Skärpt exportkontroll av krigsmateriel

– DEL 2, bilagor

Slutbetänkande av
Krigsmaterielexportöversynskommittén, KEX

Stockholm 2015

STATENS OFFENTLIGA
UTREDNINGAR

SOU 2015:72

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

För remissutsändningar av SOU och Ds svarar Fritzes Offentliga Publikationer
på uppdrag av Regeringskansliets förvaltningsavdelning.
Svara på remiss – hur och varför.
Statsrådsberedningen, SB PM 2003:2 (reviderad 2009-05-02)
En kort handledning för dem som ska svara på remiss. Häftet är gratis och kan laddas ner
som pdf från eller beställas på regeringen.se/remisser

Layout: Kommittéservice, Regeringskansliet.
Omslag: Elanders Sverige AB.
Tryck: Elanders Sverige AB, Stockholm 2015.

ISBN 978-91-38-24330-5
ISSN 0375-250X

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Örnsköldsvik 2014-02-05

Krigsmaterielexportöversynskommittén

Kommitténs handläggare;
Richard Tornberg - utredningssekreterare
Hannes Magnergård - utredningssekreterare

BAE Systems Hägglunds handläggare;
Jesper Skogetun – Business Development

BAE Systems Hägglunds

SE-891 82 Örnsköldsvik
Sweden

Tel +46 660 800 00

www.baesystems.com

BAE Systems Hägglunds yttrande med anledning av Krigsmaterielexportöversynskommitténs hemställan om information kring faktiska sakförhållanden inom svensk försvarsindustri

Med anledning av regeringens kommittédirektiv 2012:50 har Krigsmaterielexportöversynskommittén ("kommittén") ställt frågor till BAE Systems Hägglunds ("Hägglunds") i syfte att inhämta korrekta uppgifter om faktiska sakförhållanden i den inhemska försvarsindustrin. Vi har i detta brev med bilaga besvarat frågorna efter bästa förmåga, i vissa fall genom uppdelning i delfrågor.

Inledningsvis skulle vi vilja framföra vår uppskattning över att man inom ramen för kommitténs uppgift inhämtar försvarsindustrins uppgifter och åsikter i frågan, då den lagändring som eventuellt blir följden av kommitténs betänkande kommer att ge negativa konsekvenser för den nationella handelsindustrin i allmänhet och svensk försvarsindustri i synnerhet.

Det går sannolikt inte att överdriva betydelsen av exportmöjligheter för svensk försvarsindustri. För Hägglunds är exportandelen grovt räknat 90 % i genomsnitt för de senaste årens försäljning, vilket beskrivs närmare i bilagan. Hägglunds står inför en marknadssituation med en alltjämt ökande konkurrens samt en vikande traditionell marknad. Den förändrade svenska materielförsörjningsstrategin att upphandla färdigutvecklade produkter "från hyllan" istället för traditionell samutveckling med industrin, har förändrat spelplanen på den svenska marknaden. Detta innebär att vi som bolag numer måste stå på egna ben och hitta alternativa lösningar eller finansiärer för att möjliggöra fortsatt produktutveckling. Denna situation är relativt ny för Hägglunds att anamma, vilket föranleder oss att blicka mot nya geografiska marknader.

Vi vill också belysa vår farhåga att resultatet av en skärpt svensk exportkontroll kommer att snedvrida konkurrensen bland de försvarsindustrier som verkar på marknaden. Varje vunnen affär innebär en möjlighet för oss att utveckla våra produkter och omvänt innebär en förlust att Hägglunds konkurrenter stärks. Kombinationen av den svenska materialförsörjningsstrategin och en skärpt exportkontroll kommer därför att få stora negativa effekter för Hägglunds.

BAE SYSTEMS

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

Vår uppfattning är att exportlagstiftningen i de europeiska länderna i dagsläget är närmast snarlik, men att den faktiska och praktiska tillämpningen emellertid skiljer sig åt. För att gynna konkurrens, skapa förutsägbarhet och en stabil försvarsindustri är det vår uppfattning att den framtida utvecklingen bör innebära en ökad harmonisering, även beträffande tillämpningen. En skärpning av exportkontrollen mot icke-demokratier som genomförs enbart av Sverige anser vi vore att ta ett steg i motsatt riktning.

Avslutningsvis vill vi poängtera att Hägglunds inte har några direkta invändningar mot en skärpt exportkontroll gentemot icke-demokratier såtillvida skärpningen genomförs och tillämpas inom hela EU.

Vi bistår gärna att utveckla våra svar vid behov.

Bästa Hälsningar

Tommy Gustafsson-Rask
Verkställande Direktör
BAE Systems Hägglunds AB

Bilaga 1: Hägglunds svar på kommitténs frågor

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Bilaga 1 - Hägglunds svar på kommitténs frågor

Förtydliganden angående vårt svar

Hägglunds erbjöds att på förhand presentera sina svar och tolkning av frågorna samt erhålla kommitténs feedback i syfte att inkomma med så adekvat och användbar information som möjligt för kommitténs betänkande. Kommitténs rekommendationer har beaktats av Hägglunds och har varit en god vägledning i såväl tolkning som i arbetet att framställa vårt yttrande.

I de svar där fördelningen mellan Krigsmateriel för strid och Övrig krigsmateriel redovisas är uppgifterna hämtade ur leveransdeklarationer inlämnade till ISP. I bilagan benämns hädanefter Krigsmaterial för strid – *KS* och Övrig krigsmateriel – *ÖK*. Kategorin *Civilt* innefattar uteslutande försäljning av icke exportkontrollerade tjänster och produkter såsom projektledning, utbildning, dokumentation etc. som normalt levereras i samband med försäljning av KS och ÖK. Till denna kategori inräknas även försäljning av icke exportkontrollerade Bv206.

Generellt har Hägglunds lägre upplösning för data från 2004 och bakåt än för åren 2005 fram till idag. Uppgifter kring FoU samt export fördelat på länder presenteras för perioden 2005-2012 då uppgifter för tidigare period saknas för dessa områden.

Redovisad data är angiven i absoluta tal, d.v.s. inte nuvärdesuppräknade. Samtliga belopp som redovisas avser MSEK om inte annat anges.

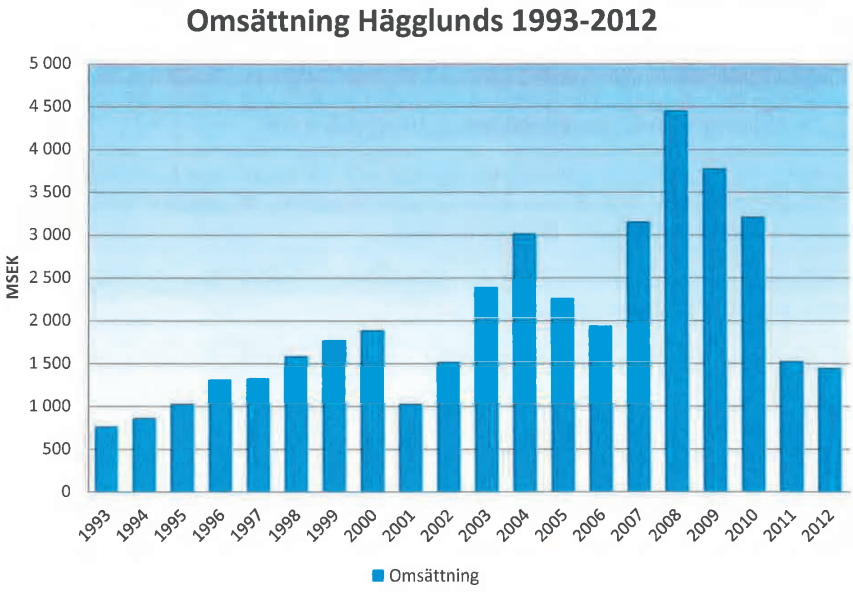
Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 1

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

Svar fråga 1



Årlig omsättning MSEK

1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
760	860	1 025	1 307	1 322	1 581	1 761	1 883	1 024	1 514	2 375	3 012	2 243	1 925	3 149	4 446	3 768	3 206	1 522	1 441

Fördelningen KS och ÖK görs för Hägglunds del i de leveransdeklarationer som framställts och redovisats till ISP. För övrig försäljning som inte redovisas i leveransdeklarationer (till svenska kunden samt export av icke exportkontrollerade tjänster och produkter) sker ingen klassificering avseende KS/ÖK/Civilt i våra system. Följaktligen kan inte fördelningen mellan KS/ÖK/Civil presenteras för total omsättning. I vårt svar till fråga 3 finns däremot fördelningen angiven i förhållande till Hägglunds exportomsättning.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 2

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

Svar fråga 2

Försvarsmakten är i särklass Hägglunds största svenska kund. Försäljning under aktuell redovisningsperiod till övriga svenska kunder som Svenska Kraftnät AB, Vattenfall AB, Luftfartsverket, Saab, Räddningstjänsten via olika kommuner, m.fl är i sammanhanget försumbart (<1% av omsättning) varför vi i vårt svar valt att enbart redovisa vår försäljning till Försvarsmakten.

Klassificering av KS, ÖK och Civilt görs inte i våra system vid försäljning till Försvarsmakten, varvid vi inte har möjlighet att presentera den fördelningen i vårt svar.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Omsättning totalt	760	860	1 025	1 307	1 322	1 581	1 761	1 883	1 024	1 514	2 375	3 012	2 243	1 925	3 149	4 446	3 768	3 206	1 522	1 441
Oms. per år till FM	342	559	615	810	767	838	792	565	601	651	548	93	157	289	409	400	113	160	244	216
Omsättning övrigt	418	301	410	497	555	743	969	1 318	423	863	1 827	2 919	2 086	1 636	2 740	4 046	3 655	3 046	1 278	1 225
Oms/år till FM i %	45%	65%	60%	62%	58%	53%	45%	30%	59%	43%	23%	3%	7%	15%	13%	9%	3%	5%	16%	15%

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

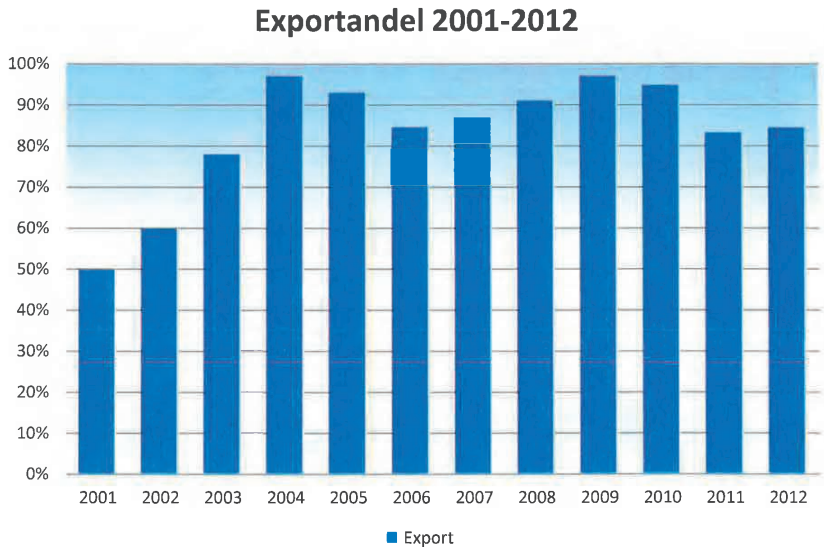
Fråga 3

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

Svar fråga 3

Genomsnittlig exportandel under åren 2004-2012 är ca **90 %**. Precisa uppgifter saknas avseende export för perioden 1993-2000. Dock visar den övergripande trenden på en markant ökning av andelen export under perioden 1993-2012.

Tabeller och diagram nedan avser perioden 2001-2012.

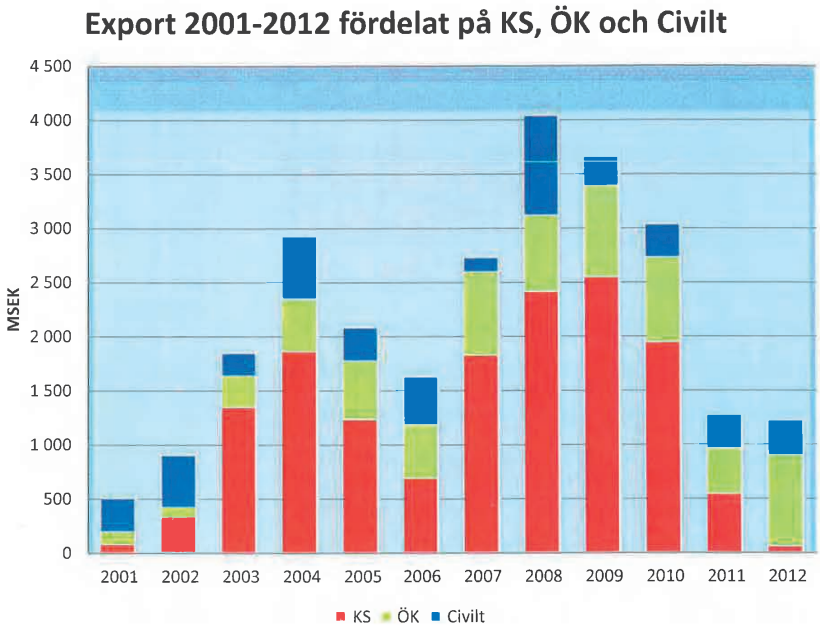


	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Omsättning	1 024	1 514	2 375	3 012	2 243	1 925	3 149	4 446	3 768	3 206	1 522	1 441
Export	512	908	1 852	2 922	2 086	1 629	2 731	4 045	3 655	3 038	1 267	1 217
Export i %	50	60	78	97	93	85	87	91	97	95	83	84

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fortsättning svar fråga 3



	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
KS	83	328	1 348	1 864	1 234	693	1 828	2 415	2 549	1 946	544	62
ÖK	119	98	291	482	542	492	771	706	845	786	421	843
Civilt	310	482	213	576	310	444	132	924	260	306	303	313
Totalt	**512**	**908**	**1 852**	**2 922**	**2 086**	**1 629**	**2 731**	**4 045**	**3 655**	**3 038**	**1 267**	**1 217**

Uppgifterna i tabellen anges i MSEK och är hämtade från leveransdeklarationer till ISP.

Företagsklassning Öppen
Försvarsklassning Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fortsättning svar fråga 3

Fördelning KS, ÖK och Civilt på länder 2001-2012. Källa; Leveransdeklarationer till ISP

Export per land

MSEK	2005			2006			2007			2008			2009			2010			2011			2012		
	KS	ÖK	Civilt	KS	ÖK	Civilt	KS	ÖK	Civilt	KS	ÖK	Civilt	KS	ÖK	Civilt	KS	ÖK	Civilt	KS	ÖK	Civilt	KS	ÖK	Civilt
Nederländerna	0	0	17	380	13	72	976	148	66	1 063	28	739	2 255	180	0	1 917	167	0	544	11	0	0	137	0
Danmark	0	0	0	0	0	3	382	40	8	1 311	74	0	294	67	37	15	219	57	0	127	21	0	145	48
Finland	185	24	60	291	34	135	404	69	0	39	50	0	0	6	7	14	2	3	0	5	46	62	11	4
Frankrike	0	0	1	0	0	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	77	0	150	74	0	380	3
Tyskland	0	19	11	0	174	68	0	235	53	0	144	19	0	36	100	0	5	42	0	8	19	0	9	5
England	0	175	11	0	38	40	65	86	89	0	196	144	0	456	34	0	358	54	0	70	139	0	111	4
Schweiz	1 049	101	40	22	40	43	1	15	8	0	25	6	0	24	8	0	7	5	0	33	0	0	21	13
Italien	0	197	1	0	179	10	0	176	3	0	166	0	0	65	2	0	1	2	0	1	17	0	1	0
Korea	0	0	99	0	0	46	0	0	23	0	0	8	0	0	19	0	0	25	0	0	8	0	0	21
Norge	0	26	28	0	14	8	0	0	35	0	20	14	0	7	23	0	25	0	0	14	3	0	0	0
Luxemburg	0	0	0	0	0	3	0	0	10	0	0	13	0	2	12	0	1	36	0	0	19	0	0	29
Kanada	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	12	0	0	4	0	0	0	0	0	3
USA	0	0	6	0	0	4	0	0	8	3	0	3	0	0	2	0	0	3	0	0	10	0	1	27
Ryssland	0	0	0	0	0	1	0	0	4	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saudi Arabien	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Spanien	0	0	1	0	0	2	0	0	1	0	2	0	0	1	0	0	2	4	0	1	2	0	2	0
Turkiet	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Kina	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Indien	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1
Japan	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Grekland	0	0	19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Malaysia	0	0	4	0	0	2	0	0	3	0	0	3	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0
Singapore	0	0	3	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Australien	0	0	4	0	0	1	0	0	2	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Nya Zeeland	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Totalt	**1 234**	**542**	**308**	**693**	**492**	**444**	**1 828**	**771**	**318**	**2 415**	**706**	**956**	**2 549**	**845**	**258**	**29**	**619**	**318**	**0**	**409**	**358**	**62**	**682**	**159**

Not. Deklaration avseende försäljning ÖK 180 MSEK till Norge 2012 redovisades i leveransdeklaration till ISP första perioden 2013.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 4

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

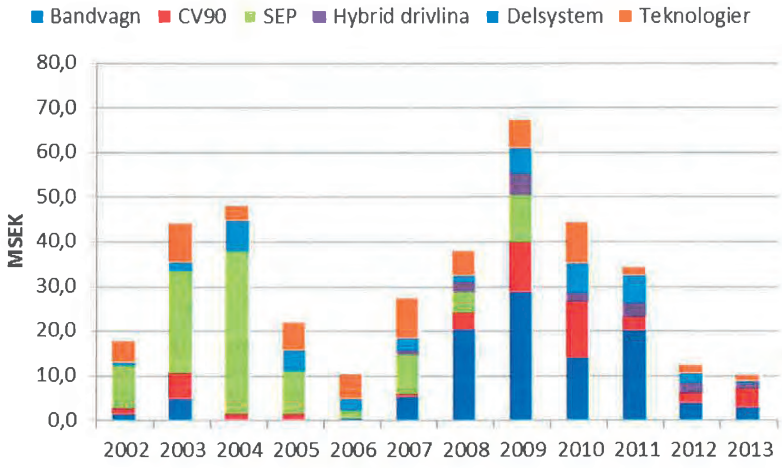
Svar fråga 4

Hägglunds kundfinansierade FoU ligger i storleksordningen 90–120 MSEK årligen. Därutöver tillkommer egenfinansierad FoU enligt tabellen nedan. Som tidigare beskrivits finns inga tillgängliga data för egenfinansierad FoU för åren 1993-2001, därför redovisas uppgifter endast för perioden 2002-2012.

Uppgift kring fördelning KS, ÖK och Civilt finns ej att tillgå avseende FoU.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
FoU - egenfinansierad	18	44	48	22	10	27	38	67	44	34	12	10

Diagrammet nedan visar en översikt av **egenfinansierad** FoU för perioden 2002-2013.



Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 5

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

Svar fråga 5

Hägglunds har utvecklat bandvagnsfamiljen och stridsfordonsfamiljen i samverkan med Försvarsmakten/FMV. Fordonsfamiljerna inklusive tornsystem, support och teknologier är huvudsakligen de produkter vi nu marknadsför och säljer. Utifrån våra nuvarande samt framtida kunders behov och kravspecifikationer utvecklas fordonsfamiljerna kontinuerligt att möta marknadens behov. Hägglunds har även utvecklat en tredje fordonsfamilj, SEP, men marknadsför inte längre denna produkt då den valdes bort av vår referenskund Försvarsmakten.

