

# Skärpt exportkontroll av krigsmateriel

– DEL 2, bilagor

*Slutbetänkande av  
Krigsmaterielexportöversynskommittén, KEX*

*Stockholm 2015*



---

STATENS OFFENTLIGA  
UTREDNINGAR

---

**SOU 2015:72**

SOU och Ds kan köpas från Fritzes kundtjänst.  
Beställningsadress: Fritzes kundtjänst, 106 47 Stockholm  
Ordertelefon: 08-598 191 90  
E-post: [order.fritzes@nj.se](mailto:order.fritzes@nj.se)  
Webbplats: [fritzes.se](http://fritzes.se)

För remissutsändningar av SOU och Ds svarar Fritzes Offentliga Publikationer på uppdrag av Regeringskansliets förvaltningsavdelning.

*Svara på remiss – hur och varför.*

*Statsrådsberedningen, SB PM 2003:2 (reviderad 2009-05-02)*

En kort handledning för dem som ska svara på remiss. Häftet är gratis och kan laddas ner som pdf från eller beställas på [regeringen.se/remisser](http://regeringen.se/remisser)

Layout: Kommittéservice, Regeringskansliet.

Omslag: Elanders Sverige AB.

Tryck: Elanders Sverige AB, Stockholm 2015.

ISBN 978-91-38-24330-5

ISSN 0375-250X



1

Till  
Krigsmaterielexportöversynskommittén  
103 33 Stockholm

Datum *Date*  
2014-02-11  
Ert datum *Your date*  
2013-09-25  
Vår handläggare, telefon *Handled by, telephone*  
Carl-Johan Koivisto, +46 73 437 50 67  
Vår referens *Our reference*  
MNSA-13:01  
Er referens *Your reference*  
Richard Tornberg, Hannes Magnergård

Med referens till er skrivelse av den 2013-09-25 angående "Den svenska försvarsindustrin – faktiska sakförhållanden" översänder vi vår syn på försvarsmaterielexporten samt svar på de frågor som ställs i dokumentet.

I och med ändrade förhållanden i omvärlden har vi uppfattat att Sveriges säkerhetspolitiska doktrin förändrats och utvecklats de senaste decennierna. Idag försvaras Sverige och svenska intressen både ensamt och i allt högre grad tillsammans med andra. Svenska huvudintresset är fortfarande att försvara svenskt territorium, men eftersom Sverige är ett av världens mest globaliserade och handelsberoende länder ligger det till exempel också i Sveriges ekonomiska och säkerhetspolitiska intressen att säkra våra handelsflöden. Dagens gränslösa och komplexa hot har medfört en förändrad roll för det svenska försvaret som innebär att man i högre grad än tidigare samarbetar med andra länder för att säkerställa gemensamma intressen, bland annat genom att delta i internationella insatser.

Inom ramen för åtaganden i FN:s stadga gör Sverige detta tillsammans med de nordiska länderna och länderna inom EU men också tillsammans med länder och organisationer utanför närområdet, till exempel FN och NATO.

Denna utveckling har också lett till förändrade förutsättningar för försvarsindustrin. Sverige valde under efterkrigstiden att bygga upp en inhemsk försvarsindustri vilken i första hand försåg det svenska försvaret med materiel. Målsättningen var att inom landet förfoga över kapacitet att utveckla, tillverka och underhålla försvarsmateriel. Strävan efter självförsörjning förutsatte också en viss export för att i fredstid kunna vidmakthålla produktionsnivå och teknisk kompetens.

För försvarsindustrin har den nya omvärldssituationen och den utvecklade säkerhetspolitiska doktrinen inneburit en generell internationalisering. Ett ökat fokus på stärkandet av svenska internationella försvarssamarbeten och tilltro till den internationella marknaden för materieförsörjning har varit och är tydliga politiska inslag. Saab uppfattar att behovet av en internationalisering hos svensk försvarsindustri,

---

**Saab AB (publ)**

Postadress <i>Postal address</i>	Besöksadress <i>Visiting address</i>	Telefon <i>Telephone</i>	Styrelsens säte <i>Registered office</i>	Organisationsnummer <i>Registered No</i>	Momsregistreringsnummer <i>VAT No</i>
Box 12062	Gustavslundsvägen 42	+46 (0)8 463 00 00	Linköping	556036-0793	SE556036079301
SE-102 22 Stockholm	Alvik, Stockholm	Telefax			
Sweden		+46 (0)8 463 01 52			



2 (6)

Datum *Date* 2014-02-11 Ert datum *Your date* 2013-09-25  
 Vår handläggare, telefon *Handled by, telephone*  
 Carl-Johan Koivisto, +46 73 437 50 67  
 Vår referens *Our reference*  
 MNSA-13:01

genom att mer explicit fokusera på export och industriellt samarbete, varit en tydlig politisk önskan. De senaste femton åren har Saab därför genomgått en stor omställning i linje med regeringens och riksdagens beslut och intentioner<sup>1</sup>. Följden av detta har för Saabs del inneburit en ökad internationell marknadsfokusering och försäljning.

Den av riksdagen beslutade materieförsörjningsstrategin<sup>2</sup> har lett till ett nytt förhållande mellan Försvarmakten och försvarsindustrin. Svensk försvarsindustri utvecklar och tillverkar inte längre i samma omfattning materiel och tjänster endast för det svenska försvaret. Samtidigt ligger det av flera skäl fortfarande i Sveriges intresse att ha en kompetent industri kvar. Vi uppfattar att försvarsindustrin idag också är en komponent i en svensk strategi för internationell samverkan kring säkerhet.

Idag kan vi inom Sverige inte längre på egen hand utveckla och tillverka all försvarsmateriel vi har behov av, vilket även gäller nästan alla andra länder. På grund av stigande utvecklingskostnader, mindre seriestorlekar, högre teknisk komplexitet och krav på interoperabilitet är försvarsmaterieförsörjningen varken möjlig eller ens önskvärd att säkra helt på nationell nivå. Nationella sÄrlösningar skall ersättas av internationella samlösningar. Detta ställer krav på en fungerande internationell försvarsmaterielmarknad samt internationella samarbeten och kostnadsdelning för att utveckla nya produkter, system och lösningar och för att vidmakthålla och utveckla existerande system. För Sverige och för andra länder blir det därför viktigt att vara med och forma den internationella försvarsmaterielmarknaden, vårda sin ställning på denna samt delta i relevanta utvecklingssamarbeten för att över tid behålla och vidareutveckla sin kompetens och klara sin materieförsörjning.

Internationella samarbeten och gemensamma investeringar är idag en förutsättning inom flera områden redan i forsknings- och utvecklingsfaserna<sup>3</sup>. För att få delta i intressanta sammanhang krävs dock även i fortsättningen egensatsningar med både nationella och industriella resurser, inte minst när det gäller forskning och utveckling. Den svenska försvarsindustrin är härvidlag en tillgång för Sverige, dels på grund av att industrin själva investerar stora belopp i forskning och utveckling och dels att industrins kunnande ökar andra länders intresse för Sverige som attraktivt samarbetspartner.

<sup>1</sup> Ref: 1996 och 2004 års försvarsbelut samt Krigsmaterielutredningen (SOU 2003:03)

<sup>2</sup> Ref: Regeringens proposition 2008/09:140 samt Försvarsskottetsbetänkande 2008/09:FöU10

<sup>3</sup> Till exempel IRIS T, Meteor och Gripen E.

#### Saab AB (publ)

Postadress Postal address	Besöksadress Visiting address	Telefon Telephone	Styrelsens säte Registered office	Organisationsnummer Registered No	Momsregistreringsnummer VAT No
Box 12062 SE-102 22 Stockholm Sweden	Gustavslundsvägen 42 Alvik, Stockholm	+46 (0)8 463 00 00 Telefax +46 (0)8 463 01 52	Linköping	556036-0793	SE556036079301



3 (6)

Datum *Date* 2014-02-11      Ert datum *Your date* 2013-09-25  
 Vår handläggare, telefon *Handled by, telephone*  
 Carl-Johan Koivisto, +46 73 437 50 67  
 Vår referens *Our reference*  
 MNSA-13:01

Saab är idag ett exportorienterat, internationellt konkurrenskraftigt och kostnads-  
 effektivt företag. Av de produkter och tjänster som produceras av svensk verksam  
 försvarsindustri går mer än 60 procent på export. För Saab var andelen 68 procent,  
 2012. En konkurrenskraftig svensk försvarsindustri vars teknik, system och lösning-  
 ar är efterfrågade på den internationella marknaden gör Sverige till en attraktiv sam-  
 arbeitspartner. Det ger även Sverige tillgång till teknik och försvarsmateriel som an-  
 nars inte varit tillgänglig för oss och stärker Sveriges roll i internationella samar-  
 beten. Sammantaget stärker detta Sveriges position som kund och samarbetspartner  
 på den internationella försvarsmarknaden och bidrar till kostnadseffektiv och kvali-  
 tativ svensk materielförsörjning.

Som vi ser det har försvarsindustrins roll i den svenska säkerhetspolitiken därför  
 förskjutits. Från att under det kalla kriget ha varit en garant för självförsörjning av  
 försvarsmateriel, till att även säkra och göra Sverige till en attraktiv partner i strate-  
 giskt viktiga samarbeten som därigenom får tillgång till nödvändig materiel och  
 kompetens.

Saab verkar idag på en konkurrensutsatt global marknad med främst stater, men  
 även företag som kunder. Denna marknad skiljer sig från andra marknader i den  
 meningen att det är en i grunden politiskt betingad, styrd och kontrollerad marknad  
 där nationella intressen fortfarande är starka. Den avgjort största anledningen är att  
 försvarsindustrin i ett internationellt perspektiv är nära kopplat till det säkerhets- och  
 försvarspolitiska området. Ur suveränitetsperspektiv förblir detta en statlig och na-  
 tionell angelägenhet. Från vårt perspektiv ser vi hur nationella säkerhetsintressen,  
 men också andra politiska intressen som sysselsättning och industriell utveckling,  
 spelar en avgörande roll för val av anskaffningsmetod och för sättet att förhålla sig  
 till marknaden

På en komplex marknad är lokal närvaro och ökad affärsorientering avgörande för  
 att vinna affärer, oavsett om det handlar om militära eller civila säkerhetslösningar.  
 För att nå Saabs mål om en genomsnittlig organisk tillväxt på fem procent över en  
 konjunkturcykel har det etablerats en ny organisation med sex prioriterade mark-  
 nadsområden under 2013: Nordic & Baltic, Americas, Europe and Greater Middle  
 East, Sub-Saharan Africa, India och Asia Pacific. Syftet är att bättre tillvarata till-  
 växtnöjligheterna på prioriterade marknader genom närhet till kunderna med Saab-

---

**Saab AB (publ)**

Postadress <i>Postal address</i>	Besöksadress <i>Visiting address</i>	Telefon <i>Telephone</i>	Styrelsens säte <i>Registered office</i>	Organisationsnummer <i>Registered No</i>	Momsregistreringsnummer <i>VAT No</i>
Box 12062	Gustavslundsvägen 42	+46 (0)8 463 00 00	Linköping	556036-0793	SE556036079301
SE-102 22 Stockholm	Alvik, Stockholm	Telefax			
Sweden		+46 (0)8 463 01 52			



4 (6)

Datum *Date* 2014-02-11 Ert datum *Your date* 2013-09-25  
 Vår handläggare, telefon *Handled by, telephone*  
 Carl-Johan Koivisto, +46 73 437 50 67  
 Vår referens *Our reference*  
 MNSA-13:01

anställd personal. För Saabs del är det viktigt att fortsatt utveckla företaget på den inslagna vägen.

Samtidigt som Saab blir ett alltmer internationellt orienterat företag på en global marknad så förblir Sverige en stor och viktig kund, och en betydande del av verksamheten bedrivs fortsatt i Sverige. Det hör inte till vanligheterna att utländska stater förlägger och finansierar rena utvecklings- eller produktionsprojekt rörande krigsmateriel direkt hos svensk försvarsindustri utan delaktighet från den svenska statens sida.

Mot denna bakgrund är både vi och våra kunder beroende av långsiktiga spelregler. Saabs strategi är att fokusera på valda marknader där vi kan nå tillväxt genom att ta marknadsandelar och stärka positionen. Strategiska förvärv och ökad lokal marknadsnärvaro är centrala delar i tillväxtstrategin.

Våra kunder ser långsiktigt på investeringar för sina försvars- och säkerhetsbehov. De behöver kunna lita på oss som leverantör. Allt mer avancerade system är kostsamma och tar lång tid att utveckla. När ett land väljer system så sker det i perspektiv av att det skall användas under flera decennier. Därför är långsiktiga spelregler och möjligheten att som köparland kunna teckna långa avtal viktiga förutsättningar.

Givet ett strikt exportregelverk bidrar exporten till förutsättningar för andra länder att bygga upp sin försvarsförmåga och säkra sina säkerhetspolitiska intressen, vilket i förlängningen även stärker svenska intressen.

