



PwC's Defence Survey 2026





Indhold

- 3 Indledning
- 4 Highlights fra analysen
- 5 Den nuværende situation og væsentlige udfordringer
- 7 Fremtiden: kapabiliteter, teknologi og vækst
- 9 Modenhed og resiliens
- 13 Geopolitik og scenarier
- 15 Veje til at styrke innovation, robusthed og samarbejde i forsvarssektoren
- 17 Om undersøgelsen
- 18 Få branchespecifik rådgivning hos PwC



Indledning

PwC har udarbejdet denne kvalitative analyse af forsvars- og beredskabsområdet i Danmark med det formål at skabe et samlet indblik i udfordringer, udviklingstendenser og muligheder i det danske forsvarsøkosystem.

Analysen belyser økosystemet fra tre perspektiver:

- Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører, som dækker de operative, strategiske og civile dimensioner af totalforsvaret.
- Industrien, herunder både etablerede virksomheder og nye aktører med betydning for kapacitetsopbygning.
- Investorer, som spiller en central rolle i finansiering og skalering af forsvars- og sikkerhedsrelaterede løsninger.

Et forsvarsøkosystem i forandring

Det danske forsvarsøkosystem udgør den samlede ramme, inden for hvilken Forsvaret, industrien, investorer og de øvrige offentlige og civile aktører i fællesskab bidrager til at opbygge, vedligeholde og videreudvikle Danmarks forsvars- og sikkerhedskapacitet.

De seneste år har det sikkerhedspolitiske landskab i Europa ændret sig markant. Det har øget opmærksomheden på samfundets evne til at forebygge, modstå og håndtere kriser, ulykker,

katastrofer og andre hændelser, der kan true samfundets grundlæggende funktioner. Etableringen af Ministeriet for Samfundssikkerhed og Beredskab i 2024 er ét udtryk for denne udvikling.

Forsvar og sikkerhed er derfor ikke alene en militær opgave, men i stigende grad et bredere samfundsanliggende, hvor industriel kapacitet, teknologisk innovation, finansiell risikovillighed og civil robusthed spiller en central rolle side om side med operative enheder og materiel.

Analysens fokus og struktur

Vi har talt med 38 centrale aktører og med analysen giver vi et indblik i de overordnede tendenser fra samtalerne – herunder kommer vi ind på udviklingen af økosystemet og strukturelle forhold, kapacitetsbehov og teknologiske tendenser, der præger udviklingen i sektoren.

Analysen dykker ned i fire centrale temaer:

1. Den nuværende situation og væsentlige udfordringer.
2. Fremtidsforventninger til kapaciteter, teknologi og vækst.
3. Modenhed og resiliens.
4. Den geopolitiske udvikling med fokus på de områder, der forventes at blive mest påvirket.

Highlights fra analysen

1. Der er et tydeligt momentum i det danske forsvarøkosystem, hvor øget prioritering, investeringsvilje og samarbejde skaber bedre forudsætninger for udvikling, innovation og kapacitetsopbygning.
2. Den geopolitiske usikkerhed opfattes som et nyt grundvilkår, der påvirker hele forsvarøkosystemet og forventes at præge udviklingen i mange år frem.
3. På tværs af aktørerne i det danske forsvarøkosystem er der bred enighed om, at robustheden i samfundet skal styrkes yderligere. Der er en velvilje for at arbejde sammen på tværs af det danske forsvarøkosystem.
4. Cybertruslen vurderes at være betydelig, og cybersikkerhed fremhæves som et centralt fokusområde fremadrettet.
5. Det globale trusselsbillede og situationen i NATO har bidraget til nye forsvarsforlig og øgede forsvarsbevillinger. Det giver sektoren et styrket udgangspunkt for vækst, kapacitetsopbygning og øget aktivitetsniveau i de kommende år.
6. Mange aktører peger på gode muligheder for innovation: autonome systemer er fx et af de områder, hvor den militærteknologiske udvikling potentielt kan skabe nye muligheder for industrien.
7. Forsvarets samarbejde med industrien gennem udbuds- og godkendelsesprocesser beskrives af flere som komplekst, og virksomheder og investorer fremhæver det som en faktor, der hæmmer innovationshastigheden i den danske forsvarsindustri.
8. Både Forsvaret og industrien oplever strukturelle udfordringer med at tiltrække og fastholde kvalificeret arbejdskraft med relevant militærfaglig og teknisk forståelse.



Den nuværende situation og væsentlige udfordringer



De lande, der har en stærk industri, har også et stærkt forsvar.”

