

Vekstlandet Norge 2026

# Konkurranseskraft i en ny global virkelighet



# Forord

Norge står ved et brytningspunkt for å sikre fremtidig vekst og velferd. Samtidig opplever vi konturene av en ny verdensorden som etableres rundt oss, drevet av blant annet økt proteksjonisme og et globalt teknologikappløp. Med denne rapporten ønsker vi i DNB å bruke vår stemme til å gi et oppdatert bilde av norsk økonomi, og peke på konkrete muligheter for vekst og omstilling. Hensikten er å bidra til en bredere forståelse av hvilke grep som må til for å sikre Norges konkurransekraft i tiårene som kommer.

Norge har gode forutsetninger for å lykkes i omstillingen, med høy grad av tillit i samfunnet, små økonomiske forskjeller og et velfungerende trepartssamarbeid mellom myndigheter, arbeidsgivere og arbeidstakere. Makrobildet viser også at norsk økonomi er godt skodd på kort sikt. Selv om veksten er moderat, har vi lav arbeidsledighet og god kapasitetsutnyttelse. Men bak de stabile tallene skjuler det seg langsiktige utfordringer, som i stadig større grad gjør seg gjeldende. Statens utgifter er ventet å vokse betydelig raskere enn inntektene. Vår klart største næring vil over tid bli mindre. Arbeidsstyrken blir eldre, og etter 2030 vil det være flere mennesker over 65 år i Norge enn barn og unge under 19 år.

Samtidig er viktige byggesteiner for å løse disse utfordringene under press. Veksten i arbeidsproduktivitet har vært svak over tid, tilgangen på privat risikokapital er for knapp, og investeringsnivået i forskning og utvikling ligger bak våre naboland. Dette er strukturelle forhold som må adresseres – og det haster. Økonomisk vekst på samme nivå som Norge har hatt de siste årene vil ikke være nok til å sikre at inntektene i statsfinansene holder tritt med utgiftene. For å finansiere Norges velferdssamfunn også i fremtiden, må vi øke vekstevnen gjennom å styrke konkurransekraften og skape nye inntektskilder. Sterkere vekst vil bidra til høyere verdiskaping, flere arbeidsplasser og økte inntekter til fellesskapet. For å lykkes, trengs nye og bedre løsninger. Vi trenger innovasjon.

Vi ser muligheter innenfor en rekke ulike områder. I årets rapport trekker vi frem ti konkrete vekstmuligheter for norsk økonomi. Fra havnæringer som maritim industri til teknologi, forsvarsindustri, helsenæring og flere andre sektorer med stort potensial. Fellesnevneren er at alle disse næringene har potensiale for betydelig vekst fremover – gjennom innovasjon, risikotaking

og evne til omstilling. Vi må øke vår felles forståelse for viktigheten av å skape verdier. Sammen med mer attraktive rammebetingelser for privat eierskap, vil det øke sannsynligheten for at Norges velferdssamfunn kan opprettholdes.

For å lykkes, fremmer vi også seks forslag til løsninger for å trappe opp tempoet i omstillingen. Dette er grep vi kan starte med allerede nå. Forslagene handler om å legge bedre til rette for innovasjon, skaperkraft og kapitaltilgang. Vi peker på noen områder hvor myndighetene kan tilrettelegge og stille med virkemidler. Men la meg være tydelig: hovedansvaret for å drive omstillingen ligger hos oss i næringslivet. Myndighetene må bidra, men det er næringslivet, investorene og gründerne som må gå foran og ta ansvar for å realisere potensialet.

Norge har et unikt utgangspunkt, og det er tid for å handle mens mulighetsrommet fortsatt er åpent. Fremtidens konkurransekraft avgjøres av evnen til å omstille oss, investere i nye løsninger og mobilisere ressursene der de gir størst effekt. Dette handler ikke bare om konkurransekraft – det handler om å sikre grunnlaget for velferd for generasjonene som kommer. Jeg håper denne rapporten kan inspirere til handling, nytenking og samarbeid – vi i DNB vil fortsette å være en pådriver for Norges velferd og vekstevne på tvers av næringer, sektorer og landegrenser.



Kjerstin Braathen  
Konsernsjef, DNB

# Innhold

|                                                                                                        |               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>Del 1 Status for norsk økonomi – Robust i en urolig tid, men betydelige utfordringer venter</b>     | <b>4</b>      |
| Gode utsikter på kort sikt                                                                             | 5             |
| Langsiktige strukturelle utfordringer                                                                  | 5             |
| Vekstlandet Norge                                                                                      | 8             |
| <br><b>Del 2 Vekstmuligheter for Norge</b>                                                             | <br><b>9</b>  |
| Havnæringene                                                                                           | 10            |
| Maritim industri                                                                                       | 11            |
| Havbruk                                                                                                | 13            |
| Leverandørindustrien til havvind                                                                       | 14            |
| Karbonfangst og -lagring                                                                               | 16            |
| Kritiske råmaterialer, mineraler og sirkularitet                                                       | 18            |
| Forsvarsindustri                                                                                       | 20            |
| Romvirksomhet                                                                                          | 22            |
| Helsenæringen                                                                                          | 24            |
| Reiselivsnæringen                                                                                      | 26            |
| Teknologi                                                                                              | 27            |
| To strategiske forutsetninger for vekst og omstilling                                                  | 31            |
| Finansnæringen                                                                                         | 31            |
| Fornybar energi                                                                                        | 34            |
| <br><b>Del 3 Løsninger for vekst og innovasjon</b>                                                     | <br><b>35</b> |
| <b>Løsning 1:</b> Føre en mer aktiv Europapolitikk for å sikre like konkurransevilkår og markedsadgang | 36            |
| <b>Løsning 2:</b> Styrke tilgangen på risikokapital for norske oppstarts- og vekstselskaper            | 38            |
| <b>Løsning 3:</b> Mobilisere spare- og pensjonskapital for vekst og omstilling                         | 41            |
| <b>Løsning 4:</b> Bruke virkemiddelapparatet smartere for å utløse privat kapital og fremme eksport    | 44            |
| <b>Løsning 5:</b> Øke investeringene i verdiskapingsrettet forskning og utvikling                      | 46            |
| <b>Løsning 6:</b> Enklere regler og raskere saksbehandling                                             | 48            |
| Hva gjør DNB                                                                                           | 50            |

# Del 1

## Status for norsk økonomi – Robust i en urolig tid, men betydelige utfordringer venter

Norge går inn i 2026 med en økonomi i balanse, lav arbeidsledighet og utsikter til videre oppgang de neste årene. På lang sikt står økonomien overfor betydelige strukturelle utfordringer, som en aldrende befolkning, svak produktivitetsvekst og fallende petroleumsaktivitet. Skal velferden trygges også i fremtiden, må vi utnytte dagens handlingsrom til å styrke norsk konkurransekraft og skape nye vekstmotorer.

## Gode utsikter på kort sikt

Norsk økonomi har de siste 20 årene vært gjennom mange sjokk og hendelser, fra den sterke vekstperioden 2004-2007, finanskrisen, europeisk statsgjeldskrise, flyktningebølge, pandemi, krig i Europa, «inflasjonssjokk» og «rentesjokk». Ved inngangen til 2026 ser det ut til at økonomien har nær normal kapasitetsutnyttelse og lav og stabil arbeidsledighet, men noe høy prisvekst. Finanspolitikken har vært ekspansiv de siste årene, og er lagt opp slik også i 2026. Pengepolitikken har vært innstrammende de siste årene, men etter to rentesenkninger i fjor kan det argumenteres for at pengepolitikken nå er nær nøytral.

DNB Carnegie anslår en videre oppgang for norsk økonomi de neste årene, om lag i tråd med potensialet i økonomien. Det tilsier at arbeidsledigheten holder seg noenlunde stabil og at kapasitetsutnyttelsen forblir normal. Utenriksøkonomien, inkludert olje- og gass eksport, viser store overskudd, men utenom olje- og gass eksport er det store underskudd. Justert for transaksjoner i tilknytning til petroleumsvirksomheten og overføringer til og fra Statens pensjonsfond utland (SPU), har Norge et lite underskudd i utenriksøkonomien. Hovedbildet er at norsk økonomi er ganske balansert, og trolig vil være det de neste to til tre årene.

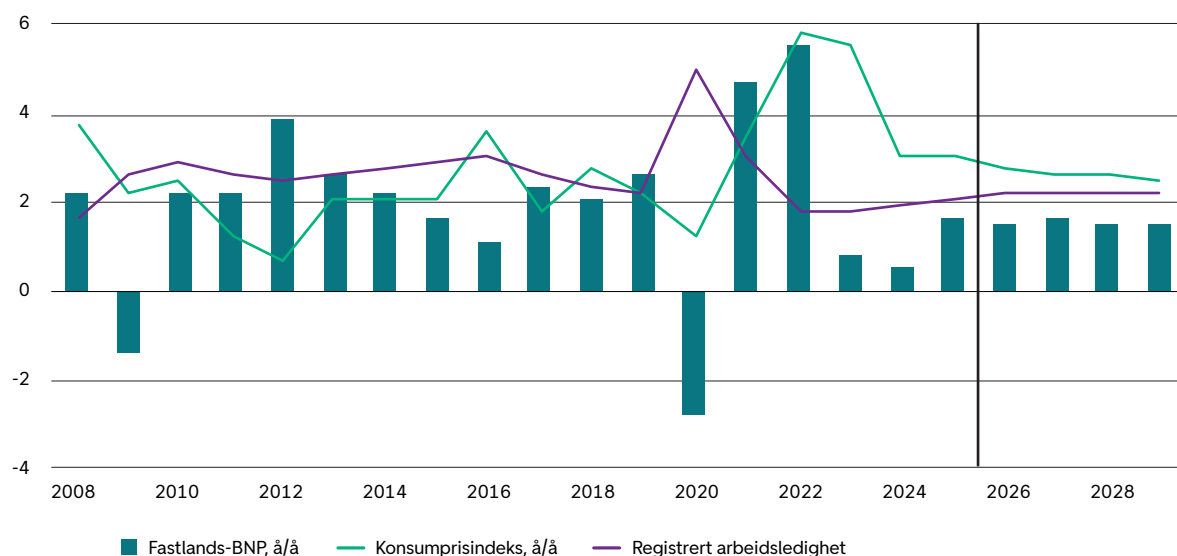
## Langsiktige strukturelle utfordringer

Europas økonomiske vekst, produktivitsutvikling og teknologiske innovasjon har over en lengre periode vært svakere sammenlignet med USA og Kina. Også her hjemme har konkurransekraft og omstillingen av norsk økonomi fått mye oppmerksomhet.

Som mange andre land står norsk økonomi overfor betydelige utfordringer som følge av en aldrende befolkning. En aldrende befolkning gir økte offentlige utgifter. Perspektivmeldingen 2024 viser at offentlige utgifter vil øke mer enn inntektene frem mot 2060, og fra rundt 2030 vil det oppstå et udekket finansierungsbehov i offentlige finanser.