Huvuddelen av svensk försvarsmaterielexport har traditionellt gått till Europa. Vad som nu sker är att den globala ekonomin förändras och tillväxtländernas betydelse för den övergripande ekonomiska utvecklingen blir allt större. Dessa länder och regioner har samma behov av säkerhet som västvärlden. Asien, Mellanöstern, och Sydamerika driver i ökad omfattning den globala ekonomin och allt fler svenska företag har en allt större andel av sina affärer i dessa länder, så även Saab. Att kunna tillvarata nya möjligheter och bygga konkurrenskraftiga positioner på dessa marknader blir avgörande för svenska företags lönsamhet och därmed för ekonomisk tillväxt i Sverige.

Användande av försvarsmateriel utgör både det yttersta skyddet för och det största hotet mot fred och säkerhet. Därför är det rätt att all tillverkning och försäljning av

---

**Saab AB (publ)**

Postadress <i>Postal address</i>	Besöksadress <i>Visiting address</i>	Telefon <i>Telephone</i>	Styrelsens säte <i>Registered office</i>	Organisationsnummer <i>Registered No</i>	Momsregistreringsnummer <i>VAT No</i>
Box 12062	Gustavslundsvägen 42	+46 (0)8 463 00 00	Linköping	556036-0793	SE556036079301
SE-102 22 Stockholm	Alvik, Stockholm	Telefax			
Sweden		+46 (0)8 463 01 52			



5 (5)

Datum *Date* 2014-02-11 Ert datum *Your date* 2013-09-25  
 Vår handläggare, telefon *Handled by, telephone*  
 Carl-Johan Koivisto, +46 73 437 50 67  
 Vår referens *Our reference*  
 MNSA-13:01

försvarsmateriel sker inom strikta och kontrollerade ramar, för att säkerställa att materielen används i enlighet med uppställda krav. Försvarsmaterielexport är omdiskuterat och vi tar de dilemman som finns på största allvar. På en marknad som präglas av sunda och rättvisa spelregler har Saab och Sverige allt att vinna. Som vi ser det är det en självklarhet att Sverige har ett ansvarsfullt regelverk för försvarsmaterieexporten. De slutgiltiga besluten i dessa frågor är politiskt förankrade i demokratisk ordning. Saab följer alla lagar, riktlinjer, regleringar och eventuella sanktioner. När vi värderar en affär gör vi det främst utifrån affärsmässiga utgångspunkter, där vikten av korrekta och rena affärsrelationer är ett krav. En väl fungerande och strikt exportkontroll ger exporten legitimitet och skapar därmed nödvändiga långsiktiga förutsättningar för en fungerande industri.

Vi är medvetna om att verksamhet i tillväxtregioner också innebär att Saab måste arbeta mycket aktivt med frågor om socialt och samhälleligt ansvar, något som vi prioriterar genom vårt arbete med Corporate Responsibility program.

Huvuddelarna i dagens exportlagstiftning gällande försvarsmateriel är mer än tjuo år gammal och utarbetades i ett annat säkerhetspolitiskt landskap. Idag definierar Sverige sina säkerhetspolitiska intressen annorlunda och lagstiftningen behöver vidareutvecklas för att på ett bra sätt stödja Sveriges säkerhetspolitiska och utrikespolitiska intressen. Lagen behöver ses över i ljuset av Sveriges utvecklade säkerhetspolitiska doktrin, förekomsten av nya hot som terrorism, IT-attacker och klimatförändringar, behoven av att minska kostnaderna för försvarsmateriel i Europa samt framväxten av nya marknader med legitima behov av försvarsmateriel.

Anpassningar av det svenska regelverket har skett över tid, dels genom förändrad lagstiftning och dels genom politisk förankrad praxisbildning. Inom EU finns en gemensam ståndpunkt<sup>4</sup> som utgör politiskt bindande riktlinjer för en gemensam syn på förutsättningarna för export. Denna innehåller åtta kriterier som medlemsstaterna skall väga samman i en totalbedömning inför beviljandet av export (såsom beaktande av mänskliga rättigheter, staters suveränitet, risk för väpnad konflikt etc). I slutet av juni 2012 gjordes även en uppdatering av det svenska regelverket. Detta när EUs direktiv gällande "Intra Community Transfer" (ICT) implementerades för att harmonisera reglerna avseende interna överföringar inom unionen med övriga EU medlemsstaters regelverk. Det skall betonas att införandet av ICT är det första legalt

<sup>4</sup> Rådets gemensamma ståndpunkt 2008/944/GUSP

---

#### Saab AB (publ)

Postadress <i>Postal address</i>	Besöksadress <i>Visiting address</i>	Telefon <i>Telephone</i>	Styrelsens säte <i>Registered office</i>	Organisationsnummer <i>Registered No</i>	Momsregistreringsnummer <i>VAT No</i>
Box 12062	Gustavslundsvägen 42	+46 (0)8 463 00 00	Linköping	556036-0793	SE556036079301
SE-102 22 Stockholm	Alvik, Stockholm	Telefax			
Sweden		+46 (0)8 463 01 52			



6 (6)

Datum *Date* 2014-02-11 Ert datum *Your date* 2013-09-25  
 Vår handläggare, telefon *Handled by, telephone*  
 Carl-Johan Koivisto, +46 73 437 50 67  
 Vår referens *Our reference*  
 MNSA-13:01

bindande harmoniseringssteget inom EU. ICT innebär att ytterligare materiel och aktiviteter faller under kontroll i Sverige – det vill säga en skärpning av regelverket.

Sverige avser också inom en snar framtid att genomföra ratificering och implementeringen av Förenta Nationernas (FN) vapenhandelsfördrag, Arms Trade Treaty (ATT)<sup>5</sup>. ATT är den första internationellt vedertagna överenskommelsen för reglering av legal handel med försvarsmateriel. Saab har aktivt stöttat arbetet med tillkomsten av ATT. Vi välkomnar denna utveckling mot internationellt harmoniserade regelverk.

Export och en fungerande försvarsmaterielmarknad är idag en förutsättning för en konkurrenskraftig och kostnadseffektiv försvarsindustri. En fungerande internationell marknad för handel med försvarsmateriel är också en förutsättning för svensk materieförsörjning. Desto viktigare blir att vårda denna marknad och den svenska ställningen på den bland annat genom att skapa tydliga, trovärdiga, långsiktiga och förutsägbara internationella regler för export och att säkerställa en väl fungerande och exportkontrollerad internationell marknad.

I detta arbete tror vi att ökad internationell samsyn kring exportkontroll och uppförandekoder, med bibehållen nationell beslutsprocess i varje enskilt ärende, kan skapa ett konkurrensneutralt regelverk med genomslagskraft. Svensk exportkontrollagstiftning stärks därför genom att i hög grad harmoniseras med regelverk i EU och andra internationella överenskommelser.

Vi tackar för möjligheten att lämna vår syn på kommitténs frågor och ser fram emot ytterligare möjligheter att vidareutveckla denna varefter arbetet fortskrider.

Med vänlig hälsning,

Håkan Buskhe  
 VD  
 Saab AB

#### Bilaga 1: Svar på kommitténs frågor

<sup>5</sup> Sveriges tillträde till vapenhandelsfördraget Arms Trade Treaty (Ds 2013:74)

Saab AB (publ)	Besöksadress	Telefon	Styrelsens säte	Organisationsnummer	Momsregistreringsnummer
Postal address	Visiting address	Telephone	Registered office	Registered No	VAT No
Box 12062	Gustavslundsvägen 42	+46 (0)8 463 00 00	Linköping	556036-0793	SE556036079301
SE-102 22 Stockholm	Alvik, Stockholm	Telefax			
Sweden		+46 (0)8 463 01 52			





Dokumentslag *Type of document*  
**Bilaga 1**

Reg-nr *Reg. No*  
 MNSA-13:01

Ägare (fj-st-bet, namn) *Owner (department, name)*  
 MNSA, Carl-Johan Koivisto

Datum *Date*  
 2014-02-11

Utgåva *Issue* Sida *Page*  
 1.0 1 (11)

Fastställd av *Confirmed by*

Infoklass *Info. class*  
**ÖPPEN**

Arkiveringsdata *File*  
 Bilaga 1

Giltigt för *Valid for*

Ärende *Subject*

**Bilaga 1 Svar på KEX-kommitténs frågor.**

Fördelning *To*

Krigsmaterielexportöversynskommittén, KEX

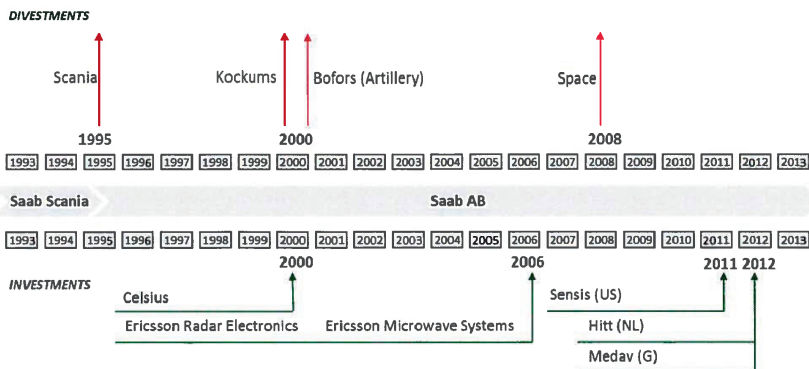
Enligt svensk lag är Saab skyldig att behålla sin bokföring i sju år. Som synes i statistiken nedan har vi tillgång till information längre tillbaka i tiden än sju år, men informationen blir mer knapphändig ju längre tillbaka i tiden man går. För tiden före 2002 har vi därför inte kunnat dela upp statistiken i militär och civil omsättning.

Begreppen militär och civil är de vi använt i vår årsredovisning varje år. Dessa begrepp hänvisar till produkter som vi anser används för civilt respektive militärt bruk. Vi har inte kunnat särskilja på produkter för strid (KS) och övrigt militärt bruk (ÖK).

I grupperingen av geografiska regioner har vi använt oss av vår marknadsstruktur (Market Areas) med undantaget för att Indien är inräknad i regionen Asia Pacific. EMENA står för Europe, Greater Middle East and North Africa.

Omsättning är definierad som extern omsättning enligt redovisningsseden gällande respektive år. I exportbegreppet ingår även internationell försäljning, det vill säga försäljning som skett från Saabs utländska bolag (tex Saab Sensis i USA).

Saab har varit och är i en kontinuerlig utveckling som visas i bilden nedan där några av de större förändringarna framgår. De data som beskriver detta och som visas i svaren till frågorna följer den juridiska enheten Saab med dotterbolag (den grå linjen). Som exempel innebär det att före 1995 ingår Scania i omsättningskurvorna och efter år 2000 ingår den verksamhet Celsius tillförde i det presenterade underlaget.



This document and the information contained herein is the property of Saab AB and must not be used, disclosed or altered without Saab AB's prior written consent.



Dokumentslag *Type of document*  
**Bilaga 1**

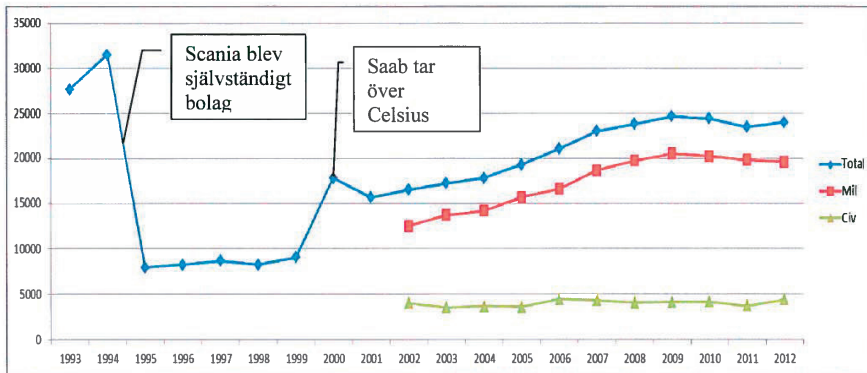
Reg-nr *Reg. No*  
 MNSA-13:01

Infoklass *Info class*  
**ÖPPEN**

Utgåva *Issue* Sida *Page*  
 1 2 (11)

Fråga: Bolagets årliga omsättning sedan 1993 (då den nuvarande krigsmateriellagen trädde ikraft). Om möjligt, önskas att omsättningen delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter<sup>1</sup>.

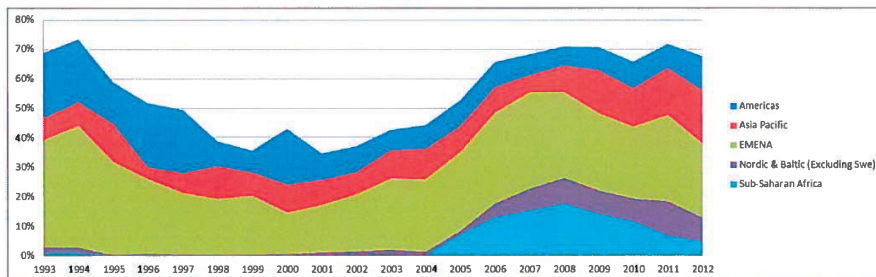
Omsättning per år  
 Belopp i MSEK



This document and the information contained herein is the property of Saab AB and is not to be reproduced or altered without Saab AB's prior written consent.

Fråga: Andel av årlig omsättning sedan 1993 som avsett export, fördelat på regioner. Om möjligt, önskas en uppdelning på stater. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter<sup>2</sup>?

