
PwC/Strategy& Defense industry group

December 2025

About Strategy&

Strategy& is a global team of over 4,000 dedicated top-tier management consultants. Senior executives at leading organizations turn to Strategy& when faced with the need for a strategic shift in response to particularly complex and time-critical challenges.

We specialize in strategy development and provide high-impact strategic advisory services to leadership teams navigating their most demanding and high-stakes issues. Our work spans across industries and includes close collaboration with private equity clients, where we support transactions, mergers and acquisitions (M&A), and post-deal value creation.

Our teams bring deep experience in unlocking growth and driving transformation in precisely these situations. With sharp industry insight, Strategy& delivers strategic solutions with the speed and precision required to help our clients gain competitive advantage—both as business leaders and as organizations.

As a global leader in strategy consulting, Strategy& is part of PwC Norway. We seamlessly leverage the full breadth of PwC's global and local multidisciplinary expertise to ensure our clients' strategic potential is both defined and realized.

4500+ strategy consultants worldwide

220+ consultants across the Nordics

75+ countries with active presence

Selected core capabilities

**Corporate Strategy
Mergers & Acquisitions
Deal Value Realization**

National initiative: Selected defence and aerospace credentials

A global team within aerospace and defense



328,000 employees worldwide

- **600** employees in the defense and security team
- **Dedicate team in Norway** for serving the Defense industry

Local leadership



Anders Brun

Managing Partner, Strategy&
Lieutenant, Norwegian Army



Hans Jakob Hurrød

Director, Strategy&
Lieutenant Com.(15+ years)



Kristoffer Skalmerud Jebsen

Director, PwC

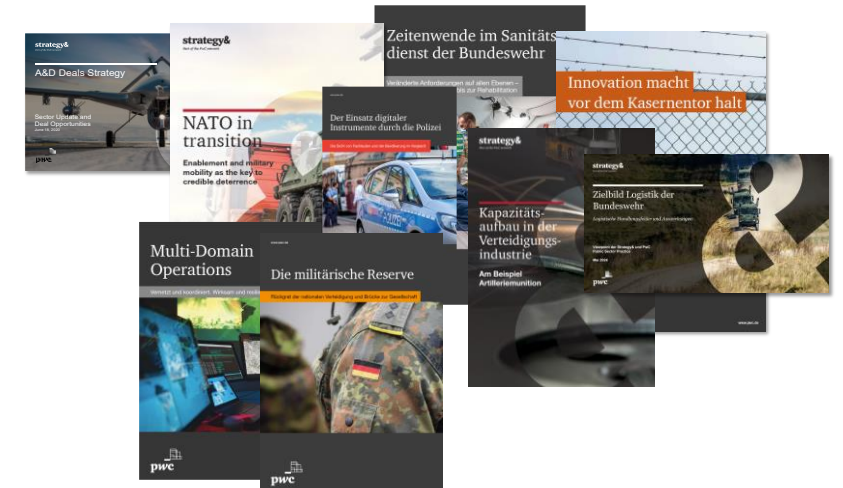
We serve leading global defense and aerospace players extensively



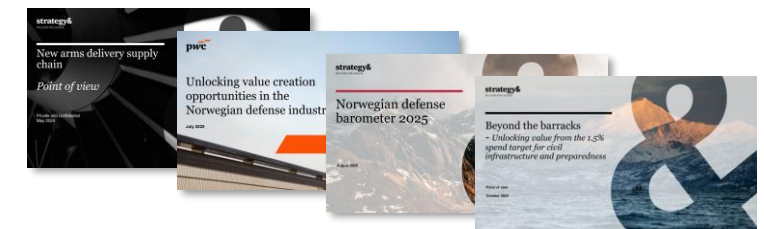
Selected local clients



Within aerospace and broader defence we are a leading thought partner



Local publications



The Intelligence Age and Megatrends

1

2

3

4

5

**Demographic
shifts**



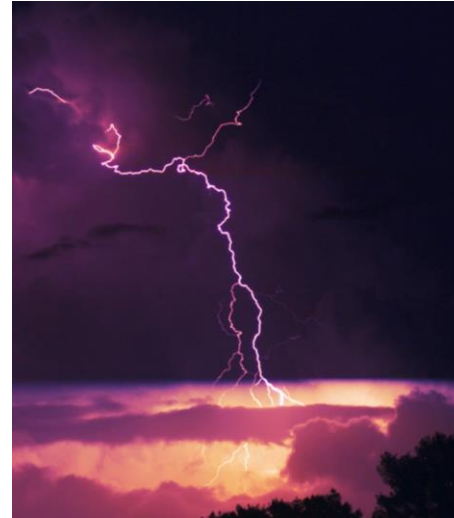
**Fracturing
world**



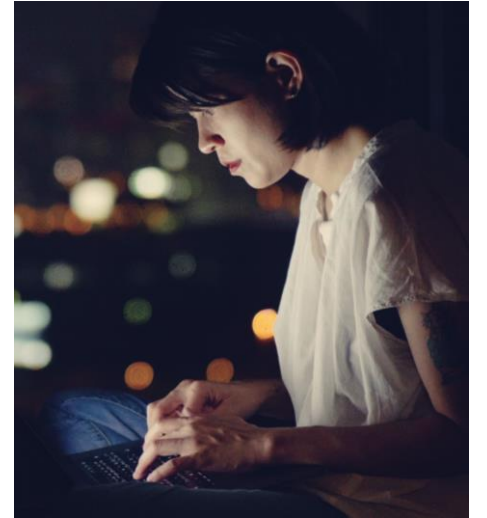
**Social
instability**



**Climate
change**



**Technological
disruption**



Agriculture forestry and fishing

Mining and quarrying

Manufacturing

Energy utilities

Water and waste

Construction

Wholesale and retail

Transportation and storage

Hospitality

Information and communication

Financial services

Real estate

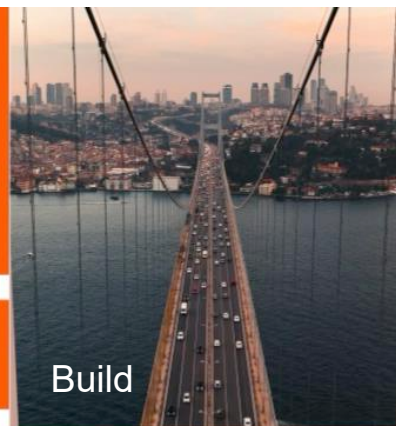
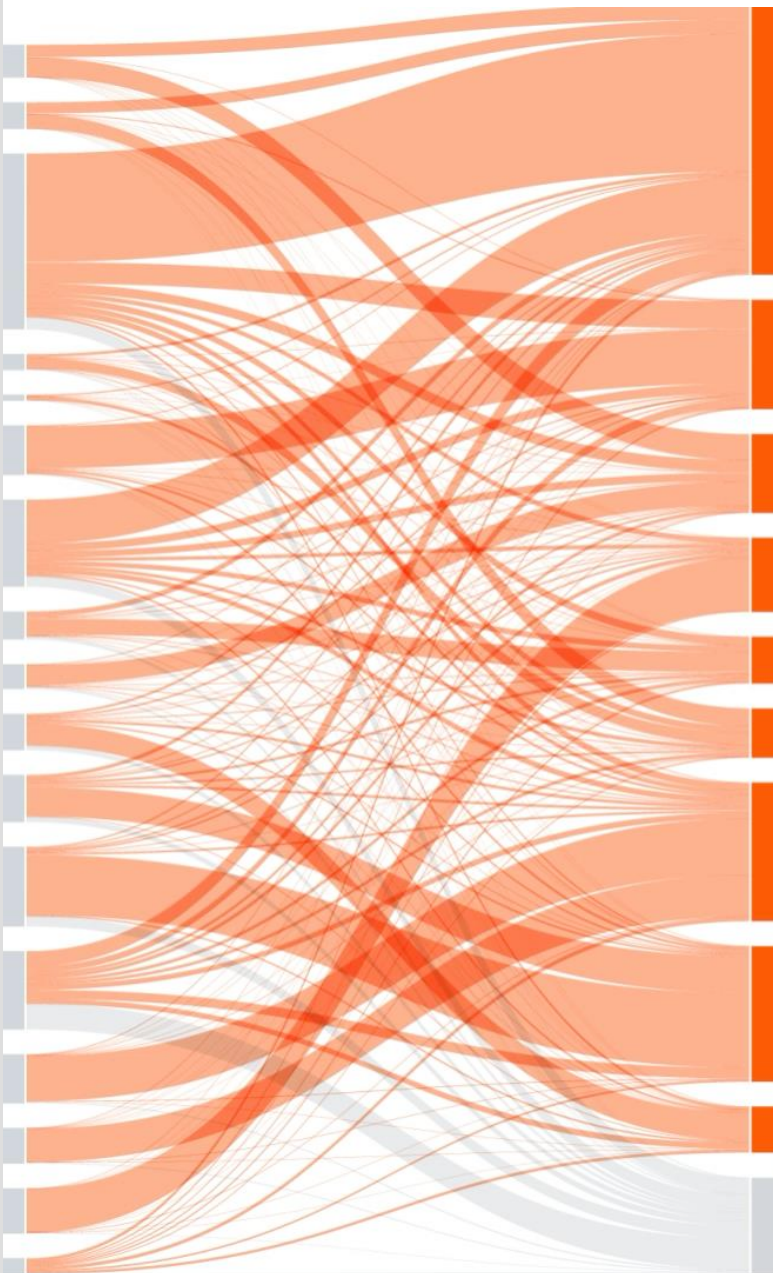
Professional, scientific
and technical services

Public administration and defense

Education

Human health and social work

Arts, entertainment and recreation



Build



Make



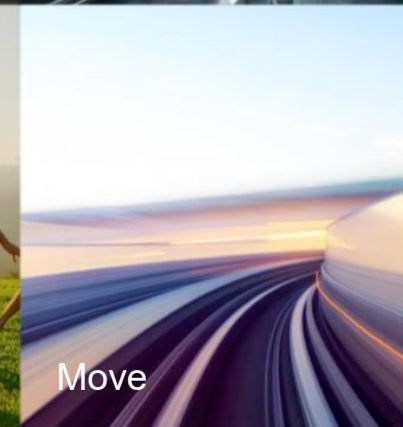
Feed



Fuel and
Power



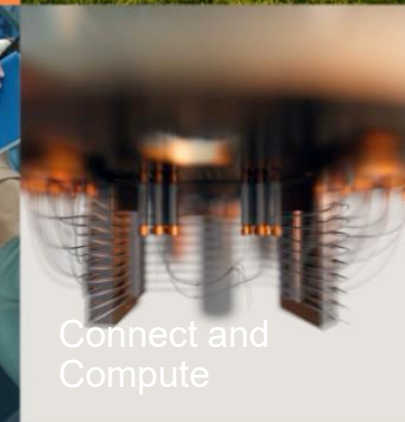
Care



Move



Govern and
Serve



Connect and
Compute



Fund and
Insure



27^{\$tn}
2035

NATO underlines this demand in the defence spending until 2035:
3.5% for general defence, and 1.5% for related infrastructure and security

NATO's 5% defence spending target

5% of GDP for defence by 2035 across NATO

3.5% Spend for general
defence spending



New Armaments



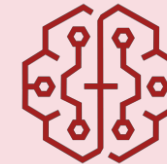
MRO & operations

1.5%

Spend for defence and
security to strengthen the
areas infrastructure, industry,
and resilience (dual-use)



Critical infrastructure



Cybersecurity

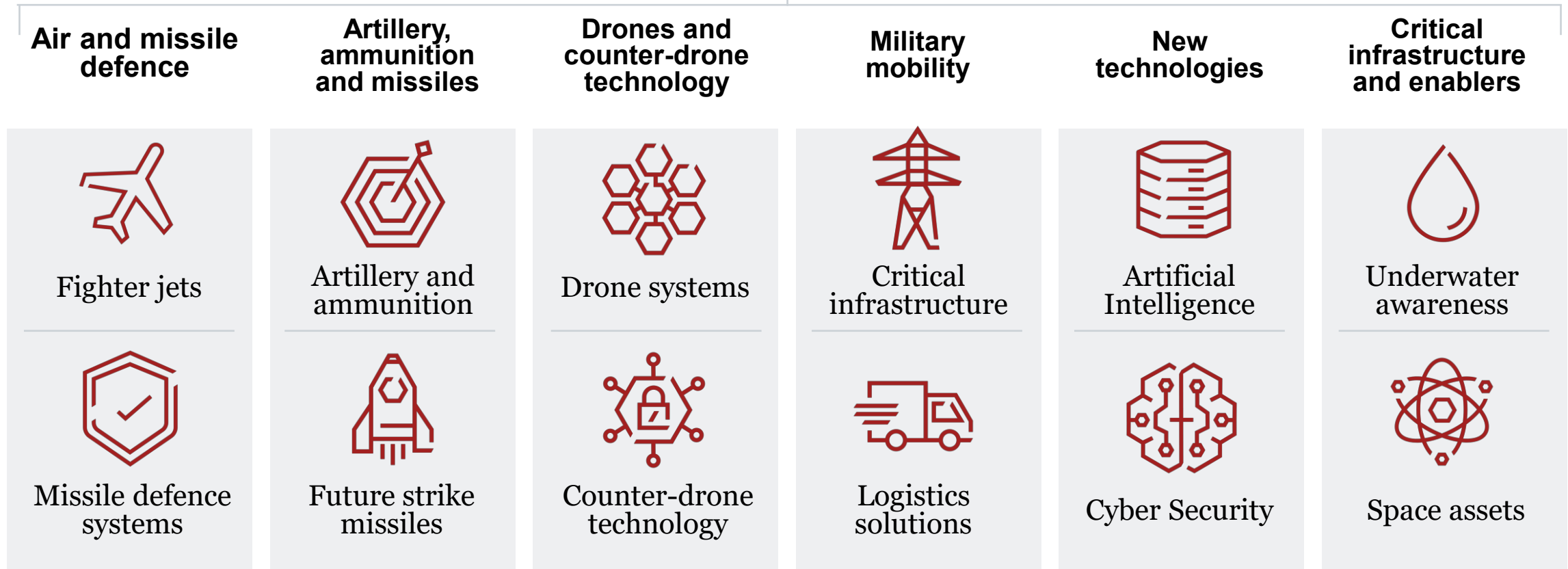


Roads and bridges

Sources: BmVg.

