

CENSECS STRATEGI 2026–2028

Indledning

Dette dokument udgør CenSecs strategi for perioden 2026–2028 og fastlægger organisationens retning, prioriterede behov, indsatsområder og værditilbud i en periode præget af markante geopolitiske forandringer og et kraftigt øget fokus på forsvars-, rum- og sikkerhedsområderne.

Strategiperioden er fastlagt til tre år. Det skyldes dels, at den følger CenSecs klyngebevilling, men også at den internationale politiske udvikling er markant accelereret. Denne udvikling har direkte og vidtrækkende konsekvenser for industrien inden for forsvar, rum og sikkerhed – både i forhold til markeder, regulering, værdikæder og finansiering. Det stiller samtidig nye krav til, hvordan CenSec skal positionere sig og arbejde som klynge.

En treårig strategi giver mulighed for at handle med omtanke og kontinuitet i den aktuelle situation og samtidig bevare fleksibilitet til at tilpasse indsatsen i en hurtigt foranderlig kontekst. Strategien løber desuden ind i perioden op til EU's kommende rammeprogram fra 2028, hvor fundinglandskabet forventes markant udvidet og omlagt. CenSec kan dermed opbygge erfaring og positionere sig strategisk frem mod næste strategiperiode fra 2029.

CenSec blev etableret i 2004 og har siden udviklet sig til den nationale innovationsklynge for forsvar, rum og sikkerhed. Klyngen samler mere end 220 medlemmer – primært SMV'er – samt forskningsinstitutioner og myndigheder og fungerer som bindeled mellem industri, videnmiljøer og offentlige aktører.

Klyngens arbejde tager afsæt i tre domæner: forsvar, rum og sikkerhed. Disse domæner udgør rammen for både teknologiske styrkepositioner, markedsmuligheder og samfundsmæssige behov – og er samtidig områder, hvor udviklingen i stigende grad er europæisk forankret.

Den geopolitiske situation har styrket behovet for industriel robusthed, teknologisk kapabilitet og europæisk samarbejde. EU udgør i stigende grad rammen for både markedsadgang, finansiering og kapabilitetsopbygning.

Strategien skal sikre, at CenSec udvikler sig organisatorisk, styrker danske SMV'ers konkurrenceevne og bidrager til at styrke Danmarks sikkerhed.

Mission

Missionen beskriver CenSecs formål og kerneopgave og sætter retningen for, hvordan klyngen skaber værdi for både virksomheder og samfund.

MISSION

CenSec vil være drivkraften bag et stærkt dansk SMV-økosystem, der former fremtidens løsninger inden for forsvar, sikkerhed og rum – nationalt forankret, europæisk orienteret, internationalt koblet.

Vision

Visionen beskriver den langsigtede retning og den rolle, CenSec skal spille i det nationale og europæiske økosystem.

VISION

CenSec løfter danske SMV'ers konkurrenceevne inden for forsvar, rum og sikkerhed ved at samle SMV'er, forskning og myndigheder og omsætte innovation til løsninger, der styrker Danmarks sikkerhed i en forandret geopolitisk virkelighed.

Strategiens fundament

Strategien tager afsæt i flere behov, som CenSec har identificeret: blandt klyngens medlemmer, behov formuleret i nationale strategier samt klyngens interne udviklingsbehov. Afsnittet ”Strategiens metode” uddyber på, hvordan behovene er identificeret.

Behovene udgør fundamentet for klyngens værditilbud og indsatsområder. I alt er der identificeret ti prioriterede behov:

SMV’ernes udviklingsbehov

1. Opkvalificering og kapacitetsløft
2. Produkt- og teknologimodning
3. Kapital og funding
4. Markedsadgang, skalering og vækst

Disse behov afspejler virksomhedernes konkrete udfordringer i et marked præget af høje adgangsbarrierer, regulatoriske krav og kapitaltunge udviklingsforløb. Samtidig er internationalisering – særligt mod Europa – en forudsætning for vækst.