Inom det civila området har Hägglunds sedan mitten av 90-talet utvecklat elhybridprodukten Hybrid Electric Drive (HED) som i huvudsak omfattar en elhybridtekniklösning för tunga fordon med höga krav på effekt och vridmoment i trånga utrymmen, t.ex. fordon för skogs- och gruvindustri. Trots att försäljningen är stigande så är den endast marginell och betraktas därför fortfarande som marginalaffär för Hägglunds. HED har dock potential att med rätt förutsättningar vinna betydande framgång, även på den internationella marknaden.

Installerad fordonsbas

Bv206

Sverige	4728
Norge	2400
USA	1100
England	670
Sydkorea	440
Finland	400
Singapore	240
Holland	160
Kanada	110
Tyskland	130
Italien	100

Bv206 – Totalt 11 000 levererade till ca 40 länder

BAE SYSTEMS

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

B206S

BvS10

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

CV90

Försäljningsinsatserna har hittills i huvudsak riktats mot Västeuropa och endast i liten skala mot Nordamerika, Östeuropa och enbart ett fåtal länder i Sydostasien och Sydamerika. Försäljningen till Sverige har under de senaste nio åren endast stått för ca 10 % av Hägglunds omsättning. En trend är att Hägglunds traditionella marknader minskar varför vi nu tittar på möjligheten att öka vår närvaro på tillväxtmarknader i Östeuropa, Sydostasien, Sydamerika och eventuellt Afrika. Detta innebär att Hägglunds i allt större utsträckning påverkas av exportrestriktioner som direkt inverkar på våra möjligheter till nödvändig marknadsexpansion.

Redan idag väljer Hägglunds aktivt bort affärsmöjligheter av exportkontrollskäl. Exempel är länder som UAE och Colombia där program finns etablerade för anskaffning av militära fordon, där Hägglunds produkter troligen skulle stå sig väl i konkurrensen.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 6

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

Svar fråga 6

Att ha den svenska Försvarsmakten som referenskund är oerhört viktigt för Hägglunds möjligheter att nå framgång på den internationella marknaden. Att exportera ett nyutvecklat system där Sverige har valt en utländsk konkurrent är nära på omöjligt. Samtliga fordonstyper som Hägglunds tidigare exporterat och idag exporterar, har tidigare i en viss konfiguration sålts till Försvarsmakten.

Ett tydligt exempel på betydelsen av Försvarsmakten som referenskund är den splitterskyddade enhetsplattformen ("SEP") som utvecklades under 2000-talet tillsammans med FMV/FM. När fordonsupphandlingen avslutades 2009 stod det klart att SEP inte stod som vinnare då FMV valt ett utländskt fordonsalternativ. Hägglunds hade vid den tidpunkten ett stort antal substantiella exportmöjligheter rörande SEP med långt gångna diskussioner och förhandlingar med vissa nationer. FMVs beslut att välja bort SEP ödelade samtliga möjligheter till exportförsäljning och idag existerar inte SEP som produkt i Hägglunds produktportfölj.

De senaste nio åren har försäljningsandelen till Försvarsmakten endast varit i genomsnitt ca 10 % av Hägglunds omsättning. En orsak är att vi har kapitaliserat på den investering som hänför sig till Sverige som referenskund, tex export av CV90. En annan orsak till att den är låg på slutet av perioden är att den svenska materielförsörjningsstrategin har förändrats över tid och att inriktningen övergått till att upphandla färdigutvecklade produkter "från hyllan" istället för den traditionella samutvecklingen ihop med försvarsindustrin.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 7

Hur många anställda har bolaget haft per år sedan 1993?

Svar fråga 7

År	Kollektiva	Tjänstemän	Antal anställda
1993	453	372	825
1994	450	365	815
1995	470	357	827
1996	482	389	871
1997	487	397	884
1998	491	406	897
1999	484	386	870
2000	430	403	833
2001	436	448	884
2002	467	502	969
2003	509	546	1055
2004	495	575	1070
2005	432	650	1082
2006	479	741	1220
2007	461	749	1210
2008	380	691	1071
2009	337	671	1008
2010	240	612	852
2011	203	614	817
2012	229	572	801
2013	245	582	827

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fortsättning svar fråga 7

Uppgifter i tabell och diagram ovan avser årsarbetstid och inkluderar **inte** konsulter. Från 2008 har Hägglunds i genomsnitt nyttjat 90 st. konsulter årligen med en variation inom antalet 50 till 180.

Trenden är och har varit en alltjämt ökande andel tjänstemän i förhållande till andelen kollektivt anställda. En rimlig hypotes till detta är att vår exportandel ökat och med den också kundernas offsetkrav (motköp i kundlandet). Det har inneburit att vi över tid ställt om verksamheten till att vara mer inriktad på utveckling/konstruktion och extern produktion, vilket kan förklara viss del av förändringen. En annan trolig förklaring är riskspridning och en strävan efter högre resursutnyttjande genom bl.a. outsourcing vilket minskat behovet av egen kollektiv personal. Det är ett faktum att Hägglunds idag samarbetar med betydligt fler partners än vad vi gjorde för ca 20 år sedan.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 8

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

Svar fråga 8

Som Örnsköldsviks största privata arbetsgivare är Hägglunds höggradigt delaktigt och drivande i en rad nätverk i kommunen, t.ex. Industrigrupp och handelskammare. Vi stöttar skola, kulturevenemang och idrott. Vi arrangerar studiebesök och besök på skolor samt har ett mångårigt engagemang med KomTek, NOT-dagar och Destination Jobb. Lokal handel och kultur stöttas bl.a. via engagemang i CESAM. Insatser för idrott sker främst genom samarbete med idrottsföreningar, Fabrikslopp och Hägglundsjogg. Det handlar såväl om ekonomiskt stöd som annan hjälp t.ex. genom att vår personal agerar ledamöter och ordförande i styrgrupper. Hägglunds engagemang har inte ändrats på annat vis än att vi tonat ned det direkta ekonomiska stödet till elitidrott till förmån för skolaktiviteter och kultur.

Örnsköldsviks kommun har uppdragit åt konsultföretaget Öhman Consulting AB att beräkna och beskriva vilken betydelse Hägglunds har för Örnsköldsvik som samhälle. Resultaten presenteras i rapporten "*BAE Systems Hägglunds betydelse för samhällsutveckling och sysselsättning i Örnsköldsviksområdet*" från januari 2014. Modellen/metoden som används för beräkningar av hur samhället drar fördel av Hägglunds har används vid ett flertal liknande uppdrag från andra kommuner runt om i landet. Öhman Consulting AB konstaterar att fler än 2500 årsarbetstillfällen i Örnsköldsviksområdet emanerar från BAE Systems Hägglunds vilket illustreras i tabellen nedan. Ett arbetstillfälle hos Hägglunds ger ytterligare två arbetstillfällen i Örnsköldsviksområdet.

	Årsarbeten
Direkt sysselsatta Hägglunds	879
Indirekt sysselsatta	342
Andel i lokala servicenäringar	495
Andel i kommun/landsting	474
Offentliganställdas andel av lokala servicenäringar	196
Offentliganställdas + servicenäringars andel i lokal offentlig sektor	185
Total sysselsättningseffekt i Örnsköldsvik	***2571***

Utförligare beskrivning av angreppssätt, metod och effekter för Örnsköldsvik i detalj återfinns i Örnsköldsviks kommuns yttrande till Kommittén där rapporten går att finna i sin helhet.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 9

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

Svar fråga 9

En förutsättning för ett fungerande internationellt samarbete är samsyn i exportkontrollfrågor och överensstämmande tillämpning av gällande EU-regelverk. Ett förbud mot en viss typ av stat är generellt sett inga problem så länge det harmoniserar med exportlagstiftning och praktisk tillämpning i övriga europeiska länder samt i de länder där ett samarbete kan vara aktuellt. Stora marknader utanför EU och USA där ett framtida samarbete kan vara aktuellt för Hägglunds är Australien, Brasilien, Indien, Turkiet, Korea. Sådana samarbeten leder till att nya produkter utvecklas baserat på vår teknologi och nyttjanderätt kommer att tillskrivas det land som finansierat utvecklingen.

Om Sverige på egen hand inför exportförbud till vissa stater så kommer det påverka Hägglunds negativt. Följden blir dels en direkt konkurrensbegränsning gentemot övriga aktörer och dels bromsar det över tid vår utvecklingstakt p.g.a. utebliven kundfinansierad utveckling som en konsekvens av ”förlorade” affärer.

Som en del av den globala koncernen BAE Systems riskerar Hägglunds dessutom att drabbas av minskade utvecklingsanslag från moderbolaget på grund av en begränsad marknadsåtkomst i förhållande till konkurrerande produkter inom koncernen.

Ponera en affärsmöjlighet i form av en fordonsupphandling i en stat med ur exportkontrollsynpunkt striktare restriktioner från Sverige än övrig omvärld. Från BAE Systems är svenska CV90 och amerikanska Bradley, producerad av BAE Systems i USA, tänkbara fordonskandidater. I normalfallet hade de två fordonssystemen tävlat på i stort sett lika villkor och med samma marknadsmässiga förutsättningar. Ett anbud hade sannolikt lämnats in för CV90 och ett anbud för Bradley. I detta fall står det klart att Hägglunds inte kommer att beviljas exporttillstånd vilket får till följd att BAE Systems endast offererar amerikanska Bradley.

Den negativa konsekvensen – utöver att Hägglunds CV90 inte ges möjlighet till tävlan i detta realistiska exempel – är att Hägglunds även förlorar position inom den koncernen BAE Systems. En sämre position internt leder omedelbart till minskad exponering och marknadsföring samt i förlängningen till minskade utvecklingsanslag.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 10

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

Svar fråga 10

Ett fordonssystem, oavsett klassificering (krigsmateriel eller civilt), har åtminstone under de senaste 30 åren inte utvecklats av Hägglunds utan en identifierad köpare med vilken samutveckling har skett. Däremot sker vidareutveckling av befintliga fordonsplattformar som en kombination av kundstyrd utveckling och utveckling med egenfinansierade medel för FoU. Den egna utvecklingen sker både för att göra produkten mer konkurrenskraftig på marknaden och för att möjliggöra merförsäljning till befintliga kunder.

I fallet med produktutvecklingen av HED - som beskrivs närmare i vårt svar till fråga 5 – så är Hägglunds pågående utveckling av elhybridtekniken en fortsättning från den tidigare utvecklingen av SEP där detta teknikområde var vitalt och utgjorde ett tekniksprång från tidigare utvecklade produkter avseende framdrivning. Som nämnts i svaret till fråga 6 genomfördes utvecklingen av SEP hand i hand med Försvarsmakten. Nuvarande HED-utveckling sker gemensamt med aktörer från civil industri.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 11

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

Svar fråga 11

Att vidareutveckla Hägglunds produkter är en förutsättning för bolagets existens. Ansatsen är att våra affärer ska bära FoU för att hålla våra nuvarande plattformar aktuella, men för att utveckla ett helt nytt fordonssystem krävs samverkan med en referenskund. Möjliga referenskunder är kunder med ambitioner att utveckla sin egen industribas, detta sker i så fall alltid tillsammans med en "in-country" industripartner. Tyvärr skapar vi därmed en konkurrent och bygger in begränsningar på vilka marknader vi kan jobba på, men med nuvarande materielförsörjningsstrategi i Sverige så ser vi inget alternativ.

Vår bedömning är att väldigt få *nya* produkter kommer att "hamna på hyllan" då inga kunder med krav som liknar Sverige bedriver utveckling. Mest troligt resonerar övrig försvarsindustri ungefär som Hägglunds i denna fråga. Däremot kommer *befintliga* produkter/plattformar att fortsätta utvecklas i den utsträckning försäljning sker. På sikt kommer de som ovan benämns nya marknader (med ambition att utveckla) att skapa nya produkter, men med stor sannolikhet utifrån andra kravspecifikationer än den svenska.

Potentialen att vidareutveckla och tillverka civila produkter på Hägglunds är stor, dock har vi svårt att motivera betydande investeringar i produkter och branscher som inte tillhör företagets kärnverksamhet. Hägglunds verkar på den civila marknaden delvis för att utveckla kompetensen inom teknologier, primärt inom området elhybridteknik. Detta sagt utan att utesluta möjligheten att Hägglunds i större utsträckning kan komma att leverera produkter till civila kunder i framtiden.

Företagsklassning: Öppen
Försvarsklassning: Ej försvarssekretess

BAE SYSTEMS

Fråga 12

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

Svar fråga 12

En stor del av Hägglunds försäljning sker i konkurrens på exportmarknaden. Som regel innehåller varje beställning av ett fordonssystem en mer eller mindre stor andel utveckling. Ett exempel är BvS10, det splitterskyddade bandvagnssystemet som utvecklades tillsammans med brittiska Royal Marines. BvS10 har därefter sålts i olika konfigurationer till Nederländerna, Frankrike och Sverige med stora inslag av vidareutveckling i både Frankrike och Sverige. Ett annat exempel är CV90, stridsfordonssystemet som ursprungligen är utvecklat tillsammans med Försvarsmakten, där utländska kunder har vidareutvecklat fordonet i ytterligare tre generationer. Export av CV90 har skett till Norge, Finland, Schweiz, Danmark och Nederländerna och tillsammans har dessa stater finansierat mer än dubbelt så mycket utvecklingstid som det tog att ta fram det ursprungliga fordonet i Sverige.

Trots förändrade och öppnande regler för handel inom EU upplever vi att en förutsättning för att utländska stater i dagsläget ska förlägga utveckling i Sverige är att det inte finns konkurrerande fordonsindustri i kundlandet. Här är vår uppfattning att regelverket tolkas och tillämpas olika hos olika stater inom EU.

En nyutveckling av produkter utan delaktighet från den svenska kunden kommer sannolikt endast att ske i ett land som vill investera i att utveckla sin egen försvarsindustri där Hägglunds endast tillför know-how eller teknologier.

BAE Systems Bofors AB
SE-691 80 Karlskoga
Sweden

BAE SYSTEMS

Krigsmaterielexportöversynskommittén, KEX
2012 års utredning om export av
Krigsmateriel, UD 2012:01

Malmtorgsgatan 3,
103 33 Stockholm

Datum *Date*
2013-12-20

Vår referens *Our reference*
I 14919
Joakim Hagelberg
Er referens *Your reference*
Förfrågan daterad 2013-09-25
Hannes Magnergård, Richard Tornberg

Angående KEX förfrågan "Den svenska försvarsindustrin – faktiska sakförhållanden"

BAE Systems Bofors AB tackar för möjligheten att svara på kommitténs förfrågan "Den svenska försvarsindustrin – faktiska sakförhållanden", daterad 2013-09-25, och bifogar härmed företagets svar på nämnda förfrågan.

Företaget tar tacksamt emot eventuella frågor på detta svar.

BAE Systems Bofors AB ser fram emot ett fortsatt samarbete kring utredningen.

Med vänliga hälsningar,

Lena Gillström,
Verkställande Direktör,
BAE Systems Bofors AB

Bilaga: KEX förfrågan "Den svenska försvarsindustrin – faktiska sakförhållanden" – svar från BAE Systems Bofors AB (Dok.id I 14919).

T +46 (0)586 733 000
F +46 (0)586 733 012
VAT No SE556204-1904-01
www.baesystems.com

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

KEX FÖRFRÅGAN ”DEN SVENSKA FÖRSVARSINDUSTRIN – FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN” – SVAR FRÅN BAE SYSTEMS BOFORS AB

1 Sammanfattning

BAE Systems Bofors är ett av de världsledande företagen inom indirekt eld, intelligent ammunition samt marinpjässystem och ingår i BAE Systems koncernen vars säte ligger i Storbritannien. BAE Systems Bofors är beroende av export för att kunna vidmakthålla befintliga kompetenser. De senaste 5 åren har i storleksordningen ca 2/3 av företagets omsättning gått på export och prognosticerad exportandel för närmsta kommande planeringsperiod (5 år) är > 80 %.

Vi vill belysa våra farhågor att om Sverige som enda land ensidigt skulle lägga till bestämmelser som avviker så skulle det **snedvrida konkurrensförutsättningarna, primärt inom EU** men även globalt, minska företagets förutsättningar att vara en attraktiv partner för internationella samarbeten, och därigenom allvarligt skada våra förutsättningar att vidmakthålla och utveckla företagets kompetenser.

Vi vill särskilt belysa vår bedömning att ett snedvridande av konkurrens-förutsättningarna inom EU bl.a. allvarligt skulle skada våra förutsättningar för marina system, vilka idag tillsammans med ammunition är vår huvudverksamhet gentemot en exportmarknad. Marina system utgör idag en betydande andel av företagets omsättning, men marinpjäsernas betydelse för företagets verksamhet är långt mycket större än dess direkta andel av omsättning och budget. **Segmentet utgör, genom stabil grundbeläggning med kontinuerlig produktion och fakturering samt hög avkastning, grunden för företagets uthålliga lönsamhet. En betydande nedgång i detta segment skulle medföra allvarliga utmaningar för hela företagets långsiktiga verksamhet.** Samtidigt ser vi marinpjäser som våra framtida svenska ”på hyllan” produkter, och ser goda möjligheter för dessa på en öppen marknad där olika aktörer ges likvärdiga konkurrensförutsättningar.

Vidare är BAE Systems Bofors i hög grad ett ingenjörshus varpå det är av betydande vikt för vår verksamhet att vi fortsätter vara en attraktiv partner för internationella samarbeten rörande utveckling. Betydelsen av dessa väntas öka ytterligare i framtiden. Vår bedömning är att det i praktiken inte finns förutsättningar att bedriva internationella samarbeten om ett land ensidigt skulle hävda väsentligt avvikande exportkontrollregler. I vart fall skulle det innebära en **avsevärd konkurrensnackdel på en marknad som är i tilltagande konkurrens**.

EU initiativet att skapa en fri, öppen och konkurrensutsatt inre marknad även för försvarsmateriel - ”Level Playing Field” - kräver långtgående harmonisering av regler för export utanför och överföringar inom EU. **Om inte finns ingen konkurrens på lika villkor.**

<u>Aspekter med utländskt ägande samt ytterligare konkurrens till följd av detta</u>
Vi vill också belysa att försvarsmaterielföretag blir alltmer internationaliserade och styrs av samma affärsmässiga logik som andra internationella företag.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

I bedömningen av var ett företag ska styra sina investeringar och prioriteringar av affärsmöjligheter ingår bedömning av restriktioner till följd av exportlagstiftning eller handelshinder. BAE Systems Bofors har hitintills varit framgångrika och erhållit en hög andel av affärsområdets samlade interna FoU-budget i förhållande till andra affärsenheter inom BAE Systems. Detta då vi bedömts vara tekniskt framstående och ha god kundportfölj för exportaffärer. I sammanhanget bör belysas att vi inte är unika inom BAE Systems koncern. För det fall Sverige ensidigt skulle lägga till exportkontroll-bestämmelser som skulle snedvrida förutsättningarna att konkurrera på en öppen marknad hyser vi farhågor att det kan påverka BAE Systems fördelning av framtida FoU-medel, och/eller prioritering av framtida affärsmöjligheter. Således kan man säga att vi är konkurrensutsatta såväl från den öppna marknaden som inom koncernen.

Marknadsutveckling – kunder
Med anledning av ändrad inriktning för FMV:s anskaffning till den svenska Försvarsmakten, dvs att vår referenskund inte längre förväntas vara vår referenskund i samma utsträckning, blir det ännu viktigare med tillträde till nya marknader via export.