I tillegg ventes statens inntekter å falle i takt med avtagende petroleumsaktivitet på norsk sokkel. Analyser fra Søkeldirektoratet viser at produksjonen har nådd toppen og vil avta jevnt fra slutten av 2020-tallet frem mot 2050.<sup>1</sup> I Perspektivmeldingen anslår Finansdepartementet at olje- og gassproduksjonen vil reduseres med 64 prosent frem mot 2050 i takt med at felt tømmes og det blir mer krevende å hente ut den resterende produksjonen.

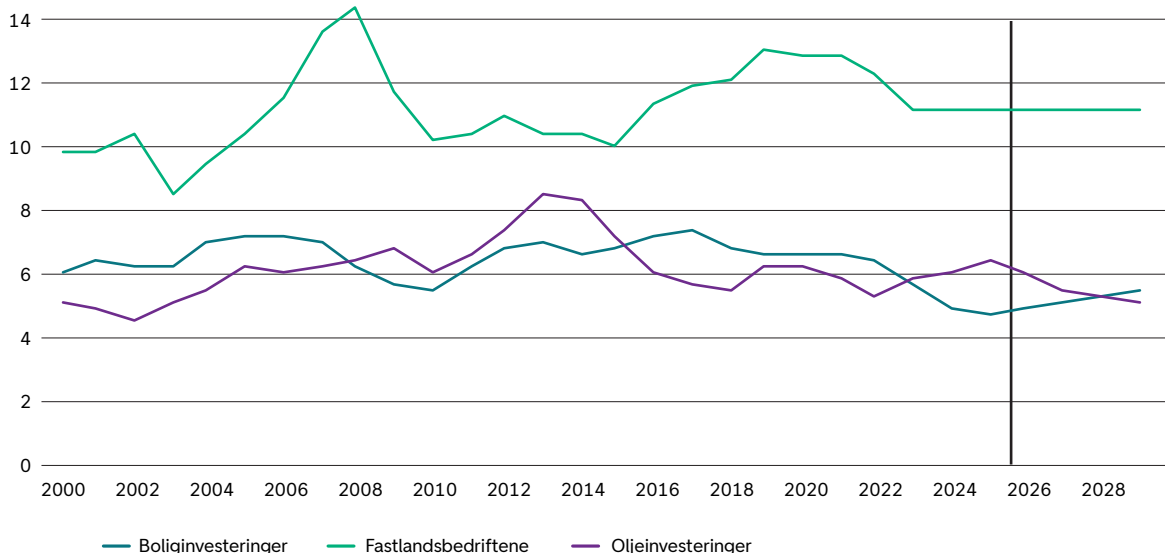
### Makroøkonomiske hovedtall. Prosent



Kilde: Statistisk sentralbyrå, DNB Carnegie

<sup>1</sup> Søkeldirektoratet, [Sokkelåret 2025](#)

### Realinvesteringer. Prosent av fastlands-BNP



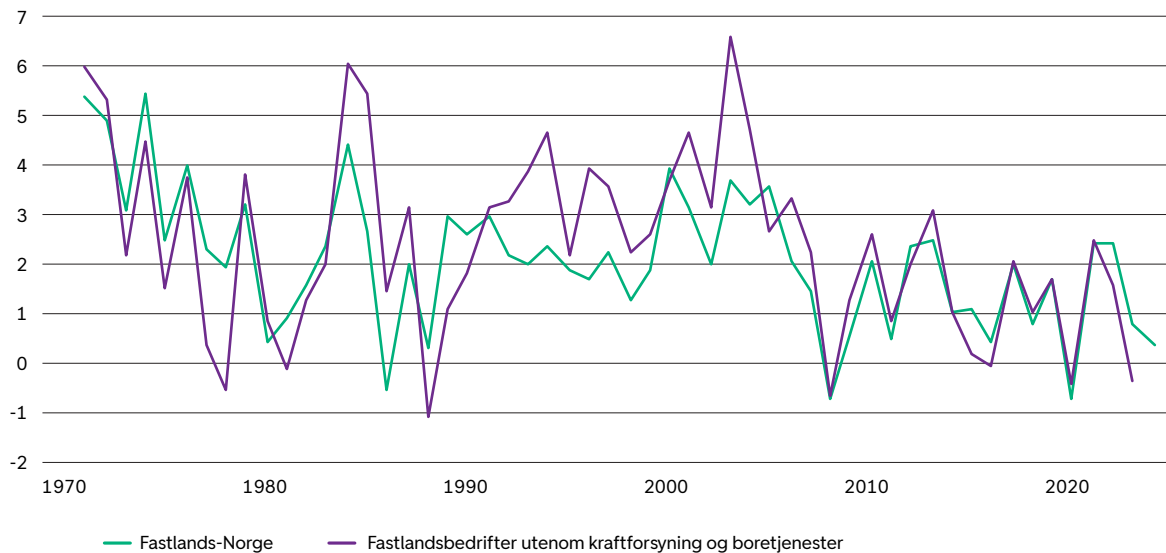
Kilde: Statistisk sentralbyrå, DNB Carnegie

Fallende investeringer på sokkelen vil ha den største effekten på fastlandsøkonomien gjennom redusert etterspørsel etter varer og tjenester. De neste årene er det ventet en nedgang i investeringene, men fra et svært høyt nivå. Utover de kortsiktige vurderingene av petroleumsinvesteringene, er det betydelig usikkerhet om den videre utviklingen. Lavere produksjon av olje og gass gir ikke nødvendigvis en tilsvarende nedgang i investeringene. Dersom det er utsikter til at etterspørselen etter og prisene på olje og gass holder seg oppe, vil petroleumsinvesteringene kunne forbli på et relativt høyt nivå i flere tiår. Fallende petroleumsinvesteringer vil på den andre siden frigjøre ressurser til økt aktivitet i andre næringer.

Ubalanser mellom utgifter og inntekter kan dekkes inn gjennom lavere vekst i offentlige utgifter eller høyere vekst i inntektene. Mer effektiv offentlig ressursbruk vil bidra til å redusere finansieringsgapet, men Norge trenger også inntektsvekst for å opprettholde velferden. Hvorvidt Norge klarer å øke inntektene avhenger av fremtidig produktivitetsvekst og et innovativt næringsliv som skaper arbeidsplasser og skatteinntekter.

Norsk økonomi har et høyt produktivitetsnivå, som gir et godt utgangspunkt for å håndtere endringer. Siden rundt 2005 har imidlertid produktivitetsveksten svekket seg markant. Det kan være mange grunner til dette. Å øke produktiviteten videre fra et allerede svært høyt nivå kan i utgangspunktet være krevende. Fallende produktivitetsvekst har også funnet sted i mange andre europeiske land i den samme perioden, og anses som en av Europas hovedutfordringer. En mulig felles faktor kan være kraftig vekst i regler, pålegg og byråkrati. Dette trekkes frem i Draghi-rapporten som et viktig forbedringsområde for europeisk konkurransekraft.

### Arbeidsproduktivitet. Prosentvis årlig vekst



Kilde: Statistisk sentralbyrå, DNB Carnegie

Det kan også være særskilte norske faktorer. Hard konkurranse vil ofte lede til et høyt press for produktivitetsforbedringer. Dette finner særlig sted i bedrifter som konkurrerer internasjonalt. Forhold som gir utenlandske bedrifter en konkurransefordel, må møtes med en mer effektiv norsk produksjon eller innovasjon av nye og bedre produkter. En konsekvens av økt innfasing av inntektene fra SPU er at eksportsektorens relative andel av fastlandsøkonomien blir redusert, og dermed kan oljepengebruken bidra til lavere produktivitsvekst.

Sterk økning i fondsverdiene i SPU, og handlingsrommet det gir i offentlige budsjetter, kan også ha svekket presset for effektiv offentlig ressursbruk. Omfanget av prosjekter som overskrider sine kostnadsrammer, og dermed får redusert samfunnsøkonomisk nytte, virker å være økende. Det er imidlertid vanskelig å kvantifisere i hvor stor grad dette er tilfellet, da produktivitsutviklingen i offentlig sektor ikke er målbar på samme måte som i markedsrettet virksomhet.

For en økonomi som vil oppleve et mer begrenset finanspolitisk handlingsrom fremover, peker mange, inkludert OECD, på behovet for å legge til rette for konkurransedyktige arbeidsplasser i privat sektor, innovasjon og mer produktive næringer. Økt eksponering mot internasjonal konkurranse vil også kunne bidra til å bedre produktivitsveksten.

## Vekstlandet Norge

Norge går inn i 2026 med en økonomi i balanse og gode utsikter på kort sikt. Oljefondet gir en finanspolitisk buffer, høy sysselsetting gir bred deltagelse, og produktivitetsnivået er fortsatt blant OECDs høyeste. På lengre sikt står Norge overfor betydelige strukturelle utfordringer. Vi må få mer ut av ressursene – i privat og offentlig sektor – mens forutsetningene fortsatt er gunstige.

Fremtidig velferdsutvikling avhenger også av vekstevnen i fastlandsøkonomien. Dersom vi ikke tar tak i de strukturelle utfordringene som er omtalt i dette kapittelet, vil mulighetene til å opprettholde dagens velferdsnivå gradvis svekkes.

Norge skal samtidig finansiere en omfattende klimaomstilling, møte økte krav til beredskap og sikkerhet, og investere i kunnskap, infrastruktur og innovasjon. Disse ambisjonene forutsetter høy verdiskaping i privat sektor og en økonomi som evner å omstille seg raskt. Skal Norge også i fremtiden være et høyinntektsland med trygge jobber, sterke velferdsordninger og ambisiøse samfunns mål, må vi løse de langsiktige utfordringene nå – ikke utsette dem til handlingsrommet er borte.

Behovet for vekst i nye næringer for å kompensere for et gradvis bortfall av aktivitet innenfor olje og gass er bredt omforent. De kommende årene må vi utnytte mulighetsrommet Norge nå har til å styrke produktiviteten, skape nye vekstmotorer og sikre at Norge forblir et konkurransedyktig og innovativt samfunn i møte med globale endringer.

- **Produktivitetsveksten må opp.** SSB og Finansdepartementet peker på at langsiktig velstandsvekst avhenger av å få mer verdiskaping ut av hver time. Det haster å løfte produktivitetsveksten. Vi må bruke vinduet frem mot 2030 til å løfte teknologi, effektivisering og risikokapital.
- **Norge trenger nye eksportmotorer.** Potensialet i flere av Norges mulige vekstnæringer er uforløst. Vi må legge bedre til rette for innovasjon og entreprenørskap, og styrke tilgangen på privat risikokapital.
- **Offentlig sektor må bli mer effektiv.** OECD fremhever behovet for bedre styring og mer effekt per krone. Med aldring og høy utgiftsvekst må digitalisering og virkningsfulle reformer på plass for å opprettholde velferdsnivået.

