

LEVERANDØRGUIDEN

TIL DET DANSKE FORSVAR

INTERVIEW MED NICOLAI ANDERSEN FRA FMI
SAMARBEJDE SOM DRIVKRAFT
SIDE 18

DI FORSVAR OG SIKKERHED
**FORSVARET OG INDUSTRIEN
SKAL TALE SAMME SPROG**
SIDE 56

HER HANDLER DET OM RELATIONER
DALO INDUSTRY DAYS
SIDE 28

HVILKEN SLAGS LEVERANDØR ER DU?
5 VEJE IND I FORSVARSINDUSTRIEN
SIDE 30

2026

DE STØRSTE FEJL BEGÅS OFTE FØR KONTRAKTEN

Mange virksomheder har fokus på selve udbuddet. Men ifølge Michael Thomsen, partner hos Kirk Larsen & Ascanius, bliver nogle af de vigtigste beslutninger truffet længe før kontrakten kommer på bordet.





Michael Thomsen,
partner hos
Kirk Larsen &
Ascanius



– Mange venter på, at et udbud bliver offentliggjort. Men i mange tilfælde er det næsten for sent. Der er ofte en række forberedelser, som virksomheder med fordel kan gå i gang med langt tidligere, siger Michael Thomsen.

Forsvarsmarkedet adskiller sig markant fra traditionelt B2B-salg. Krav til sikkerhedsgodkendelser, eksporttilladelser, dokumentation og forsyningssikkerhed kan være afgørende for, om en virksomhed overhovedet er i stand til at byde på en opgave.

MERE END BLOT JURIDISK RÅDGIVNING

Hos Kirk Larsen & Ascanius handler rådgivningen ikke kun om kontrakter og paragraffer. Virksomheden hjælper også klienterne med at forstå markedet, de kommende anskaffelser og de krav, som følger med at blive leverandør til Forsvaret.

– Vi forsøger at forstå både juraen og de kapaciteter, som Forsvaret efterspørger. Det gør det lettere at rådgive virksomheder om, hvordan de bedst positionerer sig i markedet, siger Michael Thomsen.

For mange virksomheder kan det også være en fordel at indgå som underleverandør eller samarbejdspartner til en større aktør frem for at stå alene. Derfor hjælper Kirk Larsen & Ascanius også virksomheder med at forstå de værdikæder og samarbejder, som præger forsvarssektoren.

INDSIGT FRA BEGGE SIDER AF BORDET

Michael Thomsen har tidligere arbejdet med forsvars- og sikkerhedsområdet hos Kammeradvokaten, mens advokat Ida Kallestrup har erfaring fra Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse.

Den kombination giver et særligt indblik i de processer, kontrakter og krav, som møder virksomheder på forsvarsmarkedet.

– Hvis virksomhederne først søger rådgivning, når udbuddet er offentliggjort, kan de have mistet værdifuld tid. Jo tidligere man får afklaret krav, godkendelser og samarbejdsmuligheder, desto stærkere står man, når mulighederne opstår, siger Michael Thomsen.

STÅ STÆRKERE PÅ MARKEDET

Tidlig rådgivning kan være afgørende på et marked præget af komplekse krav og lange processer. Hos Kirk Larsen & Ascanius hjælper man virksomheder med at blive klar, før mulighederne opstår.

– Mange fokuserer på selve udbuddet. Men ofte er det forberedelserne før udbuddet, der afgør, hvem der står stærkest, når opgaven kommer på markedet, siger Michael Thomsen.

5 ting nye forsvarsleverandører ofte overser

- Sikkerhedsgodkendelser
- Eksportkontrol
- Udbuds krav
- Dokumentation
- Kontraktrisiko

Indhold



- 05** Leder: En ny virkelighed skaber nye muligheder
- 08** 10 ting du skal vide, før du bliver leverandør til forsvarsindustrien
- 10** FMI er din indgang til samarbejde med Forsvaret
- 12** Defence Tech Denmark åbner døren til forsvars industrien
- 14** Case: Fra startup til forsvarsleverandør
- 18** Nicolai Andersen fra FMI: Samarbejde som drivkraft
- 24** Danske Maritime bygger bro mellem Forsvaret og industrien
- 28** DALO Industry Days handler om relationer
- 30** Hvilken slags leverandør er du?
- 32** Centrale aktører i forsvarøkosystemet
- 38** Erhvervshusene gør din virksomhed forsvarsparat
- 46** ETK er en alternativ indgang til Forsvarets leverancer
- 50** CenSec: Mødestedet for fremtidens forsvarsindustri
- 56** DI: Forsvaret og industrien skal blive bedre til at tale samme sprog
- 61** Rethink: Tænk internationalt og digitalt – og vær rådgivningsparat
- 64** Case: Ventilationsfirma fandt millionordren på Google



Ønsker du at være fremtidig annoncør,
så scan QR-koden for mere information.

Udgiver, salg og produktion: nord A/S, Skanderborgvej 232, 2., DK-8260 Viby J
Salgsansvarlig: Dennis Bækgaard Stotz, tlf.: 3697 0075, db@nordnord.dk
Tekst: Olli Jokinen, okj@nordnord.dk | Layout: Lone H. Storm, lhs@nordnord.dk
Forsidefoto: Rasmus Christopher Franck | p-id: 11727 | Oplag: 5.000 stk.
Trykkeri: PE Offset | Vi tager forbehold for trykfejl, nordnord.dk





LEDER:

En ny virkelighed skaber nye muligheder

Danmark og Europa står i en ny sikkerhedspolitisk virkelighed. Geopolitiske spændinger, øgede forsvarsbudgetter og et markant behov for oprustning stiller nye krav til både Forsvaret og de virksomheder, der leverer til det.

I centrum af denne udvikling står Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse. FMI spiller en afgørende rolle i at sikre, at det danske forsvar har det rette materiel, den nødvendige teknologi og en robust forsyningskæde – både nu og i fremtiden.

Men FMI kan ikke løfte opgaven alene.

Samarbejdet med leverandører er afgørende. Og netop dét samarbejde er i forandring. Kravene er højere, processerne mere komplekse, og forventningerne til både kvalitet, sikkerhed og omstillingsparathed er skærpet.

Det stiller nye spørgsmål til dig som potentiel leverandør: Er din virksomhed klar til at arbejde med en politisk styret organisation? Er jeres løsninger robuste nok til en verden i forandring? Kan I skalere hurtigt, hvis behovet opstår? Dette magasin er skabt som en guide til netop de spørgsmål.

Her får du indsigt i, hvordan FMI arbejder, hvad der forventes af leverandører, og hvordan du bedst positionerer din virksomhed i et marked, hvor både mulighederne og kompleksiteten er vokset markant.

Du vil møde perspektiver fra organisationen, konkrete råd til samarbejdet og overblik over de aktører og processer, der er afgørende at kende. Uanset om du allerede er leverandør – eller overvejer at blive det – er ambitionen at give dig et bedre grundlag for at navigere i en sektor, hvor rammerne hele tiden udvikler sig.

At blive leverandør til FMI er ikke en traditionel forretningsrelation. Det er et samarbejde, der forudsætter forståelse for både marked, myndighed og mission.

Til gengæld er det også en mulighed for at blive en del af noget større.

Velkommen til.



WHEN COMMUNICATION MATTERS

Forsvarsmarkedet er i hastig udvikling, og nye virksomheder får i stigende grad øjnene op for mulighederne i sektoren. Men ifølge Glenn Møller, Strategic Account Director Defence hos Northcom, kan få virksomheder levere den færdige løsning. Northcom er en af dem.

Northcom leverer kritiske kommunikationsløsninger til forsvar, beredskab og kritisk infrastruktur i Norden. Virksomheden arbejder med missionskritisk kommunikation, sikre radio- og netværksløsninger samt integration af komplekse systemer.

– Både Forsvaret og leverandører skal forstå deres rolle i økosystemet, og hvordan Northcom kan bidrage – samt hvordan Northcoms løsning indgår i en større sammenhæng, siger Glenn Møller.

KOMMUNIKATION ER OFTE DEN MANGLENDE BRIK

Northcom samarbejder med både forsvar og industri om at få teknologier og platforme til at fungere sammen. Når sensorer, droner, køretøjer eller andre platforme skal fungere som en samlet løsning, leverer Northcom teknologien til at forbinde systemerne og sikre, at data og kommunikation fungerer på tværs.

– Vi binder løsninger sammen. Mange virksomheder har et stærkt produkt eller en stærk platform, men mangler den kommunikationsløsning, der får det hele til at fungere i praksis, siger Glenn Møller.

Ifølge ham er det netop samspillet

mellem specialiserede virksomheder, der skaber de stærkeste løsninger. Derfor er det en god idé at alliere sig med Northcom, når der skal skabes relationer og engagement i forsvar økosystemet.

NORTHCOMS ERFARING SKABER GRUNDLAG FOR INNOVATION

Northcom bygger på mere end 30 års erfaring med kritisk kommunikation kombineret med nye teknologier inden for private 4G- og 5G-netværk samt integration af avancerede systemer.

Så når forsvarssektoren efterspørger nye teknologier og innovative løsninger, er det ofte Northcom, der kommer med løsninger til nye systemer, der fungerer sammen med eksisterende platforme – og som samtidig lever op til høje krav til robusthed og driftssikkerhed.

– De bedste løsninger opstår ofte, når virksomheder bringer deres forskellige kompetencer sammen. Derfor er samarbejde afgørende, hvis vi skal udvikle de løsninger, som Forsvaret efterspørger i fremtiden, siger Glenn Møller.

SAMARBEJDE ER EN DEL AF LØSNINGEN

For virksomheder, der ønsker at blive en del af forsvarsmarkedet, handler det

ikke kun om produkter. Med Northcom finder de den rigtige samarbejdspartner, som sikrer, at løsningen fungerer som en del af helheden.

De stærkeste løsninger opstår i samspillet mellem specialiserede virksomheder. Derfor er evnen til at samarbejde og indgå i større værdikæder ofte lige så vigtig som selve teknologien.

Northcom

Northcom er en dansk virksomhed med speciale i kritiske kommunikationsløsninger til forsvar, beredskab og kritisk infrastruktur.

I mere end 10 år har Northcom været leverandør til både Forsvaret og Hjemmeværnet, og virksomheden har mere end 30 års erfaring med missionskritisk kommunikation, sikre netværk og integration af komplekse systemer.

10

ting du skal vide, før du bliver leverandør til forsvarsindustrien

Forsvarsindustrien er et marked i vækst, men det er også et marked med særlige krav. Mange virksomheder har kompetencer, der er relevante for sektoren, men ikke alle er forberedt på de forventninger, der følger med. Her er 10 forhold, du bør kende, før du tager de første skridt ind i branchen.

1. Det handler om tillid

Forsvarsbranchen er i høj grad relationsbaseret. Tillid opbygges over tid, og nye leverandører skal ofte dokumentere både kompetencer, stabilitet og troværdighed, før de bliver en del af værdikæden.

2. Compliance er ikke en formalitet

Eksportkontrol, informationssikkerhed, ESG, certificeringer og dokumentationskrav fylder mere end i mange andre brancher. For mange virksomheder er compliance ikke blot et krav, men en konkurrenceparameter.

3. Forsvaret køber sjældent alene

Mange virksomheder forestiller sig, at de skal sælge direkte til Forsvaret. I praksis kommer mange ind i branchen som underleverandører til større virksomheder eller som del af større projekter og værdikæder. Og det gælder også internationalt.

4. Du skal kunne skalere

Kan du levere én gang? Eller kan du levere igen og igen? Forsvarsindustrien efterspørger leverandører, der kan håndtere både vækst og større ordrer, når behovet opstår.

5. Kontinuitet er afgørende

Forsvarsprojekter løber ofte over mange år. Kunderne skal vide, at du stadig er der om fem eller ti år, og at du kan understøtte løsningen gennem hele dens levetid.

6. Din forsyningskæde bliver også vurderet

I forsvarsindustrien er det ikke kun dit eget produkt, der er interessant. Kunderne ser også på dine underleverandører, komponenternes oprindelse og robustheden i din forsyningskæde. Leverancesikkerhed er blevet et strategisk spørgsmål.

7. Sikkerhed fylder endnu mere, end du tror

Informationssikkerhed, cybersikkerhed og håndtering af følsomme oplysninger er centrale temaer i hele sektoren. Mange virksomheder skal opgradere både processer og systemer for at kunne indgå i forsvarsrelaterede projekter.

8. Samarbejde er ofte vejen ind

De færreste virksomheder kan løse de største opgaver alene. Derfor spiller partnerskaber, konsortier og strategiske samarbejder en vigtig rolle i forsvarsindustrien. Og det gælder også internationalt.

9. Vær klar til at tage imod rådgivning

Forsvarsindustrien har sine egne regler, processer og forventninger. Virksomheder, der lykkes, er ofte dem, der aktivt søger sparring hos klynger, brancheorganisationer, rådgivere og erfarne aktører. Det kan forkorte vejen til markedet betydeligt.

10. Tålmodighed er en konkurrencefordel

Forsvarsindustrien er sjældent et marked med hurtige salgscyklusser. Relationer, godkendelser og beslutningsprocesser tager tid. Til gengæld kan samarbejderne blive langvarige, når først de er etableret.



Et marked med høje krav – og store muligheder

Forsvarsindustrien stiller høje krav til leverandører, men tilbyder samtidig adgang til et marked præget af langsigtede investeringer og stabile samarbejder. For virksomheder, der er villige til at investere i relationer, kvalitet og langsigtet udvikling, kan det være begyndelsen på et helt nyt forretningsområde.

FMI er din indgang til samarbejde med Forsvaret

For virksomheder, der ønsker at levere produkter, teknologi eller serviceydelser til det danske forsvar, er Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI) en central samarbejdspartner. Det er nemlig gennem FMI, at langt størstedelen af Forsvarets indkøb, udbud og materielanskaffelser håndteres.

Virksomheder inden for blandt andet teknologi, produktion, logistik, rådgivning, software og sikkerhed vil derfor ofte være i kontakt med FMI i forbindelse med leverancer til Forsvaret. Styrelsen fungerer som bindeled mellem Forsvarets operative behov og den danske samt internationale forsvarsindustri.