Nationale strategiske behov

5. Dansk kapabilitet og robusthed i en europæisk sikkerhedskontekst
6. Aktiv dansk positionering i EU’s forsvars-, sikkerheds- og ruminitiativer
7. Hurtigere omsætning af innovation til anvendelse

De nationale strategiske behov er tæt koblet til både danske og europæiske strategier inden for forsvar, sikkerhed og rum. Disse strategier peger entydigt på øget europæisk integration, interoperabilitet, styrkelse af industrielle kapabiliteter og behov for hurtigere innovation. Europa er derfor ikke blot en markedsmulighed, men en strategisk nødvendighed i lyset af den geopolitiske situation.

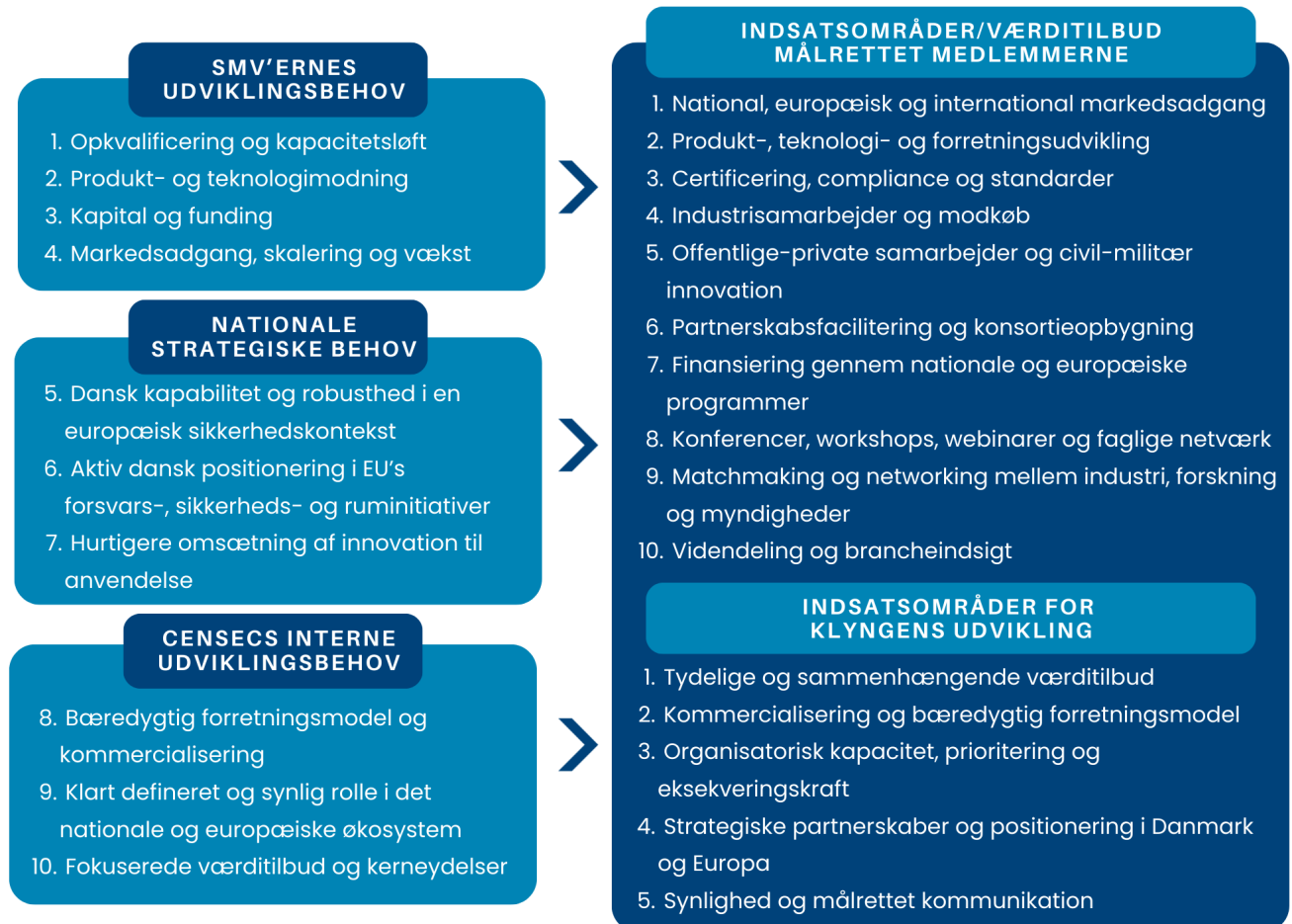
CenSecs interne udviklingsbehov

8. Bæredygtig forretningsmodel og kommerialisering
9. Klart defineret og synlig rolle i det nationale og europæiske økosystem
10. Fokuserede værditilbud og kerneydelser

Disse behov afspejler nødvendigheden af en stærkere, mere skalerbar og økonomisk bæredygtig klyngeorganisation med tydelig prioritering af kerneydelser.