# Del 2

## Vekstmuligheter for Norge

Norge har et omstillingsdyktig næringsliv, en kompetent arbeidsstyrke og et organisert arbeidsliv, velfungerende institusjoner og et høyt produktivetsnivå. Dette utgjør et solid utgangspunkt for å styrke konkurransekraften og skape vekst i innovative og produktive næringer.

I del 2 av rapporten beskriver vi ti vekstmuligheter med stort markedspotensial, der Norge har gode forutsetninger for å konkurrere internasjonalt. Mulighetene illustrerer innovasjons- og omstillingsevnen i norsk økonomi, og er nært knyttet til tre globale drivere som vil forme etterspørsel og investeringer fremover, ikke minst i vårt viktigste marked, EU:

- Klima- og energiomstilling
- Digitalisering
- Geopolitisk usikkerhet og fragmentering

---

### → Havnæringene

- Maritim industri
- Havbruk
- Leverandørindustrien til havvind
- Karbonfangst og -lagring

### → Kritiske råmaterialer

### → Forsvarsindustri

### → Romvirksomhet

### → Helsenæringen

### → Reiselivsnæringen

### → Teknologi

### → To strategiske forutsetninger for vekst og omstilling

- Finansnæringen
  - Fornybar energi
-

## Havnæringene

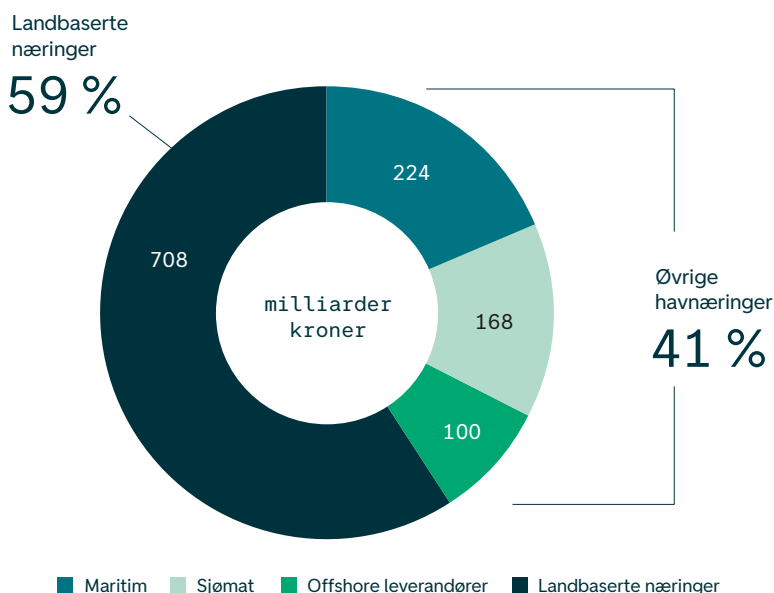
Norge er en av verdens ledende havnasjoner. Havnæringene er en sentral del av norsk økonomi og sysselsatte til sammen 233 600 personer i 2022.<sup>2</sup> Olje- og gassnæringen, maritim industri, offshore leverandørnæring og sjømatnæringen sto for nærmere 70 prosent av Norges totale eksport i 2024. Utenom olje og gass utgjorde de øvrige havnæringene rundt 40 prosent av norsk eksport.<sup>3</sup>

Petroleumsnæringen er den desidert største norske næringen. I 2024 var eksportverdien av norsk olje og gass 1 113 milliarder kroner, tilsvarende 60 prosent av Norges totale vareeksport (SSB)<sup>4</sup>. De siste fem årene har petroleumsvirksomheten i gjennomsnitt stått for om lag 20 prosent av BNP. Dette inkluderer ikke leverandørindustrien.<sup>5</sup> Samlet bidro olje- og gassvirksomheten til rundt 210 000 sysselsatte i 2024, inkludert både operatørselskaper og leverandørnæringen.

Olje og gass spiller ikke bare en avgjørende rolle for norsk verdiskaping. Etter Russlands fullskalainvasjon av Ukraina i 2022 har norsk gass blitt enda viktigere for Europas energiforsyning. I 2024 sto Norge for 30 prosent av Europas import av naturgass.<sup>6</sup>

Over tid ventes imidlertid produksjon på norsk sokkel å falle, som diskutert i del 1. Når aktiviteten i petroleumsnæringen går ned, påvirkes maritim industri og leverandørnæringen. Samtidig åpner det for vekst i andre segmenter av havøkonomien hvor Norge allerede er godt posisjonert.

### Norsk eksport utenom olje og gass i 2024



Kilde: Menon Economics (35/2025), Eksportmeldingen 2025

<sup>2</sup> [Satellittregnskap for hav – SSB; Næringsplan for norske havområder – regjeringen.no](#)

<sup>3</sup> Menon Economics (35/2025), Eksportmeldingen 2025

<sup>4</sup> Statistisk sentralbyrå

<sup>5</sup> Meld. St. 16 (2024-2025), Industrien – konkurransekraft for en ny tid

<sup>6</sup> [Rekordleveranse av naturgass i 2024 – Gassco](#)

## Store muligheter i de nye havnæringene

Verdens befolkning vokser og stadig flere får økt kjøpekraft. Dette øker etterspørselen etter mat, energi, varer og tjenester, og gir betydelige vekstmuligheter i havnæringene.<sup>7</sup>

Havøkonomien står samtidig overfor en omfattende omstilling, der fremtidig vekst trolig vil komme i andre segmenter enn tidligere. OECD peker på tre utviklingstrekk som vil være avgjørende for havnæringenes videre vekst: Klimaomstilling, rask teknologisk utvikling og digitalisering, samt geopolitikk og forsyningssikkerhet.<sup>8</sup>

Norges unike erfaring fra olje- og gassnæringen, skipsfart, verftsindustri og sjømatproduksjon gir oss et svært godt utgangspunkt for å kapitalisere på omstillingen. Veksten i de norske havnæringene har vært bygget på råvarer, men i verdikjedene rundt har norske selskaper utviklet verdensledende kompetansemiljøer og høyteknologiske løsninger med høy overføringsverdi til nye verdikjeder.

I de neste kapitlene utforsker vi fire blå vekstmuligheter, hvor markedspotensialet er henger tett sammen med de overnevnte driverne.

## Maritim industri

Maritim næring er Norges nest største eksportnæring. I 2024 sysselsatte næringen nær 90 000 personer og bidro med anslagsvis 219 milliarder kroner i verdiskaping.<sup>9</sup> Næringen utgjør en komplett maritim verdikjede, fra rederier og verft til design, utstyrsleverandører og tjenester, med flere verdensledende bedrifter. Rederiene er navet i den maritime klyngen, og sto for to tredjedeler av verdiskapingen i den maritime verdikjeden.<sup>10</sup> Over 80 prosent av verdens varehandel fraktes med skip, og norskregistrerte rederier forvalter verdens femte mest verdifulle handelsflåte.<sup>11</sup>

Utviklingen i verdenshandelen er den viktigste driveren for skipsfarten. Fremover ventes globale shipping-volumer å øke moderat, og norske rederier har gode forutsetninger for å opprettholde, og i noen tilfeller styrke, sine markedsandeler innenfor kjernesegmenter.

Rederiene spiller også en avgjørende rolle for aktiviteten i øvrige deler av den maritime klyngen. For å opprettholde en sterk norsk rederinæring og utenriksflåte er det viktig at Norge har konkurransedyktige rammevilkår, og forblir et attraktivt land for skipsregistrering og maritim virksomhet.<sup>12</sup> De største vekstmulighetene fremover ligger imidlertid i å videreutvikle verdensledende verdikjeder for grønne, effektive og høyteknologiske skip, kombinert med avanserte systemer for maritim logistikk.

## Markedsmuligheter

### Grønnere skipsfart

Maritim næring er i en omfattende omstilling mot en mer klima- og miljøvennlig skipsfart. Store deler av verdensflåten må fornyes eller bygges om til null- og lavutslippsfartøy de kommende tiårene. Strengere reguleringer driver frem et marked for lav- og nullutslippsteknologi, energieffektivisering og digitale løsninger.

FNs sjøfartsorganisasjon (IMO) har siden 2013 innført reguleringer for energieffektivitet og utslippsintensitet. I 2023 vedtok IMO en revidert klimastrategi med mål om 60–80 prosent utslippskutt innen 2040 og har siden godkjent et Net-Zero Framework (NZF) som vil sette en global pris på utslipp. Avstemningen om NZF er utsatt til høsten 2026, noe som gir et midlertidig tilbakeslag, men det er bred enighet om at omstillingen vil fortsette. Regionale og nasjonale regelverk opprettholder tempoet i dekarbonisering av skipsfarten, ikke minst EU-forordningen «FuelEU Maritime» og EUs kvotesystem.

7 Meld. St. 10 (2020-2021), Grønnere og smartere - morgendagens maritime næring

8 OECD (2025), The Ocean Economy to 2050, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/a9096fb1-en>.

9 Norges Rederiforbund, Konjunkturrapport 2025, april 2025

10 Menon Economics (2/2025), Maritim verdiskapingsrapport 2025

11 UNCTA Review of Maritime Transport 2020

12 Norges Rederiforbund, Konjunkturrapport 2025, april 2025

Etterspørselen etter lavutslippsteknologier øker raskt. Over halvparten av den globale ordreboken består nå av skip med dual-fuel kapabiliteter mot 9 prosent i dagens flåte.<sup>13</sup> Utviklingen ledes av de konsumentnære segmentene: dual-fuel skip utgjør 75 prosent av ordreboken for store containerskip og 86 prosent for bilfrakt.<sup>14</sup> I nærskipsfarten er også batterielektrisk fremdrift lovende, blant annet drevet frem av offentlige anskaffelser i Norge.

Utrullingen av lav- og nullutslippsteknologi krever fortsatt en offensiv innsats fra både næringen og myndighetene. Kostnadsgapet mellom konvensjonelle og grønne løsninger er betydelig, særlig for alternative drivstoff. Målrettede virkemidler som grønne korridorer, kvotehandel og differansekontrakter kan fremskynde omstillingen.<sup>15</sup>

I mellomtiden vokser markedet for energieffektiviseringstiltak som oppgradering av fremdriftssystemer, propellteknologi, skrog- og overflate-løsninger, vindassistert fremdrift og digitale løsninger.

## Digitale løsninger

Klimaambisjonene og behov for flåtefornyelse driver også etterspørsel etter digitale, maritime løsninger. Bedre utnyttelse av data, automasjon og autonome systemer bidrar til mer energieffektive fartøy og bedre sikkerhet til sjøs.<sup>16</sup>

Deling av sanntidsinformasjon mellom skip, havner og logistikkaktører kan redusere liggetid og drivstofforbruk. Bruk av IoT-sensorer, maskinlæring og digitale tvillinger muliggjør optimalisering av rutevalg, vedlikehold og design. Autonome løsninger kombinert med robotikk, som undervannsdroner, gir vekstmuligheter innenfor fiskeri, havforskning, marine operasjoner og overvåking av kritisk infrastruktur.