The ReArm Europe Plan/Readiness 2030 has unlocked up to €800 bn for an expenditure surge on defence

Exemplary spending items (€800 bn*)



*Including Stability and Growth Pact (€650 bn) and Security Action for Europe - SAFE Instrument (€150)

Requiring the whole defence ecosystem to adapt to a new reality

Government entities

- *MODs, Military forces, X-border institutions*

Defence Companies / Contractors

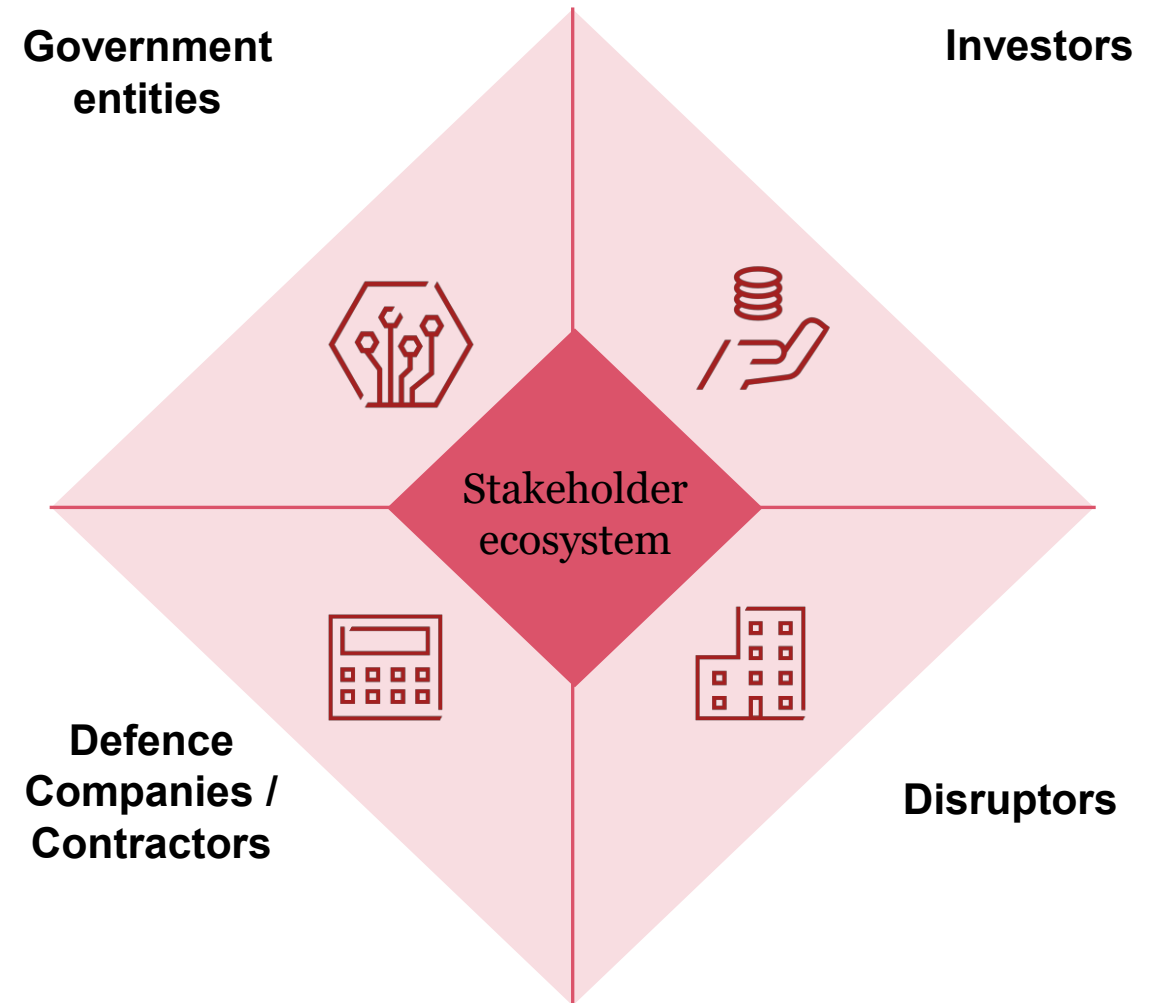
- *Primes, new civil-to-defence entrants – OEM's, suppliers*

Disruptors

- *Start-ups, dual-use innovation*

Investors

- *Banks, venture capital, private equity and sovereign investment and infrastructure funds*





Norway follows suit expanding its defense investments materially

240
NOKbn

Annual defense
spending in
Norway in 2035

100
NOKbn

Additional 2035
annual spending
on critical
infrastructure and
societal
preparedness

30
years

MRO spending
3-4x initial
investment and
lasts 20-30
years after the
investment

90+

Number of
procurement
projects in the
pipeline



How and what we make of armaments (and how we maintain it) is changing drastically

New weapons platforms

Autonomous concepts for air, land and sea

Hypersonic missiles

New directed energy and electronic warfar systems

Proliferation of nano satellites

New ways of making and maintaining

3D printing allows instant production at the front line

Highly automated and robotic production networks enabling scale-up in weeks

Real-time monitoring and predictive analytics, shifting from reactive to proactive maintenance.

New safety imperatives

Digitised, connected, and data reliant production systems expands the the attack surface for cyber threats dramatically

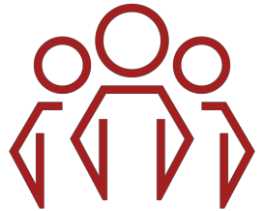
Cybersecurity in defence manufacturing is not just an IT issue; it's a national security imperative

The Norwegian Defence Industry in 60 seconds

Glimpses from the Norwegian defence industry sector report by Strategy& | PwC



~**90 billion NOK** in annual turnover for **250** companies in a **fragmented** industry



A **diversified industry** covering all relevant parts of sectors



A **profitable** sector

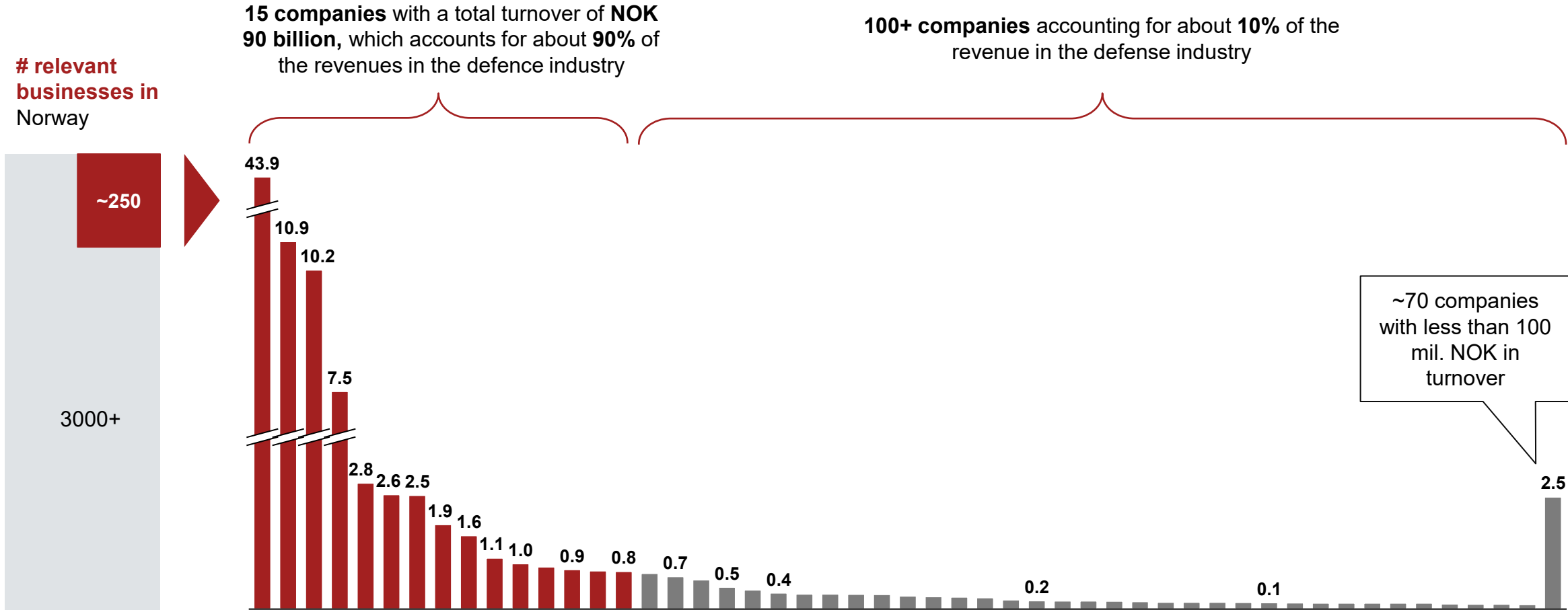


Optimistic outlook on the future, with ambitious plans for **significant growth**



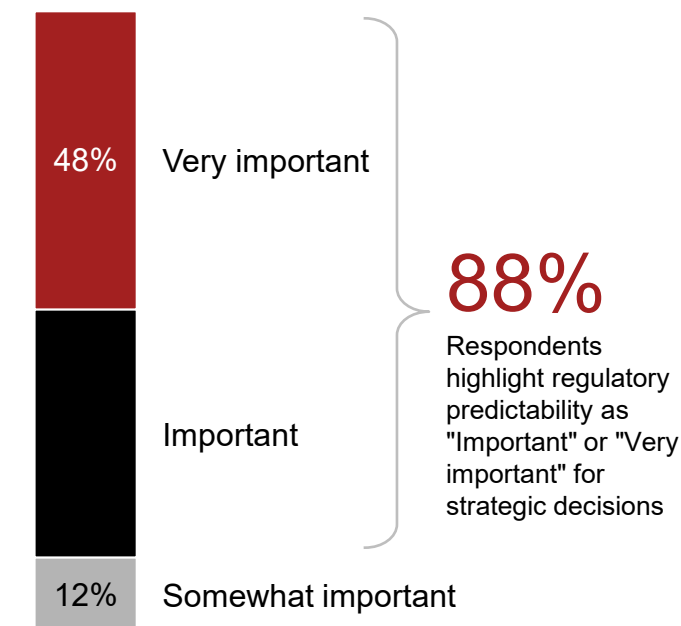
The Norwegian defence industry is dominated by 3-4 large players, together with a large number of smaller companies

Distribution of Norwegian companies with medium-to-high defence-relevant turnover¹, NOK billion (2024)



In our Defense Barometer, the players point to a number of challenges

Q: How important is political and regulatory predictability for your decisions in the defence market?

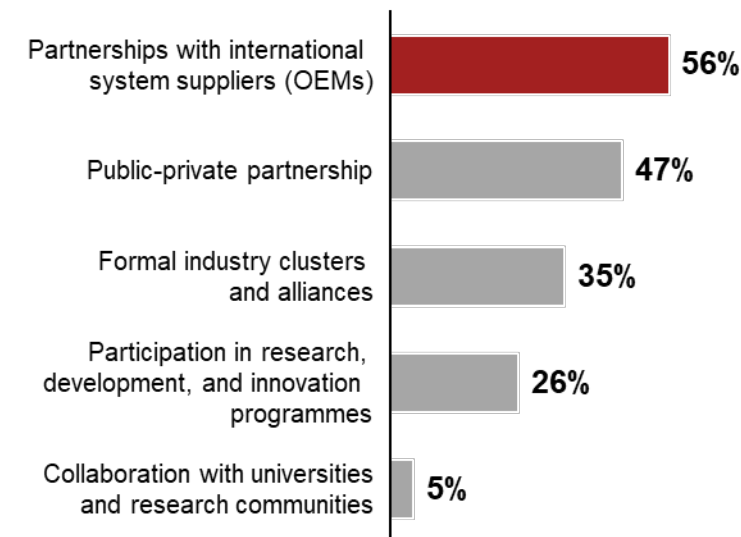


No participant answered "not important"

Q: What factors are most limiting further growth in the defence market?

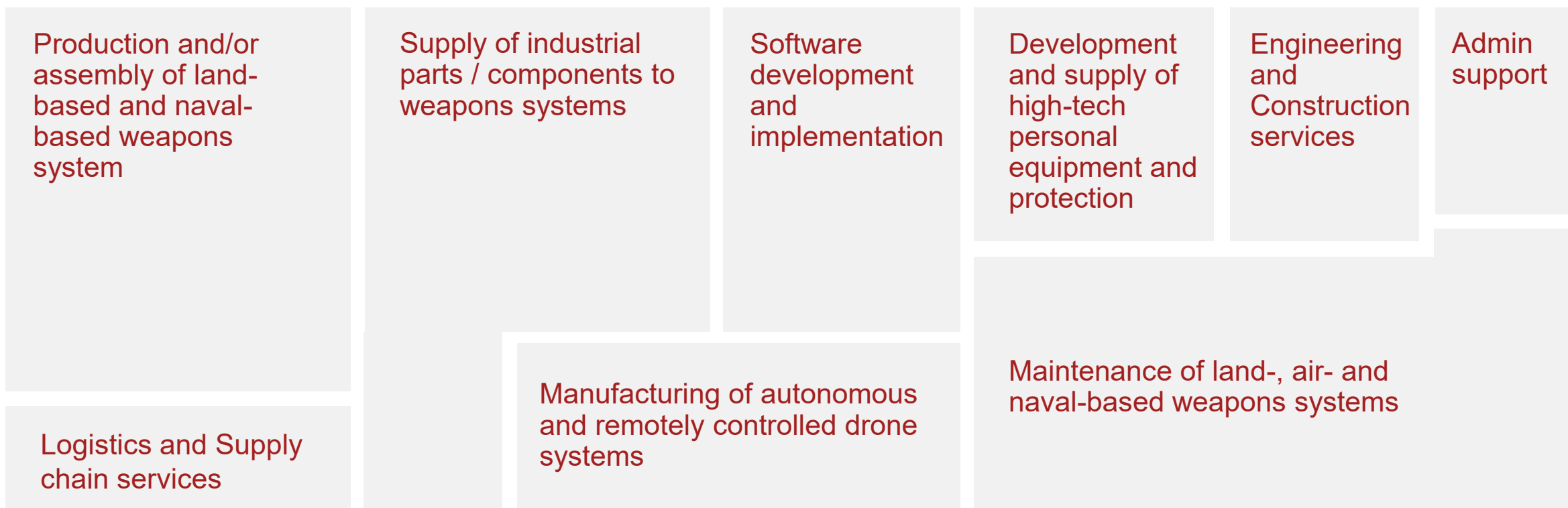


Q: Which forms of cooperation are most important for further growth in the defence segment?



