

USA STØRSTE MARKED:

En infanteridivisjon i amerikanske hæren tester ut Green Ammo.



FORSVARSB- BOOMIEN

Med tidligere yrkesmilitære i spissen, har en rekke norske selskaper sikret seg rakettvekst på salg av forsvarsmateriell.

ERLEND KJERNLI

ERLEND.KJERNLI@FINANSVISEN.NO

Den ene delen av historien handler om om sterk vekst, store tall og et norsk næringsliv som kaster seg over muligheten når forsvaret både i Norge og ellers i Europa skal rustes opp. Bryne-bedriften Metallteknikk har beveget seg fra olje og gass til en stor andel forsvarsproduksjon, milliardær Ole Andreas Halvorsen har fått kontrakter med US Marine, og i Brobekkveien i Oslo sitter fire ansatte som i fjor rundet en omsetning på 100 millioner kroner. Men bakteppet er brutalt. Det handler om krig i Europa, om soldater og sivile som blir drept på slagmarken og i hjemmene sine. Mange kan reddes, men tiden er knapp og riktig utstyr er helt avgjørende.

– Det er egentlig lite som skal til for å redde et liv. Men uten riktig utstyr skal det lite til før det går galt, sier Torgeir Løge.

Han har bakgrunn som medic i de norske spesialstyrkene, og ble hentet rett fra Forsvaret og inn som daglig leder og medeier i nyopprettede Ferno Norden Military Systems i 2022. Morselskapet Ferno Norden, med norske eiere, ble etablert tilbake i 1979 med produkter innen redning, pasienthåndtering og sikkerhet til sivil bruk – med kunder som Røde Kors, Norsk Folkehjelp og nødetater som politi, brann og ambulanse-tjeneste. Enkelte produkter ble solgt til forsvaret, men



FOTO: GREEN AMMO

« I ÅR VOKSER OMSETNINGEN TIL 35 MILLIONER, OG I VÅRE LANG- TIDSBUDSJETTER ER DETTE TALLET MANGEDOBLET

TORGEIR LØGE, FERNO NORDEN
MILITARY SYSTEMS



FOTO: FERNO NORDEN MILITARY SYSTEMS

LEVERER UTSTYR: Torgeir Løge Ferno Norden Military Systems har direkte kontakt med ukrainske sanitetssoldater i felt.

det var kun småtterier før satsingen sommeren 2022.

– Vi startet opp uten noen kunder, men med 45-års erfaring fra det sivile hadde vi et godt utgangspunkt, sier Løge. I fjor omsatte selskapet for 20 millioner kroner.

– I år vokser omsetningen til 35 millioner, og i våre langtidsbudsjetter er dette tallet mangedoblet.

– All uroen i verden, og spesielt det som skjer i Ukraina, smitter over til både sivil og militær beredskap og nyanskaffelser av utstyr. Vi har hatt en progressiv vekst, sier Løge.

– Det svenske forsvaret er en stor kunde, og etter at de ble medlem i Nato har de skaffet seg enormt mye utstyr. Vi ser et økende kjøp og interesse fra både Finland og Danmark, og vi deltar på både messer og anbudssprosesser lokalt.

Transport av blod

Ferno er et amerikansk selskap der Ferno Norden Group har agenturet i de nordiske og baltiske landene. Drammenseren Dag Andre Gimle Johansen er største eier, etterfulgt av familiene Kirkeng, Navjord og Nilsen. Ved oppstarten av det rene forsvarsbaserte datterselskapet var fordelene at det amerikanske selskapet allerede solgte noe utstyr til blant annet de amerikanske spesialstyrkene og marinen.

– Vi fikk tilgang til et sortiment som allerede var sertifisert og godkjent, og som ikke var blitt presentert i Norden tidligere. Så tok vi kontakt med aktørene som satt på store rammeavtaler til forsvarssektoren og fikk supplere med våre produkter. Det ble en god start.

Selskapet i USA leverer større produkter som for eksempel båre, men Ferno Norden Military Systems har også nærmere 40 andre leverandører som supplerer med produkter som boremadrasser, bager med medisinsk utstyr, turnikeer og bandasjer.

– Vi finner nisjeprodukter som vi får agentur på.

Nylig fikk selskapet en rammeavtale verdt 15 millioner kroner med Forsvarsmateriell (FMA) for levering av batteridrevne kjølebokser, som skal brukes til transport av blod. Neste år venter anbud på det samme produktet i Sverige og Finland. Produktene selskapet leverer er såkalt prehospitalt utstyr i felten, altså utstyr som skal hjelpe til med å frakte en skadd soldat fra frontlinjen til sikkerhet og sykehus. De siste drøye to årene har det gått leveranser direkte til Ukraina.

