 Kongsberg
Kongsberg Maritime AS	Postboks 111	3191 Horten

Kongsberg Target Systems AS	Heistadmoen Industripark	3608 Heistadmoen/Kongsberg
Lilltech AS	Vilbergveien 107	2060 Gardermoen
Maritime Robotics AS	Brattørkaia 11	7010 Trondheim
Marshall Norway AS	2nd Floor, Hangarveien 21	3241 Sandefjord
Medical Rescue Equipment Holding AS	Postboks 206	3701 Skien
Metronor AS	Postboks 238	1379 Nesbru
Mjell Consulting	Postboks 767	2604 Lillehammer
Mobile Storage Systems AS	Skogryggveien 7A	1360 Fornebu
Nammo AS	Postboks 142	2831 Raufoss
Nammo Bakelittfabrikken AS	Bogstadfeltet	1930 Aurskog
NFM Group	Glynitv. 27	1400 Ski
NIMTEC AS	Johan Sverdrupsgt 4	3717 Skien
Norautron AS	Postboks 205	3192 Horten
Nordic Defence Supply AS	Rudsletta 97	1351 Rud
Nordic Shelter AS	Rosenborgveien 3	1630 Gamle Fredrikstad
NorLense AS	Fiskebøl	8317 Strønstad
Normeca AS	Postboks 404	1470 Strønstad
Norsafe AS	Postboks 115	4852 Færvik
Norsk Scania AS Hovedkontor	Postboks 143 Skøyen	0212 Oslo
Norsk Titanium AS	Flyplassveien 21	3514 Hønefoss
Norwegian Special Mission AS	Postboks 110	2061 Gardermoen
Notodden Technology Group AS	Postboks 203	3672 Notodden
Obsima Technology AS	Postboks 76	2024 Gjerdrum
OMNI SA	Rådhusveien 5	4524 Sør-Audnedal
Optec AS	Nedre Møllenberg gt 32	7014 Trondheim
Oskar Pedersen AS	Postboks 9237	4697 Kristiansand
OSWO AS	Postboks 154	3192 Horten
PartnerTech AS	Postboks 765	1599 Moss
Patria Helicopters AS	Bardufoss Lufthavn	9325 Bardufoss
Projectiondesign AS	Habornveien 53	1630 Gamle Fredrikstad
Prox Dynamics AS	Postboks 22	1378 Nesbru
Radionor Communications AS	Ingvald Ystgaards veg 23	7047 Trondheim

Rigg AS Tactical Group	Arnljot Gellines vei 3	0657 Oslo
Ritek AS	Rinnleiret	7609 Levanger
ROFI as	Gammelseterlia 20	6422 Molde
Rohde & Schwarz Norge AS	Østensjøveien 34	0667 Oslo
Saab Technologies Norway AS	Isebakkeveien 49	1788 Berg i østfold
Safety & Security Service A/S	Setra vei 2 B	0786 Oslo
Sagair AS	Postboks 58	2041 Kløfta
Sensoror AS	Postboks 1004	3194 Horten
SiMiCon as	Postboks 787	3606 Kongsberg
Simpro AS	Industriveien 4	7332 Løkken Verk
SINTEF	Postboks 4760 Sluppen	7465 Trondheim
Sopra Steria AS	Postboks 2	0051 Oslo
Sørkomp AS	Skilsøveien 388	4818 Færvik
T&G Elektro AS	Postboks 63	1321 Stabekk
TAM AS	Andslimoen	9325 Bardufoss
Techni AS	Ynglingeveien 42 A	3184 Borre
Teleplan Globe AS	Postboks 69	1324 Lysaker
Teleplan Consulting AS	Postboks 69	1324 Lysaker
Terramar AS	Postboks 438	1327 Lysaker
TGC Harnessing A/S	Postboks 56	3524 Nes i Ådal
Thales Norway AS	Postboks 744 Sentrum	0106 Oslo
TINEX AS	Østre Aker vei 203	0975 Oslo
Tradee Telecom	Hedmarksgata 13	0658 Oslo
Trelleborg Offshore Norway AS	Postboks A	3051 Mjøndalen
Tronrud Engineering AS	Flyplassveien 22	3514 Hønefoss
Tyco Electronics Norge AS	Postboks 74	1378 Nesbru
Ullandhaug Industrier as	Postboks 98	4349 Bryne
Uman AS	Postboks 822	3007 Drammen
Umoe Mandal AS	Gismerøyveien 205	4515 Mandal
Vinghøg AS	Postboks 174 Økern	0509 Oslo
VisSim AS	Vollveien 5	3183 Horten
Widerøes Flyveselskap AS	Postboks 247	8001 Bodø

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 Board of Directors:

Adm. direktør Torbjørn Svensgård

3. Norwegian-American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)

Styremedlem:

Adm. direktør Torbjørn Svensgård

vedlegg 3

Noter til regnskapet 2014

Regnskapsprinsipper

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven og god regnskapskikk 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 utfakturering foretatt av NHO ServicePartner.

Noter til regnskapet 2014 (Beløp i 1000 kr)

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.