ANSVARLIG FOR FORSVARETS MATERIEL

FMI er en styrelse under Forsvarsministeriet og fungerer som Forsvarets centrale indkøbs- og logistikorganisation. Her arbejder specialister, teknikere, ingeniører og projektledere med at

anskaffe, vedligeholde og udvikle det materiel og de systemer, som Forsvaret bruger i det daglige.

Det gælder både større anskaffelser som kampfly, køretøjer, radarer og maritime systemer samt uniformer, reservedele og andet udstyr til den daglige drift. FMI har samtidig ansvar for at sikre, at materiellet løbende bliver serviceret, opdateret og kan anvendes operationelt i mange år frem.

FOKUS PÅ TEKNOLOGI OG CYBERSIKKERHED

En stadig større del af FMI's arbejde

handler i dag om teknologi, digitalisering og cybersikkerhed. Styrelsen driver store dele af Forsvarets it-infrastruktur og arbejder med beskyttelse mod cyberangreb og digitale trusler.

Den teknologiske udvikling og den sikkerhedspolitiske situation i Europa betyder samtidig, at FMI spiller en voksende rolle i moderniseringen af det danske forsvar. Danmark investerer i disse år markant mere i forsvar og beredskab, hvilket stiller store krav til både indkøb, samarbejde med industrien og implementering af nye løsninger.

EN CENTRAL AKTØR I DANSK FORSVAR

Når nye kapaciteter skal udvikles og implementeres i Forsvaret, er FMI derfor ofte omdrejningspunktet. Styrelsen har flere tusinde medarbejdere fordelt på forskellige lokationer i Danmark og er i dag en af de vigtigste offentlige organisationer inden for forsvar, teknologi og strategiske indkøb.

Derfor bliver relationen til FMI ofte et vigtigt første skridt for virksomheder, der ønsker at forstå Forsvarets behov, krav og indkøbsprocesser. Gennem dialog, markedsafdækning og samarbejde med innovationsmiljøer er målet at skabe et stærkere dansk forsvarssystem, hvor nye teknologier hurtigere kan omsættes til operative løsninger.



Foto: Forsvaret, Christian Rodil

+10.000 products for defence, law enforcement
and emergency services.

Veteran-owned trading and logistics company with 18 years of industry experience.
Deep understanding of operational requirements and tactical conditions.

GREJFREAK.DK
KUN DET FEDE GREJ



Showroom and warehouse located in Viby J, Denmark

B2B@grejfreak.dk
+45 78 71 47 47



Defence Tech Denmark åbner døren til forsvarsindustrien

For mange virksomheder kan forsvarsindustrien virke som en lukket klub, der er næsten umulig at komme ind i. Og det er netop den barriere, Defence Tech Denmark vil gøre op med gennem sit accelerations- og transformationsprogram for danske startups og SMV'er med teknologier, der kan bruges inden for forsvar, sikkerhed og beredskab.

Programmet er skabt dels til startups indenfor forsvar og dels til virksomheder, der allerede har en civil teknologi eller løsning, men som mangler erfaring med forsvarsmarkedet. Det kan være softwarevirksomheder, droneudviklere, AI-firmaer eller virksomheder inden for eksempelvis energi, kommunikation og cybersikkerhed. Fællesnævneren er, at deres løsninger har potentiale i en forsvarsmæssig sammenhæng.

FRA TEKNOLOGI TIL FORSVARSMARKED

I stedet for blot at tilbyde rådgivning fungerer Defence Tech Denmark som

et konkret accelerations- og transformationsforløb, hvor virksomheder arbejder målrettet med at modne deres forretning, markedsadgang, finansiering og teknologi til forsvarsmarkedet. Programmet hjælper virksomhederne med at forstå Forsvarets behov og navigere i de krav, der følger med at arbejde i forsvarssektoren.

Et centralt element i programmet er adgangen til specialister og mentorer fra både industrien, investormiljøer og forsvarsområdet. Virksomhederne gennemgår et 1-årigt program tilpasset deres specifikke udfordringer og får sparring på alt fra forretningsop-

bygning og -tilpasning, finansiering/funding, markedsadgang og forsvarsforståelse til produkttest, compliance og certificeringer. Samtidig får de indsigt i, hvordan indkøbsprocesser i forsvarsindustrien fungerer – et område, som mange virksomheder ellers først møder, når de allerede er langt inde i et salgsforløb.

ADGANG TIL NETVÆRK

Programmet handler i høj grad om netværk. Defence Tech Denmark kobler virksomheder sammen med etablerede forsvarsvirksomheder, myndigheder, investorer og internationale samarbejdspartnere. For mange delta-



Foto: DTU Science Park

Åben for ansøgninger

Defence Tech Denmark har nu åbent for ansøgninger til næste runde af programmet. Ansøgningsfristen er 1. oktober, og programmet starter i januar 2027.

Du kan holde dig orienteret om Defence Tech Denmark via deres hjemmeside defencetechdenmark.dk.



gere er det første gang, de får direkte adgang til det økosystem, der omgiver forsvarsindustrien.

Programmet er skabt gennem et historisk samarbejde mellem EIFO, Innovationsfonden og Industriens Fond. Defence Tech Denmark drives af DTU Science Park sammen med Teknologisk Institut. Ambitionen er at skabe flere danske virksomheder, der kan levere teknologi til både det danske forsvar og internationale forsvarsaktører.

ET SPRINGBRÆT TIL FORSVARSBRANCHEN

Programmet er ikke kun målrettet

traditionelle forsvarsvirksomheder. Tværtimod er en stor del af fokus rettet mod virksomheder, der kommer fra civile brancher, men som har teknologier med såkaldt dual-use-potentiale – altså løsninger, der både kan anvendes civilt og militært.

For virksomheder, der ønsker at blive leverandør i forsvarsbranchen, fungerer Defence Tech Denmark derfor som et praktisk og strategisk springbræt. Programmet giver ikke blot adgang til viden, men også til relationer, økosystem og den forståelse af markedet, som ofte er afgørende for overhovedet at komme i betragtning som leve-

randør i forsvarsindustrien. Og allerede efter de første 4 måneder er der markante resultater for en række af virksomhederne i programmet i form af ordrer, funding og investeringer.

Fra startup til forsvarsleverandør

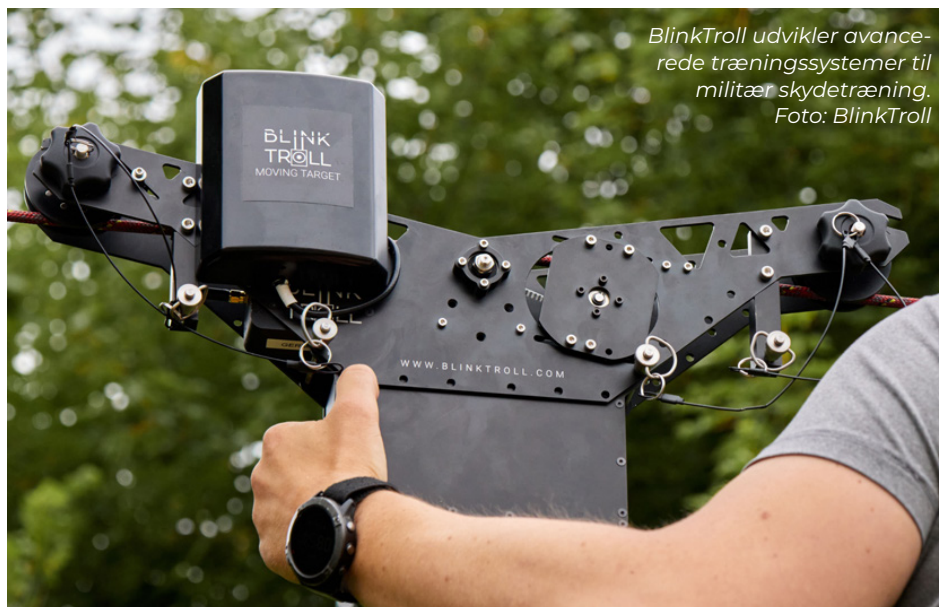
For BlinkTroll har samarbejdet med Defence Tech Denmark været en vigtig del af rejsen fra startup til professionel forsvarsvirksomhed. Gennem acceleratorprogrammet har virksomheden fået adgang til netværk, sparring og konkrete værktøjer, som har styrket både organisationen og mulighederne på det internationale marked.



Foto: BlinkTroll



Øystein Hatlestad Hovland er COO i BlinkTroll. Foto: BlinkTroll



BlinkTroll udvikler avancerede træningssystemer til militær skydetræning. Foto: BlinkTroll

BlinkTroll udvikler avancerede træningssystemer til militær skydetræning, og virksomhedens løsninger anvendes allerede af titusindvis af NATO-soldater i en række lande. Men selv med et stærkt produkt kræver det mere end teknologi at etablere sig i forsvarssektoren.

Derfor blev virksomheden en del af Defence Tech Denmarks acceleratorprogram, som hjælper startups og vækstvirksomheder med at udvikle sig i et marked præget af lange salgscykluser, komplekse krav og høje forventninger til både kvalitet og leveranceevne.

– Defence Tech Denmark har været meget værdifuld for os gennem hele forløbet, siger Øystein Hatlestad Hovland, COO i BlinkTroll.

For BlinkTroll har samarbejdet blandt andet handlet om at opbygge de kompetencer og processer, der skal til for at vokse i et marked med høje krav til både teknologi og organisation.

FRA STARTUP TIL PROFESSIONEL ORGANISATION

For BlinkTroll har en væsentlig del af værdien ligget i at modne virksomheden og forberede den på vækst. – Vi fik hjælp til at modne os og vores

virksomhed fra en startup til mere professionelle processer. Samtidig fik vi introduktioner til det danske forsvar og relevante slutbrugere, som har været meget værdifulde for os, siger Øystein Hatlestad Hovland.

Gennem workshops og målrettede forløb har virksomheden blandt andet arbejdet med skalering, organisationsudvikling og de processer, der er nødvendige for at kunne håndtere større leverancer til forsvarssektoren.

ET STÆRKT ØKOSYSTEM SKABER VÆKST

Forløbet har ikke kun handlet om viden og værktøjer. Det har også handlet om adgang til et miljø, hvor virksomheder kan lære af hinanden og dele erfaringer.

– Som startup vandrer de fleste af os denne rejse for første gang. Derfor er det helt afgørende at kunne lære af andre virksomheder og mennesker, som har erfaringer, vi endnu ikke selv har gjort os, siger Øystein Hatlestad Hovland.

Undervejs i forløbet har BlinkTroll fortsat sin internationale vækst og indgået aftaler om levering af systemer til flere europæiske NATO-lande. Ifølge virksomheden har både netværket og den løbende sparring bidraget til at styrke fundamentet for den udvikling.

somheden har både netværket og den løbende sparring bidraget til at styrke fundamentet for den udvikling.

NYE MULIGHEDER FOR DANSK FORSVARSINNOVATION

Ifølge Øystein Hatlestad Hovland står Danmark i en unik situation, hvor ny teknologi og et stærkt innovationsmiljø kan skabe grundlaget for en ny generation af forsvarsvirksomheder.

– Krigen i Ukraine har vist den revolution, der sker på slagmarken med ny teknologi. Danmark har en unik mulighed for at bygge en ny forsvarsindustri baseret på innovation, skalerbarhed og moderne teknologier. Og her kan Defence Tech Denmark være en vigtig katalysator, siger han.

Samarbejdet med Defence Tech Denmark er både forretningsudvikling og at være en del af et miljø, der samler virksomheder og myndigheder om at udvikle fremtidens forsvarsteknologier.

– Vi er et selskab startet af soldater for soldater. Vores fokus er at levere førende teknologi til de soldater, der står på frontlinjen, uanset om det er i Ukraine, Grønland eller andre steder, hvor de frie demokratier forsvares, siger Øystein Hatlestad Hovland.



VILLIAM PETERSEN

Tandhjulsfabriken A/S

Gearbox overhauls and manufacturing of power transmission components tailored to customer specifications.

Contact information

+45 75 62 16 22

salg@tandhjulsfabriken.dk

tandhjulsfabriken.dk



NÅR OPERATØREN FLYTTES UD AF FAREZONEN

Zeppelin Danmark og Caterpillar gør det muligt at fjernstyre entreprenørmaskiner på sikker afstand. Det kan reducere risikoen for personel i alt fra skydeterræner til aktive konfliktzoner.



Fleksibel fjernstyring

Med Cat Command kan standard entreprenørmaskiner fjernstyres enten som Line of Sight, hvor operatøren befinder sig i nærheden af maskinen, eller som Non-Line of Sight, med mulighed for at flytte operatøren flere kilometer væk fra risikoområdet.

Når Forsvaret skal rydde terræn, flytte materiel eller etablere stillinger, har løsningen traditionelt været at placere en fører i maskinen og beskytte med pansring. Hos Zeppelin Danmark arbejder man med en anden tilgang. Gennem Caterpillars Cat Command-teknologi kan standard entreprenørmaskiner fjernstyres på sikker afstand.

– Med Cat Command kan vi fjerne operatøren fra maskinen og stadig løse opgaven. Det øger sikkerheden markant og åbner for helt nye anvendelsesmuligheder, siger Anders Thomsen, produktchef hos Zeppelin Danmark.

FRA ØVELSESTERRÆN TIL KRIGSZONE

Teknologien kan anvendes i øvelsестerræner som Oksbøl, hvor maskiner bruges til vedligeholdelse og oprydning efter øvelser og skydninger. Derudover kan maskinerne løse logistiske opgaver i områder med miner eller ueksploderet ammunition samt udføre opgaver tæt på aktive fareområder uden en operatør ombord.

– Hvis man skal flytte paller, grave et hul eller rydde terræn, kan maskinerne løse opgaven uden at udsætte personel for unødigt risiko, siger Anders Thomsen.

