

# FSi

FORSVAR- OG SIKKERHETSINDUSTRIENS FORENING

## Styrets Årsberetning 2012



## Innhold

<b>1</b>	<b>ORGANISASJON</b>	<b>4</b>
1.1	Medlemsutvikling	4
1.2	Styret	4
1.3	Valgkomitéen	4
1.4	FSi's Administrasjon	5
1.5	Forsvarsindustriens råd	6
1.6	FSi's kampflyutvalg	6
1.7	FSi's utvalg "Ubåtkapasitet etter 2020"	6
1.8	FSi's programutvalg	6
1.9	Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.	6
1.10	Utvalg for juridiske og kontraktsrelaterte spørsmål	6
1.11	SMB - utvalg	6
1.12	Tilknytning	6
1.13	Samarbeidsorganer og Samarbeidspartnere	7
1.14	Økonomi	7
<b>2</b>	<b>AKTIVITETEN I 2012</b>	<b>9</b>
2.1	Myndighetsdialog	9
2.1.1	Støtte til internasjonal markedsføring	9
2.2	Medlemsarrangementer	10
2.2.1	INFO/ERFA 2012	10
2.2.2	Leverandørseminar og Minimesse	10
2.2.3	FSi stand på Eurosatory 2012	10
2.2.4	FSi stand på Future Soldier 2012	10
2.2.5	Arrangementer med utenlandske leverandører til Forsvaret	11
2.2.6	Øvrige arrangementer	11
2.3	Informasjonsvirksomheten	11
2.4	Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utlandet	11
2.5	Internasjonalt samarbeid	11
2.5.1	Bilateralt samarbeid	11
2.5.1.1	USA - Etablering av Norwegian-American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)	12
2.5.2	NATO	12
2.5.2.1	NATO Industrial Advisory Group (NIAG)	12
2.5.3	Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)	13
2.5.4	European Defence Agency	13
2.5.5	Nordisk forsvarsmateriellsamarbeid	13
2.6	Nye Kampfly	14
2.7	Internasjonal handel med forsvarsmateriell	15
2.7.1	EUs direktiv om forenkling av krav og vilkår for leveranser av forsvarsmateriell (Direktiv 2009/43/EC)	16
2.7.2	UN Arms Trade Treaty (ATT)	16
2.8	Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/Luftfatsklynge	16
2.9	SMB-arbeidet	17
2.10	Samfunnssikkerhet	17
<b>3</b>	<b>STRATEGI FOR 2013</b>	<b>17</b>
3.1	Overordnede mål for 2013	17
3.2	Rammebetingelser	17
3.2.1	Myndighetsdialog	17
3.2.1.1	Styrket samarbeid mellom Forsvaret og næringslivet	18
3.2.2	Internasjonal markedsføring	18
3.2.2.1	Messer/Utstillinger	18
3.2.3	Anskaffelsesregelverk	18
3.2.3.1	EUs Forsvarsdirektiv	19
3.2.4	Industrielt samarbeid ved anskaffelser fra utenlandske leverandører	19
3.2.5	Internasjonal handel med forsvarsmateriell	19
3.2.6	European Defence Agency (EDA)	20
3.3	Nye Kampfly	20
3.4	Internasjonalt samarbeid	22
3.4.1	Bilateralt samarbeid	22
3.4.1.1	USA - Norwegian-American Defence and Homeland Security Industry Council (NADIC)	22
3.4.2	NATO Industrial Advisory Group (NIAG)	22

3.4.3	Aerospace, Space and Defence Industries Association of Europe (ASD)	22
3.4.4	Nordisk samarbeid	22
3.5	Samfunnssikkerhet	23
3.6	SMB	23
3.7	Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/Luftfartsklynge	23
3.8	Samarbeidspartnere	23
3.9	Informasjon	23
3.10	Medlemmer	23
3.11	Organisasjon	24
4	<b>STYRETS KONKLUSJON</b>	<b>24</b>

## Vedlegg

1. Medlemsbedrifter i FSi pr. 31. desember 2012
2. Flernasjonale fora hvor FSi var representert i 2012
3. Regnskap 2012
4. Revisjonsberetning for 2012
5. Budsjett for 2013
6. Representasjon i grupper/utvalg i 2012
7. Mandat for FSis programutvalg
8. Mandat for SMB-utvalg
9. Arrangementer i FSi regi i 2012
10. Studier i regi av NATO Industrial Advisory Group (NIAG) der norsk industri deltar



## 1. ORGANISASJON

### 1.1 Medlemsutvikling

Pr 31.12.2012 har Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening (FSi) 124 medlemmer. *Medlemsoversikt følger som vedlegg 1.* Det har vært noe rotasjon i medlemsmassen, men antall medlemmer er stabilt i overkant av 100. Det vurderes fortsatt å være et potensiale for nye medlemmer.

### 1.2 Styret

Styret har i 2012 avholdt 5 ordinære møter, hvorav ett i sammenheng med en ekstra dag til styreseminar. I løpet av året har ett av styrets medlemmer, Morten Jarodd, Ceragon Netwoks AS, fratrudd sin stilling. Da han ikke lenger er ansatt i en medlemsbedrift i FSi, er han erstattet av vararepresentant inntil valgperioden utløper. Varamedlem, Jan Gunnar Storhæsen, Bandak Advanced Machining AS har også sluttet i sin stilling i løpet av året.

#### FSi's styre pr. 31. desember 2012:

Dir. for forretningsutvikling	Tore Sannes	KDA AS (Styreleder)
Arb. styreleder	Ole Martin Grimsgaard	T&G Elektro AS (Nestleder)
Direktør	Harald Røros	Thales Norway AS
Konserndirektør	Ola Skrivervik	Nammo AS
EVP Programs and Projects	Roar Langen	Vinghøg AS
VP Defence Strategidirektør	Dag Almar Hansen	Techni AS
Adm. direktør	Berner M. Olsen	ROFI Industrier AS
Business Dev. Manager	Stein Roger Fiskum	Kitron AS
Markedsdirektør	Harald Aarø	KDA AS (personlig vararep. for Sannes)
Spesialrådgiver	Johannes Norheim	Nammo AS (personlig vararep. for Skrivervik)
Adm. direktør	Glenn Pedersen	Thales Norway AS (personlig vararep. for Røros)
EVP Business Development	Harald Lunde	Vinghøg AS (personlig vararep. for Langen)
Daglig leder	Hans Arne Flåto	Simpro Defence AS (vara Kategori II/III)

### 1.3 Valgkomitéen

#### Valgkomiteen valgt på Generalforsamlingen 2012:

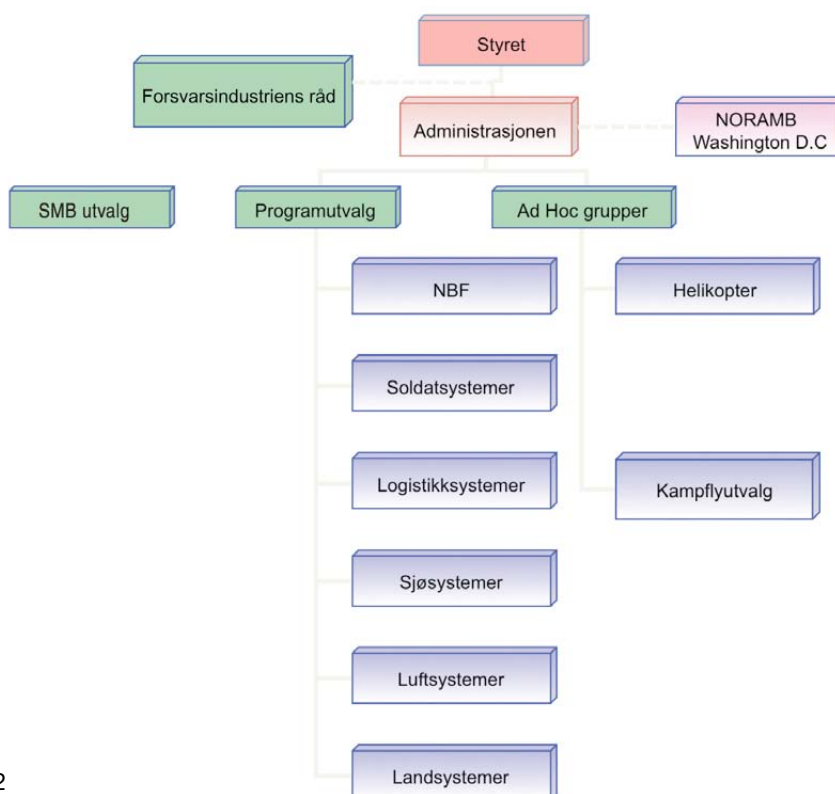
Leder:	Adm. direktør	Werner Fuchs	Tinex AS
Medlem:	Sales&Marketing Manager	Jerry Hurum	Chemring Nobel AS
Medlem:	Vice President	Arne Risvik Syversen	Comrod AS

## 1.4 FSi's Administrasjon

### FSi's Administrasjon pr. 31. desember 2012:

Adm. direktør	Torbjørn Svensgård
Direktør Kommunikasjon og forretningsutvikling	Mari Ulstein
Seniorrådgiver (Brigader(P))	Stein Ivar Eriksen
Seniorrådgiver	Svein Harthor Andersen
Sekretær	Anne-Grethe H. Berntzen

## Organisasjonskart for 2012



FSi's organisasjon  
pr. 31. desember 2012



## 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 FSi's 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 FSi's utvalg "Ubåtkapasitet etter 2020"

Som ledd i arbeidet med prosjekt "Undervannsbåtkapasitet etter 2020", har Forsvarsdepartementet etablert en industrigruppe. UVB Industrigruppe skal være det 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 skal være en sentral del av gruppens oppgaveportefølje. Til å ivareta FSi sin rolle i gruppen, har FSi sitt styre bestemt at dette ivaretas av AD FSi med støtte fra Programutvalg Sjøsystemer.

## 1.8 FSi's 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 implementering 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.*

## 1.9 Defence Industrial Counsellor ved NORAMB Washington D.C.

Stillingen som Defence Industrial Counsellor ved NORAMB, Washington D.C. ble videreført i 2012. 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 etterfulgte Tom Ivar Stie og tiltrådte stillingen i februar 2012.

## 1.10 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 FSi's administrasjon som et rådgivende organ og trer i funksjon når det er et konkret behov etter anmodning fra administrasjonen.

## 1.11 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 målsetning er å bidra til å bedre SMB'enes 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 større bedriftene, samt bidra til økt kompetanse hos SMB'ene når det gjelder Forsvarets investeringskonsept.

*Mandat for utvalget finnes i vedlegg 8.*

## 1.12 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.

## 1.13 Samarbeidsorganer og Samarbeidspartnere

FSi samarbeider med en rekke organisasjoner og offentlige etater, som f.eks. FD, FFI, FLO, UD, NHD og Innovasjon Norge. I 2012 ble det inngått en generell samarbeidsavtale med Norsk Militært Logistikkforum (NMLF) og med advokatfirmaet Arentzen de Besche om juridisk bistand til FSis medlemsbedrifter.