Utbredelsen av avanserte digitale løsninger i skipsfarten er fortsatt begrenset, og konsentrert i segmenter med høyere betalingsvilje (LNG, Container, Offshore). Disse utgjør rundt 20 prosent av markedet.<sup>17</sup> Med over 110 000 skip i den globale handelsflåten<sup>18</sup> er vekstpotensialet betydelig. Digitale og autonome maritime løsninger har også høy overføringsverdi til andre kapitalintensive industrier. Anslag viser at digitalisering kan gi industrien gevinster på over 1,500 milliarder USD.

## Norske styrker og forutsetninger

Den norske maritime klyngen er godt posisjonert for å kapitalisere på dekarbonisering og digitalisering av skipsfarten. Tett samarbeid muliggjør rask utvikling av nye fartøy og teknologiske løsninger. FoU-aktiviteten er ofte integrert i byggeprosessen, og nye teknologier kan testes og piloteres ved verftene. Den klyngebaserte innovasjonsevnen gir Norge høy omstillingsevne og rask implementering av ny teknologi.<sup>19</sup>

Dette er godt illustrert av Grønt Skipsfartsprogram (GSP), en samarbeidsplattform for grønne teknologier med rundt 120 partnere som har resultert i 60 pilotprosjekter så langt.

Norsk maritim industri har sterke konkurransefortrinn innen klimateknologi og energieffektivisering. Norge ligger i front globalt innen design og bygging av lav- og nullutslippsfartøy (som batteriferger og hybride offshorefartøy), utvikling av fremdriftssystemer og optimaliseringsløsninger.<sup>20</sup> Norske rederier går også foran med investeringer i klimateknologi. Målt i antall skip er opptaket av alternativ fremdriftsteknologi (herunder hybrid batterielektrisk) i Rederiforbundets medlemsflåte på 15 prosent mot kun 2 prosent i verdensflåten.<sup>21</sup>

Norge har også sterke digitale kompetansemiljøer og er ledende innen autonome maritime løsninger. Norske rederier, verft og utstyrsleverandører ligger langt fremme på datainnsamling, bruk av digitale løsninger og automatisering i egne prosesser, som skaper et økosystem for digital innovasjon.<sup>22</sup>

13 Målt i brutto tonnasje (gross tonnage)

14 DNV (2025), Maritime Forecast to 2050

15 DNV (2025), Maritime Forecast to 2050

16 Meld. St. 10 (2020–2021), Grønnere og smartere – morgendagens maritime næring

17 Clarksons

18 Data Insights | UNCTAD Data Hub

19 Nasjonalt eksportråd, Mer og grønnere maritim eksport – forslag til nasjonal eksportsatsing, februar 2023

20 Meld. St. 10 (2020–2021), Grønnere og smartere – morgendagens maritime næring

21 Norges Rederiforbund, Konjunkturrapport 2025, april 2025

22 Meld. St. 10 (2020–2021), Grønnere og smartere – morgendagens maritime næring

## Havbruk

Havbruk er en av Norges største eksportnæringer, og sjømat har vært den raskest voksende eksportvaren de siste årene.<sup>23</sup> I 2025 hadde næringen en eksportverdi på 133,4 milliarder kroner.<sup>24</sup> Rundt selve matfiskproduksjonen har det vokst frem en sterk leverandørindustri som skaper betydelige ringvirkninger. Ifølge Nofima oversteg ringvirkningene fra sjømatnæringen verdiskapingen i kjernevirksomheten i 2024.<sup>25</sup> Vekstpotensialet er betydelig, ettersom akvakultur bidrar til å møte økende behov for bærekraftig matproduksjon og forsyningssikkerhet.

## Markedsmuligheter

Verdens befolkning ventes å øke med 17 prosent innen 2050.<sup>26</sup> Samtidig fører økt velstand og endrede kostholdsvaner til høyere etterspørsel etter protein. Havbruk tilbyr klimavennlig mat, med lavere ressursbruk og utslipp enn kjøttproduksjon.<sup>27</sup>

Forsyningssikkerhet har fått økt betydning i sjømatproduksjon. Pandemien og geopolitisk uro har synliggjort sårbarheten i globale forsyningskjeder, og økt behovet for robuste, regionale produksjonsmodeller.

Nesten all fremtidig vekst i global fiskeforsyning forventes å komme fra havbruk, ettersom villfangst har nådd naturgitte grenser.<sup>28</sup> Flere analyser peker på sterk vekst i havbruk fremover. Straight Research estimerer en årlig vekst i markedet på rundt 5,4 prosent frem mot 2030, mens vekstraten for markedet for lakseoppdrett anslås til 8,5 prosent årlig (målt i verdi).<sup>29</sup> Andre analyser tilsier at produksjon av fisk vil tredobles innen 2050.<sup>30</sup>

De største nye eksportmulighetene ligger trolig i leverandørindustrien rundt havbruk, særling innen «ikke-biologiske» leveranser som spesialiserte oppdrettsfartøy, maritimt utstyr, nøter, pumper, sensorer og andre tjenester.<sup>31</sup> Nye oppdrettsformer, som havbruk til havs, lukkede anlegg og landbasert oppdrett, forsterker vekstpotensialet og gir økte eksportmuligheter for norskutviklet teknologi og ingeniørtjenester.

For å realisere vekstpotensialet er det avgjørende å håndtere næringens bærekraftutfordringer. Videre vekst forutsetter bedre kontroll med lakselus, sykdom og miljøavtrykk fra fôr og avfall. Skal produksjonsvolumet øke innenfor miljøets tålegrenser, vil det også være nødvendig å lykkes med utvikling av alternative produksjonsmetoder. Utfallsrommet er stort: Med riktige grep og teknologiske gjennombrudd kan norsk lakseproduksjon tredobles på lang sikt, mens manglende løsninger kan føre til stagnasjon eller fall i produksjonen.<sup>32</sup> Forutsigbare regulatoriske rammer vil være en viktig forutsetning for videre vekst.

## Norske styrker og forutsetninger

Norge regnes som et av landene med størst potensial innen havbruk. Naturgitte fortrinn gir en varig konkurransefordel, med lang kystlinje, dype fjorder og kalde, rene havstrømmer som gir ideelle forhold for lakse- og ørretoppdrett. En stor kvalitetsstudie viser at norsk laks har den høyeste totale kvaliteten, noe som understøtter Norges posisjon som premiumleverandør.<sup>33</sup> Norske produsenter står i dag for 40–50 prosent av den globale produksjon av rødfisk.<sup>34</sup>

Norge har en komplett verdikjede og en unik havbruksklynge i internasjonal sammenheng. Aktører finnes i alle ledd, fra avlsprogrammer og settefiskanlegg til matfiskoppdrett, slaktning, foredling og distribusjon. Rundt verdikjeden finnes det FOU-miljøer, utdanningsinstitusjoner, finansmiljøer og en offentlig forvaltning med lang erfaring.

23 Menon Economics (35/2025), Eksportmeldingen 2025

24 Norges Sjømatråd, Nøkkeltall, 14. januar 2026

25 Nofima, Norsk sjømatnæring 2024, 13. november 2025

26 World Bank

27 Mowi, Salmon Farming Industry Handbook 2025

28 OECDFAO Agricultural Outlook 2025–2034

29 Menon Economics (53/2023), Eksportpotensial i norske næringer

30 DNV (2025), Ocean's Future to 2050: Seafood Forecast – Executive summary

31 Meld. St. 10 (2020–2021), Grønnere og smartere – morgendagens maritime næring

32 Fishy Friday (uke 20, 2025), 19. mai 2025, senioranalytiker Dag Sletmo

33 DNB Carnegie, Equity Research, Seafood: The salmon quality report 2.0, 28. oktober 2025

34 Menon Economics (53/2023), Eksportpotensial i norske næringer

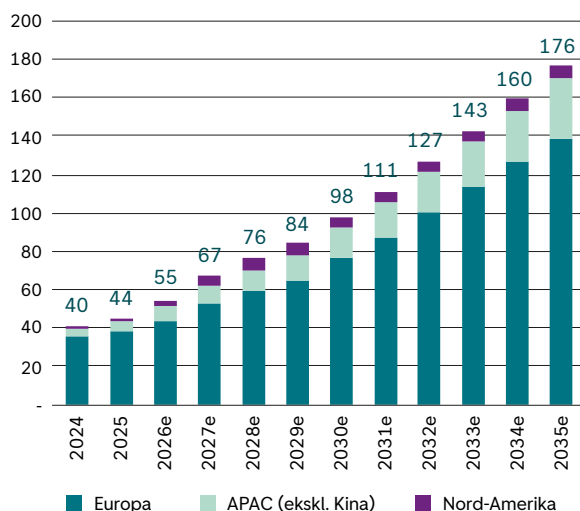
Norge har utnyttet erfaringen fra maritim sektor og olje og gass til å bli teknologiledende. Norske leverandørbedrifter er verdensledende innen oppdrettsutstyr og -teknologi, og er godt posisjonert til å ta økte markedsandeler i takt med at flere land satser på havbruk og trenger avansert utstyr og kompetanse.

Med 50 års erfaring fra kommersielt havbruk har Norge bygget en omfattende erfaringsbase innen havbruk. Norske fagmiljøer har kompetanse på hele spekteret av utfordringer, fra fiskehelse og føring til miljøpåvirkning. Næringen har også lang erfaring med streng regulering, der vekst balanseres mot miljøhensyn. Dette har drevet frem innovasjon og gitt norske aktører et fortrinn innen kvalitet, miljøstandarder og dokumentasjon.

## Leverandørindustrien til havvind

I 2024 omsatte den norske leverandørindustrien til havvind for 60 milliarder kroner, en vekst på rundt 35 prosent fra året før, og sysselsatte 7 200 årsverk.<sup>35</sup> Aktiviteten kommer i hovedsak fra leveranser til bunnfast havvind-prosjekter utenfor Norge, blant annet bygging av serviceskip ved norske verft, leveranser fra norske rederier og eksport fra norske utstyrsleverandører. Videre utbygging av havvind internasjonalt gir vekstmuligheter for norsk leverandørnæring, men vekstpotensialet avhenger av en rekke faktorer. Spesielt hvorvidt flytende havvind kan kommersialiseres.