MILITÆRE OPERATIONER PÅ SIKKER AFSTAND

Systemet kan styres enten med visuel kontakt til maskinen eller fra en fjernstyret kommandostation. På DALO DAYS 2025 blev en maskine styret mellem Ballerup og Malaga – en afstand på 2.465 km. – Vi er i samarbejde med UMS i gang med at levere den første Caterpillar-bulldozer med Non-Line of Sight-system til Oksbøl. Fjernstyring kan spille en vigtig rolle for fremtidens forsvar, fordi det øger sikkerheden, nemt kan erstattes med nyt standard produkt og derved giver mere kapacitet for pengene.

Samarbejde som drivkraft

Forsvaret skal opruste hurtigere end nogensinde før i dette århundrede. Det stiller nye krav til både Forsvaret og industrien. Ifølge Nicolai Andersen, der er chef for Forsvarets Industrikontor, kræver det færre barrierer, tættere dialog og en mere smidig vej ind for de virksomheder, der ønsker at bidrage til Danmarks forsvar.



Hastighed er blevet en afgørende faktor. Der skal være mere hastighed i anskaffelserne, mere hastighed i det internationale samarbejde og mere hastighed i dialogen med industrien

NICOLAI ANDERSEN



Nicolai Andersen leder Forsvarets Industrikontor i FMI, som arbejder for et tæt og kvalificeret samarbejde mellem Forsvaret og industrien. Foto: FMI KOM.

Når danske virksomheder taler om at blive leverandør til Forsvaret, er det ofte bureaukratiet, der nævnes først. Komplekse processer, omfattende dokumentation og lange beslutningsforløb har gennem mange år været en naturlig del af samarbejdet mellem det offentlige og industrien. Men den sikkerhedspolitiske situation har ændret spillereglerne.

Forsvaret står over for historisk store investeringer, og behovet for nye løsninger er større end på noget tidspunkt i nyere tid. Derfor arbejder Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI) målrettet på at skabe et tættere samarbejde med industrien.

– Hastighed er blevet en afgørende faktor. Der skal være mere hastighed i anskaffelserne, mere hastighed i det internationale samarbejde og mere

hastighed i dialogen med industrien, siger Nicolai Andersen.

MERE DIALOG MED INDUSTRIEN

Ifølge Nicolai Andersen er dialogen mellem Forsvaret og industrien blevet langt tættere de senere år. Hvor relationen tidligere var præget af større afstand mellem kunde og leverandør, er der i dag et markant større fokus på dialog og gensidig forståelse.

–I forhold til det her armlængdeprincip, der har været før, er vi nok ved at trække armen meget ind igen. Derfor har vi en meget tættere dialog med industrien i alle henseender, siger Nicolai Andersen.

Det betyder ikke, at kravene er blevet mindre, eller at reglerne er forsvundet. Men virksomhederne har i dag bedre muligheder for at komme i dialog med FMI, få indsigt i Forsvarets behov og

afklare, hvordan deres løsninger kan skabe værdi. Målet er at skabe bedre forudsætninger for samarbejde og sikre, at Forsvaret får adgang til de rette kompetencer og teknologier.

FLERE VIRKSOMHEDER SKAL KUNNE BYDE IND

Ifølge Nicolai Andersen er der fortsat mange virksomheder, der ikke ser sig selv som en del af forsvarsindustrien, selv om deres produkter eller kompetencer kan være relevante. Det gælder ikke mindst virksomheder inden for software, digitalisering, cybersikkerhed, logistik, produktion og avanceret teknologi.

– Vi har brug for et bredt leverandørgrundlag. Ikke kun de virksomheder, der traditionelt har arbejdet med forsvarsområdet, men også nye aktører med kompetencer, som Forsvaret får brug for i fremtiden.

For mindre virksomheder kan vejen ind ofte gå gennem partnerskaber eller rollen som underleverandør til større virksomheder. Her spiller netværk og relationer en afgørende rolle. Derfor arbejder FMI også aktivt for at skabe mødesteder, hvor virksomheder kan lære både Forsvaret og hinanden bedre at kende.

DALO INDUSTRY DAYS ER MERE END EN MESSE

Et af de vigtigste eksempler er DALO Industry Days, der på få år er vokset til et af Europas største arrangementer for forsvarsindustrien. Her mødes virksomheder, myndigheder og forsvarsorganisationer for at skabe kontakter, udveksle viden og identificere nye samarbejdsmuligheder.

– Netværk er afgørende i den her branche, siger Nicolai Andersen.

For virksomheder, der ønsker at arbejde med Forsvaret, kan arrangementet være en mulighed for at få indsigt i markedet, møde potentielle samarbejdspartnere og få en bedre forståelse af de krav og behov, der præger sektoren. Samtidig giver arrangementet mulighed for at skabe kontakt til både FMI, Forsvaret og andre virksomheder, som kan blive fremtidige samarbejdspartnere eller kunder.

KRAVENE FORSVINDER IKKE

Selv om FMI arbejder for at gøre samarbejdet lettere, betyder det ikke, at kravene bliver mindre. Forsvaret har fortsat brug for leverandører, der kan dokumentere kvalitet, sikkerhed og leveringsdygtighed. Samtidig bliver robusthed og evnen til at skalere stadig vigtigere i en verden præget af usikkerhed.

– Virksomhederne skal kunne levere, også hvis situationen ændrer sig, siger Nicolai Andersen.

For FMI handler det ikke kun om pris og kvalitet. Leverandørerne skal også kunne håndtere pludselige ændringer i behov, sikre stabile forsyningskæder og dokumentere, at de kan levere under vanskelige forhold.

Budskabet til virksomhederne er derfor klart: Døren til Forsvaret står mere åben end tidligere. Men succes kræver stadig professionalisme, langsigtet tænkning og viljen til at indgå i et tæt samarbejde med både Forsvaret og resten af industrien.

Om Nicolai Andersen

Nicolai Andersen er chef for Forsvarets Industrikontor i Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI). Industrikontoret arbejder med leverandørdialog, industrisamarbejder og relationen mellem Forsvaret og industrien.

Han er uddannet jurist, tidligere befalingsmand i Hæren og har været udsendt internationalt ad flere omgange. Derudover har han arbejdet med anskaffelser i FMI og har erfaring fra både den operative og den materielmæssige del af Forsvaret.

I dag har han ansvaret for at styrke samarbejdet mellem Forsvaret og industrien samt skabe bedre rammer for innovation, forsynings sikkerhed og fremtidige kapaciteter.



Vi har brug for et bredt leverandørgrundlag. Ikke kun de virksomheder, der traditionelt har arbejdet med forsvarsområdet, men også nye aktører med kompetencer, som Forsvaret får brug for i fremtiden

NICOLAI ANDERSEN

SERVICE OG REPARATION I HELE DANMARK

STABIL DRIFT, MINIMAL NEDETID OG HURTIG SERVICE

ANKER



MOBILE SERVICETEKNIKERE

Hurtig og pålidelig service
i hele Danmark

SPECIALVÆRKSTED OG RENOVERING

Eget værksted med specialværktøj og
erfaring i service, renovering og
reparation af hydraulisk løfteudstyr.

AUTORISERET SERVICE OG ORIGINALE RESERVEDELE

Service og vedligeholdelse efter
gældende krav og standarder

RESERVEDELE PÅ LAGER

Hurtig adgang til reservedele
sikrer minimal nedetid



EFFEKTIV REPARATION AF ALLE TYPER DONKRAFTE

Hos Anker har vi specialiserede teknikere, det rigtige
værktøj og adgang til reservedele for at foretage
renovering og reparation af udstyr.

Som landets eneste har vi specialiseret os i service
og reparation af alle typer, gearkasseløftere, gulv- og
gravdonkrafte samt andet hydraulisk løfteudstyr.

PRODUCERET I DANMARK
DANSK KVALITET TIL KRÆVENDE MILJØER



DRIFTSSIKKERHED NÅR DET GÆLDER

Hos AC Hydraulic udvikler og producerer vi hydrauliske løfteløsninger til krævende miljøer, hvor robust udstyr og høj opetid er afgørende.

Med fokus på sikkerhed, holdbarhed og pålidelig ydeevne skaber vi løsninger til opgaver, hvor driftssikkerhed ikke er et valg – men en nødvendighed

10 YEAR
3 YEAR UNLIMITED
WARRANTY
MADE IN DENMARK 



Danske Maritime

bygger bro mellem Forsvaret og industrien

TEKST & FOTO: DANSKE MARITIME

Danmark står over for historisk store investeringer i Forsvaret. Det skaber nye muligheder for danske virksomheder, men også et behov for tættere dialog mellem Forsvaret og den maritime industri.



Her spiller Danske Maritime en central rolle som bindeled. Som den maritime industris brancheorganisation samler vi virksomheder, der designer, bygger, udstyrer og servicerer skibe, men også virksomheder, der udvikler digitale løsninger, sensorer, software, autonom teknologi og andre avancerede maritime systemer. Som det maritime domænes talerør arbejder vi med at synliggøre de mange kompetencer, som allerede findes i Danmark, og som kan bidrage til fremtidens forsvar og beredskab.

Med det afsæt arbejder vi politisk for, at Danmark ikke blot køber skibe og maritim teknologi, men også udvikler, bygger og vedligeholder så meget som muligt her i landet. Det handler om forsyningssikkerhed, arbejdspladser, teknologisk udvikling og om at sikre, at Danmark bevarer de maritime kompetencer, som er afgørende i en mere usikker verden.

Derfor er dialogen med Folketinget og embedsværket en vigtig del af vores arbejde. Vi bidrager med analyser, fakta og konkrete forslag, der kan styrke den danske maritime industris rolle i de kommende forsvarsinvesteringer.

Men politisk interessevaretagelse er kun én del af opgaven.

Lige så vigtigt er det at skabe kontakt mellem Forsvaret og virksomhederne. Mange virksomheder har teknologier og løsninger, som kan bidrage til Forsvarets opgaveløsning, uden nødvendigvis at kende de konkrete behov eller indkøbsprocesser. Omvendt kan Forsvaret have behov, som industrien kan imødekomme, hvis dialogen etableres tidligt.

Samtidig er behovene voksende. Søværnet står over for en omfattende modernisering af flåden, hvor der ikke

alene er behov for nye skibe, men også for avancerede sensorer, kommunikationssystemer, software, autonome fartøjer, droner og udstyr til overvågning og opgaveløsning. Også Marinehjemmevernet får en stadig vigtigere rolle i overvågningen af danske farvande, havne og kystnære områder. Hertil kommer behovet for at beskytte kritisk infrastruktur til søs, herunder energiinstallationer, rørledninger og undersøiske kabler, som i stigende grad er blevet et sikkerhedspolitisk fokusområde.

Mange af de teknologier og løsninger, der efterspørges, findes allerede hos danske maritime virksomheder, som i forvejen eksporterer til en stribe andre lande, hvilket Danske Maritime også understøtter. Derfor er det afgørende at sikre, at Forsvaret kender den danske industris kompetencer, og at virksomhederne omvendt får indsigt i de operative behov, som skal løses.

Derfor arrangerer Danske Maritime en lang række aktiviteter, hvor virksomheder og myndigheder mødes. Bl.a. Maritim Domænedag, hvor Forsvaret og industrien mødes om konkrete operative behov og teknologiske løsninger, DALO Industry Days, hvor vi samler den maritime del, samt virksomhedsbesøg, hvor repræsentanter fra Forsvaret får indblik i danske virksomheders kompetencer og produktionskapacitet.

Vi afholder også åbent industrikontor, hvor virksomheder kan møde Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI) og få afklaret spørgsmål om blandt andet krav, processer og muligheder. Samtidig skaber vi løbende dialog gennem konferencer, netværksaktiviteter og arrangementer som Folkemødet, hvor virksomheder, myndigheder og politikere kan mødes i uformelle rammer.

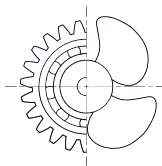
Målet er enkelt: At sikre, at Forsvaret kender de løsninger, som findes i den danske maritime industri, og at virksomhederne forstår Forsvarets behov. Når dialogen fungerer, bliver det lettere for virksomheder at positionere sig som leverandører, samtidig med at Forsvaret får adgang til stærke danske kompetencer og innovative løsninger. Det styrker både Danmarks sikkerhed, beredskab og industrielle kapacitet.

Investeringer i Danmark giver værdi tilbage

Investeringer i dansk skibsbygning giver betydelige gevinster for samfundsøkonomien.

- Et nyt patruljeskib skaber værdier for omkring **1 mia.** kr. i dansk økonomi.
- Værdiskabelsen kan geninvesteres i innovation, kompetencer og vækst på tværs af industrien.
- Omkring **60 procent af statens udgifter** til et danskbygget patruljeskib vender tilbage til statskassen gennem selskabsskatter og indkomstskatter.

Kilde: Kraka Economics, analyse udarbejdet for Danske Maritime.



damZgard

Propulsion equipment for vessels of the future.

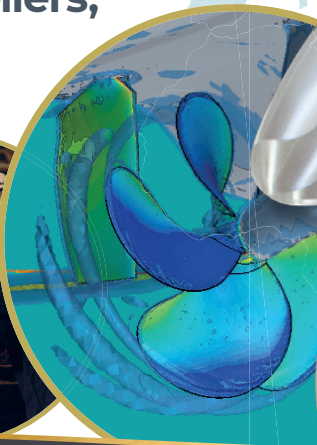
damZgard.com



**Leaders in Innovation, CFD Design
& Manufacturing of Propellers,
Rudders and
Shaftline Systems**



ISO 9001: 2015 accreditation
Approvals: ABS, DNV, RINA & LRS



Mød os
på stand
E-4138



teignbridge.co.uk

The Largest Manufacturer of
Quality Propellers and Stern Gear in Europe

ZERO POLLUTION | HIGH PERFORMANCE | BEARING & SEAL SYSTEMS from Thordon Bearings



THORDONBEARINGS.COM



THORDON
ZERO POLLUTION
BEARING & SEAL SYSTEMS

Contact damZgard Mechanics: henrik@damzgard-mechanics.com | +45 2220 9901

Vi leverer alt til både militæret, politiet samt den civile skytte

Pistoler | Rifler | Ammunition | Reservedele | Optikker | IPSC



Kig forbi vores butik og få en snak om alle vores muligheder.