## 1.14 Økonomi

Ca 50% av FSi's virksomhet er finansiert av årsavgiften. Avgiften for 2. halvår ble justert på Generalforsamlingen 27. april 2012 med virkning fra 1. juli 2012 og er pr år:

<b>Kategori I medlemmer:</b>	
KDA AS	Kr 646 395,-
Nammo AS	Kr 503 469,-
Thales Norway AS	Kr 360 543,-
Vinghøg AS	Kr 360 543,-
<b>Kategori II A medlemmer:</b>	
Antall ansatte over 200 og 10 % eller mer er omsetning i forsvar og samfunnsikkerhet	Kr 87 068,-
<b>Kategori II B medlemmer:</b>	
Antall ansatte over 80	Kr 57 902,-
<b>Kategori II C medlemmer:</b>	
Antall ansatte 10 – 80	Kr 36 054,-
<b>Kategori III medlemmer:</b>	
Bedrifter med mindre enn 10 ansatte	Kr 21 740,-
<b>Hovedtallene for 2012 er:</b>	
Driftsinntekter	Kr 11 952 000,-
Finansinntekter	Kr 135 000,-
Sum inntekter:	Kr 12 087 000,-
Sum driftsutgifter:	Kr 11 573 000,-
Årets resultat:	Kr 514 000,-
Egenkapital pr. 31.12. 2012:	Kr 5 755 000,-

Detaljert regnskap for 2012, revisors beretning, samt Styrets budsjett for 2013 følger som vedlegg 3, 4, og 5.

Årets resultat viser et overskudd på kr 514 000,-.

Budsjettet for 2013 legger opp til et overskudd på kr 410 583,-. Det forutsetter at medlemsavgiften økes med 2,5% pr. år

fra 1. juli 2013. Forutsatt stabil medlemsmasse og god oppslutning om foreningens arrangementer, antar styret at det for 2014 ikke vil være behov for ytterligere økning av medlemsavgiften utover generell priskompensasjon.



### Nøkkeltall

Forsvarsbedriftenes samlede omsetning i 2011 var på 13,1 milliarder kroner. Av dette utgjorde leveranser til Forsvaret nesten 3 milliarder kroner. Bedriftene meldte om 4500 årsverk i forsvarsrelatert virksomhet, 200 flere enn året før. Forsvarsindustriens direkte bidrag til nasjonal verdiskaping var på 6 milliarder kroner i 2011. Det betyr at veksten i forsvarsindustrien førte til en verdiskaping på 1 milliard mer enn i 2010. 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 3,2 milliarder kroner. Den forsvarsrelaterte eksporten var på til sammen 5 milliarder kroner, hvorav 4,2 milliarder er utførsel av varer og tjenester som krever eksportlisens. Nivået på lisenspliktig eksport er 139 millioner lavere enn i 2010.

Til sammen investerte forsvarsbedriftene over 1 milliard kroner i ulike forsvarsrelaterte FoU-prosjekter i løpet av 2011. Dette er omtrent på samme nivå som året før, det vil si at 38 % av FoU-investeringene er dekket av bedriftenes egne midler.

**Kilde:** FFI-rapport 2012/02433 "Forsvarsindustrien i Norge - statistikk 2011".



## 2 AKTIVITETEN I 2012

De viktigste aktivitetene i 2012 har vært:

- Videreutvikling og styrking av myndighetsdialogen
- Oppfølging av implementeringen av EUs forsvarsdirektiv
- Revisjon av Forsvarets anskaffelsesregelverk, herunder justering av regleverket for kostnadskontroll og immaterielle rettigheter ved Forsvarets anskaffelser
- Kampflyanskaffelsen
- Innføring av næringsstrategiske analyser ved større anskaffelser til Forsvaret
- Gjennomføring av industriseminarer med søsterorganisasjoner og leverandører til Forsvaret
- Organisering og gjennomføring av konferanser, messer og kurs og seminarer

Dialogen med myndighetene ble styrket i 2012. De etablerte møteplassene er videre utviklet. Som følge av at FD har besluttet å gjennomføre næringsstrategiske vurdering/analyser ved alle anskaffelser til Forsvaret har dialogen i støttefunksjonene for Forsvarsdepartementets 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 2012 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 prosjektstyringsystem PRINSIX. For å legge til rette for en mest mulig effektiv gjennomføring av disse vurderingene og analysene ble det gjennomført et felles seminar med deltagelse fra Forsvarsdepartementet, Forsvaret og Industrien i oktober 2012. Arbeidet med å utarbeide en

handlingsplan med prosjekter der tidlig samarbeid mellom Forsvaret og industrien skal vurderes er iverksatt.

I 2012 ble det gjennomført tre programkonferanser med Forsvarets investeringsprogrammer, for hhv. Land, soldat og logistikksystemer, i november, sjø- og logistikksystemer i mai og luftsystemer/nettverksbasert forsvar i januar. Programkonferansene har utviklet seg til å bli 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 av både 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 2012.

Dialogen med Forsvarets logistikkorganisasjon (FLO) gjennom FLO dialogforum ble videreført. Det ble gjennomført tre møter i 2012.

I lys av den globale utviklingen i Forsvarsmarkedet blir eksportkontrollregelverket og praktiseringen av dette en stadig viktigere del av norsk forsvarsindustris rammebetingelser. FSi legger derfor stor vekt på å ha en dialog med Utenriksdepartementet og gjennomførte i 2012 et møte med embedtsverket i departementet.

I 2012 fortsatte arbeidet med revisjon av Forsvarets anskaffelsesregleverk. Fra foreningens side ble det lagt ned et betydelig arbeid for å utarbeide høringsuttalelser til en ny forskrift for å implementere EUs forsvarsdirektiv i norsk rett og til et revidert anskaffelsesregelverk som er tilpasset forsvarsdirektivet. I desember 2012 gjennomførte FSi et høringsseminar med stor deltagelse fra industrien, der Forsvarsdepartementet ga en grundig gjennomgang av struktur og endringer i utkastet til revidert reglverket. Høringsfristen er primo 2013 og et nytt anskaffelsesregelverk forventes implementert i løpet av av 2013.

#### 2.1.1 Støtte til internasjonal markedsføring

Som følge av økonomiske innstramminger både i Europa og USA er budsjettene for forsvarsanskaffelser i disse markedene 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. En annen konsekvens er at andre markeder som opplever vekst slik som bl.a. Sør-Amerika, Sørøst-Asia, 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. I 2012 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 industriseminarer arrangert av FSi i samarbeid utenlandske samarbeidspartnere. I 2012 støttet myndighetene bl.a. aktiviteter i Australia, Chile, Sør-Korea, Polen, USA, Canada, Tsjekkia, Frankrike, Storbritannia, Malaysia, m. fl.

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.

## 2.2 Medlemsarrangementer

### 2.2.1 INFO/ERFA 2012

INFO/ERFA konferansen ble gjennomført 11. – 12. april 2012, igjen med flere deltagere enn noen gang tidligere. Daværende forsvarsminister Espen Barth Eide åpnet konferansen som samlet mer enn 230 deltagere fra myndighetene, Forsvaret og industrien. Interessen for arrangementet er stor og det er økende interesse fra utlandet for å delta på konferansen. Hovedsponsor for INFO/ERFA 2012 var General Dynamics Land Systems. For første gang ble det gitt orienteringer av kapasitetssjefene i FLO om virksomheten i de enkelte kapasitetsområder. Dette fikk svært gode tilbakemeldinger fra industriens representanter.

### 2.2.2 Leverandørseminar og Minimesse

FSi gjennomførte leverandørseminar og minimesse i Fanehallen og på artilleriloftet på Akershus festning 31. august – 1. september 2012. Vert for arrangementet var NAMMO AS. Arrangementet er en møteplass der de mindre bedriftene i foreningen kan drøfte samarbeidsmuligheter med de store bedriftene og presentere seg for hverandre. 59 av FSi sine medlemsbedrifter deltok på arrangementet.

Av disse hadde 45 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.

Leverandørseminaret inneholdt presentasjoner fra Kongsberg Defence and Aerospace, NAMMO, Thales Norway og Vinghøg om aktuelle prosjekter der det er aktuelt å knytte til seg underleverandører og samarbeidspartnere. Etter initiativ fra FSi sitt styre ble det gjennomført en workshop for å få frem konkrete tiltak som kan bidra til å styrke de små og mellomstore bedriftene i foreningen. Som et resultat av denne er det iverksatt flere aktiviteter i regi av foreningen.

### 2.2.3 FSi stand på Eurosatory 2012

FSi gjennomførte for andre gang en fellesstand på Eurosatoryutstillingen i Paris i juni 2012. På standen deltok Ceragon Networks AS, Sensor AS, Telplan Globe AS, Drytech AS og T&G Elektro AS. Det var god norsk deltagelse på arrangementet både fra industrien og myndighetene. En offisiell delegasjon ledet av FD deltok.

### 2.2.4 FSi Stand på Future Soldier 2012

For første gang deltok FSi med egen stand på Future Soldier Exhibition. Dette er en messe som i hovedsak retter seg mot soldaten og hans behov. Fire bedrifter deltok på en fellesstand på FSE 2012 i Praha i oktober. I tillegg deltok en annen medlemsbedrift med egen stand. Ingen offisiell delegasjon fra Norge deltok på messen, men det var besøk av ambassadøren i Tsjekkia og Forsvarsdepartementet bidro med markedsstøtte slik at Forsvaret kunne stille personell som bistod med informasjon og demonstrasjoner på standen. Bedriftene som deltok var meget godt fornøyd med at det ble organisert en felles stand.



FSi stand på Future Soldier Exhibition i Praha, oktober 2012.

## 2.2.5 Arrangementer med utenlandske leverandører til Forsvaret

I desember gjennomførte FSi et industriseminar med Navantia, Spania, for å identifisere mulige samarbeidsprosjekter i tilknytning til eventuelle leveranser av nytt logistikkfartøy og neste generasjons ubåt.



Navantia industridag i Oslo, desember 2012.

## 2.2.6 Øvrige arrangementer

FSi gjennomførte sikkerhetskurs for medlemsbedriftene i februar 2013 og grunnkurs i Forsvarets investeringskonsept i oktober 2013.

## 2.3 Informasjonsvirksomheten

Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk ble videreført i 2012. FSi disponerer fire sider i hver utgave som benyttes til å profilere foreningens virksomhet. På denne måten når FSi frem til om lag 4000 lesere, og dette er et viktig supplement til FSi's nettsider.

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

FSi har ved flere anledninger i 2012 fått oppmerksomhet i media i.f.m. viktige saker for foreningen, bl.a. kampflyprosjektet og eksport av forsvarsmateriell.

I mars 2012 holdt administrerende direktør foredrag i Oslo Militære Samfund.

I 2012 ble det for tredje 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 industridimensjonen i kampflyprosjektet og andre store anskaffelser fra utlandet. I 2012 har kampflyprosjektet vært det viktigste samarbeidsområdet, men også etableringen av en ny avtale om industrisamarbeid i forbindelse med den forestående anskaffelsen fra BAE Systems Hägglunds i Sverige av Middelstungt Enhetlig Panserkjøretøy (MEP) og Pansret stridsoppklaringssystem (OPV) var høyt prioritert. Det har også vært betydelig aktivitet knyttet til de planlagte anskaffelsene av kommunikasjonsatellitt, Logistikkfartøy og Lastevogner.

*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.

I forbindelse med Kongeparets offisielle besøk til Polen i mai 2012 ble det gjennomført et forsvarsindustriseminar i Warszawa 9. mai 2012. H.M. Kong Harald V og den polske presidenten, Bronisław Komorowski, ledsaget av Forsvarsminister Espen Barth Eide og den polske forsvarsminister Tomasz Siemoniak deltok på åpningen av det polsk/norske forsvarsindustriseminaret i Warszawa 9. mai 2012. Arrangementet samlet mer enn 130 deltagere, hvorav i underkant av 50 norske deltagere fra 15 norske bedrifter, Forsvarsdepartementet og Forsvaret. På polsk side deltok om lag 80 representanter fra forsvar og industrien. Arrangementer ble gjennomført innenfor rammen av næringslivsprogrammet som Innovasjon Norge utarbeidet for statsbesøket. FSi samarbeidet tett med forsvarsindustriforeningen i Polen, innovasjon Norge og den norske ambassaden i Warszawa og fikk betydelig støtte fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret i form av deltagelse og presentasjoner på seminarene. Foruten å legge til rette for dialog og nettverksbygging bidrar foreningens deltagelse på slike arrangementer i betydelig grad til å styrke bransjens omdømme og er tydelig signal til omverdenen om at forsvarsindustrien er en bransje som har bred politisk aksept og støtte.