Omsättning utanför Sverige per region - %



<sup>1</sup> Denna uppdelning görs ej i vår bokföring

<sup>2</sup> Denna uppdelning görs ej i vår bokföring



Dokumentslag Type of document

Reg-nr Reg. No

**Bilaga 1**

MNSA-13:01

Infoklass Info class

Utgåva Issue

Sida Page

**ÖPPEN**

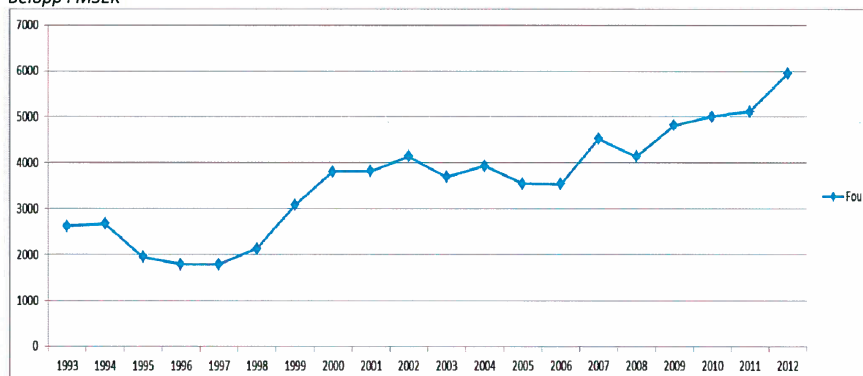
1

3 (11)

**Fråga:** Vilket årligt belopp har bolaget, sedan 1993, lagt på FoU? Om möjligt, önskas att beloppet delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter<sup>3</sup>.

Forskning och utveckling per år <sup>4</sup>

Belopp i MSEK



This document and the information contained herein is the property of Saab AB and must not be used, disclosed or altered without Saab AB's prior written consent.

**Fråga:** Hur ser bolaget på Försvarsmakten som referenskund? Har synen förändrats över tiden?

Marknaden för försvarsmateriel är global med företag som är såväl privat som offentligt ägda i olika former. Den globala ekonomiska utvecklingen innebär en förskjutning till tillväxtregioner i Asien, Mellanöstern och Latinamerika. Allt fler svenska företag har en allt större andel av sina affärer i dessa länder, så även Saab. Att kunna tillvarata nya möjligheter och bygga en konkurrenskraftig position på dessa marknader är avgörande för Saab. Saab har de senaste tio åren genomgått en stor omställning i linje med den marknadsorienterade materieförsörjningsstrategin. Idag är Saab ett exportorienterat, konkurrenskraftigt och kostnadseffektivt företag och vi exporterar ca. 65 procent av våra produkter och tjänster. Samtidigt som Saab blir ett alltmer exportorienterat företag på en global marknad så förblir Sverige den viktigaste kunden, inte minst som referenskund för Saab.

I många branscher utgör en pålitlig och trovärdig referenskund en viktig konkurrensfördel. Det gäller särskilt för handel med försvarsmateriel. För nya kunder finns alltid en osäkerhet vid en affär gällande om produkten motsvarar det som förväntas av köparen och om det är en stabil och pålitlig leverantör. Ofta används existerande kundrelationer som en tillgång i marknadsföringen av försvarsmateriel då det signalerar att andra köpare har analyserat produkt, system och leverantör noga och själva dragit slutsatsen att produkten och leverantören är pålitlig. En prestigefull referenskund innebär därmed att nya kunder upplever risken som mindre vilket ökar möjligheten för

<sup>3</sup> Denna uppdelning görs ej i vår bokföring.

<sup>4</sup> Kund- och egenfinansierat.



Dokumentslag Type of document

**Bilaga 1**

Reg-nr Reg. No

MNSA-13:01

Infoklass Info class

**ÖPPEN**

Utgåva Issue

1

Sida Page

4 (11)

en affär. För vissa affärer är det dessutom en förutsättning att man kan visa upp en referenskund i offerter.

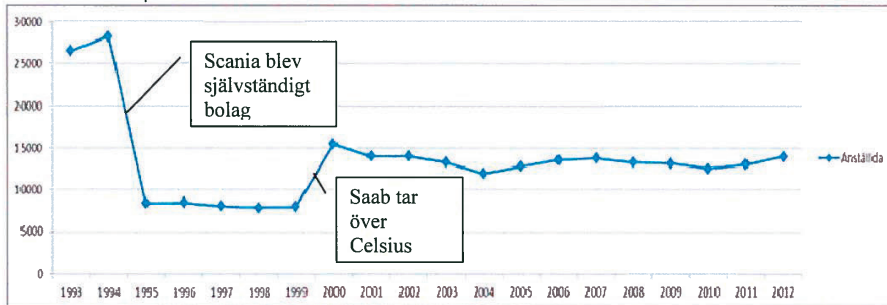
Många länder inom EU, däribland Storbritannien, Frankrike, Finland och Norge har insett betydelsen av referenskunder och stödjer den inhemska industrin genom att aktivt agera som sådan. Detta gäller inte minst i de fall där statligt ägande helt eller delvis styr företagen.

I och med en allt hårdare konkurrens på marknaden så har betydelsen av en pålitlig referenskund ökat. Saab är den enda större försvarsindustrin i Sverige som inte ingår i internationella ägarstrukturer. Saab produkter som inte används av Försvarsmakten har därför en betydligt längre väg till marknaden.

Den svenska Försvarsmakten är således och kommer att förbli vår huvudsakliga referenskund.

**Fråga: Hur många anställda har bolaget haft per år sedan 1993?**

Antalet anställda per år



**Fråga: Understöder bolaget kommunen/lokalsamhället på den ort där bolaget är verksam? I förekommande fall, är det ett ekonomiskt och/eller annat stöd? Har stödet förändrats över tiden?**

Saab har verksamhet på cirka 50 orter i Sverige. Vi har därigenom en bred påverkan på den svenska samhällsutvecklingen. Relationerna mellan kommuner och företag är omfattande och många underleverantörer är små och medelstora företag. Som ett av Sveriges ingenjörstätaste företag står vi för innovation och en omfattande vidareutbildning av våra ingenjörer i samhället. Av företagets cirka 14 500 anställda finns ungefär 10 000 i Sverige. I huvudsak all FoU sker inom den i Sverige baserade verksamheten.

Dokumentslag *Type of document***Bilaga 1**Reg-nr *Reg. No*

MNSA-13:01

Infoklass *Info class*

ÖPPEN

Utgåva *Issue*

1

Sida *Page*

5 (11)

Saab i Sverige

This document and the information contained herein is the property of Saab AB and must not be used, disclosed or altered without Saab AB's prior written consent.

Saab har en lång historik i samarbete med universitet och högskolor i Sverige och internationellt. Exempel på svenska lärosäten som Saab samarbetar med är KTH, Linköpings universitet, Chalmers, Lunds Universitet, Blekinge Tekniska Högskola, Örebro universitet och Högskolan i Skövde. Ett stort antal examensarbeten genomförs på Saab varje år och ca 20 industridoktorander från Saab finns varje år på högskolor och universitet i Sverige.

Saab fokuserar främst sitt lokala stöd till teknisk utbildning för unga. Exempel på satsningar i Sverige är Saabs Tekniska gymnasium i Arboga, IT-gymnasiet i Göteborg, Fagrabäckskolan i Växjö, Frölunda gymnasiet i Göteborg och Bromma gymnasium där Saab stöttar dels med finansiering, dels med engagemang från våra medarbetare i form av till exempel studiebesök, föreläsningar, praktikplatser med mera.

För att främja teknikintresset hos barn och ungdomar gör Saab en rad satsningar. I Sverige stöder vi bland annat NTA (Naturvetenskap och teknik till alla) som ger pedagoger möjlighet att arbeta laborativt med naturvetenskap och teknik från förskoleklass upp till årskurs nio.

Ett annat område där Saab har gett sitt stöd är till nyföretagare i form av ekonomisk stöttning och samarbete med exempelvis Nyföretagarforum.

Saab bedriver en omfattande sponsringsverksamhet. Under 2013 omfattar det, i Sverige, stöd till 97 olika organisationer. Allt från Göteborgs Operan och Vadstena Akademien till Järfälla Cultural Award och Stadsmissionen. Långsiktiga åtaganden är till exempel Flygvapenmuseum i Linköping och Marinmuseum i Karlskrona.

I många fall är verksamheten dessutom förknippad med ett engagemang från Saabs personal.

Project Relief

Saab startade 2009 Project Relief som syftar till att möta behov och minska mänskligt lidande som orsakas av katastrofer. Företagets mångåriga erfarenhet av tjänster och


**SAAB**
Dokumentslag *Type of document***Bilaga 1**Reg-nr *Reg. No*

MNSA-13:01

Infoklass *Info. class*

ÖPPEN

Utgåva *Issue*

1

Sida *Page*

6 (11)

systemlösningar för infrastruktur för försvars-, katastrof- och räddningsinsatser är en kritisk förmåga för att kunna hjälpa nödställda och göra skillnad. Saab stödjer främst med tält, vattenrening, strömförsörjning och tekniska konsulttjänster.

Tidigare insatser som har gjorts av Saab är hjälp med rent vatten, strömförsörjning och tält vid översvämningarna i Thailand 2011, samt vattenrening för 15 000-20 000 människor i Pakistan 2010. Just nu är det aktuellt med att bistå Filipinerna efter tyfönen Haiyan med vattenrening och tält. En insats som sker i samarbete med Röda Korset.

### DEEP

Saabs DEEP-program (Diploma Employment Enhancement Program) är utformat för att överbrygga klyftan mellan industrins krav och det tekniska utbildningssystemet i Indien.

I januari 2013 påbörjades de första pilotkurserna i Andra Pradesh-regionen i samarbete med de tekniska gymnasieskolorna i Gudivada. Det innebär praktisk utbildning inom bland annat svetsning och CNC (Computer Numerical Control). Inom projektet ingår även en särskild utbildning för flickor som bland annat syftar till att stärka deras självförtroende.

### Samhällsinsatser i Sydafrika

Saab spelar en viktig roll i den socioekonomiska utvecklingen i Sydafrika och ett långsiktigt Corporate Social Investment program som ligger i linje med nationella prioriteringar enligt Broad-Based Black Economic Empowerment (BBBEE). Vi är engagerade i främjandet av livskvalitet och ger stöd och engagemang i olika projekt och initiativ, vilket skapar skillnad i livet för involverade.

Under 2013 stödjer Saab bland annat projekten: CANSA (Cancer Association of South Africa), Child Development, Children of Fire, Friends of Education, iLabs, Take a Girl Child to Work.

### FN Global Compact

Saab är sedan 2011 anslutet till FN:s Global Compact. FN:s Global Compact är ett initiativ med ett strategiskt och praktiskt ramverk för företag som åtagit sig i sin verksamhet att tillämpa hållbara affärsmetoder genom tio generellt accepterade principer inom områdena mänskliga rättigheter, arbetsvillkor, miljö och antikorrupktion.

Vi har inkluderat ramverket i vår uppförandekod - Code of Conduct.

**Fråga: Hur bedömer bolaget de framtida förutsättningarna till internationella samarbeten om exportkontrollen avseende krigsmateriel skärps gentemot icke-demokratiska stater?**

Våra kunder är enskilda stater och företag, vi ingår i materielsamarbeten med länder, företag och organisationer som måste se långsiktigt på sina investeringar för sina för-



Dokumentslag Type of document

Bilaga 1

Reg-nr Reg. No

MNSA-13:01

Infoklass Info. class

ÖPPEN

Utgåva Issue

1

Sida Page

7 (11)

svars- och säkerhetsbehov. De behöver kunna lita på oss som samarbetspartner. Allt mer avancerade system är kostsamma och tar lång tid att utveckla. När ett land väljer ett visst system så används det vanligen under många år (upp till 30-40 år). Samtidigt måste materiel som Försvarsmakten använder vara interoperabel med andra stater för att Sverige ska kunna samarbeta och bygga säkerhet tillsammans med andra. Långsiktiga spelregler och möjlighet att som köparland kunna teckna långa avtal är viktiga förutsättningar och därför bör regelverket vara långsiktigt hållbart, tydligt och förutsägbart.

Sveriges säkerhetspolitiska doktrin är att bygga säkerhet tillsammans med andra. Det gör Sverige tillsammans med de nordiska länderna och länderna i EU men också tillsammans med länder och organisationer utanför närområdet. Sverige deltar eller har deltagit i insatser som ISAF, KFOR och Atalanta, samarbetar inom NORDEFECO, i EU:s samarbete för gemensam förmågeuppbyggnad genom "Pooling and sharing" och Sverige är ett av partnerländerna i NATO:s Partnerskap för Fred. Sverige samverkar också bilateralt om materielprojekt med bland annat Norge, Schweiz, Australien, Thailand och Singapore och deltar tillsammans med Finland och tio Nato-länder i SAC, Strategic Airlift Co-operation.

Sverige deltar till exempel också i internationella samarbetsprogram för jaktrobotarna IRIS-T och Meteor. Båda dessa program genomförs i samarbete med andra europeiska myndigheter och industrier. I det fall svensk exportkontroll ensidigt skärps gentemot vissa stater så kommer detta att påverka samarbetsländernas säkerhetspolitik och lönsamheten i de övriga deltagande ländernas industri, vilket i framtiden kommer att försvåra både för svenska myndigheter och industri att delta i liknande program.

