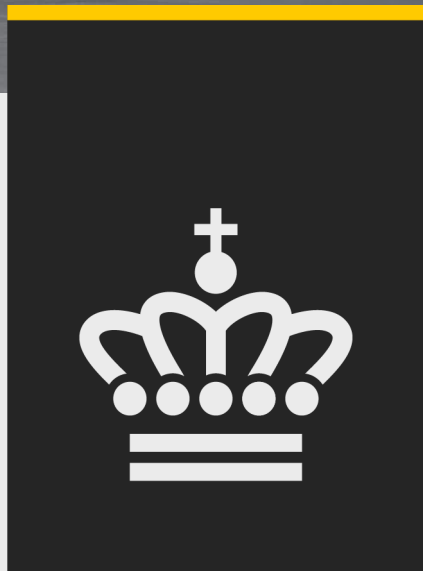




| Industrisamarbejde

1. oktober 2025

Aleksandar Bovan

Modkøb
Industrisamarbejde
Industrial co-operation
Industrial participation
Offset



Hvad er industrisamarbejde?

Når Forsvaret køber forsvarsmateriel fra en udenlandsk virksomhed...

...så SKAL den udenlandske leverandør også købe forsvarsmateriel fra danske virksomheder!

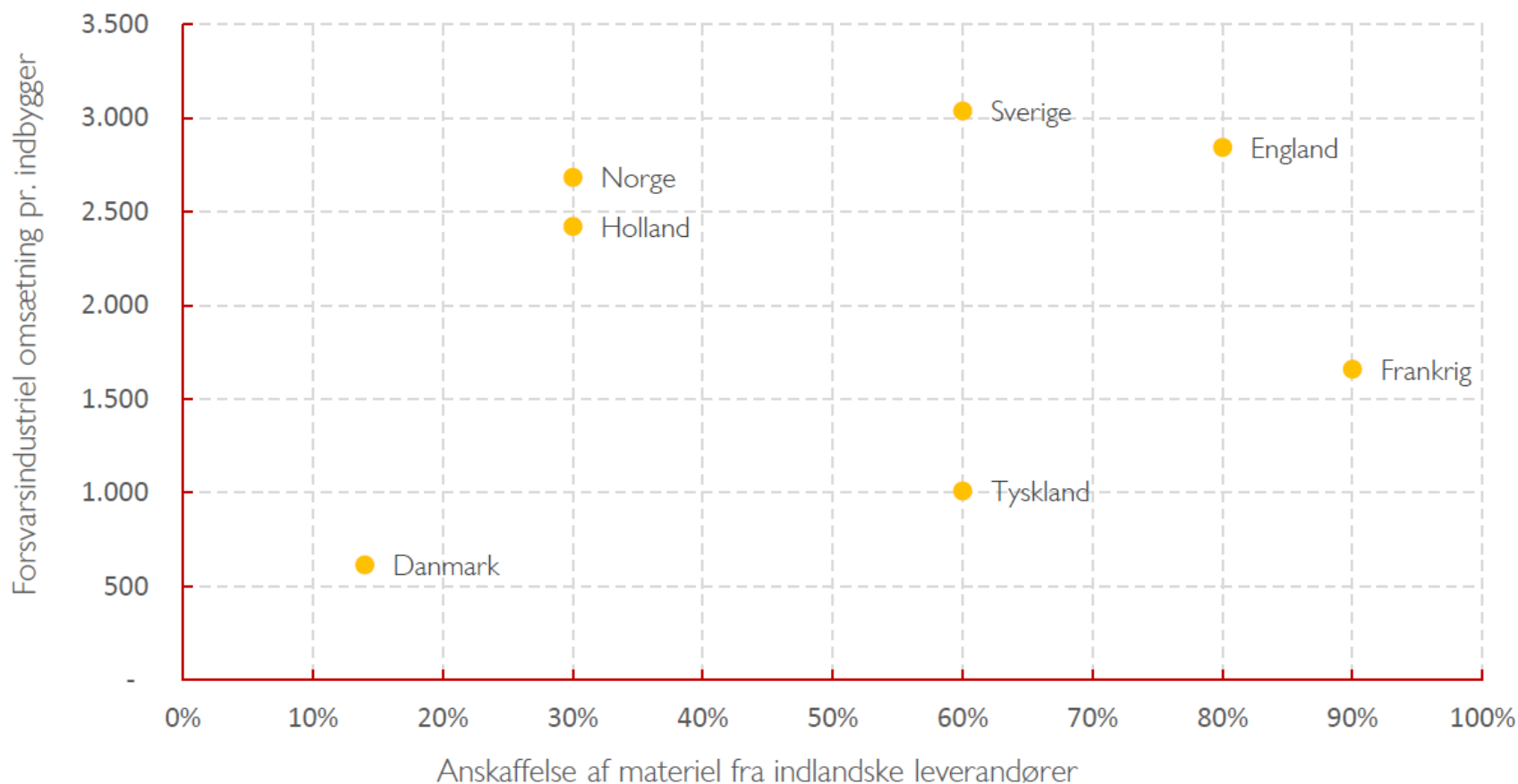


Dynamikker på forsvarsmarkedet

- Få slutkunder (ét forsvar per land)
- Få store (udenlandske) systemleverandører
- Store enkelt-anskaffelser
- National beskyttelse
- Allianceforhold er vigtigt – svært for leverandører fra små lande



FIGUR 5: UDVALGTE LANDES FORSVARSMATERIELLE INDKØB I EGET LAND OG FORSVARSINDUSTRIENS OMSÆTNING PR. INDBYGGER



Kilde: AxcelFuture (2023).

