

NÄRINGSLIVETS ROLL FÖR ATT SKALA UPP SVERIGES FÖRSVARSFÖRMÅGA

Vägar och affärsstrategier till försvarsmarknaden.

Eller, det är inte tekniken som är det stora problemet.

Viktor Eliasson

VD, Diadrom Holding AB · Stockholm, 24 september 2026

DIADRÖM

Diadrom – vi får komplexa system att fungera tillsammans.

25+

år av diagnostik, mjukvara och systemintegration i komplexa, långlivade produkter.

1999

Grundat 1999 i Göteborg – med rötterna i svensk fordonsindustri. Specialister på diagnostik och livscykelkontroll – från utveckling och produktion till drift och vidmakthållande.

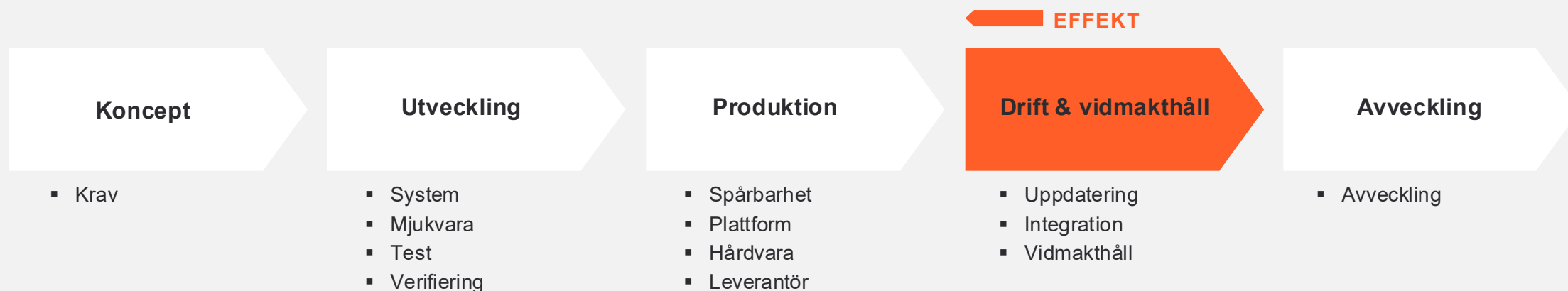
>

Idag även i försvarssektorn – där samma utmaning gäller: fler system, mer mjukvara och högre krav på tillgänglighet.

Vårt motto: Nothing works until everything works.

Effekt uppstår under driften.

Så beskriver försvaret själva ett systems livscykel. Förmågan finns ligger till stor del i det fjärde steget – i drift och vidmakthållandet



Tjugo år i drift, inte tjugo månader i projekt. Det är där civil industri redan lever – och det är den erfarenheten försvaret köper.

Varför händer detta nu?

Tre krafter konvergerar — och Sverige sitter på en ovanlig position.

FÖRSVAR

Budgeten skalas

Anslagen växer mot 3,5 % av BNP till 2030. Totalförvarsbeslutet öppnar för civil industri som strategisk resurs — inte som undantag.

INDUSTRI

Kapacitet frigörs

Elektrifiering, mjukvarudefinierade system och konsolidering tvingar leverantörsled att hitta nya affärsområden. Många har kompetensen på hyllan just nu.

SAMHÄLLE

Gränsen suddas ut

Cyber, autonomi, sensorfusion, uppdatering över luft och digital tvilling är samma teknik — oavsett om plattformen är en lastbil, ett stridsfordon eller en ställverksstation.



Möjligheten finns. Men då behöver vi steppa upp!

Svensk försvars- och säkerhetsindustri kan femfaldigas till 2035 – och bli större än bilindustrin i ekonomisk betydelse.



5x

Potentialen för svensk
försvars- och
säkerhetsindustri till 2035.

Civilt + militärt. Hårdvara + tjänster.

KÄLLA: MCKINSEY & CO, MAJ 2026

330 mdr SEK

Potentiell svensk omsättning 2035 – idag runt 65 mdr.