DALO Industry Days handler om relationer

DALO Industry Days er blevet et af de vigtigste mødesteder for virksomheder, der gerne vil arbejde med Forsvaret. Arrangementet, som arrangeres af Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse, FMI, samler hvert år virksomheder, myndigheder og forsvarsaktører fra både Danmark og udlandet. Men for virksomheder handler DALO Industry Days om mere end stande og præsentationer. Det handler først og fremmest om relationer.

Forsvarsindustrien er et marked, hvor netværk, tillid og langsigtede samarbejder spiller en afgørende rolle. Derfor er det vigtigt, at du bruger dagene strategisk og opsøge de rigtige mennesker. Og tale hellere med flere end færre, for der er altid noget nyt at lære fra de dygtige mennesker i industrien.

TAL MED DE RIGTIGE MENNESKER

Hos FMI er DALO Industry Days en mulighed for at komme i dialog med personer, der arbejder med indkøb, innovation og udvikling. Det giver virksomheder indsigt i, hvilke behov Forsvaret arbejder med. Og det giver i høj grad større forståelse for, hvordan man som virksomhed bedst positionerer sig som potentiel leverandør.

Mange virksomheder fokuserer på at præsentere deres teknologi. Men det er mindst lige så vigtigt at forstå markedet og skabe de rette forbindelser.

Og her er DALO Industry Days et ideelt forum for at så de første frø til et blomstrende samarbejde.

FIND SAMARBEJDSPARTNERE

For mange virksomheder er den hurtigste vej ind i forsvarsindustrien gennem partnerskaber. Derfor er DALO Industry Days også et oplagt sted at møde virksomheder, der allerede leverer til Forsvaret, og som søger nye teknologier eller kompetencer. Så husk at holde øje med alle de virksomheder, som kunne have potentiale som samarbejdspartner i forhold til at være underleverandør eller samarbejdspartner i fx et konsortium.

Det er samtidig relevant at tale med organisationer som fx DI Forsvar & sikkerhed, CenSec og Defence Tech Denmark, der alle arbejder med at hjælpe virksomheder ind i forsvarskosystemet gennem netværk, rådgivning og acceleratorforløb. Også erhvervshusene

kan være relevante sparringspartnere – særligt for virksomheder, der er nye i defence tech eller måske arbejder med dual-use teknologier.

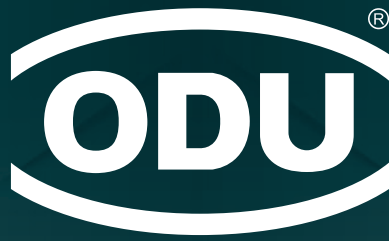
Du møder dem alle på DALO Industry Days.

RELATIONER FØR KONTRAKTER

For mange virksomheder starter vejen til Forsvaret ikke med en kontrakt, men med en relation. Derfor handler succes på DALO Industry Days ofte om at starte dialoger, skabe synlighed og finde de rette samarbejdspartnere.

Netop derfor er arrangementet blevet et vigtigt første skridt for virksomheder, der gerne vil være en del af fremtidens danske forsvarsindustri.

Bliv endnu klogere på
daloindustrydays.dk



RELIABLE CONNECTOR SYSTEM SOLUTIONS

The background of the entire page is a blurred image of a person in military attire. In the foreground, a gloved hand holds a black cylindrical connector with a green ring and a multi-pin metal contact. The text is overlaid on the bottom right of this image.

**FOR YOUR
MILITARY & SECURITY
APPLICATIONS**

Hvilken slags leverandør er du?

For de fleste virksomheder handler det nemlig ikke om at sælge direkte til Forsvaret. Forsvarsindustrien består af komplekse værdikæder, hvor virksomheder kan spille mange forskellige roller. Derfor er det første skridt ofte at forstå, hvilken type leverandør man ønsker – og har mulighed for – at være.

1. DEN DIREKTE LEVERANDØR

Den mest synlige rolle er den direkte leverandør til Forsvaret gennem Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI).

Her leverer virksomheder produkter, systemer eller ydelser direkte til Forsvaret. Det kan være alt fra køretøjer og uniformer til IT-systemer, reservedele eller serviceydelser.

Denne rolle kræver ofte erfaring med offentlige udbud, dokumentation, kvalitetssikring og langsigtet leveranceevne.

2. UNDERLEVERANDØREN

For mange virksomheder er dette den mest realistiske vej ind i branchen.

Som underleverandør leverer man komponenter, software, produktion, specialiserede ydelser eller teknologier til større forsvarsvirksomheder som eksempelvis Terma, Systematic, Rheinmetall eller Saab.

Her kan virksomheder bygge erfaring og relationer op uden selv at skulle håndtere de komplekse kontrakter med Forsvaret.



Foto: Colourbox

3. KONSORTIEPARTNEREN

Større projekter kræver ofte flere kompetencer, end én virksomhed kan levere alene.

Derfor går virksomheder ofte sammen i konsortier, hvor forskellige aktører bidrager med hver deres specialer. For mindre og mellemstore virksomheder kan det være en effektiv måde at få adgang til større projekter og nye markeder.

4. INNOVATIONSPARTNEREN

Forsvarsindustrien efterspørger i stigende grad nye teknologier og innovative løsninger.

Her kan virksomheder indgå i udviklingsprojekter sammen med andre virksomheder, universiteter, GTS-institutter eller offentlige aktører. Rollen som innovationspartner kan være en oplagt indgang til sektoren for virksomheder med stærke teknologiske kompetencer.



Mange virksomheder får øje på de voksende muligheder i forsvarsindustrien og spørger sig selv: Hvordan bliver vi leverandør til Forsvaret?

5. DUAL-USE LEVERANDØREN

Mange virksomheder opdager først sent, at deres produkter også kan anvendes i forsvarssektoren.

Teknologier inden for blandt andet software, AI, sensorer, droner, cybersikkerhed, materialer og logistik udvikles ofte til civile formål, men kan samtidig have stor værdi i militære sammenhænge.

Derfor er det ikke nødvendigvis forsvarserfaring, der afgør, om en virksomhed er relevant for sektoren.

DER ER FLERE VEJE IND

Forsvarsindustrien har brug for langt flere kompetencer end traditionelle forsvarsprodukter. Derfor findes der heller ikke én rigtig vej ind i branchen.

For nogle virksomheder giver det mening at gå efter direkte kontrakter med Forsvaret. For andre vil den bedste vej være gennem samarbejder, underleverancer eller innovationsprojekter.

Det vigtigste er at forstå, hvilken rolle der passer bedst til virksomhedens kompetencer, ressourcer og ambitioner.

Centrale aktører i forsvarsøkosystemet

I dette magasin medvirker en række centrale aktører i forhold til forsvarsindustrien. Vi giver dig her et kort overblik over, hvem der er tale om. Fælles for dem alle er at det er aktører, der gennem rådgivning kan hjælpe dig og din virksomhed med at komme tættere på at få en leverandørrolle i forhold til Forsvaret.

FMI – FORSVARSMINISTERIETS MATERIEL- OG INDKØBSSTYRELSE

FMI står for indkøb, vedligeholdelse og udfasning af Forsvarets materiel samt en stor del af Forsvarets udbud og kontrakter. Styrelsen er en central indgang for virksomheder, der ønsker at levere produkter og løsninger til Forsvaret.

→ fmi.dk

RETHINK ADVISORY

Rethink Advisory rådgiver virksomheder om adgang til forsvars- og sikkerhedsmarkedet. Virksomheden hjælper blandt andet med markedsforståelse, positionering, netværk og strategisk forretningsudvikling i forsvarssektoren.

→ rethinkadvisory.dk

CENSEC

CenSec er Danmarks nationale klyngeorganisation for forsvars-, rum- og sikkerhedsindustrien. Organisationen arbejder med netværk, samarbejde, innovation og internationalisering og hjælper virksomheder med at skabe relationer på tværs af branchen.

→ censec.dk

ERHVERVSHUSENE

Erhvervshusene tilbyder gratis og uvildig vejledning til virksomheder, der ønsker at undersøge mulighederne på forsvarsmarkedet. De hjælper blandt andet med afklaring af potentiale, forretningsudvikling og adgang til relevante netværk og samarbejdspartnere.

→ erhvervshusene.dk

DI FORSVAR & SIKKERHED

DI Forsvar & sikkerhed er brancheforeningen for den danske forsvars-, rum- og sikkerhedsindustri under Dansk Industri. Foreningen arbejder for at styrke samarbejdet mellem virksomheder, myndigheder og Forsvaret gennem netværk, markedsindsigt og interessevaretagelse.

→ diforsvar.dk

DEFENCE TECH DENMARK

Defence Tech Denmark er Danmarks nationale accelerator for forsvars- og sikkerhedsteknologi. Programmet hjælper startups og vækstvirksomheder med udvikling, test, netværk og adgang til investorer, Forsvaret og industrien.

→ defencetechdenmark.dk



Fremtidens forsvar

PwC's Defence Survey 2026 tager temperaturen på sektoren gennem kvalitative interviews med centrale aktører i og omkring Forsvaret, virksomheder og investorer.

Analysen peger på, hvordan styrket samspil kan øge både kapacitet og modstandsdygtighed og peger bl.a. på tre forhold:

- **Skab tættere samspil mellem Forsvaret og industrien**
- **Styrk innovation og teknologi**
- **Sæt fokus på udvikling af dual-use produkter.**

Download analysen og læs mere på:
pwc.dk/defence-survey26



NÅR EN RESILIENT BRÆNDSTOFDISTRIBUTION

BLIVER EN FORUDSÆTNING FOR OPERATIONEL HANDLEFRIHED

I takt med at militære operationer tilpasses en mere transparent slagmark, mener HMK Bilcon, at brændstoflogistik i højere grad skal betragtes som en operationel kapacitet ikke blot som transport eller støtte bag frontlinjen.





De stærkeste militære organisationer i verden er stadig begrænset af én uomgængelig realitet: Enhver operation er afhængig af brændstof.

– I årtier har militær brændstoflogistik været optimeret ud fra effektivitet gennem større brændstofdepoter, højere transportkapacitet og centraliseret lagring, siger Simon de Claville Christensen, Business Development Manager hos HMK Bilcon og reservekaptajn i den danske hær. – Det gav god mening i miljøer, hvor bagområderne var bedre beskyttede. I dag er den balance ved at ændre sig.

Autonome systemer, vedvarende ISR og dermed øget transparens på slagmarken betyder, at statisk infrastruktur og centraliserede logistiske styrker bliver eksponeret på måder, som mange logistiske systemer ikke er designet til.

– Under disse forhold er udfordringen ikke længere blot, hvordan man flytter brændstof effektivt, men hvordan man opretholder operationstempo uden at skabe unødigt sårbarhed i hele forsyningskæden.

FLEKSIBILITET OG REDUNDANS ER AFGØRENDE

Simon vurderer, at mere modulære brændstofkoncepter vil få stigende betydning. Anvendelsen af det samme brændstofsysteem på tværs af flere echelon-niveauer skaber standardisering i håndtering, vedligehold og uddannelse samtidig med at det tilfører redundans i forsyningskæden.

– Multifunktionelle brændstofcontainere kan skabe redundans, hvilket samlet giver en robust forsyningskæde. Hvis én frontenhed mister en container, kan den hurtigt erstattes via omfordeling, da naboenheder og højere echeloner anvender det samme system. Tabet bliver dermed udelukkende materielt og har kun mindre operativ betydning.

Containerbaserede løsninger ændrer også rytmen i brændstofdistributionen. Udveksling af brændstof via containerbyte, tilbyder adskillelse i tid og rum, hvilket reducerer eksponeringstid, begrænser forudsigelige bevægelsesmønstre og holder personel væk fra udsatte områder.

– Den operationelle værdi ligger ikke i selve distributionen, men i evnen til at bevare handlefriheden.

FREMTIDENS BRÆNDSTOFLOGISTIK VIL SE ANDERLEDES UD

I takt med at den teknologiske udvikling indenfor ISR-kapaciteter, formentligt vil overgå modforanstaltningerne, vil statiske systemer og forudsigelige logistiske mønstre blive stadig vanskeligere at opretholde.

– Fremtidens brændstoflogistik skal prioritere modularitet, mobilitet, redundans og interoperabilitet på tværs af allierede styrker, siger Simon. – Ikke fordi disse principper er ideelle i teorien, men fordi de giver større robusthed under reelt operationelt pres.

De organisationer, der hurtigst tilpasser sig disse vilkår, vil opnå større operationel handlefrihed i miljøer, hvor principperne omkring tempo, overlevelse og opretholdelse af kampkraft i stigende grad hænger sammen.

HMK BILCON A/S

HMK Bilcon leverer integrerede løsninger til brændstofdistribution til både forsvars- og kommercielle formål. Virksomheden er betroet af NATO-styrker og tilbyder bl.a. brændstofcontainere, refuellerer, tankbiler, lagersystemer og støtteudstyr til nutidens komplekse operationsmiljøer.

DANSKE SOLDATERS SIKKERHED ER VORES FORPLIGTELSE

Når danske soldater transporteres på land eller til søs, skal udstyret fungere under alle forhold. Derfor arbejder Erik Jacobsen A/S med specialiserede sædeløsninger, hvor sikkerhed, kvalitet og beskyttelse af personel er i centrum.





Erik Jacobsen A/S har i mere end 35 år specialiseret sig i tekniske sædeløsninger til blandt andet lastbiler, entreprenørmaskiner, tog og skibe. Siden 2023 har virksomheden også arbejdet målrettet med forsvarssektoren gennem et samarbejde med britiske TEK Military Seating.

– Vi har ramt et produkt, der lever op til vores egne standarder for kvalitet og sikkerhed. Det var vigtigt for os at finde en samarbejdspartner, som arbejder dedikeret med militære sædeløsninger og ikke blot tilpasser civile produkter, siger CEO Louise H. Jacobsen.