### Akkumulert kapasitet 2024–2035. Bunnfast havvind (GW)

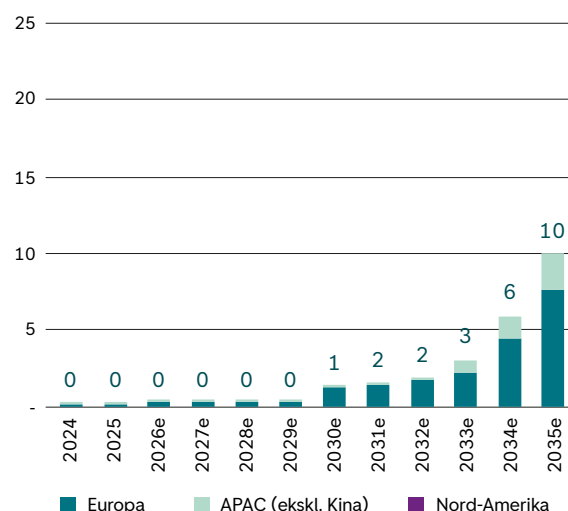


## Markedsmuligheter

Havvindmarkedet har møtt betydelige utfordringer de siste årene. Høy kostnadsvekst, særlig økte finansieringskostnader, kapasitetsbegrensninger i verdikjeden, svekket lønnsomhet og økt politisk usikkerhet, har medført lavere utbyggingstakt, kansellering av prosjekter og færre vellykkede auksjoner i flere markeder.<sup>36</sup> Endringer i amerikansk politikk har forsterket den negative utviklingen ytterligere. Følgelig har prognosene for ny havvindkapasitet blitt kraftig nedjustert de siste par årene. Bloomberg NEF har for eksempel mer enn halvert sine 2030-prognoser på ny kapasitet siden 2022.

Likevel ventes havvindkapasiteten utenom Kina å øke fra 44 GW i 2025 til over 180 GW i 2035, drevet av en rekke norske nøkkelmarkeder som Storbritannia, Tyskland, Frankrike, Nederland, Polen, Sør-Korea og Taiwan.<sup>37</sup> Videre vekst i samtlige markeder avhenger av blant annet ambisjonsnivået i klimapolitikken, investeringer i kraftnett, arealbegrensninger på land og fallende utbyggingskostnader over tid.

### Akkumulert kapasitet 2024–2035. Flytende havvind (GW)



35 Multiconsult (2025), Kartlegging av de norske energinæringene 2024

36 NFD, Energidepartementet (2025), Et hav av muligheter – Strategi for leverandørindustrien til havvind

37 BloombergNEF, Offshore Wind Market Outlook 2H, 16. desember 2025

Havvind har høyere kostnader enn landbaserte fornybarteknologier som vind og solkraft, men kan likevel være attraktivt i markeder med arealbegrensninger og økt behov for energisikkerhet i et krevende geopolitisk landskap. Jo større knappheten på landområder blir i takt med at landbasert fornybar bygges ut, jo bedre blir konkurransekraften til havvind.<sup>38</sup>

For land med høy importavhengighet av fossilt brensel kan havvind bidra til å styrke energisikkerheten og begrense prisvolatilitet.<sup>39</sup> Fornybar energiproduksjon kan driftes i mange år med begrenset behov for eksterne innsatsfaktorer, men vil på den andre siden kreve store investeringer i oppgradering av kraftnett og batterikapasitet siden vind er en variabel energikilde. Til tross for høyere kostnader og betydelige investeringsbehov, kan det ha politisk verdi å bygge ut havvind i kombinasjon med batterier eller fossil balansekraft.

Bunnfast havvind står for nesten alt av dagens kapasitet og har etablert seg som en multinasjonal industri. Flytende havvind er fortsatt i en tidlig, pre-kommersiell fase med høyere kostnader enn bunnfast, men forventes å få økt betydning etter hvert som egnede områder for bunnfast havvind utvikles. Flere analyser peker på at en investeringsvridning mot flytende havvind først vil ta fart fra 2035 og frem mot 2040-tallet.<sup>40</sup>

På sikt er det forventet at investeringskostnadene for flytende havvind faller i takt med at teknologien kommersialiseres.<sup>41</sup> Veien er imidlertid lang fra dagens pilotprosjekter med betydelige subsidier til kommersielt lønnsomme prosjekter i stor skala.

## Norske styrker og forutsetninger

Utbyggingen av havvind i Europa og Asia gir vekstmuligheter for norsk leverandørindustri. Norske aktører er allerede godt etablert internasjonalt innen bunnfast havvind. Norske aktørers konkurransefortrinn bygger på teknologi- og kompetanseoverføring fra olje- og gassnæringen og en verdensledende maritim verdikjede.

Norske aktører har i dag sterke posisjoner innenfor konstruksjon av omformerplattformer (HVDC), subsea-operasjoner, kabellegging og skipstjenester til installasjon av turbiner og fundamenter til bunnfast havvind.<sup>42</sup>

Internasjonalt er markedet for bunnfast havvind modent og konkurransen hard. Selv om det er vekstpotensial i lys av økt utbygging, vil det være krevende å ta markedsandeler. I tillegg er det norske hjemmemarkedet begrenset. De største mulighetene ligger derfor i flytende havvind, der erfaringen, kompetansen og teknologien fra offshore olje og gass gir et særskilt fortrinn i et umodent marked, for eksempel knyttet til produksjon av understell for flytende turbiner.<sup>43</sup> Selv om det er høy usikkerhet om markedet for flytende havvind vil skyte fart, vil et aktivt hjemmemarked kombinert med internasjonal satsing styrke norske aktørers posisjon i segmentet gjennom kommersialiseringsfasen.<sup>44</sup>

38 Menon Economics (149/2024), Markedsutvikling for flytende og bunnfast havvind

39 IEA (2025), Renewables 2025, IEA, Paris <https://www.iea.org/reports/renewables-2025>

40 Se blant annet BNEF (2024), Floating Offshore Wind: Big Potential But Big Price Tag

41 BNEF (2024), Floating Offshore Wind: Big Potential But Big Price Tag

42 NFD, Energidepartementet (2025), Et hav av muligheter – Strategi for leverandørindustrien til havvind

43 Menon Economics (32/2024), Eksportmeldingen 2024, NFD, Energidepartementet (2025), Strategi for leverandørindustrien til havvind

44 Menon Economics (32/2024), Eksportmeldingen 2024

## Karbonfangst og -lagring

Karbonfangst og -lagring (CCS) er avgjørende for å nå globale og nasjonale klimamål. I flere industriprosesser, blant annet sementproduksjon, er CO<sub>2</sub>-utslipp en uunngåelig del av prosessen. Norge har over lang tid hatt en helhetlig satsing på CCS, med blant annet CO<sub>2</sub>-lagring på Sleipner og Snøhvit, omfattende FoU-innsats, og demonstrasjon av en fullskala CCS-verdikjede gjennom Langskip. Med egnede geologiske lagringsformasjoner og ledende teknologileverandører er Norge godt posisjonert i utviklingen av CO<sub>2</sub>-håndtering.<sup>45</sup>

### Markedsmuligheter

I 2024 var karbonfangst og -lagring i drift ved om lag 50 anlegg globalt, med en samlet fangstkapasitet på rundt 50 Mt CO<sub>2</sub> årlig. Pipeline av CCS-prosjekter under utvikling har vært sterkt stigende de siste tre årene, særlig

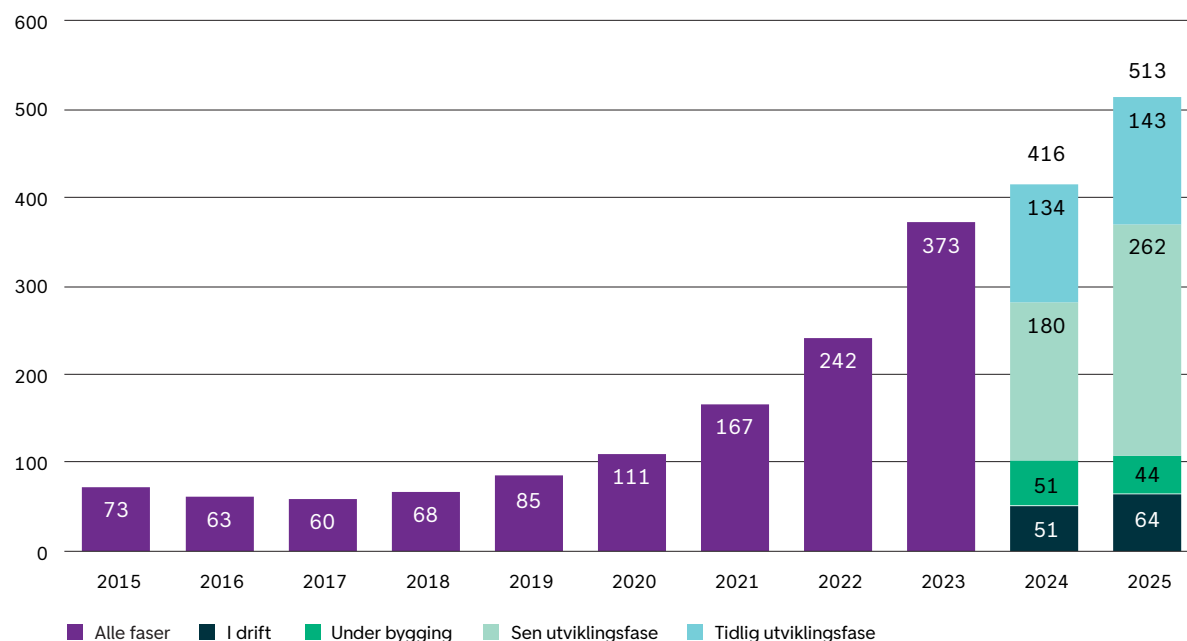
for prosjekter i det senere utviklingsstadiet.<sup>46</sup> Endelige investeringsbeslutninger for utviklingsprosjektene vil avhenge av rammevilkår og politiske virkemidler.

Ifølge IEAs Announced Pledges Scenario (APS), må den årlig fangstkapasitet økes til om lag 1 300 Mt CO<sub>2</sub> årlig innen 2035 for å begrense global temperaturøkning til 1,7 grader.<sup>47</sup>

CO<sub>2</sub>-håndtering i stor skala krever koordinert satsing på tvers av landegrenser og utvikling av komplekse verdikjeder som omfatter fangst transport og lagring. EU er derfor et naturlig hovedmarked for Norge. EU fremhever CCS som avgjørende for å nå sine klimamål, og har estimert at minst 50 Mt CO<sub>2</sub> må lagres årlig innen 2030 og 280 Mt innen 2040.<sup>48</sup> Per i dag er det tatt investeringsbeslutninger for rundt 14 Mt lagringskapasitet.

### Global CO<sub>2</sub>-fangstkapasitet i den kommersielle CCS-prosjektporteføljen

Fangstkapasitet (Mtpa)



Kilde: Global CCS Institute, Global Status of CCS 2025

45 NFD, Veikart 2.0: Grønt industriløft, 28. september 2023

46 Global CCS Institute (2025), Global Status of CCS 2025

47 IEA (2024), World Energy Outlook 2024, IEA, Paris <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2024>

48 About Industrial Carbon Management – Climate Action – European Commission

I møte med «grønne» innkjøpskrav og økende CO<sub>2</sub>-pris kan karbonfangst bli et viktig konkurransefortrinn for industriaktører med høye utslipp. Særlig sementindustrien er langt fremme og kan relativt raskt iverksette karbonfangst for å imøtekomme innkjøpskrav.