På exportmarknaden är utvecklingen att Europa sedan lång tid är en stagnerande marknad och i USA väntas framgent en kraftig nedgång till följd av avslutade internationella insatser samt budgetnedskärningar. Marknadsutvecklingen följer i stort den ekonomiska och politiska maktförskjutning som världen nu genomgår. Tillväxten sker framförallt i Bortre Asien och Oceanien, inom Gulf Cooperation Council samt Sydamerika. **När traditionella marknader viker blir det att det ännu viktigare med tillträde till nya marknader.**

Marknadsutveckling – konkurrenter
Utöver att vi får det kärvare för försäljning i USA kommer vi att möta ökad amerikansk konkurrens på exportmarknaden då USA-baserad försvarsindustri väntas söka kompensera en minskad amerikansk hemmamarknad genom att i större utsträckning satsa på export. Detta delvis understött av en amerikansk exportkontrollreform som delvis syftar till att underlätta exporten för amerikanska företag.

Vidare, den ekonomiska och politiska maktförskjutning som världen nu genomgår medför inte bara en förändrad marknad på kundsidan. Det har även långtgående konsekvenser för det globala försvarsindustriella landskapet. Allt fler försvarsindustriella aktörer utvecklas nu i andra delar av världen och då framförallt i tillväxtekonomierna. Det innebär att konkurrensen och utbudet ökar, vilket givetvis även påverkar BAE Systems Bofors.

Konklusion
Med ökad betydelse av internationella samarbeten, en öppen och konkurrensutsatt försvarsindustrimarknad inom EU, och med allt fler aktörer globalt blir det än mer viktigt med harmonisering och att industrin ges likvärdiga konkurrensförutsättningar. Om Sverige som enda land ensidigt skulle lägga till bestämmelser som avviker så skulle det snedvrida konkurrensförutsättningarna, primärt inom EU men även globalt, minska företagets förutsättningar att vara en attraktiv partner för internationella samarbeten, och därigenom allvarligt skada våra förutsättningar att vidmakthålla och utveckla BAE Systems Bofors kompetenser.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Innehållsförteckning

1 Sammanfattning 1

2 Några konsekvenser av skärpt exportkontroll gentemot icke-demokratier..... 5

2.1 KEX frågeställning ”Hur bedömer bolaget de framtida förutsättningarna till internationella samarbeten om exportkontrollen avseende krigsmateriel skärps gentemot icke-demokratiska stater?” 5

2.1.1 Marina system: Försäljning till varv..... 5

2.1.2 Internationella samarbeten rörande utveckling 7

2.1.3 Artillerisystem: Försäljning till slutanvändare 9

2.2 Aspekter kring utländskt ägande 10

2.3 Följdleveranser.....12

3 Beskrivning av företaget, produkter och marknad 12

3.1 Historia.....13

3.2 KEX frågeställning ”Vilka krigsmaterielsystem har bolaget tagit fram/håller bolaget på att ta fram?” 15

3.2.1 Krigsmaterielsystem som bolaget har tagit fram 17

3.2.2 Krigsmaterielsystem som bolaget håller på att ta fram.....20

3.3 KEX frågeställning ”Nuvarande kunder som använder sådana system?”21

3.4 Marknad 23

3.4.1 Övergripande, samt aktuella trender.....23

3.4.2 KEX frågeställning ”Vilka är de potentiella exportmarknaderna?” 26

3.4.3 KEX frågeställning ”Vilka är framtidsmarknaderna?” 26

3.5 KEX frågeställning ”Vad företaget tror att det kommer att finnas för framtida svenska produkter på ”hyllan?”.....27

3.6 KEX frågeställning ”Understöder bolaget kommunen/lokalsamhället på den ort där bolaget är verksamt? I förekommande fall, är det ett ekonomiskt och/eller annat stöd? Har stödet förändrats över tiden?”.....27

4 Produktutveckling, frågan om referenskund, samt potential för civila produkter 29

4.1 KEX frågeställning ”Hur företaget ser på Försvarsmakten som referenskund och hur synen har förändrats över tiden?”.....29

4.2 KEX frågeställning ”I vilken utsträckning företaget har utvecklat krigsmateriel- och/eller civila produkter utan att ha haft en köpare för produkten?”.....30

4.3 KEX frågeställning ”I vilken utstäckning företaget avser framgent att på egen hand, utan stöd från svenska staten eller utan att ha någon köpare, ta fram och utveckla krigsmaterielprodukter, nya sådana system och/eller civila produkter?”.....31

4.4 KEX frågeställning ”I vilken utsträckning det enligt företaget förekommer att utländska stater, utan delaktighet från den svenska statens sida, förlägger och finansierar utveckling av krigsmaterielprodukter och/eller

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

sådana system hos svensk försvarsindustri, samt om så ej sker, om företaget tror att så kommer att ske framgent, bl.a. med hänsyn till de förändrade reglerna inom EU ” 34

4.5 KEX frågeställning ”Hur företaget bedömer potentialen att vidareutveckla civila produkter?” 35

5 Fakta/finansiella uppgifter 36

5.1 KEX frågeställning ”Bolagets årliga omsättning sedan 1993 (då den nuvarande krigsmateriellagen trädde ikraft). Om möjligt, önskas att omsättningen delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter.” 36

5.2 KEX frågeställning ”Andel av årlig omsättning sedan 1993 som avsett försäljning till Försvarsmakten och andra svenska myndigheter. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter?” 38

5.3 KEX frågeställning ”Andel av årlig omsättning sedan 1993 som avsett export, fördelat på regioner. Om möjligt, önskas en uppdelning på stater. Hur stor del av försäljningen har avsett krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive civila produkter?” 40

5.3.1 Export fördelad på regioner i procent av värdet år 1999-2012 42

5.3.2 Export fördelad på stater, i procent av värdet, totalt för perioden 1999-2012 44

5.3.3 Export fördelad på materielslag i procent av värdet år 1999-2012 46

5.4 KEX frågeställning ”Vilket årligt belopp har bolaget, sedan 1993, lagt på FoU? Om möjligt, önskas att beloppet delas upp på krigsmateriel – fördelat på krigsmateriel för strid och övrig krigsmateriel – respektive på civila produkter.” 47

5.5 KEX frågeställning ”Hur många anställda har bolaget haft per år sedan 1993?” 48

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

2 Några konsekvenser av skärpt exportkontroll gentemot icke-demokratier

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

Vi noterar att den enda frågeställningen kring eventuella konsekvenser om exportkontrollen skulle skärpas samt genomförandet av en grundlig konsekvensanalys i nuläget är begränsad till ”framtida förutsättningarna till internationella samarbeten”. Enligt vår mening skulle en skärpning av exportkontrollen avseende krigsmateriel gentemot icke-demokratiska stater medföra en rad konsekvenser utöver den nu framförda frågeställningen och vi anser att det är utomordentligt viktigt att en grundlig konsekvensanalys genomförs så att beslut fattas på sakliga och väl underbyggda grunder.

Vi ser fram emot ett fortsatt samarbete kring genomförande av konsekvensanalysen men tar tillfället i akt att redan nu framföra en beskrivning av ett par av de konsekvenser vi ser för företaget.

BAE Systems Bofors är beroende av export för att kunna vidmakthålla befintliga kompetenser. De senaste 5 åren har exporten utgjort i storleksordningen ca 2/3 av företagets omsättning. Vidare bedömer vi att exportens betydelse för företaget kommer att öka framgent. Prognosticerad exportandel för närmsta kommande planeringsperiod (5 år) är > 80 %.

I stort ser vi tre huvudsakliga kategorier av affärsscenarier (kapitel 2.1.1 -2.1.3):

2.1.1 Marina system: Försäljning till varv

Marina system är tillsammans med ammunition vår huvudverksamhet gentemot en exportmarknad. Trenden är att försäljning via varv får ökad betydelse i förhållande till försäljning till slutanvändare (stater). BAE Systems Bofors levererar i hög utsträckning till varv i annat land än det faktiska slutanvändarlandet.

Vår uppfattning är att vår konkurrenskraft avseende försäljning till varv kraftigt skulle skadas om Sverige ensidigt skulle lägga till exportlagstiftning som i väsentlig grad skulle skilja sig från den exportlagstiftning som reglerar varvens export. I första hand avses här europeiska varv. BAE Systems Bofors är i detta sammanhang inte unika, varven har stora möjligheter att välja en annan underleverantör.

Om två leverantörer av delsystem i varsitt EU-land skulle ges skilda förutsättningar för export utanför EU är vår uppfattning att det skulle påverka plattformsleverantörens val inte bara för en enskild slutkund, utan riskera påverka varvets val av leverantör i stort (dvs om Sverige skulle införa regler som väsentligt skiljer sig vid prövning av en specifik slutanvändare skulle konsekvensen för BAE Systems Bofors sannolikt inte bli

begränsad enbart till projekt avseende det specifika landet). Detta på grund av att det som varv och slutproduktstillverkare är affärsmässigt och tekniskt rationellt att ha samma delsystemsleverantör till en viss fartygsmodell för alla slutkunder (Kommersiell logik: optimering av försörjningskedjan). Det skulle kosta resurser och tid för varvet att behöva byta delsystem mellan två olika fartygsbeställningar.

Vad inträffar om varvet inte skulle vidta någon åtgärd mellan två fartygsbeställningar? Då följer den befintliga delsystemsleverantören helt enkelt med till det nya projektet.

Visserligen har aspekter med vissa slutanvändares doktriner samt önskemål om samordning med slutanvändarens redan befintliga system viss inverkan, men mot bakgrund av att:

i) det råder en överetablering och hård konkurrens i varvsindustrin i Europa (kommentaren avser våra kunder, det råder inte samma överetablering bland tillverkare av marina pjässystem),
ii) handeln mellan delsystemsleverantör och fartygsvarv normalt sker mellan två kommersiella företag, samt
iii) marinpjäser i vår produktportfölj ur en säkerhetspolitisk aspekt skiljer sig från artilleri och andra markbaserade system då de i ringa grad påverkar maktbalansen mellan stater,

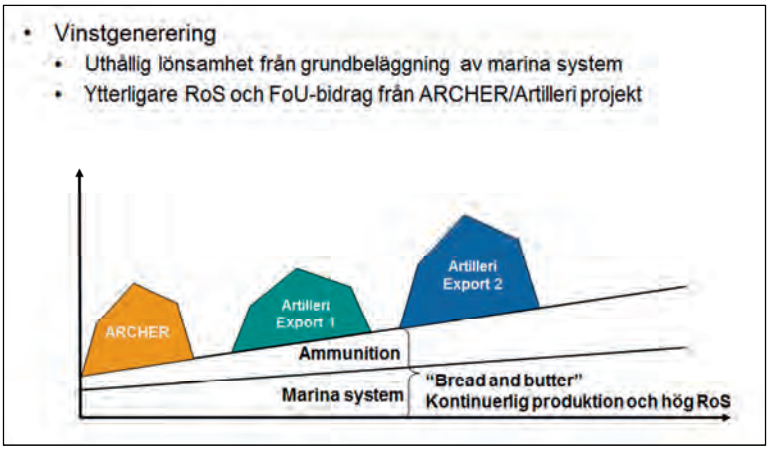
kan man generellt sett framhålla att relaterade beslut om val av pjäsleverantör i hög grad fattas på kommersiella grunder.

Vi bedömer att det är för affärsscenarier med marinpjäser som vi skulle lida störst direkt skada för det fall Sverige ensidigt skulle införa bestämmelser som snedvrider konkurrensförutsättningarna inom EU. Det skulle allvarligt skada våra förutsättningar att sälja, vidmakthålla och vidareutveckla marina system, vilka idag tillsammans med ammunition är vår huvudverksamhet gentemot en exportmarknad. Marina system utgör idag en betydande andel av företagets omsättning, men marinpjäsernas betydelse för företagets verksamhet är långt mycket större än dess direkta andel av omsättning och budget. **Segmentet utgör, genom stabil grundbeläggning med kontinuerlig produktion och fakturering samt hög avkastning, grunden för företagets uthålliga lönsamhet. En betydande nedgång i detta segment skulle medföra allvarliga utmaningar för hela företagets långsiktiga verksamhet.** Detta pga. att beläggning och fakturering från andra segment tenderar att vara cykliska samt att det helt enkelt skulle bli mycket svårt att vidmakthålla erforderliga kompetenser i perioder mellan sådana cykler. Resonemanget illustreras av IBP scenario enligt Figur 1 nedan (IBP = Företagets långsiktiga budgetplanering).

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			



Figur 1: Illustrativ beskrivning av IBP scenario fördelat per produktområde

Samtidigt ser vi marinpjäser som våra framtida svenska ”på hyllan” produkter, och ser goda möjligheter för dessa på en öppen marknad där olika aktörer ges likvärdiga konkurrensförutsättningar.

2.1.2 Internationella samarbeten rörande utveckling

BAE Systems Bofors är i hög grad ett ingenjörshus och internationella samarbeten rörande utveckling är av betydande vikt för vår verksamhet. Vi har genomfört flera framgångsrika samarbetsprojekt, så som EXCALIBUR tillsammans med amerikanska Raytheon samt BONUS tillsammans med franska NEXTER och vi håller för närvarande på med flera nya prospekt inom ammunitionsområdet.

I propositionen (prop. 1991/92:174) till gällande krigsmateriellag framhölls att Sverige har ”ett starkt säkerhetspolitiskt behov av att i ökad utsträckning delta i internationella forsknings- och utvecklingssamarbeten” med särskilda länder inom EG och med USA. Det bedömdes att en förutsättning för deltagande i sådant samarbete var att den svenska försvarsindustrin kunde tillföra kompetens till samarbetet som helhet och att industrin måste ges förutsättningar för att upprätthålla en sådan hög konkurrenskraftig kompetens som medför att den är intressant som samarbetspartner.

I detta avseende bör betonas att betydelsen av internationella samarbeten har ökat betydligt från när förarbetet till gällande 1992-års lag skrevs fram till idag. 1992-års lag speglar 1992-års säkerhetspolitiska läge, betydligt större svensk försvarsmakt än idag

och den svenska försvarsmakten köpte från svensk industri. Vidare, i ljuset av ändrad inriktning för försvarsupphandlingar, krympande materialbudgetar för den svenska försvarsmakten likväl som för försvarsmakter i EU och USA, samt försvarsmaktens intentioner med ett ökat deltagande i internationella samarbeten samt deltaganden i internationella fredsbevarande insatser bedömer vi att betydelsen av internationella samarbeten kommer att öka ytterligare i framtiden.

BAE Systems Bofors är i hög grad inriktat mot utvecklingsverksamhet, ca 45 % av personalen finns på utvecklingsavdelningen, varpå det är mycket viktigt för vår verksamhet att vi fortsätter vara en attraktiv partner för internationella samarbeten. Det måste finnas utrymme inom ett framtida svenskt regelverk för bilaterala överenskommelser om tredjelandsexport av gemensamt framtagen materiel. Vi har både av svenska staten och oss utpekade stater som vi vill samarbeta med, primärt EU och USA. Utöver upprätthållande av hög konkurrenskraftig kompetens förutsätts stabilitet i spelreglerna och en mellan länderna samordnad syn på regler kring exportkontroll. Så likartade regler som möjligt eftersträvas. Vår bedömning är att det i praktiken inte finns förutsättningar att bedriva internationella samarbeten om ett land ensidigt skulle hävda väsentligt avvikande exportkontrollregler. Om så skulle våra förutsättningar att vara en attraktiv partner allvarligt skadas och innebära en avsevärd konkurrensnackdel på en marknad som dessutom är i tilltagande konkurrens, vilket i hög grad riskerar innebära att den tilltänkta motparten skulle välja en annan samerbetspartner med exportkontrollregler som bättre överensstämmer med dennes.

T.ex. om två aktörer i varsitt EU-land vid ett presumtivt samarbete skulle erbjuda en aktör i ett tredje EU-land avsevärt skilda förutsättningar för export utanför EU av gemensamt framtagen materiel så talar det starkt för att denne om så, förutsatt att båda bedöms kunna uppfylla de tekniska kraven, på strikt affärsmässiga grunder skulle välja den aktör som inte skulle medföra inskränkningar i marknadstillträde utöver det egna landets regler. Dvs. genom rationell utvärdering av marknad, förutsättningar för produktionsbas och förutsättningar att sprida kostnad och risktagning för komplicerade och kostnadskrävande projekt.

Omvänt gäller även att upprätthållandet av en strikt och trovärdig exportkontroll är en förutsättning för att vi ska få tillgång till utländsk högteknologi.

Till saken bör också understrykas att med EU initiativet om en öppen och konkurrensutsatt inre marknad även för försvarsmateriel där upphandlande försvarsmakter väntas köpa produkter från hyllan är intentionen från upphandlande stater att företagen i allt högre utsträckning ska egenfinansiera sin produktutveckling. Något som följaktligen talar för att företagen kommer bli än mer omsorgsfulla i sin utvärdering av presumtiva samarbeten. Detta understryker även behovet av harmonisering av regler för export utanför och överföringar inom EU.

Ett sådant scenario riskerar snabbt leda till en nedåtgående spiral med erodering av företagets kompetens och konkurrenskraft. Grundläggande för industriell verksamhet är att den måste bedrivas kontinuerligt samt att förutsättningarna för att vara kvar är kontinuerlig produktutveckling, marknadsbearbetning och produktion.

För det fall vi till följd av nya bestämmelser som snedvrider konkurrensförutsättningar skulle gå miste om ett första samarbete skulle den direkta konsekvensen innebära en försvagad förutsättning att vidmakthålla och utveckla kompetenser inom området, samt möjlig negativ prispåverkan (befintliga kompetenser måste tillämpas med viss regelbundenhet för att upprätthållas, samt att det är primärt genom deltagande i nya projekt som man har möjlighet att lära sig nya saker och anamma ny teknologi).

Samtidigt kommer den konkurrent som istället blir vald att ha förutsättningar att vidmakthålla och utveckla sin kompetens, vilket denne kommer ha med sig i form av ökad konkurrenskraft till nästa affärsmöjlighet.

Vid nästa affärsmöjlighet till samarbete skulle om så var fallet vårt erbjudande fortsatt bestå av samma skillnader i exportkontrollrestriktioner som förra gången, men nu med en försvagad kompetensmässig konkurrenskraft (till följd av den förra missade affären), vilket sammantaget ger en försämrad konkurrenskraft jämfört med det första tillfället.

Vid varje upprepning av ett sådant negativt scenario skulle en gradvis erodering av det egna företagets kompetens och konkurrenskraft ske, varpå företaget snart reduceras till en enklare underleverantör och i förlängningen helt riskerar att upphöra vara en försvarsindustriell aktör.

2.1.3 Artillerisystem: Försäljning till slutanvändare

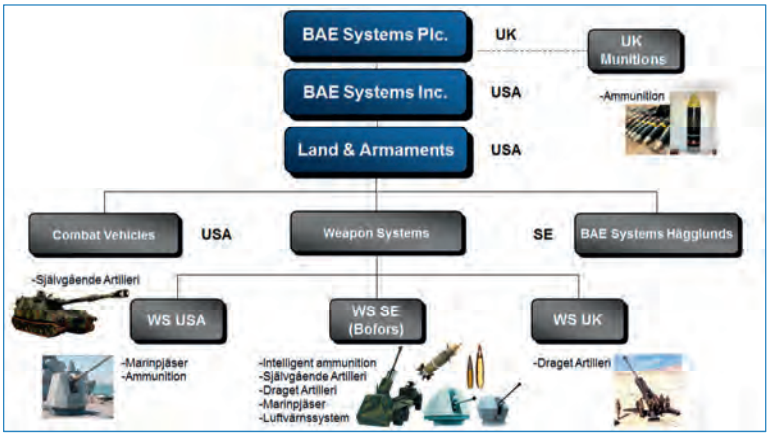
Om Sverige skulle införa regler som väsentligt skiljer sig, i jämförelse med andra EU-länder, vid prövning av export till en specifik slutanvändare utanför EU medför detta konsekvenser för BAE Systems Bofors även utöver marknadstillträdet till det specifika landet.

