



FSi

FORSVARS- OG
SIKKERHETSINDUSTRIENS
FORENING

ÅRSRAPPORT 2013



fsi.no

INNHOOLD

1	ORGANISASJON	4		
1.1	Medlemsutvikling	4		
1.2	Styret	4		
1.3	Valgkomitéen	4		
1.4	FSIs Administrasjon	5		
1.5	Forsvarsindustriens råd	6		
1.6	FSIs kampflyutvalg	6		
1.7	FSIs utvalg	6		
1.7.1	FSIs programutvalg	6		
1.7.2	Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål	6		
1.7.3	SMB – utvalg	6		
1.8	Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.	6		
1.9	Tilknytning	6		
1.10	Samarbeidsorganer og samarbeidspartnere	7		
1.11	Økonomi	8		
2	AKTIVITETEN I 2013	9		
2.1	Myndighetsdialog	9		
2.1.1	Ubåtkapasitet etter 2020	10		
2.1.2	Støtte til internasjonal markedsføring	10		
2.2	Medlemsarrangementer	10		
2.2.1	INFO/ERFA 2012	10		
2.2.2	Leverandørseminar og FSi-messe	10		
2.2.3	Forsvarsutstillinger i 2013	11		
2.2.3.1	LAAD Defence and Security 2013	11		
2.2.3.2	Paris Air Show 2013	12		
2.2.3.3	Defence Services International (DSEi) 2013	12		
			2.2.4	Arrangementer med utenlandske leverandører til Forsvaret
			2.2.5	Øvrige arrangement
			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)
			2.5.1.2	India
			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-arbeidet
			2.10	Samfunnsikkerhet
			3	STRATEGI FOR 2014
			3.1	Overordnede mål for 2014
			3.2	Rammebetingelser
			3.2.1	Myndighetsdialog
			3.2.1.1	Evaluering av Strategien i St.meld nr. 38 (2006-2007)

3.2.2	Internasjonal markedsføring	20
3.2.2.1	Messer/utstillinger	20
3.2.3	Anskaffelsesregelverk	20
3.2.3.1	EUs Forsvarsdirektiv	20
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	22
3.4	Internasjonalt samarbeid	24
3.4.1	Bilateralt samarbeid	24
3.4.1.1	USA - Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)	24
3.4.2	NATO Industrial Advisory Group (NIAG)	24
3.4.3	Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)	24
3.4.4	Nordisk samarbeid	24
3.5	Samfunnssikkerhet	25
3.6	SMB	25
3.7	Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/Luftfartsklynge	25
3.8	Samarbeidspartnere	25
3.9	Informasjon	25
3.10	Medlemmer	26
3.11	Organisasjon	26
4	STYRETS KONKLUSJON	26

VEDLEGG

1. Medlemsbedrifter i FSi pr. 31. desember 2013
2. Flernasjonale fora hvor FSi var representert i 2013
3. Regnskap 2013
4. Revisjonsberetning for 2013
5. Budsjett for 2014
6. Representasjon i grupper/utvalg i 2013
7. Mandat for FSis programutvalg
8. Mandat for SMB-utvalg
9. Arrangementer i FSi regi i 2013
10. Studier i regi av NATO Industrial
Advisory Group (NIAG) der norsk industri deltar
11. Årsrapport 2013 - Norwegian Aerospace
Industry Cluster



1. ORGANISASJON

1.1 Medlemsutvikling

Pr 31.12.2013 har Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi) 123 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 2013 avholdt 6 ordinære møter, hvorav ett i sammenheng med en ekstra dag til styreseminar.

FSi's styre pr. 31. desember 2013:

Dir. forretningsutvikling	Tore Sannes	KDA AS (Styreleder)
Daglig leder	Tom Ivar Stie	Applica Training Systems AS (Nestleder)
Arb. styreleder	Ole Martin Grimsgaard	T&G Elektro AS
Direktør	Harald Røros	Thales Norway AS
Konserndirektør	Ola Skrivervik	Nammo AS
EVP Programs and Projects	Roar Langen	Vinghøg AS
Business Dev. Manager	Stein Roger Fiskum	Kitron AS
Dir. forretningsutvikling	Ragnhild Hauge	Steria AS
Markedsdirektør	Harald Aarø	KDA AS (personlig vararep. for Sannes)
Dir. forretningsutvikling	Frank Møller	Nammo AS (personlig vararep. for Skrivervik)
Dir. forretningsutvikling	Tom Tuhus	Thales Norway AS (personlig vararep. for Røros)
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 Sjerstedt Bødtker	NFM Gruppen

1.3 Valgkomitéen

Valgkomiteen valgt på Generalforsamlingen 2013:

Leder:	Adm. direktør	Werner Fuchs	Tinex AS
Medlem:	Sales&Marketing Manager	Jerry Hurum	Chemring Nobel AS
Medlem:	Vice President	Arne Risvik Syversen	Comrod AS

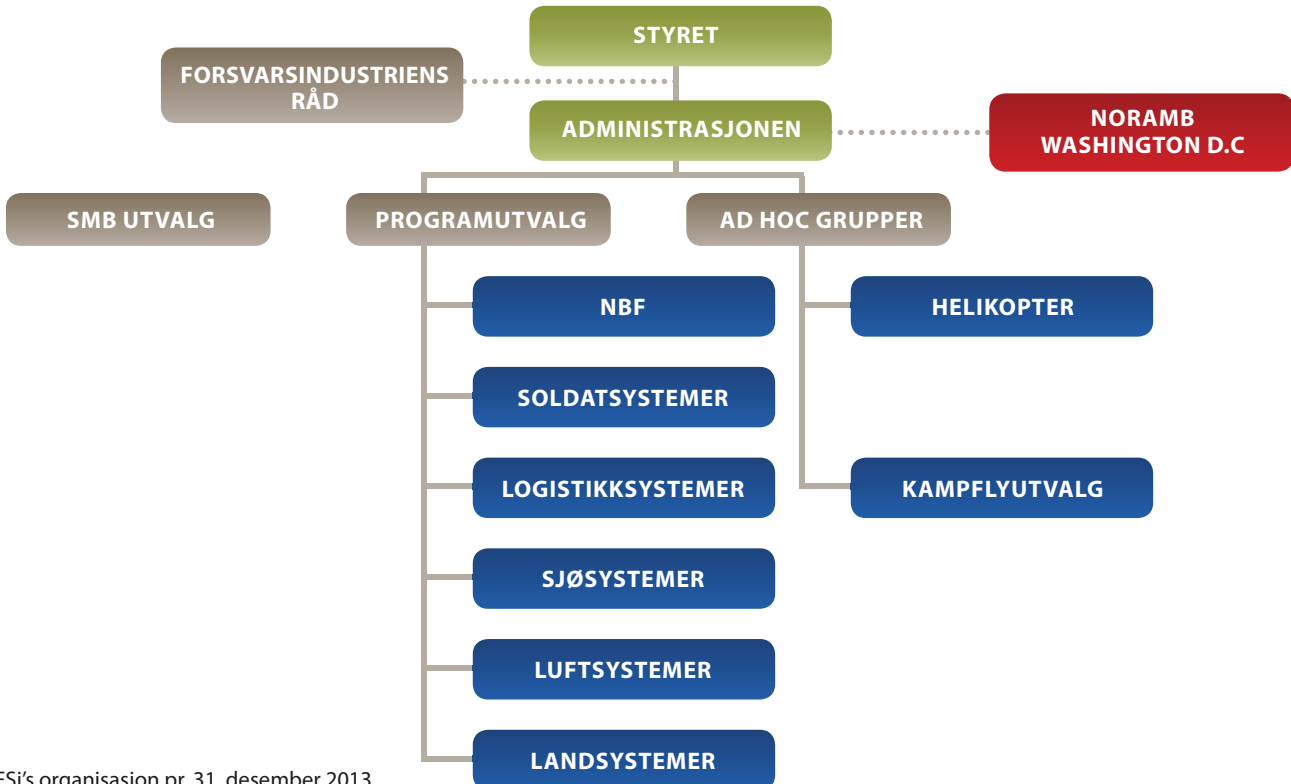
1.4 FSIs Administrasjon

FSi's Administrasjon pr. 31. desember 2013:

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 2013



1.5 Forsvarsindustriens råd

St. meld. nr 38 (2006-2007) definerer Forum for Materielle Fremskaffelser (FMF) som en overordnet styringsfunksjon for implementeringen av strategien som presenteres i meldingen. Som følge av dette er FMFs møter to ganger pr år utvidet til også å omfatte deltagere fra industrien. FMF ledes av materielldirektøren/ass. departementsråd i FD og består for øvrig av Sj FD III, Sj FD IV, Sj FST, de fem generalinspektørene, Sj FLO, Sj FLO/I og AD FFI. For å kunne møte i dette forumet på riktig nivå etablerte Styret i FSi Forsvarsindustriens råd. Rådet består av adm.dir i de fire største forsvarsbedriftene, som sammen med FSis styreformann og adm.dir. representerer FSi i FMF (Utvidet).

1.6 FSis 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.

1.7 FSis utvalg

1.7.1 FSis programutvalg

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 implemen-

tering av strategien.

I denne forbindelse er det opprettet seks programutvalg, hver 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.

1.7.2 Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål

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

1.7.3 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.

1.8 Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.

Stillingen som Defence Industrial Counsellor ved NORAMB, Washington D.C. ble videreført i 2013. 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.

1.9 Tilknytning

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

1.10 Samarbeidsorganer og samarbeidspartnere

FSi samarbeider med en rekke organisasjoner og offentlige etater, som f.eks. FD, FFI, FLO, UD, NHD og Innovasjon Norge. FSi har inngått en generell samarbeidsavtale med Norsk Militært Logistikkforum (NMLF) og med advokatfirmaet Arentzen de Besche om juridisk bistand til FSis medlemsbedrifter.



1.11 Økonomi

I underkant av halvparten av FSis virksomhet er finansiert av årsavgiften. Avgiften for 2. halvår ble justert på Generalforsamlingen 23. april 2013 med virkning fra 1. juli 2013 og er pr år:

Kategori I medlemmer:

KDA AS	Kr	662 555,-
Nammo AS	Kr	516 055,-
Thales Norway AS	Kr	369 557,-
Vinghøg AS	Kr	369 557,-

Kategori II A medlemmer:

Antall ansatte over 200 og 10 % eller mer er omsetning i forsvar og samfunnsikkerhet	Kr	89 245,-
--	----	----------

Kategori II B medlemmer:

Antall ansatte over 80	Kr	59 350,-
------------------------	----	----------

Kategori II C medlemmer:

Antall ansatte 10 – 80	Kr	36 955,-
------------------------	----	----------

Kategori III medlemmer:

Bedrifter med mindre enn 10 ansatte	Kr	22 284,-
-------------------------------------	----	----------

Hovedtallene for 2013 er:

Driftsinntekter	Kr	13 066 422,-
Finansinntekter	Kr	120 777,-

Sum inntekter:	Kr	13 187 199,-
----------------	----	--------------

Sum driftsutgifter:	Kr	13 049 547,-
---------------------	----	--------------

Årets resultat:	Kr	137 652,-
-----------------	----	-----------

Egenkapital pr. 31.12. 2013:	Kr	5 892 000,-
------------------------------	----	-------------

Detaljert regnskap for 2013, revisors beretning, samt Styrets budsjett for 2014 følger som vedlegg 3, 4, og 5.

