



SOFF

Presentation vid Informations- och nätverksträff GFF

2025-08-29



Att skapa bästa möjliga konkurrensförutsättningar för
medlemsföretagen att verka i Sverige och att främja
marknadstillträde och handelsutbyte

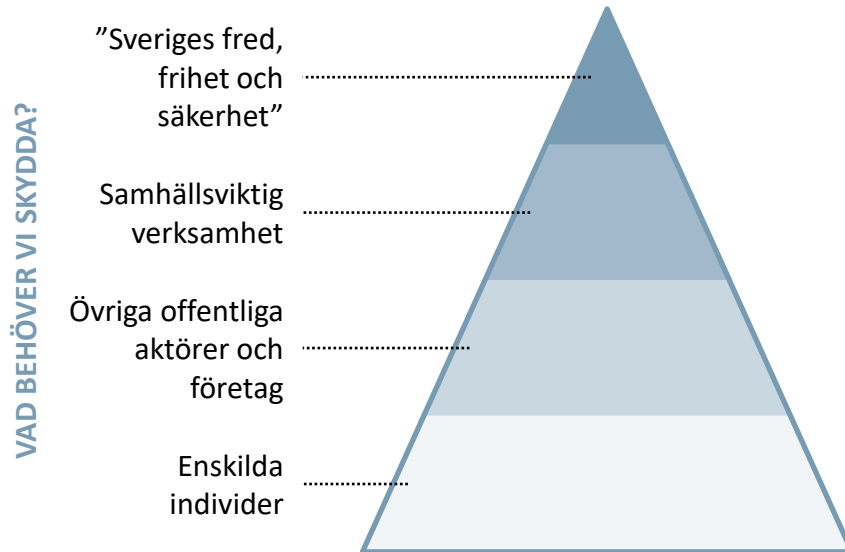
Varför?

