Sulisitsisut
Grønlands Erhverv
Greenland Business Association
Jens Kreutzmannip Aqq. 3 | Postboks 73 | 3900 Nuuk | www.ga.gl
Tlf. +299 32 15 00 | Fax nr. +299 32 43 40 | ga@ga.gl | GER: 25027248

Nuuk, 12. juni 2025

LEVERANDØR TIL DET DANSKE FORSVAR

Grønlands Erhverv får ofte spørgsmål fra vores medlemsvirksomheder, om hvordan man kan blive leverandør til det danske Forsvar. Medierne omtaler behovet for at øge investeringerne i det danske forsvar, herunder den Arktiske Kapacitetspakke, der arbejder med forsvaret i og af Grønland[1]. Forsvaret står over for markante investeringer i materiel og teknologi. Grønlandske virksomheder har unikke muligheder for at blive leverandører til det danske forsvar, især i lyset af den øgede fokus på Arktis og Nordatlanten. Den Arktiske Kapacitetspakke og relaterede investeringer åbner dørene for lokale aktører, der kan tilbyde produkter og tjenester tilpasset de særlige forhold i regionen.

Vi har med udgangspunkt heri forsøgt at sammensætte en vejledning, der kan hjælpe grønlandske virksomheder med at orientere sig i mulighederne.

Kontakt til FMI

Forsvarsministeriets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI) er en myndighed under det danske Forsvarsministerium, med ansvar for det samlede forsvars- og beredskabs materiel, it og Cyber sikkerhed.

FMI´s industrikontor kan kontaktes på:

- E-mail: openforbusiness@mil.dk
- Telefon: +45 3047 9320
- LinkedIn: @ForsvaretsIndustrikontor

[1] Den Arktiske Kapacitetspakke er en politisk aftale, der afsætter 1,5 mia. kroner til at styrke Forsvarets kapaciteter i Arktis og Nordatlanten. Aftalen omfatter investeringer i teknologi, infrastruktur og uddannelse. Aftalen lægger vægt på, at investeringerne skal komme det lokale erhvervsliv til gavn og skabe vækst i Grønland. Det åbner op for, at grønlandske virksomheder kan byde ind på opgaver og projekter relateret til kapacitetspakken

Overvåg og deltag i udbud og markedsundersøgelser

Forsvarets Materiel- og Indkøbsstyrelse (FMI) offentliggør udbud og markedsundersøgelser på nedennævnte platforme. Ved at oprette en profil og følge med på disse platforme kan virksomhederne få adgang til relevante informationer og muligheder.
Det anbefales, at man som virksomhed opretter en profil på:

- www.ted.europa.eu
- www.udbud.dk
- www.ethics.dk

1. Forstå Forsvarets behov i Arktis

Forsvaret investerer massivt i kapaciteter til overvågning, suverænitetshævdelse og beredskab i Arktis og Nordatlanten. Det inkluderer blandt andet:

- Langtrækkende droner og satellitovervågning
- Kystradarer og jordstationer
- Taktisk kommunikation og analysekapacitet
- Ny forsvarsuddannelse i Grønland
- Øvelsesaktiviteter og samarbejde med lokale videns institutioner

Disse initiativer er en del af den politiske aftale om Arktis Kapacitetspakke til 1,5 mia. kroner, der har til formål at styrke Forsvarets tilstedeværelse og kapaciteter i regionen.

2. Identificér relevante kompetencer og produkter

Grønlandske virksomheder besidder ofte specialiseret viden og erfaring med at operere under arktiske forhold. Det kan være inden for områder som:

- Logistik og transport
- Byggeri og vedligeholdelse i barske klimaer
- Teknologiske løsninger til overvågning og kommunikation
- Uddannelse og træning af personale

Ved at kortlægge og fremhæve disse kompetencer kan virksomhederne positionere sig som attraktive samarbejdspartnere for Forsvaret.

3. Etablér partnerskaber og netværk

Små og mellemstore virksomheder kan med fordel indgå i partnerskaber eller konsortier for at styrke deres tilbud og kapacitet. Samarbejde med større danske eller internationale virksomheder kan åbne døre til større projekter og kontrakter. Det anbefales også at deltage i relevante messer og netværksarrangementer for at opbygge relationer og få indsigt i kommende udbud.

GE anbefaler de grønlandske virksomheder at være særligt opmærksom på pkt. 3.

Praktiske anbefalinger – 5 trin

TID – Hav tålmodighed, men vær klar!

Anskaffelsesprocesser kan være lange og komplekse – især hvis man ikke kender det militære system. Samtidig er der mulighed for hurtige anskaffelser netop nu.

POSITIONERING – Hvor passer I ind?

- Hvad er jeres **produkt**?
- Hvordan understøtter det en **operativ kontekst**?
- Hvem er jeres **kontaktperson i systemet**?
- Hvad er jeres **unique selling point**?