– Repræsentant fra industrien

Virksomhederne anerkender generelt de høje krav til sikkerhed, kvalitet og dokumentation, som naturligt præger samarbejdet med Forsvaret. Flere virksomheder oplever desuden, at Forsvaret i disse år håndterer en markant stigning i aktivitetsniveau og investeringer, og flere fremhæver samtidig, at der allerede arbejdes på at styrke dialogen med markedet og accelerere afprøvningsen af nye teknologier. På den baggrund peger flere virksomheder på muligheder for yderligere effektivisering af processer og sagsbehandling. De fremhæver især sikkerhedsgodkendelser og lange sagsbehandlingstider som forhold, der hæmmer innovation, og som ifølge virksomhederne forlænger tidshorisonten fra idé til færdigt produkt. Enkelte repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører fremhæver de regulatoriske krav, herunder sikkerhedsgodkendelser og produktionstilladelser, som flaskehalse for opstart af produktion.

For startups, scaleups og etablerede virksomheder, der ønsker at blive leverandører til Forsvaret, kan begrænset adgang til markedet samtidig gøre det vanskeligt at rejse kapital fra investorer. Nogle investorer fremhæver manglende ordrehistorik som en væsentlig barriere for investeringer, mens andre peger på teknologisk modenhed som en barriere. Blandt investorer og industrien er der forståelse for, at investeringer i teknologi under udvikling altid indebærer risiko, men den hastige udvikling i militært teknologi i Ukraine har øget usikkerheden om teknologiens holdbarhed og fremtidige relevans. Det skaber usikkerhed om, hvorvidt teknologien vil være forældet, før den når fra udvikling til produkt.

Fokus på behov og fleksibilitet

Cirka en femtedel af industrivirksomhederne påpeger, at de offentlige udbudssystemer hæmmer vækst og innovation. Flere efterspørger, at Forsvaret i højere grad anvender behovs-



Det er helt tydeligt, at Forsvaret ikke har haft tradition eller kultur for at være engageret med erhvervslivet på samme måde som i andre lande.”

– Repræsentant fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører

drevne udbud fremfor specifikationsdrevne udbud. Samtidig fremhæver flere interviewede, at Forsvaret allerede har taget skridt i retning af tættere markedsdialog og mere fleksible samarbejdsformer, hvilket vurderes positivt af både virksomheder og investorer. I stedet for at fastlægge detaljerede krav til produkter og kapabiliteter tager behovsdrevne udbud udgangspunkt i de operative behov og udfordringer, der skal løses. Det giver industriaktørerne større frihed og mulighed for at byde ind med egne løsningsforslag.

Enkelte repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører fremhæver de eksisterende beslutnings- og indkøbsprocesser som langsomme og ufleksible. Det gælder også indkøb af produkter til operative behov (fx nye radioer), som kan tage lang tid at få godkendt. Disse betragtninger kom også til udtryk i flere interviews med investorer, der påpeger, at de lange beslutnings- og indkøbsprocesser kan gøre det mindre attraktivt for investorer at engagere sig, fordi afkasthorisonten bliver længere og dermed mere usikker.

Flere interviewede fremhæver samtidig, at Forsvaret allerede har igangsat en udvikling mod tættere dialog med markedet og hurtigere afprøvning af nye teknologier. Flere ser potentiale i at videreføre denne udvikling gennem endnu tættere samarbejde mellem operative brugere, industri og investorer.

Kapacitetsopbygning og kompetenceudvikling

Den markante vækst i forsvarsområdet har øget behovet for specialiserede kompetencer på tværs af Forsvaret, myndigheder og industri. Flere inter-

viewede fremhæver, at udviklingen skaber nye muligheder for uddannelse, talentudvikling og rekruttering.

Repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører fremhæver manglen på relevante faglige kompetencer som en af de mest presserende strukturelle udfordringer. Manglen på kvalificeret personel vurderes samtidig at være en væsentlig udfordring i forbindelse med Forsvarets materielle oprustning. Siden den daværende regering i februar 2025 afsatte 50 milliarder kroner til forsvarsindkøb i 2025 og 2026, har Forsvaret købt en hel del nyt materiel. Flere repræsentanter rejser tvivl om, hvorvidt Forsvaret råder over den nødvendige implementeringskapacitet og de fysiske faciliteter til at understøtte de nye indkøb.

Samtidig peger flere interviewede på, at den øgede politiske prioritering af forsvarsområdet skaber et nyt grundlag for uddannelse, rekruttering og opbygning af specialiserede kompetencer på tværs af Forsvaret, myndigheder og industri.

Derudover nævner repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører, at udviklingen af et dansk totalforsvar vil drage fordel af et tættere og mere systematisk samspil mellem Forsvaret og eksterne aktører, herunder erhvervslivet. Dette perspektiv afspejles også i Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelses (FMI) seneste kommunikation om styrket europæisk forsvarsindustrielt samarbejde, herunder EU's European Defence Industry Programme(EDIP).¹

¹ Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI), European Defence Industry Programme er lanceret, 18. maj 2026: www.fmi.dk/da/nyheder/2026/european-defence-industry-programme-er-lanceret/



Fremtiden: kapabiliteter, teknologi og vækst

Alle de interviewede har positive forventninger til væksten, fx vurderer 76 % af virksomhederne, at vækstmulighederne de næste fem år er høje eller meget høje. Blandt investorerne svarer samtlige, at de forventer meget høj vækst.

Repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører fremhæver også, at mulighederne for vækst i forsvarsindustrien er store på grund af de øgede forsvarsinvesteringer. Flere vurderer desuden, at danske virksomheder kan bidrage til at øge forsyningssikkerheden og give samfundsøkonomiske gevinster, hvis de kommer til at spille en større rolle i Forsvarets kapacitetsudbygning.

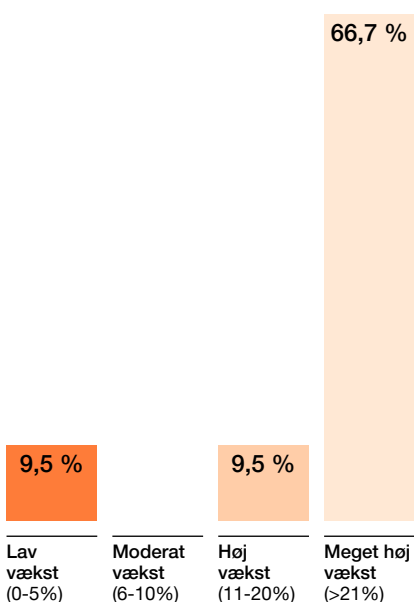
Blandt de interviewede er der også bred enighed om, at væksten særligt vil være drevet af teknologier som software, sensorer og autonome systemer,

da disse bliver afgørende for fremtidig styrkeopbygning. Et flertal af virksomhederne forventer høj vækst inden for AI og autonomi, og flere investorer peger på autonome systemer som et af de områder i forsvarsindustrien, der har størst vækstpotentiale frem mod 2030. De peger samtidig på, at Danmarks styrke i et europæisk forsvarsperspektiv i høj grad knytter sig til specialiserede teknologiske kompetencer, særligt inden for sensor- og radarteknologi, frem for udvikling af komplette systemer.

Potentiale i dual-use-teknologi og rumteknologi

Flere investorer peger på, at de ser et stort potentiale for dual-use-teknologi, dvs. løsninger, der kan sælges til både militære og civile formål. I modsætning til investorerne har virksomhederne ikke samme fokus på dual-use-teknologier, og blot 4 af de 21 interviewede

Spørgsmål til industrivirksomheder: Hvordan vurderer I markedets vækstmuligheder de næste 5 år?



(Totalen summerer ikke til 100 %, da "Ved ikke" er udeladt)

virksomheder mener, at dual-use-teknologier vil være et af de områder med størst vækst. Fra investorernes perspektiv er dual-use-løsninger attraktive, fordi de kombinerer militær relevans med bredere markedsmuligheder og kan dermed understøtte både skalering og innovation.

Derudover fremhæver flere investorer rumteknologi som et strategisk vigtigt vækstområde. Rumteknologi ses i stigende grad som en integreret del af forsvars- og sikkerhedskapabiliteter, herunder kommunikation, overvågning og datainfrastruktur, og investorerne vurderer, at dette område rummer betydelige muligheder på længere sigt.

Omstilling, oprustning og samarbejde former fremtidens forsvar
Både virksomheder og repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører peger på, at den teknologiske udvikling, accelereret af krigen i Ukraine, har medført et skifte i Forsvarets indkøbspolitik. Hvor fokus tidligere primært lå på store og dyre systemer, som fx infanterikampkøretøjer, fly og komplicerede våbenplatforme, er der i dag et stigende behov for også at investere i sensorer, robotter og droner. Erfaringer fra Ukraine understreger denne udvikling. Denne nye type materiel, såsom droner, anti-drone-systemer, software mv., har kortere livscyklus og kræver hyppigere opdateringer. Derfor bliver innovationshastighed en afgørende faktor i fremtidens forsvar.

Repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører peger på, at Danmark i de

kommende fem til ti år står over for en omfattende opgave med at løfte det militære niveau i overensstemmelse med NATO-målsætningerne. Det omfatter bl.a. etablering af en tung brigade med tilhørende kampkøretøjer, artilleri og luftværn samt opbygningen af nye skibs- og luftforsvarskapaciteter inden 2030. Der er en bekymring for, om det vil være muligt at rekruttere og uddanne tilstrækkeligt personel i tide, men samtidig vurderer halvdelen, at det i høj grad er sandsynligt, at Danmark når sine kapacitetsmål inden 2030.