Årets resultat viser et overskudd på	kr	137 652,-
--------------------------------------	----	-----------

Budsjettet for 2014 legger opp til et overskudd på kr 426 418,-. Det forutsetter at medlemsavgiften økes med 2,5% pr. år fra 1. juli 2014. Forutsatt stabil medlemsmasse og god oppslutning om foreningens arrangementer, antar styret at det for 2015 ikke vil være behov for ytterligere økning av medlemsavgiften utover generell pris-kompensasjon.

Nøkkeltall

Forsvarsbedriftenes samlede omsetning i 2012 var på 12,2 milliarder kroner. Av dette utgjorde leveranser til Forsvaret 3,3 milliarder kroner. Bedriftene meldte om 5000 årsverk i forsvarsrelatert virksomhet.

Forsvarsindustriens direkte bidrag til nasjonal verdiskaping var på 5,1 milliarder kroner i 2012. 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 milliarder kroner. Den forsvarsrelaterte eksporten var på til sammen 4,7 milliarder kroner, hvorav 4,2 milliarder er utførsel av varer og tjenester som krever eksportlisens.

Til sammen investerte forsvarsbedriftene over 1,1 milliard kroner i ulike forsvarsrelaterte FoU-prosjekter i løpet av 2012. Dette utgjør 9 % 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 2013/02681 "Forsvarsindustrien i Norge - statistikk 2012".

2 AKTIVITETEN I 2013

De viktigste aktivitetene i 2013 har vært:

- Videreutvikling av myndighetsdialogen
- Gjennomføring av informasjonskampanje i forkant av Stortingsvalget
- Oppfølging av implementeringen av EUs forsvarsdirektiv
- Innspill til revisjon av Forsvarets anskaffelsesregelverk og implementeringen av EUs forsvarsdirektiv
- Kampflyanskaffelsen
- Oppfølging av næringsstrategiske analyser ved større anskaffelser til Forsvaret
- Gjennomføring av industriseminarer med søsterorganisasjoner og leverandører til Forsvaret
- Organisering og gjennomføring av konferanser, messer, kurs og seminarer

Dialogen med myndighetene ble videreutviklet i 2013. De etablerte møteplassene er videreført i 2013. Som følge av at FD har besluttet å gjennomføre næringsstrategiske vurdering/analyser ved alle anskaffelser til Forsvaret, har dialogen i støttefunksjonene for Forsvarsdepartementetets investeringsprogrammer blitt intensivert. Det er god dialog mellom industrien og Forsvaret på programnivå. Dette har resultert i flere konkrete initiativ i løpet av året.

I løpet av året er det gjennomført en rekke seminarer, kurs og konferanser. I løpet av 2013 har 81% av medlemsbedriftene deltatt på ett eller flere av arrangementene. Vedlegg 10 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.

Det har vært gjennomført to møter i Forum for Materielle Fremskaffelser (Utvidet). Dette arbeidet har gitt resultater i form av at det nå er innarbeidet krav om å gjennomføre såkalt næringsstrategisk analyse i de tidlige fasene av alle nye anskaffelsesprosjekter i Forsvaret i Forsvarets prosjektstyringssystem PRINSIX. Arbeidet med å utarbeide en handlingsplan med prosjekter der tidlig samarbeid mellom Forsvaret og industrien skal vurderes er i gang.

I 2013 ble det gjennomført tre programkonferanser med Forsvarets investeringsprogrammer, for hhv. land, soldat og logistikk-systemer, i november, sjø- og logistikk-systemer i mai og luftsystemer/nettverksbasert forsvar i januar. Programkonferansene er 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 2013. Dialogen med Forsvarets logistikkorganisasjon (FLO) gjennom FLO dialogforum ble videreført. Det ble gjennomført tre møter i 2013.

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 gjennomførte i 2013 et møte med embedtsverket i departementet.

I 2013 fortsatte arbeidet med revisjon av Forsvarets anskaffelsesregelverk. Ett nytt regelverk bestående av et revidert Anskaffelsesregelverk for forsvarssektoren og en forskrift, Forskrift om forsvars- og sikkerhetsanskaffelser (FOSA), ble ferdigstilt i løpet av året. FOSA ivaretar implementeringen av EUs direktiv for Forsvars- og sikkerhetsanskaffelser i norsk rett. Begge regelverk trådte i kraft 1. januar 2014.

2.1.1 Ubåtkapasitet etter 2020

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.

Støtte til FDs arbeid med næringsstrategisk analyse er en sentral del av gruppens oppgaveportefølje. FSi har i 2013 deltatt i gruppen med programutvalg sjøsystemer.

2.1.2 Støtte til internasjonal markedsføring

Både i Europa og USA er budsjettene for forsvarsanskaffelser under betydelig press. Det medfører at adgangen til disse markedene blir vanskeligere bl.a. som følge av økt proteksjonisme for å beskytte egen industri når investeringene i forsvaret reduseres. Andre markeder som opplever vekst, slik som bl.a. Sør-Amerika, Sørøst-Asia, Midt-Østen, Australia, India og Korea får større betydning også for norsk forsvarsindustri. Støtte fra norske myndigheter, også politisk nivå, blir derfor stadig viktigere for å lykkes internasjonalt.

Skjerpet internasjonal konkurranse i forsvarsmarkedet både hjemme og ute, gjør at det er 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 og 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. I 2013 ble samarbeidet mellom FSi og myndighetene om markedstøtte til eksport av forsvarsmateriell ytterligere styrket og utvidet. Representanter fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret deltok

på en rekke utstillinger og demonstrasjoner i samarbeid med industrien, og på industri-seminarer arrangert av FSi i samarbeid utenlandske samarbeidspartnere. I 2013 støttet myndighetene bl.a. aktiviteter i Australia, Brasil, Canada Chile, De forente arabiske emirater, Frankrike, India, Polen, Storbritannia, Sør-Korea og USA.

2.2 Medlemsarrangementer

2.2.1 INFO/ERFA 2013

INFO/ERFA konferansen ble gjennomført 16. – 17. april 2013. Statssekretær Eirik Øwre Thorshaug i Forsvarsdepartementet åpnet konferansen som samlet 250 deltagere fra myndighetene, Forsvaret og industrien. Temaet for konferansen i 2013 var: "Nye utfordringer - hvor går veien" med fokus på innovasjon, norsk industri som leverandør i det internasjonale markedet, rammebetingelser for forsvarsindustrien, etikk og Cyberforsvaret. Kapasitetsområdene i FLO holdt egne presentasjoner om anskaffelsesvirksomheten på sine repsektive områder. Interessen for arrangementet er stor og det er økende interesse fra utlandet for å delta på konferansen. Hovedsponsor for INFO/ERFA 2013 var SAAB Defence and Security.

2.2.2 Leverandørseminar og FSi-messe

FSi gjennomførte Leverandørseminar og FSi-messe i Fanehallen og på artilleriloftet på Akershus festning 28.-29. august 2013. Vert for arrangementet var Kongsberg Defence & Aerospace AS. Arrangementet er en møteplass der små og mellomstore bedrifter

i foreningen kan drøfte samarbeidsmuligheter med de store bedriftene og presentere seg for hverandre.

70 av FSi sine medlemsbedrifter deltok på arrangementet. Av disse hadde 52 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 samarbeidspartnere 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 fra FD om næringsstrategiske analyser og fra FLO om muligheter for norsk industri med utgangspunkt i Forsvarets logistikkonsept.

2.2.3 Forsvarsutstillinger i 2013

2.2.3.1 LAAD Defence and Security 2013

På initiativ fra Norske Maritime Eksportører, samarbeidet FSi og NME om en felles norsk paviljong på LAAD defence and Security i Rio de Janeiro i Brasil 9. -12. april 2013. Latin-Amerika, særlig Brasil og Chile, blir stadig viktigere markeder for norsk forsvarsindustri. Fire medlemsbedrifter deltok på fellestanden som var godt besøkt av representanter for



både militære kunder og industrielle partnere i regionen. Norske myndigheter deltok med en offisiell delegasjon fra Forsvarsdepartementet og Forsvarets logistikkorganisasjon.

2.2.3.2 Paris Air Show 2013

Etter mange års fravær fra messen, arrangerte FSi i 2013 igjen en norsk paviljong på Paris Airshow fra 17. til 23. juni 2013. Dette er den største fly og romfartsutstillingen i verden og har eksistert i mere enn hundre år. Norsk industri's deltagelse i F-35 programmet og økende etterspørsel etter underleveranser og tjenester til produksjon og drift av kommersielle fly og helikoptre, gjorde det aktuelt å reetablere norsk tilstedeværelse på Paris Airshow. Fire medlemsbedrifter deltok på fellestanden og norske myndigheter var representert med en offisiell delegasjon.

2.2.3.3 Defence Security and Equipment International (DSEI) 2013

Den største norske tilstedeværelsen på internasjonale messer i 2013 var på DSEI i London 10. - 13. sept 2013. Til sammen 14 norske bedrifter deltok på utstillingen, syv av disse på FSi sin stand. DSEI er den største forsvarsutstillingen i verden. Nærmere 1500 utstillere fra 54 nasjoner deltok på messen som samlet mer enn 32 000 besøkende. Fra Norge deltok en offisiell delegasjon fra Forsvarsdepartementet og Forsvarets logistikkorganisasjon. i anledning messen var den norske ambassadøren til Storbritannia, Kim Traavik, vert for en mottagelse for inviterte gjester i ambassadens residens.

2.2.4 Arrangementer med utenlandske leverandører til Forsvaret

I mars gjennomførte FSi et industriseminar i

Oslo med DCNS, Frankrike, for å identifisere mulige samarbeidsprosjekter i tilknytning til eventuelle leveranser av nytt logistikkfartøy og neste generasjons ubåt.

2.2.5 Øvrige arrangement

I mars 2013 arrangerte FSi et seminar om norske eksportkontrollregler og det amerikanske eksportkontrollregimet (ITAR).

For å øke bevisstheten om forretningsmuligheter i NATO, og de rammebetingelser som gjelder for slike anskaffelser, organiserte foreningen 28. - 29. mai 2013 en industri-delegasjon til NATO Support Agency (NSPA) i Luxembourg. Arrangementet ble gjennomført i tett samarbeid med den norske liasionsoffiseren til NSPA, Forsvarsdepartementet, Forsvarets Logistikkorganisasjon og NSPA. 20 representanter fra 15 medlemsbedrifter deltok på arrangementet.

I september arrangerte foreningen et



seminar om rammebetingelser og markedsmuligheter i det indiske forsvarsmarkedet. Dette var forberedelse til en forsvarsindustri-delegasjon til India ledet av statssekretær Øystein Bø i Forsvarsdepartementet som ble gjennomført fra 11. til 13. desember 2013. Se for øvrig omtale av bilateralt samarbeid med India (pkt. 2.5.1.2)

2.3 Informasjonsvirksomheten

Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk ble videreført i 2013. 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. Publikasjonen "Forsvaret og industrien - Strategiske partnere" ble omarbeidet med nytt innhold og nytt design og distribuert til alle abonnenter av Militærteknikk. 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. I løpet av 2013 er nettsidene omarbeidet med nytt design og ny funksjonalitet for å øke nytteverdien av sidene for foreningen.