Pensjonsforpliktelser

Pensjonsordninger finansiert via sikrede ordninger er ikke balanseført. Pensjonspremien anses i disse tilfeller som pensjonskostnad og klassifiseres sammen med lønnskostnader.

1 Personalkostnader, ansatte, godtgjørelser, lån m.m.

Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening har ingen ansatte. Personalkostnader gjelder innleid arbeidskraft fra NHO, som i 2014 utgjorde 4,8 årsverk i FSI's administrasjon. Foreningen har således ingen krav om tjeneste pensjon etter lov om obligatorisk tjenstepensjon.

Kostnadsfært revisjonshonorar for 2014 utgjør kr. 25 115,- uten mva og kostnadsfært annen revisjonsmessig bistand utgjorde kr. 0,-

Noter til regnskapet 2014

(Beløp i 1000 kr)

2 Varige driftsmidler/avskrivninger

	Møbler	Sum
Anskaffelseskost 01.01.	356	356
Tilgang	0	0
Avgang	0	0
Anskaffelseskost 31.12.	356	356
Akkumulerte avskrivninger 01.01.	131	131
Årets avskrivninger	65	65
Akkumulerte avskrivninger 31.12.	196	196
BALANSEFØRT VERDI PR. 31.12.	161	161

Økonomisk levetid	5 år
Avskrivningsplan	Lineær

3 Generalforsamling, styre og utvalg

Type kostnad	2014	2013
Styremøte	12	0
SUM LÅN ANSATTE/ANDRE LANGSIKTIGE FORDRINGER	12	0

4 Tap på fordringer

Type fordring	2014	2013
Medlemskontingent	0	16
Kurs/seminar	60	0
SUM TAP PÅ FORDRINGER	60	16

5 Bankinnskudd

Type innskudd	2014	2013
Frie bankinnskudd	8 084	8 087
SUM BANKINNSKUDD	8 084	8 087

6 Egenkapital og endring egenkapital

Årets endring i egenkapitalen:	2014	2013
	Sum egenkapital	Sum egenkapital
Egenkapital per 01.01.	5 892	5 755
Årets resultat	669	136
Egenkapital per 31.12.	6 561	5 892

7 Annen kortsiktig gjeld

Type fordring	2014	2013
Reklassifisering kundefordringer	484	7
Pålepte kostnader	740	641
Pålepte kostnader efast	0	0
Mellomregning NHO	650	0
Annen kortsiktig gjeld	1 874	648

Resultatregnskap 01.01 - 31.12

(Beløp i hele 1.000 kr)	2014		2013
	Noter	Regnskap	Regnskap
DRIFTSINTEKTER			
Arrangementer		9 461	6 169
Medlemskontingent		7 084	6 304
Konferanser		16	64
Prosjektinntekter		0	525
Leieinntekter og refusjoner		0	4
SUM DRIFTSINTEKTER		16 561	13 066
DRIFTSKOSTNADER			
Personalkostnader	1	5 520	0
Administrasjonskostnader			
Avskrivning på driftsmidler	2	65	52
Husleie og drift lokaler		544	539
Anskaffelser maskiner/inventar/IKT		29	0
Rep. og vedlikehold bygninger/maskiner		152	192
Honorar/kjøp av tjenester		7 902	10 942
Prosjektkostnader		348	0
Andre kontorkostnader og interne møter		819	830
Reisekostnader		277	291
Informasjon, marked og representasjon		82	18
Generalforsamling, styre og utvalg	3	12	0
Forsikringer, kontingenter og gaver		193	169
Tap på fordringer	4	60	16
SUM ADMINISTRASJONSKOSTNADER		10 483	13 049
SUM DRIFTSKOSTNADER		16 003	13 049
DRIFTSRESULTAT		558	17
Finansinntekter og finanskostnader			
Finansinntekter		113	122
Finanskostnader		-2	-2
NETTO FINANSPOSTER		111	120
RESULTAT		669	136

Balanse pr. 31.12

(Beløp i hele 1 000 kr)	Noter	2014	2013
EIENDELER			
Anleggsmidler			
Varige driftsmidler			
Inventar, IKT-utstyr, kontormaskiner o.l.	2	161	226
Sum varige driftsmidler		161	226
Sum anleggsmidler		161	226
Omløpsmidler			
Fordringer			
Kundefordringer		604	366
Sum fordringer		604	366
Bankinnskudd	5	8 084	8 087
Sum omløpsmidler		8 688	8 454
SUM EIENDELER		8 849	8 680
EGENKAPITAL OG GJELD			
Egenkapital			
Opptjent egenkapital			
Annen egenkapital		6 561	5 891
Sum opptjent egenkapital	6	6 561	5 892
SUM EGENKAPITAL		6 561	5 892
Gjeld			
Kortsiktig gjeld			
Leverandergjeld		318	1 993
Skyldig offentlige avgifter		96	148
Annen kortsiktig gjeld	7	1 874	648
Sum kortsiktig gjeld		2 288	2 788
SUM GJELD		2 288	2 788
SUM EGENKAPITAL OG GJELD		8 849	8 680