H.M. Kong Harald deltok på åpningen av det polsk-norske forsvarsindustri-seminaret i Warszawa, mai 2012.

I april 2012 arrangerte FSi i samarbeid med den britiske forsvarsindustriforeningen ADS et forsvarsindustri-seminar i Oslo. Seminaret ble åpnet av statssekretæren i Forsvarsdepartementet. Om lag 40 britiske og 20 norske forsvarsindustribedrifter. Tilstede var også representanter fra norske og britiske myndigheter. I forbindelse med seminaret signerte FSi en samarbeidsavtale med den britiske forsvars- og sikkerhetsindustriforeningen ADS, som har til hensikt å legge til rette for øke samarbeid mellom foreningene.

Det ble også gjennomført et industriseminar med fransk industri. Dette ble gjennomført i Versailles 15. - 16. mai 2012. 12 norske og 22 franske bedrifter deltok i tillegg til representanter fra norske og franske myndigheter. Arrangementet ble gjennomført i samarbeid med de franske forsvarsindustriforeningene Groupement des Industries de Construction et Activités Navales (GICAN), Groupement des Industries Françaises de Défense Terrestre (GICAT), Groupement des Industries Françaises Aéronautiques et Spatiales (GIFAS) og med støtte fra Direction Générale pour l'Armement (DGA) ved det franske Forsvarsdepartementet.

### 2.5.1.1 USA - Etablering av 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 forsvarsindustriposisjon i det amerikanske forsvarsmarkedet. FSi aksepterte en invitasjon til å bli medlem i organisasjonen og vil fungere 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 forsvarindustrirådsstillingen ved ambassaden i Washington D.C. som finansieres

i felleskap av Innovasjon Norge, Forsvarsdepartementet og industrien, og samarbeidsavtalen som ble inngått mellom FSi og vår amerikanske søsterorganisasjon NDIA for en tid tilbake. Det har lenge vært behov for et apparat for å promotere norsk forsvarsindustri som bransje og å skape arenaer for informasjonsformidling til administrasjonen, kongressen og forsvaret i USA. Det er en ambisjon å befeste norsk industris tilstedeværelse og synlighet i det amerikanske markedet. USA er en krevende arena der lokal verdiskapning og politisk støtte er helt avgjørende for å lykkes. Det er all grunn til å anta at i lys av den generelt vanskelige økonomiske situasjonen i USA vil dette behovet ytterligere forsterkes.

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 norske 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.

I samarbeid med FSi arrangerte NADIC et symposium for norske bedrifter og andre interesserte i Oslo november 2012.

## 2.5.2 NATO



### 2.5.2.1 NATO Industrial Advisory Group (NIAG)

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 industri-samarbeid mellom Europa og USA ble videreført i 2012. 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 videreføres i 2013. Norske bedrifter deltar i flere av studiene.

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



2012 var et krevende år for ASD. Interne uoverenstemmelser om fordeling av kostnader og innflytelse utløste en omfattende omorganiseringsprosess som har preget organisasjonens virksomhet i 2012. Dette resulterte bl.a i at generalsekretæren fratrådte sin stilling i november 2012. Det er iverksatt et omfattende arbeid for å revidere og revitalisere ASD, bl.a. blir vedtekter og organisasjon revidert for å gjøre ASD til en mer effektiv og slagkraftig organisasjon som er bedre i stand til å ivareta medlemmenes interesser.

FSis deltagelse i arbeidet i ASD har også i 2012 vært konsentrert om oppfølgingen av utviklingen i EU og EDA. EUs direktiv for forsvarsanskaffelser, som trådte i kraft i 2011, har hatt stor oppmerksomhet. ASD har videreført arbeidet med å målbære industriens syn overfor EU-kommisjonen. I lys av at kommisjonen har nedsatt en intern "Defence Task Force" for å følge opp direktivet. Dette resulterte bl.a. i at det i juni 2012 ble gjennomført en "høring" i kommisjonen der et av hovedtemaene var å bedre kommisjonens forståelse av forsvarsindustriens, og særlig de små og mellomstore bedriftenes behov for rammebetingelser.

Arbeidet med implementeringen av ASDs "Common Industry Standard for Anti-Corruption and Ethics", som FSI ratifiserte i 2007 er videreført. Dette er en minimumsstandard som det forutsettes blir implementert i alle bedrifter som er medlem av en ASD-tilknyttet forening.

### 2.5.4 European Defence Agency



European Defence Agency har i løpet av 2012 tatt flere nye initiativ for å bidra til å styrke det europeiske forsvarssamarbeidet. Bl.a. pågår omfattende studier av fremtidige systemer for land-, sjø og luftoperasjoner. EDA har også for første gang tatt rollen som anskaffelsesmyndighet og gjennomfører nå anskaffelser på vegne av enkelte medlemsland.

Arbeidet med å påvirke implementeringen av EUs forsvarsdirektiv ble videreført. EDA har inpass i arbeidet som gjennomføres EUs Defence Task Force og er en konstruktiv aktør i dette arbeidet som bringer inn viktige synspunkter og ikke minst forståelse for industriens behov.

Byrået gjennomfører halvårslige informasjonsmøter med de Europeiske forsvarsindustriforeningene der FSI deltar.



### 2.5.5 Nordisk forsvarsmaterielsamarbeid

Det nordiske forsvarssamarbeidet kan skape muligheter for forsvarsindustrien. Ambisjonene om å utvikle felles militære operative kapasiteter skaper nye behov for interoperabilitet og standardisering. Det forutsetter dialog og samarbeid med industrien for å lykkes. Forsvarsindustrien i Norden har til hensikt å være en aktiv samarbeidspartner i arbeidet med å etablere fremtidige militære kapasiteter.

På det nordiske forsvarsministermøtet i Skagen 6. november 2012 undertegnet forsvarsindustriforeningene i Danmark, Finland, Sverige og Norge en samarbeidsavtale. Foreningene har blitt enige om å styrke samarbeidet. Målsettingen er å gjøre den nordiske forsvarsindustrien mer konkurranse-dyktig i hjemmemarkedet og internasjonalt.



De nordiske forsvarsindustriforeningene undertegnet en samarbeidsavtale under det nordiske forsvarsministermøtet i Skagen, nov. 2012.

Foreningene har besluttet å opprette et felles nordisk samarbeidsforum (Joint Nordic Defence Industry Cooperation Group (JNDICG)). Forumet vil legge til rette for koordinering og informasjonsutveksling på områder der foreningene har felles interesser og er forutsatt å være et forum for dialog med de nordiske myndighetenes fora for planlegging og gjennomføring av nordisk forsvarssamarbeid innenfor rammen av NORDEFSCO-avtalen.

Dialogen mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene og NORDEFSCO ble videreført i 2012. Dialogen har i stor grad handlet om å legge til rette for en strukturert dialog mellom nordiske myndigheter og industri innenfor rammen av NORDEFSCO. Konseptet for en slik dialog som ble tatt frem i 2011 har i 2012 vært behandlet internt i NORDEFSCO. Konseptet forventes implementert i 2013



I regi av det danske NORDEFKO-formannskapet ble Nordic Defence Industry Seminar (NDIS) arrangert i Bellasenteret, i København i mai 2012.

## 2.6 Nye Kampfly

Foreningen har lagt ned mye ressurser for å ivareta norsk industris interesser i Kampflyprosjektet. Arbeidet er 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 tilsvarer anskaffelseskostnadene blir nådd.

Foreningen har i 2012 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. FSi ga innspill til Stortingets behandling av langtidsproposisjonen i juni 2012. Det har vært regelmessig kontakt mellom foreningen og politisk ledelse i Forsvarsdepartementet.

I langtidsproposisjonen som Stortinget behandlet medio juni 2012 legges det til grunn at det vil bli årlige vedtak om hvor mange fly som skal bestilles p.r. år. Det legger også til rette for årlige vurderinger av i hvilken grad industrisamarbeidet utvikler seg i forhold til de økonomiske forpliktelsene Norge har inngått overfor leverandørene og å ta hensyn til dette når det besluttes hvor mange fly som skal settes i bestilling det enkelte år.

Av proposisjonen fremgår det at:

**“Før det inngås juridisk forpliktende avtaler om kjøp av fly vil derfor Forsvarsdepartementet også vektlegge leverandørenes oppfølging og realisering av sine industriplaner, i tillegg til status for flyets modenhet og kostnadsutvikling.”**

Dette bør bidra til å styrke norsk industris muligheter innenfor rammen av leverandørenes industriplan.

Etter påtrykk fra FSi etablerte Forsvarsdepartementet i mars 2012 en tilskuddsordning for bedrifter som er identifisert som mulige leverandører til F-35 programmet. Formålet er å styrke norsk industris posisjon i programmet. Ordningen innebærer at Forsvarsdepartementet etter særskilt vurdering kan dekke deler av forsvarsindustriens kostnader knyttet til utvikling og produksjon av delkomponenter spesifikt til F-35. Programmet er innrettet mot nye kontrakter for den delen av forsvarsindustrien som allerede er på kontrakt eller som med stor sannsynlighet kan konkurrere seg til kontrakt på F-35. Ordningen har en varighet på fire år (2012-2015) og en samlet økonomisk ramme på 50 mill. kroner. Det har lenge vært en stor utfordring, særlig for de mindre bedriftene som er aktuelle for F-35, å konkur-

tere med industri fra andre nasjoner som nyter godt av tilsvarende ordninger. Ordningen som nå er etablert bør bidra til at risikoen knyttet til å ta på seg oppdrag i F-35 programmet blir redusert fordi deler av oppstartskostnadene nå kan finansieres med tilskudd fra ordningen. På denne måten blir det mindre finansielt krevende å gjennomføre grunnlagsinvesteringer som legger til rette for å kunne delta i produksjonen når denne i årene som kommer øker i omfang.

To andre F-35-partnerland, Australia og Canada, har tilsvarende ordninger for å forbedre forsvarsindustriens konkurransevne inn mot F-35-programmet. Andre partnerland gir også ulike økonomiske bidrag til sin egen industri for å sikre industriell retur ved kjøp av F-35.

Det ble inngått noen nye kontrakter om leveranser til flyet i 2012. Det ble foretatt nye avrop på leveranser av komposittdeler fra Kongsberg Defence and Aerospace AS, elektronikk fra Kitron ASA, og motordeler fra Volvo Aero AS. Det ble også inngått kontrakter om leveranser av støttesystemer fra Jotne EPM technology AS og om opplæringsystemer fra Applica AS. Leveranser fra Natech AS og Techni AS har blitt videreført. I dag har syv norske bedrifter kontrakt om leveranser til F-35. I tillegg er det etablert en samarbeidsavtale mellom Lockheed Martin og AIM Norway for å posisjonere AIM Norway inn mot fremtidige produksjons- og understøttelsesoppdrag.

Så langt har norsk industri fått kontrakter til en verdi av i underkant av 2 milliarder kroner. 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.



Modell av Joint Strike Missile (JSM) fra Kongsberg Defence and Aerospace.

Derfor var det svært viktig at USA i juni 2012 besluttet å støtte integrasjon av JSM missilet fra Kongsberg Defence and Aerospace AS på F-35. Det er helt avgjørende for at de industrielle ambisjonene for kampflyprosjektet skal bli realisert.