UDVIKLET TIL MILITÆRE FORMÅL

Erik Jacobsen er skandinavisk partner for TEK Military Seating og leverer blandt andet ProTEK-sæder og det modulære ROPS-system (Roll Over Protection System), som er udviklet til militære køretøjer og personeltransport. Det særlige ved løsningerne er, at de fra starten er designet til forsvarssektoren.

– Mange produkter på markedet tager udgangspunkt i kommercielle sæder. Men her er løsningerne udviklet specifikt til militære formål og lever op

til høje krav inden for sikkerhed og beskyttelse, fortæller Louise H. Jacobsen.

ROPS-systemet kan integreres i forskellige køretøjer, containere og transportplatforme og er udviklet til at beskytte soldater under transport. Systemet er modulopbygget og lever op til NATO-standarder.

TILLID OG RELATIONER ER AFGØRENDE

For Erik Jacobsen A/S handler arbejdet med forsvarssektoren ikke kun om produkter.

– Jeg har en personlig interesse i, at vores soldater kommer sikkert hjem. Derfor betyder sikkerheden enormt meget for os. Forsvarsindustrien bygger på tillid, loyalitet og stærke relationer, som skabes over tid. Det er et spørgsmål om ordentlighed, hvilket netop er den bærende værdi hos Erik Jacobsen, fortæller Louise H. Jacobsen.

Virksomheden er eneforhandler af GRAMMER i Danmark og har blandt andet leveret sædeløsninger til Søværnets skibe Esbern Snare og Absalon. Erik Jacobsen ønsker at udbygge samarbejdet

Fakta om TEK

TEK Military Seating er specialiseret i udvikling af sæder og beskyttelsessystemer til militære køretøjer. Løsningerne er udviklet specifikt til forsvarssektoren og omfatter blandt andet ProTEK-sæder samt det modulære ROPS-system, der beskytter personel under transport. Produkterne anvendes internationalt og lever op til høje krav inden for sikkerhed, holdbarhed og NATO-standarder.

det med forsvarssektoren og er åben for dialog med systemhuse, køretøjsproducenter, værfte og andre interessenter med behov for sædeløsninger.

– Vi vil gerne være med til at ruste beredskabet på samme måde, som man fx ser i Finland og Sverige. Mange virksomheder er ikke klar over, at deres produkter kan have relevans i forsvarssektoren. Her ser vi også et potentiale for nye samarbejder, slutter Louise H. Jacobsen.



DANREC

TERRA-GRID E® 35

TERRA-GRID E®35 muliggør fastgørelse af græsbaner uden permanent at forstyrre vegetationen.

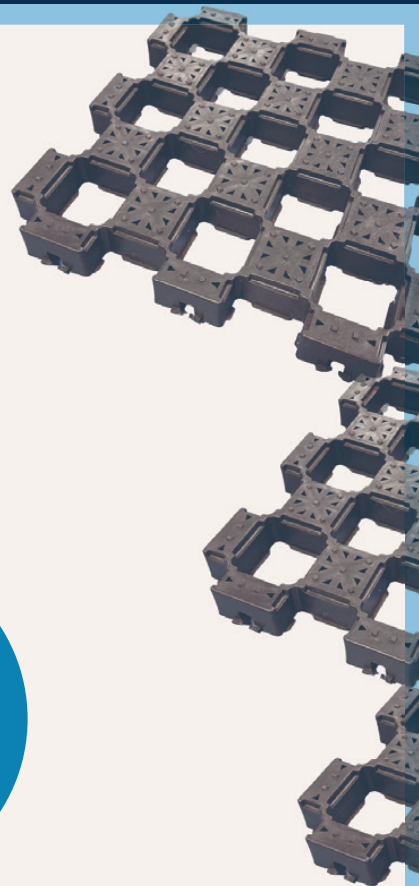
Egenskaber

- Skridsikker
- Brudresistent og miljøneutral
- UV- og frostbestandig
- Integrerede ekspansionsfuger
- Lav vægt- 6,2 kg / m²
- Tykkelse: 3,5 cm
- Høj bæreevne op til 160 t / m²
- Palle størrelse minimum 80 m²

Anvendelse

- Start- og landingsbane
- Rullevej
- Tilbageutrækningsbane for svævefly
- Sikkerhedszone
- Helikopterlandingsplads
- Parkeringsområde

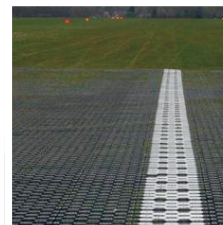
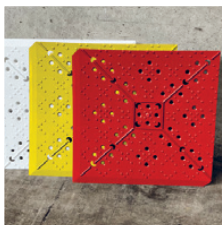
Mød
os på
U2034



TERRA-GRID E®35

Big Marker

Small Marker



www.danrec.dk



danrec@danrec.dk

+45 97 100 200

Ønsker du et personligt tilbud eller har du spørgsmål?

Kontakt Jes Eifler:

Mail: je@danrec.dk | Tlf: +45 24647421



Advanced Gas Filling and Blending Solutions for the safety of your Diving Operations

Ready to take your gas filling operations to the next level?

- Fully automatic NITROX, TRIMIX, and HELIOX blending systems.
- Unique MIXING functions – top up existing gas mixes without draining, decanting, or calculations.
- Filling panels and filling stations for professional environments.
- Boosters, Mixers, and Partial Mixing Systems
- Auto Analysis systems and portable analyzer cases.
- Advanced Diver Monitor solutions for inline monitoring of supply gasses and pressure, O₂, CO₂ ect.
- Full service, spare parts and software updates.

Smart Gas solutions. Seamlessly Simple.

Developed, assembled, and tested in Denmark by divers with a passion for technology and safety.

Precision. Safety. Innovation.

We're divers at heart – and we're driven by technology that makes every dive safer, smarter, and more enjoyable. Our systems are constantly evolving, with new features designed to enhance your experience both below the surface and above it.

Whether you're exploring wrecks, caves, coral reefs, or supporting commercial diving operations, DiveGas helps you dive with confidence.

Stay ahead with the latest innovations and updates:
DiveGas – Intelligent Gas Technology for Safer Diving.
Visit www.Dive.Gas.eu

DIVEGAS

Gunnar Clausens vej 14, DK-8260 Viby J. Danmark

☎ (+45) 54131360

✉ mail@divegas.eu

🌐 www.DiveGas.eu

Erhvervshusene gør din virksomhed forsvarsparat

De historisk store investeringer i dansk og europæisk forsvar har fået mange virksomheder til at undersøge mulighederne for at blive leverandør til Forsvaret. Men selv om markedet rummer nye muligheder, er det langt fra alle virksomheder, der er klar til at byde ind på opgaverne.



For virksomheder, der overvejer mulighederne på forsvarsmarkedet, kan Erhvervshusene derfor være et naturligt sted at begynde.

Derfor har Erhvervshusene styrket indsatsen på forsvarsområdet. Gennem gratis og uvildig sparring hjælper de virksomheder med at afklare deres potentiale og identificere de områder, der skal styrkes, før de er klar til at arbejde med Forsvaret eller forsvarsindustriens værdikæder. Samtidig



hjælper erhvervshusene også virksomhederne med at afklare deres værditilbud og placering i forsyningskæden.

– Vi begynder med at forsøge at identificere, hvor virksomheden er i dag. Mangler man for eksempel en certifice-

ring? Hvordan er kapaciteten? Har man erfaring med eksport? Hvordan er organisationen gearet? Udgangspunktet for vores dialog med virksomhederne er altid, hvor de er henne i dag, siger Else Dyekjær Mejer, udviklings- og programchef i Erhvervshus Sydjylland.

FORSVARSMARKEDET STILLER SÆRLIGE KRAV

Leverancer til Forsvaret kræver ikke overraskende mere end et godt produkt eller en stærk serviceydelse. Virksomhederne skal typisk kunne håndtere dokumentationskrav, længere salgsprocesser



Vores del er den indledende vejledning og forretningsudvikling, og så henviser vi til de øvrige aktører i systemet. Vi er gratis og uvildige, og vi er her for alle virksomheder

ELSE DYEKJÆR MEJER

og i nogle tilfælde sikkerhedsgodkendelser. Samtidig kan der være behov for certificeringer, stærk cybersikkerhed, eksportkompetencer og evnen til at indgå i større værdikæder.

– Vi bliver skarpere på, hvad dynamikken er, når man samarbejder med Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI) eller Etablissement- og Terrænkommendoen (ETK). Hvad er det for nogle krav, de stiller? Og hvilke krav gælder for underleverandører, siger Else Dyekjær Mejer.

Ifølge hende handler arbejdet derfor i høj grad om at hjælpe virksomhederne med at identificere de områder, der skal styrkes, før de kan konkurrere på markedet.

EN INDGANG TIL FORSVARSØKOSYSTEMET

Erhvervshusene fungerer samtidig som en indgang til det samlede økosystem omkring forsvarsmarkedet. Når virksomhedernes behov er afklaret, kan de henvises videre til relevante aktører, netværk og organisationer. Det kan være brancheorganisationer, klynger, innovationsmiljøer eller offentlige aktører med fokus på forsvar og sikkerhed.

– Vores del er den indledende vejledning og forretningsudvikling, og så henviser vi til de øvrige aktører i systemet. Vi er gratis og uvildige, og vi

er her for alle virksomheder, siger Else Dyekjær Mejer.

For virksomheder, der overvejer mulighederne på forsvarsmarkedet, kan Erhvervshusene derfor være et naturligt sted at begynde. Ikke nødvendigvis for at finde den hurtigste vej til en kontrakt, men for at få afklaret, hvad der skal til for at blive forsvarsparat.

FØRSTE SPØRGSMÅL ER OFTEST IKKE HVORDAN – MEN OM

Mange virksomheder fokuserer naturligt på, hvordan de kommer i dialog med Forsvaret. Men ifølge Else Dyekjær Mejer er det første spørgsmål ofte et andet, nemlig om virksomheden overhovedet klar til markedet?

For at skabe et realistisk billede af virksomhedens muligheder anvender Erhvervshusene blandt andet værktøjet ForsvarsFit. Her vurderes virksomhedens værditilbud, motivation, kapacitet og erfaring for at afklare, om den overhovedet har de nødvendige forudsætninger for at arbejde med forsvarssektoren.

ForsvarsFit kan samtidig hjælpe med at identificere den mest farbare vej ind på markedet. For nogle virksomheder vil mulighederne ligge hos FMI, mens andre vil være bedre positioneret som underleverandører eller som leverandø-

rer til ETK, der står for indkøb inden for blandt andet byggeri, drift og service.

IKKE ALLE VIRKSOMHEDER SKAL VÆRE LEVERANDØRER TIL FORSVARET

De øgede forsvarsinvesteringer har skabt stor interesse blandt danske virksomheder. Derfor er en vigtig del af Erhvervshusenes arbejde også at hjælpe virksomheder med at træffe et kvalificeret valg om, hvorvidt markedet er relevant for dem.

– Det, der er lige så vigtigt for os, er at være med til at afklare de virksomheder, der ikke skal arbejde videre på at blive leverandør til Forsvaret, siger Else Dyekjær Mejer.

Det handler dermed ikke om at afvise virksomheder, men om at sikre, at de investerer deres ressourcer de rigtige

steder og har realistiske forventninger til mulighederne.

PROFESSIONALISERING GAVNER UANSET UDFALDET

Selv hvis en virksomhed ikke bliver leverandør til Forsvaret, kan arbejdet med at styrke organisation, processer og dokumentation skabe værdi. Mange af de krav og kompetencer, der efterspørges i forsvarssektoren, er også relevante på andre markeder og over for andre kunder.

– Uanset om man bliver leverandør eller ej, så styrker det virksomheden at blive mere professionel. Det kan være en ISO-certificering, det kan være cybersikkerhed, eller det kan være at blive skarpere på sit værditilbud og sin forretningsudvikling, siger Else Dyekjær Mejer.



*Else Dyekjær Mejer,
udviklings- og programchef
i Erhvervshus Sydjylland.*

Erhvervshusene og forsvarsmarkedet

Erhvervshusene er et offentligt tilbud med gratis og uvildig sparring til virksomheder, der ønsker at undersøge mulighederne på forsvarsmarkedet. Vejledningen kan blandt andet omfatte:

- Afklaring af virksomhedens potentiale som leverandør eller underleverandør
- Certificeringer og dokumentationskrav
- Cybersikkerhed og compliance
- Eksport og internationalisering
- Skalering og forretningsudvikling
- Adgang til relevante netværk og samarbejdspartnere



Find dit Erhvervshus på
virksomhedsguiden.dk

Erhvervshusene fungerer samtidig som indgang til det bredere forsvarsekosystem og kan hjælpe virksomheder videre til relevante aktører som FMI, ETK, CenSec, Defence Tech Denmark, Trade Council, EIFO, brancheorganisationer, og innovationsmiljøer.



INTEGRIS

BALLISTIC PROTECTION SOLUTIONS

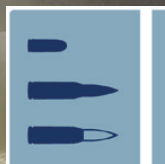
GLOBAL PRESENCE WITH
30+ YEARS IN DENMARK



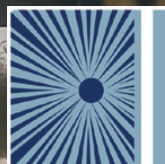
ADVANCED COMPOSITE PROTECTION SOLUTIONS

For more than 30 years, Integris Composites has delivered innovative, lightweight composite and protection solutions for some of the world's most demanding defence and aerospace programs.

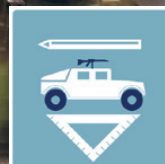
From armoured vehicles, naval platforms, and personal protection systems to aerospace structures and components, our advanced composite technologies enhance survivability, performance, and operational effectiveness while minimizing weight.