01 Stärker säkerhetspolitisk
handlingsfrihet

02 Stärker internationellt
inflytande

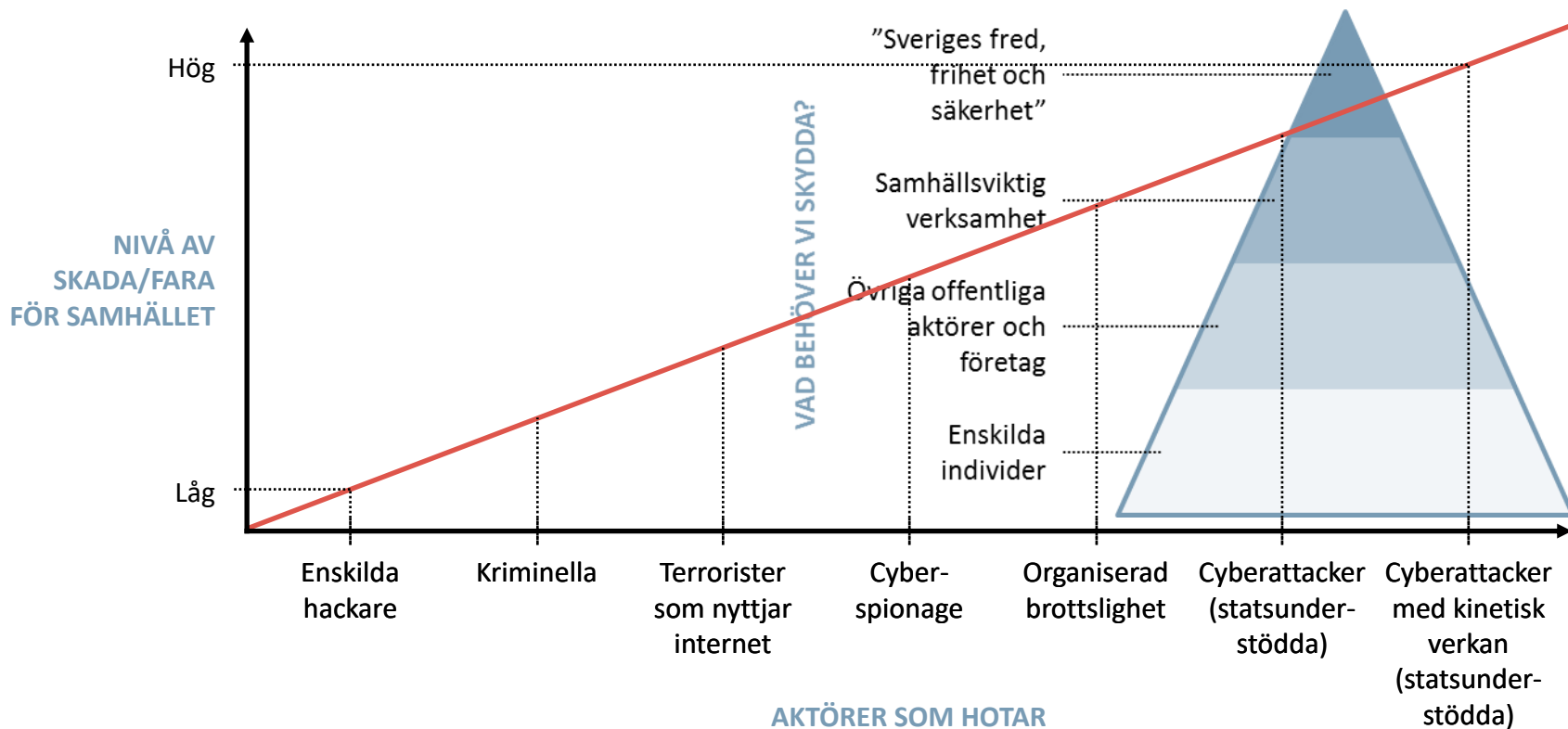


03 Stärker vår
konkurrenskraft som
ett kunskapsbaserat
och högteknologiskt
land i världsklass

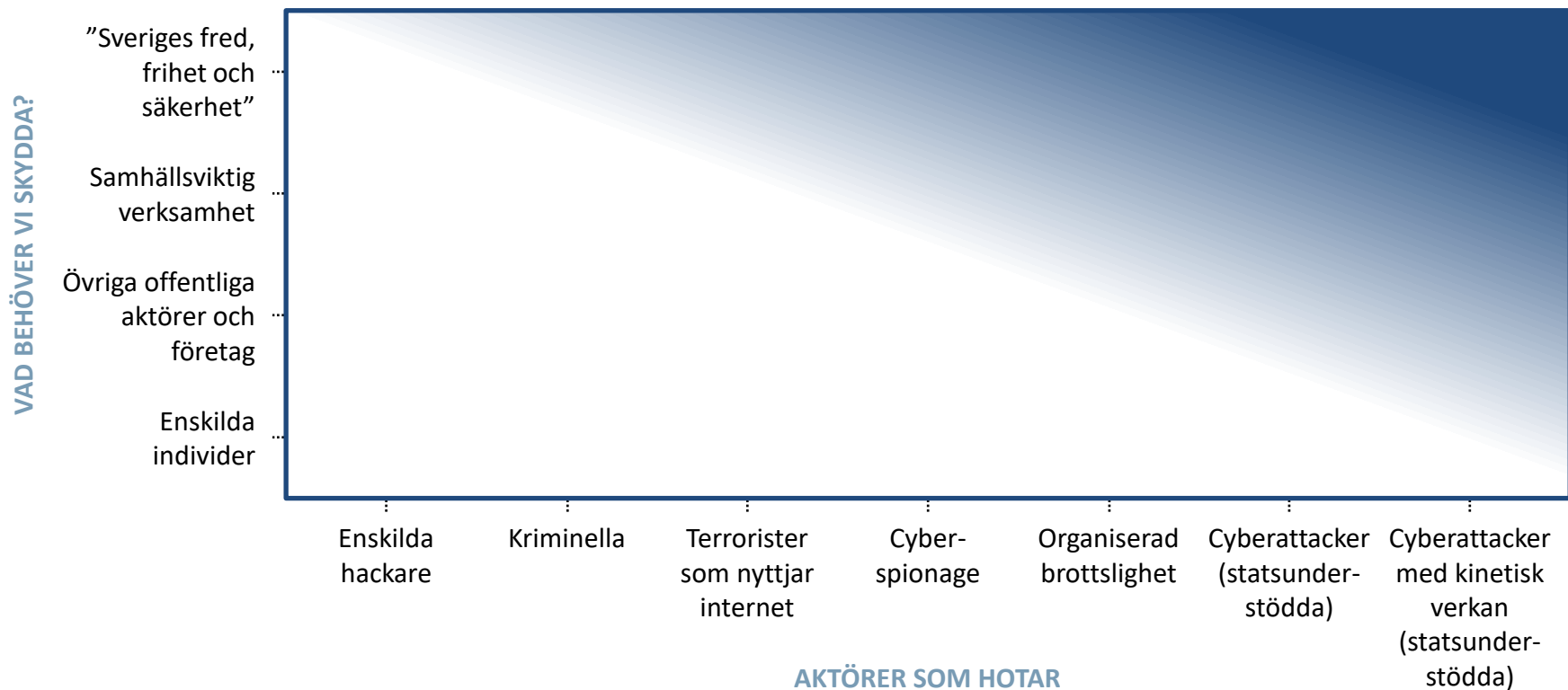




Exempel: Cyberförsvar



Exempel: Cyberförsvar





Tillsammans är vi starka!

300+ medlemsföretag

Föreningen grundades 1986 med tio medlemsföretag. Idag har vi 300+ medlemsföretag.

Gemensamma intressen

Våra medlemsföretag har fokus på säkerhets- och försvarsrelaterade produkter och tjänster.