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 forsvarsleverandørene kan dra nytte av kampflyanskaffelsen. Mer enn 20 norske SMBer er direkte leverandører 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 2012. Ammunisjonen integreres med midler fra utviklingsprogrammet (SDD). Dett er et gjennomdrudd som sikrer at APEX blir en del av basis konfigurasjonen for F-35.

Det at det har vært god fremdrift i både APEX og JSM i 2012 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.



Modell av APEX 25 mm ammunisjon fra NAMMO AS.

I løpet av 2012 har arbeidet med å posisjonere norsk industri i forhold til driftsfasen av F-35 blitt videreført. Behovet for industriell understøttelse av F-35 vil øke i takt med at partnerlandenes flybestillinger/leveranser. Det er for tiden stor aktivitet i partnerskapet knyttet til innretningen av understøttelsen. Dersom norsk industri skal være med i en langsiktig satsning, vil det være viktig at industrien blir posisjonert i forhold til ulike samarbeidspartnere de kommende årene. På denne bakgrunn inviterte FD i samarbeid med FSi norsk industri til møte med Lockheed Martin om industriell understøttelse av F-35 i desember 2013. Hensikten med møtet var å starte identifiseringen av norske industrielle aktører som ønsker å satse inn mot understøttelse av F-35. Prosessen planlegges videreført med nye møter og besøk til LM Aero i 2013

Det arbeides med å etablere en nasjonal strategi for norsk industris deltagelse i understøttelsen av F-35 som forventes å bli ferdig i løpet av 2013.

## 2.7 Internasjonal handel med forsvarsmateriell

Norsk forsvarsindustri er en viktig samarbeidspartner og leverandør av materiell, tjenester og kompetanse som er avgjørende for å opprettholde og videreutvikle Forsvarets operative evne. Industrien leverer også et betydelig bidrag til verdiskapning, teknologiutvikling og sysselsetting i hele landet. For å kunne bevare og utvikle denne posisjonen har industrien behov for rammevilkår som er forutsigbare og på linje med konkurrentenes. Samtidig opererer industrien på en arena som krever gode regler for å sikre en forsvarlig handel med forsvarsprodukter.

Det er en klar trend i retning av at stadig flere produkter og teknologier blir underlagt krav om eksportlisens. Særlig gjelder dette flerbruksmateriell (dual-use), der bl.a. EUs direktiv om forenkling av krav og vilkår for leveranser av forsvarsmateriell, vil medføre nye og utvidede lister over hva som omfattes av lisensplikt. Samtidig får det pågående arbeidet i USA med "Exportcontrol reform" ringvirkninger som også berører norsk industri. I første rekke de som eksporterer til USA, men også andre bedrifter som ved reeksport kan bli omfattet av det amerikanske regelverket. På denne bakgrunn er foreningen i gang med å se på om det bør etableres en nasjonal ordning for sertifisering av medarbeidere som arbeider med eksportkontroll etter mønster av ordningen som ble etablert i Sverige gjennom den svenske Exportkontrollforeningen for noen år tilbake. I denne forbindelse gjennomførte administrasjonen et møte med Exportkontrollforeningen i desember 2012. I 2012 har FSi aktivt arbeidet for å bidra til at rammebetingelsene for eksport av forsvarsmateriell forblir stabile og forutsigbare.

Det er gjennomført møter med flere partigrupper på Stortinget for å fremme vårt syn og vi har også hatt en løpende dialog med UD. Fra foreningens side er det lagt vekt på at:

- Eksport av forsvarsmateriell fra Norge og norsk industri's deltagelse i flernasjonale forsvarsmateriellprosjekter er en forutsetning for å kunne forbli en kostnadseffektiv partner for Forsvaret og sikrer tilgang til ny teknologi og internasjonale partnere.
- Norge har et av verdens strengeste regelverk for eksport av forsvarsmateriell. Strenge regler bidrar til å sikre legitimiteten og tilliten til en industri som bidrar vesentlig til norsk verdiskapning og teknologiutvikling. Både for Norge og industrien er det viktig at regelverket er stabilt og forutsigbart og at det er internasjonalt omforent.



- For industrien er det avgjørende at den fastlagte politikken videreføres. Det innebærer at det ikke legges geografiske begrensninger på hvor forsvarsmyndighetene i NATO-land og nærstående land selv kan bruke militært materiell importert fra Norge, eller når det gjelder retningslinjenes bestemmelser om samarbeids- og utviklingsprosjekter, flernasjonale produkter eller delleveranser.
- Det er positivt at EUs direktiv om forenkling av krav og vilkår for leveranser av forsvarsmateriell (Direktiv 2009/43/EC, 6.mai 2007) implementeres i Norge. Det er ytterligere et eksempel på at flernasjonale rammeverk for eksportkontroll vokser frem. Det er viktig for å sikre norsk forsvarsindustri like konkurransevilkår som andre forsvarsleverandører i EØS-området at dette direktivet blir implementert i Norge.
- Ensidige norske tiltak som innebærer vesentlige endringer i praktiseringen av eksportkontrollregimet, eller signaler fra myndighetene om at slike tiltak vurderes, vil umiddelbart få negative konsekvenser for norsk forsvarsindustri.
- Industrien er positiv til åpenhet. Det synliggjør at det norske eksportregelverket fungerer slik det skal. Åpenhet gir økt klarhet og forståelse både for industrien, de politiske myndigheter og samfunnet for øvrig.
- Tverrpolitisk enighet om det norske regelverket for eksport av forsvarsmateriell og praktiseringen av det gjør Norge til en forutsigbar aktør og det styrker norsk forsvarsindustri internasjonale konkurransekraft.



Statssekretær Eirik Øvre Thorshaug besøkte komposittfabrikken til Kongsberg Defence and Aerospace.

### 2.7.1 EUs direktiv om forenkling av krav og vilkår for leveranser av forsvarsmateriell (Direktiv 2009/43/EC)

Foreningen har i 2012 avgitt høringsuttalelse til UD om revisjon av eksportkontrollforskriften som følge av implementeringen av EUs direktiv om forenkling av krav og vilkår for leveranser av forsvarsmateriell (Direktiv 2009/43/EC).

I høringsuttalelsen har FSi vektlagt at:

EUs direktiv om forenkling av krav og vilkår for leveranser av forsvarsmateriell er ytterligere et eksempel på at flernasjonale rammeverk for eksportkontroll vokser frem. Det er viktig for å sikre norsk forsvarsindustri like konkurransevilkår som andre forsvarsleverandører i EØS-området at dette direktivet blir implementert i Norge. FSi er derfor svært positive til at eksportkontrollforskriften endres slik at direktivet implementeres i norsk rett.

En slik utvikling av eksportregimet, kontroll og håndheving er også en naturlig forlengelse av den internasjonaliseringen som forsvarsindustrien er en del av. Forsvarsindustrien blir som andre deler av næringslivet stadig mer internasjonal. Konkurransekraft skapes gjennom større internasjonale enheter og samarbeid mellom selskaper som gjør det mulig å delta i større teknologiprojekter bl.a. innenfor NATO. Dette er et område hvor norsk forsvarsindustri har vist seg svært konkurransedyktig og hvor potensialet for enda større verdiskapning og teknologit utvikling i Norge er til stede. Internasjonalt teknologi- og forsvarssamarbeid er en forutsetning for en bærekraftig norsk forsvarsindustri. Et godt forankret internasjonalt samarbeid om rammevilkår, eksportregler og kontroll vil bidra til å skape et enda bedre fundament også for norsk forsvarsindustri.

### 2.7.2 UN Arms Trade Treaty (ATT)

Norge har en viktig posisjon innenfor arbeidet med å forhandle frem en våpenhandelsavtale – ATT/Arms Trade Treaty i FN. Det har vært en god og inkluderende prosess mellom UD og industrien. Det er svært viktig at industrien blir rådført og selv kan være med å ta ansvar i dette arbeidet som på sikt kan få avgjørende betydning for hvordan eksport og import av konvensjonelle våpen skal reguleres. Dersom ATT skal få betydning i praksis må den bygge på realistiske forutsetninger og utformes på en slik måte at alle viktige produsentland både ratifiserer og etterlever avtalen. I denne sammenheng har forsvarsindustrien har viktig kunnskap og erfaring som gir et godt grunnlag for å gi innspill og råd til myndighetene. FSi og industrien har støttet norske myndigheter i arbeidet med å ta frem ATT og stilt seg seg til disposisjon for å bistå i forhandlingene.

### 2.8 Norwegian Aerospace Industry Cluster (NAIC)/Luftfartsklynge

Et antall medlemsbedrifter gikk i januar 2011 sammen og dannet en "leverandørklynge" for logistikkstøtte, vedlikehold og oppdateringsaktivitet i forhold til luftfartøyer. Bakgrunnen for etableringen var at de tradisjonelle kompetansemiljøene innen sivil og militær luftfart er i ferd med å forsvinne samtidig som Forsvaret spesielt ifm nyanskaffelser etterspør industrielle totalløsninger for logistikk og teknisk støtte. Leverandørklyngen - Norwegian Aerospace Industry



Cluster (NAIC) - har en styringsgruppe med medlemmer fra fire av NAIC medlemsbedrifter. Styringsgruppen som sitter ett år ad gangen har siden etableringen jobbet med å få 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. Dette skyldes i viss grad fortsatt uavklarte forhold relatert til pågående anskaffelsesprosjekter som logistikk-løsninger for NH90 og nye redningshelikopter.

## 2.9 SMB-arbeidet

2012 har vært et aktivt første år for SMB-utvalget. Det er gjennomført 7 arbeidsmøter i selve utvalget, en spørreundersøkelse vedrørende klynger, et seminar om klynger samt et kurs om Forsvarets investeringskonsept. Målsettingen om å få dannet en klynge er ennå ikke innfridd, da det viser seg å være vanskelig å finne en bedrift som vil ta lederansvaret. Målet er å få etablert en klynge innen samfunnssikkerhetsområdet. Utvalget vil jobbe videre i 2013 for å få dette på plass.

Det har vært arbeidet med å få arrangert en industri dag hos NSPA, Capellen, Luxembourg. Etter en undersøkelse blant medlemsbedriftene, hvor dette var ønsket av flere, ble det satt i gang et arbeid med å få dette på plass. Arbeidet kom i gang i 2012 og arrangementet vil bli gjennomført i 2013.

Etter initiativ fra SMB-utvalget arrangerte foreningen i oktober et grunnkurs i Forsvarets investeringskonsept.

## 2.10 Samfunnssikkerhet

Interessen for samfunnssikkerhetsområdet i 2012 var større enn på lenge. St. Meld. nr 29 - Samfunnssikkerhet og Rapport fra 22. juli kommisjonen bidro til dette. Samtidig har SMB-utvalget hatt temaet på sin agenda flere ganger, og det er enighet i utvalget om at man skal prøve å satse mot DSB og blålys-etatene. DSB for å få en samarbeidspartner, som står sentralt i det arbeid som sivile myndigheter driver. Blålys etatene, da flere av SMB ene allerede har forbindelser i denne sammenheng. Administrasjonen har i løpet av året deltatt ved flere arrangementer i regi blant annet av UiS og DSB, for å skape seg et bilde av hva som rører seg innen temaet/området. Så langt er administrasjonen av den oppfatning at det foregår mye innen planverk og på den akademiske siden, men det er foreløpig lite som har krystallisert seg i konkrete tiltak eller aktiviteter som kan komme våre medlemmer til gode.

## 3 STRATEGI FOR 2013

### FSi's visjon:

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

### 3.1 Overordnede mål for 2013

- 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 konkurransedyktige 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.