Oversigt over indsatsområder og værditilbud

På baggrund af de prioriterede behov arbejder CenSec med følgende indsatsområder. Indsatsområderne målrettet medlemmer udgør samtidig klyngens værditilbud til medlemmerne:



Indsatsområder og værditilbud målrettet medlemmerne

CenSec understøtter SMV'ernes udvikling gennem 10 indsatsområder og værditilbud:

- 1** National, europæisk og international markedsadgang

 - Adgang til nationale og europæiske forsvars-, rum- og sikkerhedsmarkeder
 - Dialog med offentlige aftagere – herunder Forsvaret
 - Deltagelse i internationale delegationer og markedsfremstød
- 2** Produkt-, teknologi- og forretningsudvikling

 - Understøttelse af teknologimodning til høje TRL-niveauer
 - Skalering fra projekt til markedsparat løsning
 - Udvikling af nye forretningsmodeller
- 3** Certificering, compliance og standarder

 - Overblik over relevante standarder og regulatoriske krav
 - Støtte til dokumentation og processer
 - Forståelse af NATO-, EU- og nationale certificeringskrav
- 4** Industrisamarbejder og modkøb

 - Etablering af samarbejder med primes og systemintegratorer
 - Integration af SMV'er i større industrielle programmer og værdikæder
- 5** Offentlige-private samarbejder og civil-militær innovation

 - Samarbejder mellem SMV'er, myndigheder og videncenter
 - Demonstrationsprojekter og pilotprojekter i realistiske miljøer
- 6** Partnerskabs-facilitering og konsortieopbygning

 - Identifikation og sammensætning af relevante partnere
 - Etablering af nationale og europæiske konsortier
 - Koordinering af tværfaglige samarbejder
- 7** Finansiering gennem nationale og europæiske programmer

 - Understøttelse af deltagelse i EDF og øvrige EU-programmer
 - Adgang til nationale udviklingsmidler
 - Kobling mellem soft og hard funding
- 8** Konferencer, workshops, webinarer og faglige netværk

 - Konferencer med fokus på forsvars-, rum- og sikkerhed
 - Workshops om certificering, webinarer om EU-funding
 - Etablering af målrettede faglige netværk for SMV'er og partnere
 - Øvrige arrangementer og netværk af relevans for medlemmerne
- 9** Matchmaking mellem industri, forskning og myndigheder