Nyckeldata 2024

Omsättning

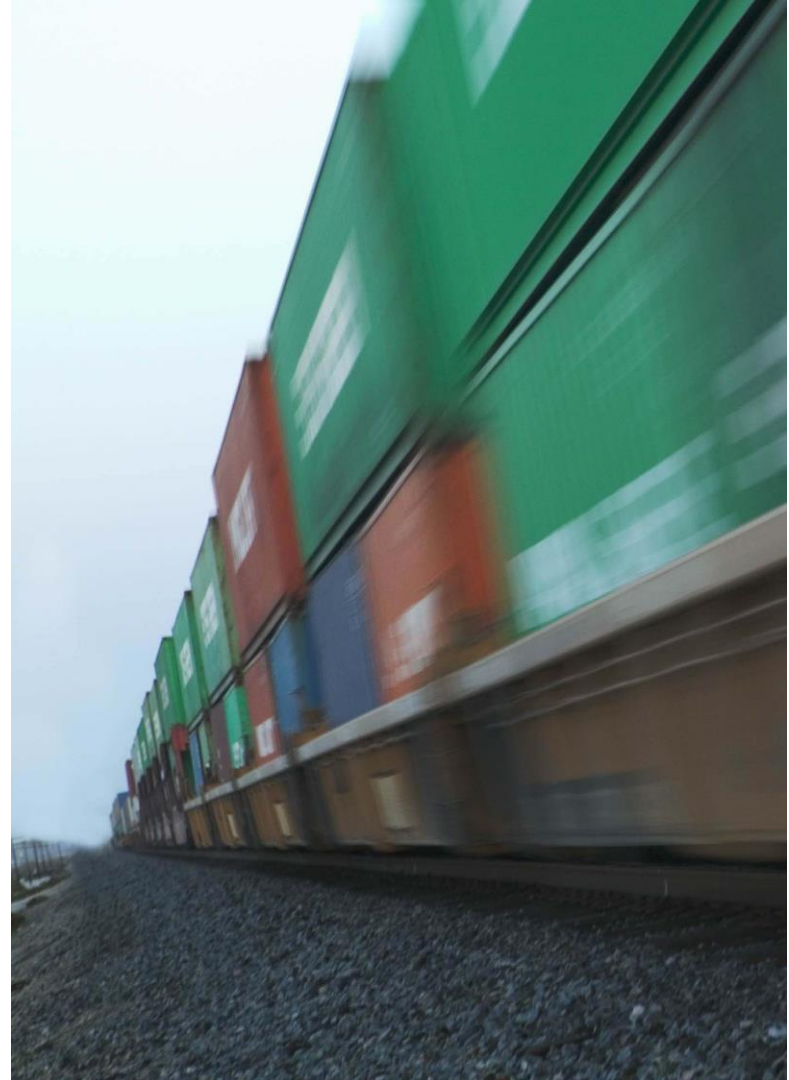
- Ca. 100 miljarder SEK intäkter relaterat till säkerhet och försvar
- 2023 var intäkterna 64 miljarder SEK

28 416 arbetstillfällen varav

- Kvinnor 25 %
- Ingenjörer 44,5 %
- Högskoleexamen 46,5 %
- Doktorsexamen 655

Exporten är viktig

- Mer än 100 länder
- Exportvärde
 - Ca 48 miljarder kronor i exportvärde 2024 (säkerhets- och försvarsrelaterat)
 - ISP redovisar 29 miljarder kronor samma period



För vem?