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 2013

#### Prioriterte oppgaver vil være:

- Delta i næringsstrategiske vurderinger/analyser ifm anskaffelser til Forsvaret
- Implementeringen av EUs forsvarsdirektiv
- Kampflyanskaffelsen
- Revisjon av Forsvarets anskaffelsesregelverk
- Oppfølging og praktiseringen av Eksportkontrollregelverket
- Videreutvikle etablerte møteplasser med myndighetene
- Markedsstøtte til eksport av forsvarsmateriell
- Forberedelse til anskaffelsen av fremtidig ubåtkapasitet



### 3.2.1.1 Styrket samarbeid mellom Forsvaret og næringslivet

I langtidsproposisjonen Prp 73 S (2011-2012) varslet Regjeringen at det er aktuelt å hente ut effektiviseringsgevinster ved å inngå samarbeidsløsninger med bl.a. næringsliv og industri. Det legges til grunn at det kan gi positive effekter for Forsvaret og bidra til en bedre utnyttelse av samfunnets samlede ressurser og kompetanse. Det legges også vekt på at utviklingen av slike samarbeidsrelasjoner må ses i lys av behovet for å ivareta nasjonal forsynings- og informasjonsikkerhet. Derfor skal samarbeidet innrettes mot de syv teknologiske kompetanseområdene som ble lagt frem for Stortinget i Forsvarsbudsjettet for 2012.

Det legges opp til at driftsløsninger som ikke på grunn av operative eller folkerettslige forhold må ivaretas av Forsvaret selv, skal vurderes for å beslutte om det er Forsvaret alene eller andre som kvalitativt best og mest kostnads-effektivt kan løse oppgaven. Som en del av fornyings- og forbedringsarbeidet legges det opp til at Forsvaret skal videreføre og videreutvikle samarbeid med næringsliv og industri der det er formålstjenlig for å oppnå økt produktivitet, kvalitetsforbedringer og kostnadsreduksjoner. I dette ligger at Forsvaret skal vurdere om eksisterende samarbeidsløsninger kan forbedres eller forsterkes samt vurdere om det er nye områder der samarbeid med næringsliv og industri kan bidra til at Forsvarets virksomhet optimaliseres.

Norsk forsvarsindustri internasjonale konkurransedyktighet er et resultat av et langsiktig samarbeid mellom Forsvaret og norsk industri. I det utfordrende markedet vi forventer de nærmeste årene blir det viktig å videreutvikle og styrke dette samarbeidet.

Omstillingen av Forsvaret har bl.a. resultert i at Forsvarets tekniske kompetansemiljøer på flere områder er redusert til et minimum. På mange av disse områdene besitter norsk industri spisskompetanse. Dersom forholdene legges til rette, er det et betydelig potensial for mer effektiv utnyttelse av Forsvarets og industriens samlede ressurser. Foreningene mener det i årene som kommer vil bli stadig vanskeligere å opprettholde overlappende kompetansemiljøer i Forsvaret og industrien. En tydelig avgrensning av hva som er Forsvarets kjernevirksomhet og hva som kan vurderes løst i et strategisk samarbeid med industrien er derfor viktig å få etablert.

Internasjonalt ser vi i økende grad at leverandørene får ansvaret for å sikre at materiell er tilgjengelig og operativt gjennom hele levetiden. FSi mener det er på tide å finne samarbeidsmodeller som sikrer at den samlede begrensede kompetansen vi besitter nasjonalt forvaltes på best mulig måte enten den i dag befinner seg i Forsvaret eller i industrien.

På denne bakgrunn vil FSi i 2013 aktivt arbeide for å få definert hva som er oppgaver Forsvaret må utføre selv og deretter bidra til at det etableres en dialog om på hvilke områder det er mulig å gå i dialog om tettere forpliktende strategisk samarbeid om drift og vedlikehold av materiell og forsyninger.

### 3.2.2 Internasjonal markedsføring

FSi vil legge stor vekt på å sikre at den tunge myndighetsstøtten til eksport av forsvarsmateriell blir videreført i 2013. 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 delttagelse og bidrag fra Forsvarsdepartementet og Forsvaret i forbindelse med internasjonale myndighetsmøter, messer, konferanser/seminarer og demonstrasjoner.

#### 3.2.2.1 Messer/utstillinger

Med utgangspunkt i erfaringene fra DSEI 2011 i London vil FSi arrangere en fellesstand for medlemsbedrifter på DSEI i september 2013. Det vil også for første gang på mere enn 10 år bli arrangert en fellesstand på Paris Airshow i Paris i juni 2013. Foreningen vil, avhengig av behov og interesse hos medlemsbedriftene, kunne gjennomføre fellesstands på andre messer i 2013.

### 3.2.3 Anskaffelsesregelverk

Et revidert anskaffelsesregelverk for Forsvaret forventes implementert i 2013. Det reviderte regelverket vil bl.a. være en del av implementeringen av EUs forsvarsdirektiv i norsk rett.

Foreningen vil tidlig i 2013 avgi høringsuutalelse om den nye forskriften som implementerer EUs forsvarsdirektiv, det reviderte Anskaffelses regelverk for Forsvaret og de oppdatere bestemmelsen for industrielt samarbeid ved Forsvarets anskaffelser fra utlandet.

For FSi blir det viktig å sikre at implementeringen av EUs forsvarsdirektiv i størst mulig grad gjennomføres 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.

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 2013 å videreføre arbeidet med å påvirke 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

I løpet av 2013 skal Norge implementere EUs nye direktiv for handel med forsvarsmateriell. I denne forbindelse implementeres også nye retningslinjer for industrielt samarbeid ved Forsvarets anskaffelser fra utlandet. Etter at direktivet har trådt i kraft vil det i stor grad være en vurdering av hvorvidt en anskaffelse angår vesentlige nasjonale sikkerhetsinteresser som vil være avgjørende for om den kan gjennomføres i henhold til nasjonale anskaffelsesprosedyrer og dermed stille krav om industrisamarbeid. Et unntak er anskaffelser som gjennomføres fra land utenfor EØS. Her vil det fortsatt bli stillet krav om industrisamarbeid.

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. Videre vil regjeringen 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 implemeteringen av det revideerte 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.

I 2012 er det anskaffelsene av logistikkfartøy, lastevogner, nye luftvarslingsradarer som har høyest prioritet.

### 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, flernasjonale produkter eller delleveranser.

Samtidig som forsvarsinvesteringene i Europa og USA er på vei ned, er mange av nasjonene med raskt voksende økonomier i ferd med å øke sine forsvarsinvesteringer kraftig. Dette gjelder bl.a. i Sør-Amerika, 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.

Det er planlagt å videreføre forhandlingene om en internasjonal avtale om våpnehandlet (ATT) i regi av FN våren 2013. Foreningen og industrien vil fortsette å bistå UD i dette arbeidet.

Foreningen planlegger å gjennomføre et seminar om eksportkontroll i mars 2013. Avhengig av tilbakemeldingene etter dette arrangementet vil foreningen ta stilling til om det skal iverksettes et arbeid for å utrede etablering av en nasjonal ordning for sertifisering av eksportkontrollmedarbeidere.

### 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.

I løpet av 2013 vil prosjektet for alvor gå fra planlegging til gjennomføring. Produksjonen av de første norske flyene vil starte opp og det planlegges flere fremlegg for stortinget med forslag om fullmakt til å bestille flere fly. Planene er at første i Norge leveres i 2017.

Kontraheringsstrategien som nå legges til grunn for kampflyprosjektet innebærer at det vil bli årlige vedtak om hvor mange fly som skal bestilles p.r. år. Det legger til rette for årlige vurderinger av i hvilken grad industrisamarbeidet utvikler seg i forhold til de økonomiske forpliktelsene Norge har inngått overfor leverandørene og å ta hensyn til dette når det besluttes hvor mange fly som skal settes i bestilling det enkelte år. I proposisjonen (s. 77, 2. avsnitt) skriver Regjeringen at:

**“Før det inngås juridisk forpliktende avtaler om kjøp av fly vil derfor Forsvarsdepartementet også vektlegge leverandørenes oppfølging og realisering av sine industriplaner, i tillegg til status for flyets modenhet og kostnadsutvikling.”**

Vi mener dette kan bidra til betydelig å styrke norsk industris muligheter innenfor rammen av leverandørenes industriplan og det vil derfor være av stor betydning for industrien om komiteen også vektlegger dette.

Det er fortsatt mye som gjenstår før det er 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 partnernasjonene, 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 partnernasjonene skal få anledning til å konkurrere om. Industrisamarbeidet blant partnernasjonene 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.

Ettersom leverandørenes industriplan ikke vil kunne sikre at de industrielle ambisjonene for kampflyprosjektet blir realisert, er de nasjonale utviklingsprosjektene for ny ammunisjon til flyet, APEX, og nytt missil for overflate- og landmålskapasitet, Joint Strike Missile (JSM) helt avgjørende. Det er først når APEX og JSM realiseres at det vil være

mulig å nå de industrielle ambisjonene som er lagt til grunn for kampflyprosjektet, også i forhold til å bringe små og mellomstore bedrifter inn i prosjektet. Derfor blir det svært viktig i 2013 å bidra til at trinn tre i utviklingen av JSM blir besluttet iverksatt 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 og setter stor pris på den betydelige innsatsen departementet, både på politisk og i embedsnivå legger ned for å ivareta norsk industris interesser i prosjektet.

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 2013 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 2013.



F-35 Joint Strike Fighter.

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 starte opp prosessen med å identifisere leverandører til driftsfasen. Dette arbeidet er av meget langsiktig karakter og spesielt på grunn av stadig lav produksjons-/leveransetakt, kan det ikke forventes kontrakter til industrien av betydelig omfang før om flere

år. I løpet 2012 er det blitt mer og mer sannsynlig 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 prosjektorganisasjonen 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. For Norge synes Storbritannia og Nederland å være de mest aktuelle. 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 eneste Europeiske nasjonen som har bestilt fly til operativ 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.

Det vil videre bli gjennomført et arbeid i 2013 for å posisjonere norsk industri i understøttelse av F-35. Dette arbeidet vil i en innledende fase omfatte avklarende møter mellom industrien og Lockheed Martin/Pratt & Whitney.

Første møte ble gjennomført med representanter fra Lockheed Martin til stede i desember 2012 og hadde til hensikt å informere interesserte bedrifter om status knyttet til industriell understøttelse sett fra Lockheed Martin sin side. I etterkant av fellesmøtet, ble det arrangert separate business-to-business møter mellom deltagende bedrifter, LM og FD. I januar 2013 gjennomføres møter mellom bedriftene og Forsvarsdepartementet, for å identifisere industrielle aktører på norsk side som ønsker å satse inn mot understøttelsen av F-35. Deretter planlegges det en industridelegasjon ledet av statssekretærene i Forsvarsdepartementet til LM i Fort Worth i Texas i mars 2013 for at industrielle aktører på norsk side kommer i dialog med relevante fagmiljøer hos Lockheed Martin og deres underleverandører.

Foreningen vil i 2013 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 det momentum som er skap 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 2013. Så langt foreligger konkrete planer for å gjennomføre seminarer med Polen og USA.

Dersom det blir aktuelt vil FSi vurdere å gjennomføre forsvarsindsutriseminarer 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 2013 ha høy prioritet. Gjennom medlemskap og styrerepresentasjon i NADIC vil FSi aktivt bidra til å styrke samarbeidet og til å sikre norsk forsvarsindsuttri best mulig rammebetingelser i det amerikanske forsvarsmarkedet. Det planlegges to større arrangementer i NADIC regi i 2013. Washington seminaret 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 2013 vil være missilforsvar, interoperabilitet og cyberdefence.