A variety of growth avenues are being pursued by players

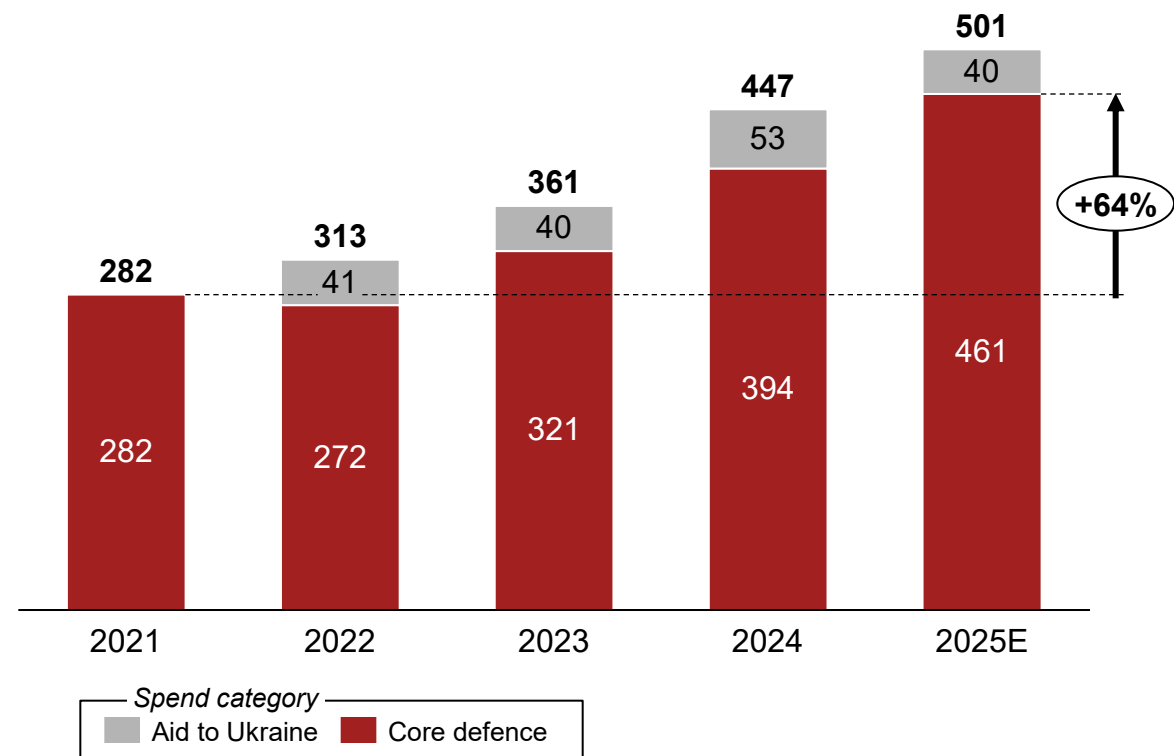
Non-exhaustive list of examples



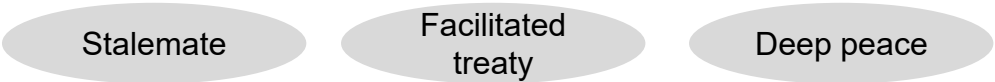
European NATO countries' domestic spend risen 64% last five years, and only ~18% of total spend directly related to Ukraine war efforts

European NATO countries' defence spending and forward looking drivers

Nominal European NATO countries' defence spending
bnEUR



Three main scenarios for settlement in Ukraine



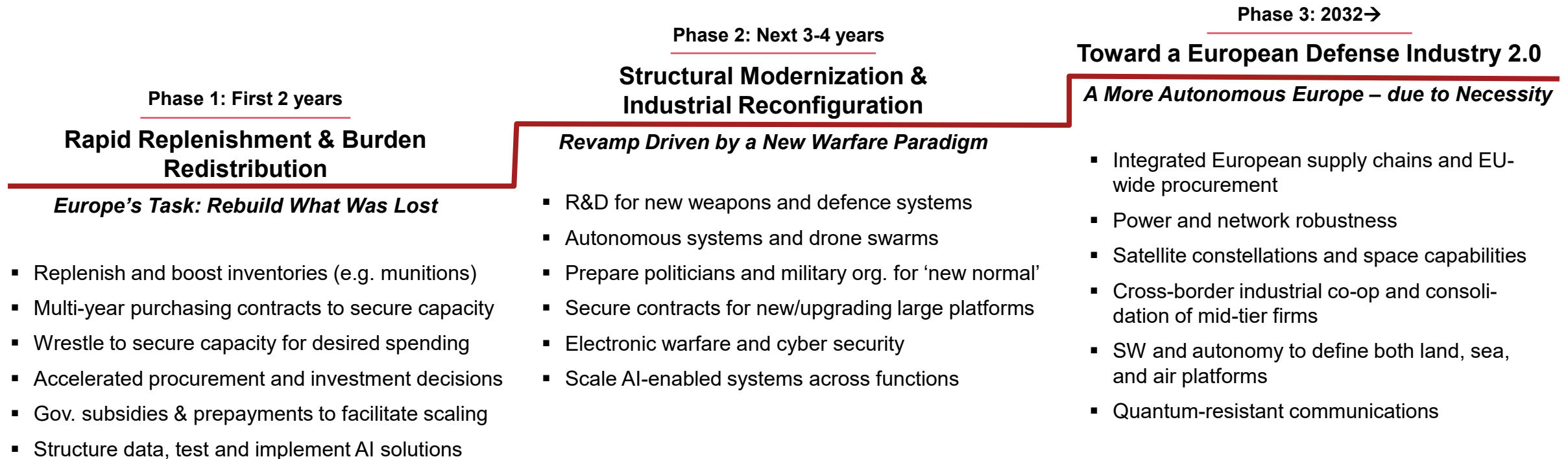
Forward-looking fundamental drivers

- A U.S push for **burden-sharing** in Europe and globally
- B **Technology** advancement and warfare **transformation**
- C Expanded **Russian** capacity and **persistent threat**
- D Replenishment of **critically depleted inventories**

Notes: 1) Spending in “constant prices and domestic currency”. Figures have been calculated using the IMF 2025 price deflator and currencies converted at the ECB exchange rate on 15 November 2025. Lower range of aid to Ukraine range reflect military aid, while upper range include other aid
Sources: NATO - Defence Expenditure of NATO Countries (2014-2025); IMF World Economic Outlook (WEO), Kiel Institute, European Central Bank – Eurosystem; Strategy& analysis

The Coming Decade of European Defense Industrial Expansion (2025–2035) will focus on rebuilding, modernizing, and establishing defence sovereignty

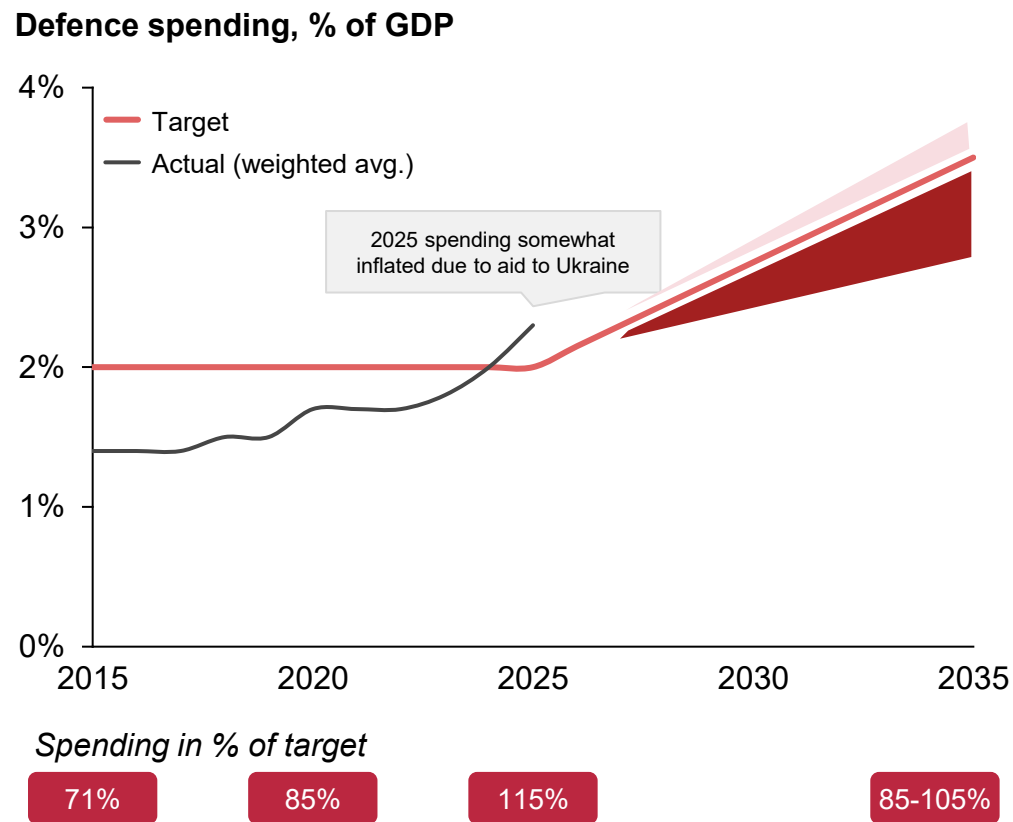
Base scenario – example priorities



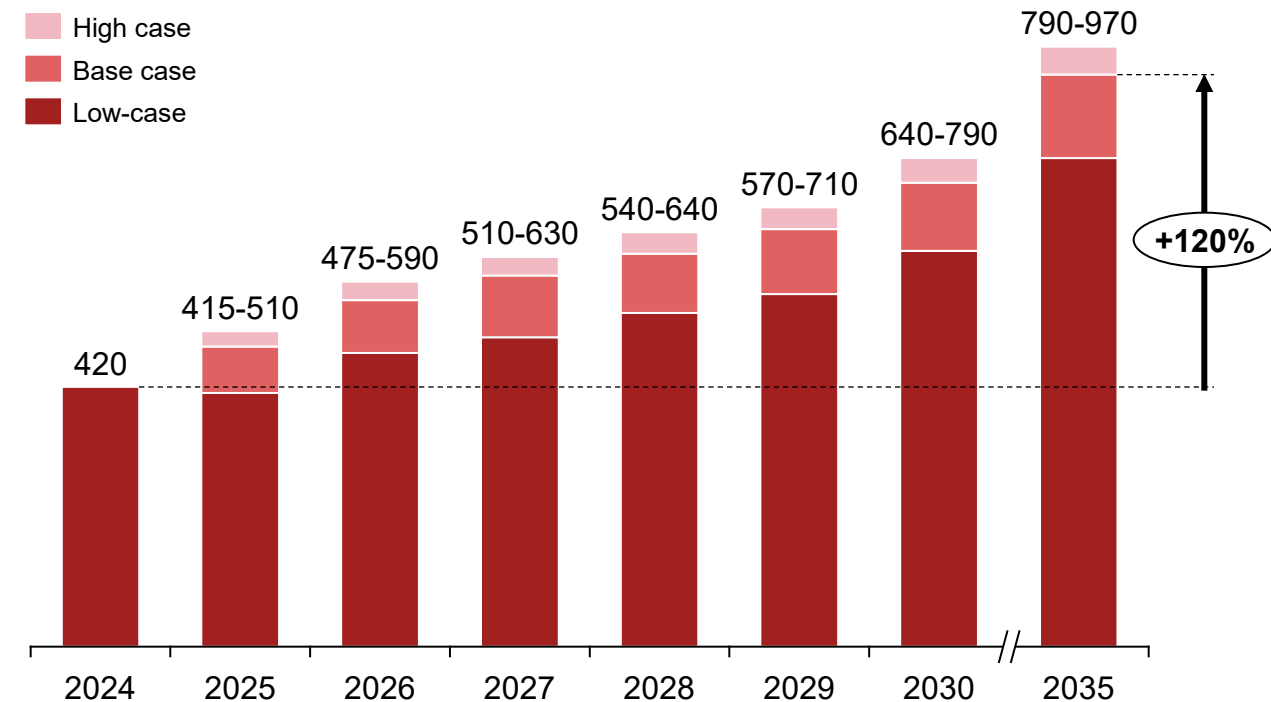
European NATO countries spend likely to close in on target with stronger political commitment and push from NATO and the US to raise spending

European NATO countries' defence spending – preliminary view

European NATO countries targeted spending vs actual spending



Est. European NATO member countries targeted spending¹, EURbn



Notes: 1) Spending in "constant prices and domestic currency". Figures have been calculated using the IMF 2025 price deflator and currencies converted at the ECB exchange rate on 15 November 2025. Lower range of aid to Ukraine range reflect military aid, while upper range include other aid
Sources: NATO - Defence Expenditure of NATO Countries (2014-2025); IMF World Economic Outlook (WEO), Kiel Institute, European Central Bank – Eurosystem; Strategy& analysis

Thank you

strategyand.pwc.com

© 2023 PwC. All rights reserved.

PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see [pwc.com/structure](https://www.pwc.com/structure) for further details.

Disclaimer: This content is general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors.