Ola Skrivervik
Styreformann



Nils Toverud



Ragnhild Hauge

Oslo, den 25. mars 2015



Carl F. Sejersted Bødiker



Ivar Flage



Roar Langen



Gudmund Kjørheim



Stein-Roger Fiskum



Torbjørn Svendsgård
Adm. direktør



Statsautoriserte revisorer
Ernst & Young AS

Dronning Eufemias gate 6, NO-0191 Oslo
Oslo Atrium, P.O.Box 20, NO-0051 Oslo

Foretaksregisteret: NO 976 389 387 MVA
Tlf: +47 24 00 24 00
Fax: +47 24 00 24 01

www.ey.no
Medlemmer av den norske revisorforening

Til generalforsamlingen i
Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening

REVISORS BERETNING

Uttalelse om årsregnskapet

Vi har revidert årsregnskapet for Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening som består av balanse per 31. desember 2014, resultatregnskap for regnskapsåret avsluttet per denne datoen og en beskrivelse av vesentlige anvendte regnskapsprinsipper og andre noteopplysninger.

Styrets og administrerende direktørs ansvar for årsregnskapet

Styret og administrerende direktør er ansvarlig for å utarbeide årsregnskapet og for at det gir et rettviseende bilde i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge, og for slik intern kontroll som styret og administrerende direktør finner nødvendig for å muliggjøre utarbeidelsen av et årsregnskap som ikke inneholder vesentlig feilinformasjon, verken som følge av misligheter eller feil.

Revisors oppgaver og plikter

Vår oppgave er å gi uttrykk for en mening om dette årsregnskapet på bakgrunn av vår revisjon. Vi har gjennomført revisjonen i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder International Standards on Auditing. Revisjonsstandardene krever at vi etterlever etiske krav og planlegger og gjennomfører revisjonen for å oppnå betryggende sikkerhet for at årsregnskapet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon.

En revisjon innebærer utførelse av handlinger for å innhente revisjonsbevis for beløpene og opplysningene i årsregnskapet. De valgte handlingene avhenger av revisors skjønn, herunder vurderingen av risikoene for at årsregnskapet inneholder vesentlig feilinformasjon, enten det skyldes misligheter eller feil. Ved en slik risikovurdering tar revisor hensyn til den interne kontrollen som er relevant for foreningens utarbeidelse av et årsregnskap som gir et rettviseende bilde. Formålet er å utforme revisjonshandlinger som er hensiktsmessige etter omstendighetene, men ikke for å gi uttrykk for en mening om effektiviteten av foreningens interne kontroll. En revisjon omfatter også en vurdering av om de anvendte regnskapsprinsippene er hensiktsmessige og om regnskapsestimaterne utarbeidet av ledelsen er rimelige, samt en vurdering av den samlede presentasjonen av årsregnskapet.

Etter vår oppfatning er innhentet revisjonsbevis tilstrekkelig og hensiktsmessig som grunnlag for vår konklusjon.



Konklusjon

Etter vår mening er årsregnskapet for Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening avgitt i samsvar med lov og forskrifter og gir et rettviseende bilde av foreningens finansielle stilling per 31. desember 2014 og av dens resultater for regnskapsåret som ble avsluttet per denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge.

Uttalelse om øvrige forhold

Konklusjon om årsberetningen

Basert på vår revisjon av årsregnskapet som beskrevet ovenfor, mener vi at opplysningene i årsberetningen om årsregnskapet og forutsetningen om fortsatt drift er konsistente med årsregnskapet og i samsvar med lov og forskrifter.

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 styret og administrerende direktør 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, 25. mars 2015
ERNST & YOUNG AS


Asbjørn Ler
statsautorisert revisor

FSi budsjett for 2015

	2014	2015
DRIFTSINNTEKTER		
Medlemskontingent	6 461 151	6 590 136
<i>Prosjektinntekter</i>		
a. Konferanser	1 989 500	2 134 500
b. Kurs/Seminar/Arrangementer	6 104 000	5 282 400
c. NORAMB Washington DC	525 000	600 000
d. Samfunnsikkerhet	0	100 000
e. FSi Medlemspublikasjoner	0	0
	8 618 500	8 116 900
Sum driftsinntekter	15 079 651	14 607 036
DRIFTSKOSTNADER		
Husleie, lys, renhold	572 250	572 250
IT-utst. og pr.vare	250 000	335 000
Regnsk.- og rev.-honorarer	113 929	121 904
Skr. kostn.	5 296 481	5 487 720
<i>Prosjektutgifter</i>		
a. Konferanser	750 500	862 500
b. Kurs/Seminar/Arrangementer	4 929 073	4 021 499
c. NORAMB Washington DC	635 000	700 000
d. Samfunnsikkerhet	0	50 000
e. FSi Medlemspublikasjoner	0	0
f. Nye Ubåter	0	100 000
g. Kampfly	150 000	100 000
	6 464 573	5 833 999
Kontorholdsutgifter	160 000	65 000
Informasjonsaktiviteter	500 000	500 000
Møter, kurs	185 000	185 000
Eksterne tjenester	600 000	600 000
Reisekostnader	277 000	289 000
Representasjonsutgifter	12 000	12 000
Kontingent (årsavg) - ASD/NADIC	200 000	200 000
Gaver og blomster	12 000	12 000
Tap på kundefordringer	75 000	75 000
Avskrivninger	70 000	70 000
Sum driftskostnader	14 788 233	14 358 873
DRIFTSRESULTAT	291 418	248 163
FINANSINNTEKTER		0
Renteinntekter	135 000	110 000
Bankomkostninger	-1 000	-1 000
Sum finansinntekter	134 000	109 000
RESULTAT	426 418	357 163