FSi har ved flere anledninger i 2013 fått oppmerksomhet i media i.f.m. viktige saker for foreningen, bl.a. kampflyprosjektet og eksport av forsvarsmateriell.

I 2013 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 vil bli gjenstand for årlig oppdatering.

2.4 Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utlandet

FSi samarbeider med FDs Enhet for Kampfly, Industri-samarbeid 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) ble formelt etablert i september 2012. NADIC har som formål å styrke norsk forsvarsindustri posisjon i det amerikanske forsvarsmarkedet. FSi er medlem i organisasjonen og vil fungere



*Fra venstre:
Norsk paviljong på Paris Air Show, juni 2013*

*FSi fellesstand på DSEI i London,
september 2013*

*Seminar om eksportkontrollregler,
mars 2013*

som et 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 fellesskap 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 vekst på andre områder som f.eks. rakettmotorer og elektronikk.

2013 var NADICs første driftsår. I løpet av året arrangerte foreningen et seminar i Washington D.C. i mai og en norsk fellesstand på forsvarsutstillingen ASUA 2013 i Washington D.C i oktober. Det ble også gjennomført et møte med US DOD Foreign Comparative Testing team på den norske ambassaden i Washington D.C. NADIC gjennomførte flere mindre seminarer og foreningen engasjerte seg overfor amerikanske myndigheter i noen enkeltsaker der norsk forsvarindustri mente seg behandlet i strid med gjelden regelverk og retningslinjer i forbindelse med anskaffelser til det amerikanske forsvaret.

2.5.1.2 India

India har i flere år vært den ledende importøren av forsvarsmateriell i verden og

fortsetter å øke sine investeringer i nytt forsvarsmateriell. Dette gjør India til et interessant marked også for norsk forsvarsindustri. For å bidra til å posisjonere norsk forsvarsindustri i det indiske markedet besøkte en forsvarsindustri delegasjon ledet av Statssekretær Øystein Bø i Forsvarsdepartementet, New Delhi i desember 2013. Programmet omfattet bl.a. et forsvarsindustri seminar med bred deltagelse fra indisk industri og forsvar og et besøk for den norske industri delegasjonen til det indiske forsvars forskningsinstitutt (DRDO). I etterkant av besøket ble det besluttet å arrangere en norsk paviljong på forsvarsutstillingen DEFEXPO i New Delhi i februar 2014.

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



Over: Forsvarsindustri seminar i New Delhi, India desember 2013

Til venstre: Norsk fellesstand på forsvarsutstillingen ASUA oktober 2013

betydning for utvikling av alliansens militære kapasiteter og industriens rolle i den sammenheng, og for å gjennomføre teknologistudier på oppdrag fra kapasitetsutviklingsmiljøene i NATO. NIAG rapporterer til Conference of National Armament Directors som er materielldirektørens 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 alliansene 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 2013. Et viktig tema som får stor oppmerksomhet i denne sammenheng er den pågående revisjonen av det amerikanske regimet for eksportkontroll (ITAR) (Export Control Reform).

Studievirksomheten ble videreført i 2013. 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.

I etterkant av en turbulent organisasjonsutviklingsprosess ASD i 2012 ble en ny organisasjonsmodell vedtatt på generalforsamlingen i april 2013. Den nye modellen innebærer en forenkling av beslutningsmodellen ved at det nå kun eksisterer ett strategisk beslutningsnivå (ASD Board). Det innebærer at det tidligere ASD Council, der CEOs for de største europeiske fly- og forsvarsbedriftene tok sete, nå er nedlagt. 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 ble på generalforsamling i ASD i oktober valgt til styremedlem for en periode på to år.

ASD har i 2013 vært enegasjert i arbeid med å følge opp implementeringen av EUs forsvarsdirektiv i forhold til EU-kommisjonen og øvrige institusjoner i Brussel som EU-parlamentet og Europeran 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. Finland hadde formannskapet i Joint Nordic Defence industry Cooperation

Group (JNDICG) i 2013. Samarbeidet mellom foreningene har hatt 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. Våren 2013 utarbeidet de nordiske foreningene et innspill til EU-kommisjonens arbeid med en meddelelse om det Europeiske forsvars- og sikkerhetsmarkedet. Innspillet ble støttet av flere andre nasjoner og ble fulgt opp av kommisjonen i arbeidet med meddelelsen.

I etterkant av fremleggelsen av EU-kommisjonens meddelelse i juli 2013, og som et innspill til EUs toppmøte om Forsvars- og sikkerhetspolitikk i desember i fjor, fulgte de nordiske foreningene opp med et brev til EU presidenten Hermann von Rumpoy, der behovet for å legge til rette for økt samhandel på tvers av landegrensene i Europa ble kraftig promotert.

Dialogen med det nordiske forsvarssamarbeidet, NORDEFECO, ble videreført. I oktober 2013 deltok forsvarsindustriforeningene for første gang på et møte med NORDEFECO Political Steering Committee (PSC). Med dette er også en formell dialog mellom de nordiske industriforeningene og NORDEFECO formalisert. Det innebærer at det nå er åpent for dialog mellom industri og NORDEFECO på flere nivåer 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. Arbeidet er fortsatt svært krevende og det er fortsatt mye som gjenstår før det med tilfredsstillende grad av sikkerhet kan hevdes at målsettingen om at norsk industri skal få oppdrag som i omfang tilsvarende anskaffelseskostnadene blir nådd.

Manglende fremdrift i forhold til å realisere leverandørens industriplaner gir grunn til bekymring. I løpet av de siste to årene har Stortinget vedtatt å anskaffe 16 F-35. I samme periode har det vært svært liten fremdrift i forhold til å øke omfanget og forpliktelsesnivået i leverandørens industriplan. Særlig har de små og mellomstore bedriftene i svært liten grad oppnådd resultater i kampflyprosjektet. Dette er ikke tilfredsstillende. Med mindre det i løpet av kort tid skjer en positiv utvikling på dette området, er det lite sannsynlig at industriplanene vil gi de resultatene som både myndighetene og industrien har forutsatt. Det gir grunn til bekymring da det kan innebære at det største anskaffelsesprogrammet til det norske forsåret noensinne ikke bidrar til å viderutvikle og styrke det forsvarsindustrielle miljøet i Norge, som det er bred enighet om at er viktig å opprettholde både for Forsvaret, og for å bidra til innovasjon, teknologisk utvikling, verdiskapning og arbeidsplasser.

Foreningen har i 2013 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.

Ved behandlingen av Prp. nr. 136 S (2012-2013) vedtok Stortinget å anskaffe ytterligere 6 F-35 i tillegg til de fire flyene som Stortinget allerede hadde godkjent. Proposisjonen inneholder en bred omtale av de nasjonale våpenutviklings-programmene og industriutvikling i forbindelse med kampflykjøpet. Det er ingen endringer i ambisjoner eller forventninger i.f.t det industrielle innholdet i prosjektet. Det blir nok en gang understreket at før det blir inngått juridisk forpliktende avtale om kjøp av fly, vil departementet fortsette å legge vekt på realiseringen av industriprosjektene, i tillegg til kostnadsutviklingene og realiseringen av kapasitetene til flyene.

Ytterligere seks fly ble besluttet anskaffet ved behandlingen av Prp nr. 1 S (2013-2014), slik at det så langt er gitt fullmakt til å anskaffe 14 fly.

Hovedkontrakten på de to første flyene ble inngått ultimo september 2013. Som en del av forberedelsene 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 etablert dialog med flere andre europeiske brukernasjoner om etablering av europeiske kilder for logistikk og vedlikehold som del av det verdensomspennende under-

støttelsessystemet for F-35. Denne dialogen blir i løpet av kort tid konkret i forhold til å avklare nasjonenes interesser hva gjelder etablering av nasjonale vedlikeholdskilder. 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. I september ble det oppnådd politisk enighet mellom Norge og UK om å formalisere et samarbeid om drift og understøttelse av flyene. Dette skal operasjonaliseres i et felles konsept som planlegges ferdig primo 2014. I en felles uttalelse fra UK og Norge fremgår det at samarbeidet også kan gi muligheter for industrien i begge nasjoner innenfor drift og vedlikehold av flyene.

En industridelegasjon ledet av statssekretær Eirik Øvre Thorshaug i FD besøkte LM Aero 6. mars 2013. Formålet var å bidra til å identifisere muligheter for norsk industri innenfor F-35 understøttelse. 9 medlemsbedrifter deltok på arrangementet. HKH Kronprins Haakon Magnus besøkte Lockheed Martin Aero i Ft. Worth, TX, 7. mai. Formålet med besøket var å sette fokus på norsk industris bidrag til programmet. Norsk industri deltok. Besøket fikk stor oppmerksomhet internt i Lockheed Martin og vakte også betydelig interesse i norske medier med bl.a. artikler om F-35 og utfordringene knyttet til industriplanen i Aftenposten, DN, TU m.fl.

Besøket bidro i så måte i betydelig grad til å øke oppmerksomheten om norsk industris rolle i F-35 internt i Lockheed Martins organisasjon.

Så langt har norsk industri fått kontrakter til en verdi av i overkant av 2 milliarder kroner. Det er nå mer enn 10 år siden Norge sluttet seg til utviklingsprogrammet for F-35 gjennom MoUen for F-35 "System Design and Development" (SDD). Så langt har dette resultert i kontrakter til norsk industri til en samlet verdi av om lag 2,2 mrd. kr., tilsvarende 220 mill. kr. pr år. Dersom dette er representativt for fremdriften i gjennomføringen av industriplanene vil det ta mere enn 100 år før de industrielle ambisjonene for F-35 programmet er nådd. 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 det svært viktig at utviklingen av JSM missilet fra Kongsberg Defence and Aerospace AS og integrasjonen på F-35 blir videreført. Det er helt avgjørende for at de industrielle ambisjonene for kampflyprosjektet skal bli realisert. I november inngikk Forsvaret en kontrakt med KDA for å finansiere videre utvikling av JSM i etterkant av fase 2, som ble slutført i 2013, frem til kontrakt om full utvikling av missilet (fase 3) blir inngått i 2014. JSM er så langt det prosjektet i tilknytning til de nye kampflyene som i størst grad involverer små og mellomstore norske bedrifter. Den amerikanske beslutningen er derfor viktig for å øke mulighetene for at også andre enn de etablerte forsvarsløserne kan dra nytte av kampflyanskaffelsen.

Mer enn 20 norske SMBer er direkte underleverandører til JSM. For disse bedriftene åpner det seg nå muligheter som kan gi oppdrag i flere tiår. Det kan på sikt resultere i flere suksesshistorier blant små innovative norske høyteknologibedrifter som nå kan få en unik mulighet til å løfte seg teknologisk, og en strategisk plattform i form av leveranser til JSM som kan danne grunnlaget for nye satsninger på andre områder. Derfor er også beslutningen viktig for at kampflyanskaffelsen skal komme bedrifter i store deler av landet til gode.

Arbeidet med å integrere NAMMOs APEX ammunisjon hadde også god fremdrift i 2013. Ammunisjonen integreres med midler fra utviklingsprogrammet (SDD). Dette er et gjennombrudd som sikrer at APEX blir en del av basiskonfigurasjonen for F-35. Våren 2013 bekrefet F-35 Joint Program Office (JPO) at "The USAF Medium Caliber Ammunition Team at Eglin Air Force Base" har formelt akseptert å bidra til gjennomføring av "APEX Live Fire testing and safety review". Dette innebærer bl.a. firing av mer enn 5000 skudd og en viktig milepæl i kvalifiseringen av APEX for F-35. Dette var en viktig milepæl i arbeidet med å få APEX kvalifisert for F-35.