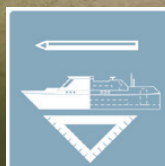
Ballistic
protection



Blast &
fragment
protection



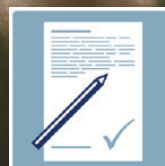
Vehicle armour
& retrofit
solutions



Naval
solutions



Personal
protection
systems



Design, test &
production
excellence

MEET US AT

DALO INDUSTRY DAYS 2026

19-20 AUGUST 2026
MCH MESSECENTER HERNING

DALO
INDUSTRY DAYS

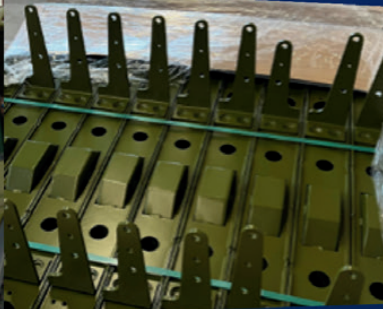
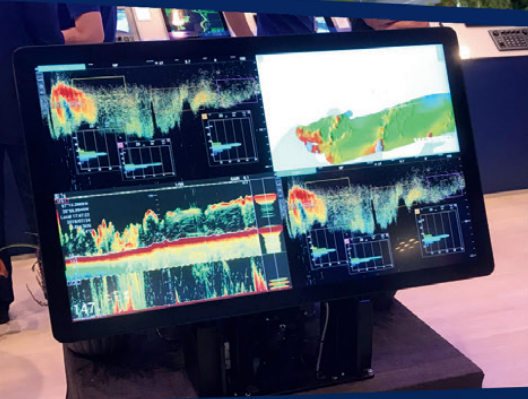
En stærk partner

RØR OG PLADEBEARBEJDNING

Hos NYTECH A/S har vi mere end 38 års erfaring med metalproduktion og bearbejdning af stål og metaller. Vi leverer specialfremstillede metalemner og svejste konstruktioner til en bred vifte af industrier - herunder forsvarsindustrien. Med stærke fagkompetencer, moderne teknologi og fokus på kvalitet er vi en fleksibel samarbejdspartner fra idé til færdigt produkt. Vi råder over avanceret produktionsudstyr inden for pladebearbejdning med fuldautomatisk kørsel og robotpalletering. Derudover er vi HEM-godkendt og arbejder aktivt med ESG samt leverer fuld dokumentation af CO₂-aftryk pr. varenummer.

- Robot bukning
- Revolverstansning
- Laserskæring
- Combi laserskæring/revolverstansning
- Robot laserskæring -svejsning
- Robotsvejsning tic, mig, mag

HEM-godkendt



NYTECH A/S



Tlf. 98 25 68 22



www.nytech.dk



nytech@nytech.dk



Industrivej 1, 9310 Vodskov

ETK er en alternativ indgang til Forsvarets leverancer

Etablissement- og Terrænkommandoen (ETK) er ansvarlig for Forsvarets bygninger, arealer og faciliteter i hele Danmark. For at løse opgaven køber kommandoen løbende varer og tjenesteydelser fra private virksomheder inden for blandt andet byggeri, drift, vedligeholdelse og service.

Når danske virksomheder orienterer sig mod forsvarsmarkedet, er det ofte Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI), der tiltrækker opmærksomheden. Det er her, de store indkøb af våbensystemer, køretøjer og avanceret teknologi finder sted.

Men Forsvaret køber langt mere end materiel. Bag de operative kapaciteter ligger en omfattende infrastruktur af bygninger, anlæg, tekniske installationer og servicefunktioner, som skal fungere hver eneste dag. Her spiller ETK en central rolle og udgør en vigtig del af Forsvarets samlede leverandørmarked.

For virksomheder inden for byggeri, drift, vedligeholdelse, facility management og rådgivning kan ETK derfor være en relevant indgang til samarbejdet med Forsvaret.

FORSVARETS FACILITETER SKAL FUNGERE HVER DAG

ETK har ansvaret for kaserner, flyvestationer, flådestationer, skydebaner og øvelsesterræner over hele landet. Det betyder, at kommandoen løbende efterspørger varer og tjenesteydelser, som sikrer, at Forsvarets faciliteter fungerer i hverdagen. Behovene spænder bredt. Der indkøbes blandt andet ydelser inden for byggeri og anlæg, tekniske installationer, vedligeholdelse,

arealdrift og forskellige servicefunktioner.

Mange af disse opgaver svarer til de ydelser, danske virksomheder allerede leverer til kommuner, regioner, forsyningsselskaber og private kunder. Derfor vil virksomheder inden for byggeri, tekniske serviceydelser, drift og rådgivning ofte kunne genkende både opgaverne og kompetencekravene.

MULIGHEDER FOR VIRKSOMHEDER UDEN FORSVARSERFARING

For virksomheder uden tidligere erfaring med forsvarssektoren kan ETK være et naturligt sted at starte. Mens mange af FMI's indkøb er knyttet til specialiseret materiel og forsvarsteknologi, efterspørger ETK i høj grad ydelser, som virksomheder allerede leverer på andre markeder.

Derfor er det heller ikke alle virksomheder i Forsvarets værdikæde, der opfatter sig selv som forsvarsleverandører. Mange bidrager med kompetencer og serviceydelser, som er nødvendige for Forsvarets daglige drift, uden at deres kerneforretning er rettet mod forsvarssektoren.

RAMMEAFTALER OG SAMARBEJDER SPILLER EN CENTRAL ROLLE

En stor del af ETK's indkøb gennemføres

gennem rammeaftaler. Det gælder blandt andet håndværkerydelser, tekniske serviceopgaver, vedligeholdelse og forskellige driftsfunktioner.

Samtidig er det ikke kun virksomheder med direkte aftaler med Forsvaret, der bliver en del af værdikæden. Mange opgaver løses gennem samarbejder mellem flere virksomheder, hvor både hovedleverandører, underleverandører og konsortier spiller en vigtig rolle. For mindre og mellemstore virksomheder kan samarbejde med eksisterende leverandører derfor være en relevant vej ind på markedet.

EN DEL AF FORSVARETS SAMLEDE LEVERANDØRMARKED

De kommende års investeringer i dansk forsvar handler ikke alene om nye våbensystemer og militært materiel. De handler også om at udvikle, vedligeholde og drive den infrastruktur, som understøtter Forsvarets operative kapaciteter. Her spiller ETK en central rolle. Mens FMI fortsat er den primære indgang til Forsvarets materielanskaffelser, repræsenterer ETK et bredt marked for virksomheder inden for byggeri, drift, service og rådgivning. For mange virksomheder kan det være her, den første mulighed for at blive en del af Forsvarets leverandørmarked opstår.



Hvem er ETK?

Etablissement- og Terrænkommandoen (ETK) har ansvaret for Forsvarets bygninger, arealer og fysiske faciliteter i Danmark.

Det omfatter blandt andet kaserne, flyvestationer, flådestationer, skydebaner og øvelses-terræner.

For at understøtte Forsvarets daglige drift køber ETK løbende varer og tjenesteydelser inden for blandt andet byggeri, drift og vedligeholdelse, tekniske installationer, rengøring, kanti-nedrift, sikring, naturforvaltning og logistiske serviceydelser.

ETK gennemfører en stor del af sine indkøb gennem udbud og rammeaftaler og udgør en væsentlig del af Forsvarets samlede leverandørmarked.

Læs mere om ETK og udbud på:
forsvaret.dk/da/organisation/etablissement-og-terrankommandoen/



OVERFLADEBEHANDLING



Vores udstyr er designet til at rense, polere og forberede overflader til videre bearbejdning.



VENTILATION



Specialiserede ventilations- og udsugningssystemer, der skaber et sundt og sikkert arbejdsmiljø.



OLIEUDSTYR



Oliehåndtering og -distribution, hvor vi som ene-distributør af bl.a. Orion sikrer høj kvalitet og sikkerhed.

NÅR LEVERANDØREN BLIVER EN STRATEGISK SAMARBEJDSPARTNER

I en branche, hvor præcision, driftssikkerhed og kvalitet er afgørende, er det ikke længere nok blot at levere produkter til tiden. Virksomheder efterspørger samarbejdspartnere, der forstår deres processer og skaber reel værdi i hverdagen.

FlowConcept har positioneret sig som en stærk aktør med fokus på teknisk indsigt, høj kvalitet og tæt kundedialog.



PRODUKTER

FlowConcept tilbyder et bredt udvalg af nøje udvalgte kvalitetsprodukter. Sortimentet er sammensat med fokus på driftssikkerhed, funktionalitet og høj kvalitet, så kunderne får løsninger, der kan holde til daglig brug. Produkterne bliver udvalgt med stor omhu, og virksomheden arbejder tæt sammen med anerkendte producenter for at sikre, at kvalitet og performance altid lever op til kundernes forventninger.

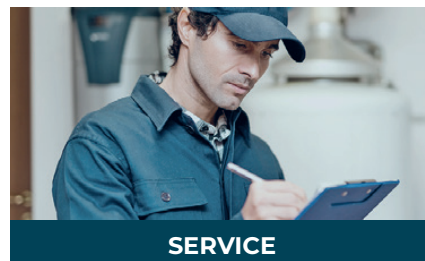
Det handler dog ikke kun om selve produktet. Hos FlowConcept er rådgivning en central del af leverancen. Kunderne bliver mødt af medarbejdere med teknisk indsigt og brancheerfaring, som kan hjælpe med at finde den løsning, der passer bedst til den enkelte opgave. Kombinationen af stærke produkter og kompetent vejledning giver kunderne en løsning, der både er effektiv, holdbar og fremtidssikret.



PROJEKTERING

Når nye løsninger skal udvikles eller eksisterende processer optimeres, spiller projekteringen en afgørende rolle. FlowConcept arbejder tæt sammen med kunderne for at skabe løsninger, der er gennemtænkte fra start til slut. Med fokus på funktionalitet, effektivitet og driftssikkerhed bliver hvert projekt tilpasset den enkelte virksomheds behov og arbejdsgange.

FlowConcept ser projektering som et samarbejde, hvor dialog og forståelse er fundamentet for det bedste resultat. Derfor bliver kunderne involveret gennem hele processen, så alle løsninger bliver udviklet med udgangspunkt i konkrete udfordringer og mål. FlowConcept bidrager med teknisk sparring, erfaring og et stærkt overblik, hvilket sikrer, at projekterne bliver gennemført med høj kvalitet og stor præcision.



SERVICE

En stærk løsning stopper ikke ved leveringen. Hos FlowConcept er service en naturlig og vigtig del af samarbejdet. Virksomheden ved, at stabil drift og hurtig hjælp kan være afgørende for kundernes produktion og daglige arbejde, og derfor prioriteres tilgængelighed, fleksibilitet og personlig kontakt højt.

Kunderne møder en samarbejdspartner, der tager ansvar og følger op – også efter projektet er afsluttet. Uanset om det handler om support, vedligeholdelse eller rådgivning, er målet at skabe tryghed og sikre løsninger, der fungerer optimalt på lang sigt.

KONTAKT

FlowConcept ApS
Kometvej 11
DK-8700 Horsens
info@flowconcept.dk

Mødestedet for fremtidens forsvarsindustri

Forsvarsindustrien handler ikke kun om teknologi, produkter og kontrakter. Den handler også om relationer, samarbejder og de forbindelser, der gør det muligt at omsætte kompetencer til konkrete løsninger. Det er den rolle, CenSec har påtaget sig som Danmarks nationale klynge for forsvar, rum og sikkerhed.

De stigende investeringer i forsvar og sikkerhed har fået mange virksomheder til at rette blikket mod sektoren. Men for virksomheder, der ønsker at blive en del af forsvarsindustrien, handler mulighederne ikke kun om det danske marked.

– Danmark udgør kun omkring 0,6 procent af NATO's samlede forsvarsudgifter. Hvis virksomhederne vil ind i den store forretning, skal de orientere sig mod de internationale forsyningskæder og samarbejder, siger Dustin Wilden, adm. direktør i CenSec.

Forsvarsbranchen er et komplekst økosystem, hvor innovation, samarbejde og relationer spiller en afgørende rolle.

Derfor er adgang til de rette netværk og samarbejdspartnere ofte lige så vigtig som adgang til kunderne.

MERE END ET NETVÆRK

Som national klyngeorganisation samler CenSec virksomheder, forskningsinstitutioner, universiteter, myndigheder og større industrivirksomheder omkring fælles udfordringer og muligheder.

Klyngens opgave er ikke blot at skabe forbindelser mellem virksomheder, men også at understøtte innovation, udviklingsprojekter og strategiske samarbejder, der kan styrke både virksomhederne og den samlede danske forsvarsindustri. Dermed bidrager CenSec samtidig til at skabe øget vækst, flere arbejdspladser og en styrket dansk økonomi gennem udvikling af konkurrencedygtige løsninger og øget internationalt samarbejde.

– Danmark skal være en aktiv del af de internationale forsyningskæder. Vi skal

ikke blot bidrage til EU's fælles investeringer, men også sikre, at projekter, udvikling og investeringer omsættes til vækst og arbejdspladser i danske virksomheder. Det styrker både vores forsyningssikkerhed, vores konkurrenceevne og dansk økonomi, siger Dustin Wilden.

Det betyder, at medlemmerne får adgang til et miljø, hvor nye idéer kan udvikles, testes og modnes i samarbejde med andre aktører i økosystemet. Samtidig arbejder CenSec tæt sammen med blandt andet Den Europæiske Forsvarsfond og internationale industripartnere for at styrke danske virksomheders adgang til projekter og samarbejder uden for landets grænser.

CenSec hjælper både etablerede virksomheder og nye aktører med at forstå markedet, skabe relationer og identi-



Danmark udgør kun omkring 0,6 procent af NATO's samlede forsvarsudgifter. Hvis virksomhederne vil ind i den store forretning, skal de orientere sig mod de internationale forsyningskæder og samarbejder

DUSTIN WILDEN, ADM. DIREKTØR I CENSEC.



For mange virksomheder handler det ikke om at blive hovedleverandør fra dag ét. Det handler om at finde sin plads i værdikæden

DUSTIN WILDEN, ADM. DIREKTØR I CENSEC.