Note 1 Medlemskontingent øker med 3 % fra 1. juli (1,5% på årsbasis) og antall medlemmer er uendret i 2015

2 Bemanning videreføres uten endringer

3 NHOs interne lønnsoppgjør er estimert (3,84%)

4 Endringen i Prosjektutgifter skyldes at NDIS 2014 var en engangshendelse i 2014. PAS 2015 og DSEi 2015 er bruttobudsjettet.

5 MSPO 2015 er budsjettet som nøytral ift årsresultatet

FSI PROGRAMUTVALG

LANDSYSTEMER

Ivar Flage	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
Vegard Sande	NAMMO AS	Nestleder
Gudmund Kjærheim	Prox Dynamics AS	Medlem
Dag Wikøren	Saab Technologies Norway AS	Medlem
Jan Nyegaarden	Teleplan Globe AS	Medlem
Stian Kjensberg	Thales Norway AS	Medlem

SJØSYSTEMER

Peter Reed-Larsen	Umoe Mandal AS	Leder
Christian Urheim	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
Per Erik Gøranson	NAMMO AS	Medlem
Svein Daae	Vinghøg AS	Medlem
Dag Eivind Huseby	Thales Norway AS	Medlem
Audun Nordeng	Saab Technologies Norway AS	Medlem

LUFTSYSTEMER

Øyvind Thomassen	Thales Norway AS	Leder
Roar Bergqvist Larsen	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
Roger Vimme	Kitron AS	Medlem
Hans Fredrik Hansen	NAMMO AS	Medlem
Tom-Erik Frey	AIM Norway	Medlem
Hans Arne Flåto	Keytouch Technology AS	Medlem

SOLDAT OG SPESIALSTYRKESYSTEMER

Nils Toverud	Thales Norway AS	Leder
Håvard Paulsen	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
Toivo Horvei	NFM Group AS	Medlem
Egil Andresen	Teleplan Globe AS	Medlem
Jarle Byberg	TGC Harnessing AS	Medlem
Gudmund Kjærheim	Prox Dynamics AS	Medlem

NETTVERKSBASERT FORSVAR

Ivar Flage	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
Linda Sletne	Thales Norway AS	Nestleder
Tage Andersen	IBM AS	Medlem
Knut Ellingsen	TINEX AS	Medlem
Ragnhild Hauge	Steria AS	Medlem
Geir Morten Flytør	Teleplan Globe AS	Medlem

LOGISTIKKSYSTEMER

Johnny Støa	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
Stein Hagen	Rofi AS	Nestleder
Roar Langen	Vinghøg AS	Medlem
Stian Kjensberg	Thales Norway AS	Medlem
Steinar Østby	Saab Technologies Norway	Medlem

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 FSi's 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 FSi's 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 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 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. okt 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 FSis 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 FSis 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 FSis 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 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.

Derksom 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

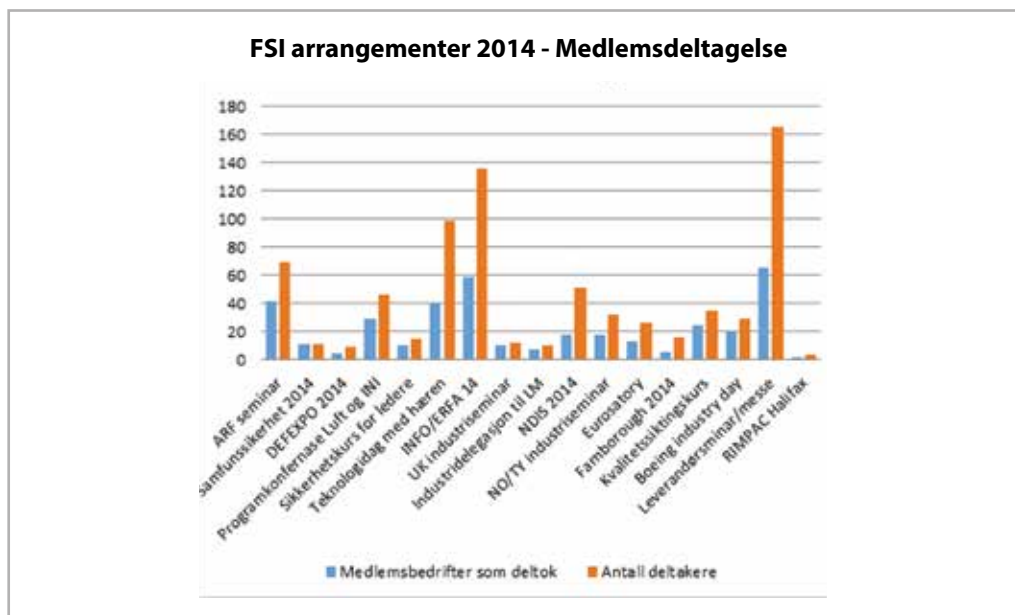
Utvalget plasseres som et arbeidsutvalg under FSis administrasjonen og arbeider i henhold til mandat.