Blandt repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører er der også en fælles erkendelse af, at forsvar ikke længere alene kan betragtes som et militært anliggende. Finland fremhæves som et nordisk referencepunkt, da landet gennem årtier har opbygget et robust totalberedskab, hvor hele samfundet – fra militær og myndigheder til erhvervslivet og borgere – indgår i en samlet beredskabstænkning. Også Sverige nævnes som eksempel på et land, der målrettet har arbejdet med at genopbygge og styrke sit totalforsvar, bl.a. informerer den svenske stat løbende borgerne om, at hver husstand skal kunne klare sig i syv dage derhjemme. Flere peger i den forbindelse på, at synlighed af forsvar og beredskab i samfundsbilledet – herunder borgernes rolle – er en væsentlig forudsætning for et velfungerende totalforsvar. På den baggrund understreger de, at der er behov for at videreudvikle det danske totalforsvar, så hele samfundet bidrager til sikkerhed og modstandsdygtighed.



Der sker meget på kamppladsen lige nu – særligt med droner og robotteknologi. Men uden en systematisk opsamling er det uklart, hvad vi lærer af erfaringerne fra Ukraine.”

– Repræsentant fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører

Modenhed og resiliens

I hele forsvarøkosystemet fremhæves resiliens som et centralt tema: Mens virksomhederne fremhæver nødvendigheden af forsyningsikkerhed og cybersikkerhed, har Forsvaret og ministerierne i højere grad fokus på den samlede samfundsmæssige modstandskraft.

Finansiering og compliance: Modenhedsvurdering

De større virksomheder i det danske forsvarøkosystem vurderer generelt selv, at de er relativt modne, når det gælder både finansiering og compli-

ance, forstået som evnen til at leve op til de nødvendige procedurer, dokumentationskrav og godkendelser, der kræves for at kunne levere til Forsvaret.

For startups, scaleups og andre virksomheder, der ønsker at levere til Forsvaret, opleves begge områder som en udfordring. Udfordringen med finansiering handler især om at kunne skabe tilstrækkelig sikkerhed for investorer om et fremtidigt afkast, mens compliance-udfordringerne bl.a. knytter sig til krav om sikkerhedsgodkendelse gennem hele værdikæden.

Sikkerhedsgodkendelser

Udfordringer som leverandør til Forsvaret ved sikkerhedsgodkendelser

Som leverandør til Forsvaret skal både virksomhed, medarbejdere og underleverandører ofte sikkerhedsgodkendes af FE eller PET, før arbejdet kan påbegyndes. Det skaber en række konkrete udfordringer, der kan forsinke projekter og belaste forretningen, når systemet (FE og PET) oplever et massivt pres med lange ventetider.

www.fmn.dk/da/nyheder/2025/kortere-sagsbehandlingstid-180-mio.-kr.-afsattes-til-sikkerhedsgodkendelser

*Antallet af sager hos PET er steget fra 5300 i 2011 til 44317 i 2025, omkring 8 gange så mange, hvilket har skabt en flaskehals. Forsvaret har afsat 180 mio. Krkr. til at forkorte sagsbehandlingstiden.

** Behandlingstiden hos FE er mellem 8-18 måneder, og kontrakter kan ikke effektueres, før godkendelserne er i hus. Det rammer direkte omsætningen og effekten/hastigheden af løsninger.



Industrikapacitet er i virkeligheden sikkerhedspolitik – men vi behandler det stadig som erhvervspolitik.”

– Repræsentant fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører

Krav og forventninger fra investorer

De omfattende og komplekse godkendelsesprocesser fremhæves af investorerne som en udfordring, der gør virksomhederne sårbare og mindre attraktive som investeringsobjekter.

De lange godkendelses- og anskaffelsesforløb skaber betydelig usikkerhed om timing, cash flow og mulighed for at realisere ordrer. Denne usikkerhed påvirker ikke kun de enkelte projekter, men indgår også i investorerne overordnede risikovurdering af hele sektoren.

Når investorer vurderer virksomhedernes modenhed, er deres fokus i høj grad rettet mod virksomhedernes evne til at absorbere kapital og omsætte efterspørgsel til en stabil og skalerbar forretning. På den ene side anerkender investorerne, at der er et markant politisk og finansielt momentum i forsvarssektoren, og at kapitalgrundlaget grundlæggende er til stede. På den anden side fremhæves det, at store dele af forsvarøkosystemet endnu ikke er organisatorisk og operationelt modent til at håndtere den kompleksitet, som følger med stigende efterspørgsel.

Investorerne vurderinger afspejler samtidig en sektor i hastig udvikling, hvor mange virksomheder befinder sig i en overgang fra nicheaktører til større og mere skalerbare organisatio-

ner. Flere investorer fremhæver, at det politiske momentum og den stigende efterspørgsel skaber gode muligheder for, at virksomhederne kan modne deres organisationer i de kommende år.

Flere investorer er bekymrede for skalerbarheden af virksomhedernes produktion. Investorernes bekymring handler ikke kun om produktionskapacitet, men om evnen til at skalere hele organisationen – herunder processer, styring, rapportering og ledelsesmæssig eksekvering – i takt med stigende ordrer og længere kontraktforløb.