Det transatlantiske samarbeidet vil stå høyt på agendaen i 2013. I denne forbindelse planlegges en større konferanse om temaet i regi av NATOs generalsekretær høsten 2013.

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

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

ASDs vil løpet av 2013 få nye vedtekter, ny organisasjon og ny ledelse. FSi vil i samarbeid med de nordiske foreningene aktivt bidra til å påvirke prosessen slik foreningen fortsatt også vil ivareta interessene til de mindre nasjonenes industri.

For øvrig vil mye av arbeidet på forsvarssiden i foreningen bli preget av forberedelsen til EUs ministerrådsmøte i desember 2013 der det forventes at unionen vil vedta nye initiativ for å styrke det indre markedet for forsvarsmateriell. FSi deltar i arbeidet med å utforme ASDs posisjoner til dette og i samarbeid med våre nordiske søsterforeninger arbeider vi også med å drive direkte påvirkning overfor kommisjonen.

FSi vil fortsatt bidra til ASDs arbeid med å følge opp implementeringen av EUs forsvarsdirektiv.

### 3.4.4 Nordisk samarbeid

Det er fortsatt stor usikkerhet om i hvilken grad det nordiske forsvarssamarbeidet vil få betydning for FSis medlemsbedrifter. Det forventes at i løpet av 2013 vil et konsept for dialog mellom nordisk forsvarsindustri og NORDEFECO bli godkjent. Det vil gi nye muligheter til dialog med NORDEFECO organisasjonen om hvilken rolle nordisk forsvarsindsuttri 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 2013, vil samarbeidet mellom foreningene bli videreutviklet. Bl.a. vil det bli utformet felles nordiske posisjoner som innsplitt til de prosessene som pågår i EU for å etablere et åpent europeisk marked for forsvarsmateriell og i forhold til de pågående omstillingsprosessene i den europeiske foreningen, ASD.

I regi av det norske NORDEFECO formannskapet vil det bli arrangert et Nordisk forsvarsindustriseminar i Norge i mai 2014. FSi er invitert til å delta i planleggingen av seminaret og vil være ansvarlig for gjennomføringen av arrangementet. Foreningen vil i 2013 arbeide med å planlegge gjennomføringen av arrangementet.

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

FSis administrasjon/SMB utvalget vil i 2013 arbeide med å se på mulighetene for å planlegge og legge rette til for å gjennomføre et samfunnssikkerhetsseminar. Målet med seminaret er å skape en møteplass for norsk industri og samfunnssikkerhetsaktørene i Norge. Det vil også arbeides med å skape kontaktpunkter mot Justis- og Beredskapsdepartementet og Direktoratet for sivil beredskap. Hensikten med dette er å få til en tettere og bedre samspill/dialog enn hva man har i dag.

### 3.6 SMB

I 2013 vil SMB-utvalget fortsette å jobbe med følgende oppgaver:

- Clustering, hvordan etablere cluster av bedrifter/fagområde og muligheter for samarbeid.
- Sikkerhetssektoren utenfor Forsvaret, hvordan er denne og hvilke muligheter finnes her.
- NSPA, organisasjon og muligheter, eget seminar i Luxemburg våren 2013.
- Offset, informasjon og opplæring.
- Kontraksrevisjon og kostnadskontroll, informasjon om tema.
- Kvalitetssikringssystemer
- Felles stand på messe i Norge/Utland, tema -sikkerhetssektoren
- Å arrangere en sikkerhetsdag/et sikkerhetsseminar!

Også i 2013 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 i forhold til luftfartøyer, vil i 2013 legge vekt på å få forrang i initiativer for å bedre gjensidig utnyttelse av hverandres kompetanse og kapasiteter til felles beste. Man antar ellers at man i 2013 får avklaring og dermed forrang i samarbeidsprosjekter relatert til pågående anskaffelsesprosjekter som logistikk-løsninger for NH90, nye redningshelikopter, og aktivitet ift levetidsunderstøttelse for F-35. Inntil så skjer, 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 skal aktivt arbeide for å videreutvikle samarbeidet.

Innovasjon Norge finansierer en stor andel av stillingen ved ambassaden i Washington D.C.

I forbindelse med gjennomføringen av forsvarsindustri-arrangementer i tilknytning til statsbesøk/offisielle besøk fra Norge samarbeider FSi tett med Innovasjon Norge.

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

### 3.9 Informasjon

I forkant av Stortingsvalget i 2013 vil det bli lagt stor vekt på å formidle informasjon om forsvarsindustrien til politikere som er aktuelle kandidater til Stortinget 2013-2017.

En oppdatert budskapsplattform for FSi vil bli ferdigstillet i første halvår 2013. Da vil det også bli utgitt en ny utgave av informasjonsbrosjyren "Forsvaret og industrien - Strategiske partnere". Denne vil bli gitt ved distribusjon bl.a. som vedlegg til Militærteknikk.

Det er iverksatt et arbeid for å oppgradere foreningens internettsider. Dette arbeidet planlegges sluttført i første halvår 2013. FSi's internettsider er en stadig viktigere kilde for informasjon om virksomheten og i den daglige driften av foreningen.

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 2013.

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 2013.

### 3.10 Medlemmer

FSi er en medlemsorganisasjon som eksisterer for å ivareta medlemmenes interesser. FSi's medlemsmasse er lite homogen hva gjelder størrelse, kompetanse og produkter. Fellesskapet er tuftet på at alle medlemmer i utgangspunktet har verdiskapende aktivitet i Norge og betjener kunder



i offentlig sektor innenfor forsvar og samfunnssikkerhet. Det betyr også at medlemmenes forventninger og krav til FSi varierer.

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

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

### 3.11 Organisasjon

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

Styret planlegger ingen endringer i bemanningen i 2013.

## 4 STYRETS KONKLUSJON

2012 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 2012.

Styret vil trekke frem følgende aktiviteter i 2012 som særlig har bidratt til å nå foreningens målsettinger for året:

- Styrking og videreutvikling av myndighetsdialogen.
- Gjennomslag for at næringsstrategisk vurdering/analyse gjennomføres for alle investeringsprosjekter i Forsvaret
- Industriens deltagelse og bidrag til arbeidet i Forum for Materielle Fremskaffelser (Utvidet)

- Etablering av 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
- Forsvarsindustrieminar i Warszawa, Polen i forbindelse med Statsbesøk fra Norge.
- Bilaterale forsvarsindustrieminarer med Frankrike og Storbritannia
- Inngåelse av samarbeidsavtale med den britiske forsvarsindustriforeningen ADS
- INFO/ERFA- konferansen 2012
- FSis stand på Eurosatory 2012 og Future Solidier 2012
- Gjennomføring av sikkerhetskurs for medlemsbedriftene
- Videreføring av arbeidet i SMB utvalget med øket fokus på samfunnssikkerhetsområdet.
- Videreutviklingen av samarbeidet i NAIC
- Oppfølgingen av den nasjonale implementeringen av EUs forsvarsdirektiv.
- Utarbeidelse av høringsuttalelser til revidert anskaffelsesregelverk for Forsvaret
- Oppfølgingen av industridelen av kampflyprosjektet.
- Gjennomføring av kurs om Forsvarets investeringskonsept
- 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
- Inngåelsen av en samarbeidsavtale mellom de nordiske forsvarsindustriforeningene
- Samarbeidet med tidsskriftet Militærteknikk
- Leverandørseminar og Minimesse på Akershus Festning
- Clusterseminar for SMBer
- Samarbeids avtale med Norsk Militært Logistikkforum
- Industrieminar med Navantia
- Etableringen av Norwegian American Defence and Homeland Security industry Council (NADIC) og gjennomføringen av NADIC symposiumet i Oslo i november 2012
- Gjennomføring av høringsseminar om Forsvarets anskaffelsesregelverk
- Samarbeidsavtalen med Artentzen de Besche om juridisk bistand



FSi's økonomiske resultat ble kr. 514 000,- Overskuddet styrker foreningens egenkapital, og styret vurderer foreningens økonomi som solid. Den opparbeidede egenkapitalen gir foreningen handlefrihet til ved behov å kunne engasjere ekstern kompetanse og til å gjennomføre aktiviteter der det er risiko for negativt økonomisk resultat. Styret er av den oppfatning at egenkapitalen nå er på et tilfredsstillende nivå. Årets overskudd utgjør under 5% av foreningens omsetning og er etter styrets vurdering på et tilfredsstillende nivå.

Styret vurderer at resultatene for 2012 gir et godt grunnlag for virksomheten i 2013.

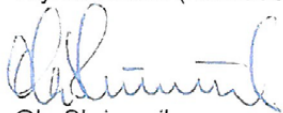
Oslo, 4. april 2013



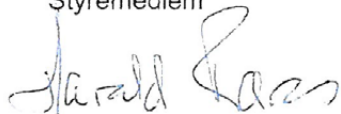
Tore Sannes  
Styreformann



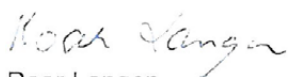
Ole Martin Grimsgaard  
Styremedlem (nestleder)



Ola Skrivervik  
Styremedlem



Harald Røros  
Styremedlem



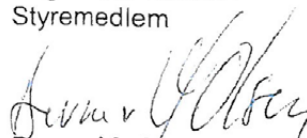
Roar Langen  
Styremedlem



Stein Roger Fiskum  
Styremedlem



Dag Almar Hansen  
Styremedlem



Berner M. Olsen  
Styremedlem



Torbjørn Svønsjø  
Administrerende  
direktør



## MEDLEMSBEDRIFTER

### Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening (FSi)

#### pr. 31. desember 2012 – 124 medlemsbedrifter

<b>Firma</b>	<b>Postadresse</b>	<b>Postnummer</b>
3M Norge AS	Postboks 100	2026 Skjetten
Aclima AS	Sundvollhovet Industriområde Farmen Nedre 27	3535 Krøderen 3124 Drammen
AIM Norway	Postboks 30	2027 Kjeller
Aircontactgruppen AS	Postboks 2452	0201 Oslo
Aktiv Styring AS	Postboks 185 Sentrum	4001 Stavanger
Applica Training Systems AS	Østre Strandgate 3	4610 Kristiansand
Arctic Trucks Norge AS	Postboks 474	3012 Drammen
Astrium Services Enterprise	Postboks 433	1327 Lysaker
Axnes Aviation AS	Televeien 3	4879 Grimstad
BAE Systems Hägglunds AB c/o Visma Services Gjøvik	Postboks 475	2803 Gjøvik
Bandak Lunde AS	Hantoveien 328	3825 Lunde
Bedriftssystemer AS	Postboks 184 Økern	0510 Oslo
Bergen Yards AS	Alfabygget	5392 Storebø
Berget AS	Semsvegen 51	3676 Notodden
Camp Supply International Norway	Røraskogen 12	3739 Skien
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 A/S	Postboks 2416 Solheimsviken	5824 Bergen
Comrod AS	Fiskaavegen 1	4120 Tau
Conrad Mohr AS	Postboks 1721 Vika	0121 Oslo
Corena Norge AS	Dyrmyrgata 35	3611 Kongsberg
Dacon AS	Gml. Ringeriksvei 6	1369 Stabekk
Data Respons Norge AS	Postboks 489	1323 Høvik
Defence and Security Group AS	Postboks 52	1470 Lørenskog
Deloitte AS	Postboks 347 Skøyen	0213 Oslo
Det Norske Veritas AS	Postboks 300	1323 Høvik
Drytech AS	Evjenveien 130	9024 Tomasjord
EADS Norway NUF	Stranden 1 A	0250 Oslo
eFront AS	Postboks 40	1713 Grålum
Eidsvoll Electronics AS	Nedre Vilberg vei 8	2080 Eidsvoll
Electronicon AS	Holbergskaien	5005 Bergen