– 75 prosent av alle dødsfallene blant soldater i Ukraina kommer som følge av fragmentskader og store blød-

ninger. Da er gode evakueringslinjer helt avgjørende.

Løge var i Afghanistan, hvor han opplevde å ha hundre prosent kontroll over hele luftrommet. Evakueringen kunne skje i løpet av én time med helikopter. I Ukraina er situasjonen en helt annen, med dronetrusler i luftrommet.

– Det kan ta flere dager å frakte skadde soldater eller sivile bort fra frontlinjen. Da er det behov for andre fremkomstmidler og annet utstyr.

Doblet omsetningen

Utenriksminister Espen Barth Eide har ved flere anledninger sagt at vi står i den mest alvorlige sikkerhetspolitiske situasjonen siden andre verdenskrig. Onsdag denne uken sa Danmarks statsminister Mette Fredriksen at «hybridkrigen har rammet Europa» og at «vi står overfor den største trusselen siden andre verdenskrig». Hun sa det på et pressemøte kort tid før åpningen av det uformelle EU-toppmøtet i København. Uttalelsen kommer i forbindelse med en rekke dronehendelser som blant annet førte til at flyplassen Kastrup måtte stenge.

Den nye langtidsplanen for det norske forsvaret tilsier at det skal brukes 611 milliarder kroner mer på forsvaret av Norge frem mot 2036. Tall fra Forsvarets forskningsinstitutt (FFI) viser at norsk forsvarsindustri omsatte for mer enn 34 milliarder kroner i 2023, en økning på 29 prosent fra 2022. En bidragsyter til veksten er Conmec, som leverer spesiallagde kabler til forsvaret. Selskapet har nesten doblet omsetningen fra 2022 til 2024, fra 55 til 103 millioner kroner.

– Det meste av veksten er forsvarsrelatert, sier Inge Thorsen, daglig leder og medeier av Conmec.

Også Thorsen har bakgrunn som offiser i forsvaret, men han ga seg etter et par år.

– Etter at den evige fred ble erklært i 1989, har det vært et stort vakuum i forsvarsindustrien. Ikke bare i Norge, men generelt i Europa. Økt produksjonskapasitet er ikke noe du bare kan trekke opp av hatten.

Conmec leverer kabler for kommunikasjon og strøm. Nå handler det om å ta unna nok volum.

– De som før kjøpte fem ting, kjøper nå 50.

Den militære og den marine sektoren har vært hovedsegmentene til Conmec.

– Nå står forsvar for 80 prosent av omsetningen.

Selskapet ble startet i 2013 av Thorsen og Ole Trudvang, der sistnevnte er salgssjef og medeier. De er kun fire ansatte på et kontor i Oslo.



Forsvarsleverandører

Tall i mill.	Oms. 2022	Oms. 2023	Oms. 2024	Res. 2022	Res. 2023	Res. 2024
Fynd Reality	13,4	21	25,1	-0,8	1,4	2,1
Frydenbø Milpro	28,5	41,7	95,5	5,8	8,1	29
Connec	55,4	73,6	103,5	14,2	15,3	20,3
Green Ammo	3,1	8,9	10,1	-2,2	-5,6	-4,5
Ferno Norden Military Systems	0	13,6	20,3	-0,9	0,5	1,5
Metallteknik	95,3	130,6	167,4	2,9	10,9	14,1

➔ – Det er ikke veldig mange personer når omsetningen er 100 millioner. Men vi får bare jobbe på, sier Thorsen.

Fra olje til forsvar

På Jæren begynte ledelsen i Metallteknikk for noen år siden å se på hva fremtiden skulle bringe når leveransene til olje- og gassektoren kom til å bli mindre. I snart 40 år har bedriften, som er en del av BR Industrier, vært ekspert på avansert platebehandling, sveising av stål og arbeid med ulike materialer. Selskapet begynte å se på forsvarsindustrien i 2017, da Norge og Tyskland inngikk et strategisk samarbeid om å anskaffe og utvikle ubåter sammen.

– Det er først i år og neste år at vi ser den kommersielle starten på satsingen. Vi har kommet oss gjennom det første nåløyet, sier Ronny Reiestad, daglig leder i Metallteknikk.

– De siste tre årene er det blitt betydelig lettere å få en plass i markedet. Det er et stort kapasitetsbehov.

Bedriften har rundt 80 ansatte og går mot en omsetning på 260 millioner kroner i år, inkludert datterselskap. Det kortsiktige målet er at den forsvarsrelaterte omsetningen når omkring 20 prosent av totalomsetningen.