ROBUSTHED – Har I styr på tingene?

- Brug det rigtige **sprog og terminologi**
- Vær opmærksom på krav til **cyber- og fysisk sikkerhed**
- Sørg for relevante **certificeringer** og **processer**
- Tænk over **skalerbarhed** og **produktionsberedskab**

NETVÆRK – Deltag og opsøg viden

- Deltag i konferencer og fora, hvor Forsvaret og industrien mødes.
- Brug dem til at **opbygge relationer og forstå kravene**.

Grønlands Erhverv deltager hvert år sammen med DI ved FMI´s forsvarsindustrielle messe, **DALO Industry Days**, i Danmark samt afholder periodevis fælles konferencer og messer relateret til Forsvaret og grønlandsk erhvervsliv.

VEDHOLDENHED – Bliv ved!

- Vær forberedt på at bruge tid og ressourcer.
- Skriv løbende ind, deltag i markedsundersøgelser og opret jer på platforme.
- Undgå uprofessionel opførsel og klager – det skader fremtidige muligheder.

SUPPLIER TO THE DANISH DEFENCE

Greenland Business Association (Grønlands Erhverv) often receives inquiries from our member companies about how to become a supplier to the Danish Defence. The media frequently highlight the need to increase investment in Danish defence, including the Arctic Capability Package, which focuses on defence in and of Greenland. The Danish Defence is facing significant investments in equipment and technology. Greenlandic companies have unique opportunities to become suppliers, especially considering the increased focus on the Arctic and the North Atlantic. The Arctic Capability Package (1.5 bill DKK for investments in Arctic/Greenlandic defence) and related investments open doors for local actors who can offer products and services adapted to the specific conditions in the region.

Based on this, we have compiled a guide to help Greenlandic businesses navigate the opportunities.

Contact with FMI

The Danish Ministry of Defence Acquisition and Logistics Organisation (FMI) is an agency under the Ministry of Defence, responsible for the armed forces' and emergency services' equipment, IT, and cyber security.

You can contact FMI's Industry Office at:
- **Email**: openforbusiness@mil.dk
- **Phone**: +45 3047 9320
- **LinkedIn**: @ForsvaretsIndustrikontor

Monitor and Participate in Tenders and Market Consultations

FMI publishes tenders and market consultations on the platforms listed below. By registering a profile and following these platforms, businesses can access relevant information and opportunities.

It is recommended to register on:

- www.ted.europa.eu
- www.udbud.dk
- www.ethics.dk

1. Understand Defence Needs in the Arctic

The Defence is investing heavily in capabilities for surveillance, sovereignty enforcement, and preparedness in the Arctic and North Atlantic. This includes:

- Long-range drones and satellite surveillance
- Coastal radars and ground stations
- Tactical communication and analytical capacity
- New defence education in Greenland
- Training activities and cooperation with local knowledge institutions

These initiatives are part of the political agreement on the Arctic Capability Package, allocating DKK 1.5 billion to strengthen the Defence's presence and capabilities in the region.

2. Identify Relevant Competencies and Products

Greenlandic companies often have specialised knowledge and experience in operating under Arctic conditions, including:

- Logistics and transportation
- Construction and maintenance in harsh climates
- Technological solutions for surveillance and communication
- Personnel training and education

By mapping and highlighting these competencies, companies can position themselves as attractive partners for the Defence.

3. Establish Partnerships and Networks

Small and medium-sized companies can benefit from forming partnerships or consortia to strengthen their offerings and capacity. Cooperation with larger Danish or international companies can open the door to larger projects and contracts. It is also recommended to participate in relevant trade fairs and networking events to build relationships and gain insight into upcoming tenders.

The Greenland Business Association specifically recommends that companies pay close attention to this step.

Practical Recommendations – 5 Key Steps

TIME – Be Patient, but Ready

Procurement processes can be long and complex—especially if you are unfamiliar with the military system. However, opportunities for fast-track acquisitions currently exist.

POSITIONING – Where Do You Fit In?

- What is your product?
- How does it support an operational context?
- Who is your contact within the system?
- What is your unique selling point?

ROBUSTNESS – Are You Prepared?

- Use the correct language and terminology
- Be aware of cyber and physical security requirements
- Ensure relevant certifications and processes are in place
- Consider scalability and production readiness

NETWORK – Engage and Learn

- Participate in conferences and forums where the Defence and industry meet
- Use them to build relationships and understand the requirements

The Greenland Business Association participates annually with the Confederation of Danish Industry (DI) at FMI's defence industry exhibition, DALO Industry Days, in Denmark. We also occasionally organise joint conferences and trade fairs related to Defence and Greenlandic business.

PERSISTENCE – Stay Committed!

- Be prepared to invest time and resources
- Submit proposals regularly, participate in market consultations, and stay active on platforms
- Avoid unprofessional behaviour and complaints may hurt your future chances