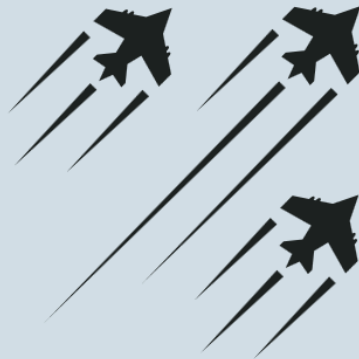
Investerande och ägande

Vem investerar och kontrollerar
våra företag?



Insyn och säkerhetsskydd

Vem anlitas och anställs?



Import och leveranskedjor

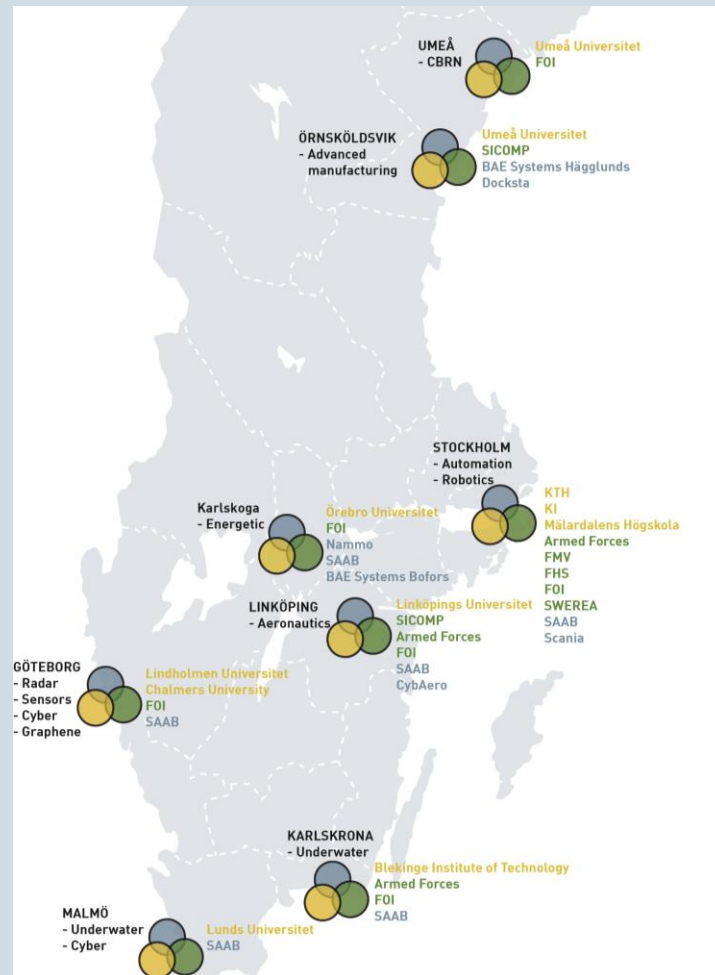
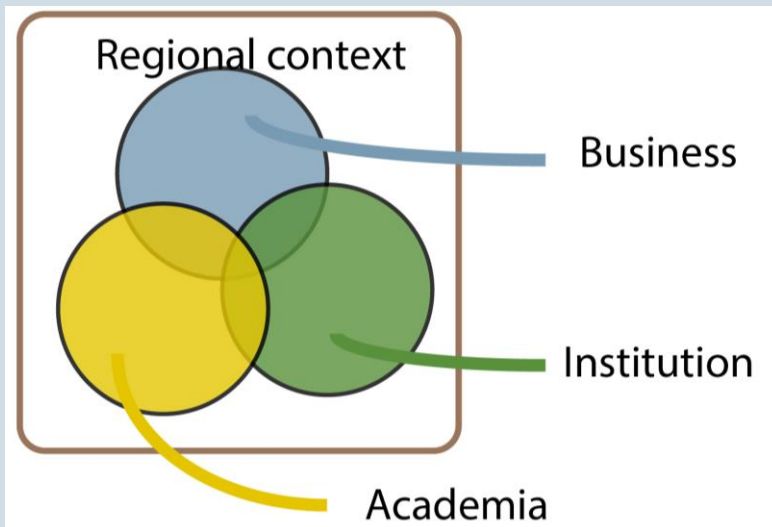
Vem köper vi produkter
och tjänster av?



Exportkontroll

Vem säljer vi våra produkter,
tjänster och
vårt kunnande till?