MEDLEMMER SMB-UTVALG

SMB UTVALGETS MEDLEMMER

Werner Herbert Fuchs	TINEX	Leder
Terese Hansen	Norlense	
Carl Henrik Myhre	Oskar Pedersen AS	
Rune Martini	Nordic Defence Supply AS	
Jonas H Hogganvik	Kongsberg Devotech	
Martin Grimsgaard	T&G Elektro AS	
Svein Harthor Andersen	FSi	POC

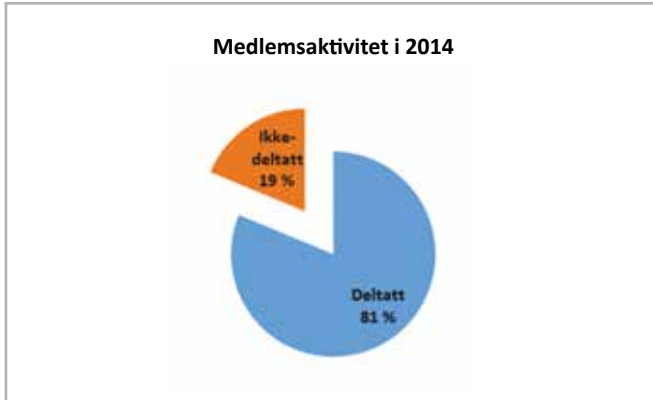
FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2014



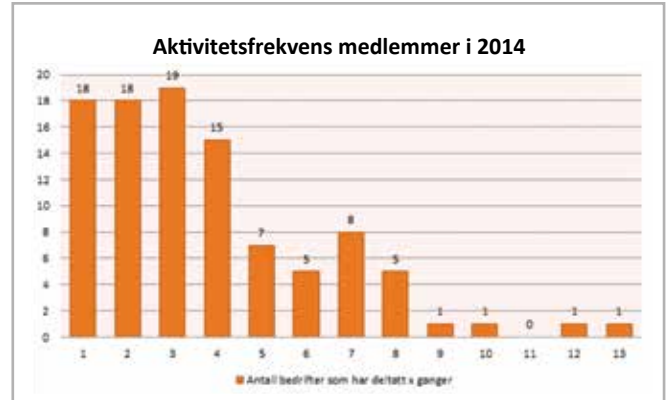
FSi gjennomførte 10 arrangementer i 2013.

INFO/ERFA 2013 og Leverandørseminar/Minimessen hadde den største deltagelsen.

FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2014



81% av FSIs medlemsbedrifter deltok på ett eller flere arrangementer i 2014.



Det var en betydelig økning i 2014 av antall bedrifter som deltok på 8 eller flere arrangementer.

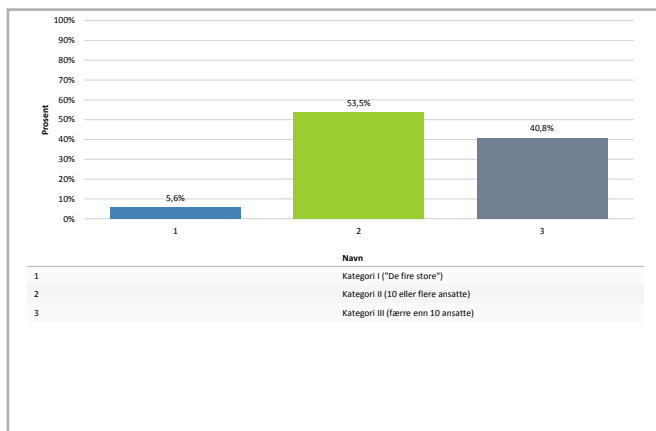
vedlegg 10

Studier i regi av NATO Industrial Advisory Group (NIAG) der Norsk industri deltar i 2014

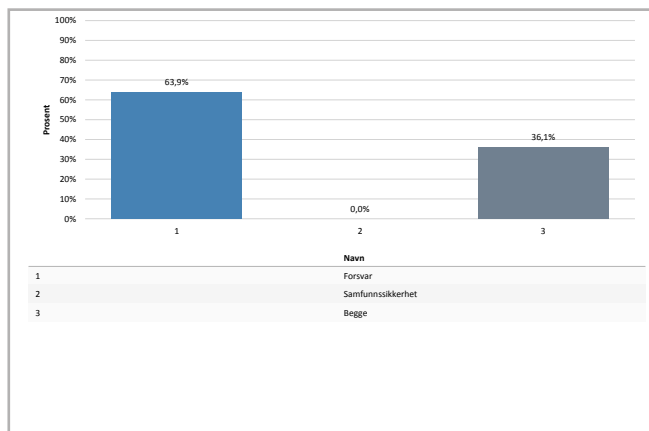
- SG 173 Low Cost Guided Munitions Concept
Nammo Raufoss
- SG177 Industrial contribution to the demonstration of ISR information exchange as part of the joint ISR trial "Unified Vision 2014"
Kongsberg Defence and Aerospace AS
- SG 184 NATO Special Operations Aviation Battle Space Awareness
Kongsberg Defence and Aerospace
- SG 188 GBAD Sensor Mix Optimization Study for Emerging Threats
Kongsberg Defence and Aerospace AS
- SG 191 Standardisation of NATO Universal Armament Interface (NUAI) Mission Planning (MP) Interface
FFI