Markedsutviklingen for CCS i ulike industrier avhenger imidlertid av at prisen på utslipp blir tilstrekkelig høy og at reguleringer legger til rette for innovasjon og kostnadsreduksjoner i hele verdikjeden. Som Konkraft påpeker i sin statusrapport for 2025, er dagens kvotepris<sup>49</sup> for lav til å understøtte kommersielle verdikjeder for CO<sub>2</sub>-håndtering. Derfor er de fleste CCS-prosjekter inntil videre avhengige av en kombinasjon av offentlig støtteordninger, som RAV-systemet i Storbritannia, SDS++ i Nederland og støtte-auksjoner i Norden, og langsiktige off-take-avtaler.<sup>50</sup>

Analysen viser muligheter for kostnadsreduksjoner på 20–50 prosent i hele verdikjeden muliggjort av teknologisk utvikling og skalafordeler.<sup>51</sup> Lempelser av myndighetskrav knyttet til lagring vil også kunne redusere lagringskostander betydelig. BNEF anslår videre at EUs kvotepris kan øke til 185 EUR/tCO<sub>2</sub> i 2035, noe som vil gjøre langt flere prosjekter økonomisk gjennomførbare for aktører med høye utslipp. Samtidig kan en høy CO<sub>2</sub>-pris, uten tilstrekkelige kostnadsreduksjoner i verdikjeden, gå hardt utover lønnsomheten til de største utslipperne som typisk opererer i bransjer med lave marginer.

## Norske styrker og forutsetninger

Dersom prisen på utslipp øker tilstrekkelig og myndigheter og industrien evner å løse kostnadsutfordringene, er norske aktører godt posisjonert for å utnytte markedspotensialet. Flere aktører er i ferd med å utvikle CO<sub>2</sub>-lagring som et eget forretningsområde på norsk sokkel. Energidepartementet har så langt gitt én utnyttelseslisens og tolv letelisenser på norsk sokkel. Northern Lights startet injeksjon i 2025 med mottak av CO<sub>2</sub> fra Heidelberg Materials sin sementfabrikk i Brevik.

Norsk sokkel har et injeksjonspotensial på 25 Mt CO<sub>2</sub> per år i 2030, men faktisk utnyttelse forutsetter kommersielle avtaler med aktørene innen transport og lagring. Lagringsvolumet kan økes betydelig dersom slike avtaler kommer på plass.

Norge kan også kapitalisere på høy teknologisk kompetanse og lang erfaring med pilotering og utvikling. Teknologisenter Mongstad er verdens største og mest fleksible testsenter for verifisering av fangstteknologi. Norge har flere ledende selskaper som utvikler ulike teknologiske løsninger for fangstanlegg og en rekke aktører med sterke markedsposisjoner innen konstruksjon og installasjon. Norske selskaper er også ledende på utviklingsprosjekter innenfor transport av nedkjølt CO<sub>2</sub> og flytende CCS-infrastruktur, som gir betydelige eksportmuligheter i et voksende globalt marked.<sup>52</sup>

49 EU ETS-prisen lå på 75–85 Euro per tonn CO<sub>2</sub> ved begynnelsen av 2026

50 [Carbon capture and storage in Europe: Slow but significant progress in 2025 – Clean Air Task Force](#)

51 Arkwright, Presentation Thommessen seminar – Financing the CCS value chain, 9. desember 2025

52 Menon Economics (2/2025), Maritim verdiskapingsrapport

# Kritiske råmaterialer, mineraler og sirkularitet

Norsk prosessindustri har en lang og stolt historie og er i dag en ledende europeisk produsent av metaller, legeringer og mineraler. Prosessindustrien sysselsetter rundt 25 000 og omfatter selskaper som produserer varer gjennom kjemiske eller fysiske omformingsprosesser, herunder mineraler og metaller.<sup>53</sup> I lys av den geopolitiske utviklingen har prosessindustrien fått økt strategisk betydning for Europa.

Selv om dette i stor grad er en moden industri i norsk sammenheng finnes det vekstmuligheter knyttet til kritiske råmaterialer, mineraler og sirkularitet. Kritiske råmaterialer er nødvendige innsatsfaktorer i fornybare energiteknologier, digital omstilling, forsvars- og romindustrien og i produksjon av kunstgjødsel. Tilgangen på disse råmateriale er avhengig av en rekke kritiske mineraler og raffineringprosesser for å få metaller ut av mineralet.<sup>54</sup> Norge produserer allerede flere kritiske råmaterialer og har betydelige landbaserte forekomster av kritiske mineraler.

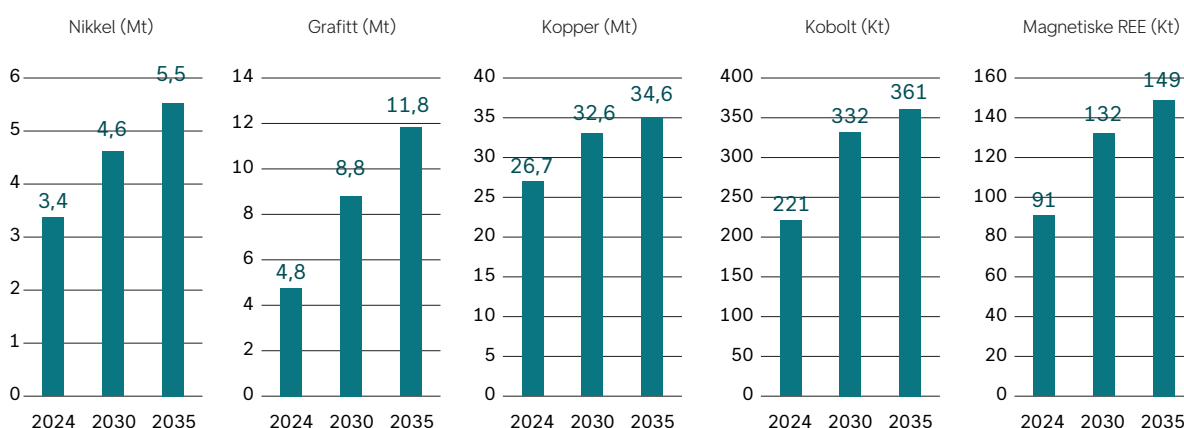
## Markedsmuligheter

Etterspørselen etter kritiske råmaterialer har økt betydelig de siste årene, hovedsakelig drevet av elektrifisering og digitalisering av samfunnet. Fremover vil det være behov for store investeringer i nye mineralprosjekter og raffineringsskapasitet. Markedet for kritiske mineraler knyttet til energiomstillingen doblet seg fra 2017 til 2022 (320 milliarder USD i 2022).<sup>55</sup> Etterspørselen forventes å vokse i et svært høyt tempo, drevet av utrulling av ren energiteknologi.<sup>56</sup>

Diversifisering i forsyningskjedene for energi, teknologi og forsvar er avgjørende for strategisk uavhengighet, men tilbudssiden for kritiske mineraler beveger seg i motsatt retning. Dette er særlig kritisk innen raffinering og prosessering. Den gjennomsnittlige markedsandelen for de tre største nasjonene innen raffinering av kritiske energimineraler var på 86 prosent i 2024.<sup>57</sup> Kina er den dominerende aktøren innen alle energimineralene. EUs andel av den globale produksjonen av de fleste kritiske råvarer utgjør mindre enn syv prosent.<sup>58</sup> Eksportrestriksjoner understreker viktigheten av å bygge opp diversifiserte forsyningskjeder.

## Årlig etterspørsel etter kritiske mineraler i energiomstillingen

Anslag IEA Announced Pledges Scenario



Kilde: IEA, Global Critical Minerals Outlook 2025

53 Meld. St. 16 (2024–2025), Industrien – konkurransekraft for en ny tid

54 Meld. St. 16 (2024–2025), Industrien – konkurransekraft for en ny tid

55 IEA (2023), Critical Minerals Market Review 2023, IEA, Paris <https://www.iea.org/reports/critical-minerals-market-review-2023>

56 IEA (2025), Global Critical Minerals Outlook 2025, IEA, Paris <https://www.iea.org/reports/global-critical-minerals-outlook-2025>

57 IEA (2025), Global Critical Minerals Outlook 2025

58 The future of European competitiveness – Part B: In-depth analysis and recommendations, Sept. 2024

EU jobber derfor målrettet med å styrke egen kapasitet innen kritiske råmaterialer og etablere robuste verdikjeder. EUs lov om kritiske råvarer fra 2024 (CRMA) har som mål å styrke EUs kapasitet på utvinning, prosessering og resirkulering, redusere avhengigheter og fremme bærekraft og sirkularitet i forsyningskjeden.<sup>59</sup>

Sirkulærøkonomien rommer et betydelig potensial for å redusere behovet for import av kritiske råmaterialer. En vellykket oppskalering av resikuleringskapasitet kan redusere behovet for investeringer i ny gruvedrift med 30 prosent innen 2040.<sup>60</sup> EU har derfor trappet opp innsatsen på sirkulærøkonomi og bruken av sekundære råvarer har allerede økt.

## Norske styrker og forutsetninger

EUs satsing på diversifisering og «friend-shoring» skaper en betydelig vekstmulighet for norsk prosessindustri innenfor gruvedrift, raffinering og resirkulering. Norge produserer og eksporterer en rekke råmaterialer som EU har definert som kritiske eller strategiske, blant annet aluminium, silisium-metall, titan, nikkel og grafitt. Norge dekker eksempelvis om lag 30 prosent av EUs behov for silisium-metall, 8 prosent av behovet for naturlig grafitt<sup>61</sup> og rundt 30 prosent for Ferroalloys.

Norge har allerede en sterk posisjon som en mineralrik nasjon og har store uutnyttede landbaserte forekomster av kritiske mineraler som kobber, kobolt, nikkel, grafitt, titan og sjeldne jordarter.<sup>62</sup> Norges omfattende metallmalmreserver utgjør størstedelen av landets in situ-verdi<sup>63</sup> av mineraler med en anslått verdi på omtrent 3 700 milliarder kroner.<sup>64</sup> Sjeldne jordarter (Rare-Earth Elements, REE) ligger øverst på EUs liste når det gjelder forsyningsrisiko og utgjør en særskilt vekstmulighet for Norge. Norge har flere lovende REE-forekomster. Fensfeltet ved Ulefoss i Telemark er Europas største kjente forekomst.<sup>65</sup>

Samtidig avhenger verdiskapingspotensialet i norske mineralforekomster av ressurskrevende utviklingsprosesser og et omfattende regelverk. Oppstart av ny mineralutvinning medfører høy usikkerhet og har lang ledetid før inntektene realiseres. Derfor er slike prosjekter avhengige av risikovillig kapital, noe det er begrenset tilgang på i Norge i dag. Det omfattende regelverket, kombinert med et bredt spekter av interessenter og perspektiver, forsterker den samlede usikkerheten i slike prosjekter.