Om två aktörer i varsitt EU-land skulle ges skilda förutsättningar för export utanför EU är den direkta konsekvensen olika förutsättningar för produktionsbas samt olika förutsättningar att sprida kostnad och risktagning för komplicerade och kostnadskrävande projekt (den ena aktören har större marknad än den andra). Vid konkurrensaffär inom EU kvarstår dessa skillnader, varpå konkurrensen skulle snedvridas även för affärer inom EU. Den som har större exportvolymer har självklart även större förutsättningar att vara konkurrenskraftig i nästa affär, oavsett var denna nästa affär uppkommer.

Om EU ska utveckla en öppen och konkurrensutsatt försvarsmarknad inom EU måste vi även ha harmoniserade regler för export utanför EU, och överföringar inom EU, annars leder det till snedvriden konkurrens.

2.2 Aspekter kring utländskt ägande

BAE Systems Bofors ingår i BAE Systems koncernen, vars säte ligger i Storbritannien. Mer specifikt ingår BAE Systems bolag i Sverige i den USA-baserade divisionen BAE Systems Land & Armaments.



Figur 2: Förenklad organisationsbild

Försvarsmaterielföretag blir alltmer internationaliserade och styrs av samma affärsmässiga logik som andra internationella företag, däribland optimering av försörjningskedjan i syfte att erhålla kostnadseffektivitet, tillgång till teknologi och kompetens samt marknadstillträde och marknadsnärvaro. I bedömningen av var ett företag ska styra sina investeringar och prioriteringar av affärsmöjligheter ingår bedömning av restriktioner till följd av exportlagstiftning eller handelshinder.

BAE Systems Bofors har hitintills varit framgångrika och erhållit en i förhållande till andra affärsenheter hög andel av BAE Systems Land & Armaments samlade FoU-budget. Detta då vi bedömts vara tekniskt framstående och ha god kundportfölj för exportaffärer.

I sammanhanget bör belysas att vi inte är unika inom BAE Systems koncern. I samma affärsområde som BAE Systems Bofors tillhör (Weapon Systems) finns t.ex. även en amerikansk affärsenhet (Weapon Systems US) som jobbar med marinbeväpning med produkter så som marinpjäs Mk38 Typhoon och marinpjäs 127mm Mk 45, samt en brittisk affärsenhet (Weapon Systems UK) med inriktning på draget artilleri med produkter så som M777 155mm haubits. Vidare finns det inom BAE Systems Land & Armaments organisation en amerikansk affärsenhet (Combat Vehicles) som bl.a.

jobbar med självgående artilleri med produkter så som M109 bandhaubits. Därtill finns det inom en annan division även en affärsenhet i Storbritannien som jobbar med ammunition (UK Munitions). Till dags dato har dessa verksamheter, med undantag för M777, primärt fokuserat på den amerikanska samt brittiska hemmamarknaden, men till följd av neddragningar i de amerikanska och brittiska försvarsbudgetarna förväntas även dessa verksamheter i framtiden satsa mer på export. BAE Systems Land & Armaments har en tydlig strategi att öka exportandelen för att kompensera för vikande hemma- och traditionella marknader.

I praktiken betyder det att BAE Systems Bofors är konkurrensutsatta såväl från den öppna marknaden som inom koncernen. I bedömningen av vilken enhet som ska bearbeta en viss affärsmöjlighet vägs alla förutsättningar in, dvs. även möjlighet att erhålla exporttillstånd för den aktuella affären, och affärens möjliga volymfördelar och samordningsvinster för andra affärsmöjligheter för det aktuella produktområdet.

För det fall Sverige ensidigt skulle lägga till exportkontrollbestämmelser som skulle snedvrida förutsättningarna att konkurrera på en öppen marknad hyser vi farhågor att det kan komma att påverka BAE Systems Land & Armaments fördelning av framtida FoU-medel, och/eller prioritering av framtida affärsmöjligheter till den enhet och de produkter som de bedömer har bäst långsiktiga affärsmöjligheter.

Ett sådant scenario riskerar att leda till en nedåtgående spiral med erodering av BAE Systems Bofors kompetens och konkurrenskraft till förmån för affärsenheter i USA eller Storbritannien. För det fall BAE Systems Land & Armaments skulle välja att prioritera t.ex. Weapon Systems US med Marinpjäs Mk38 Typhoon före BAE Systems Bofors och Marinpjäs 40 Mk4, för ett specifikt patrullbåtsprojekt, så skulle det som direkt konsekvens medföra att BAE Systems Bofors möjligheter att vidareutveckla 40 Mk4 skadas medan Weapon Systems US förutsättningar samtidigt skulle stärkas.

Vidare, skulle den indirekta konsekvensen av ett sådant scenario vara att BAE Systems Bofors konkurrenskraft med 40 Mk 4 försämras för nästa affärsmöjlighet. Detta i och med att vi är beroende av intäkter från exportaffärer för att kunna återinvestera i vidareutveckling av produkten. Samtidigt skulle i det här exemplet Weapon Systems US med föregående affär i ryggen komma stärkt till nästa affär.

För varje upprepning av ett sådant negativt scenario skulle en gradvis erodering av BAE Systems Bofors konkurrenskraft ske, samt att Weapon Systems US förutsättningar samtidigt skulle stärkas. I detta avseende bör det noteras att en förskjutning av konkurrenskraft och kompetenser inom koncernen riskerar ske snabbare än för konkurrens på den öppna marknaden. Detta pga. att det vid konkurrens inom koncernen typiskt endast förekommer två aktörer, varav den ena blir vinnare och den andra förlorare, medan det vid konkurrens på den öppna marknaden typiskt förekommer flera aktörer men fortfarande bara en vinnare per order.

2.3 Följdleveranser

Vi noterar att det inte framförts någon frågeställning kring vad som i framtiden bör betraktas som följdleveranser och eventuella konsekvenser av en ändrad syn på detta.

Vi ser fram emot ett fortsatt samarbete kring genomförande av konsekvensanalysen men tar tillfället i akt att redan nu framföra en generell beskrivning av vår syn.

Marknaden för försvarsmateriel är långsam och långsiktig. En enskild systemaffär kan ha cykeltider på 5-10 år från marknadsföring till affärsavslut, leveranstider på 5-10 år samt garantiåtaganden och reservdelsförsörjning under omfattande åtskilliga decennier. Livscyklerna för försvarssystem kan uppgå till mer än 40 år. Detta kräver stabila regelverk som skapar förtroende.

Försvarssystem är generellt sett inga standardprodukter. Reservdelar finns oftast bara att anskaffa från den ursprungliga leverantören. Likväl som den svenska försvarsmakten ställer krav på leveranssäkerhet och tillgång till reservdelar, underhåll och utrustning vid överväganden om anskaffning av utländska system, ställer utländska köpare av svenska system motsvarande krav på leveranssäkerhet och tillgång till reservdelar, underhåll och utrustning. Långsiktighet, stabilitet och förutsägbarhet är grundläggande behov för anskaffande försvarsmakter.

Anskaffande stater behöver goda garantier för att de även i framtiden kan få reservdelar mm till inköpt materiel. Därför anser vi att följdleveransser även i ett nytt regelverk ska beviljas till mottagare av försvarsmateriel som exporterats under tillstånd, och endast nekas om ovillkorligt hinder skulle uppträda.

Vidare anser vi att ammunition till pjäser som exporterats under tillstånd även i framtiden ska innefattas i följdleveransbegreppet. Pjässystem kan kräva speciell ammunition och utan tillgång till sådan ammunition kan tidigare levererade pjäser inte användas.

Vi menar att för det fall följdleveransbegreppet skulle begränsas eller helt komma att tas bort efter att ha tillämpats konsekvent under lång tid skulle det riskera att sprida osäkerhet på marknaden varpå presumtiva kunder som överväger att köpa nya svenska system kan komma att välja annat på grundval av en upplevd osäkerhet huruvida denne i framtiden kan vara säker på att få tillgång till reservdelar mm.

3 Beskrivning av företaget, produkter och marknad

BAE Systems Bofors utvecklar, producerar, kvalificerar, marknadsför och underhåller produkter och tjänster inom områdena intelligent ammunition, artillerisystem, marinbeväpning, luftvärnssystem och fordonsbeväpning.

BAE Systems Bofors ingår i BAE Systems koncernen, en av världens största globala försvarsindustrikoncerner med 88.200 anställda (31 dec 2012). Koncernen har sitt säte i Storbritannien, är fokuserad kring fem strategiska ”home markets” i Amerikas förenta

stater (USA), Australien, Indien, Saudiarabien och Storbritannien, samt bedriver verksamhet och har kunder världen över.

Företaget är i dagsläget ett företag där ca 45 % av personalen finns på utvecklingsavdelningen.

BAE Systems Bofors är dimensionerat och organiserat för att delta i och driva internationella utvecklingsprojekt och ta fram demonstratorer, prototyper, integrera och slutmontera färdiga produkter, samt att kunna genomföra RENO/REMO av befintliga produkter utan att belastas av en allt för tung produktionsresurs.

Företaget är beroende av en hög andel FoT/FoU-verksamhet för att upprätthålla ett antal strategiskt viktiga kärnkompetenser.

3.1 Historia

Bofors grundades 1646 som ett bruk i Bergslagen. Som försvarsmaterielföretag daterar sig starten till 1883 då Bofors utifrån sin skicklighet avseende stålgjutning erhöll sin första order på kanoner. Bofors var fram till början på 1990-talet ett privatägt bolag med militär och civil produktion inom företrädesvis försvarsmateriel, kemi och stål. Bofors var redan under 1900-talets första hälft mycket aktiva på exportmarknaden. Under 2:a världskriget fick Bofors en för Sverige strategisk betydelse. Bofors berömda 40 mm luftvärnskanon bedömdes dessutom som en av grundpelarna i de allierades luftförsvar och blev närmast glorifierad. USA licenstillverkade under 2:a världskriget 110 000 Boforskanoner och under 1943 nåddes i USA en månadsproduktion av 15 miljoner 40 mm granater.

Efter 2:a världskriget kom Bofors ut som en stark försvarsindustri och den produktionskapacitet som byggts upp under kriget fann till stor del en avsättning på exportmarknaden. Bofors var ett av de ledande företagen i Sverige och med Bofors som motor växte Karlskogas befolkning kraftigt. Som mest arbetade c:a 9000 personer inom Bofors Karlskoga. Under 1970-talet seglade stålkrisen upp som orosmoln inte bara i Karlskoga utan i hela Sverige. Bofors var i det läget förutseende och avvecklade stålverksamheten på ett kontrollerat sätt. 1984 köpte Bofors upp Kema Nobel. En strukturering sker och 1985 bildas Nobel Industrier där Bofors är ett av dotterbolagen.

1986 erhålls den stora Indienordern på 155 mm Haubitsar. Ordern var vid denna tidpunkt Sveriges största exportorder och innebar ett uppsving för Bofors och även för bygden som vid denna tidpunkt till följd av minskad orderingång och struktureringar sedan några år tillbaka upplevt en recession.

Uppsvinget i samband med Indien-ordern var temporärt och 1991 skedde den första stora struktureringen inom svensk försvarsindustri då Bofors och statliga FFV gick samman och bildade Swedish Ordnance, ett 50-50 ägt bolag av staten och Nobel Industrier. Swedish Ordnance hade vid bildandet 7100 anställda varav 4600 kom från Bofors.

Celsius, vilket till stor del var resterna av Svenska Varv köpte 1992 upp Swedish Ordnance och Boforsnamnet återtogs. Bofors blev genom denna strukturering ett statligt ägt bolag.

Under i stort sett hela 1990-talet fortsatta struktureringarna. Kanonverkstäderna säljs till Scana. Krut- och explosivämnesdelen bildar Nexplo tillsammans med finska Patria. Bofors tillsammans med Patria och norska Raufoss bildar det nordiska ammunitionsföretaget Nammo.

Under 1999 struktureras dåvarande Bofors AB´s divisioner och bildar bolagen Weapon Systems, Anti Armour Systems och Missile Systems. Tillika bildas servicebolagen Bofors Support samt Bofors Testcenter.
Under 1999 påbörjas även en större strukturering där Celsius bjuder ut dåvarande Weapon Systems till försäljning. Samtidigt pågår ett större spel där Saab köper upp hela Celsius. Weapon Systems hänger under något halvår i luften, formellt sett ägt av Saab men med pågående försäljningsprocess som initierats av Celsius.

Bofors Weapon Systems kommer från och med augusti 2000 tillhöra det amerikanska försvarsföretaget United Defense. Det starkast vägande skälet är att Weapon Systems har en mycket stark ställning inom intelligent ammunition även i USA genom etableringen av TCM-projektet samt ett antal starka teknologinischer. Redan innan uppköpet och efter att ett utvecklingsuppdrag av marinpjäsen 57 Mk3 erhållits av FMV skrevs dessutom ett samarbetsavtal med United Defense avseende marinpjäser. I samband med uppköpet ändras namnet till Bofors Defence AB.

Vid tidpunkten för bildandet av Bofors Defence utgjordes ryggraden i bolaget fakturering av Stridsfordon90 vilket under åren före och efter sekelskiftet var ytterst viktiga för såväl utvecklings- som produktionsresursen. Efter försäljningen av den mekaniska produktionsenheten till Scana 1997 fokuserade bolaget i hög grad på utvecklingsverksamhet samt slutmontering och leverans till kund. Som ett led i inriktningen mot ett utvecklingsbolag köper Bofors Defence 2002 Cell ITS som döps om till C-ITS, där ITS står för Interaktiv Träning och Simulering.

Efter att ha fått amerikanska ägare, men framförallt av egen kraft, skedde ett antal genombrott i USA. Bofors Defence tillsammans med Raytheon utvecklade den styrbara artillerigranaten Excalibur och marinpjäsen 57 Mk3 utvecklad för det svenska Visby projektet kvalificerades som Mk110 för US Navy och Coast Guard. Dessa projekt har under 2000-talet inbringat miljardbelopp och utgör i nuläget en väsentlig del av nuvarande samt prognosticerad orderingång. Som en direkt konsekvens av samarbetet med USA avseende Excalibur har Sverige även fått tillgång till militär GPS.

I april 2005 köpte BAE Systems upp United Defense, i första hand med syfte att stärka sin ställning på den amerikanska marknaden. I köpet av United Defense ingick även Bofors Defence AB. I och med denna strukturering blev även Hägglunds och Bofors Defence systerföretag. Under en kortare tid samordnades verksamheten i Sverige inom BAE Systems AB som blev moderbolag i Sverige för Hägglunds och Bofors.

2009 skedde en ytterligare strukturering då BAE Systems GCS (Global Combat Systems) bildades. Ledningen av detta bolag skedde från England och verksamheterna bildade affärsområdena Munitions, Weapons och Vehicles.

I affärsområdet Weapons ingick verksamheterna i Karlskoga samt i Barrow Storbritannien och Hattiesburg USA. Under 2012 fattades beslut om att avveckla GCS, ett beslut som under våren 2013 ledde fram till den struktur som finns idag.

3.2 KEX frågeställning ”Vilka krigsmaterielsystem har bolaget tagit fram/håller bolaget på att ta fram?”

Som framgår av företagets historia under kapitel 3.1. har Bofors historiskt utvecklat en lång rad försvarsmaterielprodukter med tonvikt på luftvärnskanoner, artilleripjäser samt marinpjäser och relaterad ammunition. Mot bakgrund av de generellt långa tidscyklerna för försvarssystem samt att Bofors produkter har uppvisat särskilt god kvalitet och lång livslängd är en betydande del av de eldrörssystem och mellankaliber-/ tung ammunition som utvecklades före 1999 fortsatt aktuella, antingen att försvarsmakter alltjämt använder dessa och behöver reservdelar samt eventuella uppgraderingar och/eller att vidareutvecklingar av sådana produkter alltjämt erbjuds för nyförsäljning.

Exempel på sådana produkter är:

- **FH77 B02** vilket är en 155 mm fälthaubits och exportversionen av Haubits 77A, som utvecklats och levererats till den svenska försvarsmakten (77A levererades till förbanden mellan 1978-1985). Den kännetecknas av att ha hög eldhastighet, vara långskjutande samt att den har en inbyggd motor för förflyttningar och gruppering. Haubits 77 var världens första fältartilleripjäs med hjälpmotor och utvecklades som en kompromiss mellan en dyrare bandhaubits och en långsammare konventionell lastbilsdragen haubits.
    - 410 pjäser exporterats under sent 1980-tal till Indien och utgör alltjämt ryggraden i Indiens artilleri.
    - 48 pjäser exporterades i början av 1980-talet till Nigeria. Vi känner idag inte till om de överhuvudtaget är brukbara.

- **40mm luftvärnskanon** i ett flertal olika varianter för såväl land som marina tillämpningar
    - Bofors berömda 40 mm luftvärnskanon vilken bedömdes som en av grundpelarna i de allierades luftförsvar under 2:a världskriget.
    - L60 utvecklades på 1930-talet och systemet producerades i ca 2500 exemplar av Bofors samt licenstillverkades av västmakterna i långt över 100 000 exemplar. Över 1000 system förekommer fortfarande i operativ tjänst. Bl.a. i USA:s moderna applikationer så som t.ex. AC-130 Gun Ship.
    - Den modernare L70 levererades för första gången till det svenska försvaret 1947, och har därefter producerats i ett flertal olika utföranden för såväl land och marina tillämpningar. Vidareutvecklade versioner av

L70-systemet produceras alltjämt av företaget. L70 har idag producerats i ca 1900 exemplar av Bofors samt har även licenstillverkats i ca 3500 exemplar. Över 3000 system förekommer alltjämt i operativ tjänst.

- **Marinpjäs 57mm Mk1 & 2**.
  - Familj av marina allmålspjäser ursprungligen utvecklade för den svenska marinen. Den första generationen utvecklades på 1960-talet och den andra på 1980-talet. Mk1 och Mk 2 har producerats i ca 140 exemplar varav ca 90 gick på export till ett tiotal länder där många system alltjämt är operativa.

- **Tornsystem till Stridsfordon 90 (Strf 90)**
  - Stridsfordon 90 (Strf 90) är en familj av stridsfordon som utvecklades för det svenska försvaret under mitten av 1980-talet och början av 1990-talet. Bofors ansvarade för tornsystemen och Hägglunds chassierna.
  - 509 fordon har levererats till det svenska försvaret, i ett flertal olika varianter, varav 478st är utrustade med Bofors 40mm automatkanoner.
  - Sedan införandet på förband 1994 har ett flertal uppgraderingar införts, bl.a. Strf 9040C främst avsedd för internationell tjänst.
  - Fordonssystemet är operativt och förväntas vara aktuellt för RENOvering inom de närmsta åren.

- **Ammunition till ovanstående**
  - En av huvudanledningarna till framgångarna för 40 och 57 mm marinsystem på exportmarknaden är den tidiga tillgången till s.k. zonrörsammunition. Ammunitionstypen används främst för bekämpning av sjömålsrobotar. Efter att ha varit först på marknaden med denna ammunitionstyp till 40 mm systemen har över 1.000.000 skott tillverkats.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

3.2.1 Krigsmaterielsystem som bolaget har tagit fram

3P All-target Ammunition

3P är en 40 och 57 mm ammunition som kan programmeras i olika sex funktionslägen, vilket ger en optimerad effekt mot alla typer av luft-, yt- och landmål. 3P ammunition ger 57 Mk3 och 40 Mk4 högsta möjliga flexibilitet i strid och ny förmåga att hantera, inte bara traditionella hot som kryssningsmissiler, flygplan och fartyg, utan också helt nya typer av hot.