FSi MEDLEMSUNDERSØKELSE 2014

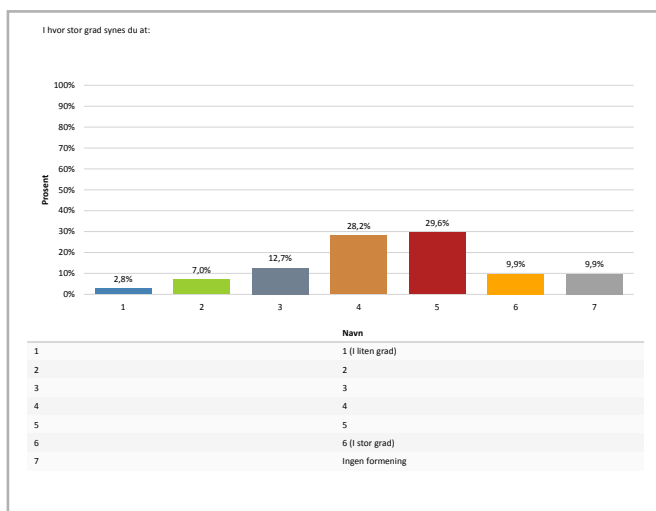
1. Hvilken medlemskategori tilhører din bedrift?



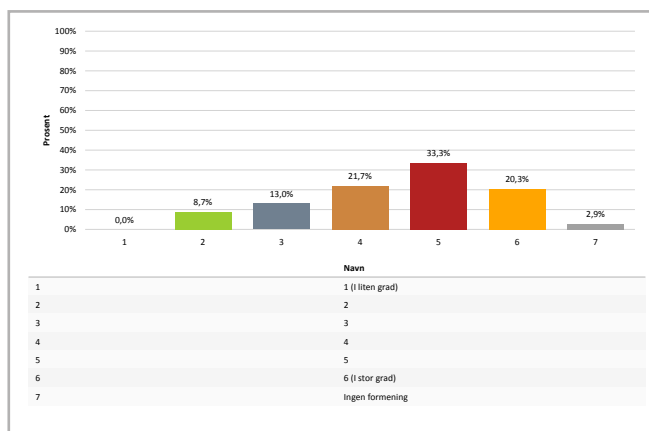
2. Hva er din bedrifts hovedinteresse i FSi?



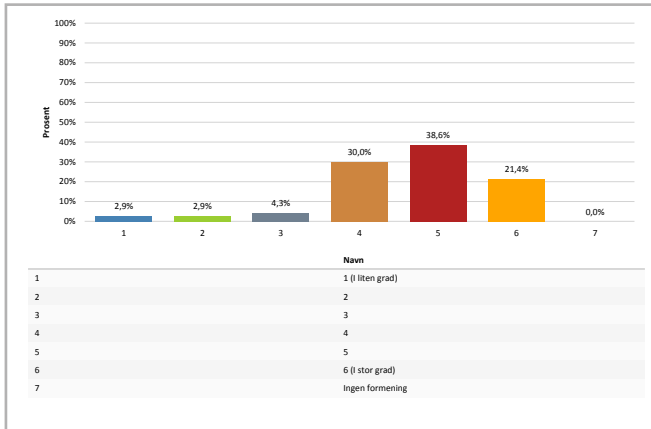
3. FSi lykkes i påvirke medlemsbedriftenes rammebetingelser