VI HAR GÅTT FRA Å VÆRE EN STARTUP TIL Å BLI EN SPENNENDE SCALEUP

KNUT HENRIK AAS, FYND REALITY

– Forsvarssektoren er et av våre viktigste satsingsområder. Vi skal ha videre vekst, og det kommer til å spise mer av totalomsetningen fremover. Det er bra det trengs stål i alt som bygges, sier Reiestad med et smil.

Bedriften er blant annet sertifisert for DIN 2303, en sveisestandard innen forsvar.

– De stiller store krav, men det er vi vant til. Neste år skal vi levere til to norske forsvarsbedrifter, og vi er også på plass internasjonalt.

Flere ansatte i Metallteknikk jobber nå kun med forsvarsmateriell.

– Når det kommer nye oljebølger med gode tider, er det lett å glemme de andre segmentene. Olje og gass vil fortsatt være viktig, men langsiktig er vi opptatt av å ha flere ben å stå på, sier Reiestad.

Green Ammo

Organisasjonen Forsvars- og sikkerhetsindustriens forening (FSi) har over 250 medlemmer, med et spenn fra store nasjonale leverandører til mindre teknologiskapere. Kongsberg Gruppen og Nammo leder an, men bak er flere selskaper i ferd med å bli virkelig store.

Finansavisen har tidligere skrevet om Radionor Communication, som på to år har økt omsetningen fra 75 millioner til én milliard kroner, og om de tidligere heimevernsoldatene i NFM Group som fra 2015 til 2024 har et akkumulert resultat før skatt på over én milliard kroner. Flere andre har ambisjoner om å nå tilsvarende tall,

og kanskje enda lenger. Da Steffen Botten og Rolf Inge Roth i Green Ammo ble intervjuet i Dagens Næringsliv i 2021, sa de at «vi sitter på en gullgrube». Green Ammo har et elektronisk våpensystem som kan være et supplement til trening med skarp ammunisjon, og som kan erstatte løsammunisjon til trening.

– Treningen blir mer effektiv, og til en lavere kostnad, hevder daglig leder Roth til Finansavisen.

Han forteller om en økt global interesse for produktet de siste årene.

– Nå er det også en situasjon med anstrengte verdikjeder for ammunisjon, noe som gjør vårt produkt høyaktuelt.

Ble kjent i forsvaret

Milliardær Ole Andreas Halvorsen eier nesten samtlige aksjer i Green Ammo, som ble etablert i 2019 etter å kjøpt pantentrettighetene til det tvangsoppløste selskapet E-Blanks. En tvist om royalty-inntekter ble avgjort i retten tidligere i år, der Green Ammo vant frem. Roth svarer kontant nei på spørsmål om rettstvist har påvirket selskapets utvikling. Han har vært sjef for marinejegerkommandoen og spesialstyrkesjef i Afghanistan, og ble hentet til Green Ammo av Halvorsen, som har bakgrunn som marinejeger. De to kjenner hverandre fra tiden i forsvaret. I fjor omsatte selskapet for ti millioner kroner.

– Vi øker omsetningen i år, uten at jeg vil si noe tall. Potensialet er stort, men om vi når det avhenger av et ønske og en vilje til å ta i bruk et nytt system og tenke nytt rundt effektiv våpentrening.

I 2021 var det snakk om at det norske forsvaret var i ferd med å teste ut teknologien.

– Det er grundige tester som det tar lang tid å gjennomføre. Heimevernet har gjort flest tester, og de er positive. Der har vi god tro på en videre prosess. Men det går til tider langsomt.

USA er selskapets største marked, med en avtale med det amerikanske luftforsvaret.

– Vi er i tillegg involvert i prosjekter med nasjonalgarden og marinen.

Analyserer skytteren

Teknologien består av moduler som settes inn i det skarpe våpenet, og som passer til flere ulike våpentyper. Betjeningen av våpenet skal være akkurat den samme som om ammunisjonen var skarp.

– Det muliggjør massetrening hvor som helst. Du er ikke avhengig av spesielle øvingsområder. Det blir heller ikke slitasje på våpenet, sier Roth.

– Vi har oppnådd «proof of concept» i flere land, men byråkratiet bruker veldig lang tid. Dette året blir bra, og neste år kommer vi til å vise mye av potensialet som ligger i produktet.

Etter tilbakemeldinger fra brukere, er teknologien blitt mer avansert de siste årene. Nå kan for eksempel systemet se på ferdighetene til skytter ved blant annet å analysere avtrekket, våpenhåndtering generelt og integreres med andre simulering- og treningssystem. Investeringen er på rundt 45.000 kroner per våpen.

– Den betales fort ned igjen. Det er bare å se på dagens ammunisjonspris og kostnaden med å håndtere ammunisjon, sier Roth.