Saab har i detta sammanhang samma syn som FMV som i sitt svar till Krigsmaterielexportöversynskommittén om FMV:s syn på konsekvenser av en skärpt exportkontroll för svensk försvarslogistik skriver att "en hårdare exportreglering i Sverige än i samarbetsländerna avseende dessa system skulle kraftigt försvåra svensk industris fortsatta deltagande i dessa projekt och även kunna medföra att svenska delsystem behövde ersättas med nya sådan från annan industri" och sammanfattar bland annat sina slutsatser med "för att möjliggöra för Sverige att delta i internationella materielprojekt, eller för att svenska företag ska kunna verka som underleverantörer till internationell försvarsindustri, bör den svenska exportlagstiftningen vara i harmoni med andra deltagande länders."

Detta är också något som EU-kommissionen uppmärksammat som i "*Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – Towards a more competitive and efficient defence and security sector COM(2013) 542 final*" skriver att:

*"Successful collaboration between industries from various countries should not be undermined by MS unilateral decisions concerning export control that would result in a diversified application of criteria for export controls in relation to the Common Position as well as between MS national criteria."*





Dokumentslag Type of document

**Bilaga 1**

Reg-nr Reg. No

MNSA-13:01

Infoklass Info. class

ÖPPEN

Utgåva Issue

1

Sida Page

8 (11)

**Fråga: I vilken utsträckning har bolaget utvecklat krigsmateriel- och/eller civila produkter utan att ha haft en köpare för produkten?**

I allt större omfattning utvecklar vi idag våra produkter med egna medel och utan att vi har en köpare av produkten alternativt utan att den nya funktionen i produkten är klar vid investeringsbeslutet, detta gäller förutom några större system såsom Gripen-systemet och system som svarar mot speciella krav som begränsar marknaden såsom torpeder. Denna omställning har varit genomgripande för företaget och tvingat oss till ett förändrat arbetssätt där vi nu måste vända oss till många kunder, förstå dessa kunders behov och omsätta behoven till tekniska lösningar (att tolka den svenska försvarsmaktens behov är FMVs roll i det svenska systemet, men med minskade utvecklingsbeställningar från Sverige måste vi själva axla denna del av FMVs roll för alla satsningar vi gör där FMV inte deltar).

För att klara av detta har vi infört produktledningar på alla våra affärsområden och en produktledningsprocess som i detalj beskriver hur vi fattar beslut under produktens livscykel, från idé till utfasning. I denna process är det fundamentalt att man med god prediktion i ett tidigt skede kan avgöra till vilka marknader man senare kan erhålla tillstånd för export.

**Fråga: I vilken utsträckning avser bolaget framgent att på egen hand, utan stöd från svenska staten eller utan att ha någon köpare, ta fram och utveckla krigsmateriel-produkter, nya sådana system och/eller civila produkter? Vad tror bolaget att det kommer att finnas för framtida svenska produkter på "hyllan"? Hur bedömer bolaget potentialen att vidareutveckla civila produkter?**

Vi utvecklar idag produkter inom alla våra produktområden där vi företrädesvis inte har en betalande kund i utvecklingsfasen (se även föregående fråga). Vi försöker dock att identifiera möjliga "launch customers" tidigt i utvecklingsarbetet och med dessa ha täta diskussioner om systemets utformning och introduktion. Här måste poängteras vikten av att fortfarande ha den svenska kunden som en sådan referenskund trots Försvarsmaktens begränsade möjligheter att finansiera utveckling (förutom inom speciella områden såsom Gripen).

Det är sällan en försvarsmaterielprodukt kan levereras direkt från "hyllan" annat än för mycket standardiserade produkter (till exempel ammunition). Saab utvecklar och tillverkar produkter som efterfrågas av marknaden. Ofta utvecklar vi produkter till en redan befintlig marknad alternativt deltar i utvecklingsprojekt med andra länder och företag. Ofta efterfrågas också redan utvecklad materiel, men i de flesta fallen kräver dessa utvecklingsinsatser för att fungera i de olika kundernas system.

Saab arbetar idag med militära produkter inom domänerna Luft, Sjö och Land samt inom fyra civila områden.

Under de kommande åren kommer vi att fokusera portföljen vilket sannolikt leder till att några produktområden faller ifrån. Möjligen kan också nya områden läggas till. Vi har idag 28 produktområden. I alla dessa områden, finns det idag redan utvecklade produkter eller produkter under utveckling.

This document and the information contained herein is the property of Saab AB and must not be used, disclosed or altered without Saab AB's prior written consent.





Dokumentslag Type of document

Bilaga 1

Reg-nr Reg. No

MNSA-13:01

Infoklass Info. class

ÖPPEN

Utgåva Issue

1

Sida Page

9 (11)

Vi arbetar idag inom fyra civila områden; Commercial Aircraft (strukturdelar och elektronik till Airbus och Boeing), Traffic Management (företrådesvis flyg- och sjötrafikledning), Security (exempelvis ledningscentraler för kritisk infrastruktur) samt undervattensområdet där vi har en betydande verksamhet inom elektriskt drivna arbetsfarkoster. Ett av de snabbast växande områdena är här Traffic Management där vi har en mycket stark position på världsmarknaden inom flygtrafikledning nära och på flygplatser.

Alla dessa områden bygger på teknik som utvecklats från våra militära projekt. Några av områdena har efter 20-30 år nått marknadsledande positioner. Till exempel inom sjötrafikledning.

Saab är ett av Sveriges bredaste teknikföretag. Ett företag där många innovationer uppstår, varav många med civila applikationer. Ett exempel på detta är Rapid 3D Mapping som kommer från vår målsökarteknik för robotar. Den civila applikationen av produkten som utvecklades inom Saab sattes sedan i ett separat företag inom Saab Venture och som sedan såldes för betydande belopp.

Andra exempel på civila innovationer (spin-offs) från Saab som har varit bidragande till att företag blivit världsledande inom sina områden och idag sysselsätter tusentals personer över hela världen är: Autoliv AB – system för bilbältessträckare/krockkuddar (48.000 personer), Nobel Biocare AG - tandimplantat (2400 personer) och Rosemount Marine AB (600 personer) med radar för mätning av nivåer i oljetankar.

Saabs utvecklingsinsatser bidrar fortlöpande till den svenska innovationsmiljön.

**Fråga: I vilken utsträckning förekommer det enligt bolaget att utländska stater, utan delaktighet från den svenska statens sida, förlägger och finansierar utveckling av krigsmaterielprodukter och/eller sådana system hos svensk försvarsindustri? Om så ej sker, tror bolaget att så kommer att ske framgent, bl.a. med hänsyn till de förändrade reglerna inom EU?**

Deltagandet i internationella utvecklingssamarbeten fyller en dubbel funktion, vidmakthållande och vidareutveckling av både teknik och kompetens. Det är en förutsättning att svensk försvarsindustri har spetskompetens inom olika områden för att kunna vara en attraktiv partner i internationella utvecklingsprojekt och samtidigt så är deltagandet i denna typ av utvecklingsprojekt också nödvändigt för att kompetensen skall kunna vidmakthållas och vidareutvecklas.

Det är ovanligt att utländska stater förlägger och finansierar rena utvecklings- eller produktionsprojekt rörande krigsmateriel direkt hos svensk försvarsindustri utan delaktighet från den svenska statens sida. Det är däremot mycket vanligare att samarbeten initieras genom mellanstatliga avtal, s.k. MoU-avtal, där staterna beslutar om utvecklingsprojekt genom att låta försvarsindustrier från länderna bedriva gemensam utveckling av demonstratorer och produkter. Utgångspunkt är ofta de höga utvecklingskostnaderna som inte är möjliga att hantera på nationell nivå. Exempel på sådana utvecklingsprojekt är Meteor, IRIS-T, NLAW, AutoGCAS, demoprojektet Neuron etc.

Med anledning av krympande försvarsmaterielbudgetar i både USA och Europa, samt en ökad mängd leverantörer från de nya tillväxtländerna, så har konkurrensen under


**SAAB**
Dokumentslag *Type of document***Bilaga 1**Reg-nr *Reg. No*

MNSA-13:01

Infoklass *Info. class*

ÖPPEN

Utgåva *Issue*

1

Sida *Page*

10 (11)

senare tid hårdnat inom branschen och vår bedömning är därmed att man i ökad utsträckning värnar den nationella industrin och dess delaktighet i utvecklingen av framtida försvarssystem.

Det har dock uppmärksammats en ökad efterfrågan från vissa länder på svenska försvarsindustrikompetenser när det gäller deltagande i befintliga nationella utvecklingsprogram i andra länder.

Det är samtidigt väl värt att notera att det är mer regel än undantag att utländska kunder som köper svenska militära produkter även kravställer och finansierar modifiering och ytterligare funktionalitet i befintliga produkter för att möta sina specifika behov. I förlängningen torde detta gagna svenska staten när industrin kan erbjuda uppgraderingar eller nya versioner med bättre funktionalitet i befintliga produkter.

Med tanke på den svenska materieförsörjningsstrategin så blir försvarsindustrin i ökad omfattning beroende av vinster från exportaffärer för att kunna egenfinansiera produktutveckling. Utöver ovanstående så kan svenska staten även till viss del återta kostnaderna för finansiering av produktutveckling, i form av royalties, när svensk försvarsindustri säljer på export.

Oavsett förändring av reglerna inom EU är vår bedömning att utländska stater inte kommer att finansiera svensk grundutveckling. Vi bedömer även att vi som företag kommer tvingas att förlägga utveckling och produktion i andra länder än Sverige om vi vill få del av dessa staters vilja till finansiering.

**Fråga: Vilka krigsmaterielsystem har bolaget tagit fram/håller bolaget på att ta fram?**

- a. *Nuvarande kunder som använder sådana system?*
- b. *Vilka är de potentiella exportmarknaderna?*
- c. *Vilka är framtidsmarknaderna?*

Saab vidmakthåller i dag 28 produktområden med totalt över 200 produktfamiljer.

Exempel på system/produkter som Saab tagit fram är:

- Gripen systemet där svenska staten bekostade utveckling och produktion av en A (ensitsversion) och en B (tvåsitsversion). För att systemet skulle kunna börja marknadsföras och säljas på exportmarknaden krävdes att systemet anpassades mot de krav som specifikt ställs på den marknaden. Dessa krav skiljde sig avsevärt från de som svenska staten ställt på Gripen A/B versionen som innehöll många unika svenska krav, bl.a. saknades så kallad NATO anpassning. På grund av detta satsade bolaget stora investeringsmedel i att vidareutveckla Gripen A/B till en konkurrenskraftig exportversion. I samband med försvarsomställningen i Sverige påfördes svenska flygvapnet ett tillkommande krav avseende interoperabilitet och möjligt deltagande i internationella insatser. Detta ledde fram till att exportversionen av Gripen användes som grunden i den utvecklingen som svenska staten då beställde och som lett fram till dagens versioner som opereras inom svenska flygvapnet, Gripen C/D. Gripen systemet utvecklas nu ytterligare till Gripen E/NG.
- Luftvärnssystem RBS70NG som utvecklats för den internationella marknaden.

IN 5000356-289 Ver 4 08 05 Word General form

Dokumentslag *Type of document***Bilaga 1**Reg-nr *Reg. No*

MNSA-13:01

Infoklass *Info. class*

ÖPPEN

Utgåva *Issue*

1

Sida *Page*

11 (11)

- Sjömålsrobotsystemet RBS15Mk3 som, tillsammans med tyska Diehl BGT Defence, utvecklats till världens modernaste sjömålsrobot med landattack förmåga.
- Pansarvärnssystemet Carl-Gustav som genomgått kontinuerlig utveckling sedan 1948.
- Radar systemen Giraffe och Erieye som nu uppgraderas genom ett stort tekniksprång.
- Ledningssystemfamiljen 9LV som även den kontinuerligt utvecklas för att möta nya krav.

Totalt pågår inom Saab ny- och vidareutveckling av produkter för ca 6 Mdr SEK per år.

Exempel på kunder som använder våra system är förutom Sverige:

- Gripen används idag av Sydafrika, Tjeckien, Ungern och Thailand, ETPS (Empire Test Pilot School, UK).
- Carl-Gustav är operativ i mer än trettio länder.
- Erieye används bland annat av Brasilien, Mexico, Grekland, UAE och Thailand.
- Giraffe i olika versioner används i ca 10 länder
- 9LV används i navalversion bland annat av Australien, Nya Zeeland, Kanada och Sydkorea.

Potentiella exportmarknader:

- Gripen har valts av Schweiz och Brasilien och förhandlingar pågår eller kommer att starta upp i närtid.
- Vår bedömning är att våra produkter är konkurrenskraftiga och att vi har potentiell internationell försäljning i alla världsdelar.

Tillväxtmarknader för Saab är främst Asien, Mellanöstern, Nord- och Latinamerika.