Det at det har vært god fremdrift i både APEX og JSM i 2013 betyr ikke at det er automatisk 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 forsvarsmateriell-prosjekter 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 ferdigstillingen 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)

Etter mer enn syv års forhandlinger ble Arms Trade Treaty (ATT) endelig vedtatt FN. Avtalen er et viktig skritt på veien mot et felles internasjonalt regime for handel med våpen.

Generalforsamlingen i FN vedtok 2. april 2013 en avtale som innebærer større kontroll med ulovlig handel med våpen. Avtalen dekker et bredt spekter av konvensjonelle våpen, inkludert ammunisjon. I tillegg til tiltak for mer åpenhet og innsyn, innebærer avtalen at land som skal gi eksporttillatelse må vurdere om våpenet kan bli brukt til å bryte internasjonale menneskerettigheter eller brukes til terrorisme. Norsk forsvarsindustri har bidratt til å støtte 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. Avtalen ble signert 3. juni og trådte i kraft når den var ratifisert av 50 land.

2.8 Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/ Luftfartsklynge

Et antall medlemsbedrifter gikk i januar 2011 sammen og dannet en "leverandørklynge" for logistikkstøtte, vedlikehold og oppdaterings-

aktivitet 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. Leverandørklynge - 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. Mer utfyllende informasjon om NAIC finnes i Årsberetning til NAIC (Vedlegg 11).

2.9 SMB-arbeidet

2013 har vært et aktivt år for SMB-utvalget. Det er blitt gjennomført 7 arbeidsmøter, noen med besøk og innlegg fra eksterne foredragsholdere. Temaer som har hatt fokus har vært samarbeid med Direktoratet for samfunnssikkerhet (DSB), møter med FLO Kontraksrevisjonen og fokus på etablering av klyngevirksomhet mellom FSis medlemsbedrifter. På bagrunn av innspill fra medlemsbedriftene gjennomførte FSi en industridag hos NATO Support Agency (NSPA) i Luxembourg. Arrangementet ble gjennomført 28 - 29. mai 2013, og 16 medlemsbedrifter deltok. Hovedaktivitet i 2013 har rettet seg mot å prøve å få til et bedre samarbeid med de

såkalte blålysetatene innenfor samfunnsikkerhetsområdet. I første omgang er det etablert et samarbeid med DSB, og FSIs medlemsbedrifter er gitt utstillingsmuligheter på DSBs årlige samfunnsikkerhetskonferanse som gjennomføres primo februar hvert år. En annen aktivitet er å arbeide for større SMB-deltagelse i forbindelse med etableringen av den nye kampflybasen på Ørlandet. Utvalget har hatt møte med Austrått Innovasjon om dette. Et gjennomgående fokusområde for utvalget er å få til klyngeaktiviteter mellom FSIs SMB-bedrifter. Et koordinert samarbeid mellom SMB-bedrifter vil kunne styrke deres muligheter som underleverandør eller partner både nasjonalt og internasjonalt.

2.10 Samfunnsikkerhet

Interessen for samfunnsikkerhetsområdet var også i 2013 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 2013. Dette har vært:

- Universitet i Stavangers (UiS) "Samfunnsikkerhetskonferanse 2013", med tema Læring eller syndebukker?/ Foreldt tankegang
- Direktoratet for Samfunnsikkerhet og Beredskaps (DSB) Samfunnsikkerhetskonferanse 2013", hvor temaet var "Det robuste Norge"
- Norges Teknisk-Naturvitenskapelige Universitets (NTNU) konferanse "Sikkerhetsdagene", hvor temaet var krise- og beredskapshåndtering i privat og offentlig sektor.

Foreløpig er det få tiltak innenfor samfunnsikkerhetsområdet som retter seg konkret mot FSIs medlemsbedrifter. FSi vil fortsette samarbeidet med DSB og deres samfunnsikkerhetskonferanse også i 2014. FSi ønsker å fortsette arbeidet med å legge forholdene til rette for nettverksbygging og etablering av møteplasser innenfor samfunnsikkerhetsområdet.

3 STRATEGI FOR 2014

FSIs visjon:

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

3.1 Overordnede mål for 2014

- 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 etablere en bedre dialog med brukermiljøene i Forsvaret.

I lys av at forsvarsmarkedet er monopolisert på kundesiden er det av særlig viktighet å viderutvikle 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 blir det også viktigere enn før å arbeide for å styrke dialogen med Utenriksdepartementet.

Dialogen med myndighetene vil bli videreført i 2014.

Prioriterte oppgaver vil være:

- Bidra til å viderutvikle Forsvarsindustriens rammebetingelser
- Delta i næringsstrategiske vurderinger/analyser ifm anskaffelser til Forsvaret
- Oppfølging av implementeringen av nytt anskaffelsesregelverk og EUs forsvarsdirektiv
- Dialog med brukermiljøet i Forsvaret
- Kampflyanskaffelsen
- Oppfølging og praktiseringen av Eksportkontrollregelverket
- Videreutvikle etablerte møteplasser med myndighetene
- Markedsstøtte til eksport av forsvarsmateriell
- Forberedelse til anskaffelsen av fremtidig ubåtkapasitet
- Gi innspill til evaluering av strategien i St. meld. nr. 38 (2006-2007) "Forsvaret og industrien - Strategiske partnere"

3.2.1.1 Evaluering av Strategien i St.meld nr. 38 (2006-2007)

Av St. prp. nr. 38 (2006-2007) "Forsvaret og industrien - Strategiske partnere" fremgår det at strategien skal evalueres uten at dette er tidfestet. I lys av implementeringen av EUs forsvarsdirektiv er det nødvendig å foreta en gjennomgang av strategien for å tilpasse denne til endrede rammebetingelser internasjonalt. Strategien har vært under implementering i mer enn seks år og det anses derfor også hensiktsmessig å foreta en evaluering av resultatene som er oppnådd og identifisere muligheter for forbedringer og tilpasninger. FSi vil derfor gjennomføre en uavhengig evaluering av strategien. Resultatene av evalueringen vil bli kommunisert til Forsvarsdepartementet på egnet måte. Evalueringen vil legge til grunn at målsettingene i St. meld. nr. 38 ligger fast og ha som hovedformål å identifisere områder der det er forbedringspotensiale i forhold til å styrke samarbeidet mellom Forsvaret og industrien og tiltak for ytterligere å styrke norsk forsvarsindustri internasjonale konkurransedyktighet.

3.2.2 Internasjonal markedsføring

FSi vil legge stor vekt på å sikre at den omfattende myndighetsstøtten til eksport av forsvarsmateriell blir videreført i 2014. 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 industris eksport fremstøt. 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.

3.2.2.1 Messer/utstillinger

I 2014 planlegger foreningen å arrangere fellesstands på følgende utstillinger:

DEFEXPO 2014, New Delhi, India
EUROSATORY 2014, Paris, Frankrike
Farnborough International Airshow 2014, Farnborough, UK

Foreningen vil, avhengig av behov og interesse hos medlemsbedriftene, kunne gjennomføre fellesstands på andre messer i 2014.

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. Derfor

er det viktig at tiltakene som ble presentert for Stortinget i forslaget til Forsvarsbudsjett for 2012, som bl.a. definerer teknologiområder som anses å berøre vesentlige sikkerhetsinteresser, blir implementert og fulgt opp i praksis. Videre inneholder det nye regelverket oppdaterte bestemmelser for samarbeid mellom industri og forsvar, kostnadskontroll og immaterielle rettigheter som det blir viktig å følge opp at praktiseres på en slik måte at forsvarsindustriens rammebetingelser utvikler seg i positiv retning i hjemmemarkedet.

FSis utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål har over tid arbeidet med viktige problemstillinger knyttet til eksisterende regelverk for kostnadskontroll og rettigheter til resultatene av utvikling gjennomført på oppdrag fra Forsvaret. FSi skal fortsatt bidra til at Forsvarets anskaffelsesregelverk blir oppdatert på disse områdene.

3.2.3.1 EUs Forsvarsdirektiv

For FSi er det en prioritert oppgave i 2014 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

På landsmøtet 3.-5. mai 2013 vedtok det største regjeringspartiet å programfeste at de vil gi de høyteknologiske forsvarsbedriftene konkurransekraft gjennom robuste gjenkjøpsavtaler.

I en uttalelse i forbindelse med møtet heter det bl.a. at: "Utvikling og anskaffelser av forsvarsmateriell er spesielle fordi de er styrt av politiske prosesser, og ikke rent konkurransemessige forhold. Derfor, skal en drive forskning, utvikling og produksjon i et land som Norge, er robuste gjenkjøpsavtaler helt nødvendige. Kun gjennom å gi norsk næringsliv de beste rammebetingelser, på lik linje med de landene vi konkurrerer med, kan norsk industri hevde seg i et tøft internasjonalt marked. Ved kjøp av nye kampfly har norsk forsvarsindustri allerede sikret seg noen kontrakter. Høyre vil, i regjering, jobbe for å sikre betydelige nye ordre i fremtiden." FSI vil følge opp dette i dialogen med Forsvarsdepartementet.

Som en del av det nye anskaffelsesregelverket er det også utarbeidet et nytt regelverk for industrielt samarbeid ved Forsvarets anskaffelser fra utlandet. Det er til dels omfattende endringer som i særlig grad omfatter anskaffelser som gjennomføres under den nye forskriften 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 industri-

samarbeidsavtaler som ikke er særlig omtalt 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.

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 forsvarsindustri 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 forsvarsindustri viktige 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, fler-nasjonale 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)



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.

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.

Kontraheringsstrategien som nå legges til grunn for kampflyprosjektet innebærer at det er årlige vedtak om hvor mange fly som skal bestilles p.r. år. Det legger til rette for årlige vurderinger av i hvilken grad industri-samarbeidet utvikler seg i forhold til de økonomiske forpliktelsene Norge har inngått overfor leverandørene og ta hensyn til dette når det besluttes hvor mange fly som skal settes i bestilling det enkelte år.

Det er 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 and 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.

Så langt er det ingen målbar utvikling i retning av at norsk industris deltagelse i programmet øker i et tempo som står i rimelig forhold til planlagt tempo i kontraheringen. Dette er bekymringsfullt. Det kan synes som om leverandørene ikke har tilstrekkelig

incitament til å legge til rette for å øke forpliktelsesgraden overfor norsk industri etterhvert som prosjektet går fremover. 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 intensivere sin innsats for å få fortgang i implementeringen av industriplanen og å identifiserer nye muligheter i 2014. I denne forbindelse kan det bli aktuelt å sende en industridelegasjon til LM Aero i 2014.

Dersom leverandørens 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. Derfor blir det svært viktig i 2014 å bidra til at trinn tre i utviklingen av JSM blir kontrahert og til å støtte fortsatt integrasjon av APEX på F-35.

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 gå 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 internasjonalt 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 2014 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 2014.

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-/leveranse-takt, kan det ikke forventes kontrakter til industrien av betydelig omfang før om flere år. I løpet 2013 er det blitt klart at det vil bli behov for å etablere regionale europeiske vedlikeholdskilder for F-35 i Europa. Den opprinnelige løsningen med å kanalisere all understøttelse gjennom prosjektorgani-

sjonen i USA og Lockheed Martin vil p.g.a. 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.