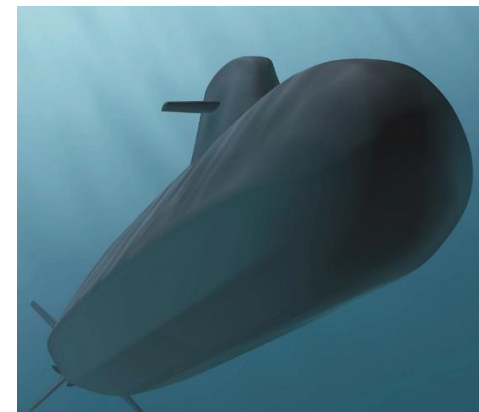
FORSVARSMATERIELL

Frokostseminar

FKOM Stein Håvard Bergstad
Sjef Maritime Kapasiteter

9. desember 2025

VI UTRUSTER FORSVARET





Agenda/ Bestilling

Standardfartøy & fregatt

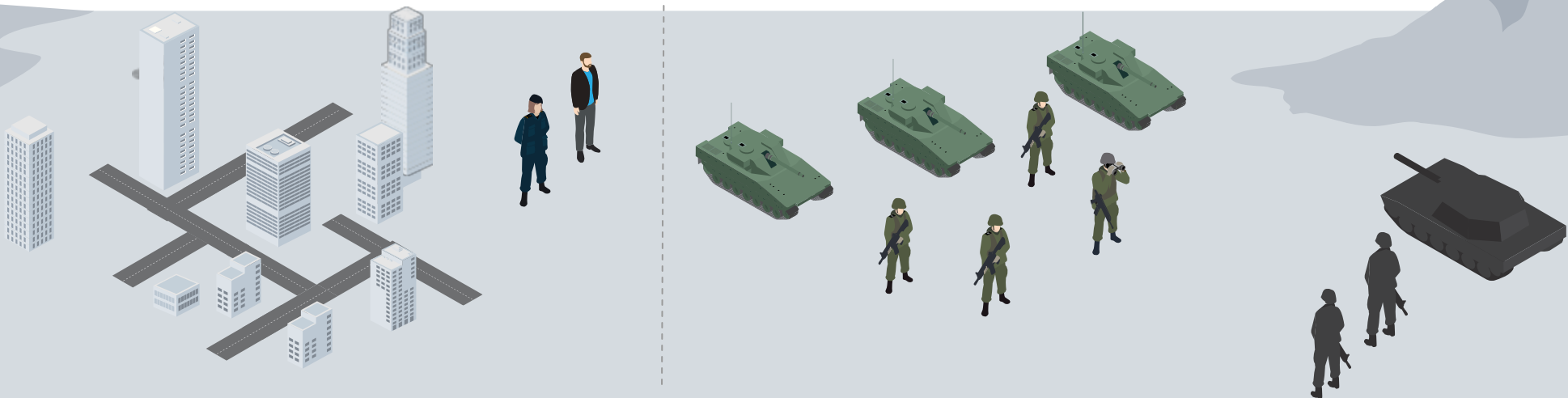
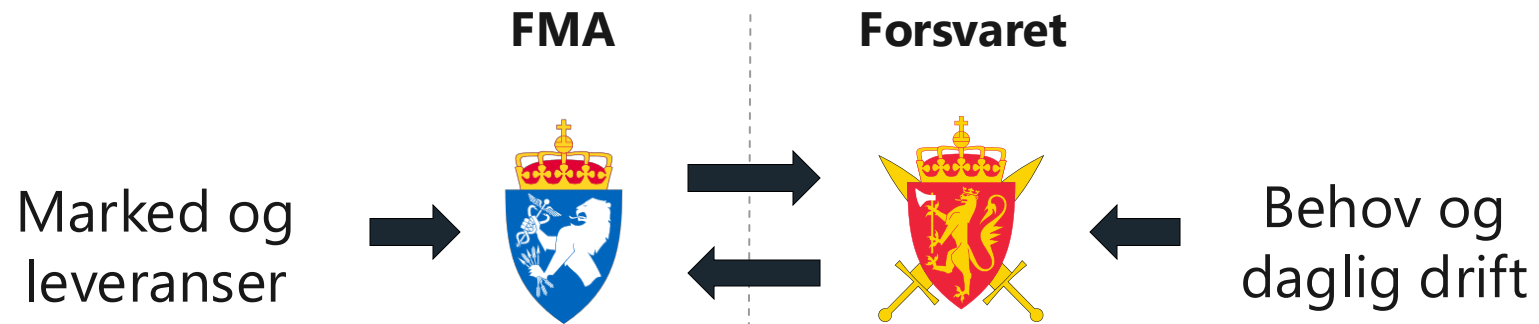
Ukraina bestillinger

Levetidsunderstøttelse

Industrisamarbeid



Rollefordeling





FMA bidrar til et godt rustet forsvar og er Norges største offentlige investeringsaktør

Investerte for

28,9

milliarder kroner

Overleverte materiell for

6,3

milliarder kroner

Avhendingsinntekter

2,3

milliarder kroner

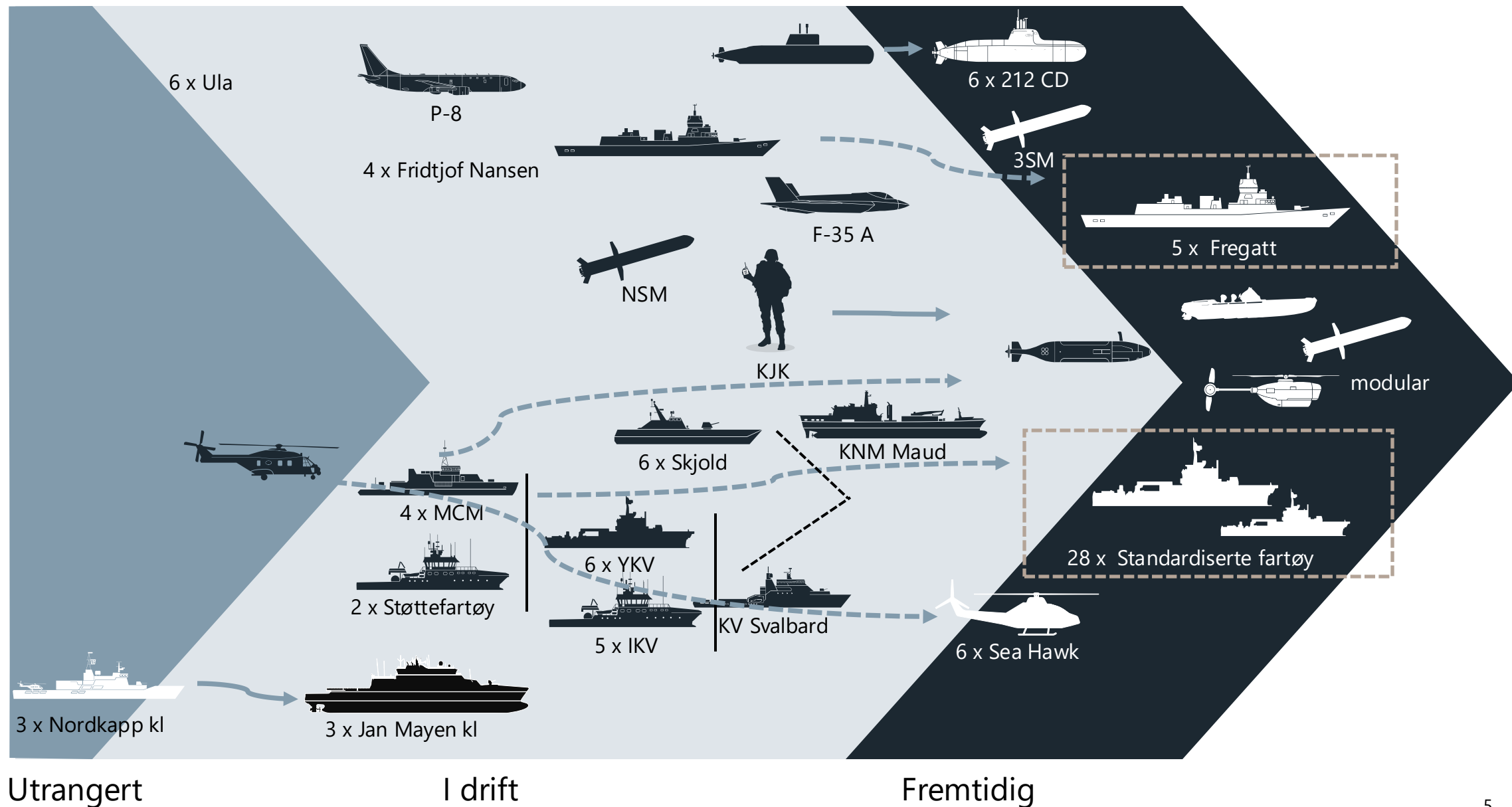


UGRADERT

DAGENS GENERASJON

LANGTIDSPLAN - VEGKART

NESTE GENERASJON





Ny langtidsplan

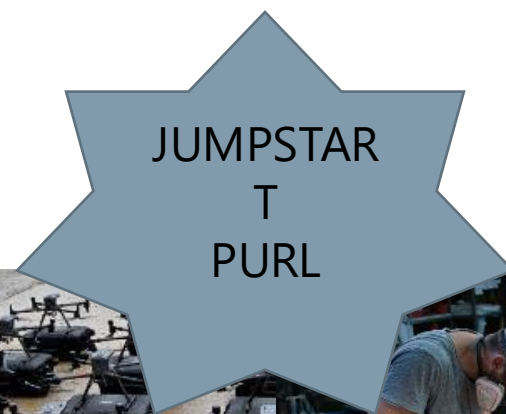
Store satsninger som FMA skal bidra til å realisere for Sjøforsvaret





Utvikling i Ukraina støtten

2022	2023	2024	2025
4 657	10 224	17 710	72 501



2022

2025

2022

Donasjon fra FMA lager –
Utrangert materiell

Donasjon fra struktur – avd
og beredskapsbeholdning

Stor mengde ikke-dødelig
materiell

2023

Donasjon fra struktur – avd
og beredskapsbeholdning

Ammunisjon og luftvern

Re-anskaffelser

Kapabilitetskoalisjoner

2024

Donasjon fra struktur – avd
og beredskapsbeholdning

Luftvern

Re-anskaffelser

Innovasjon

2025

Markant dreining mot UKR
industriproduksjon

Droner i fokus

Økning i bidrag til
internasjonale
finansieringsmekanismer



Rammeavtaler – maritimt materiell

FMA Markap inngår rammeavtaler

**basert på
innmeldte behov
fra Sjøforsvaret**

Totalt ca.

160
rammeavtaler

i kategorien maritimt materiell

Ca. **90 %**

av Sjøforsvarets drifts- og
vedlikeholdsbudsjett

**omsettes over
rammeavtaler**

**Analyse av
Sjøforsvarets
langsiktige behov for
avtaler som**
understøtter drift og
vedlikehold pågår som
del av arbeidet med å
øke behovsdekningen

Drifts- og vedlikeholdsavtaler Konsept og struktur

Hovedoverhaling – tungt vedlikehold og klassing

Fridtjof Nansen kl. fregatter	Kystvak t	KNM Maud	Skjold kl. korvett	Alta- og Oksøy kl. minerydder	Ula kl. ubåt
Kongsberg Naval Systems AS	Westcon Yards AS	GMC Yard AS	Utløst	Utløst	SFK

Avlastningsavtaler – lyst ut høst 2025:

Felles avtaler og system- leverandører	Felles avtaler og system- leverandører	Felles avtaler og system- leverandører	Felles avtaler og system- leverandører	Felles avtaler og system- leverandører	Felles avtaler og system- leverandører
---	---	---	---	---	---

Vedlikeholdsavtaler Tjenestøavtaler
Reservedeler



Industrisamarbeid

- Helt forenklet vil industrisamarbeid si at Forsvaret får noe igjen – utover det materiellet som anskaffes – når vi kjøper forsvarsmateriell fra en leverandør utenfor Norge
- FMA fremforhandler og følger opp avtalene på vegne av FD
- Målet er at den utenlandske leverandøren skal bidra til norsk verdiskaping – og indirekte til å ivareta norske sikkerhetsinteresser – gjennom strategisk aktivitet/prosjekter i Norge
- Avtalen inngås for inntil 100 % av kontraktssummen, forpliktelsen innfris ikke 1-1, det benyttes faktorer (ikke direkte gjenkjøp)
- Eksempler:
 - leveranser direkte på et produkt Forsvaret anskaffer
 - hjelpe norsk bedrift inn på nye eksportmarkeder
 - delleveranser til eksportmarkedet
 - overføring av teknologi og know-how
 - overføre kompetanse til norsk partner for å kunne vedlikeholde materiellet Forsvaret anskaffer



Industrisamarbeid forts.

Prosjektene skal være innenfor teknologiområder som er viktige for vår nasjonale sikkerhet, jfr. Meld. St. 17

Hvordan bli partner?

- Sjekk listen over bedrifter som har utestående forpliktelser (www.forsvarsanskaffelser.no)
- Gjør dere kjent med de utenlandske bedriftenes kapabiliteter
- Selg dere inn! Vær spesifikk og realistisk på hva din bedrift kan gjøre
- Må være konkurransedyktig

Prioriterte teknologiske kompetanseområder (TCA)

- Kommando-, kontroll-, informasjons-, kommunikasjons- og kampsystemer
- Ammunisjon, rakett- og eksplosivteknologi
- Missilteknologi
- Systemintegrasjon
- Autonome systemer og kunstig intelligens
- Undervannsteknologi
- Materialteknologi tilpasset militære formål
- Livsløpsstøtte for militære systemer
(+ romrelatert teknologi som nytt prioritert område)



FORSVARMATERIELL

Spørsmål?