Bilagor

## Svar till KEX på deras frågor till TKMS AB (tidigare Kockums AB)

- Bolagets årliga omsättning sedan 1993 (då den nuvarande krigsmateriellagen trädde ikraft). Om möjligt, önskas att omsättningen delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter.
- Andel av årlig omsättning sedan 1993 som avsett försäljning till Försvarsmakten och andra svenska myndigheter. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter?
- Andel av årlig omsättning sedan 1993 som avsett export, fördelat på regioner. Om möjligt, önskas en uppdelning på stater. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter?
- Vilket årligt belopp har bolaget, sedan 1993, lagt på FoU? Om möjligt, önskas att beloppet delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter.

**Svar: Se bifogade bilagor, som vi ber ska behandlas med sekretess av hänsyn till företagshemligheter**

- Vilka krigsmaterielsystem har bolaget tagit fram/håller bolaget på att ta fram?
  - Nuvarande kunder som använder sådana system?
  - Vilka är de potentiella exportmarknaderna?
  - Vilka är framtidsmarknaderna?

**Svar:**

*TKSM AB har/håller på att ta fram följande krigsmaterielsystem:*

<i>System</i>	<i>Beskrivning</i>	<i>Nuvarande kunder</i>	<i>(Se bilaga med sekretess)</i>
<i>Ubåtar</i>			
<i>Kockums A26 Submarine</i>	<i>Ny generation ubåtar för svenska marinen. Konstruktionskontrakt tecknades med FMV 2010. Beräknas bli operationella ca 2020</i>	<i>Sverige</i>	
<i>Collins Class Submarine</i>	<i>Utvecklades av Kockums under perioden 1987-1995 och byggdes vid det varv i Adelaide som Kockums var med och startade och delägde fram till 2000. En av världens största och mest avancerade konventionella ubåtar. Kockums ger i dag viss support till Australien för underhåll och modifiering av Collinsubåtarna.</i>	<i>Australien</i>	
<i>Evolved Collins</i>	<i>Australien avser anskaffa upp till 12 st nya ubåtar som ersättare</i>	<i>Australien</i>	

<i>Submarine</i>	<i>för Collinsklassen efter 2025. Kontrakt på inledande studier för en ny generation ubåtar baserad på Collinsklassen tecknades i December 2013.</i>		
<i>Ub typ Södermanland</i>	<i>Ubåtarna av typ Västergötland uppgraderade med bl a Stirling AIP och nya vapensystem mellan 1999-2004. 2 ubåtar kan bli tillgängliga för ombyggnad och export.</i>	<i>Sverige</i>	
<i>Archer Class Submarine</i>	<i>Ubåtarna är av typ Västergötland uppgraderade med bl a Stirling AIP och nya vapensystem. 2 ubåtar av Archer Class har levererats till Singapore under 2011-2012. Kockums är delägare i ett Singaporianskt bolag för vidmakthållande av ubåtarna.</i>	<i>Singapore</i>	
<i>Ubåt typ Gotland</i>	<i>Senaste svenska ubåtsklassen levererad 1996-1998. Kockums har kontrakt med FMV för framtagna av underlag för halvtidsmodernisering av ubåtarna.</i>	<i>Sverige</i>	
<i>Stirling AIP system (luftberoende framdrivnings-system)</i>	<i>Utöver kompletta ubåtar med Stirling AIP system har Kockums även levererat Stirling motorer för 4 Japanska ubåtar mellan 1996-2007. Tillverkning sker nu även i Japan under licens från Kockums.</i>	<i>Japan</i>	
<i>Ytfartyg</i>			
<i>Korvett typ Visby</i>	<i>Utvecklades och tillverkades under perioden 1995- 2007. Uppgradering med bl a sjömålsrobot pågår. Varianter av Visbyklassen erbjuds på export, se nedan.</i>	<i>Sverige</i>	
<i>Minjaktstyg typ Koster</i>	<i>Uppgradering av 5 st fartyg av tidigare Landsortsklass (totalt 7 fartyg) genomfördes under perioden 2005-2010. Kvarvarande 2 fartyg av Landsortsklass kan uppgraderas för export.</i>	<i>Sverige</i>	
<i>Minjaktstyg typ Bedok</i>	<i>Variant av Landsortsklassen modifierad för Singaporianska krav. Levererad mellan 1990-95</i>	<i>Singapore</i>	

<i>Minjaktstyp Styrso</i>	<i>Utvecklades och tillverkades under perioden 1994-1998 i fyra enheter åt svenska marinen.</i>	<i>Sverige</i>	
<i>SAM</i>	<i>Autonomt system för minsvepning. Den senaste versionen, SAM 3, som bygger på de tidigare systemen SAM 1 och SAM2 har utvecklats i samarbete mellan Sverige, Holland och Finland men ännu ej sålts.</i>	<i>Sverige Japan Singapore USA</i>	
<i>Littoral Mission Vessel</i>	<i>Kockums erhöll kontrakt från Singapore under 2012 för utveckling av en ny generation patrullbåtar. Produktion kommer att ske på lokala varvet i Singapore.</i>	<i>Singapore</i>	
<i>Flexpatrol</i>	<i>Ny generation ytfartyg för exportmarknaden som bygger på Visbyteknologi och Littoral Mission Vessel. Familj av fartyg som kan erbjudas i olika varianter beroende vilka förmågor som efterfrågas.</i>		
<i>MCM Patrol</i>	<i>Variant av Flexpatrol anpassad för minjaktapplikationer.</i>		
<i>FAC/SWC</i>	<i>Ny generation ytfartyg för exportmarknaden som bygger på Visbyteknologi och tidigare Kockumsleveranser av typ mindre ubåtsjakt- och ytattackfartyg. Familj av fartyg som kan erbjudas i olika varianter beroende vilka förmågor som efterfrågas.</i>		
<i>Piraya USV</i>	<i>Egenutvecklat demonstrator-system för mindre obemannade ytfarkoster för generell användning (militär/civil), samt styrsystem för multipla enheter.</i>		
<i>Teknologi &amp; system</i>	<i>Kockums har teknologisamarbete med japanskt varv avseende byggnation av fartyg i kompositmaterial. Diskussioner pågår om utökat samarbete med Japan. Kockums har levererat fartygsstrukturer i kompositmaterial till Indiska</i>	<i>Japan Indien Danmark</i>	

	<p>marinens fregatter under 2012-13. Leverans av kompositskrov till danska marinen under 2006-08.</p>		
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

**Framtidsmarknader:**

*Företaget bedömer att det finns marknadsmöjligheter inom den europeiska marknaden både för företagets ubåts- och ytfartygssystem. Marknadstillväxt beräknas ske främst inom regionerna Asien och Oceanien.*

- Hur ser bolaget på Försvarmakten som referenskund? Har synen förändrats över tiden?

**Svar:**

*Försvarmakten kommer fortsatt att vara en mycket viktig referenskund, speciellt för de avancerade system som ubåtar och ytfartyg utgör. Härigenom skapas förutsättningar för att köparlandet inte ska bli ensam operatör av ett visst system vilket ger möjlighet till erfarenhetsutbyte mm. En avgörande faktor är också att köparlandet känner trygghet i att den som säljer systemet är trovärdig på lång sikt vilket ytterst bara kan skapas genom den stabilitet och långsiktighet som Försvarmakten är en garant för.*

*Försvarmakten har genomfört kvalificerade utbildningsprogram i samband med företagets exportprogram. Detta stöd har varit en förutsättning för affärerna.*

- Hur många anställda har bolaget haft per år sedan 1993?

*Framgår av bilaga*

- Understöder bolaget kommunen/lokalsamhället på den ort där bolaget är verksamt? I förekommande fall, är det ett ekonomiskt och/eller annat stöd? Har stödet förändrats över tiden?
- Företaget har en långtgående integration med omgivande samhället i Karlskrona, p g a att företagets etablering 1679 låg till grund för stadens tillkomst. I Malmö är samarbetet mer koncentrerat till LTH. Våra samarbeten består i lägre grad av kontantbistånd till föreningar, och mer av utbyte inom ramen för sommarjobbare, praktikplatser och examensarbetare. Vi har samarbeten med högskolorna BTH, LTHoch KTH/CTH .
- Hur bedömer bolaget de framtida förutsättningarna till internationella samarbeten om exportkontrollen avseende krigsmateriel skärps gentemot icke-demokratiska stater?

**Svar:**

- *Vi ser ett betydande värde i att politiska förhållanden i ett tänkt exportland vägs mot andra aspekter såsom vilka produkter som är aktuella, samt hur en viss militär*



*kapacitet hos landet i fråga kan antas påverka den regionala utvecklingen (inklusive förstås ur ett demokratiperspektiv). Skulle den svenska exportkontrollen i framtiden bygga på en skärpt bedömning av export till icke-demokratiska stater, ser vi att den ovan beskrivna avvägningen av vad utrustning och system kan användas till, blir en än mer väsentlig uppgift för exportkontrollen. Export av utrustning eller system bör kunna övervägas även till länder med tveksamma demokratiska institutioner, om dessa militära system till övervägande eller helt dominerande del finner sitt bruk inom defensiva militära förmågor, samt är synnerligen olämpliga för att skärpa eller upprätthålla repressivt förtryck. Skulle en skärpt tillämpning av demokratikriterierna tillämpas på det sättet, skulle förutsättningarna för vårt företag att finna framtida internationella samarbeten knappast försämrats.*

- I vilken utsträckning har bolaget utvecklat krigsmateriel- och/eller civila produkter utan att ha haft en köpare för produkten?

**Svar:**

*Företaget bedriver ett egenfinansierat forsknings- och utvecklingsarbete vilket stödjer framtagning av nya produkter och delsystem samt vidareutveckling av de teknologier som utgör kärnan för de marina systemen. Framtagning av nya produktkoncept görs regelbundet men endast till en sådan nivå att produkterna kan marknadsföras och erbjudas till kunder på exportmarknaden. Då utveckling av helt färdiga marina system är förknippat med avsevärda utvecklingsinsatser görs detta endast om det finns en köpare.*

*Obemannade system för sanering av oljeutsläpp till sjöss har tagits fram på prototypstadiet och även utprovats tillsammans med kund. Företaget har även tagit fram en civil tillämpning av Stirlingmotorerna för solenergiproduktion och har licensierat ett annat svenskt företag att vidareutveckla och sälja systemen.*

*Företaget erbjuder dessutom tjänster till den civila marknaden. Detta innefattar vissa tillverkningsarbeten (främst stålstrukturer), modifiering av fartyg för sjökabelsutläggning och underhållsarbeten på civila fartyg. Företaget har också genomfört uppdrag för off-shore industrin där testning av avancerad undervattensutrustning genomförts vid företagets test center.*

- I vilken utsträckning avser bolaget framgent att på egen hand, utan stöd från svenska staten eller utan att ha någon köpare, ta fram och utveckla krigsmaterielprodukter, nya sådana system och/eller civila produkter? Vad tror bolaget att det kommer att finnas för framtida svenska produkter på "hyllan"? Hur bedömer bolaget potentialen att vidareutveckla civila produkter?

**Svar:**

*Då det är förknippat med avsevärda utvecklingskostnader att ta fram och utveckla färdiga marina system såsom ubåtar eller yfartyg kan detta bara göras till en viss begränsad nivå. Framtagning, inkluderande utveckling och konstruktion, av färdiga produkter kräver finansiering av svenska staten eller annan köpare. Således är inte företagets huvudprodukter sådana som kan kategoriseras av typ "på hyllan".*

*Företaget bedömer att potentialen att vidareutveckla civila produkter inom främst off-shore-industrin är god men kan inte göras utan avsevärda utvecklingsinsatser. Erfarenhetsmässigt har det visat sig svårt att blanda militära och civila produkter då företaget är dimensionerat för att arbeta främst inom det militära segmentet vilket har helt andra kravställningar än civila tillämpningar.*

- I vilken utsträckning förekommer det enligt bolaget att utländska stater, utan delaktighet från den svenska statens sida, förlägger och finansierar utveckling av krigsmaterielprodukter och/eller sådana system hos svensk försvarsindustri? Om så ej sker, tror bolaget att så kommer att ske framgent, bl.a. med hänsyn till de förändrade reglerna inom EU?