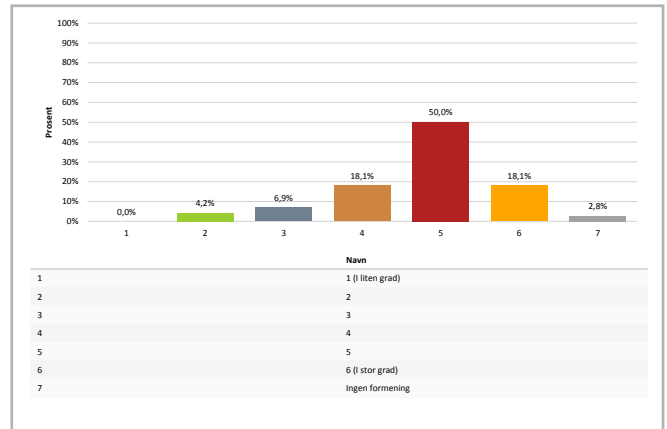
4. FSi er medlemmenes talerør utad



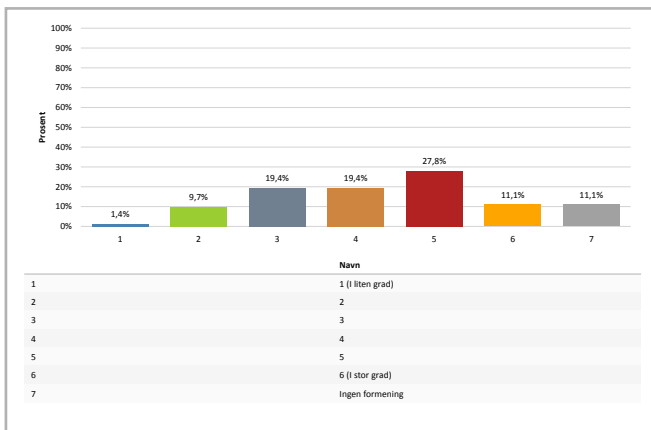
5. FSi synliggjør betydningen av medlemmenes virksomhet og potensiale overfor myndigheter og omverdenen (nasjonalt og internasjonalt)



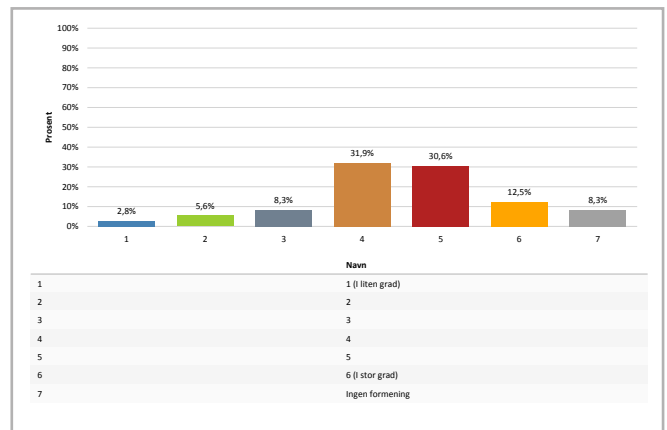
6. FSi formidler relevant informasjon mellom medlemmer, relevante myndigheter, andre organisasjoner og utenlandske virksomheter/organisasjoner



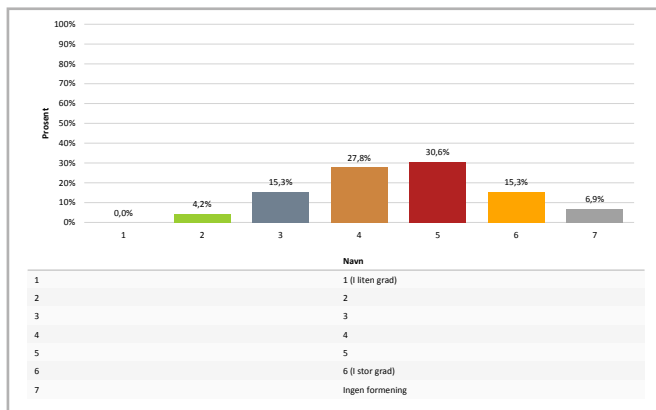
7. FSi bidrar til å initiere og legge til rette for etablering av samarbeidsklustre bestående av medlemsbedrifter med kompletterende kompetanse/produkter



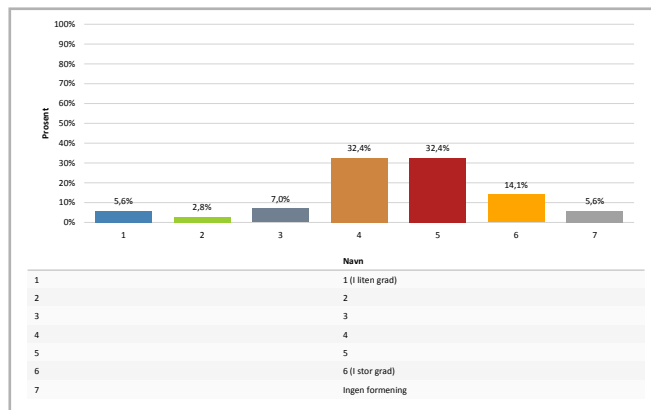
8. FSi tilrettelegger for etablering av samarbeid/allianser med utenlandsk industri/systemleverandører



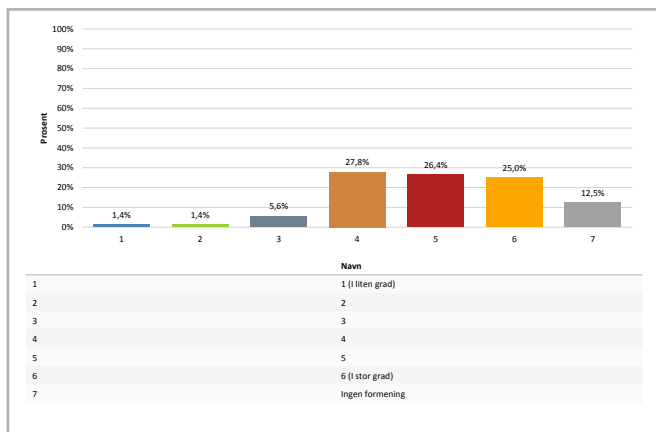
9. FSi tilrettelegger for etablering av nettverk medlemsbedriftene i mellom i den hensikt å styrke bedriftenes posisjon ved å realisere synergier i f.t. markedet, produkter og kompetanse