Marinpjäs 57 Mk3

57 Mk3 Naval Gun är en sjökanon som kan bekämpa ett flertal olika mål som båtar, fartyg, flygplan och helikoptrar, då det bland annat går att använda 6-funktion programmerbar ammunition (3P). Kanonen har en vikt på 7500 kg och är monterbar på alla storlekar av fartyg. Den kan skjuta upp till 17 km och 120 skott finns redo att avfyra omedelbart. Med hjälp av ammunitionshissar kan pjäsmagasinen laddas med 40 nya skott. Den totala eldhastigheten är 220 skott/minuten. 57 Mk3 är fjärrstyrd med gyrostabiliserad lokalstyrning och den går att rikta 360 grader åt sidorna och -10 till + 77 grader i höjd.

Marinpjäs 40 Mk4

40Mk4 är en helt ny generation av BAE Systems Bofors beprövade 40mm pjäs. Med sin låga vikt på 2700 kg kan 40 Mk4 Naval Gun med fördel användas på mindre fartyg. Sjökanonen har 100 skott redo att avfyra på en gång och den har en hög eldhastighet på 300 skott/minuten. Den maximala räckvidden är 12 km. 40 Mk4 kan växla mellan olika typer av ammunition, varav 3P är en utav dem. Kanonen är fjärrstyrd med gyrostabiliserad lokalstyrning och den går att rikta 360 grader åt sidorna och -10 till + 80 grader i höjd.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

ARCHER

ARCHER är ett självgående eldrörsartillerisystem som erbjuder en helt ny dimension inom precisionsbekämpning inom stora ytor och kan bekämpa mål upp till 60 km avstånd. Systemet är utvecklat för att kunna skjuta konventionell ammunition men också Excalibur. Det går även att sätta en Lemur på Archers tak för bekämpning på kortare avstånd. 3-4 man ryms i Volvo A30D fordonet som beroende av skyddsnivå väger > 33 ton. Besättningen styr systemet inifrån hytten och är därmed i skydd för splitter, ljudtryck och NBC hot. ARCHER har en eldhastighet på 8-9 skott/min och ett helt automatiskt granat- och laddningsmagasin som medger avfyring av 21 granater innan omladdning. Bland fördelarna med ARCHER kan nämnas den taktiska rörligheten, kort tid för gruppering och omgruppering, vilket innebär kort exponeringstid för moteld.

FH77 B05 L52

Vidareutveckling av fälthabits FH77 B02 L39. Systemet uppfyller eller överträffar alla krav på ett modernt draget artillerisystem, vilket möjliggjorts genom en rad förbättringar. Det längre eldröret möjliggör utökad skottvidd på mer än 40 km samt nyttjande av nästa generations intelligenta ammunition. Systemet har inbyggd ballistikdator och ett eget navigationssystem vilket eliminerar behovet av extern övervakning och inriktning vilket ger hela systemet autonomitet samt en låg livscykelkostnad.

LEMUR

LEMUR är en familj av avancerade elektro-optiska (dag/natt) sikten med en integrerad gyro-stabiliserad fjärrstyrd vapenplattform. Lemur är ett system framtaget för att kunna möta en bredare kravbild på ett litet och kompakt vapensystem för både land-, sjö- och luftmål, genom nyttjande av modulär design, valbara funktioner, möjlighet till val av olika beväpning (från 5.56mm upp till 30mm) och optimering för aktuell plattform, tänkt hotmiljö och kundkrav. Lemur kan anpassas till ett stort antal olika plattformar; såväl båtar/fartyg som fordon eller byggnader.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

EXCALIBUR

EXCALIBUR är en precisionsstyrd granat som styrs mot sitt mål med hjälp av en GPS. Granaten avfyras med hög elevation och glidflyger från hög höjd mot sitt mål. Räckvidden är 4-6 mil beroende av pjäs. Granaten har en närmast osannolik precision, väl inom 10 meter oavsett skjutavstånd, vilket kan jämföras med 200-300 meter för vanliga granater. Den höga precisionen bidrar till att minimera skador på oskyldiga, samt spar ammunition, tid och logistik. Produkten är framtagen inom ett svensk-amerikanskt samarbetsprojekt mellan berörda myndigheter, BAE Systems Bofors och amerikanska Raytheon Missile Systems.

BONUS

BONUS kan snabbt bekämpa fientliga stridsfordon/ stridsvagnar på alla avstånd upp till 35km. I och med BONUS höga precision och minimala skada på civila mål, är det ett system som kan användas i fredsskapande och fredsbevarande operationer. BONUS består av en 155 mm bärgranat med två substridsdelar som vardera innehåller en avancerad flerkanalig målsökarsensor som inte påverkas av falska mål eller andra motåtgärder. Varje substridsdel är konstruerad för att upptäcka och slå ut ett enskilt objekt och har inbyggd självförstöringsmekanism. Produkten är framtagen inom ett svensk-franskt samarbets-projekt mellan berörda myndigheter, BAE Systems Bofors och franska NEXTER.

Specialammunition, Rök- & lysgranater i flera kalibrar

Lys- och rökgranater erbjuds i kaliberområdet 81-155 mm. Produktområdet har under de senaste åren fått en renässans. Ett exempel är 105 mm LUMA, vilket är en lysgranat som levereras i större antal. 105 mm LUMA skjuts ut från en artilleripjäs och gör det möjligt för militära grupper att lysa upp slagfältet för flera olika syften, t.ex. för stridskontroll, att träffa ett specifikt mål och för igenkännande. En ny taktisk användning som varningsskott i lågkonfliktlägen har även utvecklats. Ammunitionen består av ett elektroniskt tändrör, separationsladdning, lyskropp och fallskärm. När det elektroniska tändröret utlöses startas separationsladdningen som skjuter ut lyskroppen och fallskärmen ut ur granatkroppen.

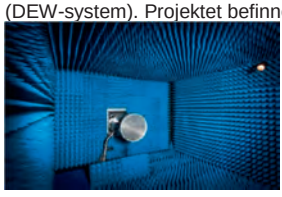
3.2.2 Krigsmaterielsystem som bolaget håller på att ta fram

Företaget bedriver forskning och utveckling inom ett flertal teknik- och produktområden. Denna beskrivning avgränsas till system som befinner sig i studie- eller produktutvecklingsfas.

- **Varianter av självgående artilleri** vilka bygger på en eller flera grundkomponenter från ARCHER. Ett exempel är koncept för Mounted Gun System (MGS), vilket avser FH77 B05 L52 skjutande system på en enkel bärare, i form av oskyddad lastbil, ämnad för Indien.

- **European Correcting Fuze (ECF)** vilket är ett koncept kring vilket vi arbetar med att utvidga familjen av ammunitionsprodukter för precisionsbekämpning. För närvarande drivs verksamheten i samverkan med BAE Systems UK Munitions i Storbritannien och Junghans i Tyskland. BAE Systems Bofors arbetar med en kombination av egenfinansiering och extern finansiering. FMV söker att tillsammans med industrin åstadkomma ett nytt internationellt samarbete.

- **High Power Microwave (HPM)** vilket är en princip för icke dödlig verkan som arbetar med mikrovågsstrålning för att slå ut elektroniksystem, dvs riktad energi (DEW-system). Projektet befinner sig i tidig studiefas.



- Olika former av verkanskoncept och teknologier är under studier. Huvudinriktning mot styrd ammunition för precisionsbekämpning. Exempelvis:
  - Granatkoncept för ökad precision.
  - Alternativ anfyring.
  - Stridsdelar utnyttjande alternativa metoder att accelerera kulor.
  - Prov av nya gjutbara sprängämnen.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

3.3 KEX frågeställning ”Nuvarande kunder som använder sådana system?”

Som framgår av företagets historia under kapitel 3.1. har Bofors historiskt utvecklat en lång rad försvarsmaterielprodukter, med tonvikt på luftvärnskanoner, artilleripjäser samt marinpjäser och relaterad ammunition, vilka har levererats till såväl det svenska försvaret som ett större antal exportkunder. Mot bakgrund av de generellt långa tidscyklerna för försvarssystem samt att Bofors produkter har uppvisat särskilt god kvalitet och lång livslängd är en betydande del av de eldrörssystem och mellankaliber-/tung ammunition som utvecklades och levererades före 1999 fortsatt aktuella, antingen att försvarsmakter alltjämt använder dessa och behöver reservdelar samt eventuella uppgraderingar och/eller att vidareutvecklingar av sådana produkter alltjämt erbjuds för nyförsäljning. Omvänt finns det också en lång rad försvarsmaterielprodukter som har konstruerats och levererats av ”stor-Bofors”, till ett större antal exportkunder, före år 1999 och där sådana produkter idag inte längre är i bruk. Nedanstående förteckning avser kunder, både efter och före 1999, som idag använder våra försvarsmaterielprodukter.

Med hänvisning till att det genomfördes stora omstruktureringar under 1990-talet och att avsevärd tid har fortlöpt har den verksamhet som idag utgör BAE Systems Bofors AB inte längre tillgång till fullständig dokumentation över ”stor-Bofors” leveranser före år 1999. Nedanstående förteckning är sammanställd efter bästa förmåga och bl.a. baserad på information från informationstjänster så som t.ex. IHS Jane’s databaser.

Förteckningen avser i första hand sådan materiel som har producerats och levererats av Bofors. Förteckningen innefattar inte materiel som har licenstillverkats före år 1999, eller eventuell begagnad utrustning som sålts vidare mellan stater efter att den har levererats från Bofors.

Land	**Anmärkning**
Argentina	
Bangladesh	Begagnad marin utrustning från det svenska försvaret
Belgien	
Brasilien	
Brunei	
Chile	
Danmark	
Finland	
Forna Jugoslavien	Materiel levererad till Jugoslavien och alltjämt i bruk i Kroatien, Montenegro och Serbien.
Frankrike	
Gabon	
Ghana	
Grekland	

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Indien	
Indonesien	
Irland	
Japan	
Kanada	
Lettland	Begagnad utrustning från det svenska försvaret
Litauen	Begagnad utrustning från det svenska försvaret
Malaysia	
Mexiko	
Nederländerna	
Nigeria	FH77 exporterad i början av 1980-talet. Vi känner idag inte till om de överhuvudtaget är brukbara.
Norge	
Oman	
Portugal	
Republiken Korea	
Schweiz	
Singapore	
Spanien	
Storbritannien	
Thailand	
Trinidad & Tobago	
Tyskland	
Uruguay	
USA	

Tabell 1: Kunder som idag använder våra försvarsmaterielprodukter

3.4 Marknad

3.4.1 Övergripande, samt aktuella trender

Övergripande
Marknaden för försvarsmateriel är långsam och långsiktig. En enskild systemaffär har cykeltider på 5-10 år från marknadsföring till affärsavslut, leveranstider på 5-10 år samt garantiåtaganden och reservdelsförsörjning under omfattande åtskilliga decennier. Livscyklerna för försvarssystem kan uppgå till mer än 40 år. Detta kräver stabila regelverk som skapar förtroende.

Försvarsmaterielföretag blir alltmer internationaliserade och styrs av samma affärsmässiga logik som andra internationella företag, däribland optimering av försörjningskedjan i syfte att erhålla kostnadseffektivitet, tillgång till teknologi och kompetens samt marknadstillträde och marknadsnärvaro.

EU initiativet att skapa en fri, öppen och konkurrensutsatt inre marknad även för försvarsmateriel - ”Level Playing Field” - kräver långtgående harmonisering av regler för export utanför och överföringar inom EU. Om inte finns ingen konkurrens på lika villkor.

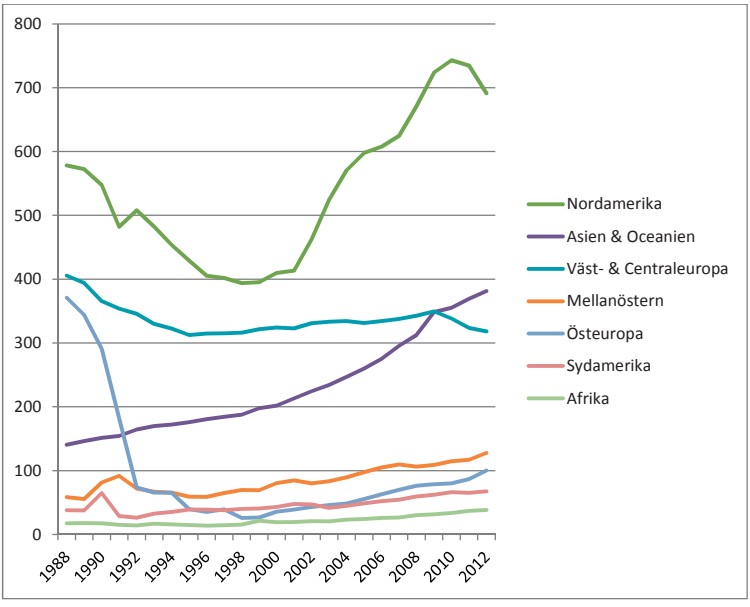
Artilleri
Artilleri är i första hand ett vapenslag för höga konfliktnivåer. Införandet av precisionsammunition ger dock ett större användningsområde även i lågintensiva konflikter. Artilleriaffärer är oftast av mellanstatlig karaktär och kräver samarbete på såväl industri- som myndighetsnivå. Möjligheter till samarbete skapas av statliga aktörer i forum som MoU-möten, EU/EDA, NATO, NORDEFCO och har givetvis koppling till respektive länders övergripande säkerhetspolitik.

Marina system
Vår produktportfölj av marina system innefattar pjäser och ammunition i kaliberområdet 57 mm och nedåt. Ur en säkerhetspolitisk aspekt skiljer sig dessa system från artilleri och andra markbaserade system eftersom de i ringa grad påverkar maktbalansen mellan stater. Trenden är att nyanskaffning av marina system i högre grad inriktas mot att möta asymmetriska hot i en kustnära miljö, vilket för vår del innebär beväpning av mindre fartyg. Trenden är att försäljning via varv får ökad betydelse i förhållande till försäljning till slutanvändare (stater). BAE Systems Bofors levererar i hög utsträckning till varv i annat land än det faktiska slutanvändarlandet.

Marknadsutveckling – kunder
Med anledning av ändrad inriktning för FMV:s anskaffning till den svenska Försvarsmakten (direktiv att nyanskaffning i första hand bör konkurrensupphandlas från hyllan och att utveckling bör göras först när behoven inte kan tillgodoses från hyllan eller genom vidmakthållande och uppgradering), dvs att vår referenskund inte längre förväntas vara vår referenskund i samma utsträckning blir det ännu viktigare med tillträde till nya marknader via export.

Marknadsutvecklingen är att Europa är sedan lång tid en stagnerande marknad och för marknaden i USA väntas framgent en kraftig nedgång till följd av avslutade internationella insatser samt budgetnedskärningar (den amerikanska försvarsbudgeten prognosticeras minska kraftigt det kommande nio åren). Marknadsutvecklingen följer i stort den ekonomiska och politiska maktförskjutning som världen nu genomgår (med undantag för Kina och Ryssland). Tillväxen sker framförallt i Bortre Asien och Oceanien, inom Gulf Cooperation Council samt Sydamerika. **När traditionella marknader viker så blir det ännu viktigare med marknadstillträde till nya marknader.**

För tredje året i rad är de sammanlagda försvarsutgifterna högre i Asien än i Europa enligt SIPRI. Skillnaden ökar i snabb takt, dels som en konsekvens av den ekonomiska krisen i Europa, men också en över tid stadig ökning av försvarsutgifterna i Asien.



Figur 3: Militärutgifter i miljarder USD i 2011 års prisnivå. Utdrag från SIPRI 2013

Asia-Pacific regionen har nyligen passerat Europa som världens näst största marinförsvarsmarknad efter USA. Enligt AMI International (ledande amerikanskt konsultbolag inom marinanalys) utgör Asia-Pacific regionen ungefär 25 % av värdet för

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

alla projekterade nya krigsfartyg i världen tom år 2031, samt sett till antalet nya krigsfartyg (ytfartyg och undervattensfarkoster) under samma period, beräknas regionen stå för en tredjedel av världens totala anskaffning. BAE Systems Bofors produkter är aktuella i regionen både vad gäller befintliga produkter och nya fartygsprospekt. BAE Systems Bofors har t.ex. sedan 1970-talet levererat pjäser för slutanvändning i Malaysia, för vilka BAE Systems Bofors 57 Mk3 i år blivit vald för ett nytt kommande patrullbåtsprogram om 6st nya fartyg.

Marknadsutveckling - konkurrenter
Vidare, utöver att vi får det tuffare i USA kommer vi att möta ökad amerikansk konkurrens då USA-baserad försvarsindustri väntas söka kompensera en minskad amerikansk hemmamarknad genom att i större utsträckning satsa på export. Detta delvis understött av en amerikansk exportkontrollreform som delvis syftar till att underlätta exporten för amerikanska företag.

Den ekonomiska och politiska maktförskjutning som världen nu genomgår medför inte bara en förändrad marknad på kundsidan. Det har långtgående konsekvenser för det globala försvarsindustriella landskapet. Den starka dominans på det försvarsindustriella området som en rad amerikanska och europeiska företag har haft kommer att utmanas på allvar. Av världens 100 största försvarsindustriföretag är 44 amerikanska och 29 europeiska och de har stått för över 80 procent av världens sammanlagda försäljning. Men allt fler försvarsindustriella aktörer utvecklas nu i andra delar av världen och då framförallt i tillväxtekonomierna. Det innebär att konkurrensen och utbudet på det försvarsindustriella området ökar. Detta påverkar givetvis även BAE Systems Bofors. Med allt fler aktörer globalt blir det än mer viktigt att den globala handeln med försvarsmateriel kan ske på ett harmoniserat, reglerat och ansvarsfullt sätt.

Vidare har tillväxtmarknader en tydlig ambition att bygga upp en egen inhemsk försvarsindustri. Krav på offset, inhemsk produktion och överföring av teknologi krävs vanligtvis för att erhålla beställningar, men riskerar samtidigt att bidra till att de bygger upp egna verksamheter som i förlängningen blir konkurrenter till oss. Med tanke på den betydande skillnaden i bl.a. FoU-budgetar som föreligger (BRICS har redan gått om EU och går ifrån EU rejält till 2015. USA och BRICS väntas mötas ca 2020) kan denna utveckling komma att ske snabbt och påverkar givetvis då även försvarsindustriella aktörer i Europa och EUs inre marknad.

Konklusion marknad
Med ökad betydelse av internationella samarbeten, en öppen och konkurrensutsatt försvarsindustrimarknad inom EU, och med allt fler aktörer globalt blir det än mer viktigt med harmonisering och att industrin ges likvärdiga konkurrensförutsättningar. Om Sverige som enda land ensidigt skulle lägga till bestämmelser som avviker så skulle det snedvrida konkurrensförutsättningarna primärt inom EU, men även globalt, minska företagets förutsättningar att vara en attraktiv partner för internationella samarbeten, och därigenom allvarligt skada våra förutsättningar att vidmakthålla och utveckla företagets kompetenser.