**Svar:**

*Merparten av exportförsäljningarna bygger i grunden på att det funnits en svensk hemmamarknad och svenska produkter, eller pågående utveckling av system, som man kunnat utgå från och vidareutveckla för att möta exportkundernas krav.*

*Exempel på affärer med utlandet där produkten bygger på svensk teknologi men där svenska staten inte har finansierat utvecklingen av exportversionen av produkten:*

<b>System</b>	<b>Exportland</b>	<b>Kommentar</b>	<b>Tidpunkt</b>
<i>Minjaktsfartyg typ Bedok</i>	<i>Singapore</i>	<i>Bygger på Landsortsklassen Singapore finansierade anpassning för sina behov</i>	<i>1990</i>
<i>Collinsubåt</i>	<i>Australien</i>	<i>Bygger på svensk ubåtsteknologi Australiska staten finansierade hela utvecklingen</i>	<i>1987</i>
<i>Littoral Mission Vessel</i>	<i>Singapore</i>	<i>Bygger på svensk ytfartygsteknologi. Singaporienska staten finansierar utveckling.</i>	<i>2013</i>
<i>Evolved Collins</i>	<i>Australien</i>	<i>Australiska staten finansierar hela utvecklingen. Bilateralt avtal mellan Sve och Aus ger förutsättningar för affären</i>	<i>2013</i>
<i>P28 Komposit- överbyggnad</i>	<i>Indien</i>	<i>Bygger på svensk Visbyteknologi, men Kockums/Indiska marinen har bekostat utvecklingen av gränssnittet mellan kompositöverbyggnad och stålskrov, samt brandskydd certifierat enligt internationella klassningsregler.</i>	<i>2012</i>
<i>SAM</i>	<i>Singapore Japan USA</i>	<i>Kunderna betalade för sina anpassningar av produkterna.</i>	

*Förändrat EU regelverk*

*Om regelverket tillämpas som det är tänkt ges företaget ökade möjligheter att delta vid materielupphandlingar inom EU. Det är dock inte troligt att länder som exempelvis Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien, UK, Holland, vilka alla har strategiskt viktig nationell marin industriell förmåga, kommer att ge upp sina möjligheter till att förlägga strategiskt viktig materialupphandling vid sin inhemska försvarsindustri.*



**NAMMO SWEDEN AB**

Krigsmaterielexportöversynskommittén, KEX  
 2012 års utredning om export av  
 Krigsmateriel, UD 2012:01  
 Utredningssekreterare:  
 Richard Tornberg  
 Telefon: +4740556336  
 E-post: richard.tornberg@gov.se

Your ref.: Richard Tornberg, Hannes Mangergård

Our ref.: Urban Öholm




Date: 2014-02-21

**NAMMO SWEDEN AB SVAR PÅ;****DEN SVENSKA FÖRSVARINDUSTRIN - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN**

Härmed inkommer Nammo SWEDEN AB med svar på era frågor rörande de faktiska sakförhållandena enligt ert brev till NAMMO daterat 2013-10-02.

Nammo SWEDEN är ett helägt dotterbolag till Nammo AS. Ett för koncernen gemensamt moderbolag, med säte i Raufoss, Norge. Nammo SWEDEN AB samlar ett antal av bolagen i Nammo koncernen varav huvuddelen är baserade och verksamma i Sverige. Av dessa fem helägda dotterbolag är fyra aktiva inom försvars- och säkerhetsbranschen i Sverige.

De svenska bolag som **Nammo SWEDEN AB** svar inkluderar är Nammo Vanäsverken AB i Karlsborg, Nammo Vingåkersverken i Vingåker, Nammo LIAB i Lindsberg och Karlskoga. Vid alla dessa bolag pågår produktion av produkter och tjänster inom ammunitionsområdet. Ett fjärde bolag är Nammo Demil Division AB som är ett försäljningsbolag för demilitäriseringstjänster av konventionell ammunition som fallit för åldersstrecket eller av annan anledning behöver avvecklas.

Nammo Spain redovisas sedan 2013 under Nammo SWEDEN AB. Den delen berörs inte i detta svar. Övriga bolag under Nammo SWEDEN AB kan betraktas som "vilande".

**Nammo Sweden AB** tillhör Nammo AS (se organisationsbild) och bildades 1998 i syfte att vara moderbolag till de svenska delar som vid bildandet av Nammo-koncernen överfördes från Saab/Celsius/Bofors koncernerna.

Nammo AS bildades som ett samnordiskt initiativ där Sverige, Norge och Finland konsoliderade ammunitionsverksamheterna från respektive land för att bl.a. säkra försörjningstryggheten för de nordiska länderna inom ammunitionsområdet. Bildandet och syftet stöds i ett mellanstatligt MoU mellan de nordiska länderna. Detta avtal omförhandlas i skrivande stund mellan länderna.

De i Sverige verksamma Nammo-bolagen har inga rena produktmässiga synergier utan verkar inom koncernen i olika divisioner där de har strukturerats och specialiserats i likhet med den överenskommelsen som från början gjordes mellan de nordiska länderna i samband med bildandet av Nammo-koncernen. Syftet var att bli konkurrenskraftiga på den internationella marknaden, men också, som tidigare nämnts, med en försörjningstrygghet för hemmamarknaderna i Sverige, Norge och Finland. Konkurrenskraften har under åren utvecklats så att hemmamarknadens andel av den totala omsättningen har minskat till förmån för kunder i USA och Västeuropa. USA och Västeuropa representerar idag i princip ca 1/3 var av Nammo totala omsättning.

#### **Företaget Nammo Vanäsverken AB**

Nammo Vanäsverken AB är ett helägt dotterbolag till Nammo Sweden AB med org.nr. 556255-2835 och med säte i Karlsborg.

Verksamheten bedrivs vid anläggningarna i Karlsborg och omfattar i huvudsak:

- Tillverkning av skarp finkaliberammunition (4,6mm - 9mm) för militärt bruk
- Tillverkning av övningsammunition för ex. AT-4 och Carl-Gustaf och spårjussatser till andra leverantörer

Nammo Vanäsverken AB har varit en del av koncernen alltsedan bildandet av Nammo och var innan dess en del av Bofors.

#### **Företaget Nammo Vingåkersverken AB**

Nammo Vingåkersverken AB är ett helägt dotterbolag till Nammo Sweden AB med org.nr. 556090-5530 och med säte i Vingåker.

Verksamheten bedrivs vid anläggningarna i Vingåker och omfattar i huvudsak:

- Avveckling av militär ammunition och återvinning av densamma

Nammo Vingåkersverken AB har sedan år 1998 tillhört Nammo men var inledningsvis en del av Nammo LIAB AB (tom 2002-03-31) varför bolaget redovisas i detta dokument i enlighet med hur det var organiserat.

#### **Företaget Nammo LIAB AB**

Nammo LIAB AB är ett helägt dotterbolag till Nammo Sweden AB med org.nr. 556249-6835 och med säte i Lindesberg.

Verksamheten bedrivs vid anläggningarna i Lindesberg och Karlskoga och omfattar i huvudsak:

- Tillverkning av strids- och övningsammunition
- Renovering och konvertering av ammunition
- Tillverkning av pyrotekniska produkter, delsystem och komponenter för militärt bruk
- Tillverkning av pyrotekniska sjösäkerhetsprodukter för civilt bruk

Nammo LIAB AB har sedan år 1998 tillhört Nammo och innan dess var Nammo LIAB AB en del av Bofors under namnet Bofors LIAB AB. Detta innebär troligtvis att Nammo LIAB´s redovisning fram till 1998 rapporteras in som en del av BAE Systems Bofors AB i denna undersökning. Om detta inte är fallet så är Nammo beredda att komplettera med uppgifter för tiden mellan 1993-1998 i ett separat svar.

Nammo Vingåkersverken AB tillhörde Nammo LIAB AB fram till 2002-03-31 vilket också återspeglas i tabellerna.

**Företaget Nammo Demil Division AB**

Nammo Demil Division AB är ett helägt dotterbolag till Nammo Sweden AB med org.nr. 556267-9422 och med säte i Vingåker.

Företaget är ett försäljningsbolag för i huvudsak avvecklingstjänster som sedan utförs i koncernens anläggningar i Vingåker eller utomlands där störst konkurrenskraft erbjuds. Verksamheten bedrivs vid anläggningarna i Vingåker och omfattar i huvudsak:

- Marknadsföring
- Försäljning
- Projektledning

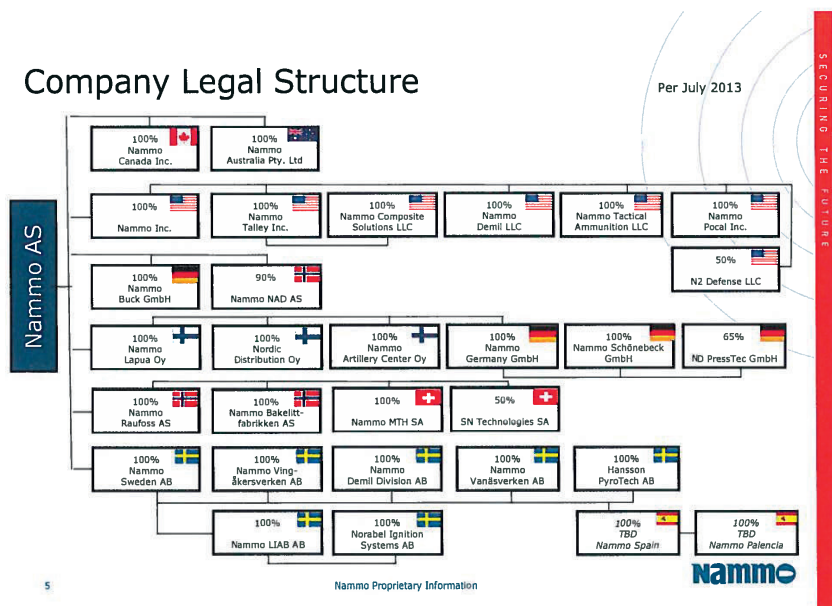


Bild Company Legal Structure; Bilden beskriver Nammo AS legala struktur i juli 2013

## SVAR PÅ FRÅGORNA

### Fråga 1.

*Bolagets årliga omsättning sedan 1993 (1998) (då den nuvarande krigsmateriellagen trädde ikraft). Om möjligt, önskas att omsättningen delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter.*

År	Årsomsättning	Krigsmateriel för strid	Övrig Krigsmateriel	Civila produkter	Valuta
2000	395 678 000	282 887 000	111 291 000	1 500 000	SEK
2001	386 841 000	317 493 000	67 848 000	1 500 000	SEK
2002	448 966 565	237 342 000	72 793 000	138 831 565	SEK
2003	544 496 000	296 772 000	64 051 000	183 673 000	SEK
2004	474 359 892	260 586 000	72 151 165	141 622 727	SEK
2005	515 142 000	268 584 000	93 323 000	153 235 000	SEK
2006	661 774 000	408 003 000	99 793 000	153 978 000	SEK
2007	861 445 000	549 078 000	119 419 000	192 948 000	SEK
2008	926 962 000	688 762 000	70 916 000	167 284 000	SEK
2009	986 621 000	692 868 000	96 561 000	197 192 000	SEK
2010	1 047 753 000	808 038 000	56 981 000	182 734 000	SEK
2011	823 702 000	588 245 000	91 903 000	143 554 000	SEK
2012	902 645 000	632 344 000	72 390 000	197 911 000	SEK

### Fråga 2.

*Andel av årlig omsättning sedan 1993 (1998) som avsett försäljning till Försvarsmakten och andra svenska myndigheter. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter?*

År	Andel av Årsomsättningen till Sverige	Krigsmateriel för strid	Övrig Krigsmateriel	Civila produkter	Valuta
2000	73%	167 193 280	97 454 000	24 616 000	SEK
2001	73%	97 701 000	47 302 000	136 358 000	SEK
2002	67%	127 551 750	49 213 000	123 113 991	SEK
2003	56%	85 262 380	38 431 000	179 496 000	SEK
2004	57%	70 451 129	24 409 165	176 713 938	SEK
2005	59%	78 325 380	42 696 000	180 564 000	SEK
2006	47%	51 071 316	48 752 000	213 905 080	SEK
2007	42%	155 673 000	54 936 000	147 704 000	SEK
2008	44%	189 569 000	31 820 000	184 938 000	SEK
2009	50%	295 055 000	37 261 510	165 454 490	SEK
2010	42%	336 701 400	14 426 600	85 244 000	SEK
2011	56%	345 831 000	40 466 560	77 075 440	SEK
2012	43%	254 494 000	13 332 000	122 015 000	SEK



**Fråga 3.**

Andel av årlig omsättning sedan 1993 som avsett export, fördelat på regioner. Om möjligt, önskas en uppdelning på stater. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter?

År	Andel av Årsomsättningen som varit Export	Norden	Europa	USA, Canada	Övriga Världen	Valuta
2000	27%	30 907 720	19 385 000	43 938 000	12 184 000	SEK
2001	27%	23 100 000	21 074 000	55 057 000	6 249 000	SEK
2002	33%	32 415 250	36 760 574	65 305 000	14 607 000	SEK
2003	44%	84 736 620	48 183 000	97 991 000	10 396 000	SEK
2004	43%	50 681 620	62 085 804	76 938 236	13 080 000	SEK
2005	41%	73 717 646	62 130 274	62 033 700	15 675 000	SEK
2006	53%	184 442 828	38 956 316	104 954 700	19 691 760	SEK
2007	58%	316 881 000	124 570 000	46 972 000	14 709 000	SEK
2008	56%	236 691 000	73 078 000	189 991 000	20 875 000	SEK
2009	50%	171 372 000	107 184 000	176 842 000	33 452 000	SEK
2010	58%	202 044 000	118 038 000	265 591 000	25 708 000	SEK
2011	44%	175 402 000	76 133 000	88 423 000	20 371 000	SEK
2012	57%	296 355 000	134 689 000	66 848 000	14 912 000	SEK

**Fråga 4.**

Vilket årligt belopp har bolaget, sedan 1993, lagt på FoU? Om möjligt, önskas att beloppet delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter.