På denne bakgrunn er det etablert dialog med flere europeiske partnere for å sondere mulighetene for samarbeid om etablering av europeiske vedlikeholdskilder. I løpet av 2014 blir det inngått en avtale mellom norske og britisk myndigheter om et samarbeid om understøttelse og drift av F-35. Dette kan åpne nye muligheter for norsk industri og det blir viktig å utnytte det fortrinnet Norge bør ha som følge av vi ved siden av Storbritannia er den første Europeiske nasjonen som får levert fly operativt bruk.

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. Norge satser bl.a. på å få norsk industri sterkt med ift understøttelse av F135 motoren. I løpet av året må det avklare hvorvidt det skal etableres et depot for vedlikehold av F-135 motoren i Norge.

Arbeidet med å å posisjonere norsk industri i understøttelse av F-35 blir videreført i 2014. Dette arbeidet vil i en innledende fase omfatte avklarende møter mellom industrien og Lockheed Martin/Pratt & Whitney.

Foreningen vil i 2014 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 momentum

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 Internasjonalt samarbeid

3.4.1 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 2014. Så langt foreligger konkrete planer for å gjennomføre seminarer med UK og Tyskland og en forsvarsindustridelegasjon til Tyrkia

Dersom det blir aktuelt vil FSi vurdere å gjennomføre forsvarsindustriseminarer ifm offisielle besøk/stasbesøk 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.

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

Samarbeidet med USA vil også i 2014 ha høy prioritet. Gjennom medlemskap og styre-representasjon 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 to større arrangementer i NADIC regi i 2014. Washingtonseminaret medio mai og NADIC annual meeting i tilknytning til AUSA-utstillingen i Washington D.C. medio oktober.

3.4.2 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 2014 vil være misilforsvar, interoperabilitet og cyberdefence.

Det transatlantiske samarbeidet vil stå høyt på agendaen i 2014. I denne forbindelse planlegges en større konferanse om temaet i regi av NATOs generalsekretær høsten 2014.

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).

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

ASD vil fortsatt være under omstilling i 2014. Et nytt regime for styring av organisasjonen er under implementering. Etter hvert som

dette blir operativt vil det bli mulig å ta stilling til nytteverdien av medlemskapet i ASD. Det er fortsatt usikkert om foreningen vil bli i stand til å samle medlemmene 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 våren 2015. Det vil bli lagt stor vekt på å fremme felles nordiske posisjoner i det løpende arbeidet i ASD.

3.4.4 Nordisk samarbeid

NORDEFECO

NORDIC DEFENCE COOPERATION

Det er fortsatt stor usikkerhet om i hvilken grad det nordiske forsvarssamarbeidet vil få betydning for FSis medlemsbedrifter. NORDEFECO har nå etablert et konsept for dialog med nordisk forsvarsindustri som åpner nye møteplasser for industrien i det nordiske samarbeidet. Det forventes at det i 2014 vil bli invitert til dialog med Political Steering Committee (Armaments), Military Coordination Committee og COPA Armament. Det vil gi nye muligheter til dialog med NORDEFECO organisasjonen om hvilken rolle nordisk forsvarsindustri kan spille i den videre utviklingen av det nordiske forsvarssamarbeidet. FSi skal aktivt

arbeide for at NORDEFECO legger til rette for og bidrar til, på en balansert måte, å sikre nordisk industri's 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 innsplitt til de prosenene 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.

I regi av det norske NORDEFECO formannskapet vil det bli arrangert et Nordisk forsvarsindustriiseminar i Norge i mai 2014. ansvarlig for gjennomføringen av arrangementet som blir gjennomført på Sundvolden hotel 20-22 mai 2014.

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 forsvarssamarbeidet.

3.5 Samfunnssikkerhet

SMB utvalget vil i 2014 fortsette samarbeidet med Direktoratet for sivilt beredskap (DSB) om deltakelse og utstilling på DSBs samfunnssikkerhetskonferanse. Formålet er å skape en møteplass for FSIs medlemsbedrifter og samfunnssikkerhetsaktørene i Norge. Det vil også arbeides med å skape kontaktpunkter mot Justis- og beredskaps-

departementet og Direktoratet for sivil beredskap.

3.6 SMB

I 2014 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
- Søke å få til et tettere og nærere samarbeid med DSB
- Arrangere et seminar om kvalitets-sikringsystemer

Også i 2014 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.

3.7 Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/ Luftfartsklynge

NAIC, FSi sin leverandørklynge for logistikkstøtte, vedlikehold og oppdateringsaktivitet for luftfartøy, vil i 2014 legge vekt på å få til praktiske samarbeidsløsninger mellom bedriftene i NAIC. For å få forgang med å oppnå konkrete resultater i form av øket samhandel/-arbeid mellom bedriftene, vil man etterstrebe prosjektdrevet samarbeid. Levetidsunderstøttelse for nye redningshelikoptre og F-35 vil være umiddelbare

samarbeidskandidater. Tilsvarende vil man arbeide videre for å få til mindre samarbeidsprosjekter/-områder og felles markedsføringstiltak og synliggjøring.

3.8 Samarbeidspartnere

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

Innovasjon Norge finansierer en stor 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 innefor rammen av den inngåtte samarbeidsavtalen.

Samarbeidet med advokatfirmaet Arentzen de Besche utvikler seg positivt og vil bli videreført i 2014. 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 semianrer og konferanser fra firmaet.

3.9 Informasjon

Med utgangspunkt i budskapsplattformen for FSi som ble utarbeidet før stortingsvalget i 2014, som er grunnlaget for publikasjonen "Forsvaret og industrien - Strategiske partnere", vil foreningen videreføre arbeidet med å formidle informasjon om bransjen og

foreningen til viktige aktører i det politiske miljøet og andre som bidrar til å forme bransjens rammebetingelser.

Foreningens nye nettsider, som ble tatt i bruk i 2013, 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 nærmere 900 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 2014.

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 2014.

3.10 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 samfunnsikkerhet. 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 avvikle medlemskapet. Det vil derfor kontinuerlig pågå et arbeid for å rekruttere nye medlemmer.

3.11 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 2014.

4 STYRETS KONKLUSJON

2013 har vært preget av et høyt aktivitetsnivå. Foreningen har tatt flere nye initiativ overfor norske og utenlandske myndigheter som har befestet posisjonen som den eneste organisasjonen i Norge som ivaretar interessene til norsk forsvars- og sikkerhetsindustri. Ytterligere styrking av myndighetsdialogen, oppfølging av kampflyprosjektet, videreutvikling av informasjonsaktiviteten og en betydelig økt aktivitet for å styrke foreningens og medlemsbedriftenes internasjonale relasjoner har vært prioriterte oppgaver.

Den positive utviklingen i samarbeidet med myndighetene innenfor forsvarssektoren ble videreført og forsterket i 2013.

Styret vil trekke frem følgende aktiviteter i 2013 som særlig har bidratt til å nå foreningens målsetninger for året:

- Styrking og videreutvikling av myndighetsdialogen
- Bidrag til næringsstrategiske vurderinger/analyser for investeringsprosjekter i Forsvaret
- Industriens deltagelse og bidrag til arbeidet i Forum for Materielle Fremskaffelser (Utvidet)
- Deltagelse i arbeidsgruppe for oppfølging av arbeidet med næringsstrategisk analyse ifm forberedelsene til anskaffelse av neste generasjons Ubåt til Sjøforsvaret
- Dialog og informasjonsutveksling mellom industrien og Forsvaret gjennom programområdenes støttefunksjoner
- Det er gjennomført programkonferanser med samtlige programområder


- FSis programutvalg's innspill til dialogen med myndighetene og deltagelse i gjennomføringen av aktiviteter i regi av foreningen
- INFO/ERFA- konferansen 2013
- FSi stand på Paris Airshow 2013 og DSEI 2013 og Planlegging og gjennomføring av en forsvarsindsutridelegasjon til India ledet av statssekretæren i Forsvarsdepartementet
- Videreføring av arbeidet i SMB utvalget med øket fokus på samfunnsikkerhetsområdet
- Videreutviklingen av samarbeidet i NAIC
- Oppfølgingen av den nasjonale implementeringen av EUs forsvarsdirektiv.
- Høringsuttalelser til revidert anskaffelsesregelverk for Forsvaret
- Oppfølgingen av industridelen av kampflyprosjektet
- 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
- Videreføring av samarbeidsavtalen mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene
- Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk
- Leverandørseminar og FSi-messe på Akershus Festning
- Industriseminar med DCNS
- Bidrag til Norwegian American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)
- Gjennomføring av norske industridager ved NATO Support Agency

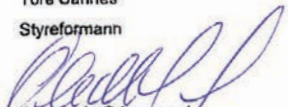
- Informasjonskampanje i forbindelse med Stortingsvalget 2013
- Oppdatering av FSis nettsider


FSis økonomiske resultat ble kr 137 652,- Dette er noe mindre enn de senere år. Dette skyldes at foreningen har betalt forskudd på stand-areale på flere internasjonale messer i 2014. Overskuddet styrker foreningens egenkapital, og styret vurderer foreningens økonomi som solid. Den opparbeidede egenkapitalen gir foreningen handlefrihet til ved behov å kunne engasjere eksterne 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 2013 gir et godt grunnlag for virksomheten i 2014.

Oslo, 2. april 2014


Tore Sannes
Styreformann


Ole Martin Grimsgaard


Ragnhild Hauge


Tom Ivar Stie
Nestleder


Roar Langen


Stein Roger Fiskum


Ola Skrivervik


Harald Røros


Torbjørn Svendsgard
Adm. direktør

MEDLEMSBEDRIFTER

Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening (FSi)

Pr. 31. desember 2013 - 123 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
Applica Training Systems AS	Østre Strandgate 3	4610 Kristiansand
Arctic Trucks Norge AS	Postboks 474	3012 Drammen
Astrium Services Enterprises AS	Postboks 433	1327 Lysaker
Austrått Innovasjon	Meieriveien 5	7130 Brekstad
Axnes Aviation AS	Postboks 504	4898 Grimstad
BAE Systems Hägglunds AB, c/o Visma Services Gjøvik	Postboks 475	2803 Gjøvik
Bedriftssystemer AS	Postboks 184 Økern	0510 Oslo
Bergen Group	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
Ceragon Networks AS	Postboks 7090	5020 Bergen
Chemring Nobel AS - High Energy Materials	Engeneveien 7	3475 Sætre
CHSnor AS	Brugsvegen 13	2390 Moelv
Combitech AS	Strandveien 37	1366 Lysaker
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	Sandviksveien 26	1363 Høvik
Drytech AS	Evjenveien 130	9024 Tomasjord
DSPNOR AS	Laksevaagneset 12	5160 Laksevaag
EADS Norway NUF	Stranden 1 A	0250 Oslo

