



PLAYBOOK 01 • FÖR SME-BOLAG

Steget in i försvarsindustrin.

En praktisk guide för fordonsleverantörer som vill ta steget mot försvar.

Viktor Eliasson

VD, Diadrom Holding AB

Maj 2026 • #DiadromInside

INTRODUKTION

Varför du borde läsa det här.

Försvarssektorn växer. McKinsey skrev i maj 2026 att svensk försvars- och säkerhetsindustri kan femfaldigas till 2035 — och bli större än bilindustrin. Samtidigt strukturomvandlas fordonsindustrin: SDV-omställningen, elektrifiering och konsolidering frigör kapacitet och kompetens.

Många SME:er i fordonsklustret tittar mot försvaret. Få vet hur de ska komma in. Det är inte tekniken som är hindret. Det är språket, processerna och affärsmodellerna.

Den här playboken är skriven för dig som vd, säljchef eller affärsutvecklare i ett SME-bolag i fordonssektorn — och som funderar på att börja prata med försvaret.

Den är inte teoretisk. Den är skriven utifrån två års egen erfarenhet på Diadrom — våra fel, vad som faktiskt fungerade, och var vi fortfarande lär oss.

Fyra kapitel. Cirka 15 minuters läsning. Och en checklista du kan ta med dig.

— Viktor Eliasson, VD Diadrom

KAPITEL 01

Översätt din referensbas.

Försvaret talar inte ditt språk. Och du talar inte deras.

Du har förmodligen referenser som imponerar i fordonsbranschen: Volvo, Geely, OEM-leverantörer, traceability över miljontals enheter, ASIL-D, SOTIF. Allt välkänt och respekterat. Försvarsköparen ser dem inte. Eller, snarare: de ser dem men kan inte placera dem.

1. Mappa dina standarder till försvarets motsvarigheter.

ISO 26262 ↔ DEF STAN, ASIL ↔ SIL, ISO 21434 ↔ NIST SP 800-171. Du behöver inte vara expert på försvarsstandarder — men du behöver kunna säga: *vi arbetar enligt 26262 vilket motsvarar X i er värld.* Det öppnar dörren.

2. Skriv om din kapacitetsbeskrivning.

“Vi gör diagnostikplattformar för PV-leverantörer” → “Vi bygger diagnostik och flotthantering för plattformar med 20-årig livscykel — inklusive säker uppdatering över luft.” Samma sak. Olika språk.

3. Hitta ditt ekvivalent-case.

Vilken automotive-referens motsvarar i komplexitet, krav på säkerhet eller livscykel det försvaret köper? Det är ditt referenscase. Inte alla — bara den som översätts.

DIADROMS TIPS

Skriv om ditt säljblad innan du tar första mötet. Du kommer att tacka dig själv.

KAPITEL 02

Kvalificering — vad krävs nu, vad kan vänta.

Kvalificering skrämmer SME:er. Med rätta — och fel.

Det finns en föreställning om att man måste vara fullt säkerhetsklassad, ISO-certifierad mot tio försvarsstandarder och ha tio år av referenser innan man får prata med FMV. Det stämmer inte. Det stämmer också. Beroende på vad du ska leverera.

Vad du behöver NU (innan första riktiga affär)

- Företagets högsta säkerhetsskyddsansvariga utsedd (kan vara VD).
- Grundläggande SUA-beredskap — du behöver inte ha ett säkerhetsskyddsavtal, men du behöver veta vad det är.
- ISO 9001 eller motsvarande kvalitetsledningssystem (förmodligen redan på plats).
- Tydlig bild av vad du vill leverera, till vem, och varför.

Vad du kan vänta med

- Specifik försvarsstandard-certifiering — görs ofta i samband med affär.
- SUA-avtal — kommer när affären kräver det, inte innan.
- Säkerhetsklassningar av personal — samma sak.

Vad du absolut INTE ska göra

- Skala upp kostnader för att “vara redo” innan du har en kund som kräver det.
- Anlita en konsult för att skapa ett SUA innan du har en motpart.
- Försöka kvalificera dig själv — kvalificering sker mot en kund, inte mot luften.

DIADROMS TIPS

Ring SOFF och fråga var ni står. De har sett tusen SME:er gå igenom det här och kan kalibrera er förväntan på 30 minuter.

KAPITEL 03

Hitta ditt ankarprogram.

Det viktigaste enskilda steget i hela resan.

Ett ankarprogram är ett första, konkret samarbete som ger dig en referens i försvarssfären, validering att din kompetens fungerar, en dörröppnare till nästa konversation — och pengar att finansiera lärandet. Vad det inte är: en enstaka order. En försäljning till en återförsäljare. En “potentiell affär”.

Vad gör ett bra ankarprogram?

- Konkret leverans, definierad deadline.
- Direkt eller indirekt motpart är FMV, Försvarsmakten eller en prime (Saab, BAE, Thales m.fl.).
- Modest skala — du ska inte sätta bolaget i risk.
- Domän nära din kärnkompetens — inte ett moonshot.