År	Årligt belopp på FoU	Valuta
2000	7 611 000	SEK
2001	10 168 000	SEK
2002	10 566 000	SEK
2003	7 985 000	SEK
2004	7 720 000	SEK
2005	4 363 000	SEK
2006	19 415 000	SEK
2007	6 830 000	SEK
2008	6 305 000	SEK
2009	7 756 000	SEK
2010	9 825 000	SEK
2011	11 509 000	SEK
2012	12 864 000	SEK

**Fråga 5.**

*Vilka krigsmaterielsystem har bolaget tagit fram/håller bolaget på att ta fram?*

- *Nuvarande kunder som använder sådana system?*
- *Vilka är de potentiella exportmarknaderna?*
- *Vilka är framtidsmarknaderna?*

**Generellt**

Marknadstillträde är en förutsättning för avsättning av försvarsprodukter internationellt. Många länder betraktar försörjningstryggheten av just ammunition som väsentlig för landet och därmed minskar marknadstillträdet för Nammo på ett flertal marknader.

Till skillnad från andra branscher så är livscykeln för försvarssystem lång och kan uppgå till mer än fyrtio år. Följdlieferanser, uppgraderingar, service och underhåll ingår i begreppet livscykel och bör i detta sammanhang beaktas. Kunden vill oftast ha garantier på att livscykelperspektivet finns inräknat redan vid upphandlingstillfället. Delkomponenter, såsom ammunition ingående i större system, bör också beaktas i särskild ordning vid en förändrad syn på ett enskilt land. Ett tidigare åtagande innebär ett ansvar för försörjning av dessa system och komponenter under hela dess livscykel gentemot det enskilda landet.

Transparens är ett nyckelbegrepp. Köparland kan begära försvars- och affärssekretess, vilket i dag görs och behöver tas hänsyn till och honoreras. Nammo anser att en större öppenhet om vilka länder Sverige gör affärer med, samt de bakomliggande bedömningarna, bör kunna åstadkommas och att detta bör gynna alla intressenter. Specifik information lämnas i separat bilaga.

**Fråga 6.**

*Hur ser bolaget på Försvarsmakten som referenskund? Har synen förändrats över tiden?*

Nammo har lyckats väl med den ursprungliga uppmaningen från de nordiska länderna att satsa på export och nya marknader. Utan konkurrenskraftiga produkter och tjänster hade detta inte varit möjligt. Nammo framgång internationellt är främst ett resultat av de högt ställda krav den svenska kunden har haft på produkterna och tjänsterna men också beroende på ett högt internationellt anseende för det svenska försvaret liksom Sverige som industrination. Detta kombinerat med samma goda anseende för såväl Sveriges exportkontroll som för Sveriges säkerhets- och försvarspolitiska förmåga under tiden för "kallkriget".

Den svenska kunden är oerhört viktig som referenskund med hänsyn till trovärdigheten för Nammo som exportföretag. Den första frågan som fortfarande ställs av presumtiva kunder är "Har det svenska försvaret dessa produkter?". Ibland har det varit möjligt att hänvisa till Nammo norskfinska ägare och att de länderna har upphandlat och använder produkterna, men det har inte alltid blivit helt accepterat som svar på frågan om referenskund.

Även FMV är viktig som upphandlande referenskund och kan tidigt i försäljningsprocessen tala om för presumtiva kundervad man får, inklusive tekniska detaljer, om och när man köper från Nammo. Nammo anser att betydelsen har ökat av att ha FMV som upphandlade referenskund. Produkterna som ska utvecklas är dessutom beroende av nationell kravställning och lagstiftning, vilket är en kompetens hos FMV som andra länder värdesätter vid utvärdering av leverantör.

Många länder väljer idag att köpa från hyllan och är inte intresserade av att enskilt finansiera ett utvecklingsprojekt, vare sig de är stora eller små projekt. Detta gör det givetvis svårt för Nammo kunder att inkludera sina specifika krav i en upphandling utan att betala för dessa. Detta kan resultera i att slutanvändaren inte får den produkt som behövs för att lösa sin uppgift. En lösning på detta kan vara att utveckling sker tillsammans med andra och att flera länder delar på utvecklingskostnaderna.

Försörjningstryggheten är bevisligen en fråga som är nog så viktig för de flesta kunder då dessa väljer, inte minst i de flesta Europeiska länderna, att teckna långtidsavtal med lokala leverantörer i ammunitionssegmentet. Detta innebär att det egna landet är referenskund och att även långsiktighet för nya kunder kan säkerställas via det egna landets beställningar.

### Fråga 7.

*Hur många anställda har bolaget haft per år sedan 1993?*

År	Antal anställda
2000	455
2001	399
2002	366
2003	351
2004	321
2005	336
2006	394
2007	395
2008	418
2009	444
2010	447
2011	400
2012	422

### Fråga 8.

*Understöder bolaget kommunen/lokalsamhället på den ort där bolaget är verksamt? I förekommande fall, är det ett ekonomiskt och/eller annat stöd? Har stödet förändrats över tiden?*

Som en relativt stor arbetsgivare på respektive ort, t.ex. är Nammo största privata arbetsgivare i Karlsborgs kommun, så är Nammo stor del av kommunen och lokalsamhället. Nammo är på alla orter känd som arbetsgivare och vilka produkter och tjänster som produceras. Nammo stödjer på alla orter via de lokala bolagen vissa idrottsföreningar och vissa kulturella arrangemang. Respektive bolag stöttar aktivt även andra lokala arrangemang och verksamheter med lokal anknytning. För Nammo har det också alltid varit viktigt att kontinuerligt ha kontakt med och presentera verksamheten för kommunen och för lokala politiker.

Nammo har också arbetat för att ha en långsiktighet på orterna och har etablerat samarbeten med t.ex. arbetsförmedling och skola. Ett aktuellt exempel på skolsamarbete är att Nammo LIAB nyligen etablerade samarbeten med de lokala skolorna. Detta för att ge möjlighet för ett antal elever att genomföra praktik på Nammo LIAB, men också med möjligheten att bolaget tillsammans med skolorna genomför vissa kurser eller program. För Nammo är det väsentligt för nuvarande och framtida medarbetare att uppfattas som en attraktiv arbetsplats och det inbegriper delaktighet i aktiviteter på orten som medarbetarna kan vara stolta över.

**Fråga 9.**

*Hur bedömer bolaget de framtida förutsättningarna till internationella samarbeten om exportkontrollen avseende krigsmateriel skärps gentemot icke-demokratiska stater?*

Många handelsrelationer går båda vägar, d.v.s. samarbeten inkluderar både export och import i komponentledet för flera länder. Därmed säkerställer ofta exporten tillgång till import av vitala delsystem och komponenter som återanvänds på olika sätt.

Säkerhetspolitik och kontroll – utan en strikt och trovärdig exportkontroll hade Sverige inte fått tillgång till avgörande amerikansk teknologi.

Nammo anser att Sverige bör fortsätta att påverka de internationella regelverken och att handelsavtalet FN Arms Trade Treaty (ATT) är ett mycket viktigt sådant. Samtidigt anser Nammo att en utveckling där övriga EU länders exportregelverk närmar sig den svenska nivån vore en önskvärd utveckling såväl ur ett säkerhets- och försvarspolitiskt perspektiv, som ur ett handelsperspektiv. Exportkontrollen bör utgå ifrån EU:s gemensamma ståndpunkt (GUSP) samt kompletteras med svenska riktlinjer.

Hela branschen bygger på samarbete och långsiktiga relationer mellan leverantören och kunden. Inte bara med den upphandlande organisationen utan även med slutanvändaren. Ett sådant förtroende kan lätt förstöras eller förbrukas om Nammo som huvudleverantör av ett system inte kan fullfölja de kontraktuella åtaganden eller underhålla med materiel som behövs för att systemet skall fungera hos kunden under hela systemets livslängd. En långsiktighet med de marknader som redovisas som potentiella ovan försvåras likväl för hur licenser och komponentleveranser skall hanteras.

**Fråga10.**

*I vilken utsträckning har bolaget utvecklat krigsmateriel- och/eller civila produkter utan att ha haft en köpare för produkten?*

Nammo och andra svenska företag har bidragit med lösningar i världsklass inom civil säkerhet. Exempel är sjö-, gräns- och miljöövervakning, säkra flygplatser och hamnar som bidrar till att trygga flöden i samhället. Här har Nammo kompetens inom pyroteknikområdet möjliggjort utveckling och försäljning av sjösäkerhetsprodukter som enligt internationellt regelverk måste finnas på fartyg vid kommersiell sjöfart.

Ren utveckling av militära produkter har skett i en mycket liten skala. Det som har genomförts i största utsträckning är att Nammo egenfinansierat vidareutveckling av redan befintliga produkter. Då produkterna som utvecklas är beroende av t.ex. lagstiftning innebär detta att det i princip är omöjligt att mot en kund utveckla helt nya system. Däremot kan man inom vissa områden göra mindre delsystemsförändringar som man vet finns behov för hos flera kunder.

Inom finkaliber området sker nyutveckling kontinuerligt, vilken normalt egenfinansieras av Nammo och kvalificeras sedan av kund i befintligt system och normalt även för NATO krav.

**Fråga11.**

*I vilken utsträckning avser bolaget framgent att på egen hand, utan stöd från svenska staten eller utan att ha någon köpare, ta fram och utveckla krigsmaterielprodukter, nya sådana system och/eller civila produkter? Vad tror bolaget att det kommer att finnas för framtida svenska produkter på "hyllan"? Hur bedömer bolaget potentialen att vidareutveckla civila produkter?*

För Nammo del är det inte troligt att företaget kommer att utveckla helt nya militära produkter i mellan- och grovkalibersegmentet utan stöd från Sverige eller någon annan kund.

Nammo LIAB ingår dock som partner i ett utvecklingsprojekt rörande ny artilleriammunition till Norska försvaret där Nammo Raufoss AS är de som har huvudkontraktet med Norska FLO. Detta visar på en av fördelarna att tillhöra en internationell koncern.

För de svenska produkterna på hyllan kommer Nammo LIAB även i framtiden kunna erbjuda befintlig ammunition t.ex. 40mm till Stridsfordon90 och 57mm till vissa av marinens fartyg.

Inom finkaliber området sker nyutveckling kontinuerligt, vilken normalt egenfinansieras av Nammo och kvalificeras sedan av kund i befintligt system och normalt även för NATO krav.

Bland de civila produkterna som företaget har i sortiment finns inga produkter som skulle kunna få finansiering från någon kund för att vidareutvecklas eller för nyutveckling. Denna marknad är redan idag mycket konkurrensutsatt och all vidare- och nyutveckling sker egenfinansierat av leverantörerna. Krav på vidare- eller nyutveckling kommer från en ny lag eller ändrade regler inom branschen. Omföretaget vill vara en del av marknaden så måste företaget investera egna FOU pengar.

På avvecklingssidan utvecklas metoder kontinuerligt inom Nammo för att kostnadseffektivt kunna återvinna nya produkter.

#### **Fråga 12.**

*I vilken utsträckning förekommer det enligt bolaget att utländska stater, utan delaktighet från den svenska statens sida, förlägger och finansierar utveckling av krigsmaterielprodukter och/eller sådana system hos svensk försvarsindustri? Om så ej sker, tror bolaget att så kommer att ske framgent, bl.a. med hänsyn till de förändrade reglerna inom EU?*

Detta sker i mycket liten omfattning och kommer inte att öka med de nya EU reglerna. Snarare tror Nammo att det kommer att minska än mer. Den utveckling Nammo ser är att de stora nationerna kommer att bli än mer benägna att stödja sina egna industrier med stöd av undantagsreglerna.

Med vänlig hälsning

**Nammo SWEDEN AB**



Urban Öholm  
Senior Vice President



Er ref.:  
Hannes Magnergård

Vår ref.:  
Lars Pihl

Ert datum.:  
2013-10-02

**Nammo**  
Vårt datum.:  
2013-12-27

Statens Offentliga Utredningar  
Hannes Magnergård  
103 33 Stockholm

### **Nammo LIAB AB svar på, Den svenska försvarsindustrin - faktiska sakförhållanden**

Härmed inkommer Nammo LIAB AB med svar på era frågor rörande de faktiska sakförhållandena enligt ert brev.

Nammo LIAB AB har sedan år 1998 tillhört Nammo AS och innan dess var LIAB AB en del av Bofors under namnet Bofors LIAB AB vilket troligtvis innebär att LIAB´s siffror fram till 1998 rapporteras in som en del av Bofors i denna undersökning. Om detta inte är fallet så är vi beredda att komplettera våra uppgifter för tiden mellan 1993-1998 i ett separat svar.

Vi dock vill klargöra att detta svar, svarar för Nammo LIAB´s del av Nammo Sweden. Nammo Sweden har även verksamhet i Karlsborg, Nammo Vanäsverken och i Vingåker, Nammo Vingåkersverken. Vingåkersverken tillhörde dock Nammo LIAB AB fram till 2002-03-31 vilket kan för den totala bilden ge en viss dubbel räkning. Vi förutsätter dock att dessa enheter svarar separat på samma frågor.

#### **Företaget Nammo LIAB AB**

Nammo LIAB AB är ett helägt dotterbolag till Nammo Sweden AB org.nr. 556249-6835, med säte i Lindesberg. För koncernen gemensamt moderbolag är Nammo AS, med säte i Raufoss, Norge.