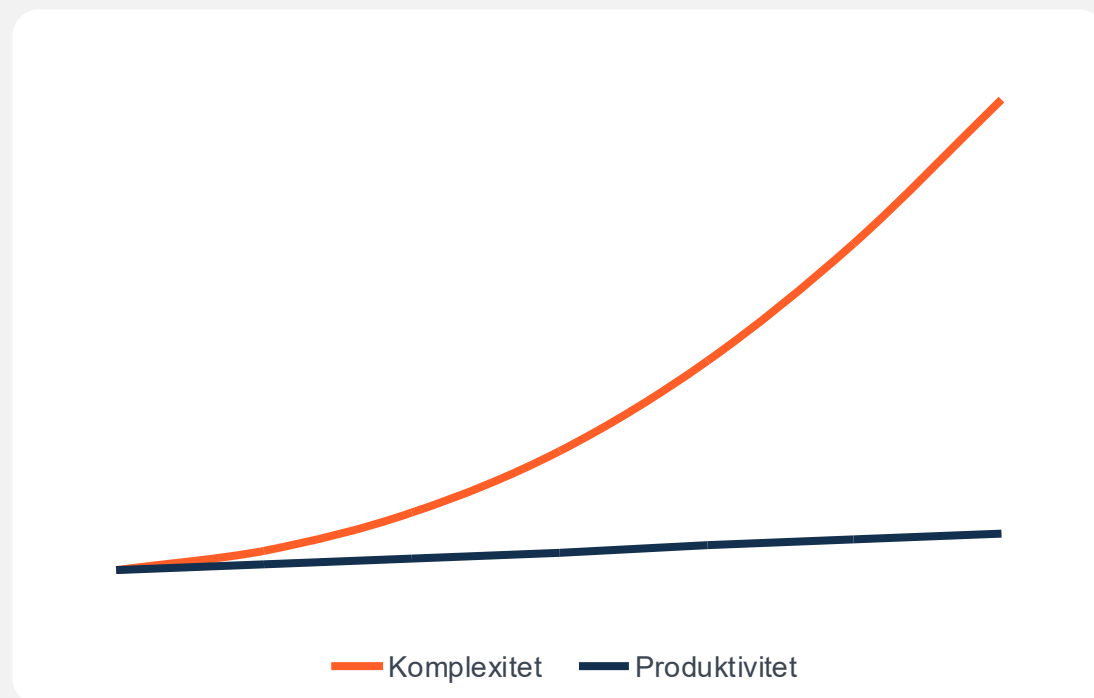
3 % → 15–20 %

Möjlig svensk marknadsandel i Europa, på flera nyckelområden.

Om vi tar plats

Siffrorna är ett tak, inte en prognos. De förutsätter att industrin kliver fram.

Ökad produktion leder oundvikligen till ökad komplexitet.



X-axel: fler plattformar, noder och konfigurationer.

Mer produktion ger fler plattformar, fler noder, fler konfigurationer och mer mjukvara. Ett modernt stridsfordon är ett nätverk, inte en maskin.

Komplexiteten växer snabbare än produktiviteten.

Att bygga fler enheter löser inte integrationen mellan dem.

Riskerna blir operativa, inte tekniska.

System som inte fungerar tillsammans ger ingen förmåga – hur bra varje del än är.

Uppgiften: säkerställa att komplexa system fungerar tillsammans. Över hela livslängden.

Vad civil industri redan kan.

Vår civila industri har musklerna, de ska bara appliceras i en ny domän.

Säkerhetskritisk mjukvara

ISO 26262, ASIL-D, SOTIF – utveckling i miljöer där fel inte är ett alternativ.

Diagnostik & livscykel

UDS, SOVD, uppdatering över luft, fjärrdiagnostik och flotthantering över tio- till tjugoåriga livslängder.

Inbyggda system & E/E

Sensorfusion, realtidsoperativsystem, hardware-in-the-loop, edge compute och uppdaterbar firmware i fält.

Industriell skala

Krav, spårbarhet, change management och leverantörsstyrning – som fungerar på miljontals enheter.

Cybersäkerhet i produkt

ISO 21434, UNECE R155/R156 – hotmodellering och säker uppdatering inbyggt i utvecklingsflödet.

Regelefterlevnad

Vana att leverera mot tunga, granskade ramverk: typgodkännande, homologering, återkommande revisioner.

Vad vi lärt oss.

Diadroms perspektiv efter 25 år i komplexa integrationer – och de senaste två åren mot försvarssektorn.

Det tar längre tid än du tror.

Det viktigaste du tar med dig är inte din teknik – det är ditt tålamod.

DIADROMS OBSERVATION, 2024–2026

- 01 Tro inte att din teknik är coolast.**
Komplexiteten är redan inbyggd i försvarets system. De har inte väntat på oss.
- 02 Lång runway. Långa cykler.**
Beslut tar år, inte kvartal. Räkna med det – och budgetera för det.
- 03 Hitta ett ankarprogram.**
Ett första konkret samarbete som ger referens och öppnar nästa dörr.
För oss: 18 månader från kontakt till leverans.
- 04 Gå med i SOFF.**
Ett måste – men mer än en förening. Dyk upp, bidra, bygg relationer.
- 05 Parkera inte hela bussen.**
Börja med ett fokuserat erbjudande, inte hela portföljen.

Vanliga hinder.

Hindren och problemen är strukturella, sällan tekniska. Men de går att förändra.

UPPHANDLING

Formaten är byggda för tier-1-leverantörer. Mindre bolag saknar tid, jurister och stöd att svara.

SÄKERHETSSKYDD

Säkerhetsskyddsavtal, klassning och röjandeklassificering – okänd terräng för flertalet civila leverantörer.

KVALIFICERING

Andra standarder, andra certifieringar, andra granskningsregimer än de man är van vid.

TILLGÅNG TILL KÖPAREN

FMV, Försvarsmakten och primes är svåra att nå utan etablerad kanal eller mellanhand.