Dette perspektiv deles dog ikke fuldt ud blandt virksomhederne, der overordnet set opfatter sig selv som omstillingsparate og skalerbare. Således mener to tredjedele af de interviewede virksomheder, at de hurtigt vil kunne skalere deres produktion eller omstille den til nye udviklingskrav fra Forsvaret.

Ligeledes peger et flertal af investorer på ledelse og rapportering som de områder, hvor virksomhederne vurderes mindst investeringsparate. Disse forhold anses som særligt afgørende, da manglende transparens, utilstrækkelig økonomistyring og uklare beslutningsprocesser øger den oplevede risiko markant. For investorerne bliver professionalisering af ledelse, governance og styringsmodeller derfor en



Der er jo ikke nogen, der har tænkt i beredskab i Danmark siden 2. Verdenskrig. At genopbygge det er et langt sejt træk.”

– Repræsentant fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører

central forudsætning for at kunne engagere sig – særligt i virksomheder, der bevæger sig fra nicheleverandør til systemisk vigtige aktør i forsvarsøkosystemet.

Samarbejde som fundament for resiliens

I interviews med repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører fremstår resiliens som tæt knyttet til Danmarks samlede forsvars- og kriseberedskab. I den forbindelse fremhæves den danske samarbejds- og tillidskultur som et væsentligt aktiv, herunder erfaringer med at håndtere kriser som covid-19, hvor et fleksibelt samspil mellem erhvervslivet og nationale og lokale myndigheder viste sig afgørende. Samtidig peger enkelte på, at det danske totalforsvar stadig befinder sig i en opbygningsfase, hvor både strukturer og operative planer er under udvikling eller endnu ikke fuldt etablerede.

Omtrent to tredjedele af repræsentanterne fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører peger på ledelse, governance og beslutningsprocesser som et af de mest sårbare områder. Flere beskriver, at det især er i overgangene fra fred til krise og videre til krig, at ansvar, roller og beslutningsmandater bliver uklare. Samtidig peger flere på, at de eksisterende strukturer primært opleves som

indrettet til normaldrift og håndtering af afgrænsede hændelser, men i mindre grad til langvarige og komplekse kriser, hvor mange aktører skal koordinere og handle samtidigt.

Halvdelen af repræsentanterne fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører vurderer, at personel og kompetencer udgør et væsentligt sårbarhedsområde. Udfordringen handler ikke alene om mangel på mandskab, men om at organisationerne samtidig skal håndtere nye og mere komplekse kompetencekrav. Flere beskriver, at opbygningen af nye kapaciteter og initiativer sker i et tempo, som gør det vanskeligt at sikre, at de rette kompetencer, ledelseslag og strukturer er på plads, hvilket kan skabe pres både i daglig drift og i kritesituationer.

Synlighed og kommunikation som forudsætning for samfundsmæssig resiliens

På tværs af interviewene fremhæver flere repræsentanter fra Forsvaret, ministerierne, øvrige offentlige og civile aktører samt fra industrien, at resiliens og robusthed er mere end et spørgsmål om kapabiliteter, struktur og teknologi og i høj grad afhænger af befolkningens forståelse af trusselsbilledet, Forsvarets rolle og borgernes ansvar i et samlet totalforsvar. Flere peger på, at forsvar og beredskab i