“Tripple Helix”



Nationella intressenter

- Regeringskansliet och myndigheter
- Organisationer och föreningar
 - Business Sweden
 - Folk och Försvar
 - Svenskt Näringsliv
 - Teknikföretagen



Internationella intressenter

- **EU-institutioner:** kommissionen, ministerråd, parlamentet
- **ASD** – Aerospace and Defence Industries in Europe (SOFF representerar Sverige)
- **EDA** – Den europeiska försvarsbyrån
- **Nato NIAG** – Nato Industrial Advisory Group
- **Nordefco** – Nordiska samarbetet
- **NGO** – Non-Governmental Organisations



Vad menar vi med försvarsmarknad?

- Marknaden för *varor* och *tjänster* som är av försvarsspecifik karaktär, dvs. är anpassade för det försvarets behov, eller som omfattas av särskilda krav på t.ex. försörjningssäkerhet

Vad menar vi med försvarsprodukt?

- En försvarsprodukt är varor och tjänster som är av försvarsspecifik karaktär



“It's not just the speed *on* the battlefield; it's the speed *to* the battlefield”

- Det handlar inte längre bara om vad och hur Försvarsmakter anskaffar sina förmågor.
- Mer än någonsin spelar det roll hur du upphandlar, hur snabbt du upphandlar, vem du upphandlar från, och hur snabbt och kreativt du kan anpassa nya tekniska lösningar och använda dem på olika och innovativa sätt – det avgör om du ligger steget före.

No Peacetime Demand!



munitions

Defense Industrial Base
to Public Sector and Back Again

Marknadens funktionssätt

- En speciell marknad med enbart stater som huvudkunder.
- All tillståndspliktig verksamhet kräver statligt godkännande för:
 - Forskning- och utveckling.
 - Tillverkning.
 - Export
- Marknaden styrs av statlig påverkan och kontroll samt höga inträdesbarriärer.
- Den är fragmenterad med långa ledtider.
- Brist på kapacitet och insatsvaror.





- Begränsad konkurrens
- Små kvantiteter
- Kapitalintensiva
- Lång livstid

Specialiserade försvars-
företag, internationellt
ofta statligt ägda/kontrol-
lerade

Lösningar som endast Försvarsmakter efterfrågar



- Öppna för konkurrens
- Utvecklade specifikt
för militära behov
- Större volymer, ofta
flera olika versioner/
plattformar

Specialiserade försvars-
företag



- Derivat av civilt utveck-
lad teknik
- Kort utvecklingscykel

Möjligheter för nya aktörer

Anpassade lösningar
som bygger på vad andra
branscher nyttjar



- Upphandlad direkt från
"hyllan"

Kommersiella lösningar

Huvudleverantör

Systemintegratör

Systemutvecklare och
plattformintegratörer

Underleverantör – tier 1

Specialiserade
systemproducenter
(elektronik ...)

Tillverkare och
integratörer
av delsystem

Underleverantör – tier 2

Elektronisk
utrustning

Mekanik

Metallbearbetning
(gjutning ...)