ELOP-DolphiScan AS	Storgt. 112	2390 Moelv
Ericsson AS	Postboks 44	1324 Lysaker
Fred. Olsen Fly og Luftmateriell A/S	Postboks 1159 Sentrum	0107 Oslo
GKN Aerospace Norway AS	Postboks 1004	3601 Kongsberg
Gudbrandsdal Industrier AS	Randkleivgata	2630 Ringebu
Gunnar Mjell Consulting	Postboks 767	2604 Lillehammer
Gylling Teknisk AS	Postboks 103	1351 Rud
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	Kogstadflaten 11	5257 Kogstad
HMK Tank Service AS	Industrivegen	2072Dal
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
Keytos AS	Postboks 8034 Postterminalen	4068 Stavanger
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 Electronics AS	Postboks 1015	3616 Kongsberg
Kongsberg Maritime AS	Postboks 111	3191 Horten
Kongsberg Target Systems AS (tidl. Kongsberg Mikroelektronikk AS)	Heistadmoen Industripark	3608 Heistadmoen/Kongsberg
Lenco Systems AS	Gåsevikeien 8	2007 Kjeller
Lilltech AS	Industriveien 20	2050 Jessheim
Marshall SV Norway	2nd Floor, Hangarveien 21	3241 Sandefjord
Medical Rescue Equipment Holding AS	Postboks 186	3901 Porsgrunn
Metronor AS	Postboks 238	1379 Nesbru
Mintra Trainingportal as	Postboks 8945 Youngstorvet	0028 Oslo



<b>Firma</b>	<b>Postadresse</b>	<b>Postnummer</b>
Nammo AS	Postboks 142	2831 Raufoss
Nammo Bakelittfabrikken AS	Bogstadfeltet	1930 Aurskog
Natech NSV AS		8512 Narvik
NDS – Nordic Defence Supply AS	Bygdøy Allé 17	0262 Oslo
NFM Group	Glynitv. 27	1400 Ski
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
Norsk Scania AS	Postboks 143 Skøyen	0212 Oslo
Norsk Titanium Components AS	Flyplassveien 21	3514 Hønefoss
Norwegian Special Mission AS	Postboks 110	2061 Gardermoen
Notodden Technology Group AS	Heddalsveien 11, Hydroparken Bygg 90	3674 Notodden
Obsima Technology AS	Postboks 76	2024 Gjerdrum
OMNI SA	Rådhusveien 5	4524 Sør-Audnedal
Oskar Pedersen AS	Postboks 701	4666 Kristiansand
OSWO AS	Postboks 154	1392 Horten
Patria Helicopters AS	Bardufoss Lufthavn	9325 Bardufoss
Prototech AS	Postboks 6034 Postterminalen	5892 Bergen
Prox Dynamics AS	Smedsvingen 4	1395 Hvalstad
Radionor Communications AS	Ingvald Ystgaards veg 23	7047 Trondheim
ROFI as	Årøsetervegen 5	6422 Molde
Rohde & Schwarz Norge AS	Østensjøveien 34	0667 Oslo
Saab International Norge AS	Postboks 106	1325 Lysaker
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
Simpro Defence AS (tidl. Propartner Defence AS)	Postboks 164	3672 Notodden
SINTEF	Postboks 4760 Sluppen	7465 Trondheim
Steria AS	Postboks 2	0051 Oslo
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
Umoe Mandal AS	Gismerøyveien 205	4515 Mandal
Vinghøg AS	Postboks 174 Økern Postboks 143 Teie	0509 Oslo 3106 Tønsberg
VisSim AS	Vollveien 5	3183 Horten
Wilhelmsen Ships Service AS	Postboks 33	1324 Lysaker

Vedlegg 2

## FLERNASJONALE FORA DER FSi ER REPRESENTERT

### 1. NATO Industrial Advisory Group (NIAG)

Delegasjonsleder: Administrerende direktør Torbjørn Svensgård

### 2. AeroSpace and Defence Industries Association of Europe (ASD)

ASD Board of Directors: Norsk representant:  
Adm. direktør Torbjørn Svensgård

ASD Economic and Legal Committee: Norsk representant:  
Erik Normann Warberg  
General Counsel & Compliance Officer  
Thales Norway AS



## FSi FORSVARS- OG SIKKERHETSINDUSTRIENS FORENING

### Noter til regnskapet 2012

#### 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 verdital 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.

## FSi FORSVARS- OG SIKKERHETSINDUSTRIENS FORENING

### Noter til regskapet 2012

(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 2012 utgjorde 4,8 årsverk i FSI's administrasjon. Foreningen har således ingen krav om tjeneste pensjon etter lov om obligatorisk tjenestepensjon.

Kostnadsført revisjonshonorar for 2012 utgjør kr. 18 660,00 uten mva og kostnadsført annen revisjonsmessig bistand utgjorde kr. 0,-

#### 2 Varige driftsmidler/avskrivninger

	Møbler	Sum
Anskaffelseskost 01.01.	148	148
Tilgang	67	67
Avgang	0	0
Anskaffelseskost 31.12.	215	215
Akkumulerte avskrivninger 01.01.	44	44
Akkumulerte avskrivninger/avgang	35	35
Årets avskrivninger	0	0
Akkumulerte avskrivninger 31.12.	79	79
BALANSEFØRT VERDI PR. 31.12.	137	137

Økonomisk levetid	5 år
Avskrivningsplan	Lineær

#### 3 Tap på fordringer

Type fordring	2012	2011
Medlemskontigent	53	5
Kurs/seminar	12	29
SUM TAP PÅ FORDRINGER	65	34

#### 4 Andre fordringer

Type fordring	2012	2011
MVA til gode	0	35
Mellomregning NHO-SP	447	757
Forskudd bet.fakturaer/Påløpt inntekt	239	134
SUM ANDRE FORDRINGER	686	926

#### 5 Bankinnskudd

Type innskudd	2012	2011
Frie bankinnskudd	7 083	7 438
SUM BANKINNSKUDD	7 083	7 438

#### 6 Egenkapital og endring egenkapital

Årets endring i egenkapitalen:

	2012	2011
	<b>Sum egenkapital</b>	<b>Sum egenkapital</b>
Egenkapital per 01.01.	5 241	3 689
Årets resultat	514	1 552
Egenkapital per 31.12.	5 755	5 241



**FSi FORSVARS- OG SIKKERHETSINDUSTRIENS FORENING**
**Resultatregnskap 01.01 - 31.12**

(Beløp i hele 1.000 kr)

	Noter	2012	2011
		Regnskap	Regnskap
<b>DRIFTSINNTEKTER</b>			
Arrangementer		5 832	4 231
Medlemskontingent		6 056	5 623
Konferanser		5	315
Diverse inntekter/refusjoner		55	275
Leieinntekter og refusjoner		4	0
<b>SUM DRIFTSINNTEKTER</b>		<b>11 952</b>	<b>10 444</b>
<b>DRIFTSKOSTNADER</b>			
<b>Administrasjonskostnader</b>			
Avskrivning på driftsmidler	2	35	15
Husleie og drift lokaler		508	454
Rep. og vedlikehold bygninger/maskiner		137	171
Honorar/kjøp av tjenester		9 736	7 374
Andre kontorkostnader og interne møter		670	598
Reisekostnader		268	249
Informasjon, marked og representasjon		0	0
Forsikringer, kontingenter og gaver		154	157
Tap på fordringer	3	65	34
<b>SUM ADMINISTRASJONSKOSTNADER</b>		<b>11 573</b>	<b>9 051</b>
<b>SUM DRIFTSKOSTNADER</b>		<b>11 573</b>	<b>9 051</b>
<b>DRIFTSRESULTAT</b>		<b>379</b>	<b>1 394</b>
<b>Finansinntekter og finanskostnader</b>			
Finansinntekter		136	159
Finanskostnader		-1	-1
<b>NETTO FINANSPOSTER</b>		<b>135</b>	<b>158</b>
<b>RESULTAT</b>		<b>514</b>	<b>1 552</b>



## FSi FORSVARS- OG SIKKERHETSINDUSTRIENS FORENING

## Balanse pr. 31.12

(Beløp i hele 1.000 kr)	Noter	2012	2011
<b>EIENDELER</b>			
<b>Anleggsmidler</b>			
<b>Varige driftsmidler</b>			
Inventar, IKT-utstyr, kontormaskiner o.l.	2	137	105
<b>Sum varige driftsmidler</b>		137	105
<b>Sum anleggsmidler</b>		137	105
<b>Omløpsmidler</b>			
<b>Fordringer</b>			
Kundefordringer		792	2 868
Andre fordringer	4	686	926
<b>Sum fordringer</b>		1 478	3 794
<b>Bankinnskudd</b>	5	7 083	7 438
<b>Sum omløpsmidler</b>		8 561	11 233
<b>SUM EIENDELER</b>		<b>8 697</b>	<b>11 338</b>
<b>EGENKAPITAL OG GJELD</b>			
<b>Egenkapital</b>			
<b>Opptjent egenkapital</b>			
Annen egenkapital		5 241	3 689
Årets resultat		514	1 552
<b>Sum opptjent egenkapital</b>	6	<b>5 755</b>	<b>5 241</b>
<b>SUM EGENKAPITAL</b>		<b>5 755</b>	<b>5 241</b>
<b>Gjeld</b>			
<b>Kortsiktig gjeld</b>			
Leverandørgjeld		1 775	2 340
Skyldig offentlige avgifter		369	0
Annen kortsiktig gjeld	7	809	3 757
<b>Sum kortsiktig gjeld</b>		<b>2 943</b>	<b>6 097</b>
<b>SUM GJELD</b>		<b>2 943</b>	<b>6 097</b>
<b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>		<b>8 697</b>	<b>11 338</b>

Oslo, den 04. april 2013

Tore Sannes  
Styreformann

Harald Rørø  
Styremedlem

Dag Almar Hansen  
Styremedlem

Olé Martin Grimsgaard  
Nestleder

Roar Langen  
Styremedlem

Berner M. Olsen  
Styremedlem

Ola Skrivervik  
Styremedlem

Stein-Roger Fiskur  
Styremedlem

Torbjørn Svænsgård  
Adm. direktør





Til generalforsamlingen i  
Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening

Statsautoriserte revisorer  
Ernst & Young AS  
Dronning Eufemias gate 6, NO-0191 Oslo  
Oslo Atrium, P.O.Box 20, NO-0051 Oslo  
Foretaksregisteret: NO 976 389 367 MVA  
Tlf. +47 24 00 24 00  
Fax +47 24 00 24 01  
www.ey.no  
Medlemmer av Den norske Revisorforening

## REVISORS BERETNING

### Uttalelse om årsregnskapet

Vi har revidert årsregnskapet for Forsvars- og Sikkerhetsindustriens forening, som består av balanse pr. 31. desember 2012, resultatregnskap for regnskapsåret avsluttet pr. 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 pr. 31. desember 2012 og av dets resultater for regnskapsåret som ble avsluttet pr. denne datoen i samsvar med regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge.