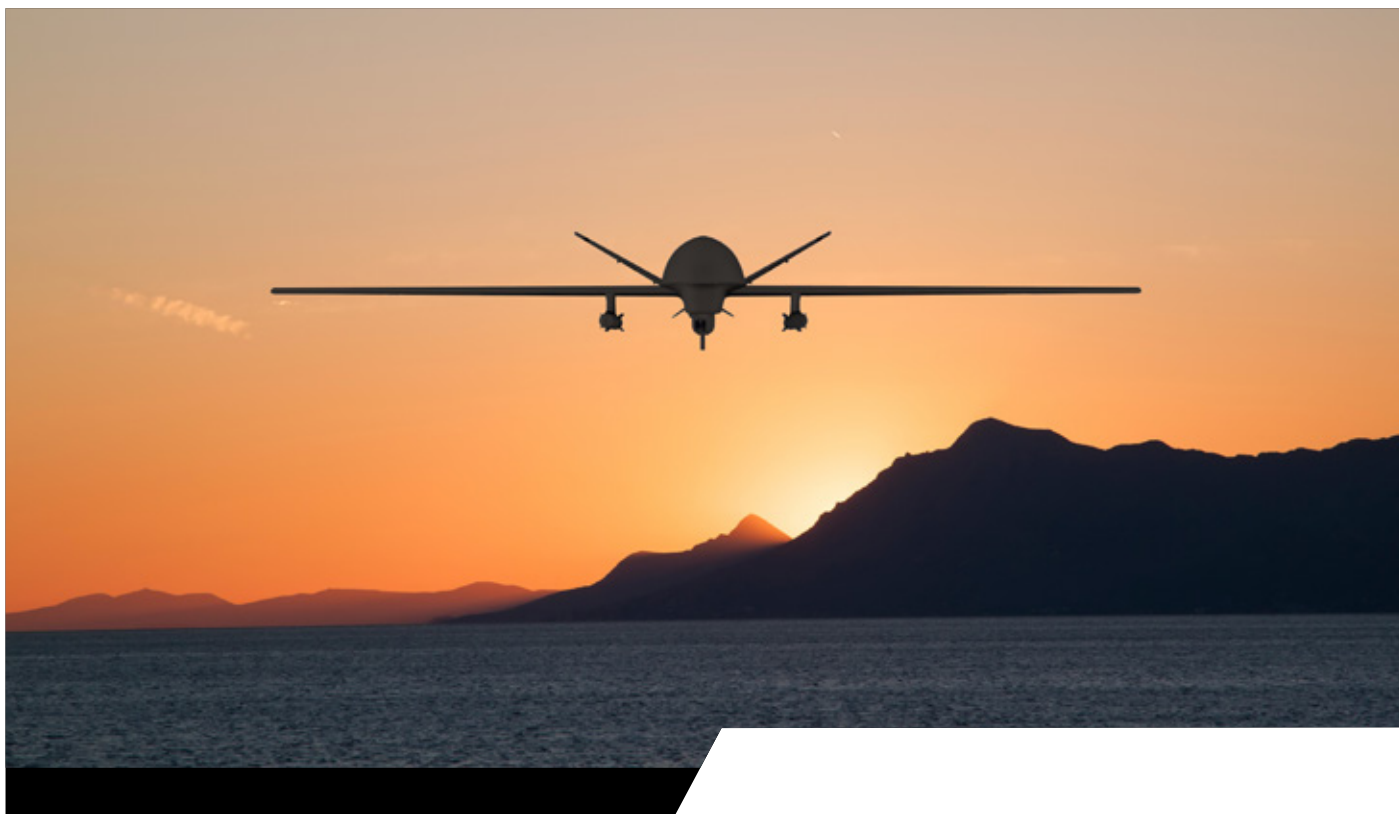
dag har begrænset synlighed i det offentlige rum i Danmark, og at dette bidrager til en relativt lav samfundsmæssig bevidsthed om sikkerhedspolitiske risici og beredskabsbehov. Denne manglende forankring vurderes at kunne svække både den langsigtede opbakning til nødvendige investeringer og evnen til at mobilisere samfundet tidligt/effektivt i krise- og konfliktsituationer.

Samtidig fremhæver flere interviewede forskelle til især Sverige og Finland, hvor forsvar, beredskab og totalforsvar i højere grad indgår som en synlig og løbende del af den offentlige debat og myndighedskommunikationen. Disse lande nævnes som eksempler på, hvordan vedvarende og målrettet kommunikation om trusselsbilledet og borgernes rolle har bidraget til en bredere fælles forståelse og et højere niveau af samfundsmæssig involvering. Flere interviewede vurderer på den baggrund, at synlighed og aktiv kommunikation om forsvar og beredskab er en central forudsætning for at styrke rekruttering, det civil-militære samarbejde og den samlede samfundsresiliens, og at dette udgør et væsentligt, men i dag underudnyttet, element i opbygningen af et mere modent dansk totalforsvar.

Fokus på cybersikkerhed og digitale kommunikationssystemer

Halvdelen af repræsentanterne fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører peger på cyberangreb og digital modenhed som centrale sårbarheder. Blandt virksomhederne svarer lidt over en tredjedel, at den største modenhedsudfordring knytter sig til cybersikkerhed. Den omfattende digitalisering betyder samtidig, at sårbarheder i cyberområdet ikke kun er et teknisk anliggende, men også kan få direkte konsekvenser for beslutningstagning, situationsforståelse og koordinering på tværs af myndigheder.

Endelig fremhæver lidt over en tredjedel af repræsentanterne fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører kommunikationsrobusthed som et selvstændigt sårbarhedsområde. I den forbindelse peger de på, at kommunikationen i høj grad er afhængig af digitale løsninger, og at der er begrænset klarhed om, hvordan både intern koordination og ekstern kommunikation til befolkningen kan opretholdes, hvis de digitale kommunikationssystemer svigter. Flere understreger, at manglende kommunikation i en krisesituation hurtigt kan skabe usikkerhed og dermed forstærke krisens samlede konsekvenser.