Eidsvoll Electronics AS	Nedre Vilberg vei 8	2080 Eidsvoll
Electronicon AS	Holbergskaien	5005 Bergen
Elop AS	Storgt. 112	2390 Moelv
Fred. Olsen Fly og Luftmateriell A/S	Postboks 1159 Sentrum	0107 Oslo
GKN Aerospace Norway AS	Postboks 1004	3601 Kongsberg
Gudbrandsdal Industrier AS	Postboks 103	2631 Ringebu
Gylling Teknikk AS	Postboks 103	1351 Rud
H. Henriksen AS	Trælleborgveien 15	3112 Tønsberg
Hadelandprodukter AS	Mohagasvingen 8	2770 Jaren
Heli-One (Norway) AS	Postboks 535	4055 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
ibruk as	Postboks 705	3606 Kongsberg
IMPETUS Afea AS	Strandgaten 32	4400 Flekkefjord
Innovatec - Innovative Technologies AS	Øvre Slottsgate 5	0157 Oslo
Inventura AS	Spelhaugen 22	5147 Fyllingsdalen
IBM AS GSC	Postboks 500	1411 Kolbotn
Jak. J. Alveberg as	Postboks 67	1332 Østerås
Janusfabrikken AS	Stephansensvei 35	5267 Espeland
Josi Tech as	Postboks 3202 Elisenberg	0280 Oslo
Jotne EPM Technology AS	Postboks 6629 Etterstad	0607 Oslo
Jotron AS	Postboks 54	3280 Tjodalyng
Keytouch Technology AS	Postboks 164	3672 Notodden
Kitron AS	Postboks 799	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 (tidl. Kongsberg Mikroelektronikk AS)	Heistadmoen Industripark	3608 Heistadmoen/Kongsberg
Lilltech AS	Vilbergveien 107	2060 Gardermoen
Maritime Robotics AS	Brattørkaia 11	7010 Trondheim

Marshall SV Norway, 2nd Floor	Hangarveien 21	3241 Sandefjord
Medical Rescue Equipment Holding AS	Løvenskiold Fossum Hovedgård - Jernverksveien 52	3721 Skien
Metronor AS	Postboks 238	1379 Nesbru
Mjell Consulting	Postboks 767	2604 Lillehammer
Nammo AS	Postboks 142	2831 Raufoss
Nammo Bakelittfabrikken AS	Bogstadfeltet	1930 Aurskog
NDS – Nordic Defence Supply AS	Bygdøy Allé 17	0262 Oslo
NFM Group	Glynitv. 27	1400 Ski
NIMTEC AS	Johan Sverdrupsgate 4	3717 Skien
Norautron AS	Postboks 205	3192 Horten
Nordic Power Systems AS	Nystrandveien 59	3944 Porsgrunn
Nordic Shelter AS	Rosenborgveien 3	1630 Gamle Fredrikstad
NorLense AS	Fiskebøl	8317 Strønstad
Normeca AS	Postboks 404	1470 Lørenskog
Norsafe AS	Postboks 115	4852 Færvik
Norsk Scania AS	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
OnTime Networks AS	Frysjavaeien 33C	0884 Oslo
Optec AS	Nedre Møllenberg gt 32	7014 Trondheim
Oskar Pedersen AS	Postboks 9237	4697 Kristiansand
OSWO AS	Postboks 154	3192 Horten
Partnertech AS	Solgaard Skog 132	1599 Moss
Patria Helicopters AS	Bardufoss Lufthavn	9325 Bardufoss
Projectiondesign AS	Habornveien 53	1630 Gamle Fredrikstad
Prototech AS	Postboks 6034 Postterminalen	5892 Bergen
Prox Dynamics AS	Smedsvingen 4	1395 Hvalstad
Radionor Communications AS	Ingvald Ystgaards veg 23	7047 Trondheim
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
Seaproof Solutions	Sandbrekkesletta 38	5224 Nesttun
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
Steria AS	Postboks 2	0051 Oslo
STM Norway AS	Vollsveien 21	1363 Høvik
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 Consulting AS	Postboks 69	1324 Lysaker
Teleplan Globe AS	Postboks 69	1324 Lysaker
Terramar AS	Vollsveien 13 c	1327 Lysaker
TGC Harnessing AS	Postboks 56	3524 Nes i Ådal
Thales Norway AS	Postboks 744 Sentrum	0106 Oslo
TINEX AS	Østre Aker vei 203	0975 Oslo
Trelleborg Offshore Norway AS - Defence	Postboks A	3051 Mjøndalen
Tronrud Engineering AS	Flyplassveien 22	3514 Hønefoss
Tyco Electronics Norge AS	Postboks 74	1360 Nesbru
Ullandhaug Industrier as	Postboks 98	4349 Bryne
Uman AS	Heistadmoen Industripark	3608 Heistadmoen
Umoie Mandal AS	Gismerøyveien 205	4515 Mandal
Vinghøg AS	Postboks 174 Økern	0509 Oslo /
	Postboks 143 Teie	3106 Tønsberg
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:

Norsk representant:

Adm. direktør Torbjørn Svensgård

vedlegg 3

Noter til regnskapet 2013

Regnskapsprinsipper

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

Driftsinntekter

Inntektsføring ved salg av varer skjer på leveringstidspunktet.

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

Omløpsmidler/Kortsiktig gjeld

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

Anleggsmidler/Langsiktig gjeld

Anleggsmidler omfatter eiendeler bestemt til varig eie og bruk. Anleggsmidler er vurdert til anskaffelseskost. Anleggsmidler nedskrives til virkelig verdi ved verditall som forventes ikke å være forbigående. Varige driftsmidler med begrenset økonomisk levetid avskrives

lineært over driftsmiddelets levetid.

Langsiktig gjeld omfatter poster som forfaller til betaling senere enn ett år etter regnskapsårets slutt.

Fordringer

Kundefordringer og andre fordringer oppføres til pålydende etter fradrag for avsetning til forventet tap. Avsetning til tap gjøres på grunnlag av en individuell vurdering av de enkelte fordringene.

I tillegg gjøres det for øvrige kundefordringer en spesifisert avsetning for å dekke antatt tap.

Noter til regnskapet 2013 (Beløp i 1000 kr)

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

Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening har ingen ansatte. Personalkostnader gjelder innleid arbeidskraft fra NHO, som i 20132 utgjorde 4,8 årsverk i FSI's administrasjon. Foreningen har således ingen krav om tjeneste pensjon etter lov om obligatorisk tjenestepensjon.

Kostnadsført revisjonshonorar for 2013 utgjør kr. 23 781,25 uten mva og kostnadsført annen revisjonsmessig bistand utgjorde kr. 0,-

Noter til regnskapet 2013

(Beløp i 1000 kr)

2 Varige driftsmidler/avskrivninger

	Møbler	Sum
Anskaffelseskost 01.01.	215	215
Tilgang	141	141
Avgang	0	0
Anskaffelseskost 31.12.	356	356
Akkumulerte avskrivninger 01.01.	79	79
Årets avskrivninger	52	52
Akkumulerte avskrivninger 31.12.	131	131
BALANSEFØRT VERDI PR. 31.12.	226	226

Økonomisk levetid	5 år
Avskrivningsplan	Lineær

3 Tap på fordringer

Type fordring	2013	2012
Medlemskontigent	16	53
Kurs/seminar	0	12
SUM TAP PÅ FORDRINGER	16	65

4 Andre fordringer

Type fordring	2013	2012
Mellomregning NHO-SP	0	447
Forskudd bet.fakturaer/Påløpt inntekt	0	239
SUM ANDRE FORDRINGER	0	686

5 Bankinnskudd

Type innskudd	2013	2012
Frie bankinnskudd	8 087	7 083
SUM BANKINNSKUDD	8 087	7 083

6 Egenkapital og endring egenkapital

Årets endring i egenkapitalen:	2013	2012
	Sum egenkapital	Sum egenkapital
Egenkapital per 01.01.	5 891	5 755
Årets resultat	0	0
Egenkapital per 31.12.	5 892	5 755

7 Annen kortsiktig gjeld

Type fordring	2013	2012
Reklassifisering kundefordring	7	0
Påløpte kostnader	453	598
Påløpte kostnader efast	188	211
Annen kortsiktig gjeld	648	809

Resultatregnskap 01.01 - 31.12

(Beløp i hele 1.000 kr)

	2013		2012
	Noter	Regnskap	Regnskap
DRIFTSINNEKTER			
Arrangementer		6 169	5 832
Medlemskontingent		6 304	6 056
Konferanser		64	5
Prosjektinntekter		525	0
Diverse inntekter/refusjoner		0	55
Leieinntekter og refusjoner		4	4
SUM DRIFTSINNEKTER		13 066	11 952
DRIFTSKOSTNADER			
Administrasjonskostnader			
Avskrivning på driftsmidler	2	52	35
Husleie og drift lokaler		539	508
Rep. og vedlikehold bygninger/maskiner		192	137
Honorar/kjøp av tjenester		10 942	9 736
Andre kontorkostnader og interne møter		830	670
Reisekostnader		291	268
Informasjon, marked og representasjon		18	0
Forsikringer, kontingenter og gaver		169	154
Tap på fordringer	3	16	66
SUM ADMINISTRASJONSKOSTNADER		13 049	11 573
SUM DRIFTSKOSTNADER		13 049	11 573
DRIFTSRESULTAT		17	379
Finansinntekter og finanskostnader			
Finansinntekter		122	136
Finanskostnader		-2	-1
NETTO FINANSPOSTER		120	135
RESULTAT		136	514

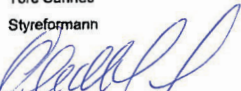
Balanse pr. 31.12

(Beløp i hele 1.000 kr)	Noter	2013	2012
EIENDELER			
Anleggsmidler			
Varige driftsmidler			
Inventar, IKT-utstyr, kontormaskiner o.l.	2	226	137
Sum varige driftsmidler		226	137
Sum anleggsmidler		226	137
Omløpsmidler			
Fordringer			
Kundefordringer		366	792
Andre fordringer	4	0	686
Sum fordringer		366	1 478
Bankinnskudd	5	8 087	7 083
Sum omløpsmidler		8 454	8 561
SUM EIENDELER		8 680	8 697
EGENKAPITAL OG GJELD			
Egenkapital			
Opptjent egenkapital			
Annen egenkapital		5 891	5 755
Sum opptjent egenkapital	6	5 892	5 755
SUM EGENKAPITAL		5 892	5 755
Gjeld			
Kortsiktig gjeld			
Leverandørgjeld		1 993	1 775
Skyldig offentlige avgifter		148	359
Annen kortsiktig gjeld	7	648	809
Sum kortsiktig gjeld		2 788	2 943
SUM GJELD		2 788	2 943
SUM EGENKAPITAL OG GJELD		8 680	8 697

Oslo, den 02. april 2014



Tore Sannes
Styreformann



Ole Martin Grimsgeard



Ragnhild Hauge



Tom Ivar Stie
Nestleder



Roar Langen



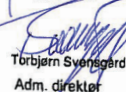
Stein Roger Fiskum



Ola Skrivervik



Harald Røros



Torbjørn Sverregeard
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 2013, 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 regnskapsestimatene 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 2013 og av dens resultater for regnskapsåret som ble avsluttet per denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapskikk 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, 2. april 2014
ERNST & YOUNG AS