Posisjonering i Forsvarsmarkedet

10.12.2025

firsthouse.no



Kilde: Vard Group

Posisjonering handler aller mest om å ha et
avklart forhold til hva du ønsker å oppnå

Forsvarsmarkedet er tredelt

Forsvaret

- Økte bevilgninger
- Effektivisering
- Teknologisk modernisering



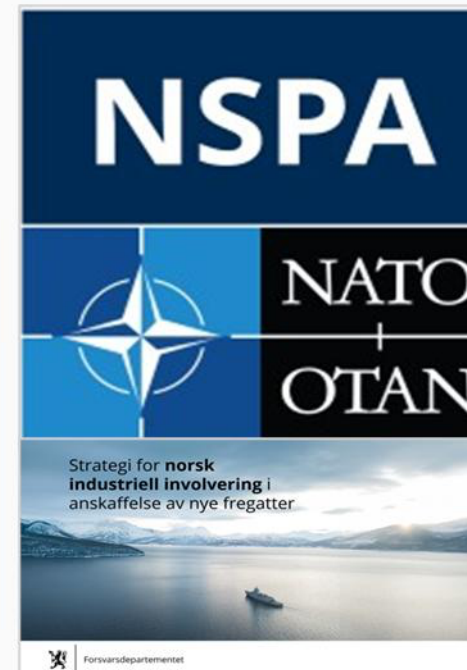
Forsvarsindustrien

- Innovasjon og utvikling
- Samarbeid offentlig-privat
- Autonome systemer



Internasjonalt (NATO/EU)

- NATO-budsjettvekst
- Geopolitisk uro
- Økt etterspørsel etter kapasiteter
- Industriell strategi fregatter



Viktig å være klar over:

Om Forsvaret som kunde



FORSVARET



FORSVARSMATERIELL



STATENS GRADERETE
PLATTFJORMTJENESTER



FORSVARSHISTORISK
MUSEUM



FORSVARSBYGG



FORSVARETS
FORSKNINGSINSTITUTT



NSM

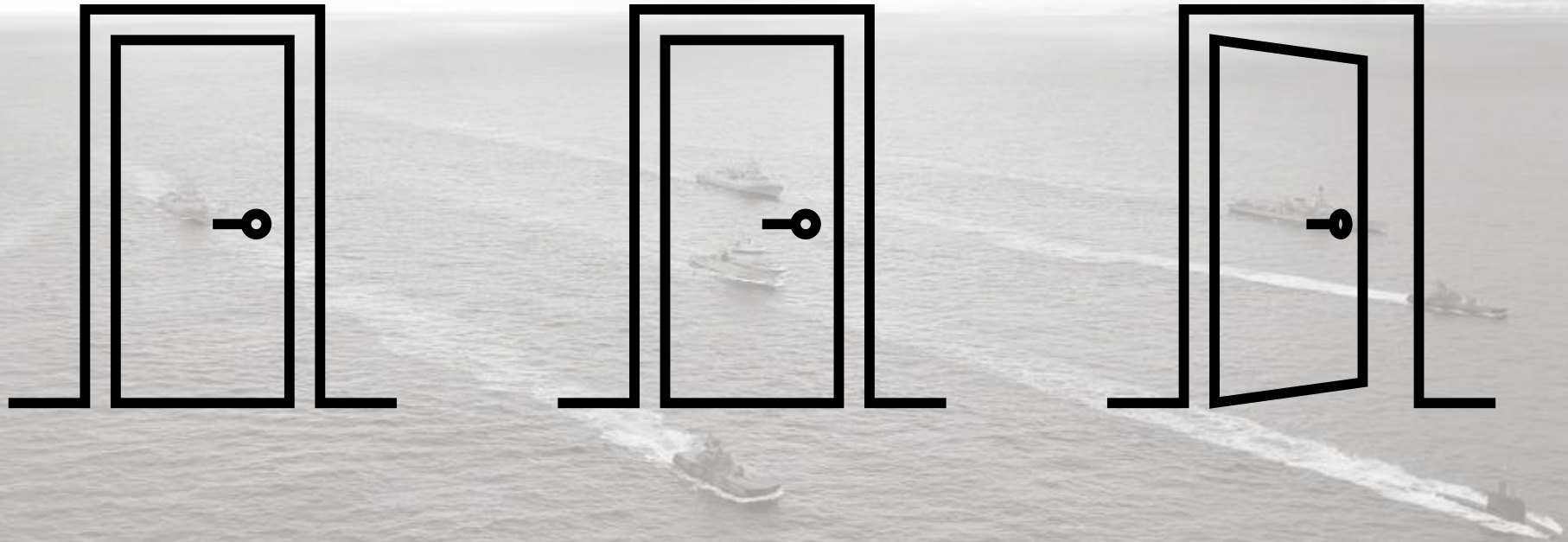
Barriere nr. 1

Stor avstand mellom bruker og innkjøper



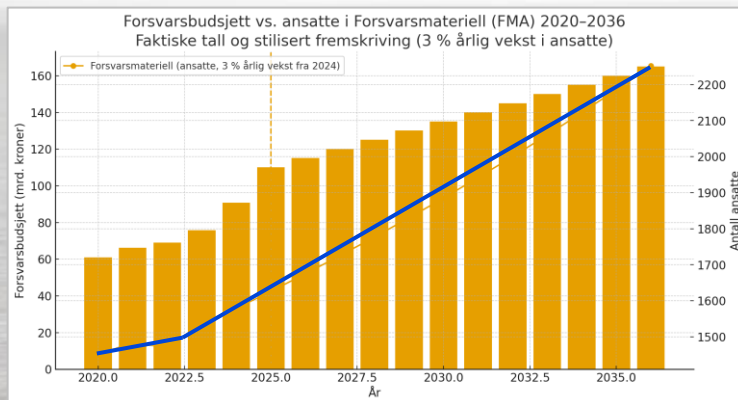
Barriere nr. 2

Hvilken dør skal du banke på?

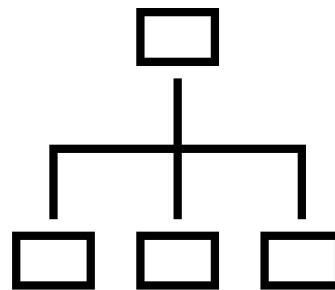


Barriere nr. 3

Kapasitet



Organisasjon



Tempo

FD
FORSVARSDEPARTEMENTET

**Anskaffelsesregelverk for
forsvarssektoren (ARF)**

Den norske forsvarsindustrien i dag



KONGSBERG
Nammo

250

virksomheter
innenfor
forsvarsindustri

?

Et hav av
underleverandører

- Strenge rammer
- Normalt staten som eneste sluttkunde
- Lange prosesser (levetidstilnærming)
- Alliert samarbeid og internasjonal avhengighet
- Sikkerhetsklarering er et verdipapir
- Gjenkjøpsavtaler

Internasjonalt



1. **NATO Innovation Fund (NIF):**

venturekapitalfond på 1 milliard euro som er opprettet for å støtte oppstartsbedrifter som arbeider med forsvars- og sikkerhetsteknologier

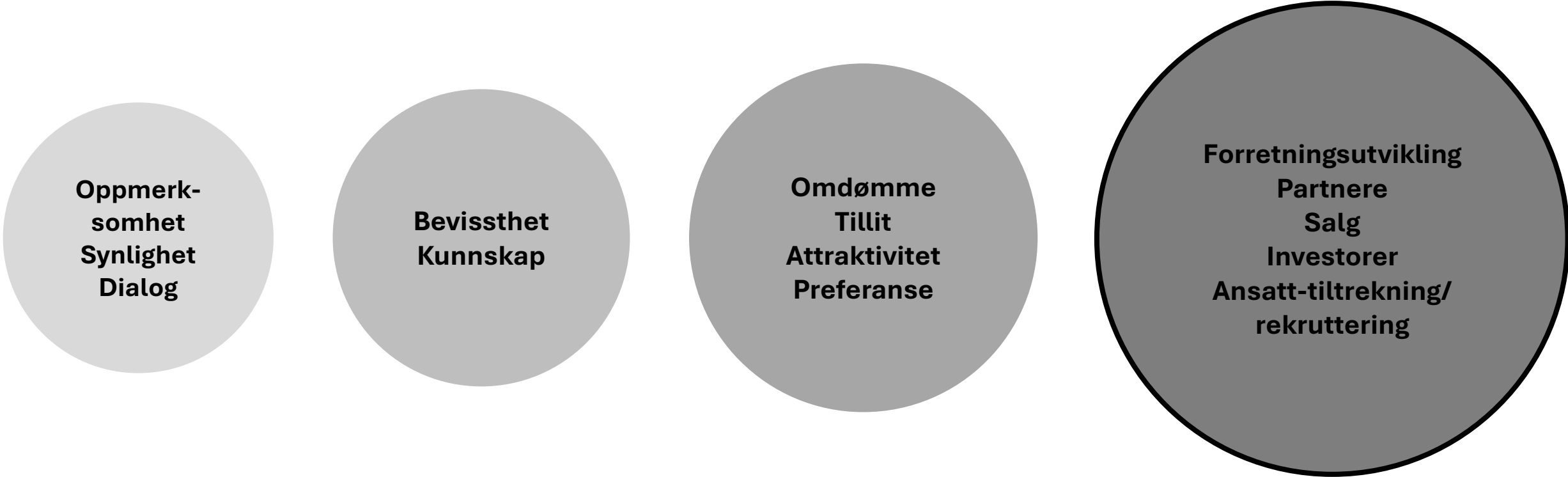
2. **EU Innovation Fund** og flere andre

3. **DIANA:**

Stimulere til en økt teknologisk utvikling i NATO. Dette skal skje gjennom konkurranse i utlyste innovasjonsprogram

Posisjonering mot forsvarsmarkedet

Klassisk posisjoneringslogikk



**Oppmerk-
somhet
Synlighet
Dialog**

**Bevissthet
Kunnskap**

**Omdømme
Tillit
Attraktivitet
Preferanse**

**Forretningsutvikling
Partnere
Salg
Investorer
Ansatt-tiltrekning/
rekruttering**

Klassisk posisjoneringslogikk – enkelt eksempel

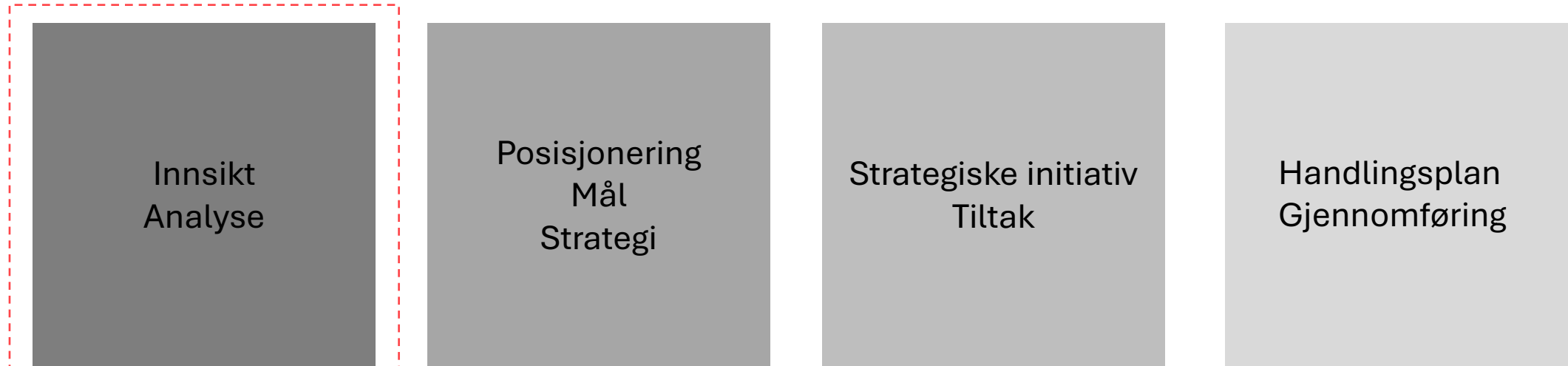


**Fagmiljøer,
Konkurrenter,
investorer tar
kontakt**



**Forskningsstøtte
Strukturert samarbeid
Kontrakter
Investorer
Økt rekrutteringskraft**

...så enkelt er det nok ikke



Hvem er de potensielle kundene? Og hva vil vi tilby?
Hva kjennetegner kundene og deres behov?
Hvilke svar har vi – hvilke mangler vi?
Hvilken posisjon har vi?
Hva må vi forbedre?

Praktisk og enkelt kan det også gjøres

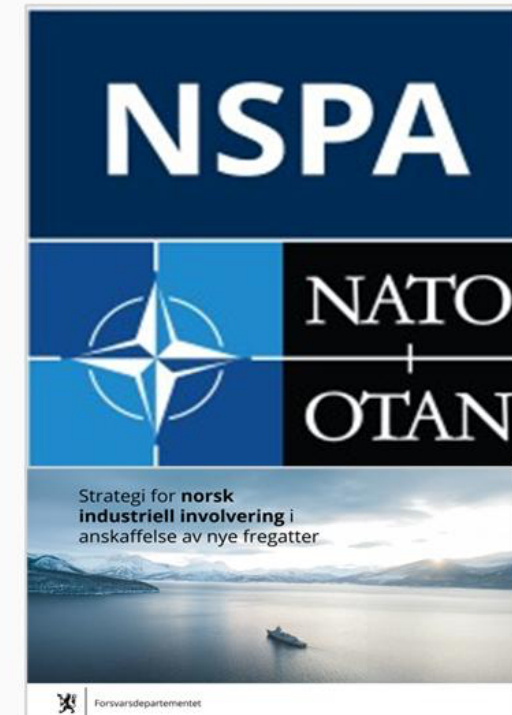
Forsvaret



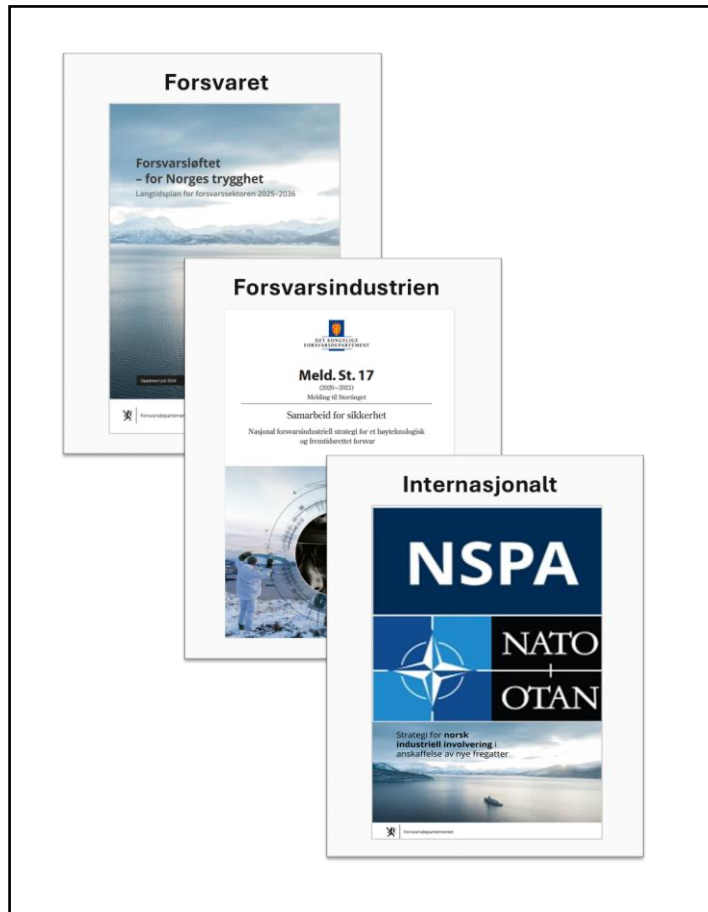
Forsvarsindustrien



Internasjonalt



Praktisk og enkelt kan det også gjøres



1

Formaliteter:

anskaffelsesprosesser, søknader om støtte, med mer

2

Vær tilstede der kundene er:

FSi, messer, konferanser o.l

3

Andre ordinære
forretningsmessige tilnærminger

Hva jobber vi med

First House har gjennom de siste 15 årene jobbet tett med både norske og utenlandske selskaper innenfor forsvarsindustrien, der vi blant annet har vært rådgiver for selskap som konkurrerer om store forsvarsanskaffelser.