Geopolitik og scenarier

På tværs af forsvarøkosystemet beskrives Ruslands invasion af Ukraine i 2022 som et vendepunkt, der ændrede trusselsbilledet og skærpede den forsvars- og sikkerhedspolitiske opmærksomhed i Danmark. Den geopolitiske usikkerhed opfattes i stigende grad som et nyt grundvilkår, der påvirker hele økosystemet og forventes at præge udviklingen i mange år frem.

Interviewene peger samtidig på, at de geopolitiske forskydninger har ændret rammerne for internationale samarbejder. Flere fremhæver, at forventningerne i de etablerede alliancer er under forandring, at Arktis har fået øget strategisk betydning, og at hybridkrig i stigende grad udviser grænserne mel-

lem fred, krise og krig. Knap halvdelen af repræsentanterne fra Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører vurderer, at den geopolitiske udvikling allerede har påvirket internationale samarbejder.

Krigen i Ukraine har også påvirket både industriens og investorernes prioriteringer. For virksomhederne har den ændret deres syn på, hvilke produkter og kapabiliteter der er relevante at udvikle, og hvor hurtigt udviklingen skal kunne ske. For investorerne har den ændret risikobilledet og skærpet opmærksomheden i forhold til, hvor sårbarheder opstår på tværs af værdikæden.



Geopolitikken gør, at forsvar er alles ansvar. Opgaver som beskyttelse af kritisk infrastruktur kræver, at både stat, forsvar og industri forbereder sig på nye scenarier.”

– Repræsentant fra industrien

Samtidig vurderer flere interviewede, at udviklingen har bidraget til en styrket politisk prioritering af forsvars- og sikkerhedsområdet, hvilket har forbedret rammerne for investeringer, kapacitetsopbygning og innovation på tværs af økosystemet.

Trusselsbilledet har skærpet fokus på forsynings- og cybersikkerhed

Virksomhederne fremhæver, at der i højere grad end tidligere er fokus på national og europæisk forsyningsikkerhed. To tredjedele af virksomhederne vurderer, at forsyningskæder og adgang til kompetencer er blandt de områder, der påvirkes mest af den geopolitiske udvikling.

Flere investorer er enige i virksomhedernes betragtning og fremhæver produktionsindustri og infrastruktur som særligt påvirkede af den nye geopolitiske situation. De vurderer, at dette øger risikoen for forsinkelser, stigende omkostninger og afbrydelser i leverancer, hvilket i sidste ende også kan påvirke afkastet.

Blandt virksomheder og investorer er der også enighed om, at cybertruslen er steget siden Rusland indledte krigen mod Ukraine. Således peger knap halvdelen af virksomhederne på cyberangreb og cybersikkerhed som et af de områder, der i størst grad er påvirket af de geopolitiske uroligheder, og flere investorer fremhæver tilsvarende cybersikkerhed som et voksende risikoområde.

For investorerne øger cybertruslen både kompleksiteten og risikoniveauet ved investeringer i digitale løsninger og kritiske systemer. Det stiller større krav til sikkerhed og modstandsdygtighed. Samtidig betyder udviklingen, at investorerne i stigende grad vurderer potentielle investeringer ud fra, om virksomheder og projekter er robuste på tværs af produktion, infrastruktur og cybersikkerhed, og om de kan operere under vedvarende geopolitisk pres.



Veje til at styrke innovation, robusthed og samarbejde i forsvarssektoren

1

Videreudvikl samspillet mellem industri, Forsvaret og investorer

Danmark har allerede et stærkt fundament for udvikling af militærteknologi gennem det tætte samarbejde mellem Forsvaret, myndigheder og industri. For yderligere at styrke innovationskraften kan det være relevant at undersøge mulighederne for endnu mere behovsnær og brugerdrevet innovation, hvor virksomheder udvikler løsninger i tæt dialog med operative brugere og med afsæt i konkrete operative behov. Dette kan bidrage til hurtigere udvikling, større relevans og stærkere markedsmuligheder.

2

Styrk innovation og afprøvning af autonome systemer

Autonome systemer er et lovende teknologisk udviklingsområde. Det fulde potentiale realiseres, når systemerne kan integreres på tværs af kapaciteter, domæner og platforme. Et muligt fokusområde er derfor at styrke test-, udviklings- og implementeringsmiljøer, hvor myndigheder, forsvar og industri kan eksperimentere tidligt og iterativt. Samtidig kan et øget fokus på interoperabilitet, modularitet og åbne arkitekturer understøtte fleksible og fremtidssikrede løsninger.

3

Sæt fokus på udvikling af dual-use-produkter

Danske virksomheder står stærkt, når de udvikler løsninger, der både kan anvendes i civile og militære sammenhænge. Analysen peger på, at dual-use teknologier ofte er attraktive for investorer, fordi de adresserer flere markeder og skaber et bredere vækstgrundlag. Et øget fokus på dual-use kan derfor styrke både innovation, eksportpotentiale og investeringsmuligheder.