Hur du hittar det

- Lista alla aktörer i din egen kundbas som har en försvarsexponering (Volvo Group → defence vehicles, etc.).
- Hitta primes som söker fordonskompetens (Saab Vehicle Systems, BAE Hägglunds m.fl.).
- Bevaka FMV:s upphandlingar — inte för att lägga anbud direkt, utan för att förstå språket och behoven.
- Fråga SOFF: “Vad letar våra medlemmar efter just nu?”

Diadroms egen erfarenhet

Vi hittade vårt ankarprogram genom **Thales Trust My Tech** — ett initiativ där Thales söker partners för specifika tekniker. Det gav oss en första referens, en validerad metod, och en kontaktyta som öppnade nästa tre samtal. Det tog tid: ungefär 18 månader från första kontakt till första leverans. Räkna med det.

DIADROMS TIPS

Ett bra ankarprogram är värt fyra dåliga första order. Vänta hellre på rätt.

KAPITEL 04

Bygg nätverket.

Du kan inte skala dig in i försvaret. Du måste nätverka dig in.

Försvarsbranschen är liten och relationsdriven. Beslutsfattare träffar varandra på SOFF-möten, FOI-seminarier, försvarsutskottets industriråd. Kommer du inte med i de rummen kommer du heller inte med i affärerna.

SOFF (Säkerhets- och försvarsföretagen)

Måste-medlemskap — och mer än bara en förening. SOFF är infrastruktur för försvarssektorns ekosystem. Fyra konkreta saker medlemskapet ger:

- **Kvalitetsmärke.** Medlemskap signalerar trovärdighet mot köpare.
- **Genomgång av bolaget.** SOFF kvalitetssäkrar medlemmar — sparar er en del initiala due diligence-frågor.
- **Portal.** Synlighet mot upphandlare, primes och myndigheter.
- **Fokuserade medlemsgrupper.** Domänspecifika nätverk (mark, marin, cyber m.fl.) där affärerna faktiskt byggs. Skicka folk dit — inte bara VD.

FMV (Försvarets materielverk)

Köparen. Eller en av dem. Komplex organisation: Rustningsenheten köper materiel, andra delar köper tjänster, utveckling, IT-tjänster. Lägg tid på att förstå strukturen innan du börjar prata. Försök inte få första mötet med en chef — fokusera på fackområdesspecialister och rådgivare. De har tid att lyssna och kan kanalisera vidare.

Primes (Saab, BAE Hägglunds, Bofors, Thales m.fl.)

Återförsäljare uppåt mot FMV. Ofta lättare att komma in via primes än direkt mot FMV — de har specifika tekniska behov de inte täcker själva. Identifiera 2–3 primes med behov i er kompetens, hitta inköpschef eller teknisk chef för området, skicka en kort, konkret e-post. Förvänta er att 1 av 5 svarar.

DIADROMS TIPS

Avsätt 4–6 dagar per kvartal för rena nätverksaktiviteter under första året. Inkludera FOI och Försvarshögskolan — de ger inga direkta affärer, men öppnar dörrar. Inget annat ger samma ROI.

Är ni redo att ta steget?

Innan du bokar första FMV-mötet — gå igenom den här listan.

Översättning

- ☐ Vi har mappat våra automotivestandarder mot försvarsmotsvarigheter.
- ☐ Vi har skrivit om vårt säljmaterial för försvarsläsare.
- ☐ Vi har identifierat 1–2 ekvivalent-case att lyfta.

Kvalificering

- ☐ Vi har utsett en säkerhetsskyddsansvarig.
- ☐ Vi vet vad SUA är och när vi behöver ett.
- ☐ Vi har inte överinvesterat i kvalificering utan kund.

Ankarprogram

- ☐ Vi har identifierat 3–5 möjliga ankarprogram.
- ☐ Vi har förstått skillnaden mellan ankarprogram och enstaka order.
- ☐ Vi är förberedda på att det tar 12–24 månader.

Nätverk

- ☐ Vi är medlemmar i SOFF (eller har ansökt).
- ☐ Vi vet vilken FMV-enhet som köper vårt.
- ☐ Vi har 2–3 primes vi vill prata med.
- ☐ Vi har avsatt tid för rena nätverksaktiviteter.

OCH EN SISTA SAK

Försvarsbranschen är liten. Människor minns. Var en bra motpart även när affären inte blir av. Det är den enskilt viktigaste investeringen du gör.

Om Diadrom.

Diadrom Holding AB är ett Göteborgsbaserat techbolag som i 25 år gjort komplexa system att fungera tillsammans — historiskt inom fordon, idag allt mer mot försvar. Vi är en boutique tech management-partner som specialiserar oss på integration, livscykelhantering och säker uppdatering.

Vår thesis: ingenting fungerar förrän allt fungerar.

Vad vi kan hjälpa er med

- Översättning av automotive-kompetens till försvarsspråk
- Identifiering av ankarprogram och partnerstrategi mot primes
- Teknisk due diligence inför första försvarsaffär
- Integration, livscykelhantering och säker uppdatering över tid

Viktor Eliasson • VD, Diadrom Holding AB

viktor.eliasson@diadrom.se • +46 733 31 11 15
Första Långgatan 17, 413 27 Göteborg • diadrom.se

#DiadromInside