**Uttalelse om øvrige forhold**

*Konklusjon om årsberetningen*

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

*Konklusjon om registrering og dokumentasjon*

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

Oslø, 4. april 2013  
ERNST & YOUNG AS

  
Asbjørn Ler  
statsautorisert revisor



**FSi BUDSJETT FOR 2013**

	2012	2013	Differanse
<b>DRIFTSINNTEKTER</b>			
Medlemskontingent	5 941 634	6 161 463	219 829
<i>Prosjektinntekter</i>			
a. Konferanser	1 942 000	1 980 500	38 500
b. Kurs/Seminar	2 639 400	3 889 100	1 249 700
c. NORAMB Washington DC	630 000	525 000	-105 000
d. Norwegian Defence and Security Industry Directory	125 000	125 000	0
	5 336 400	6 519 600	1 183 200
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>11 278 034</b>	<b>12 681 063</b>	<b>1 403 029</b>
<b>DRIFTSKOSTNADER</b>			
Husleie, lys, renhold	476 636	510 000	33 364
Vedlh. IT-utstyr og progr. vare	150 000	200 000	50 000
Regnsk- og rev. honorarer	99 510	106 476	6 966
Sekr. kostn. (Lønn)	4 958 919	5 145 757	186 838
<i>Prosjektutgifter</i>			
a. Konferanser	608 500	603 000	-5 500
b. Kurs/Seminarer	2 177 247	2 952 247	775 000
c. NORAMB Washington DC	630 000	635 000	5 000
d. Norwegian Defence and Security Industry Directory	115 000	100 000	-15 000
e. Kampfly	150 000	150 000	0
	3 570 747	4 440 247	869 500
Kontorholdsutgifter	185 000	190 000	5 000
Aviser, informasjonsaktiviteter	350 000	500 000	150 000
Møter, kurs	180 000	185 000	5 000
Eksterne tjenester	500 000	500 000	0
Reisekostnader	260 000	269 000	9 000
Representasjonsutgifter	12 000	12 000	0
Kontingent, årsavgift ASD/NADIC	180 000	200 000	20 000
Gaver og blomster	12 000	12 000	0
Tap på kundefordringer	75 000	75 000	0
Avskrivninger	45 000	60 000	15 000
<b>Sum driftskostnader</b>	<b>11 054 812</b>	<b>12 405 479</b>	<b>1 350 668</b>
<b>DRIFTSRESULTAT</b>	223 222	275 583	52 361
<b>FINANSINNTEKTER</b>	0	0	0
Renteinntekter	150 000	135 000	-15 000
Bankomkostninger	1 000	1 000	0
Sum finansinntekter	150 000	135 000	-15 000
<b>RESULTAT</b>	<b>373 222</b>	<b>410 583</b>	

## FSi PROGRAMUTVALG

## Landsystemer

<b>Ivar Flage</b>	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
<b>Vegard Sande</b>	NAMMO AS	Nestleder
<b>Gudmund Kjærheim</b>	Vinghøg AS	Medlem
<b>Dag Wikøren</b>	Saab Technologies Norway AS	Medlem
<b>Jan Nygaarden</b>	Teleplan Globe AS	Medlem
<b>Tom Tuhus</b>	Thales Norway AS	Medlem

## Sjøsystemer

<b>Peter Reed-Larsen</b>	Umoe Mandal AS	Leder
<b>Christian Urheim</b>	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
<b>Per Erik Gøranson</b>	NAMMO AS	Medlem
<b>Svein Daae</b>	Vinghøg AS	Medlem
<b>Dag Eivind Huseby</b>	Thales Norway AS	Medlem
<b>Audun Nordeng</b>	Defence & Security Group AS	Medlem

## Luftsystemer

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

## Soldat og Spesialstyrkesystemer

<b>Nils Toverud</b>	Thales Norway AS	Leder
<b>Bjørn Abrahamsen</b>	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Nestleder
<b>Toivo Horvei</b>	NFM Group AS	Medlem
<b>Egil Andresen</b>	Teleplan Globe AS	Medlem
<b>Jarle Byberg</b>	TGC Harnessing AS	Medlem
<b>Gudmund Kjærheim</b>	Vinghøg AS	Medlem

## Nettverksbasert forsvar

<b>Roar Handeland</b>	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
<b>Linda Sletne</b>	Thales Norway AS	Nestleder
<b>Tagge Andersen</b>	IBM AS	Medlem
<b>Knut Ellingsen</b>	TINEX AS	Medlem
<b>Ragnhild Hauge</b>	Steria AS	Medlem
<b>Geir Morten Flytør</b>	Teleplan Globe AS	Medlem

## Logistikksystemer

<b>Jonny Støa</b>	Kongsberg Defence & Aerospace AS	Leder
<b>Stein Hagen</b>	Rofi AS	Nestleder
<b>Vidar Hole</b>	Wilhelmsen Ships Service AS	Medlem
<b>Rune Methi</b>	Normeca AS	Medlem
<b>Roar Langen</b>	Vinghøg AS	Medlem
<b>Stian Kjensberg</b>	Thales Norway AS	Medlem



## MANDAT FOR FSI PROGRAMUTVALG

Vedtatt av FSi's styre 20. oktober 2011.

### 1. Målsetting

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

### 2. Oppgaver

#### a. Informasjonsutveksling og dialog med Forsvarets programområder.

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

#### b. Promotering og tilrettelegging av samarbeid mellom medlemsbedriftene

- i. Foreslå tiltak og aktiviteter som fremmer samarbeid mellom 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 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.



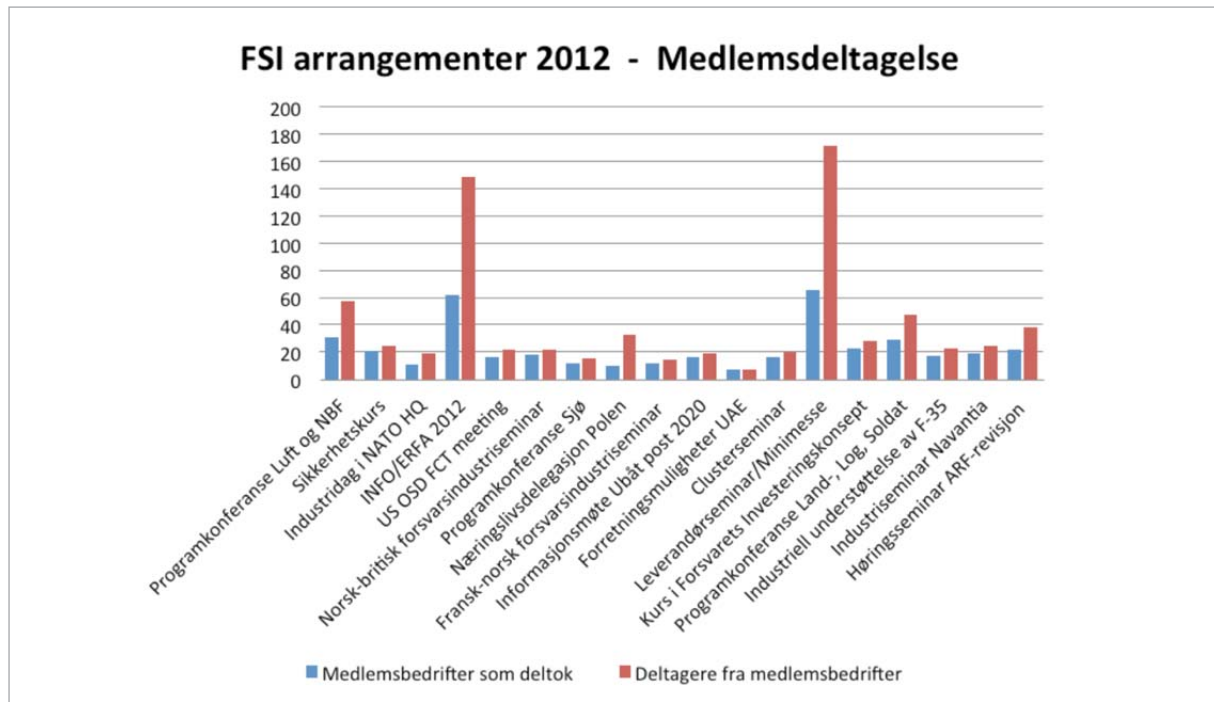
## MEDLEMMER SMB-UTVALG

### SMB utvalgets medlemmer

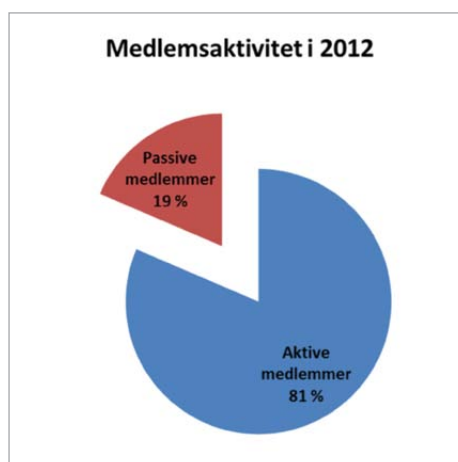
<b>Werner Herbert Fuchs</b>	TINEX	Leder	90 02 05 44
<b>Terese Hansen</b>	Norlense		95 05 41 13
<b>Mikkel Helweg</b>	Data Response Norge AS		90 78 48 11
<b>Carl Henrik Myhre</b>	Oskar Pedersen AS		95 21 23 39
<b>Rune Martini</b>	Nordic Defence Supply AS		48 07 80 80
<b>Steinar Nisi</b>	Kongsberg Devotech		90 11 16 63
<b>Martin Grimsgaard</b>	T&G Elektro AS		97 50 43 31
<b>Svein Harthor Andersen</b>	FSi	POC	99 20 87 72



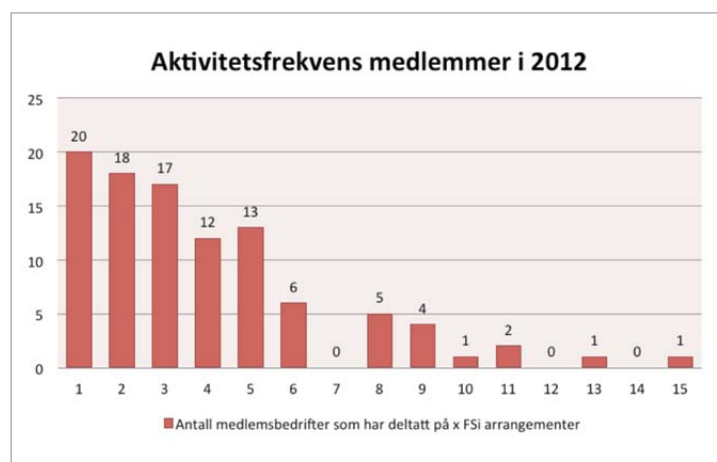
## FSI ARRANGEMENTSSTATISTIKK 2012



FSi gjennomførte 18 arrangementer i 2012. Tilsvarende antall i 2011 var 11. INFO/ERFA 2012 og Leverandørseminar/Minimesse hadde den største deltagelsen.



81% av FSis medlemsbedrifter deltok på ett eller flere arrangementer i 2012. Dette er en økning fra 2011.



Det var en betydelig økning i 2012 av antall bedrifter som deltok på 8 eller flere arrangementer og langt flere bedrifter enn i 2011 deltok på mer enn ett arrangement.



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

- SG 158      Use of Networks for Air Weapon Data Links  
Kongsberg Defence and Aerospace AS
- SG 159      Hardkill Torpedo Countermeasures  
Defence & Security Group AS
- SG 160      NATO GBAD Threat Evaluation & Weapon Assignment (TEWA) Interoperability  
Kongsberg Defence and Aerospace AS
- SG 161      Cooperative CIMIC Information and Intelligence Exchange  
in Support of Consequence Management Operations  
Thales Norway AS
- 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





[www.fsi.no](http://www.fsi.no)

- Myndighetsdialog
- Nettverk
- Forretningsutvikling
- Tjenester
- Internasjonalt Samarbeid



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