4

Investér i fremtidens forsvarskompetencer

Der er et behov for at styrke adgangen til kompetencer med dyb forståelse for forsvarsområdet, som kan bidrage til løsning af forsvarsrelevante opgaver. Dette gælder både inden for operative, teknologiske og organisatoriske områder, hvor manglen på kvalificeret personel og relevante kompetencer i dag udgør en væsentlig barriere for implementering og eksekvering. En målrettet indsats for at tiltrække, udvikle og anvende forsvarsrelevante kompetencer på tværs af Forsvaret, myndigheder, industri og civilsamfund, er afgørende for at øge kapacitet, robusthed og handlekraft i det samlede forsvarssystem. Et eksempel kunne være en inddragelse af Ungeløftet i at medvirke til at motivere de unge i retning af forsvaret og forsvarsindustrien.

5

Videreudbyg et robust totalberedskab gennem øvelser og læring

Danmark har et stærkt udgangspunkt for arbejdet med totalberedskab. Løbende øvelser, scenariebaseret træning og evalueringer giver mulighed for kontinuerligt at styrke samspillet mellem aktørerne og sikre, at planer og ansvarsfordeling fungerer effektivt under forskellige typer af kriser. En systematisk lærings- og forbedringskultur kan yderligere styrke robustheden i samfundets samlede beredskab.

6

Styrk dialogen om forsvar og beredskab i samfundet

Der er gode muligheder for at styrke den fælles forståelse af den sikkerhedspolitiske situation gennem en fortsat aktiv og nærværende kommunikation om forsvar og beredskab. Erfaringer fra andre nordiske lande viser, at en åben og løbende dialog om sikkerhed, totalforsvar og borgernes rolle kan bidrage til høj samfundsmæssig bevidsthed og engagement. En styrket kommunikationsindsats kan samtidig understøtte rekruttering, styrke det civil-militære samarbejde og fremme en fælles ansvarsfølelse på tværs af samfundet.

7

Skab politiske rammer for mere fleksible og behovsdrevne anskaffelser

Forsvaret kan med fordel videreudvikle mere fleksible og behovsdrevne udbuds- og anskaffelsesprocesser, så de i højere grad understøtter innovation, hastighed og samarbejde mellem Forsvaret og industrien. Det kan bidrage til hurtigere implementering af nye teknologier, styrke virksomhedens incitament til innovation og gøre sektoren mere attraktiv for investorer.



Om undersøgelsen

Analysen bygger på 38 kvalitative interviews med centrale aktører i det danske forsvarssystem. Interviewene blev gennemført i marts, april og maj 2026 og dækker følgende perspektiver:

Forsvaret, ministerierne og øvrige offentlige og civile aktører (11 interviews):

De interviewede i denne gruppe dækker Forsvaret og forsvarsmyndigheder samt en række civile og offentlige aktører. Vi har bl.a. talt med repræsentanter fra militære enheder, centrale myndigheder, forsvarsekspertter samt aktører med ansvar for kritisk infrastruktur, beredskab, transport og kommunal forvaltning. Interviewene afspejler dermed både operative, strategiske og civile perspektiver på det samlede danske totalforsvar.

Industrien (21 interviews): Industrigruppen spænder fra startups og scaleups til større industrivirksomheder og omfatter både klassiske forsvarsleverandører og civile virksomheder med strategisk betydning for totalforsvaret, som enten allerede leverer til Forsvaret eller aktivt positionerer sig som fremtidige leverandører.

Investorer (6 interviews): Gruppen af interviewede investorer er sammensat med fokus på at repræsentere hele bredden af kapitalaktører, der kan bidrage til finansiering af forsvars og sikkerhedsrelaterede virksomheder. Gruppen omfatter banker, fonde, pensionskapital og offentligt understøttede investerings og finansieringsaktører og dækker både långivning og egenkapital med forskellige investeringshorisonter og risikoprofiler.



Få branchespecifik rådgivning hos PwC



Henrik Kragh Møller

Partner og Head of Defence

M: 2043 6502

E: henrik.kragh.moller@pwc.com



Denne publikation er udarbejdet alene som en generel orientering om forhold, som måtte være af interesse, og udgør ikke professionel rådgivning. Du bør ikke disponere på baggrund af de oplysninger, der er indeholdt i publikationen, uden at indhente specifik professionel rådgivning. Vi afgiver ingen erklæringer eller garantier (udtrykkeligt eller underforstået), hvad angår nøjagtigheden og fuldstændigheden af de oplysninger, der findes i denne publikation, og i det omfang loven tillader, accepterer eller påtager PwC, dets partnere, medarbejdere og repræsentanter sig ikke nogen forpligtelse eller noget ansvar for eventuelle konsekvenser, som følger af, at du eller andre handler eller undlader at handle i tillid til de oplysninger, der findes i denne publikation, eller for eventuelle beslutninger truffet på baggrund af publikationen.