AFFÄRSMODELL

Beslutscykler i år, inte kvartal. Likviditet, riskdelning och förskott fungerar annorlunda.

STRATEGISK OSÄKERHET

Vad är ett strategiskt åtagande? Är det här en bubbla? Frågor styrelser ställer – och som behöver svar.

Vägval.



Vägval

Innan ni börjar – välj riktning. Och hitta strukturen som bär er.

Vem är er primära kund?

Myndighet (FMV, FOI, Försvarsmakten) eller prime (Saab, BAE Hägglunds, Thales)? Olika köpprocesser, olika tidsperspektiv, olika kompetens hos er.

Vilken domän?

Mark, sjö, luft, rymd, cyber, autonomi, sensorfusion, edge compute. Ni kan inte täcka alla. Välj där er kompetens har störst hävstång.

Gör era val. Resten är arbete.

SOFF – strukturen som bär er

Kvalitetsmärke

Medlemskap signalerar trovärdighet mot köpare.

Genomgång av bolaget

Etablerad due diligence som ger en startpunkt.

Portal

Synlighet mot upphandlare och primes.

Fokuserade medlemsgrupper

Domänspecifika nätverk där affärerna faktiskt sker. Skicka fackfolk dit – inte bara VD.

Fyra av fem samarbeten går trögt.

Till er som ska släppa in: det är sällan kompetensbrist. Det är en strukturell mismatch – och den går att designa bort.

PAKETERING

Skär ner scope till minsta meningsfulla

En RFQ designad för tier-1 skickad till ett bolag med 25 anställda ger panik, inte anbud. Bryt ner i moduler. Integrera själva senare.

TEMPO

Korta anbudscyklerna till 4–6 veckor

Mindre bolag kan inte sitta i utvärderingsled i tre månader. Ge tidiga besked. Var konkreta om kvalitetskrav från dag ett.

LIKVIDITET

Förskott 20–40 % och milstolpar var 4–8:e vecka

Ett bolag med 30 mkr i omsättning kan inte finansiera tolv månaders utveckling utan kassaflöde. Det är matematik, inte förhandling.

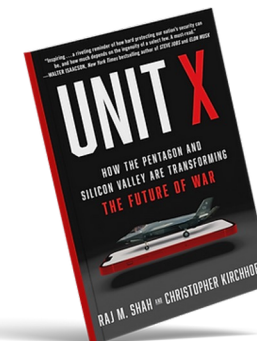
RELATION

Skalbart säkerhetsskydd och en teknisk buddy

Justera klassningen mot vad uppdraget kräver. Avsätt en senior ingenjör med 10–20 % av sin tid – inte en projektledare, en ingenjör.

Läslista.

Fem källor som gör resten av resan enklare. Alla är öppna – ingen kräver medlemskap, konto eller kontakt.



INGÅNG

FMV – Bli leverantör

Behov, upphandlingsprocess, finansiering och kontaktvägar. Börja här om ni aldrig sålt till staten.

fmv.se/upphandling/bli-leverantor/

KONTAKT

FMV – Point of Contact, Supplier

Den formella vägen in för en leverantör som vill anmäla intresse. Använd den först.

registrator.fmv.se/SitePages/Supplier.aspx

BEHOV

FMV – Teknisk prognos

FMV:s egen utblick över teknikutvecklingen, senaste numret med AI som tema.

fmv.se/om-fmv/publikationer/broschyrer-och-arsredovisning/

MARKNAD

Nordic Defence Sector

Löpande bevakning av den nordiska försvarsmarknaden – affärer, aktörer och rörelser.

nordicdefencesector.com

POLITIK

Tänk om i försvarspolitik

Rutger Brattström, Timbro, januari 2026. Om hur försvarsmateriel faktiskt upphandlas.

Timbro · januari 2026

Vart tar vi det här härifrån?

Tre frågor att ta med sig ut i pausen.

Har ni resurserna? Tiden,
pengarna och tålamodet?

Q1

Vilket är ert första
fokuserade erbjudande?
Nej, inte hela portföljen!

Q2

Vilken roll vill ni äga,
och vilken vill ni att
någon annan bär?

Q3

LEAVE-BEHIND

Två playbooks att ta med hem.

PLAYBOOK 01 · FÖR SME

Steget in i försvarsindustrin.

Översätt din referensbas. Kvalificering – vad krävs nu, vad kan vänta.
Hitta ditt ankarprogram. Bygg nätverket. Med checklista.

PLAYBOOK 02 · FÖR PRIMES & OEM

SME-samarbeten som skalar.

Paketera en SME-vänlig underleverans. Riskdelning och förskott.
Säkerhetsskydd utan att kväva. Tre vanliga fallgropar.

Viktor Eliasson · VD, Diadrom Holding AB

viktor.eliasson@diadrom.se · +46 733 31 11 15

Första Långgatan 17, 413 27 Göteborg · diadrom.se

DIADROM

Nothing works until everything works.