Miljøhensyn er en annen sentral faktor i nye prosjekter, og norske selskaper er godt posisjonert til å lede an innen utvinning med lav miljøpåvirkning relativt til andre land, avansert resirkuleringsteknologi og bærekraftig drift i tråd med EU-standarder. Norske industribedrifter er verdensledende på klima- og ressurseffektivitet og deltar sammen med norske FoU-miljøer i flere europeiske samarbeidsprosjekter om gjenvinning av kritiske råmaterialer.<sup>66</sup>

59 Forordning (EU) 2024/1252 av 11. april 2024

60 IEA (2025), Global Critical Minerals Outlook 2025

61 European Commission's Communication COM(2020)474 – Critical Raw Materials Resilience

62 Dette bør du vite om kritiske mineraler og metaller | NGU; Forskningsrådet, Anbefaling om en framtidig FoU-satsing for landbaserte mineraler, juni 2025

63 In situ-verdien viser til den estimerte økonomiske verdien av en mineralressurs, før utvinnings-, prosesserings- eller transportkostnader.

64 Gautneb, H., Bjerkgård, T., & Sandstad, J.S. (2022), In-situ verdi av metallforekomster i Norge. NGU Rapport 2022.009.

65 Milepæler og framdrift – Fensfeltet

66 Meld. St. 16 (2024-2025), Industrien – konkurransekraft for en ny tid

## Forsvarsindustri

På grunn av den strukturelle omstillingen i det geopolitiske landskapet har forsvarsevne og beredskap blitt en av de høyest prioriterte politiske sakene i europeiske land. Arktis er en viktig arena for global strategisk konkurranse og Norge er NATO i nord. EU arbeider for å stryke sin strategiske uavhengighet. De sivile og sikkerhetspolitiske domeneene knyttes stadig tettere sammen, med utvikling av flerbruksteknologi («dual use»-teknologi) i både forsvars- og romindustrien. Alt dette gir strategiske muligheter for norsk industri i en tid med økt geopolitisk usikkerhet.

### Markedsmuligheter

Globale forsvarsutgifter økte med 9,4 prosent i 2024 (det tiende året på rad med økning) og nådde et rekordhøyt nivå på 2,7 billioner USD.<sup>67</sup>

I 2025 vedtok NATOs medlemsland å øke forsvarsbudsjettene sine fra 2 til 5 prosent av årlig BNP innen 2035.<sup>68</sup> Ifølge forpliktelsen skal minst 3,5 prosent av årlig BNP gå til kritiske behov i forsvaret. De resterende 1,5 prosent av BNP skal gå til blant annet beskyttelse av kritisk infrastruktur, sivil beredskap og motstandsdyktighet, innovasjon og styrking av NATOs forsvarsindustri. NATOs nye langtidsplan for forsvarssektoren for 2025–2036 vil trolig bety vedvarende høyere etterspørsel i forsvarsindustrien fremover, til tross for noe usikkerhet i markedet knyttet til hvor lenge politiske forpliktelser vil vare. I Norge innebærer planen økte bevilgninger til Forsvaret på 632 milliarder kroner over 12 år (i 2025-priser).<sup>69</sup>

Etter mange år med fredstid og lave forsvarsinvesteringer har EU en lang vei å gå for å gjenopprette industriell kapasitet og øke militære kapabiliteter. I juni 2024 anslo Europakommisjonen at det er behov for ytterligere forsvarsinvesteringer på 500 milliarder euro i EU-landene i løpet av det neste tiåret.<sup>70</sup> EU-landene vil med andre

ord øke investeringer i forsvarssektoren betraktelig, med mål om å tette gapet i forsvarskapabiliteter, øke farten i industriell produksjon, innovasjon og utplassering av neste generasjons teknologi og å bygge opp strategiske beholdninger.

### Norske styrker og forutsetninger

Norsk forsvars- og sikkerhetsindustri bidro med rundt 24 milliarder i verdiskaping og sysselsatte rundt 17 000 personer i hele verdikjeden i 2023.<sup>71</sup> Industrien har opplevd sterk omsetningsvekst siden 2018, særlig de to siste årene. Det er en svært eksportrettet sektor – rundt 80 prosent av omsetningen kom fra utenlandske kunder<sup>72</sup> – som allerede er integrert i NATO-medlemslandenes verdikjeder.

Den norske forsvarssektoren er høyt spesialisert og internasjonalt konkurransedyktig i en rekke vertikaler som understøtter Europas forsvarprioriteringer. Norges teknologiske styrker samsvarer eksempelvis direkte med fire av EUs syv kritiske kapabilitetsområder (Critical Defence Capability Areas):

- **Luft-og missilforsvar:** integrert beskyttelse mot missiler, fly og ubemannede luftfartøysystemer (Unmanned Aircraft Systems, UAS)
- **Artillerisystemer:** moderne våpensystemer og langtrekkende systemer for presisjonsangrep
- **Ammunisjon og missiler:** styrket industriell kapasitet og strategiske beredskapslagre
- **Droner og antidronesystemer:** ubemannede systemer med autonome kapabiliteter.

67 Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI), Armaments, disarmament and international security, Yearbook 2025

68 The Hague Summit Declaration, 25. juni 2025.

69 Forsvarsdepartementet, NFD, Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien, oktober 2024

70 Innledende bemerkninger fra presidenten i Europakommisjonen etter møtet i Det europeiske råd 27. juni 2024

71 Menon Economics (184/2024), Forsvars- og sikkerhetsindustriens økonomiske fotavtrykk

72 Forsvarsindustrien i Norge – statistikk for 2024

Norge er godt posisjonert for å fortsette å oppskalere produksjonen av eksplosiver, missiler og luftvernssystemer (kapabilitetsområde 1 og 3).<sup>73</sup> Norges konkurransekraft på disse områdene underbygges av at norske forsvarsbedrifter leverer flere høyt spesialiserte komponenter. Eksempler på dette er luftvernssystemet NASAMS og missilene Naval Strike Missile/Joint Strike Missile (NSM/JSM), rakettmotorer og militære høyeksplosiver.

Norge har også et betydelig potensial innen utvikling og produksjon av innovative teknologier, blant annet knyttet til kapabilitetsområde 2 og 4.<sup>74</sup> Innovasjonen innenfor forsvarsteknologi er høy, ikke minst såkalt dual use-teknologi. Det nordiske miljøet for forsvar og flerbruksteknologi tiltrekker seg rekordhøye nivåer av risikokapitalfinansiering. Over 150 oppstartsbedrifter innen forsvars- og dual use er aktive i regionen, med en samlet selskapsverdi på 5,4 milliarder USD.<sup>75</sup>

Flere norske høyteknologiske forsvarsbedrifter springer ut av klyngen rundt NTNU, for eksempel innen radioteknologi. Norge kan også vise til sterke resultater innen flerbruksområder som droneteknologi, styringssystemer, robotikk og automatisering. Maritim og undersjøisk teknologi, som Kongsberg Discoverys Autonomous Underwater Vehicle (AUV) HUGIN, utgjør en annen sterk norsk nisje.

For mange norske teknologiselskaper kan mindre justeringer i forretningsmodellen gi tilgang til betydelige segmenter i forsvarsmarkedet, noe som utvider det samlede potensielle markedet betydelig og reduserer tid til marked. Samtidig er norske tidligfasebedrifter begrenset av relativt sett lavere tilgang til risikokapital sammenliknet med nordiske naboland. Den norske forsvarsteknologiindustrien vil også dra nytte av økt bruk av innovative anskaffelsesprosesser i Forsvaret som kan bidra til å styrke hjemmemarkedet. Tilpasningsdyktighet og rask, målrettet innovasjon vil være avgjørende fremover, ettersom strategier og våpen endres raskt i moderne krigføring.

73 Forsvarsdepartementet, NFD, Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien, oktober 2024

74 Forsvarsdepartementet, NFD, Veikart for økt produksjonskapasitet i forsvarsindustrien, oktober 2024

75 Dealroom.co & Danske Growth, [Nordic defence tech report 2025](#), November 2025

## Romvirksomhet

Verdensrommet blir et stadig viktigere strategisk område for både sivile og militære aktiviteter. Industrielle aktører og nasjonale myndigheter avhenger i økende grad av satellittbaserte kommunikasjons-, etterretnings- og navigasjonssystemer, for å sikre operativ robusthet og nasjonal sikkerhet. NATO har anerkjent rommet som et operativt domene (på linje med luftrom, land- og sjøområder og cyberspace).<sup>76</sup> Jordobservasjon har også blitt uunnværlig for å følge med på klimaendringer, forutsi naturkatastrofer og forvalte kritiske ressurser. I tillegg er neste generasjons digitale infrastruktur avhengig av rombaserte ressurser.

### Markedsmuligheter

Verdien av romøkonomien er betydelig og ligger an til å vokse betraktelig i det kommende tiåret, i takt med at romløsninger tas i bruk i flere sektorer. I 2023 ble romøkonomien globalt verdsatt til om lag 630 milliarder USD. World Economic Forum anslår at romøkonomien kan øke til 1,8 billioner USD innen 2035, med en gjennomsnittlig vekst på 9 prosent per år.<sup>77</sup>

Veksten er først og fremst drevet av raske framskritt innen satellittkommunikasjon, posisjonering- og navigasjonstjenester og kapabiliteter for jordobservasjon. Dette er spesielt tydelig i segmentet for objekter i lav jordbane (LEO, Low Earth Orbit) og oppskytingstjenester, der veksten har vært så rask at oppskytingskapasiteten blir stadig mer presset. Videre forventes den økende bruken av rombaserte data på tvers av bransjer å bidra til vekst.<sup>78</sup>

Samtidig gjennomgår romindustrien store strukturelle endringer, med økt deltakelse fra private selskaper og rask vekst blant oppstartsbedrifter – såkalt «New Space». Med New Space beveger romindustrien seg i retning av privat finansiering, rask levering av produkter og tjenester og lavere kostnader. Dette skiftet fører til et

stigende behov for å øke utviklingstakten og ta i bruk mer smidige anskaffelsesprosesser og modeller basert på serieproduksjon.<sup>79</sup>

Europa har tapt terreng når det gjelder nye romaktiviteter, noe som raskt kan føre til nye strategiske avhengigheter. EU måtte for eksempel midlertidig benytte seg av private amerikanske raketter for å skyte opp satellitter til det strategiske Galileo-programmet.