1. MEDISINSK UTSTYR: Forretningsutvikler Frank Rebnord inne i en av de kirurgiske 20-fots containerne som er innredet med utstyr fra Ferno Norden Military Systems.

2. DAGLIG LEDER: Ronny Reiestad i Metallteknikk.

3. DAGLIG LEDER: Knut Henrik Aas i Fynd Reality.

4. DAGLIG LEDER: Rolf Inge Roth i Green Ammo.

5. STØRSTE EIER: Ole Andreas Halvorsen i Green Ammo.

6. TESTET I NORGE: Heimevernet bruker Green Ammo under vintertrening på Heistadmoen.



– Nå er det et marked med begrenset tilgang til ammunisjon, samtidig som flere land skal ruste opp og øke antallet soldater. Da er det behov for en mer effektiv våpentrening.

Virtuell trening

Hamar-bedriften Fynd Reality har kommet litt lenger i løypen. Tidligere i år ble det kjent at Norge bruker 82,5 millioner kroner av Nansen-midler til virtuell opplæring i Ukraina. Leverandør er Fynd, som ved hjelp av virtual reality (VR) og augmented reality (AR), har laget en plattform for læring og samarbeid. I Ukraina brukes teknologien til blant annet opplæring på stridsvognen Leopard 2A4.

– Akkurat hvilke kjøretøy, og hvor mange, kan jeg ikke si for øyeblikket. Bevilgningen er gitt, men vi er ikke helt ferdig med kontraktsskrivingen, sier Knut Henrik Aas, daglig leder i Fynd Reality.

Teknologien gjør at elevene kan trene alene, uten tilgang til instruktør eller utstyr. Et mannskap på flere personer kan sitte hvor som helst i verden og trene sammen. Selskapet har eksistert siden 2009, men det var først i 2017 de begynte å fokusere på VR og AR. Da Finansavisen besøkte bedriften i 2020 var undervisnings- og helsesektoren spådd å bli en viktig kundekategori, men nå kommer 80 prosent av omsetningen fra forsvarssektoren.

– Markedet har modnet seg, spesielt det siste året. Det er mange behov der ute.

Fynd jobber fortsatt mot det sivile markedet med avtaler med de fleste store universitetene og innen brann og redning.

– Nå jobber vi mye mot Forsvaret, men vi er opptatt av totalberedskapen i samfunnet.

Prinsippene for beslutningstaking er ganske likt uavhengig om det gjelder krisehåndtering i Forsvaret, Bane Nor, Avinor eller etter en ulykke i en industribedrift.

– Beslutningstakerne kan møtes fra hvor som helst i det virtuelle operasjonsrommet for å diskutere problemstillinger og finne løsninger.

Godt nettverk

Aas har bakgrunn fra forsvaret. Nylig kom også Erlend Bekkestad inn som spesialrådgiver i selskapet. Han har vært sjef for både Hærens befalskole og krigsskolen.

– Til sammen har vi et ganske godt nettverk, og får snakke med de rette folkene på de rette stedene til rett tid. Vi bruker mye tid med kundene for å finne ut hvilke behov vi kan dekke.

Fynd Reality omsatte for 25 millioner kroner i fjor.

– Målet er å vokse sakte, men sikkert frem mot 2030. Det er vanskelig å beregne veksten, for plutselig får vi et stort prosjekt som det i Ukraina. Vi skal ha is i magen og gjøre ting på en bra måte.

Han mener tildelingen fra departementet har gitt Fynd et verdifullt varemerkestempel.

– Den kontrakten betyr at flere kilder i forsvarset har gått gjennom og evaluert selskapet. De har sett på produktet, evnen til å levere, troverdigheten og kvaliteten. Dette blir også kjent rundt om i alle lands forsvar, sier Aas.

– Det kommer spørsmål om flere prosjekter og vi ser at snøballen har begynt å rulle. Nå må vi vise at vi kan levere. Vi har gått fra å være en startup til å bli en spennende scaleup. Det blir interessant å se hvor vi står om noen år.

Fra 28 til 95 mill.

Vi dykker videre ned i listen av forsvarsleverandører, og finner Frydenbø Milpro. Selskapet ble for ti år siden etablert som et datterselskap av Frydenbø Marine. Det handler altså om båter.

– Vi leverer mye gummiåter og ribber. Fokuset er båter fra fem til ti meter, sier daglig leder Trond Underhaug.

– Det er økende etterspørsel, spesielt gjennom de to siste årene.

Selskapets omsetning har økt fra 28 millioner i 2022 til 95 millioner i fjor. Nedslagsområdet er Norge og Sverige.

– Veksten er i hovedsak forsvarsrelatert. Vi leverer komplette løsninger, og utvider produktporteføljen fortløpende. ■