Asbjørn Ler
statsautorisert revisor

FSi budsjett for 2014

	2013	2014	Differanse
DRIFTSINNEKTER			
Medlemskontingent	6 161 463	6 461 151	299 688
<i>Prosjektinntekter</i>			
a Konferanser	1 980 500	1 989 500	9 000
b. Kurs/Seminar/Arrangementer	3 889 100	6 104 000	2 214 900
c. NORAMB Washington DC	525 000	525 000	0
d. Norwegian Defence and Security Industry Directory	125 000	0	-125 000
	6 519 600	8 618 500	2 098 900
Sum driftsinntekter	12 681 063	15 079 651	2 398 588
DRIFTSKOSTNADER			
Husleie, lys, renhold	510 000	572 250	62 250
IT-utst. og pr.vare	200 000	250 000	50 000
Regnsk.- og rev.-honorarer	106 476	113 929	7 453
Sekr. kostn.	5 145 757	5 296 481	150 725
<i>Prosjektutgifter</i>			
a. Konferanser	603 000	750 500	147 500
b. Kurs/Seminar/Arrangementer	2 952 247	4 929 073	1 976 826
c. NORAMB Washington DC	635 000	635 000	0
d. Norwegian Defence and Security Industry Directory	100 000	0	-100 000
e. Kampfly	150 000	150 000	0
	4 440 247	6 464 573	2 024 326
Kontorholdsutgifter	190 000	160 000	-30 000
Informasjonsaktiviteter	500 000	500 000	0
Møter, kurs	185 000	185 000	0
Eksterne tjenester	500 000	600 000	100 000
Reisekostnader	269 000	277 000	8 000
Representasjonsutgifter	12 000	12 000	0
Kontingent (årsavg) - ASD/NADIC	200 000	200 000	0
Gaver og blomster	12 000	12 000	0
Tap på kundefordringer	75 000	75 000	0
Avskrivninger	60 000	70 000	10 000
Sum driftskostnader	12 405 479	14 788 233	2 382 754
DRIFTSRESULTAT	275 583	291 418	15 834
FINANSINNEKTER	0	0	0
Renteinntekter	135 000	135 000	0
Bankomkostninger	1 000	1 000	0
Sum finansinntekter	135 000	135 000	0
RESULTAT	410 583	426 418	

Note 1 Medlemskontingent øker med 2,5% fra 1. juli og antall medlemmer uendret i 2014

2 Bemanning videreføres uten endringer

3 NHOs interne lønnsoppgjør er innarbeidet (3,3%)

4 Økningen i Prosjektutgifter og inntekter skyldes bruttbudsjettering av NDIS 2014 og Farnborough Airshow 2014

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 Nygaard	Teleplan Globe AS	Medlem
Tom Tuhus	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	Defence & Security Group AS	Medlem

LUFTSYSTEMER

Tom Tuhus	Thales Norway AS	Leder
Christian	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
Hauglie-Hansen	Kitron AS	Medlem
Hans Fredrik Hansen	Nammo AS	Medlem
Tom-Erik Frey	AIM Norway	Medlem
Hans Arne Flåto	Propartner Defence AS	Medlem

SOLDAT OG SPESIALSTYRKESYSTEMER

Nils Toverud	Thales Norway AS	Leder
Bjørn Abrahamsen	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

Roar Handeland	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

Jonny Støa	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
Stein Hagen	Rofi AS	Nestleder
Roar Langen	Vinghøg AS	Medlem
Stian Kjensberg	Thales Norway AS	Medlem

MANDAT FOR FSI PROGRAMUTVALG

Vedtatt av FSIs styre 20. oktober 2011.

1. Målsetting

Øke medlemsbedriftenes forretningsmuligheter i Forsvaret innenfor sine respektive programområder.

Bistå og forberede dialogen mellom industrien og Forsvarssektoren.

2. Oppgaver

a. Informasjonsutveksling og dialog med Forsvarets programområder.

- i. Programutvalget representerer FSI i dialogen med programområdenes støttefunksjoner.
- ii. Utvalget fremmer forslag fra industrien om samarbeidsprosjekter innenfor respektive programområder gjennom områdenes støttefunksjoner.
- iii. Utvalget forbereder og koordinerer industriens innspill til de årlige programkonferansene med Forsvarets programområder på vegne av FSI.
- iv. Utvalget er ansvarlig for å formidle informasjon fra arbeidet i støttefunksjonene til medlemsbedriftene.
- v. Utvalget er ansvarlig for kontinuerlig å forbedre arbeidet med programutvalg sammen med FSI og de andre utvalgene.

b. Promotering og tilrettelegging av samarbeid mellom medlemsbedriftene

- i. Foreslå tiltak og aktiviteter som fremmer samarbeid mellom FSIs medlemsbedrifter i den hensikt å øke forretningspotensialet i Forsvaret innenfor programområdet.
- ii. Skape best mulige arenaer for etablering av klynger og andre nettverksordninger for å styrke konkurransekraften til medlemsbedriftene overfor Forsvaret.

c. Planlegge og gjennomføre aktuelle tiltak og arrangementer i samarbeid med FSIs administrasjon.

3. Sammensetning

Programutvalget består av seks representanter samt to vararepresentanter fra medlemsbedrifter i FSI.

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

4. Oppnevning

Programutvalget oppnevnes av FSIs styre, som også utpeker utvalgsleder og nestleder.

Vervet som utvalgsmedlem er personlig.

Utvalgsmedlemmene oppnevnes for en periode på fire år.

Styret kan oppnevne medlemmer for en kortere periode enn fire år.

Leder og nestleder oppnevnes i sine verv for en periode på tre år.

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

5. Renominasjon og gjenoppnevning

Utvalgsmedlemmer kan renomineres og gjenoppnevnes.

MANDAT FOR SMB-UTVALG

Vedtatt av FSi's styre 20. 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 de 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.

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

5. Plassering

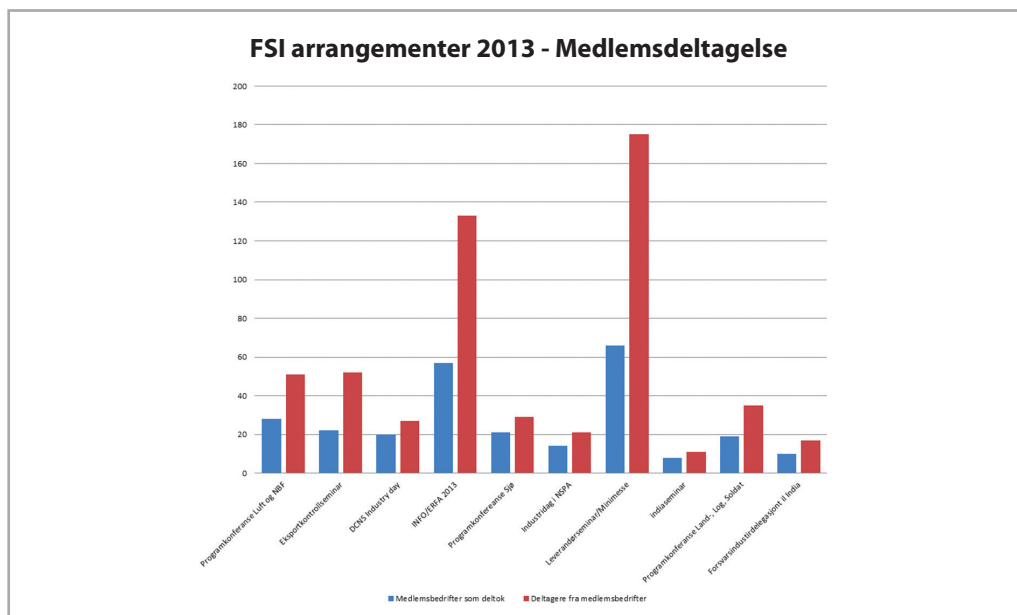
Utvalget plasseres som et arbeidsutvalg under FSis administrasjonen og arbeider i henhold til mandat.

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

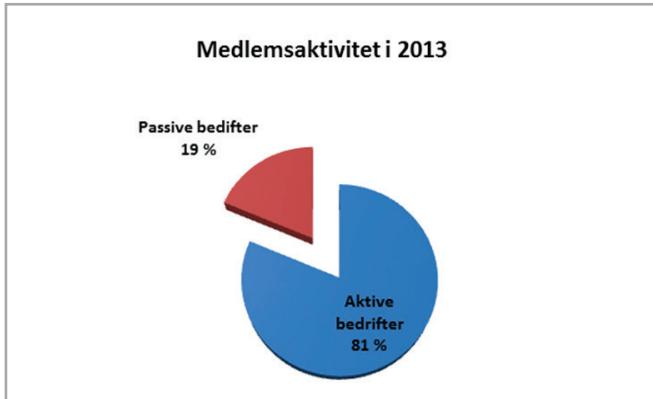
FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2013



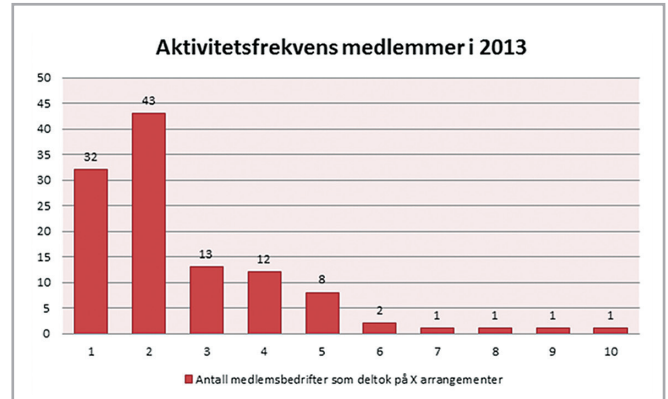
FSi gjennomførte 10 arrangementer i 2013.

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

FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2013



81% av FSIs medlemsbedrifter deltok på ett eller flere arrangementer i 2013.



Det var en betydelig økning i 2013 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 2013

- SG 166 Maritime Patrol Aircraft (MPA)
Kongsberg Defence and Aerospace AS
- SG 170 Ground-Based Air Defence – Countering low altitude, low speed airborne targets
Kongsberg Defence and Aerospace AS
- SG 173 Low Cost Guided Munitions Concept Study
NAMMO Raufoss AS

ÅRSBERETNING 2013 FOR NAIC

ORGANISASJON

Medlemsutvikling

NAIC hadde inntil Bandak Lunde AS trakk seg ut høsten 2012, 12 medlemmer. I løpet av 2012 har imidlertid Widerøes Flyveselskap AS meldt seg inn i FSi og ble ifm SG-møtet 24 april 2013 opptatt som medlem i NAIC. Følgende bedrifter er pr i dag medlem:

- Aerospace Industrial Maintenance Norway Sf
- Elop AS
- Heli-One (Norway) AS
- Jak. J. Alveberg AS
- Kongsberg Defence & Aerospace AS
- Kitron AS
- Kongsberg Devotek AS
- T&G Elektro AS
- Thales Norway AS
- Tronrud Engineering AS
- Widerøes Flyveselskap AS
- Kjell A Østnes AS

Styringsgruppen

Styringsgruppen besto fram til årsmøte for 2013 av:

- Jan Roar Rosland, Heli-One (leder)
- Atle Wøllo, Kongsberg Defence & Aerospace
- Stein-Roger Fiskum, Kitron
- Tom-Erik Frey, AIM Norway

Ny Styringsgruppe består fra 30 januar 2013 har bestått av følgende:

- Jan Roar Rosland, Heli-One (leder)
- Aslak Skum, Kongsberg Defence & Aerospace
- Ola Tronrud, Tronrud Engineering
- Tom-Erik Frey, AIM Norway

Styringsgruppen avholdt fire styringsgruppemøter i 2013. Møtene har vært avholdt hos Heli-One, Tronrud Engineering, AIM Norway og FSi.