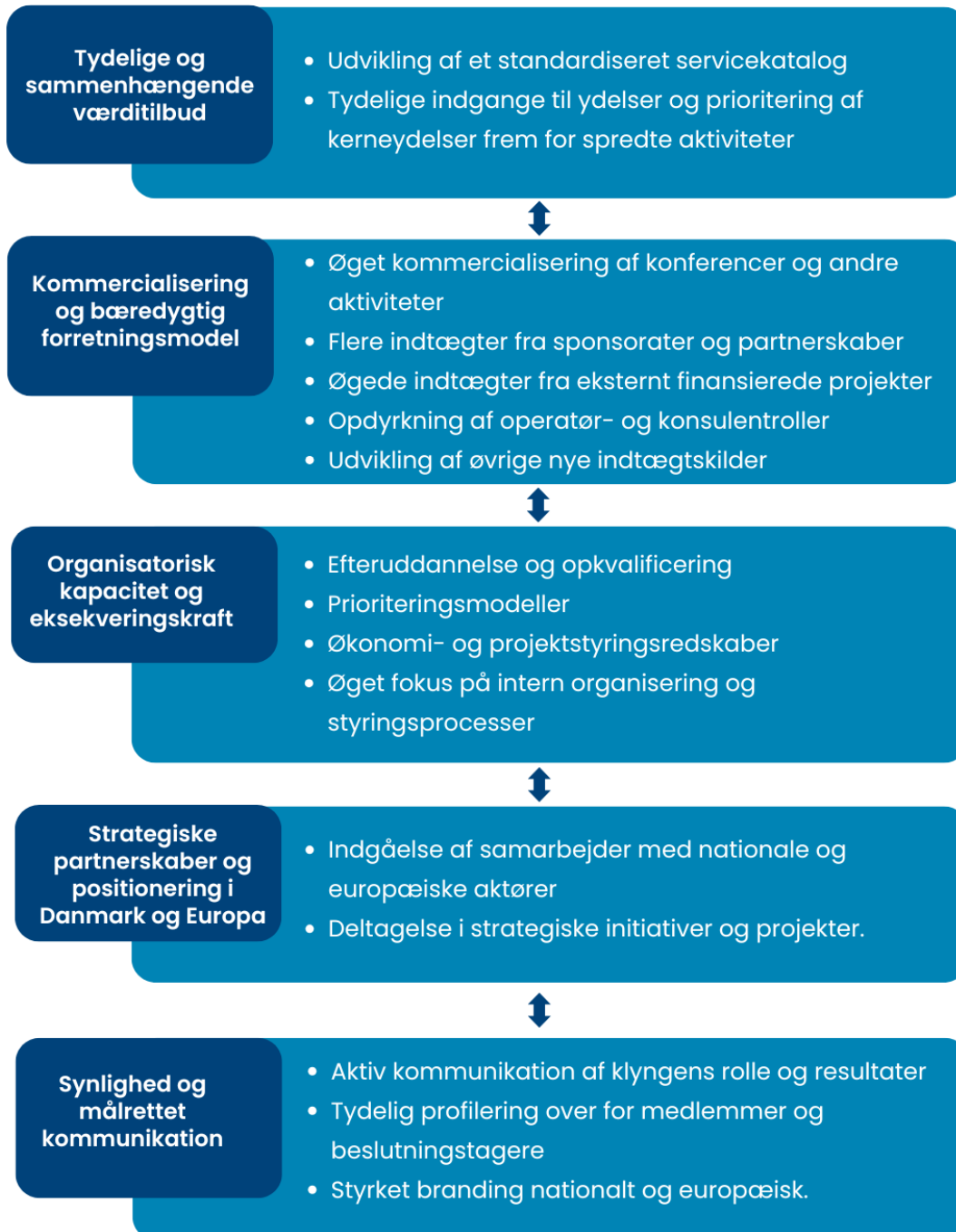
 - Målrettet matchmaking
 - Facilitering af én-til-én-møder mellem SMV'er og samarbejdspartnere
 - Opbygning af relationer på tværs af industri, forskning og offentlige aktører
- 10** Videndeling og brancheindsigt

 - Deling af erfaringer fra projekter og programmer
 - Formidling af markedsindsigt
 - Erfaringsudveksling om funding, compliance og markedsadgang

CenSecs samlede værditilbud adresserer således de centrale barrierer for SMV'ernes vækst: adgang til markeder, adgang til kapital, adgang til kompetencer og adgang til relevante partnerskaber.

Indsatsområder for klyngens udvikling

For at kunne levere værdi i skala skal CenSec samtidig styrke sin egen organisation og position:



Klyngens udvikling handler dermed om at sikre en organisation, der er tydelig i sine værditilbud, økonomisk robust, stærk i sin eksekvering og attraktiv som samarbejdspartner – både nationalt og europæisk.

Strategiens forventede resultater

Strategien skal føre til konkret og målbar udvikling.

For SMV'erne indebærer det øget vækst, stærkere partnerskaber, bedre adgang til finansiering og integration i europæiske værdikæder.

For Danmark indebærer det styrkede industrielle kapabiliteter, øget deltagelse i europæiske initiativer og forbedret robusthed inden for forsvar, sikkerhed og rum.

For CenSec indebærer det en stærkere, tydeligere og økonomisk bæredygtig klyngeorganisation med evne til at levere værdi i skala.