Verksamheten bedrivs vid anläggningarna i Lindesberg och Karlskoga och omfattar i huvudsak:

- Tillverkning av strids och övningsammunition
- Renovering och konvertering av ammunition
- Tillverkning av pyrotekniska produkter, delsystem, och komponenter för militärt bruk
- Tillverkning av pyrotekniska sjösäkerhetsprodukter för civilt bruk

Er ref.:  
Hannes Magnergård

Vår ref.:  
Lars Pihl

Ert datum.:  
2013-10-02

**Nammo**  
Vårt datum.:  
2013-12-27

## Svar på frågorna

### Fråga 1.

*Bolagets årliga omsättning sedan 1993 (1998) (då den nuvarande krigsmateriellagen trädde ikraft). Om möjligt, önskas att omsättningen delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter.*

År	Årsomsättning	Krigsmateriel för strid	Övrig krigsmateriel	Civila produkter	Valuta
1998	326 981 000	-	-	-	SEK
1999	305 132 000	-	-	-	SEK
2000	307 694 000	242 719 000	63 475 000	1 500 000	SEK
2001	284 077 000	225 337 000	57 240 000	1 500 000	SEK
2002	270 510 000	179 050 000	56 460 000	35 000 000	SEK
2003	199 151 000	111 161 000	51 790 000	36 200 000	SEK
2004	181 662 000	86 627 000	57 235 000	37 800 000	SEK
2005	158 334 000	65 444 000	53 555 000	39 335 000	SEK
2006	192 429 000	97 200 000	54 366 000	40 863 000	SEK
2007	185 716 000	67 107 000	68 583 000	50 026 000	SEK
2008	237 385 000	123 638 000	70 506 000	43 241 000	SEK
2009	274 189 000	153 806 000	61 113 000	59 074 000	SEK
2010	240 187 000	121 290 000	52 710 000	65 098 000	SEK
2011	249 644 000	121 340 000	45 119 000	67 471 000	SEK
2012	237 835 000	109 852 000	60 177 000	62 900 000	SEK

### Fråga 2.

*Andel av årlig omsättning sedan 1993 (1998) som avsett försäljning till Försvarsmakten och andra svenska myndigheter. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter?*

År	Andel av Årsomsättningen till Sverige	Krigsmateriel för strid	Övrig krigsmateriel	Civila produkter	Valuta
1998	-	-	-	-	SEK
1999	-	-	-	-	SEK
2000	74 %	163 940 000	63 754 000	-	SEK
2001	42 %	82 325 000	36 987 000	-	SEK
2002	59 %	111 721 000	47 880 000	-	SEK
2003	40 %	53 372 000	26 288 000	-	SEK
2004	15 %	17 712 000	9 537 000	-	SEK
2005	12 %	15 200 000	3 800 000	-	SEK





Er ref.:  
Hannes Magnergård

Vår ref.:  
Lars Pihl

Er datum.:  
2013-10-02

Vårt datum.:  
2013-12-27

2006	13 %	20 263 000	4 752 000	-	SEK
2007	13 %	24 143 000	5 311 000	-	SEK
2008	18 %	42 729 000	31 620 000	-	SEK
2009	21 %	51 753 000	4 798 510	-	SEK
2010	20 %	33 507 000	13 571 000	-	SEK
2011	34 %	81 248 000	1 971 560	-	SEK
2012	19 %	41 167 000	2 082 000	-	SEK

### Fråga 3.

*Andel av årlig omsättning sedan 1993 som avsett export, fördelat på regioner. Om möjligt, önskas en uppdelning på stater. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter?*

År	Andel av omsättningen som varit Export	Nordien	Europa	USA, Canada	Övriga Världen	Valuta
1998	16 %	-	-	-	-	SEK
1999	13 %	-	-	-	-	SEK
2000	18 %	18 277 000	19 385 000	5 538 000	12 184 000	SEK
2001	10 %	9 943 000	9 374 000	2 841 000	6 249 000	SEK
2002	20 %	17 854 000	18 936 000	2 705 000	14 607 000	SEK
2003	29 %	20 214 000	21 369 000	5 775 000	10 396 000	SEK
2004	36 %	26 159 000	21 581 000	4 578 000	13 080 000	SEK
2005	45 %	26 362 000	22 088 000	7 125 000	15 675 000	SEK
2006	22 %	13 970 000	14 817 000	2 963 000	10 584 000	SEK
2007	36 %	25 406 000	18 720 000	8 023 000	14 709 000	SEK
2008	24 %	19 940 000	21 080 000	6 837 000	9 115 000	SEK
2009	50 %	50 725 000	42 499 000	12 339 000	31 532 000	SEK
2010	65 %	65 571 000	48 398 000	18 735 000	23 418 000	SEK
2011	51 %	50 927 000	34 376 000	21 644 000	20 371 000	SEK
2012	57 %	65 072 000	40 670 000	14 912 000	14 912 000	SEK

Er ref.:  
Hannes Magnergård

Vår ref.:  
Lars Pihl

Er datum.:  
2013-10-02

Vårt datum.:  
2013-12-27

#### Fråga 4.

*Vilket årligt belopp har bolaget, sedan 1993, lagt på FoU? Om möjligt, önskas att beloppet delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter.*

År	Årligt belopp på FoU	Valuta
1998	8 070 000	SEK
1999	7 446 000	SEK
2000	5 411 000	SEK
2001	7 257 000	SEK
2002	5 565 000	SEK
2003	3 708 000	SEK
2004	3 719 000	SEK
2005	553 000	SEK
2006	16 027 000	SEK
2007	3 167 000	SEK
2008	3 804 000	SEK
2009	4 718 000	SEK
2010	5 643 000	SEK
2011	7 405 000	SEK
2012	9 307 000	SEK

#### Fråga 5.

*Vilka krigsmaterielsystem har bolaget tagit fram/håller bolaget på att ta fram?*

- *Nuvarande kunder som använder sådana system?*
- *Vilka är de potentiella exportmarknaderna?*
- *Vilka är framtidsmarknaderna?*

Vi är i första hand en leverantör av ammunition i ett komplett vapensystem som t.ex. Stridsfordon 9040 till Sverige och 57mm kanoner på marinens fartyg genom tillverkning av krigsammunition. I båda dessa fall är vapensystem tillverkaren Bofors. Vi levererar givetvis även ammunition till andra systemleverantörer om slutkunden önskar Nammo LIAB ammunition.

Nuvarande kunder är i första hand alla länder som sedan tidigare har köpt Bofors 40 och 57mm vapensystem, vi är OEM för den av Bofors tidigare tillverkade 40 och 57mm ammunitionen.

Vi jobbar vidare med den kundbasen vi har på exportsidan. Tyvärr figurerar det ett antal licenser från tidigare vilket gör det svårt att komma in på vissa marknader där, redan respektive kundland har en licens för det egna landet. Vissa av dessa leverantörer missbrukat tyvärr denna licens för att konkurrera med oss på den "öppna" exportmarknaden. Om vi skulle hitta ett sätt att tydligt komma till rätta med detta problem skulle det innebära att våra möjligheter till export ökar. Som exempel kan nämnas att vi just nu genomför en Arbitration

Er ref.:  
Hannes Magnergård

Vår ref.:  
Lars Pihl

Ert datum.:  
2013-10-02

**Nammo**  
Vårt datum.:  
2013-12-27

SECURING THE FUTURE

mot Hellenic Defence Systems A.S, Grekland, rörande brott mot det Licensavtal de har för inhemsk produktion av 40mm ammunition.

Vår fortsatta framgång bygger på att vi kommer tillrätta med licensproblematiken och att vi tillsammans inom koncernen och tillsammans med kunden hittar nya modeller för utveckling och vidareutveckling av våra produkter utan för den skull bli diskvalificerade i de kommande upphandlingarna.

Fråga 6.

*Hur ser bolaget på Försvarsmakten som referenskund? Har synen förändrats över tiden?*

Den svenska kunden är oerhört viktig som referenskund med hänsyn till trovärdigheten för oss som exportföretag. Den första frågan som våra blivande kunder ställer är fortfarande, har det svenska försvaret dessa produkter? Vi kan ibland gömma oss bakom vår Norske ägare och hänvisa till den norska brukaren, att de har produkterna i sin organisation men det är inte alltid det blir helt accepterat som svar på frågan om referenskund.

Kunder överlag i dag pratar om att köpa från hyllan och är inte intresserade av att hamna i ett utvecklingsprojekt, vare sig de är stora eller små. Detta gör det givetvis svårt för våra kunder att få med sina specifika krav i en upphandling utan att betala för det vilket kan resultera i att brukaren inte får den produkt som han eller hon behöver för att lösa sin uppgift alternativt ställt krav på.

Har vi FMV som en referenskund ökar givetvis våra möjligheter att tidigt tala om för kunden vad han får om och när han köper från hyllan hos Nammo LIAB. Därför har betydelsen ökat av att ha FMV som referenskund, fast det borde vara tvärtom om man ser det rent generellt.

Fråga 7.

*Hur många anställda har bolaget haft per år sedan 1993?*

År	Antal anställda
1998	324 st.
1999	339 st.
2000	331 st.
2001	287 st.
2002	150 st.
2003	151 st.
2004	141 st.
2005	140 st.
2006	136 st.
2007	135 st.
2008	138 st.
2009	139 st.
2010	138 st.
2011	147 st.



Er ref.:  
Hannes Magnergård

Vår ref.:  
Lars Pihl

Ert datum.:  
2013-10-02

Vårt datum.:  
2013-12-27

2012	133 st.
------	---------

Fråga 8.

*Understöder bolaget kommunen/lokalsamhället på den ort där bolaget är verksam? I förekommande fall, är det ett ekonomiskt och/eller annat stöd? Har stödet förändrats över tiden?*

Som en relativt stor arbetsgivare på orten så sponsrar LIAB vissa idrottsföreningar och vissa kulturella arrangemang. Det nya inom stöd till orten är de samarbeten med de lokala skolorna som kan ge en möjlighet för ett antal elever att genomföra praktik på LIAB alternativt att vi tillsammans med skolorna genomför vissa kurser eller program. Detta ger oss även möjligheten att marknadsföra LIAB som en attraktiv arbetsplats.

Den förändring som skett över tiden är att det mesta av sponsrings liknande aktiviteter sköts centralt från Concernledning. Detta ställer högre krav på oss som företag att bli bättre på att hitta naturliga kopplingar mellan företaget och orten utan att bara betala några tusenlappar till den lokala idrottsföreningen.

Fråga 9.

*Hur bedömer bolaget de framtida förutsättningarna till internationella samarbeten om exportkontrollen avseende krigsmateriel skärps gentemot icke-demokratiska stater?*

Hela vår bransch bygger på samarbete och långsiktiga relationer mellan leverantören och respektive kund inte bara den inköpande organisationen utan även brukaren eller användaren. Ett sådant förtroende kan lätt förstöras eller förbrukas om vi som huvudleverantör av ett system inte kan fullfölja kontraktuella åtaganden eller supporta med materiel som behövs för att systemet skall fungera hos kunden under hela systemets livslängd.

Fråga10.

*I vilken utsträckning har bolaget utvecklat krigsmateriel- och/eller civila produkter utan att ha haft en köpare för produkten?*

Detta har skett i en mycket liten skala, det som LIAB har gjort i största utsträckning är att för egna pengar vidareutveckla redan befintliga produkter.

Fråga11.

*I vilken utsträckning avser bolaget framgent att på egen hand, utan stöd från svenska staten eller utan att ha någon köpare, ta fram och utveckla krigsmaterielprodukter, nya sådana system och/eller civila produkter? Vad tror bolaget att det kommer att finnas för framtida svenska produkter på "hyllan"? Hur bedömer bolaget potentialen att vidareutveckla civila produkter?*

För Nammo LIAB´s del är det inte troligt att vi kommer att utveckla helt nya produkter utan att stöd från Sverige eller någon annan kund. Vi ingår dock som partner i ett utvecklingsprojekt rörande ny artilleriammunition till Norska försvaret där Nammo AS är de som har

Nammo

Er ref.:  
Hannes Magnergård

Vår ref.:  
Lars Pihl

Ert datum.:  
2013-10-02

Vårt datum.:  
2013-12-27

huvudkontraktet med Norska FLO. Detta visar på en fördel att tillhöra en internationell koncern.

Rörande svenska produkter på hyllan kommer vi även i framtiden kunna erbjuda nu befintlig ammunition t.ex. 40mm till Stridsfordon90, 57mm till vissa av Marinens fartyg.

Bland de civila produkterna som vi har i vårt sortiment finns inga produkter som vi skulle kunna få stöd från någon kund att utveckla eller ren nyutveckling. Denna marknad är redan idag helt konkurrens utsatt och all vidare/nyutveckling sker med egna pengar. Ofta kommer dessa nya krav från en ny Lag eller ändrade regler inom branschen, vill man då vara med så måste vi lägga våra FOU pengar inom detta område.

Fråga12.

*I vilken utsträckning förekommer det enligt bolaget att utländska stater, utan delaktighet från den svenska statens sida, förlägger och finansierar utveckling av krigsmaterielprodukter och/eller sådana system hos svensk försvarsindustri? Om så ej sker, tror bolaget att så kommer att ske framgent, bl.a. med hänsyn till de förändrade reglerna inom EU?*

Detta sker i mycket liten omfattning och kommer inte att öka med de nya EU reglerna snarare tror vi att det kommer att minska ännu mera. Tyvärr kommer de stora nationerna att bli mera benägna att stödja sina egna industrier med stöd av undantagsreglerna.

Med vänlig hälsning

Nammo LIAB AB  
Marknad



Lars Pihl