STYRINGSGRUPPENS VIRKSOMHET I 2013 – STATUS IFT HANDLINGSPLAN

Aksjonspunkt (AP) 9/2011 AG for Strategi leveranser mot brukere og flyindustri

Styringsgruppen har arbeidet ut fra et utkast til strategidokument:

1. Hvem er vi? Hvilke produkter/tjenester har vi og kan levere til aerospace-markedet?
2. Hvordan bekjentgjøres kundenes behov/forespørslar?
3. Hvordan markedsfører NAIC-bedriftene seg i dag?
4. På hvilke områder og hvordan kan vi samarbeide - og dermed øke effekten og sannsynligheten for mer salg?
5. Hvordan inngår aerospace-markedet kontrakter? Hvilke kriterier legges til grunn? Har kundene standard-kontrakter?
6. Industrisamarbeid?
7. Tidligere AP 10/2011 Arbeidsgruppe for kartlegging kompetanse-/gapanalyse inkl som del av AP 9/2011

Det nye ift framtidig strategi, er EU-direktivet for forsvarsanskaffelser og dets betydning for å kunne kreve gjenkjøp, samt vedtak i Stortinget om teknologiske satsningsområder for norsk forsvarsindustri der Levetidsunderstøttelse er kommet inn som det syvende kompetanse-/teknologiområde.

På initiativ fra SG har FSi utarbeidet en nettbasert oversikt over bedriftenes kapabilitet basert på tilsvarende funksjon som nåværende søkemulighet for "Produkter og tjenester" for alle FSi sine medlemsbedrifter. FSi har i denne forbindelse endret/utvidet "Produkter og tjenester" til og å inkludere levetidsunderstøttelse som vedlikehold, sustainment, logistikk, forsyning, Continuing Airworthiness and Maintenance Organization (CAMO), etc.

For å få formidlet gjensidig kunnskap om medlemsbedriftene for lettere å finne fram til hvilke områder de kan bidra med produkter og tjenester til hverandre, ble det i løpet av våren og høsten 2013 også utarbeidet en oppdatert kapabilitetsoversikt for bedriftene. Denne er nå lagt ut som åpen informasjon på hjemmesiden til FSi – både for den norske og engelske versjonen.

Den framtidige utarbeidelse av strategi for NAIC må sees i sammen-

heng med evt endring av NAIC sitt mandat – ref omtale under pkt 3 nedenfor.

Lærlinger

Det er utarbeidet lister for status på lærlinger – nåsituasjon, årlige behov og evt "overskudd". Listen angir hvilke kategorier lærlinger den enkelte bedrift har, behov/planer framover i tid og kontaktdata for lærlingeansvarlig i bedriftene. Man har mottatt input fra relevante medlemsbedrifter.

Listen som ligger på NAIC nettsted forsøkes holdt oppdatert to ganger pr år. Dette er imidlertid ikke foretatt i 2013.

1.1 AP 12/2011 Arbeidsgruppe NAW SARH

SG har lenge hatt som intensjon å få etablert en NAW SARH arbeidsgruppe for å se på leveransekonseptet på tvers av helikoptertyper, gj OEMs brohoder i Norge, og maksimere norske leveranser til NAW SARH. Arbeidsgruppen er imidlertid stilt i bero, hovedsakelig pga av at tre av de store i NAIC – Heli-One, Kongsberg og AIM Norway – har vært engasjert som samarbeidspartnere ift tilbyderne.

Det ble i løpet av siste halvår gjort ned-valg til tilbydere – AW101 fra Agusta Westland og EC725 fra Eurocopter. Framsendelse av anbefaling fra prosjektet til Justisdepartementet/Regjeringen ble gjort medio oktober. Justisdepartementet signerte 20 desember kontrakt med vinneren, Agusta Westland. Dette betyr at det trolig kan bli aktuelt med oppstart av arbeidsgruppen tidlig i 2014.

1.2 13/2011 Arbeidsgruppe Støtte-/testutstyr

Arbeidet i gruppen har aldri kommet skikkelig i gang, noe pga personellrokkinger.

Tradisjonelt har de store innen fly- og helikoptervedlikehold, som AIM Norway og Heli-One produsert spesialverktøy og utrustning selv, men dette er i stadig mindre grad aktuelt å videreføre. En av oppgavene til AG blir å komme fram til hva som fins av norske leverandører (medlemmer og ikke-medlemmer) av slikt utstyr, både ift utvikling og produksjon.

AIM Norway har sammen med Kitron og Tronrud Engineering, tatt på

seg å få fortgang i arbeidet. Møte er avholdt mellom AIM og Tronrud, og Tronrud har tatt på seg ansvar for videre oppfølging av arbeidsgruppen under forutsetning av støtte fra AIM. Intet vesentlig har imidlertid skjedd siden våren 2013.

1.3 AP 15/2011 C-130J ift framtidig understøttelse – kommersiell vs FMS

Arbeidsgruppe er fortsatt ikke etablert. FLO har imidlertid nå inngått en 5-års FMS PBL-avtale for C-130J med USAF. Dette betyr at eventuell norsk industri som ønsker komme inn som leverandør mot C-130, må gjøre dette som underleverandør mot amerikansk industri som er hovedleverandører inn mot FMS-kontrakten. Dette bør det være gode muligheter for siden det er avtalt 100% gjenkjøp mot dem gjennom FMS-kontrakten.

1.4 Status CLS for NH90

Intet nytt foreligger ift NH90 og evt utsendelse av RFQ for Contractor Logistics Support (CLS). CLS skal erstatte gjeldende felles svensk-norsk kontrakt for Initial Contractor Support (ICS) med NHI. Opprinnelig var det tenkt at RFQen ville bli en felles svensk-norsk CLS. Dette har man av forskjellige årsaker gått bort fra og det blir derfor tilsynelatende separate norske og svenske forespørsler om CLS. Sverige skulle sende ut sin i nov 2012. Så ble gjort i 2013 men senere trukket tilbake. Norge har noe bedre tid siden den norske delen av ICS-avtalen visstnok ikke løper ut før 2016-17.

AP 1/2013 Levetidsunderstøttelse Luftfart

Aksjonspunktet er relatert til nye krav som stilles til leverandører slik det bla framkommer ifm NAW SARH prosjektet og UK SAR prosjektet. Vi ser at både statlige og sivile brukere/operatører nå setter ut tidligere kjerneområder (logistikk, tungt vedlikehold, etc) til industrien gjennom bla PBL kontrakter og 'Turnkey Provider' konsept.

Følgende grove mandat ble gitt til arbeidsgruppen:

- Gruppen skal diskutere og klarlegge innhold
- Likheter/ulikheter mellom fly og helo – mil og sivil
- Identifisere norske bedrifter som driver med dette

Noen egentlig arbeidsgruppe ble ikke etablert. SG diskuterte utkast fra Heli-One til beskrivelse av hva AP burde inneholde – konkretiserte oppgaver/aktiviteter relatert til fly og helikoptre, samt listet antatte

kapabiliteter NAIC-medlemmer antas å ha ift disse. Listen i form av kapabilitetsoversikt, ble oppdatert og framsendt medlemmene for kommentar. Den ble i løpet av høsten 2013 ferdigstilt og på møte 23 okt akseptert som et fullgodt grunnlag for vårt videre arbeid. Det gjenstår imidlertid noe oppdatering av skjemaet for noen av bedriftene før dokumentet kan erklæres fullstendig. Når så skjer, ser man gjerne at det også utarbeides en engelsk versjon, og at både engelsk og norsk versjon legges ut på åpne versjoner av FSi sin hjemmeside.

AP 2/2013 Hvordan utnytte eksisterende norske 'Production Organization Approval (POA) til felles beste

KDA foreslår å få med interessenter fra øvrige bedriftene til å inngå i en arbeidsgruppe for bla å utrede hva som bla kreves av en bedrift for å komme opp på et visst nivå. Enighet om at KDA, Heli-One, Aviation Engineering (hvis villig) er naturlige deltagere i en arbeidsgruppe. Pr 23 okt: Arbeidet har ikke kommet i gang.

Videreføring NAIC – medlemsmøte 23 oktober

Styringsgruppen ble høsten 2013 gjort kjent med at det på Styremøte i FSi i august, var diskutert berettigelsen av å opprettholde NAIC, all den tid det ikke kommer noe konkret ut av NAIC i form av samhandling mellom bedriftene.

Styringsgruppen behandlet saken på møte 23 oktober i forkant av Medlemsmøte samme dag. Diskusjonen i SG og under medlemsmøtet var sammenfatningsvis at:

1. Mye bra er gjort i form av egen NAIC brosjyre, eget NAIC nettsted, utarbeidelse av kapabilitetsoversikt, oversikt over lærlingestatus, etc
2. Bruk av NAIC i markedsøyemed har effekt, men spørsmålet gjenstår om vi oppnår hensikten med NAIC, dvs å
 - a) Styrke kompetansemiljøet innen aerospace i Norge og
 - b) Gi økt markedstilgang – øke muligheten for å vinne flere kontrakter? Kjenner vi hverandre godt nok?
3. Fortsatt relativt store utfordringer med å få fortgang i arbeidsgrupper for å konkretisere samarbeidsprosjekter mellom medlemmene. Klarer vi ikke få til samhandling mellom medlemmene, er det små muligheter mot utenlandske bedrifter/kunder som gjerne etterspør referanser i hjemlandet. Ledelsen og innkjøpspersonell i medlemsbedriftene må engasjeres i prosessen!

Flertallet av medlemmene var klart positive til å opprettholde NAIC. Medlemmene må anstrenge seg for å få til mer felles aktivitet og få engasjert den enkelte bedrifts ledelse og innkjøpspersonell i prosessen. Man bør videre vurdere endring i NAIC organisasjon og møtестruktur – bla få til flere møter hos hverandre.

Som et bidrag til å få fortgang i samarbeidsprosessen mellom medlemmene, ble det som siste del av møtet 23 okt, gjennomført orienteringer fra AIM Norway og Heli-One om prosjekter/aktiviteter som kan gi oppdrag til bla øvrige medlemmer av NAIC. Orienteringene ble etterfulgt totalt 8 speeddating-møter med AIM Norway og Heli-One. Iht utsagn fra de som deltok, fungerte møtene meget bra og iht hensikten.

Styringsgruppens konklusjon

Det har vært begrenset progresjon i de etablerte arbeidsgruppene. Noe skyldes den hittil uavklarte situasjonen rundt beslutning av redningshelikopter. Det har imidlertid vært god framdrift ift arbeidet med Levetidsunderstøttelse og relevant kartlegging av bedriftenes kapabiliteter.

Iht aksjonspunkt "Strategi leveranser mot brukere og flyindustri" gjenstår konkretisering av selve strategien, noe som vil måtte være et viktig punkt for diskusjon på årsmøte 2014.

På ekstraordinært medlemsmøte 23 oktober ble bla NAIC sin framtid/videreføring diskutert. Flertallet av medlemmene var positive til å opprettholde NAIC, men er enig om at man bør vurdere endringer i NAICs organisasjon og møtестruktur.

Som tidligere år har styringsgruppen fortsatt å arrangere møter hos hverandre. Dette har vært interessant og nyttig og bør videreføres, også for medlemsmøtene.



- 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