Flere av våre kunder er blant de største i den norske og internasjonale forsvarsindustrien i dag.

Takk!

Per Høiby

ph@firsthouse.no - 99455225

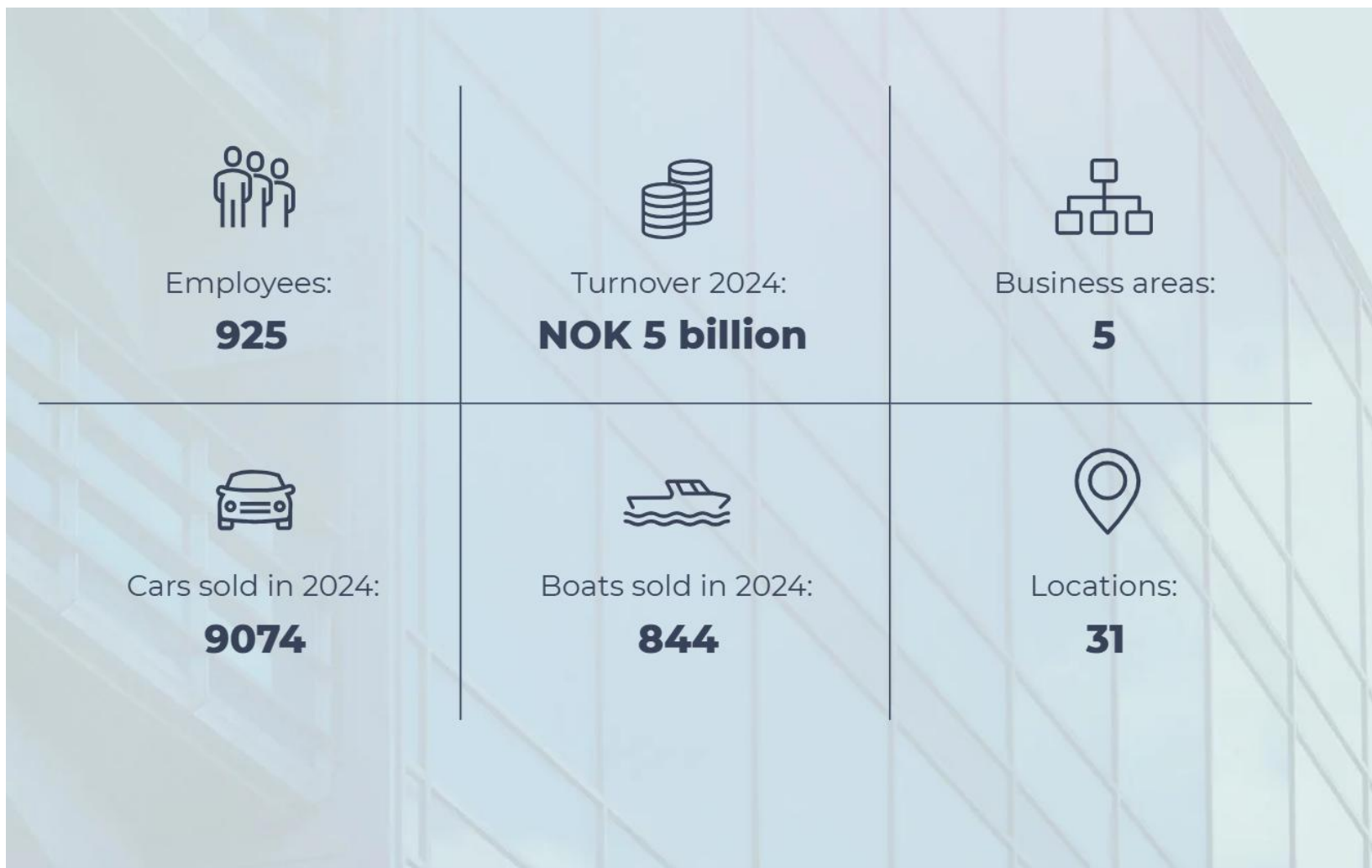


FRYDENBØ GROUPS HQ **Damsgård Bergen NORWAY**

| Frydenbø Industri
| frydenbo-industri.no

FRYDENBØ

Key Figures Frydenbø Group 2024



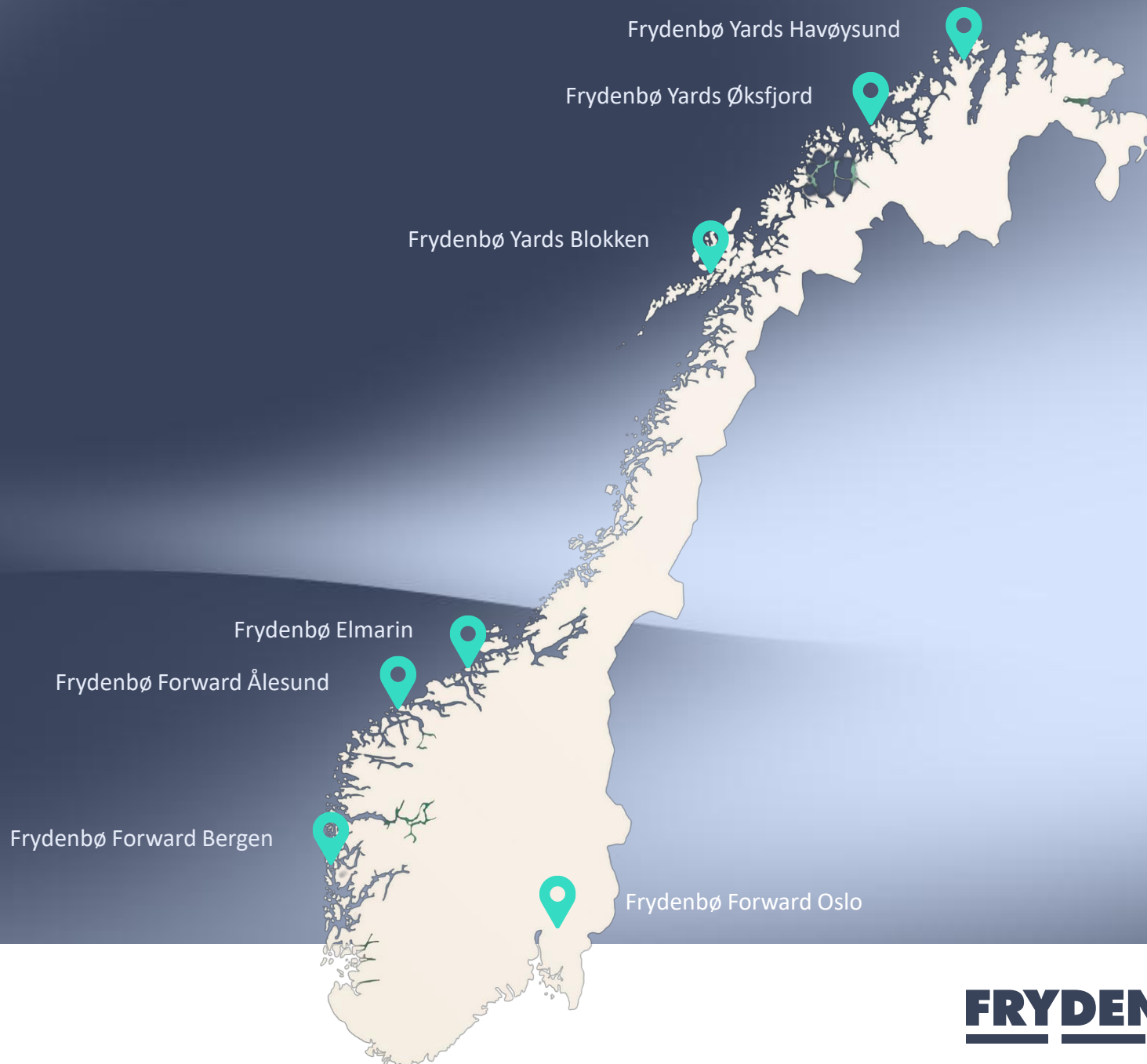


Frydenbø Maritime Industries AS

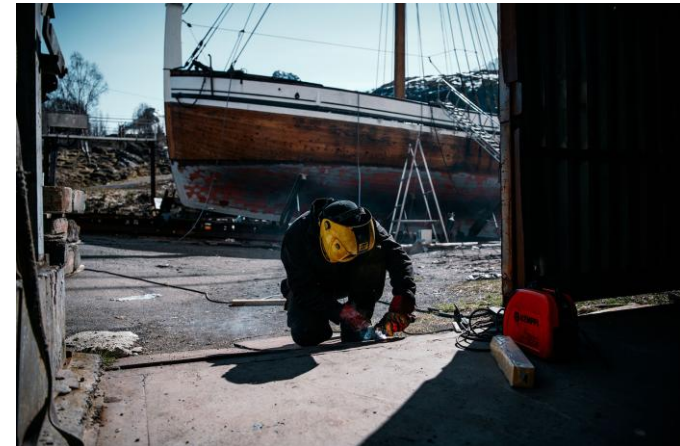
Alt startet på Damsgård in 1916
AS Frydenbø Slip & Mek. Værksted

We solve all maritime challenges

Strategically positioned,
service beyond compare,



Kjernevirksomheten i Frydenbø Maritime Industries



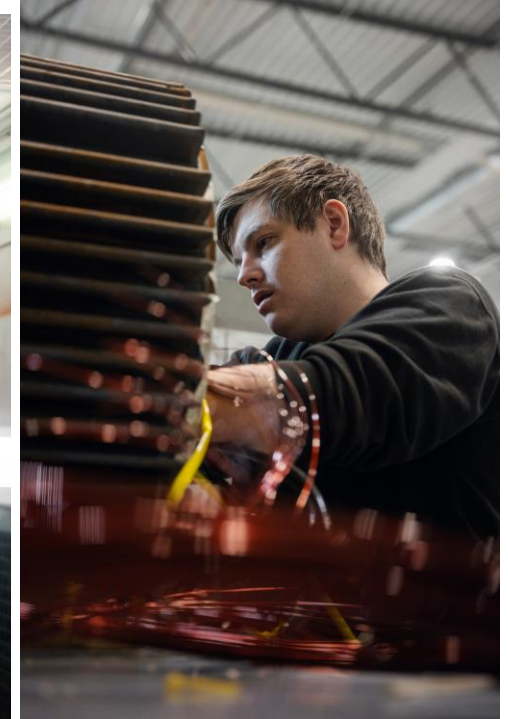
Frydenbø Forward - Bergen/Hanøytangen

Activities :

- Ship Service Mechanical/Electro
- High Speed Engines/GenSets Sales
- Official Dealer for FPT/IVECO
- Rewinding
- Painting facilities
- Welding facilities
- Sand blasting

Facilities:

- 3200 m2 Workshop + 375m2
- 1000 m2 Offices
- 180 m Deep water Quay
- 2x15t +1x5t Crane capacity Hall A
- 1x30t +1x5t Crane capacity Hall B
- CNC – Machining Center
- Test Facilities for Engines



Eksempler på leveranser fra Frydenbø Maritime Industries

- Rengjøring av tanker, rustfjerning/overflatebehandling på fregattene med underleverandør Vestland Korrosjon AS
- Overhaling MTU motorer på mine-fartøy – sammen med Bertel O Steen AS
- Forsterking av dekkstruktur 4 fregatter - sammen med Frydenbø Forward Ålesund
- Gjenoppbygging av 8 arbeidsbåter fra tomt skrog til bruk som oljevern fartøy for FMA
- Full overhaling av oljevern fartøy, elektro, mekanisk, skrog.
- Produsert komponenter på bestilling fra forsvaret. (maskinering)
- Løpende serviceoppdrag på elektronikk/navigasjonsutstyr på hjelpefartøy og kystvakt
- Utleie kai på Hanøytangen for opphogging av KNM HELGE INGSTAD