CenSec

CenSec er Danmarks nationale erhvervs- og innovationsklynge for forsvar, rum og sikkerhed. Som en del af det nationale klyngeprogram arbejder CenSec for at styrke innovation, konkurrencekraft og samarbejde i de danske forsvars-, rum- og sikkerhedsindustrier. Klyngen samler mere end 230 virksomheder, forskningsinstitutioner og offentlige aktører med interesse for forsvars-, rum- og sikkerhedssektoren.

CenSecs aktiviteter omfatter blandt andet:

- Netværks- og matchmakingaktiviteter
- Innovations- og udviklingsprojekter
- Internationale samarbejder og markedsadgang
- Konferencer, workshops og faglige arrangementer
- Samarbejde mellem virksomheder og videninstitutioner

Læs mere: censec.dk

ficere de områder, hvor deres kompetencer kan bringes i spil.

FORSVARET ER SJÆLDENT DEN FØRSTE KUNDE

Mange virksomheder ser Forsvaret som den oplagte kunde. Men i praksis bliver de fleste virksomheder en del af forsvarsindustrien gennem samarbejde med andre virksomheder.

Det kan være som underleverandør til en større systemleverandør, udviklingspartner i et innovationsprojekt eller specialist inden for en bestemt teknologi. Derfor handler vejen ind i forsvarsindustrien ofte om at finde de rette samarbejdspartnere og forstå de værdikæder, hvor løsningerne udvikles og leveres.

– For mange virksomheder handler det ikke om at blive hovedleverandør fra dag ét. Det handler om at finde sin plads i værdikæden og udvikle de kompetencer, som de store internationale aktører efterspørger, siger Dustin Wilden.

NÅR KOMPETENCER MØDES

Forsvarsindustrien efterspørger langt mere end traditionelle forsvarsprodukter. Kompetencer inden for software, cybersikkerhed, produktion, materialer, elektronik, logistik og autonome systemer er blot nogle af de områder, hvor danske virksomheder kan spille en rolle.

Gennem netværksaktiviteter, innovationsprojekter og samarbejder hjælper CenSec virksomheder med at få øje på

nye muligheder og skabe kontakt til relevante aktører i branchen.

– Danmark har nogle superkræfter, som vi måske ikke altid er gode nok til at få øje på. Vi står stærkt inden for blandt andet logistik, produktion og teknologi. Udfordringen er ikke vores evner, men at få dem bragt i spil internationalt, siger Dustin Wilden.

Samtidig bidrager klyngen til at bygge bro mellem virksomheder, forskning og myndigheder – en vigtig forudsætning for at udvikle fremtidens løsninger.

ET STÆRKERE ØKOSYSTEM

I takt med at forsvarssektoren vokser, vokser behovet for nye kompetencer og nye samarbejder også. Her fungerer CenSec som det samlingspunkt, hvor virksomheder mødes, relationer opbygges, og nye projekter tager form. Ikke som kunde eller myndighed, men som den platform, der binder økosystemet sammen.

– Vi har nogle superdygtige virksomheder. Det er vigtigt, at vi får dem placeret i de internationale forsyningskæder, siger Dustin Wilden.

For virksomheder, der ønsker at blive en del af fremtidens forsvarsindustri, kan CenSec være et godt sted at begynde.



*Der er store muligheder
for danske virksomheder
at finde plads i værdi-
kæden hos de store
internationale aktører i
forsvarsindustrien.
Foto: CenSec*

VI SKABER EN MERE SIKKER OG FORBUNDET VERDEN

Tre divisioner – Test & Measurement, Technology Systems og Networks & Cybersecurity – gør Rohde & Schwarz til en pålidelig teknologipartner for kunder på tværs af en bred vifte af markeder.





TEST- OG MÅLEUDSTYR TIL LUFTFART OG FORSVAR

Rohde & Schwarz udvikler og leverer avancerede T&M løsninger til luftfarts og forsvarssektoren, der opfylder branchens strenge krav til design, verifikation og test. Porteføljen omfatter radar-systemer og kommunikationssystemer, satellit, avionik og navigationstest samt – omfattende EMC løsninger.

Kunderne drager fordel af dyb ekspertise inden for militær radiokommunikation, lufttrafikkontrol og signalefterretning. Langsigtede produktstrategier sikrer, at systemerne forbliver teknologisk relevante gennem hele deres livscyklus.

LUFTFART OG FORSVAR

Moderne missioner bygger på omfattende operationer, hvor informations-suveræniteten er afgørende. Rohde & Schwarz understøtter C4ISR kapaciteter ved at levere integrerede løsninger til signaltest, sikker kommunikation, kryptering, detektion, lokalisering, analyse og interception. Som den eneste leverandør, der tilbyder alle disse kapaciteter fra én kilde, sikrer virksomheden

fuld situationsforståelse og et solidt informationsgrundlag for beslutningstagning.

LØSNINGER TIL KRITISK INFRASTRUKTUR OG NETVÆRK

Rohde & Schwarz sikrer sikker og effektiv drift af kritiske infrastrukturer verden over. Teknologierne understøtter luftfartsmyndigheder med avancerede systemer til lufttrafikkontrol og navigation.

Højopløselige sikkerhedsscannere leverer hurtig og komfortabel screening med branchens laveste falsk alarm rater. Mobilnetoperatører anvender R&S testløsninger til at forbedre netværkskvaliteten, mens sikkerhedsmyndigheder og OEM'er benytter cellulær analyse og dronedetektionssystemer. Løsninger til spektrum monitorering hjælper regulatorer med at opretholde interferensfri kommunikation.

SIKKERHED

I en stadig mere sammenkoblet verden udvikler sikkerhedsudfordringerne sig hurtigt. Rohde & Schwarz leverer avancerede løsninger til beskyttelse af offentlige rum, industrifaciliteter,

**Én virksomhed
Tre divisioner
Mange muligheder**

Scan QR-koden
og se hele
porteføljen fra
Rohde &
Schwarz



regeringsbygninger og store events og sikrer tryghed i miljøer med høj trafik.

SERVICE

Rohde & Schwarz supplerer sin teknologi med en omfattende serviceportefølje, der understøtter kunder gennem hele produktets livscyklus. Services omfatter rådgivning, applikationssupport, kalibrering, opgraderinger, seminarer og skræddersyet træning, hvilket sikrer optimal ydeevne af avanceret udstyr.

Forsvaret og industrien skal blive bedre til at tale samme sprog

*Joachim Finkelman
er direktør i DI Forsvar
og sikkerhed, som er
Danmarks branche-
forening for den dan-
ske forsvars-, rum- og
sikkerhedsindustri under
Dansk Industri.
Foto: Sif Meincke*



Danske virksomheder står med en historisk mulighed for at blive en del af fremtidens forsvars- og sikkerhedsløsninger. Ifølge Joachim Finkielman, direktør i DI Forsvar & sikkerhed, kræves succes tættere samarbejde, større forståelse for Forsvarets behov og vilje til at navigere i en branche med høje krav og komplekse processer.

De historisk store investeringer i dansk og europæisk forsvar åbner nye muligheder for danske virksomheder. Men for mange SMV'er kan forsvarsindustrien virke som et lukket og komplekst marked. Ifølge Joachim Finkielman, direktør for DI Forsvar og Sikkerhed, handler det i høj grad om at bygge bro mellem Forsvaret og erhvervslivet.

– DI Forsvar og Sikkerhed arbejder benhårdt for at samle, udvikle og opretholde en fælles dansk styrkeposition mellem forsvarsindustri og sikkerhedspolitik. Vi er vigtige som formidler i den sammenhæng, for vi har endnu ikke set en klar plan for, hvad forsvaret vil have. Forsvaret har endnu ikke kommunikeret de operative udfordringer i forhold til industrien, siger Joachim Finkielman.

DI SKABER FORBINDELSER MELLEM VIRKSOMHEDER OG FORSVARET

DI Forsvar og Sikkerhed arbejder aktivt med at skabe kontakt mellem virksomheder, Forsvaret og myndighederne. Organisationen arrangerer blandt andet industridage, seminarer og netværksmøder, hvor virksomheder kan møde operative enheder og få indsigt i Forsvarets behov. Ifølge Joachim Finkielman handler det især om at skabe en tættere dialog mellem parterne.

– Forsvaret skal kende industriens muligheder, og virksomhederne skal forstå, hvordan systemet fungerer. I udlandet er de meget bedre til at skabe den slags kommunikation og samarbejde mellem private aktører

og forsvaret, og det skal vi blive meget bedre til herhjemme, siger han.

Han fremhæver samtidig, at der lige nu er stor efterspørgsel på løsninger, som hurtigt kan implementeres. Især områder som droner, autonome systemer, AI og nye former for overvågning og forsvarsteknologi fylder mere og mere. Udviklingen i Ukraine har ifølge ham vist, hvor hurtigt teknologien ændrer den moderne slagmark, og hvorfor fleksible og skalerbare løsninger bliver stadig vigtigere.

STORE MULIGHEDER FOR DANSKE VIRKSOMHEDER

Ifølge Joachim Finkielman er mulighederne for danske virksomheder i dag større end nogensinde før. De store

Områder med stort vækstpotentiale



DRONER



**AUTONOME
SYSTEMER**



DIGITALISERING



**SIKKERHEDS-
TEKNOLOGI**



**SENSORER OG
OVERVÅGNING**



LOGISTIK



Danmark har stærke positioner på flere områder, og der er store muligheder for at udvikle dansk forsvarsindustri yderligere.

JOACHIM FINKIELMAN

DI Forsvar og Sikkerhed

DI Forsvar og Sikkerhed er Danmarks nationale brancheforening for den danske forsvars-, rum- og sikkerhedsindustri under Dansk Industri. Organisationen arbejder for at styrke samarbejdet mellem erhvervsliv, Forsvaret og myndigheder og hjælper virksomheder med netværk, markedsindsigt og dialog med relevante aktører i branchen.

Foreningen arrangerer blandt andet industridage, seminarer, netværksmøder og eksportfremstød, hvor virksomheder kan få indsigt i Forsvarets behov og skabe relationer til både danske og internationale samarbejdspartnere.

investeringer i forsvar og sikkerhed skaber efterspørgsel på alt fra maritime løsninger og sensorer til overvågning, digitalisering og logistik. Samtidig ser han et stort potentiale for danske virksomheder som underleverandører til internationale forsvarsaktører.

– Danmark har stærke positioner på flere områder, og der er store muligheder for at udvikle dansk forsvarsindustri yderligere, siger han.

Han peger på, at mange danske virksomheder allerede leverer avancerede komponenter og teknologier til det internationale marked – men ofte uden at betragte sig selv som en del af forsvarsindustrien. Det er her, der ligger store muligheder for kommerciel succes.

BARRIERER KRÆVER TÆTTERE DIALOG

Samtidig understreger Joachim Finkielman, at vejen ind i sektoren kan være vanskelig for virksomheder, der ikke tidligere har arbejdet med forsvar

og sikkerhed. Ifølge ham skyldes det både tekniske krav, compliance-regler og en kultur, hvor Forsvaret og industrien historisk ikke har arbejdet tæt nok sammen.

– Der er både tekniske, kulturelle og regulatoriske barrierer. Så forsvaret og industrien skal blive bedre til at tale samme sprog, forklarer han.

Han mener blandt andet, at virksomhederne mangler tydeligere signaler om Forsvarets fremtidige behov og operative udfordringer. Hvis industrien får en bedre forståelse af, hvilke kapaciteter, der efterspørges, bliver det også lettere at udvikle relevante løsninger.

Samtidig oplever han, at mange virksomheder undervurderer, hvor stort et arbejde det kræver at blive leverandør til forsvarssektoren.

– Mange tror måske, at der bare står penge klar, men det kræver et stort benarbejde at komme ind i sektoren, siger Joachim Finkielman og peger blandt andet på sikkerhedskrav, dokumentation og behovet for at opbygge tillid og relationer.

SAMARBEJDE BLIVER AFGØRENDE

Joachim Finkielman oplever, at samarbejdet mellem staten, Forsvaret og erhvervslivet er blevet markant stærkere de senere år. Der er i dag en langt større forståelse for nødvendigheden af tætte partnerskaber mellem industri, myndigheder og forskningsmiljøer. Men der er stadig udfordringer.

– Vi mangler stadig at få tandhjulene til at gribe ordentligt ind i hinanden, for et stærkt forsvar hænger tæt sammen med en stærk industri. Det er den synergi, vi skal have frem, siger Joachim Finkielman.

For ham er det afgørende, at Danmark bliver bedre til at koble Forsvarets behov med danske virksomheders styrkepositioner og kompetencer. Lykkes det, ser han store muligheder for både dansk erhvervsliv og dansk sikkerhed i de kommende år.

ERFARING OG FLEKSIBILITET I MARITIME PROJEKTER

De store investeringer i dansk forsvar øger efterspørgslen på specialiserede kompetencer og løsninger i den maritime sektor. Norisol bidrager med teknisk isolering og interiør til både civile og militære fartøjer.



Når skibe bliver bygget, ombygget eller vedligeholdt, er der ofte mange aktører involveret, korte tidsvinduer og høje krav til kvalitet, dokumentation og sikkerhed. Derfor er erfaring og fleksibilitet afgørende ved valg af samarbejdspartnere.

Norisol har gennem årtier leveret teknisk isolering og interiør til komplekse maritime projekter og bidrager med kompetencer inden for blandt andet teknisk isolering på flader og rørsystemer, samt bygning af al interiør ombord på skibe. Virksomheden arbejder med godkendte maritime produkter og løsninger, der lever op til branchens krav og standarder.

KRAVENE STOPPER IKKE VED ISOLERINGEN

I maritime miljøer handler teknisk isolering om langt mere end energieffektivitet. Løsningerne skal også understøtte brandsikkerhed, arbejdsmiljø, støjreduktion, klassekrav og og stabil drift under krævende forhold.

Det gælder ikke mindst i forsvarsrelaterede projekter, hvor kvalitet, dokumentation og leveringssikkerhed er afgørende.

Derfor er det vigtigt at have samarbejdspartnere, der forstår de særlige krav, som følger med maritime installationer.

EN DEL AF DEN MARITIME VÆRDIKÆDE

For forsvarsaktører, værfter og rederier handler det om at have en samarbejdspartner, der leverer kvalitet til tiden.