3.4.2 KEX frågeställning ”Vilka är de potentiella exportmarknaderna?”

Våra strategiska marknader för den närmsta kommande planeringsperioden är utan inbördes rangordning:

- **Norden**: ARCHER, marinpjäser, LEMUR, Stridsfordon 90 RENOvering, ammunition, M&TS.
- **Europa**: Försäljning av marinpjäser till europeiska varv för fartygsprogram till företrädesvis 3:e land.
- **Storbritannien**: Primärt specialammunition, lysgranater.
- **Nordostasien, Sydostasien och Oceanien**: Marinpjäser, M&TS, ARCHER.
- **Nordamerika**: Marinpjäser, ammunition, M&TS
- **Gulf Cooperation Council**: Marinpjäser, marin LEMUR30
- **Sydamerika**: Marinpjäser, LEMUR, ARCHER
- **Indien**: M&TS (FH77), ammunition, marinpjäser

M&TS = Military & Technical Services, dvs eftermarknad inklusive uppgradering och underhåll.

3.4.3 KEX frågeställning ”Vilka är framtidsmarknaderna?”

Marknadsutvecklingen är att Europa är sedan lång tid en stagnerande marknad och för marknaden i USA väntas framgent en kraftig nedgång till följd av avslutade internationella insatser samt budgetnedskärningar (den amerikanska försvarsbudgeten prognosticeras minska kraftigt det kommande nio åren). Marknadsutvecklingen följer i stort den ekonomiska och politiska maktförskjutning som världen nu genomgår (med undantag för Kina och Ryssland). Tillväxen sker framförallt i Bortre Asien och Oceanien, inom Gulf Cooperation Council samt Sydamerika. På sikt kan Afrika komma att bli en betydande marknad. **När traditionella marknader viker blir det ännu viktigare att kunna agera på nya marknader.**

I detta avseende är det viktigt att inte låsa upp ett framtida resonemang kring ett antal idag utpekade länder med aktuella prospekt.

3.5 KEX frågeställning ”Vad företaget tror att det kommer att finnas för framtida svenska produkter på ”hyllan?”

Våra marina system är tillsammans med ammunition vår huvudverksamhet gentemot en exportmarknad. Våra Marinpjäser (57 Mk3, 40 Mk4) bör anses innefattas i det något diffusa på ”hyllan” begreppet. Med ”på hyllan” avses i det här fallet produkter som olika kunder kan köpa ”nyckelfärdiga” från oss utan behov av utveckling och/eller modifiering. Med ”på hyllan” förstås inte att vem som helst skulle kunna framställa dylika produkter.

Figur 4: Marinpjäs 57 Mk3 och 40 Mk4

Ammunition är typiskt en del i systemupphandlingar, varpå de utgör del i systemaffärer och kvalificeras normalt mot specifikt pjässystem. Därmed innefattas sådan ammunition inte i på ”hyllan” begreppet. Det skulle föreligga mycket stor kostnad att på förhand kvalificera ammunition för ett stort antal på marknaden vanligt förekommande pjässystem för att på så vis uppnå ”på hyllan” status.
I sammanhanget bör dock belysas att för kunder som köpt eller köper BAE Systems Bofors marinpjäser är vår tillhörande ammunition ”nyckelfärdig att använda” varpå den kan anses ”på hyllan”.

Artilleri: ARCHER är inte en på ”hyllan” produkt då den med största sannolikhet kommer att behöva anpassas efter varje kunds krav och övriga utrustning. Artilleriaffärer är oftast av mellanstatlig karaktär och kräver samarbete på såväl industri- som myndighetsnivå.

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

Understöd för kommunen/lokalsamhället
BAE Systems Bofors deltar i utbildningsaktiviteter hos KCEM (Kompetenscentrum för Energetiska Material), bl.a. utbildning av föreståndare för Explosivämneshantering (FEX).

Företaget stödjer högstadieutbildning genom att t.ex. delta vid öppet hus och erbjuda studiebesök mm för att locka elever till studier inom tekniskt inriktade utbildningar.

BAE Systems Bofors samarbetar med gymnasieutbildning inom ramen för Teknikcollege, bl.a. att företaget ska tillhandahålla praktikplatser och sommarjobb med en omfattning om ca 30 individer per år. Praktikanter kan t.ex. erhålla praktiska utmaningar att lösa genom grupparbeten. Teknikcollege är en kvalitetsstämpel på utbildningar där kommuner, utbildningsanordnare och företag samverkar för att öka attraktionskraften och kvaliteten på tekniskt inriktade utbildningar. Genom ett nära samarbete med regionens företag utformas innehållet i utbildningar så att det passar industrins framtida behov. Företaget erbjuder även platser för examensarbeten vid universitetsstudier.

Örebro Science Park med koppling till Örebro universitet (och med filial i Karlskoga) har verksamhet som stödjs av BAE Systems Bofors inom följande områden:

- Komplex produktutveckling (**Tomografi projektet**).
- Benchmarking F1 (ansökan till VINNOVA-KK stiftelsen) Science park tillsätter en industridoktorand med uppgift att följa hur ett Formel 1 stall driver sin produktförnyelse (huvudsponsor SAAB Dynamics, delsponsring av BAE Systems Bofors).
- Systems Engineering.
- BAE Systems Bofors kommer att (kostnadsfritt) ställa upp med föreläsare på universitetet.
- Praktikplatser under skolgång och lov.
- Viss ekonomisk sponsring.

Nobelmuseumet (stiftelsen) sponsras enligt ett ca. 15 år gammalt avtal, vilket nu är under diskussion. Troligen kommer det att riktas om mot skola-teknik.

Företaget samarbetar med arbetsförmedlingen för att bl.a. erbjuda praktikplatser. Ambitionen från företagets sida är att utöka samarbetet.

Vidare har ett antal försök att starta olika civila satsningar med teknologi angränsande till försvarsteknologin genomförts i samverkan med Karlskoga kommun.

Företagets betydelse för det lokala näringslivet

BAE Systems Bofors utgör en betydande arbetsgivare i Karlskoga och dess närområde. Exakta uppgifter om antalet anställda framgår av tabell i kapitel 5.5. Företaget utgör genom att bedriva en högteknologisk, tillverkande och dessutom exportfokuserad verksamhet alltjämt en viktig industrimotor för regionens näringsliv.

Karlskoga”klustret” består förutom de företag som uteslutande och till 100% jobbar med försvarsmaterielprodukter (dvs SAAB Dynamics, BAE Systems Bofors, NAMMO och EURENCO) av ett 60 tal företag med allt mellan 2 och 500 anställda helt eller delvis verkar som underleverantörer till försvarsindustrierna. Ett antal av företagen har

tillkommit som ett resultat av teknologier eller uppfinningar som börjat gjorts i det ursprungliga Bofors. Bland företagen kan nämnas, Vishay Nobel (vågsystem), SwEtech AB (System för oljeindustrin), Chematur (processanläggningar) och Näverviken Produktion (Automatisering av produktion).

Utöver den verksamhet som bedrivs inom BAE Systems Bofors anlitar företaget i mycket hög utsträckning underleverantörer i närområdet. Exempelvis är inköpsfördelningen för marinpjäs 57 Mk3 50% inom 50 km radie från Karlskoga, vilket bör vara representativt över hela vår produktlinje med undantag för ammunition där den lokala andelen är än högre (t.ex. produceras LUMA i hög utstäckning på orten). I detta avseende bör det även tydliggöras att BAE Systems Bofors nuvarande produktionsenhet är i huvudsak begränsad till integrering och slutmontage av färdiga produkter och att en betydande andel av våra slutprodukter utgörs av inköpt materiel. Som ett resultat av 1990-talets struktureringar och ändrad dimensionering mot att inte längre belastas av en allt för tung produktionsresurs såldes lejonparten av det urspungliga Bofors produktionsresurser ut till andra företag. Dessa företag är i hög grad fortsatt verksamma i Karlskoga och vi anlitar dem alltjämt som underleverantörer.

4 Produktutveckling, frågan om referenskund, samt potential för civila produkter

4.1 KEX frågeställning ”Hur företaget ser på Försvarsmakten som referenskund och hur synen har förändrats över tiden?”

Uppvisande av en referenskund är oerhört värdefullt i exportsammanhang. Många kunder tvekar att bli "launch customer". I vissa fall har detta klart uttryckts vilket får till följd att affärsmöjligheten inte kan realiseras.

En större kundbas för ett system är givetvis även viktigt för kunderna då kostnader för vidmakthållande och uppgraderingar åtminstone teoretiskt kan delas av flera.

Referenskunden (företrädesvis den svenska) kan genom att visa upp sina system i samband med egna övningar och förevisningar och/eller av oss arrangerade demonstrationer med militär personal på ett vederhäftigt sätt och i rätt kontext visa upp den taktiska och operativa användningen av systemen. En icke oväsentlig möjlighet att erhålla ett skyltfönster är givetvis referenskundens deltagande i internationella insatser med i de flesta fall combined forces.

Behovet av referenskund har alltid funnits. Tidigare har Sverige i princip alltid varit referenskunden. Skillnaden idag är snarare att vi kanske i högre utsträckning får söka exportkunder som "launch customer", vilket som tidigare nämnts är oerhört svårt. Det kan också nämnas att om Sverige anskaffat ett annat system än det vi marknadsför på export så reagerar kunden ofta med förvåning varför vi inte levererat till vår "egen" kund.

Etablerandet av en referenskund är en av de enskilt viktigaste komponenterna för att lyckas i exportansträngningar. En mera pragmatisk tolkning av den nuvarande svenska

materielförsörjningsstrategin kan öppna för uppgörelser myndighet/industri där ett mindre antal system anskaffas med det övergripande syftet att erhålla en referenskund. Etableringen av FXM vilar på grundvalarna att export av försvarsmateriel till utvalda länder är till gagn för den svenska försvarsmakten varför ovan nämnda argument bör beaktas och utvecklas.

4.2 KEX frågeställning ”I vilken utsträckning företaget har utvecklat krigsmateriel- och/eller civila produkter utan att ha haft en köpare för produkten?”

BAE Systems Bofors har idag (utan att ha haft en köpare) utvecklat en helt ny generation av 40mm marinpjäs, 40 Mk4.

40Mk4 är en helt ny generation av BAE Systems Bofors beprövade 40mm pjäs som genom introduktion av ny teknik (så som t.ex. elektriskt riktsystem istället för tidigare hydrauliska system), modulär design samt optimerad producerbarhet, i kombination med tryggheten i BAE Systems Bofors beprövade 40mm vapensystem nu erbjuder bättre prestanda i en mindre och lättare pjäs till ett betydligt lägre pris än föregångaren.

Under utvecklingen har varje komponent utom själva kanonen granskats och ersatts med modernare, smartare och mer kostnadseffektiva alternativ, vilket resulterat i att pjäsen har blivit minst 40 procent lättare, mindre och billigare jämfört med föregångaren 40 Mk3.

Testerna till sjöss i slutet av oktober 2012 med skjutningar från den svenska marinens fartyg HMS Jägaren markerade slutet på utvecklingsfasen. BAE Systems Bofors jobbar nu för att säkra vår första beställning av 40 Mk4.

Det är idag för tidigt för att utvärdera resultatet, men hitintills har vi ej fått förväntad avkastning på insatt kapital.

Företaget har tidigare genomfört ett antal satsningar utan att ha haft en köpare för produkten, vilka dock inte givit positivt utfall. Bl.a. har satsningar gjorts avseende:

- Mine-Guzzler (minröjningsfordon),
- Obemannade räddningsfarkoster i samarbete med Örebro universitet (början av 2000-talet),
- Sprängämnesdetektering (Portendo 2008-2012), och
- Civila säkerhetslösningar byggd på komplexa system (exempelvis för kärnkraftsindustrin, 2009 - 2011).

Figur 5: Mine-Guzzler, minröjningsfordon

4.3 KEX frågeställning ”I vilken utstäckning företaget avser framgent att på egen hand, utan stöd från svenska staten eller utan att ha någon köpare, ta fram och utveckla krigsmaterielprodukter, nya sådana system och/eller civila produkter?”

BAE Systems Bofors planerar att i ökad utsträckning egenfinansiera produktutveckling samt har även ambition att söka ta fram vissa typer av nya produkter. Vi anser att det är strategiskt viktigt för företaget med en ökad andel egenfinansiering i vidareutveckling av de produkter som vi ämnar erbjuda ”från hyllan” till en öppen och konkurrensutsatt marknad. Detta för att säkerställa företagets konkurrenskraft över tid. Det är grundläggande för all industriell verksamhet att en förutsättning för bibehållen konkurrenskraft är en kontinuerlig produktutveckling.

Inför beslut om genomförande av ett egenfinansierat utvecklingsprojekt är det brukligt att etablera en affärsplan med en bedömning av marknaden ställt i förhållande till budgetring av de investeringar som utvecklingen skulle kräva. Om affärsplanen visar på en förväntad avkastning på investeringen inom en acceptabel tid tillstyrks projektet. MEN för det fall Sverige skulle införa regler som minskar marknadstillträdet för försvarsindustriföretag baserade i Sverige minskar även sådan affärsplan och således också förutsättningar för svenska företags egenfinansierade utveckling. Vidare, för det fall Sverige ensidigt skulle införa sådana regler skulle det snedvrida förutsättningarna att konkurrera på en öppen marknad.

Med en förväntat minskad andel kundfinansierad utveckling till följd av ändrad inriktning för FMV:s anskaffning till den svenska Försvarsmakten måste företaget helt enkelt krasst kompensera detta med en ökad andel egenfinansierad utveckling för att säkerställa företagets konkurrenskraft över tid. I detta avseende bör det understrykas att det är intäkter från exporten som ger företaget förutsättningar att återinvestera i produktutveckling. Det är inte möjligt att kompensera minskade beställningar från FMV rörande utveckling genom t.ex. ett ökat vinstpåslag för materielförsäljning. Detta särskilt i en öppen konkurrens då företaget om så skulle prisa ut sig. Därmed bör i ljuset av den ändrade inriktningen för FMV:s anskaffning till Försvarsmakten snarast en ökad exportandel anses vara nödvändig för att företaget ska kunna vidmakthålla och utveckla teknik och kompetens.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Om företagets möjlighet att kompensera en minskad andel kundfinansierad utveckling genom återinvestering av intäkter från export skulle minskas genom införande av regler som minskar marknadstillträdet föreligger överhängande risk för gradvis erodering av företagets kompetens och konkurrenskraft.

Behov av kompensering av en minskad andel kundfinansierad FoU

BAE Systems Bofors är i hög grad ett ingenjörshus och ett företag där ca 45 % av personalen finns på utvecklingsavdelningen. BAE Systems Bofors är beroende av en hög andel FoT/FoU-verksamhet för att vidmakthålla kärnkompetenser. Av kapitel 5.4. framgår att under perioden 2001-2012 utgjorde FoU-verksamhet 37,4% i förhållande till företagets totala fakturering, att den under vissa år till och med överstigit 50%, samt att lejonparten av FoU-verksamheten varit kundfinansierad. Med anledning av den ändrade inriktningen för FMV:s anskaffning till den svenska Försvarsmakten med en förväntad minskad andel utvecklingsbeställningar är det helt nödvändigt att BAE Systems Bofors kompenserar detta via en kombination av:

i) en ökad andel egenfinansierad utveckling finansierad av intäkter från export,
ii) en ökad andel export/och eller beställningar från utländsk kund som leder till förbättringar och anpassningar av befintliga system, samt
iii) ett ökat deltagande i internationella samarbeten rörande utveckling.

Om företaget drabbas av minskade utvecklingsbeställningar från FMV och samtidigt inte kan genomföra ovanstående kommer vi inte att kunna vidmakthålla befintliga kompetenser.

I detta avseende har BAE Systems Bofors i och med sin höga tonvikt mot utveckling en avsevärt mera utsatt position än försvarsindustriföretag dimensionerade för en större andel produktion. Vi är medvetna om att detta är en betydande utmaning för företaget samt att det torde vara mycket svårt att på egen hand fullt ut kompensera för en minskad kundfinansierad utveckling. Vidare är frågan om FoU på ett övergripande plan en stor fråga för hela den europeiska försvarsindustrin samt att FoU-frågor finns på dagordningen för EU:s ansatser mot en mer konkurrenskraftig och effektiv försvars- och säkerhetssektor i EU. EU:s handlingsplaner tenderar dock att glida i tid samtidigt som satsningarna ser ut att falla utanför BAE Systems Bofors traditionella teknologiområden.

I ljuset av den ändrade inriktningen för FMV:s anskaffning till Försvarsmakten bör alltså en ökad exportandel anses vara nödvändig för att företaget ska kunna vidmakthålla och utveckla teknik och kompetens, varpå det framgent blir ännu viktigare med tillträde till nya marknader via export.

Av motsvarande anledning ser vi framgent en ökad betydelse av att fortsätta vara en attraktiv partner för internationella samarbeten rörande utveckling. Vidare är vår bedömning att det i praktiken inte finns förutsättningar att bedriva internationella samarbeten om ett land ensidigt skulle hävda väsentligt avvikande exportkontrollregler. I vart fall skulle det innebära en avsevärd konkurrensnackdel på en marknad som är i tilltagande konkurrens.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Förväntad inriktning på egenfinansierad utveckling jämfört med kundfinansierad FoU
BAE Systems Bofors planerar att i ökad utsträckning egenfinansiera produktutveckling med huvidinriktning mot marinpjäser och delsystem till dessa samt intelligent- och specialammunition. Dessa produktområden är vår huvudverksamhet gentemot en exportmarknad, och marinpjäser utgör våra framtida ”produkter från hyllan”. Skäl för detta är bl.a. att samma produkt kan erbjudas på en öppen marknad utan behov av kundunika lösningar.

För ammunition ser vi en ökad betydelse för internationella samarbeten rörande utveckling. Ett område som redan idag har utgjort mycket stor betydelse med bl.a. EXCALIBUR och BONUS som resultat av internationella samarbeten. I detta avseende bör belysas att marknadens dynamik är sådan att man i princip förväntas bidra med en egen kund till ett presumtivt samarbete. Utan det är man i praktiken betydligt mindre intressant som partner, om inte företaget besitter en för ändamålet unik kompetens.

Enligt vår bedömning kommer privata företag inte att investera i utveckling av större komplexa försvarsmaterielsystem av typen artilleripjäser etc. utan delaktighet från stat/köpare. Skäl för detta är bl.a. investeringarnas omfattning, mycket långa cykeltider till möjlig avkastning, samt att sådana system i hög grad avser kundspecifika lösningar varpå affärsriskerna skulle bli för stora för ett privat företag.

I detta avseende bör även förväntade skillnader i typ av FoU-aktiviteter belysas. BAE Systems Bofors, och andra företag, må ha en ambition att öka sin egenfinansierade produktutveckling till följd av ändrad inriktning för försvarsupphandlingar, men sådan utveckling torde: i) I huvudsak bli fokuserad på produkter som kan erbjudas från hyllan till en bredare kundbas och inte på stora komplexa system så som artilleri, samt ii) I hög utsträckning bli inriktad mot i första hand tillämpning av befintliga teknologier och inte bedrivande av grundforskning eller tillämpad forskning för framtagande av nya teknologier, då tidscyklerna för avkastning på investeringar i sådana forskningsprojekt torde vara allt för långa för att kunna bäras av de flesta företag. Detta är en viktig skillnad då det är de underliggande teknologierna som utgör grunden för säkerställande av långsiktig förmågeförsörjning (Ref: UK Ministry of Defence, National Security Through Technology: Technology, Equipment, and Support for UK Defence and Security, samt U.S. Department of Defense, Sustaining U.S. Global Leadership: Priorities for the 21st Century Defense).

En analys av försvarsmaterielmarknaden och då specifikt landbaserade system (Referens: EDA, 11.I&M.OP.132 Future Land Systems) ger vid handen att industrin under 2000-talets första årtionde framförallt hämtat sina vinster från så kallade Urgent Operational Requirements (UOR) kopplade till försvarsmakters specifika och brådskande materielbehov för internationella insatser, samt återställande av materiel efter tillbakadragande från sådana insatser. Mot denna bakgrund är det mindre troligt att industrin skulle starta upp större egensatsningar såvida inte en klar tendens mot en ökad marknad inom ett specifikt segment kan identifieras.