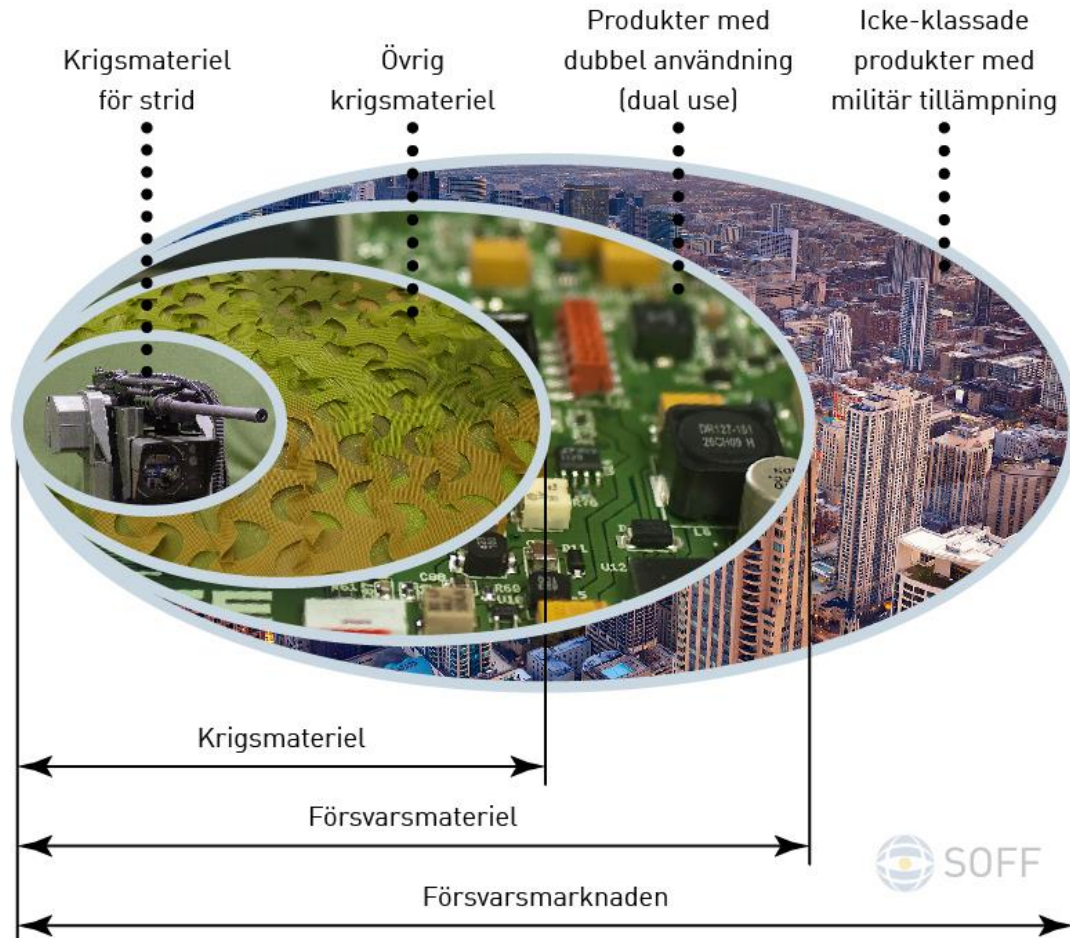
Etc ...

Underleverantör – tier 3

Leverantörer av
exv material

Leverantörer av
allmänna tjänster

Grundläggande
affärsinfrastruktur



Källa: SOFF

”Svenska modellen” – dagens version		Vanligt i Europeiska modeller där stater aktivt bygger försörjning med företag
De flesta företag är privatägda .	Ägande	De flesta företag ägs/kontrolleras av staten .
De flesta företag investerar i egen omsättning inom FoU och innovation. Företagen bär den kommersiella risken vad gäller investeringar.	Finansiell risk	Alla företag, inklusive alla privatägda bolag, är beroende av statens fullständiga kostnadsavgift för alla FoU- och innovationsaktiviteter. Företagen tar låga kommersiella risker med egna pengar.
Efterfrågan drivs av marknad och företag .	Drivkraft	Stat och företag planerar, prioriterar och beslutar om utveckling.
De flesta system upphandlas öppet internationellt (till exempel Sveriges upphandling av missilförsvarssystemet Patriot).	Upphandling	Få öppna anbud och stor andel av upphandling påverkas av ”politisk styrning” (exempelvis med statliga försvarsföretag).
Försörjningstrygghet styrs av bästa möjliga kapacitet tillgänglig genom partnerskap och samarbete med leverantörer, både inom och utanför Europa, eftersom komplexiteten i teknik och system ökar.	Försörjningstrygghet	Försörjningstrygghet säkerställs av nationella företag vilket inte stimulerar företagen att samarbeta med globalt konkurrenskraftiga företag.
Företagen konkurrerar om kontrakt på den internationella marknaden till förmån för sina inhemska marknader.	Konkurrenskraft	Företagen fokuserar på att leverera nationellt (och är därför inte garanterat konkurrenskraftiga på den internationella marknaden).
Modellen ger kostnadseffektiva affärsmodeller .	Kostnadseffektivitet	Utan konkurrensutsatt upphandling finns mindre betoning på kostnadseffektivitet .

Tips och trix

- Rutin för att följa FMV:s hemsida – alla upphandlingar utlyses där (för att förstå behov)
- Samarbeta med aktörer som verkat i branschen längre (t.ex. som underleverantör)
- Sätta sig in i regelverk som finns
- Tänk långsiktigt (förtroendebransch – långa cykler)

TACK



08-782 09 99



Säkerhets- och
försvarsföretagen
(SOFF)



soff_se



soff_se