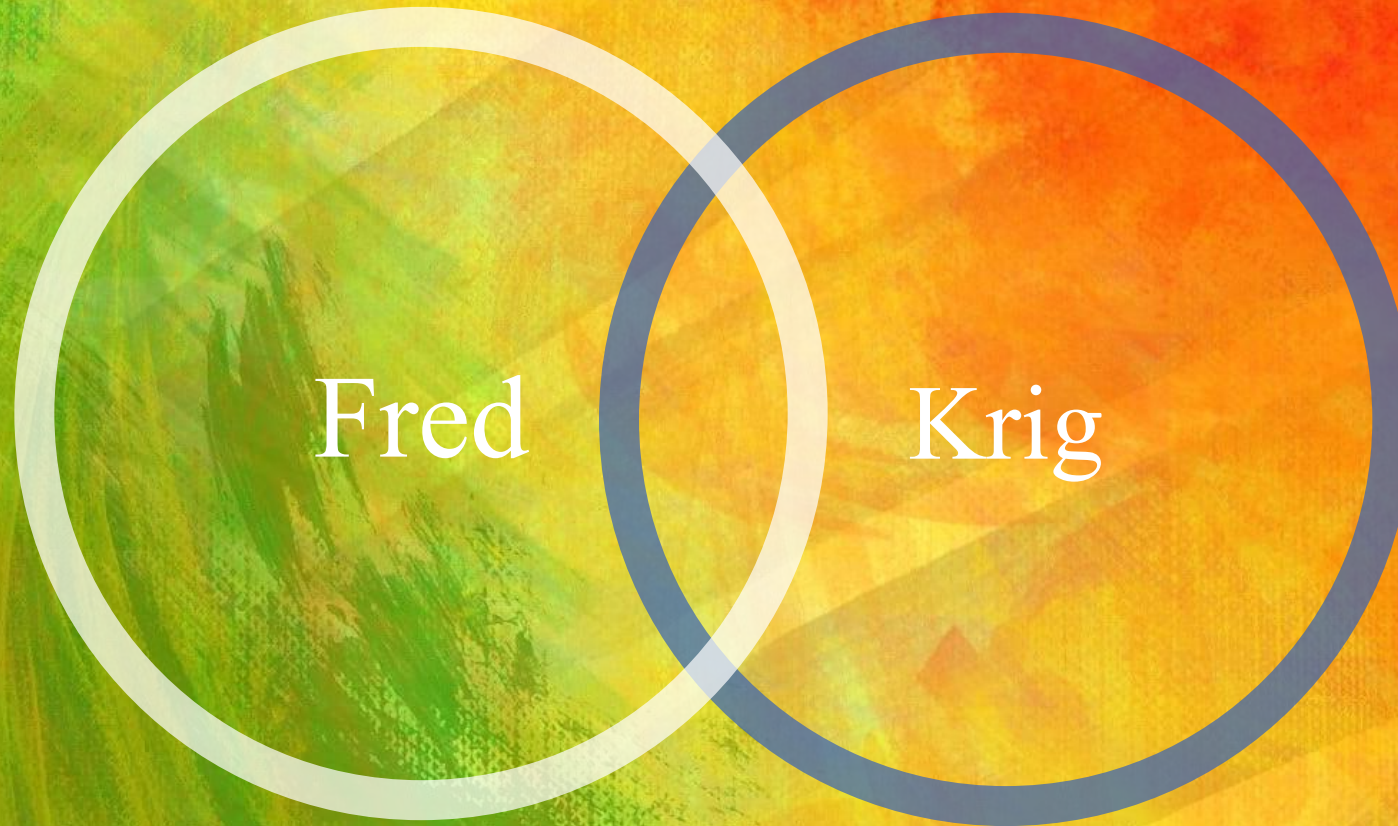
Frydenbø Milpro

Frydenbø Milpro AS er et selskap i Frydenbø International og representerer Zodiac Milpro på det norske og svenske markedet.

Vi tilbyr gummi båter og RIB'er til forsvar og profesjonell bruk, alt fra mindre enkle arbeidsbåter til store RIB'er for bruk under svært krevende forhold.

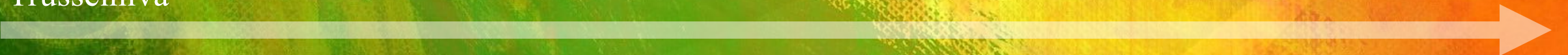


Rammene for sivile bidrag



“Så sivilt som mulig og så militært som nødvendig”

Trusselnivå



Frydenbø sin suksess kriterier for leveranser til Forsvaret

1. Fleksibel organisasjon

- Utfordrende oppdrag faglig og organisatorisk
- Ressurskrevende å håndtere prosjekter/rapportere

2. Konkurrerer på kvalitet, ressurser, fleksibilitet, men du vinner på pris

- Forsvaret kan ikke være din eneste kunde

3. Samarbeid og leverandørnettverk

- Det er ikke sikkert at det er Forsvaret som er din kunde selv om du leverer til Forsvaret.
- Du leverer ofte som en underleverandør til en underleverandør (for eksempel har vi støttet motor produsenter som har levert deler, men har ikke avtale om installasjon/service)

4. Ledelse og ansatte som har god kjennskap til Forsvarets arbeidsmetodikk

Erfaringer fra leveranser i en Forsvarskontrakt



Kontrakten er ofte begrensende for begge parter

Vanskelig å utnytte mulighetsrommet



For en sivil leverandør er det vanskelig med mer-salg av produkter og tjenester som ikke er kontraktsfestet



Generelt lav forståelse om hvordan næringslivet fungerer (braker-/ledelsesnivå).

Stor rotasjon på personell



Varslingstider varierer veldig basert på plan-syklusen til den enkelte avdeling.

Mer operativt, mer ad-hoc.



Hemmelighold hemmer kommunikasjon.

Mye som er begrenset i Forsvaret er som oftest åpent i det sivile.

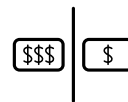


Forsvaret er en god kunde, og består av veldig motivert og kompetent personell som gjør det enkelt for en sivil leverandør å ha et kundeforhold.



Brukerne i forsvaret har generelt lite kunnskap om inngåtte kontrakter.

Medfører at etablert lokal praksis videreføres selv om omfanget har blitt utvidet..



En sivil leverandør er forsvarets variable kostnad.

Forsvaret løser så langt som mulig oppdragene selv før sivile ressurser blir aktivert.



Er sjelden invitert med til å bidra til å forme leveransen. Spesifikk forespørsel medfører spesifikk leveranse.

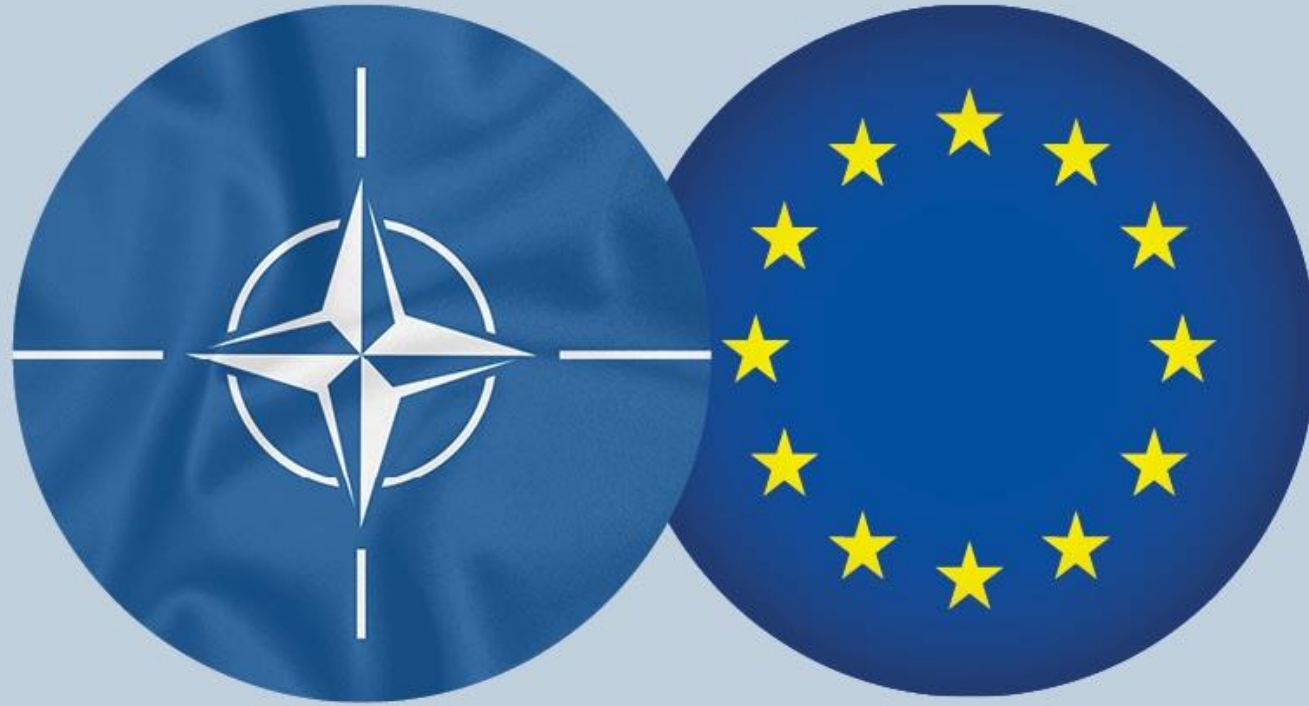


Harald Alfsen
Advokat/Partner



Thomas Lynum
Advokat

Stiegler
Advokatfirma



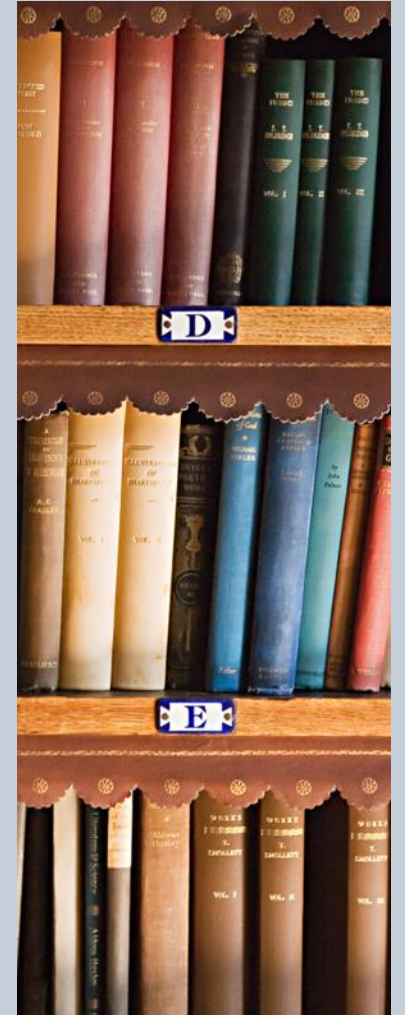
Forsvarsanskaffelser / Defence procurement

Rammebetingelser og særregler

«**For å komme i posisjon** som leverandør til forsvarssektoren må du forstå rammebetingelsene for dette markedet, inkludert særregler for sikkerhetsklarering, forsyningsberedskap og eierskap».

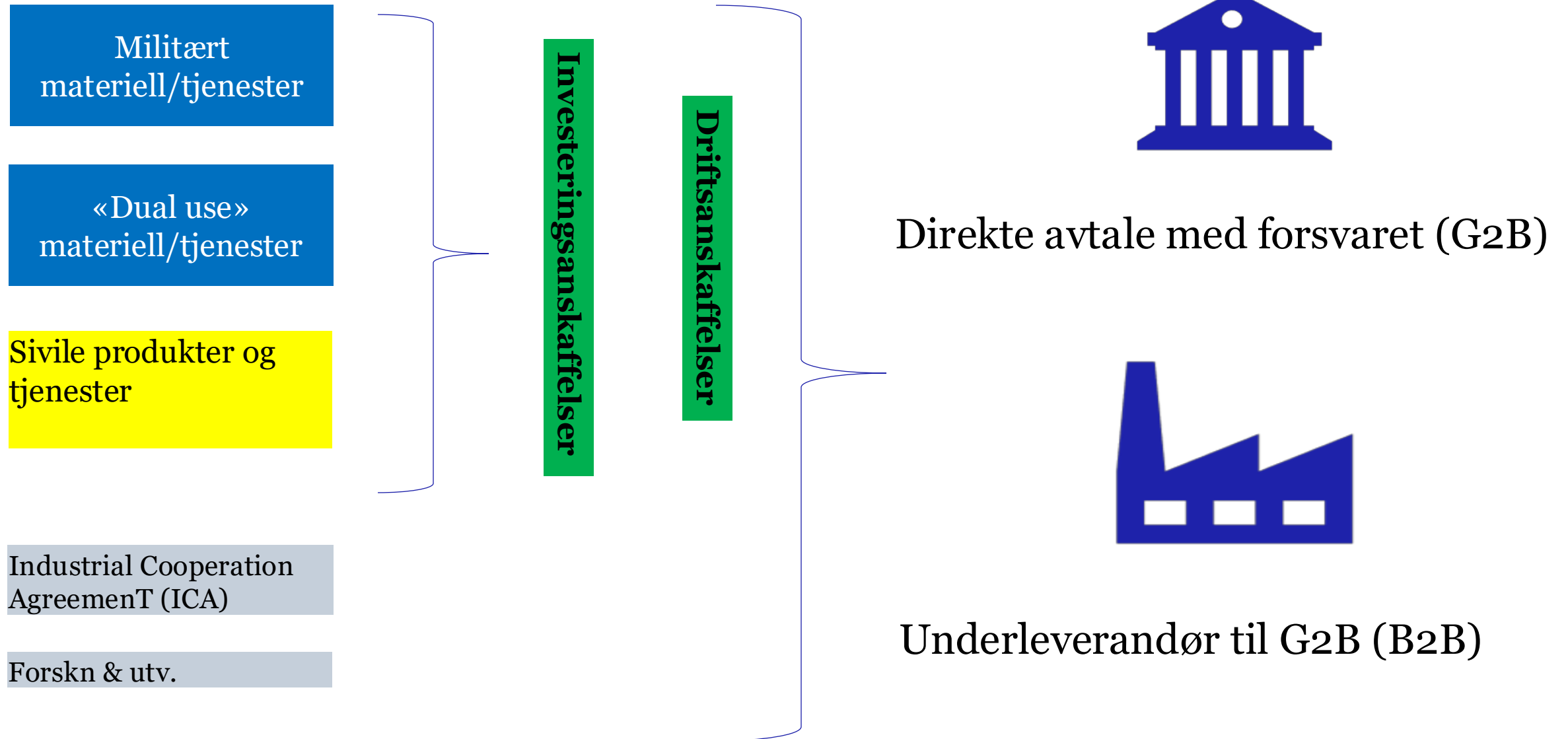
- Krever:

- Kunnskap om forsvarsmarkedet og dets organisering.
- Kompetanse på anskaffelsesprosessene for sektoren
- Bevissthet rundt markedets juridiske rammevilkår.



Stiegler

Markedstilnærming.