De affärsmodeller som tillämpats fram till dags dato bygger på att industrin investerar ”såddpengar” för att förvissa sig om att en ny produktidé har bärighet samt att skapa

kundintresse för denna. Om detta lyckas har finansiering av resterande utveckling och serieförberedelser erhållits från kund. I rådande marknadsklimat med kortare serier minskar snarare villigheten att satsa större belopp på komplett produktutveckling utan att en kund finns kontrakterad. Industrin skulle behöva en ny modell för att främja fortsatt utveckling som är anpassad till följande omgivningsförhållanden:

- Minskad tillgång till medel
  - ➔ Ökat antal materielsamarbeten
  - ➔ Pragmatisk kravställning avseende prestanda (men ej säkerhet)
- Ökad systemkomplexitet för att nå tillräckliga prestanda
  - ➔ Pragmatisk kravställning
- Livslängdsproblematik beträffande elektronikkomponenter
  - ➔ Utvecklingstid måste kortas samt kortare perioder mellan uppgraderingar
- Kortare serier
  - ➔ Större flexibilitet hos företagen

Resonemanget ovan indikerar snarare på behov av en kraftigt ökad kundfinansiering.

Ämnet är omfattande och skulle behöva en egen bilaga, men bör samtidigt egentligen inte vara en kärnfråga för KEX-utredningen som sådan, utan bör avse en långsiktig försörjningsstrategi för Sverige.

I ett par sammanhang har BAE Systems Bofors varit framgångsrika att erhålla studier från EDA som sammanhållande i företagsgrupperingar med upp till 17 olika företag. Detta har kunnat genomföras på ett för alla intressenter utmärkt sätt varför BAE Systems Bofors åtminstone för tillfället har ett gott renommé.

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

Så vitt vi känner till förekommer detta inte idag, utan är om så samarbetsprojekt där den svenska staten är inblandad. Vi känner till ett fall som blev en samutveckling mellan Sverige och USA där Bofors i princip egenfinansierade en anpassning av en existerande produkt för ett amerikanskt system (HEI för 40 L/60 Gun Ship).

Vår bedömning är att det inte torde vara aktuellt i relativ närtid att utländska stater, utan delaktighet från den svenska statens sida, skulle förlägga och finansiera utveckling hos svensk försvarsindustri då det gäller större komplexa försvarsmaterielsystem av typen artilleripjäser etc. Däremot är det relevant avseende förbättringar och anpassningar av redan befintliga system, samt i de fall ett internationellt samarbetsprojekt av någon

anledning inte inkluderar svensk myndighet och där vi som företag besitter en unik kompetens. Märk väl att det kan gagna även den svenska försvarsmakten genom att kompetens som annars kan förloras finner avsättning i internationella samarbetsprojekt.

4.5 KEX frågeställning ”Hur företaget bedömer potentialen att vidareutveckla civila produkter?”

Även i detta fall har vi gjort flera försök med ansatsen att militär teknologi skulle kunna vara intressant i civila applikationer. Vi har i ett antal olika fall utvecklat koncept vilka vi senare ej lyckats omsätta till kommersiellt gångbara lösningar. Anledningen till detta varierar mellan olika fall:

- Kunden ej mogen/kompetent nog att handla upp ett komplext system av den föreslagna typen.
- Vår uthållighet har inte varit tillräckligt stor utan försöket har avbrutits för tidigt.
- Samarbetspartner, universitet, har inte haft samma resultatinriktade målbild att produkt ska nå ut på marknaden.
- Ett sensorsystem för sprängämnesdetektering där FOI ”kidnappat” affärsmöjligheten och köparen varit ”problemorienterad” och inte ”lösningsorienterad”.

Ett konstaterande är att det civila samhället och dess myndigheter i flera fall saknar kompetens för upphandling av komplexa system. Förslag i riktning mot ”Statens Upphandlingsverk” där lejonparten av kompetensen hämtas från FMV bör utredas ytterligare, i första hand avseende upphandling av komplexa system för infrastruktur och civil samhällssäkerhet.

Värd att nämnas i sammanhanget är en studie ”COPE” vilken erhölls ur EU FP7 Security satsning. I denna byggdes ett team upp bestående av Forskningsinstitut (VTT) Universitet (Trinity College, Dublin) och ett antal företag. Dessvärre har projekt som detta haft svårt att ta sig vidare till kommersiella produkter. I detta fall torde de affärsmodeller som används inom EU vara långt ifrån vad som krävs i kommersiell verksamhet vara en av orsakerna.

I detta avseende bör framhållas att de områden där BAE Systems Bofors anser sig ha bäst konkurrenskraft, samt i övrigt överensstämmer med företagets övergripande dimensionering, är komplexa system med krav på höga tekniknivåer och komplex fåstycksproduktion. Det är mot bakgrund av detta som ovan beskrivna satsningar mot civila områden inriktats mot nischer där sådana kompetenser kan förväntas efterfrågas. Företaget är sannolikt idag inte konkurrenskraftigt inom civila segment med låga tekniknivåer och stora produktionsvolymer (helt enkelt för att det inte är kompetenser som efterfrågas inom försvarsindustrin, varpå vi heller inte strävat efter detta). Vidare, det är grundläggande för industriell verksamhet är att den måste bedrivas kontinuerligt och att förutsättningarna för att vara kvar är kontinuerlig produktutveckling, marknadsbearbetning och produktion. Det ger för handen att ett eventuellt byte av inriktning till ett nytt område där helt andra parametrar värdesätts i princip bör vara att jämställa med att starta ett helt nytt företag.

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

5 Fakta/finansiella uppgifter

Med hänvisning till beskrivning av företagets historia under kapitel 3.1, och att det genomfördes stora omstruktureringar under 1990-talet, samt att första bokslutet för den verksamhet som avser nuvarande BAE Systems Bofors AB är år 1999, bedömer vi att relevanta uppgifter att redovisa är från och med år 1999.

Uppgifterna avser levererad och fakturerad materiel, om inget annat anges.

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

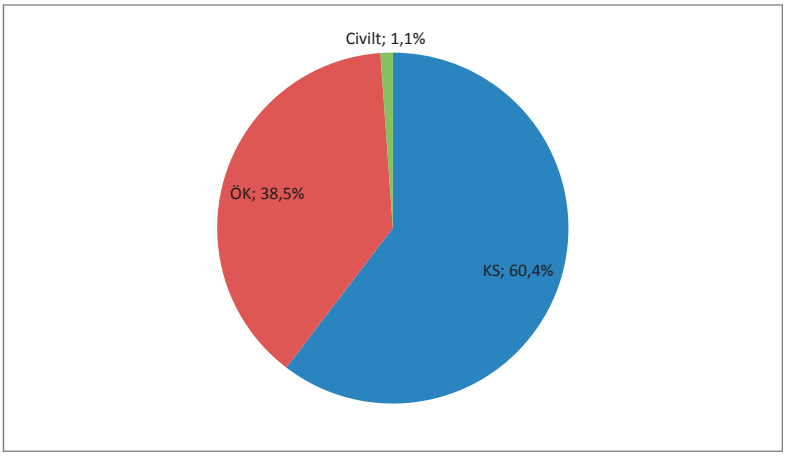
		Varav Krigsmateriel			
År	**Total fakturering**	**KS**	**ÖK**	**S:a KM**	**Varav Civilt**
1999	1 567 448 651	491 958 315	1 075 490 336	1 567 448 651	0
2000	758 067 541	397 520 899	360 546 642	758 067 541	0
2001	1 313 154 665	984 480 492	303 506 630	1 287 987 122	25 167 543
2002	971 958 868	665 882 908	291 314 283	957 197 191	14 761 677
2003	802 299 232	518 876 803	265 536 852	784 413 655	17 885 577
2004	1 197 405 440	959 059 786	212 074 568	1 171 134 354	26 271 086
2005	1 061 707 863	937 352 384	112 933 576	1 050 285 960	11 421 903
2006	991 567 501	757 451 204	219 036 265	976 487 469	15 080 032
2007	1 222 153 629	782 950 329	429 168 466	1 212 118 795	10 034 834
2008	1 241 186 636	811 581 531	408 959 238	1 220 540 769	20 645 867
2009	1 295 993 627	437 020 515	840 945 131	1 277 965 646	18 027 981
2010	1 251 815 255	788 184 174	461 970 699	1 250 154 873	1 660 382
2011	856 944 573	372 475 895	482 949 774	855 425 669	1 518 904
2012	560 140 875	206 731 655	346 651 657	553 383 312	6 757 563
S:a 1999-2012	**15 091 844 356**	**9 111 526 890**	**5 811 084 117**	**14 922 611 007**	**169 233 349**

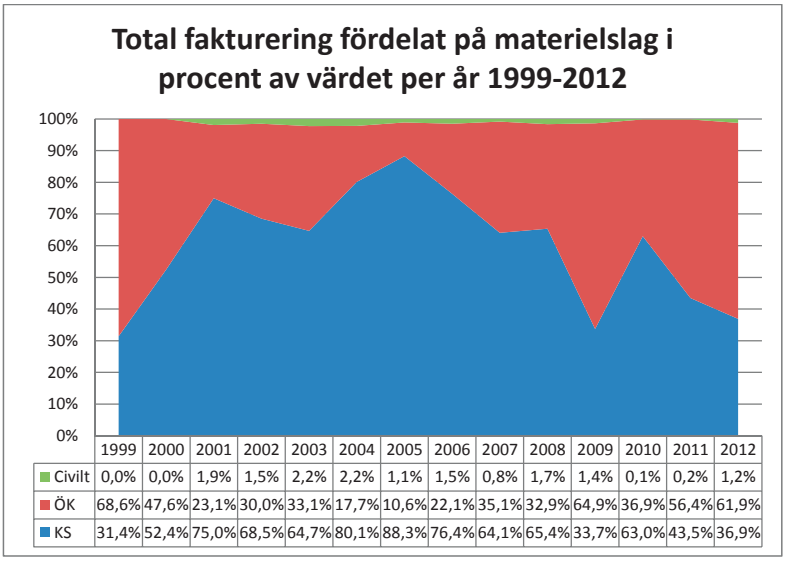
BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Total fakturering fördelat på materielslag, i procent av värdet, totalt för perioden 1999-2012





	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Civilt	0,0%	0,0%	1,9%	1,5%	2,2%	2,2%	1,1%	1,5%	0,8%	1,7%	1,4%	0,1%	0,2%	1,2%
ÖK	68,6%	47,6%	23,1%	30,0%	33,1%	17,7%	10,6%	22,1%	35,1%	32,9%	64,9%	36,9%	56,4%	61,9%
KS	31,4%	52,4%	75,0%	68,5%	64,7%	80,1%	88,3%	76,4%	64,1%	65,4%	33,7%	63,0%	43,5%	36,9%

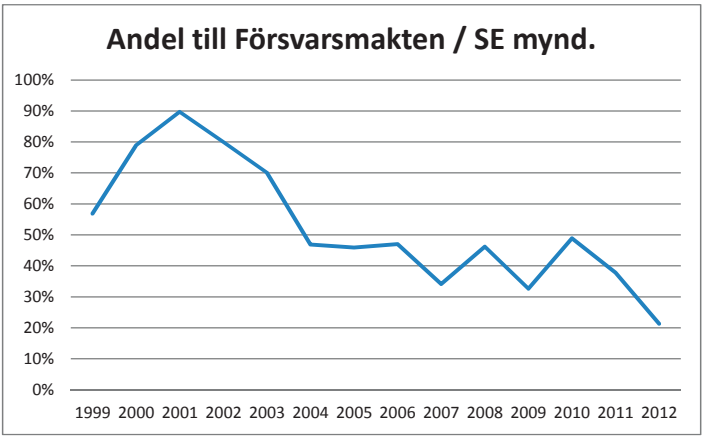
BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

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

				Varav Krigsmateriel			
År	**Total fakturering**	**Fakt. SE mynd.**	**SE/Total**	**KS**	**ÖK**	**S:a KM**	**Varav Civilt**
1999	1 567 448 651	891 122 802	57%	0	891 122 802	891 122 802	0
2000	758 067 541	597 968 306	79%	350 858 001	247 110 305	597 968 306	0
2001	1 313 154 665	1 178 036 096	90%	939 233 306	213 635 247	1 152 868 553	25 167 543
2002	971 958 868	777 613 923	80%	528 303 079	234 549 167	762 852 246	14 761 677
2003	802 299 232	562 314 286	70%	351 878 216	197 877 110	549 755 326	12 558 960
2004	1 197 405 440	560 956 325	47%	433 296 246	121 742 737	555 038 983	5 917 342
2005	1 061 707 863	487 398 876	46%	466 192 728	12 878 853	479 071 581	8 327 295
2006	991 567 501	466 175 887	47%	352 516 378	99 085 727	451 602 105	14 573 782
2007	1 222 153 629	417 219 279	34%	352 758 011	54 612 231	407 370 242	9 849 037
2008	1 241 186 636	573 197 800	46%	465 951 876	96 700 342	562 652 218	10 545 582
2009	1 295 993 627	422 520 536	33%	349 863 137	65 074 531	414 937 668	5 027 136
2010	1 251 815 255	612 133 390	49%	537 328 644	73 163 139	610 491 783	1 641 607
2011	856 944 573	324 051 593	38%	242 500 297	80 047 767	322 548 064	1 503 529
2012	560 140 875	119 422 177	21%	79 515 115	37 851 749	117 366 864	2 055 313
S:a 1999-2012	**15 091 844 356**	**7 990 131 276**	53%	**5 450 195 034**	**2 425 451 707**	**7 875 646 741**	**111 928 803**

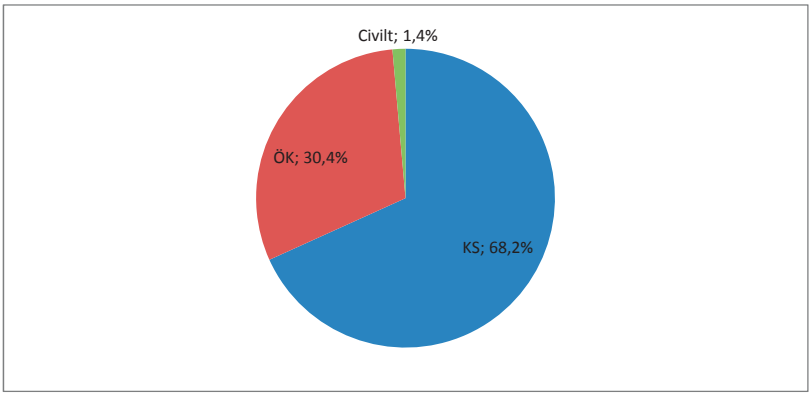


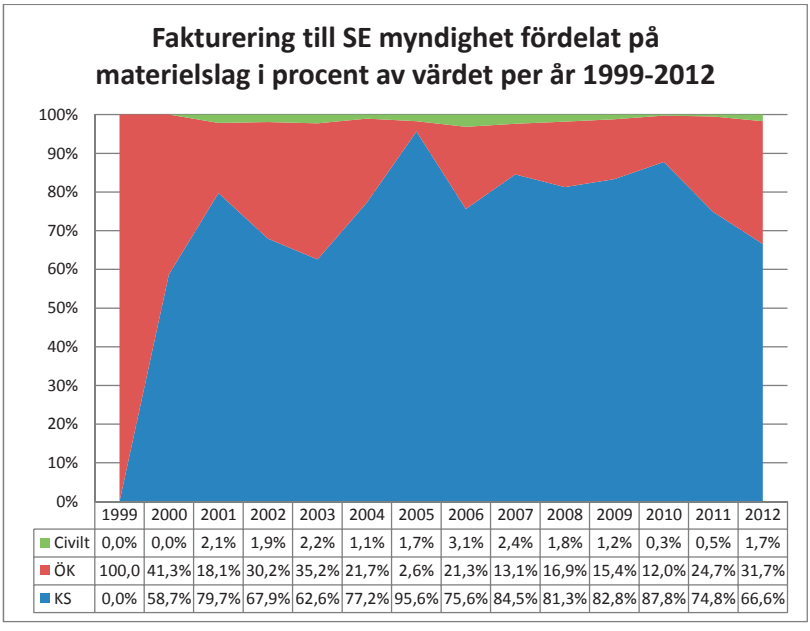
BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Fakturering till Försvarsmakten och andra svenska myndigheter fördelat på materielslag, i procent av värdet, totalt för perioden 1999-2012





	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Civilt	0,0%	0,0%	2,1%	1,9%	2,2%	1,1%	1,7%	3,1%	2,4%	1,8%	1,2%	0,3%	0,5%	1,7%
ÖK	100,0	41,3%	18,1%	30,2%	35,2%	21,7%	2,6%	21,3%	13,1%	16,9%	15,4%	12,0%	24,7%	31,7%
KS	0,0%	58,7%	79,7%	67,9%	62,6%	77,2%	95,6%	75,6%	84,5%	81,3%	82,8%	87,8%	74,8%	66,6%

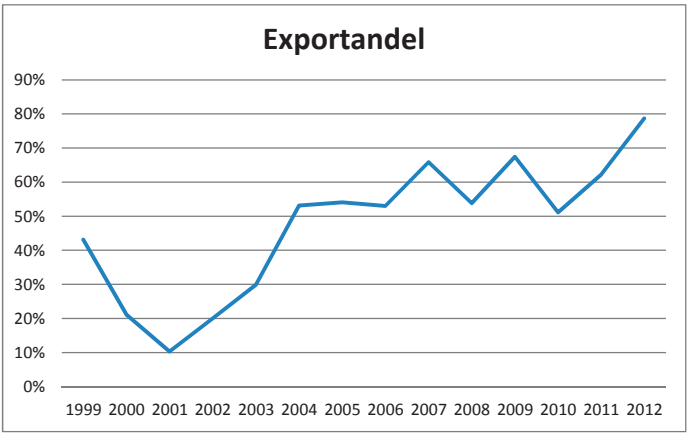
BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