Norisol stiller med erfarne og sikkerhedsgodkendte medarbejdere. De er specialister, som er vant til at arbejde i miljøer, hvor præcision, dokumentation og høj faglighed er afgørende.

Resultatet er løsninger, der understøtter sikker drift og skaber værdi gennem hele projektforløbet.



Iben Yde er ph.d. i autonome våbensystemer og rådgiver hos Rethink Advisory. Hun har mere end 13 års erfaring fra Forsvaret og er specialist i kunstig intelligens, militær teknologi, compliance og internationale industrisamarbejder. Hun har repræsenteret Danmark i NATO og FN i arbejdet med ansvarlig anvendelse af AI i forsvarssektoren.



Vi hjælper virksomheder med at forstå det danske forsvars behov og på den baggrund finde ud af, hvordan de kan positionere sig.

IBEN YDE, RETHINK ADVISORY

Tænk internationalt og digitalt – og vær rådgivningsparat

Vejen til at blive leverandør til Forsvaret handler sjældent kun om teknologi. Ifølge Iben Yde fra Rethink Advisory kræver det ofte også både forståelse for internationale samarbejder, styr på compliance og viljen til at søge den rådgivning, man mangler.

For mange danske virksomheder begynder rejsen mod forsvarsmarkedet med et produkt eller en teknologi, de mener kan skabe værdi for Forsvaret. Men selv de bedste løsninger finder sjældent vej til kunden af sig selv. Hos Rethink Advisory hjælper Iben Yde og hendes kolleger danske og internationale virksomheder med at forstå Forsvarets behov, identificere muligheder i markedet og navigere i de krav, der følger med.

– Vi hjælper virksomheder med at forstå det danske forsvars behov og på den baggrund finde ud af, hvordan de kan positionere sig i forhold til det, siger hun.

INTERNATIONALE MULIGHEDER TÆTTERE PÅ END MANGE TROR

Et af de områder, hvor mange virksomheder overser deres muligheder, er de internationale forsvarskoncerner.

Når Danmark køber forsvarsmateriel i udlandet, følger der ofte modkøbsforpligtelser med. Det betyder, at de udenlandske leverandører skal investere betydelige beløb i dansk forsvarsindustri gennem samarbejder med danske virksomheder. Her hjælper Rethink Advisory med at identificere potentielle samarbejdspartnere og udvikle projekter, som skaber værdi for begge parter.

– Jo mere gennemtænkt et koncept du har, når du går til de her store virksomheder, jo større er chancen også for, at de kan se værdien i det. Og de får man

ge henvendelser fra danske virksomheder, siger Iben Yde.

Ifølge hende er det ofte her, danske virksomheder undervurderer kompleksiteten. Det handler ikke kun om at have et produkt, men om at forstå, hvilke internationale virksomheder der har relevante behov, og hvordan et samarbejde kan passe ind i de rammer, der er fastlagt gennem modkøbsordningerne.

AI OG COMPLIANCE BLIVER EN KONKURRENCEFaktor

Flere virksomheder udvikler løsninger med AI, som kan anvendes i militære sammenhænge, både i våbensystemer og i beslutningsstøttefunktioner. Men mange er ikke klar over, at de i stigende grad kommer til at møde krav om ansvarlig udvikling, risikostyring og dokumentation. NATO har allerede formuleret en strategi for kunstig intelligens med principper for ansvarlig udvikling og anvendelse af AI-baserede systemer, og alt peger på, at disse krav på sigt vil blive omsat til egentlige certificeringsstandarder. Compliance på dette område kommer derfor til at stå som et license to operate – opfylder du ikke kravene, kan du hverken sælge dine systemer til Danmark eller andre NATO-lande.

– Og pointen er, at compliance ikke bør være noget, man først forholder sig til, når kravene bliver formelle. Jo tidligere virksomheder tænker ansvarlig udvikling, risikostyring og dokumentation

ind i deres processer, desto stærkere står de, og deres produkter når kunder, myndigheder eller investorer begynder at stille spørgsmål, siger Iben Yde.

Hun oplever allerede, at både investorer og potentielle kunder i stigende grad efterspørger dokumentation for, hvordan virksomheder arbejder med ansvarlig AI og folkeretlige krav.

DANSKE VIRKSOMHEDER SKAL BLIVE MERE RÅDGIVNINGSPARATE

Hvis Iben Yde skal pege på én udfordring, der går igen hos mange virksomheder, er det manglende erfaring med at hente ekstern rådgivning ind. Forsvarssektoren er blevet så kompleks i forhold til selv at overskue alle krav, muligheder og risici.

– Hvis du ikke er parat til at investere i rådgivning eller ikke har erkendt behovet for det, så har du ikke det fulde billede af udfordringer og muligheder, der kræves. Det er simpelthen blevet så komplekst at være leverandør til Forsvaret, at det er nærmest umuligt for mindre og også mange større virksomheder, at have alle kompetencer in house i virksomheden siger hun.

Derfor handler det ikke længere kun om at have den rigtige teknologi. Det handler også om at forstå markedet, navigere i internationale samarbejder og få adgang til den specialviden, der kan være forskellen på at komme ind i forsvarsindustrien – eller blive stående udenfor.

NÅR REJSEN BLIVER EN DEL AF ARBEJDSDAGEN

Blackbird Air tilbyder skræddersyede løsninger til virksomheder, der ønsker friheden til at rejse på egne præmisser. Uden faste afgang. Uden unødvendige mellemstop. Med mulighed for at tilpasse rejsen efter dagens opgaver – ikke omvendt.



De vigtigste møder varer måske kun få timer. Men tiden omkring mødet er ofte lige så afgørende. Det er her, beslutninger forberedes, relationer styrkes, og næste skridt bliver taget.

For ledere, specialister og virksomheds-ejere med aktiviteter på tværs af landegrænser er fleksibilitet derfor ikke en luksus. Det er en nødvendighed – og den hjælper Blackbird Air med at opnå.

TID TIL DET, DER BETYDER NOGET

Når rejsen planlægges ud fra dine behov, frigøres tid og energi til det, der

skaber værdi. Tid til kunder. Tid til samarbejdspartnere. Tid til forberedelse. Tid til at træffe de rigtige beslutninger.

For mange handler det derfor ikke udelukkende om at komme hurtigere frem. Det handler om at skabe de bedste betingelser for at bruge tiden bedst.

ANKOM MED FOKUS OG OVERSKUD

Med base i Billund flyver Blackbird Air til destinationer over hele verden. Uanset hvor du skal hen, er de bedste rejseoplevelser dem, der føles ube-

sværet. Derfor er der ikke kun fokus på fleksibilitet og effektivitet, men også på nærvær, diskretion og personlig service.

Den frihed kan være forskellen på blot at komme fra A til B – og på at komme frem til succesfulde aftaler.



Behind the mission

Militære missioner findes i mange former. Men de har én ting til fælles: De taktiske IT-systemer, der understøtter dem, må aldrig svigte.

Hos MilDef forstår vi de udfordringer, vores kunder står over for - og den effekt, hver løsning skal levere.

Vores løsninger er dokumenteret, hvor det virkelig gælder – ikke på papir, ikke i teorien, men i reelle missioner under virkelige forhold. Kampafprøvet til alt, hvad de udsættes for.

Men den virkelige styrke ligger ikke kun i de robuste og pålidelige IT-løsninger, vi udvikler - men også i de dedikerede mennesker bag dem.

Vi står bag missionen. Hver mission. Og når presset er størst, må det, der står bag missionen, aldrig svigte.

WE ARMOR IT.™

Ventilationsfirma fandt millionordren på Google

Mange industrivirksomheder sværger stadig til det fysiske håndtryk og den velkendte messebod. Men for Technor kom den største ordre i nyere tid fra en helt anden retning.



Mathias Hyldgaard Sørensen er ikke typen, der kaster sig ud i ting uden at have tænkt sig om. Som administrerende direktør og medejer af Technor, en virksomhed der leverer ventilationsløsninger til industrien, er han vant til at tænke langsigtet og holde hovedet koldt, når det gælder store beslutninger.

Det kræver det også, når man opererer i et marked, hvor kunderne tæller alt fra produktionsvirksomheder til underle-

verandører inden for forsvar og tung industri. Her er kravene høje, beslutningsprocesserne lange, og tillid er ikke noget man bygger op med et enkelt klik.

Alligevel sidder han i dag og indrømmer, at han engang var skeptisk over for digital markedsføring. Ikke uden grund.

– Vi havde tidligere oplevet en skuffende erfaring med digital markedsføring, som satte os tilbage, siger han.

Det er en sætning, mange B2B-direktører nikker genkendende til. Man prøver det, det virker ikke helt, og pludselig er tilliden væk. Technor var havnet i den fælde – og de vidste, at de skulle ud af den igen.

DET, HJEMMESIDEN IKKE FORTALTE

Problemet var ikke, at Technor ikke var dygtige. Det var de. Problemet var, at deres hjemmeside ikke fortalte det til nogen – i hvert fald ikke til Google, og

dermed heller ikke til de kunder, der sidder og søger efter præcis de løsninger, Technor har på hylden.

Nikolaj Kiil, der er Head of Web hos marketingbureauet Nord, kender den type situation godt.

– Det vigtigste var at sikre, at Technor kunne findes af de rigtige kunder. Vi skabte en brugervenlig platform, der fremhævede deres kernekompetencer gennem en stærk SEO-ramme, forklarer han.

Oversat til dansk: En flot hjemmeside er en god start. Men hvis ingen finder den, er den omtrent lige så nyttig som en brochure i en låst skuffe.

TALLENE, DER OVERBEVISTE SELV SKEPSISTEN

Nord gik i gang. Ny hjemmeside. Målrettet SEO-strategi. En plan for, hvilke søgeord der faktisk bragte de rigtige kunder ind.

Resultaterne kom ikke natten over, men de kom. Antallet af Technors vigtigste søgeord på førstepladsen hos Google mere end fordoblede sig. Andelen af søgeord i top 3 steg med 143 procent. Og 79 procent flere nøgleord rykkede op på Googles første side.

Tal er tal. Men så kom den ordre, der gjorde det hele konkret.

– Forrige år alene sikrede vi en tocifret millionordre, der startede med en Google-søgning, siger Mathias Hyldgaard Sørensen.

En kunde havde søgt efter en ventilationsløsning. Technor dukkede op. De klikkede ind. Og resten er forretningshistorie. Det er præcis den type kunder, virksomheder der ved, hvad de har brug for, og som søger aktivt efter det,

der findes i de indkøbstunge miljøer, hvor forsvaret og dets underleverandører opererer.

DEN SVENSK TEST

Historien stopper ikke i Danmark. Da Technor besluttede at ekspandere til Sverige, fik de en række anbefalinger fra svenske samarbejdspartnere – advokater, revisorer, lokale bureauer. Den slags råd følger man typisk. Men ikke denne gang.

– Vores svenske partnere foreslog et lokalt bureau, men vi vidste, at Nord allerede forstod vores forretning og havde leveret stærke resultater. Vi havde ikke lyst til at starte forfra med nogen, der først skulle lære os at kende, forklarer direktøren.

Det er egentlig det mest sigende i hele fortællingen. At en virksomhed, der en gang var brændt på digital markedsføring, i dag aktivt fravælger den „sikre“ løsning – fordi de har fundet en partner, de stoler på.

– Vi fik den rådgivning, vi håbede på, og mere til. Det er et partnerskab, der har hjulpet os med at vokse både nationalt og nu også internationalt,” siger Mathias Hyldgaard Sørensen.

79%
flere nøgleord
rykkede op
på Googles
første side.

nord

Den røde tråd

Magasinet, du sidder med i hånden lige nu, står Nord bag – ligesom vi står bag 288 andre årlige udgivelser på tværs af brancher i hele Danmark.

Nord er et full service bureau med en retning til forretning siden 2002. Vi løser opgaver inden for strategi, trykte medier, omdelinger, websites og digital marketing. Det betyder, at vi ikke blot når din målgruppe med det rigtige budskab i det rigtige medie – vi sikrer også, at de kan finde dig, når de går online bagefter.

For offline markedsføring skaber opmærksomhed og troværdighed. Men det er den digitale tilstedeværelse, der konverterer, fastholder og handler. SEO, Google Ads, Meta, sociale medier, nyhedsbreve – det er discipliner, vi arbejder med hver dag for virksomheder landet over.

DEN RØDE TRÅD MELLEM DE TO ER DET, VI ER CODE TIL

Vil du nå præcis dit segment, som annoncer i et af vores magasiner, via målrettet omdeling eller med en digital indsats der samler det hele, er vi din partner.

RING ELLER SKRIV TIL OS:

☎ 36 97 00 75

✉ info@nordnord.dk

Læs mere:
nordnord.dk



ARCTIC DESIGN.

Tasker fremstillet i Tarpaulin – custom designed – i samarbejde med kunden. Heavy duty tasker til ekstrem anvendelse, i ekstreme omgivelser.

Vi har en mangeårig erfaring i produktion af Tarpaulin tasker til servicebranchen indenfor olie industrien I Nordsøen. Desuden har vi I mange år produceret dry sacks i Tarpaulin til de polare regioner på Svalbard etc.

Vi har særlig ekspertise indenfor custom design I Tarpaulin. At udvikle tasker i nært samarbejde med kunderne til at løse særligt krævende opgaver eller behov. Duffelbags, grab-bags, dry sacks og medicintasker etc.





STRENGTH IN AN ENDURING PARTNERSHIP

The Royal Danish Air Force and its crews have supported critical missions close to home and around the world for the benefit and protection of Denmark and its allies. Lockheed Martin is proud of 70+ years of performance powered by partnership, collaboration and innovation and looks forward to continuing to work alongside our Danish partners in the years and decades ahead.

Learn More



LOCKHEED MARTIN 

©2026 Lockheed Martin Corporation

SYSTEMATIC

The SitaWare Suite

NATO's Land C2 solution of choice

C4ISR capability for tomorrow's warfighters



50+

customers
worldwide

20+

NATO
nations

25+

years of C4ISR
experience