Portaler til forsvarsmarkedet – en skisse

Nasjonal Industri/FOU

- Leverandørkjede
(B2B)

*Industrial Cooperation
Agreement* (ICA) (G2B)

Forsvarsdep. v/FMA

TILBYDER

Partnerskap (B2B)

Underleverandører
(B2B)

Leveransekontrakt
(G2B)

Forsvarssektor

FD m/ underliggende:
– Forsvaret
– FMA
– Forsvarsbygg
– FFI

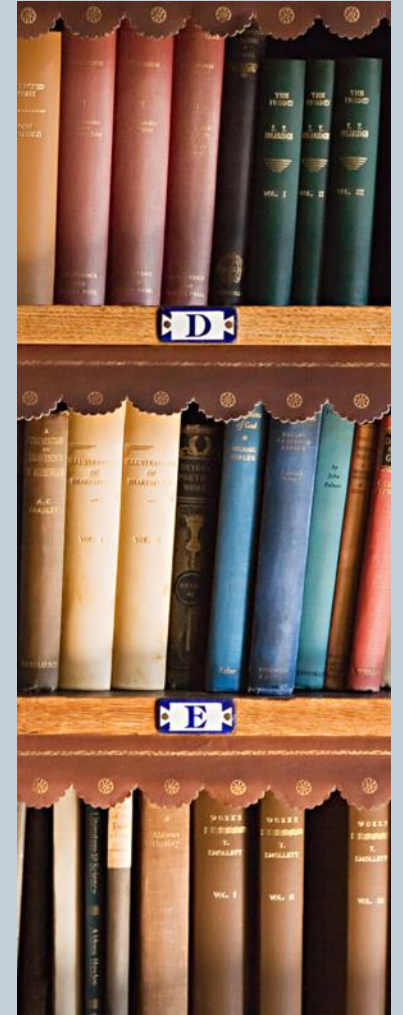
II

100 %

I

Juridiske rammevilkår – en oversikt

- Lov om offentlige anskaffelser (LOA)
 - Forskrift om offentlige anskaffelser (FOA)*
 - *Forskrift om forsvars- og sikkerhetsanskaffelser (FOSA)*
- *Anskaffelsesregelverket for forsvarssektoren (ARF) – Instruks*
 - *Bestemmelser for Industrielt samarbeid ved forsvarsanskaffelser fra utlandet (BIF) (RIC)*
- *Etiske retningslinjer for næringslivskontakt i forsvarssektoren (Aug 2019).*
- Bakgrunnsretten (G2B /B2B)



Stiegler

Juridiske rammevilkår forts.

I. Regelverk – G2B.

- Dels som for øvrige offentlige anskaffelser
- Suppleres/erstattes av egne bestemmelser

➤ Særlig regulering:

1. Egen forskrift (FOSA)
2. Unntak etter EØS-avtalen og EU-direktiver
3. Sikkerhetslovens bestemmelser (eierskap..)
4. Taushetsplikt og begrenset offentlighet
5. Krav til nasjonal sikkerhet og beredskap
6. Bruk av direkte anskaffelser og forhandlinger
7. Leverandørkrav og sikkerhetsklarering
8. Internasjonalt samarbeid og NATO-standarder
9. Kontroll og revisjon

II. Regelverk – B2B

- Utg. pkt: Som i øvrige markeder
- Unntak: Påvirkes av overordnede G2B kontrakter.



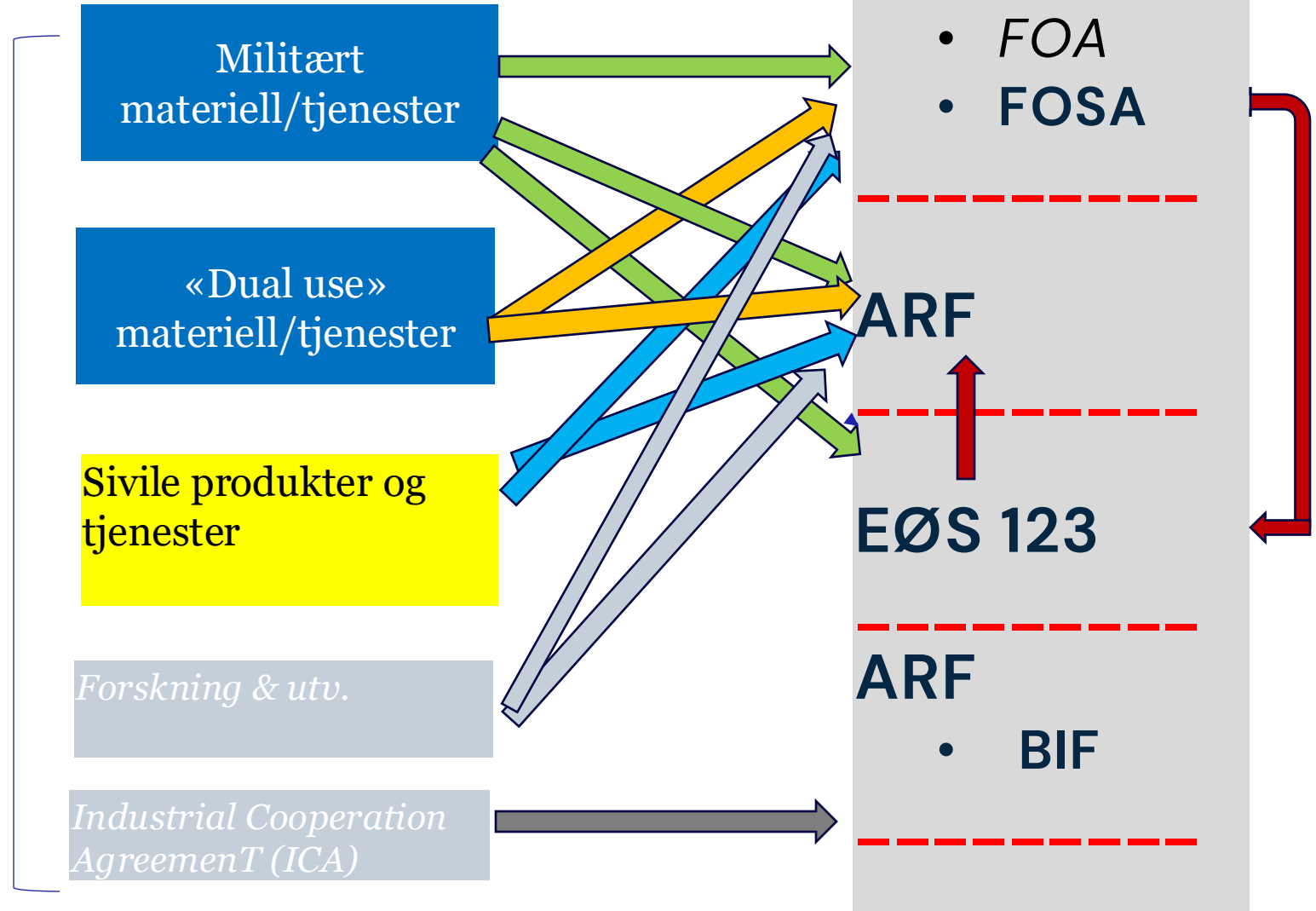
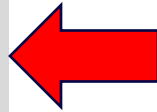
Stiegler

Regelverksanvendelse – en oversikt..

Særregelverk

Bakgrunnsrett:

- Sikkerhetsloven
- Persondata (GDPR)
- Datasikkerhetsloven
- Lov om oppfinnelser av betydning for rikets forsvar
- EØS loven
- Håndhevelsesl/KOFA
- Eksportkontrollloven
- Forvaltningsloven
- Offentleglova
- Øvrig lovverk..



Rammevilkår/prosesser - sentrale kilder:



**Veikart for økt
produksjonskapasitet
i forsvarsindustrien**



**ANSKAFSELSESLOVEN
(LOV OM OFFENTLIGE
ANSKAFSELSE)**

av 17. juni 2016 nr. 73

med endringer, sist ved lov
av 16. juni 2023 nr. 68

med historiske noter

samt
**ANSKAFSELSES-
FORSKRIFTEN**

GAPPELEN GAMM
ARADEMISK

LOVDATA



Prop. 87 S
(2023–2024)

Proposisjon til Stortinget (forslag til stortingsvedtak)

Forsvarsløftet – for Norges trygghet

Langtidsplan for forsvarssektoren
2025–2036



Prop. 1 S
(2025–2026)

Proposisjon til Stortinget (forslag til stortingsvedtak)

FOR BUDSJETTÅRET 2026

Utgiftskapitler: 1700–1791
Inntektskapitler: 4700–4799 og 5645



Meld. St. 17
(2020–2021)

Melding til Stortinget

Samarbeid for sikkerhet

Nasjonal forsvarsindustriell strategi for et høyteknologisk
og fremtidsrettet forsvar



**Framtidige anskaffelser til
forsvarssektoren (FAF)**
2023–2030

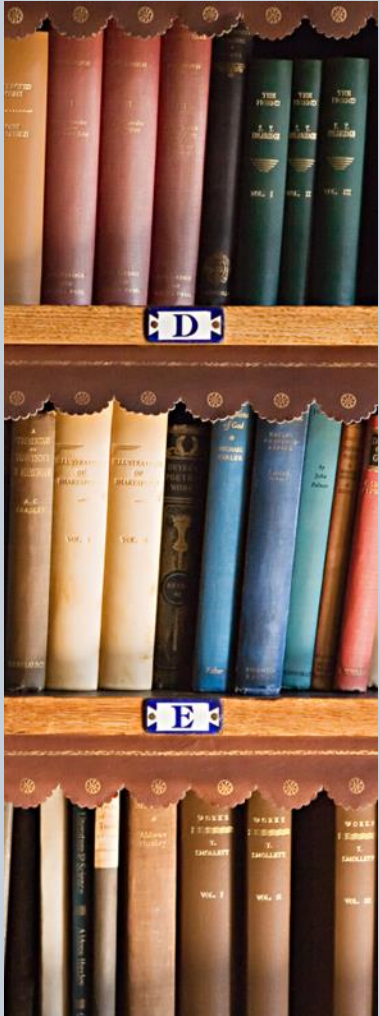
Mai 2023



FORSVARSDepARTEMENTET

Framtidige anskaffelser til forsvarssektoren 2023-2030

- www.doffin.no
- www.regjeringen.no
- www.fma.no
- ffi.no
- Forsvarsanskaffelser.no
- Forsvaret.no
- Forsvarsbygg.no



Stiegler

Posisjonering innenfor det juridiske rammeverk

1. Før konkurranse:
 - a) Det er lov å påvirke
 - b) Markedsdialog
 - produkt, ytelse, kapasitet, leveringstid, testing, opsjon, kostnad, kvalifikasjonskrav, tildelingskriterier
2. Posisjonere seg for «short-listen» på mindre kontraktene
 - a) Under terskelverdiene (100 000 - 1,3 mill. – 4,6 mill)
3. Konkurranseorientering for de større kontraktene
 - a) Følge med på Doffin.no og TED (8 siffer CPV)
 - b) Samarbeid og partnerskap
 - c) Spør underveis i konkurransen – praktisk og taktisk (Q&A)
4. Kontraktstyper og risikofordeling
5. Løpende kontrakter
 - a) Aktiv kontraktsadministrasjon egne kontrakter



Stiegler

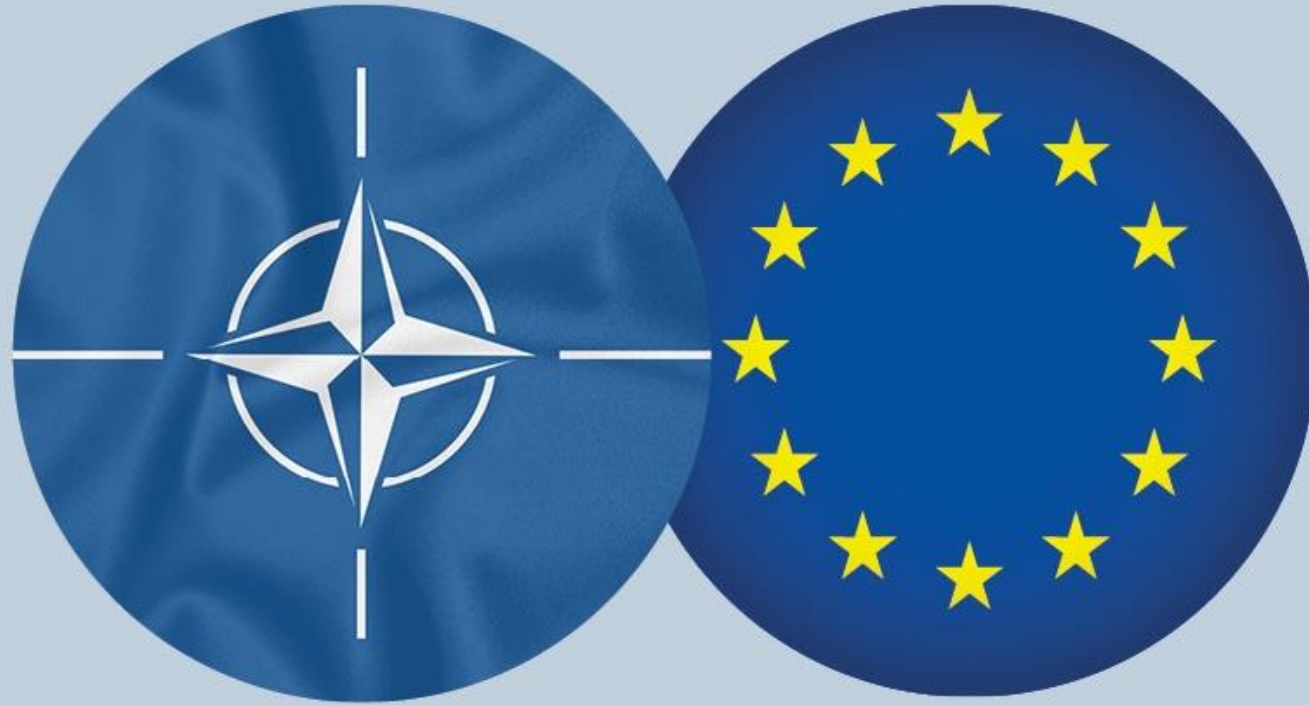


Harald Alfsen
Advokat/Partner



Thomas Lynum
Advokat

Stiegler
Advokatfirma



Forsvarsanskaffelser / Defence procurement

Kontaktinformasjon

PwC

Hans Jakob Hurrød - hans.jakob.hurrod@pwc.com

Anders Brun - anders.brun@pwc.com

Stiegler Advokatfirma

Thomas Lynum - tlynum@stiegler.no

First House

Per Høiby - ph@firsthouse.no





Forsvarskonferansen 2026