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

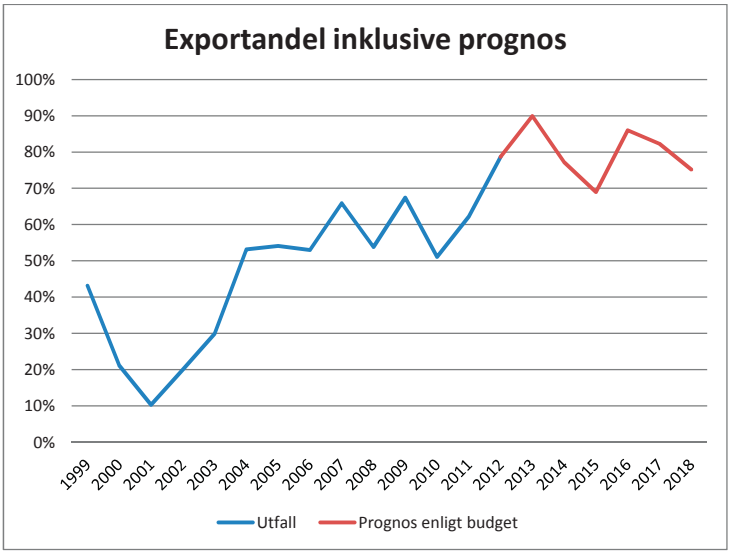
				Varav Krigsmateriel			
År	**Total fakturering**	**Fakt. Export**	**Export/Total**	**KS**	**ÖK**	**S:a KM**	**Varav Civilt**
1999	1 567 448 651	676 325 849	43%	491 958 315	184 367 534	676 325 849	0
2000	758 067 541	160 099 235	21%	46 662 898	113 436 337	160 099 235	0
2001	1 313 154 665	135 118 569	10%	45 247 186	89 871 383	135 118 569	0
2002	971 958 868	194 344 945	20%	137 579 829	56 765 116	194 344 945	0
2003	802 299 232	239 984 946	30%	166 998 587	67 659 742	234 658 329	5 326 617
2004	1 197 405 440	636 449 115	53%	525 763 540	90 331 831	616 095 371	20 353 744
2005	1 061 707 863	574 308 987	54%	471 159 656	100 054 723	571 214 379	3 094 608
2006	991 567 501	525 391 614	53%	404 934 826	119 950 538	524 885 364	506 250
2007	1 222 153 629	804 934 350	66%	430 192 318	374 556 235	804 748 553	185 797
2008	1 241 186 636	667 988 836	54%	345 629 655	312 258 896	657 888 551	10 100 285
2009	1 295 993 627	873 473 091	67%	87 157 378	775 870 600	863 027 978	10 445 113
2010	1 251 815 255	639 681 865	51%	250 855 530	388 807 560	639 663 090	18 775
2011	856 944 573	532 892 980	62%	129 975 598	402 902 007	532 877 605	15 375
2012	560 140 875	440 718 698	79%	127 216 540	308 799 908	436 016 448	4 702 250
S:a 1999-2012	**15 091 844 356**	**7 101 713 080**	47%	**3 661 331 856**	**3 385 632 410**	**7 046 964 266**	**54 748 814**



BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

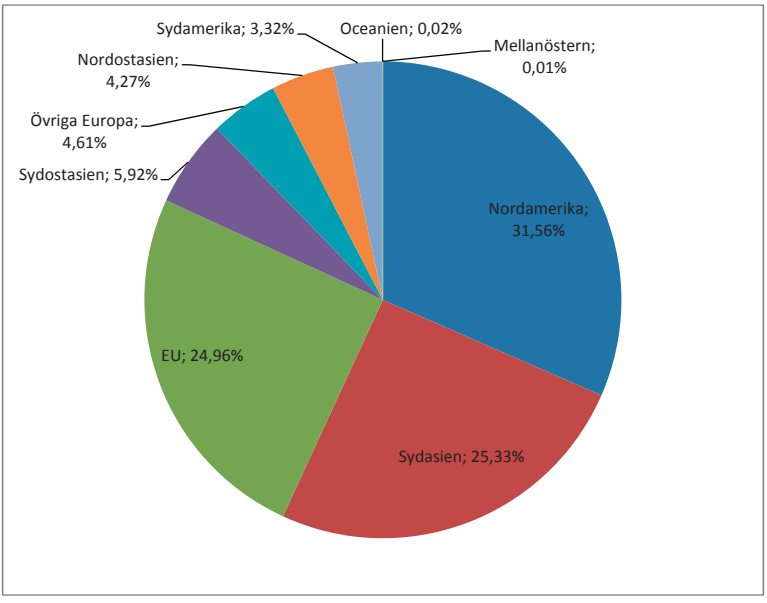
Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			



5.3.1 Export fördelad på regioner i procent av värdet år 1999-2012

Export fördelad på regioner, i procent av värdet, totalt för perioden 1999-2012

Region	Andel av exporten (%)
Nordamerika	31,56 %
Sydasien	25,33 %
EU	24,96 %
Sydostasien	5,92 %
Övriga Europa	4,61 %
Nordostasien	4,27 %
Sydamerika	3,32 %
Oceanien	0,02 %
Mellanöstern	0,01 %
Centralamerika och Karibien	0,00 %
Centralasien	0,00 %
Nordafrika	0,00 %
Afrika söder om Sahara	0,00 %

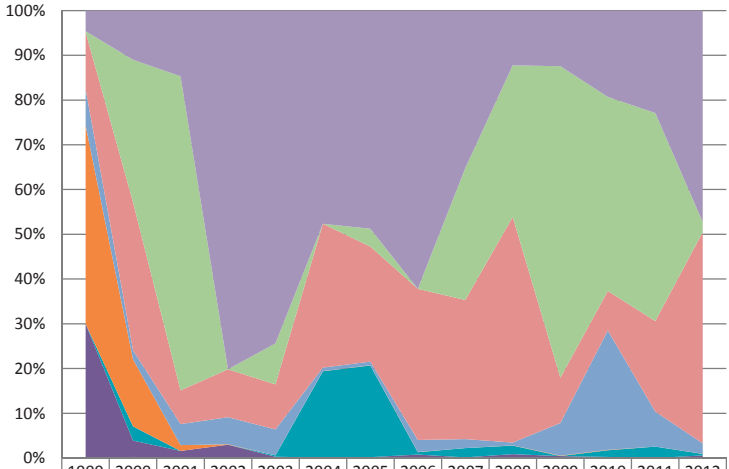


BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Export fördelad på regioner i procent av värdet per år 1999-2012



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Nordamerika	4,6%	11,0%	14,7%	80,2%	74,4%	47,7%	48,8%	62,2%	35,2%	12,2%	12,4%	19,3%	22,9%	47,3%
Sydasien	0,2%	32%	70%	0%	9%	0%	4%	0%	29%	34%	70%	43%	47%	2,3%
EU	13%	33%	8%	11%	10%	32%	26%	34%	31%	50%	10%	9%	20%	47%
Sydostasien	8%	2%	5%	6%	6%	1%	1%	3%	2%	1%	7%	27%	8%	2,3%
Övriga Europa	44%	15%	1,3%	0,1%	0,03%	0,01%	0,02%	0,04%	0,01%	0,01%	0,1%	0,1%	0,01%	0,03%
Nordostasien	0%	3%	0%	0%	0,3%	19%	20%	1%	2%	2%	0,01%	1,5%	3%	0,3%
Sydamerika	30%	4%	2%	3%	0,3%	0,1%	0,2%	0,7%	0,1%	0,7%	0,4%	0,3%	0,02%	0,6%
Oceanien	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0,2%	0%	0%	0%	0%
Mellanöstern	0%	0,2%	0%	0%	0%	0%	0,03%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

5.3.2 Export fördelad på stater, i procent av värdet, totalt för perioden 1999-2012

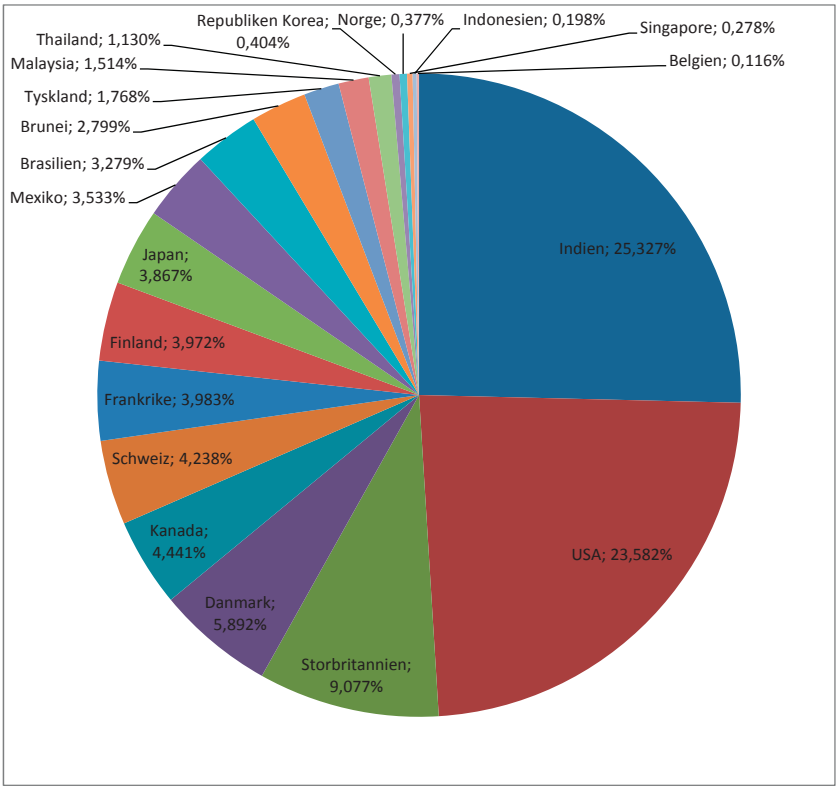
Land	Andel av exporten (%)
Indien	25,327 %
USA	23,582 %
Storbritannien	9,077 %
Danmark	5,892 %
Kanada	4,441 %
Schweiz	4,238 %
Frankrike	3,983 %
Finland	3,972 %
Japan	3,867 %
Mexiko	3,533 %
Brasilien	3,279 %
Brunei	2,799 %
Tyskland	1,768 %
Malaysia	1,514 %
Thailand	1,130 %
Republiken Korea	0,404 %
Norge	0,377 %
Singapore	0,278 %
Indonesien	0,198 %
Belgien	0,116 %
Chile	0,045 %
Nederländerna	0,043 %
Irland	0,042 %
Spanien	0,034 %
Grekland	0,021 %
Australien	0,017 %
Italien	0,008 %
Portugal	0,008 %
Oman	0,005 %
Förenade Arabemiraten	0,002 %
Argentina	0,001 %

BAE SYSTEMS

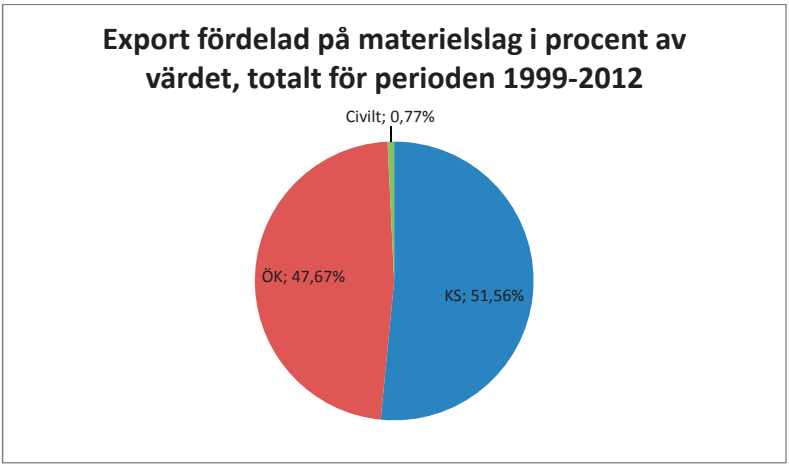
SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

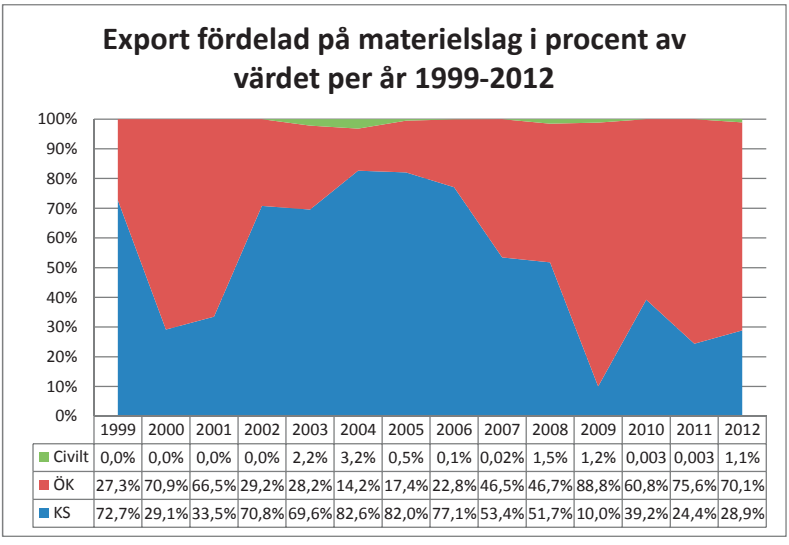
Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Cirkeldiagram över 20 största exportdestinationer, i procent av värdet, totalt för perioden 1999-2012



5.3.3 Export fördelad på materielslag i procent av värdet år 1999-2012





	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Civilt	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	3,2%	0,5%	0,1%	0,02%	1,5%	1,2%	0,003	0,003	1,1%
ÖK	27,3%	70,9%	66,5%	29,2%	28,2%	14,2%	17,4%	22,8%	46,5%	46,7%	88,8%	60,8%	75,6%	70,1%
KS	72,7%	29,1%	33,5%	70,8%	69,6%	82,6%	82,0%	77,1%	53,4%	51,7%	10,0%	39,2%	24,4%	28,9%

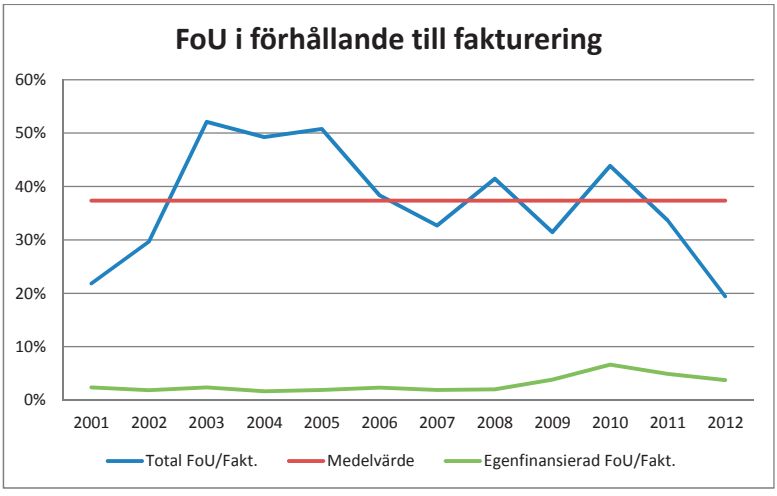
BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

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

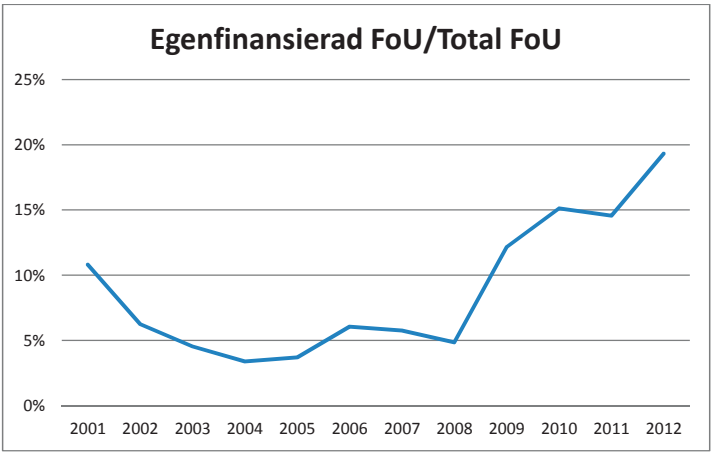
Belopp i miljoner kronor			Varav kundfinansierad			Varav egenfinansierad			Total	Egenf.	
År	**Fakturering**	**Total FoU**	**S:a FoU**	**FoU KM**	**FoU Civil**	**S:a FoU**	**FoU KM**	**FoU Civil**	**FoU/ Fakt.**	**FoU/ Fakt.**	**Anmärkning**
1999	1 567	**35**	0	0	0	35	35	0	2%	2,2%	Nedbrytning ej möjlig
2000	758	**52**	14	14	0	38	38	0	7%	5,0%	Nedbrytning ej möjlig
2001	1 313	**287**	256	256	0	31	31	0	22%	2,4%	
2002	972	**288**	270	270	0	18	18	0	30%	1,9%	
2003	802	**418**	399	399	0	19	19	0	52%	2,4%	
2004	1 197	**590**	570	570	0	20	20	0	49%	1,7%	
2005	1 062	**539**	519	519	0	20	20	0	51%	1,9%	
2006	992	**380**	357	357	0	23	23	0	38%	2,3%	
2007	1 222	**400**	377	377	0	23	23	0	33%	1,9%	
2008	1 241	**514**	489	489	0	25	25	0	41%	2,0%	
2009	1 296	**407**	358	358	0	50	47	3	31%	3,8%	Civila säkerhetslösningar
2010	1 252	**549**	466	466	0	83	83	0	44%	6,6%	
2011	857	**289**	247	247	0	42	42	0	34%	4,9%	
2012	560	**109**	88	88	0	21	21	0	19%	3,7%	
S:a 2001-2012	**12 766**	**4 770**	**4 395**	**4 395**	**0**	**375**	**372**	**3**	**37,4%**	**2,93%**	



BAE SYSTEMS

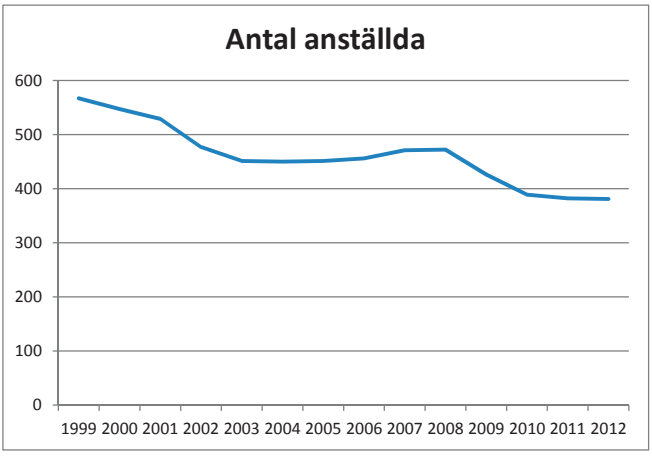
SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			



5.5 KEX frågeställning ”Hur många anställda har bolaget haft per år sedan 1993?”

År	Antal anställda
1999	567
2000	547
2001	529
2002	477
2003	451
2004	450
2005	451
2006	456
2007	471
2008	472
2009	426
2010	389
2011	382
2012	381



BAE SYSTEMS

SVAR TILL KEX - FAKTISKA SAKFÖRHÅLLANDEN

Utfärdad av *Compiled by*	Tjst *Dept.*	Datum *Date*	Utg nr *Ed. No.*	Dok.id *Doc. ID*	*Dok.status Doc Status*
Joakim Hagelberg	KL	2013-12-19	1.2	I 14919	Utgivet
Mottagare *Addressee(s)*		Informationsklass *Classification*			
KEX, Krigsmaterielexportöversynskommittén		Öppen			

Nedan följer en sammanställning av antalet anställda där, utöver det direkta antalet anställda i BAE Systems Bofors AB, även vår andel av de tillsammans med SAAB Dynamics samägda servicebolagen Saab Bofors Test Center AB samt Nobeli Business Support AB (f.d. Saab Bofors Support AB) är inräknad. Dessa servicebolag bildades i samband med strukturering av dåvarande Bofors AB´s divisioner 1999. Saab Bofors Test Center driver Bofors Skjutfält och Nobeli erbjuder administrativa tjänster så som t.ex. löner.

År	BAE Systems Bofors	Bofors andel i BTC	Bofors andel i Nobeli	Totalt
1999	567	22	35	**623**
2000	547	21	35	**603**
2001	529	18	33	**579**
2002	477	17	36	**530**
2003	451	17	34	**502**
2004	450	17	30	**498**
2005	451	19	30	**500**
2006	456	20	28	**504**
2007	471	20	27	**518**
2008	472	18	29	**519**
2009	426	18	32	**476**
2010	389	19	29	**436**
2011	382	18	30	**430**
2012	381	19	32	**432**

Se även kapitel 3.6. för en beskrivning av företagets betydelse för det lokala näringslivet samt hur bolaget understöder kommunen/lokalsamhället.