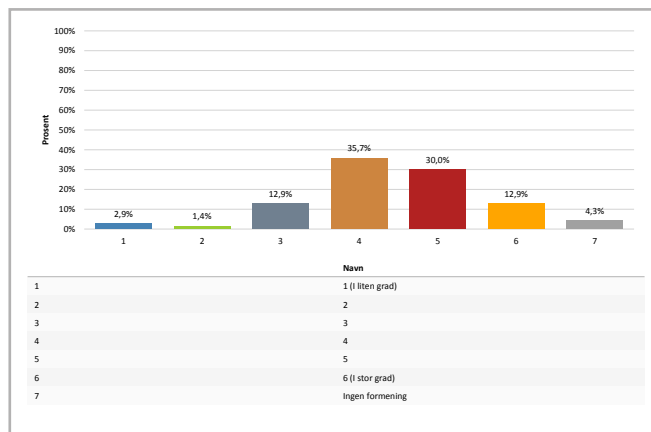
10. FSi støtter medlemmene i arbeidet med å dra nytte av utenlandske leverandørers gjenkjøpsforpliktelser knyttet til forsvarsanskaffelser fra utlandet



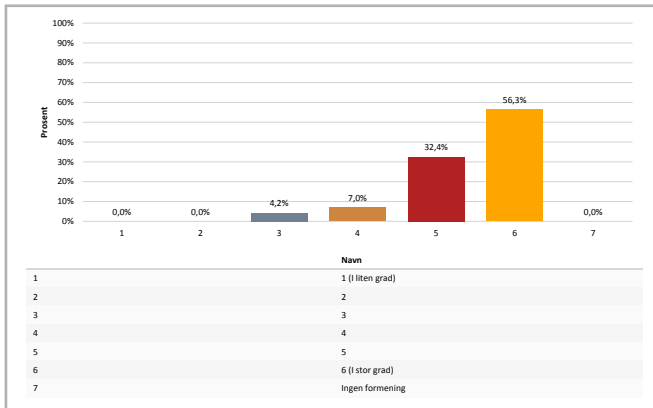
11. FSi representeter medlemmene i aktuelle nasjonale og internasjonale samarbeidsfora



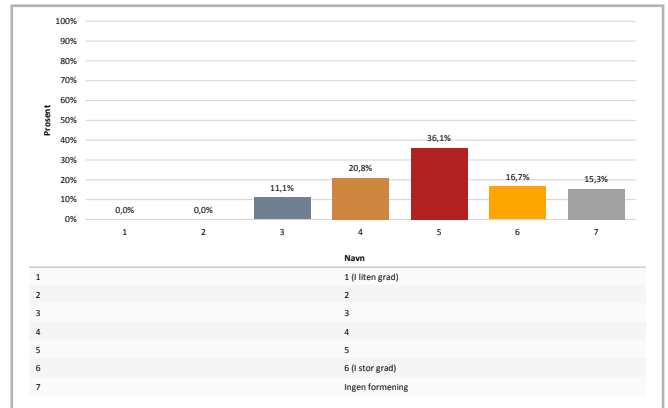
12. FSi leverer tjenester og gir råd til medlemmene



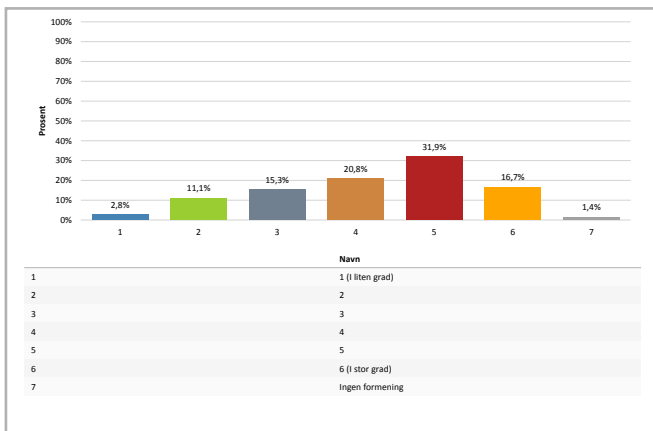
13. FSi fremstår som en seriøs, troverdig og aktiv interesseorganisasjon



14. FSi arbeider for bevissthet omkring etikk og samfunnsansvar



15. I hvor stor grad har din bedrift nytte av FSi-medlemskapet





FSi

FORSVAR- OG
SIKKERHETSINDUSTRIENS
FORENING



- MYNDIGHETSDIALOG
- NETTVERK
- FORRETNINGSUTVIKLING
- TJENESTER
- INTERNASJONALT SAMARBEID

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

fsi.no