Note: Figuren er baseret på skøn foretaget af AxcelFuture pba. dialog med brancheorganisationer og markedsaktører.

Hvad er formålet med industrisamarbejde?



- Udvikle og opretholde forsvarsindustrielle kompetencer og kapaciteter relateret til Forsvarets materiel fra udlandet.
- Forsvarsindustrien skal kunne understøtte Forsvaret – især i tilfælde af krise eller krig!

Hvad er industrisamarbejde?

Når Forsvaret køber forsvarsmateriel fra en udenlandsk virksomhed...

...så SKAL den udenlandske leverandør også købe forsvarsmateriel fra danske virksomheder!





Saab CEROS

Thales APAR

Terma SCANTER

Thales SMART-L

Saab CEROS

35 mm Oerlikon

MK-41

MU90

ESSM

Harpoon

76 mm Oto Melara M/85



Foto: Kristian Brandum
IC Seren Nerby, 2020

Hvad er industrisamarbejde?

Når Forsvaret køber forsvarsmateriel fra en udenlandsk virksomhed...

...så **SKAL*** den udenlandske leverandør også købe forsvarsmateriel fra danske virksomheder!

*

1) Staten træffer afgørelse i hver sag

2) Erhvervsstyrelsen indgår industrisamarbejdskontrakt med udenlandsk leverandør, inden FMI indgår kontrakt

Modkøbskontrakten

- Modkøbskontrakten regulerer alle forhold vedr. den udenlandske leverandørs forpligtelse
- Fx forpligtelsens værdi, løbetid, milepæle, afrapporteringskrav, bod for manglende opfyldelse, mv.



Hvad er industrisamarbejde?

Når Forsvaret køber forsvarsmateriel fra en udenlandsk virksomhed...

...så SKAL den udenlandske leverandør også købe forsvarsmateriel fra **danske virksomheder***!

*

- alle danske virksomheder, der ønsker at operere på det forsvarsindustrielle marked og sælge forsvarsmateriel eller forsvarstjenesteydelser.
- uagtet evt. udenlandsk ejerskab

Hvad er industrisamarbejde?

Når Forsvaret køber forsvarsmateriel fra en udenlandsk virksomhed...

...så SKAL den udenlandske leverandør også **købe*** forsvarsmateriel fra danske virksomheder!

- * Den udenlandske leverandør skal:
 - a. købe direkte hos danske virksomheder *og/eller*
 - b. udviklingsprojekter med danske virksomheder

Skal vedrøre forsvarsmateriel eller forsvarstjenesteydelser!

Copenhagen Sensor Technology A/S - Thales Nederland

- Copenhagen Sensor Technology's avancerede kameraer udvikles til at indgå i Thales' maritime elektrooptiske Mirador platform.
- Thales støtter i projektet CST med bl.a. finansiering, teknologi, rådgivning, tests og markedsføring.
- CST's kameraer kan potentielt også installeres på danske skibe.



Rival A/S - Rheinmetall

- Rival kvalificeres som leverandør af strukturelle aluminiumsdele til Rheinmetall.
- Rheinmetall støtter Rivals opkvalificering med finansiering, teknologi og rådgivning.
- Rivals dele afsættes til Rheinmetall, hvor de indgår i luftforsvarssystemerne Skyranger og Skynex.
- Slutkunderne er DK og DE.



Udviklingsprojekter

Udenlandsk leverandør overfører fx

- Teknologi
- Finansiering
- Rådgivningstimer
- Stiller faciliteter til rådighed



Dansk virksomhed

- Udvikler nyt produkt eller service
- Følgesalg til leverandør eller tredjepart

Udviklingsprojekter 3

- ERST kan tildele **faktorer** på elementerne i udviklingsdelen af projektet:
 - Overførsel af teknologi: 7 (max)
 - Rådgivningstimer: 5 (max)
 - Finansiering: 5 (max)
 - Udlån af faciliteter: 3 (max)
- **Følgesalg** af det udviklede produkt/service krediteres 1:1.
- Følgesalg kan krediteres i en 10-årig periode efter endt udviklingsfase.
- Der kan tildeles en milepælsbonus på 100 %, såfremt et på forhånd fastsat følgesalgsmål opnås.

Hvad kan du selv gøre?

- Læs mere på erhvervsstyrelsen.dk/forsvarsindustri
- Tal med danske virksomheder med erfaring
- Kontakt fx
 - CenSec
 - DI FOS
 - Dansk Erhverv
 - Danske Maritime
 - Trade Council (Udenrigsministeriet)
 - Danske agenter for udenlandske leverandører

Hvad kan du selv gøre?

- Kontakt den udenlandske virksomhed:
 1. Oversigt over udenlandske virksomheder med modkøbsforpligtelser på:
www.erhvervsstyrelsen.dk/forsvarsindustri
 2. Forbered kontakten - hvad kan du tilbyde?
 - A) teknologi/produkt og
 - B) offset-case
 3. Kontakt den udenlandske offset manager

Erhvervsstyrelsens hjemmeside om modkøb



- Oversigt over udenlandske virksomheder med modkøbsforpligtelser
- Krav til afvikling
- Skabeloner til ansøgning om udviklingsprojekter
- Eksempler på kontrakter
- Kontaktoplysninger på Team Forsvarsindustri

www.erhvervsstyrelsen/industrisamarbejde

Aleksandar Bovan
alebov@erst.dk
35 29 16 64



www.erhvervsstyrelsen.dk/forsvarsindustri