EU jobber derfor for å styrke romindustriens konkurranseevne og det er høy aktivitet i den europeiske New Space-markedsplassen. Mer enn 800 romfartsselskaper har blitt opprettet i løpet av det siste tiåret. Europa tiltrekker seg nest mest investeringer i New Space-prosjekter, etter USA.<sup>80</sup>

### Norske styrker og forutsetninger

Den økende globale interessen for Arktis gir Norge et geografisk fortrinn. Norske selskaper kan levere satellittbaserte tjenester for maritim overvåking, klimaovervåking og situasjonsforståelse i Arktis, kapabiliteter som er svært relevante og kritiske for NATO og EU. Neste generasjon av romprogrammer i EU og en ny giv i romvirksomheten i de største europeiske landene, forventes å skape betydelige muligheter for norsk romindustri.<sup>81</sup>

Space Norway AS er Norges strategiske romoperatør og sørger for sikre forbindelser og overvåking på tvers av Arktis, gjennom avanserte satellittsystemer og kritisk infrastruktur. Ved å legge til rette for forsvar, forskning og internasjonale partnerskap, bidrar selskapet til å posisjonere Norge som en global leder innen arktisk sikkerhet og bærekraftig utvikling.<sup>82</sup>

76 NATO's approach to space | NATO Topic

77 WEF, Space: The \$1.8 Trillion Opportunity for Global Economic Growth, April 2024

78 The future of European competitiveness – Part B: In-depth analysis and recommendations, Sept. 2024

79 European Space Policy Institute, *Blinded by the Light*, 16 October 2025

80 The future of European competitiveness – Part B: In-depth analysis and recommendations, Sept. 2024

81 Tysklands nye romstrategi legger opp til å bruke 35 milliarder euro på militære romkapabiliteter innen 2030, og peker på Norge som partner: Die Bundesregierung, Space safety and security strategy, 2025

82 Space Norway – Northern Europe's leading satellite operator

Norske selskaper kan utnytte allerede sterke posisjoner i viktige segmenter. Kongsberg Satellite Services (KSAT) har en verdensledende posisjon innen kommunikasjon mellom jorden og satellitter gjennom sitt kommersielle bakkestasjonsnettverk for satellitter.<sup>83</sup> Andre eksempler inkluderer NanoAvionics, som produserer små satellitter for det internasjonale markedet, og NAMMO som utvikler rakettmotorer og fremdriftssystemer til romfartssektoren.

Norwegian Space Cluster (NSC) har et uttalt mål om å bidra til at den norske romøkonomien tidobles, fra 11,7 til 117 milliarder kroner innen 2029, med en gjennomsnittlig eksportrate på 90 prosent.<sup>84</sup> Dette skal blant annet skje gjennom å utnytte ekspertisen innen bakketjenester og dataleveranser, og benytte en enhetlig «Team Norway»-tilnærming i det globale markedet. I tillegg til økt etterspørsel i Europa, utgjør også Asia og Stillehavsområdet betydelig vekstmuligheter for norske satellittløsninger.

I Europa er også behovet for pålitelige oppskytingsplattformer presserende.<sup>85</sup> I denne sammenhengen skiller Andøya Spaceport seg ut som det mest avanserte europeiske anlegget for oppskyting av små satellitter og suborbitale oppdrag, med en operativ infrastruktur og et stort vekstpotensial. Andøya ligger foran andre europeiske prosjekter når det gjelder beredskap og kapabiliteter, noe som posisjonerer Norge som en sentral hub for testing, utplassering og fremtidig utvidelse av oppskytingstjenester.

83 [KSAT Launches Hyper](#), 11. august 2025

84 [About us — Norwegian Space Cluster](#)

85 [The future of European competitiveness – Part B: In-depth analysis and recommendations](#), Sept. 2024

## Helsenæringen

Helsenæringen er en kunnskapsintensiv vekstnæring med høy produktivitet og er et prioritert satsingsområde i Norge. I 2024 omsatte den norske helsenæringen for 81 milliarder kroner, hvorav rundt 30 prosent kom fra eksport.<sup>86</sup> Legemidler står for den klart største andelen av omsetningen og eksportinntekter, og det er et stort uutnyttet potensial knyttet til kommersialisering av helseforskning, utvikling av nye legemidler, medisinsk teknologi (medtech) og digital helse.

### Markedsmuligheter

Det globale helsemarkedet er enormt og vokser raskt. Verdens befolkning vokser, og økende velstand i fremvoksende økonomier øker etterspørselen etter helsetjenester av høy kvalitet. Samtidig lever vi lengre og det blir flere eldre. Her hjemme nærmer forventet levealder seg 83 år. En aldrende befolkning gir opphav til flere kroniske sykdommer som igjen øker behovet for behandling og omsorg. Livsstilsutfordringer bidrar også til å øke forekomsten av kroniske sykdommer som diabetes og hjerte- og karsykdommer.

Samlet sett gir disse utviklingstrekkene betydelige samfunnsutfordringer og skaper press på helse- og omsorgstjenester og offentlige budsjetter. I Norge og Sverige utgjør eksempelvis helseutgifter allerede 10–11 prosent av BNP, og det er ventet at dette fortsetter å øke betydelig i takt med at befolkningen blir eldre.

Utfordringene skaper samtidig betydelige muligheter for innovasjon og nye løsninger som kan levere bedre og mer effektiv behandling. Teknologisk utvikling innen digitalisering, kunstig intelligens, genteknologi og medtech muliggjør bedre behandling og mer effektive prosesser. Aktører som kan levere effektive og trygge løsninger i stor skala er godt posisjonert for vekst. Erfaringene fra globale helsekriser, som COVID-19, har dessuten synliggjort behovet for lokal beredskap og produksjon.

### Norske styrker og forutsetninger

Det globale helsemarkedet er svært heterogent og preget av sterk konkurranse, med et bredt spekter av sykdomsområder, produkter og geografiske markeder. Denne bredden gjør det mulig å lykkes internasjonalt i smale nisjer, som likevel er store i global sammenheng.

Helsenæringen kan deles inn i fem hovedsegmenter: legemidler (pharma), bioteknologi, medisinsk teknologi (medtech), helsetjenester og e-helse (digital helse).

For norsk helsenæring ligger de største vekstmulighetene innen bioteknologi og medtech, som også utgjør hovedtyngden av norske børsnoterte helseselskaper, og i økende grad digital helse. Norge har allerede sterke internasjonale posisjoner innen onkologi, persontilpasset medisin og diagnostikk, og flere fortrinn som vi kan bygge videre på.

Norsk helsenærings konkurransekraft bygger i stor grad på nærheten til sterke forskningsmiljøer. Årlige FoU-investeringer utgjør rundt 12 milliarder kroner, og tre av fire bedrifter vurderer norske forskningsmiljøer som internasjonalt ledende og tilgjengelige for samarbeid. Universitetene står for hovedtyngden av forskningen og bidrar jevnlig til nye selskapsdannelser. Norge ligger eksempelvis langt fremme på grunnforskning innenfor onkologi og har en verdensledende innovasjonsklynge i Oslo Cancer Cluster.

Norge har i tillegg en særskilt fordel gjennom tilgang på omfattende helsedata. I kombinasjon med kunstig intelligens kan disse dataene bli en svært verdifull ressurs, forutsatt at de utnyttes bedre enn i dag slik våre nordiske naboer allerede gjør. De nordiske hjemmemarkedene, som er blant de mest digitaliserte i verden, gir også gode forutsetninger for å utvikle og teste skalerbare digitale helsetjenester.

86 Menon Economics (2025), [Helseindustriens eksport – Nullpunktsanalyse med resultatindikatorer](#)

Oppkjøpsaktivitet og børsutvikling bekrefter helsesektorens attraktivitet, men synliggjør også et betydelig kapitalbehov innenfor bioteknologi og medisinsk teknologi. Særlig bioteknologi-selskaper må gjøre store investeringer for å gjennomføre kliniske studier med høy usikkerhet rundt fremtidige inntekter. Nordiske bioteknologi og medtech-selskaper er gjerne små, FoU-fokuserte og i tidlig fase. Siden utenlandske investorer foretrekker selskaper i senere faser, er oppkjøpsaktiviteten lav. At samlet markedsverdi har falt siden 2021–2022 samtidig som antall børsnoterte helseselskaper i Norden har økt, indikerer også et økende behov for vekstfinansiering.

Selv om utviklingen er nordisk, er kapitaltilgangen mer krevende i Norge enn i Sverige. Der Norge har rundt 20 børsnoterte helseselskaper har Stockholmsbørsen over 200.<sup>87</sup> Sverige har også et langt større miljø av spesialiserte investorer som i mindre grad styres av kortsiktige markedssvingninger. Utenlandsk kapital søker ofte markeder med komplette verdikjeder og sterke lokale kapitalmiljøer, noe som igjen gjør kapitaltilgangen bedre i Sverige enn Norge.

Skal Norge tiltrekke internasjonale investorer, må det satses målrettet på å bygge næringen. Eksempelvis kanaliseres offentlige midler i stor grad til grunnforskning, mens det gis begrenset støtte til testing, pilotering og skalering. Med en mer strategisk og helhetlig satsing på helsenæringen er potensialet betydelig.

87 Bloomberg

## Reiselivsnæringen

Reiselivsnæringen er allerede en betydelig næring i Norge. I 2024 var verdiskapingen i norsk reiseliv på 120 milliarder (rundt 73 milliarder uten transportbransjen).<sup>88</sup> Reiseliv er også Norges femte største eksportnæring.<sup>89</sup> Etter en unntakssituasjon under pandemien har næringen igjen sett sterk vekst. Med riktige grep kan reiselivsnæringen bli en enda viktigere motor for regional utvikling som skaper verdier og arbeidsplasser over hele landet.

### Markedsmuligheter

Både globalt og nasjonalt er trendene i reiselivet svært lovende. Internasjonal turisme er ventet å øke kraftig fra 2025 mot 2030, og det anslås en vekst i global reiseetterspørsel på nærmere 40 prosent i perioden.<sup>90</sup> Samtidig endrer preferansene seg. Turister søker i økende grad autentiske og unike opplevelser, høy kvalitet og bærekraft fremfor bare lav pris.<sup>91</sup> Prognoser viser at det globale markedet for opplevelsesturisme kan tredobles frem mot 2032.<sup>92</sup> Sosiale medier og digitale verktøy øker også kjennskapen til «eksotiske destinasjoner» som Norge.

Dette globale skiftet mot «opplevelsesøkonomi» passer Norge godt, da vårt reiseliv kan tilby nettopp spektakulære naturopplevelser, kultur og gjestfrihet av høy kvalitet.

I Norge merker vi allerede disse trendene. Etter pandemien har mange nordmenn feriert mer i eget land, og en svak kronekurs har også gjort Norge mer attraktivt for utenlandske besøkende.

### Norske styrker og forutsetninger

Selv om reiselivsnæringen er global og konkurranseutsatt, har Norge flere unike fortrinn som gir et solid utgangspunkt for videre vekst.

Norske naturattraksjonene er internasjonalt anerkjent. Fjorder, fjell, nordlys og midnattssol gir autentiske opplevelser i et rent og lite befolket miljø.

Spektakulær natur, og stillhet og ro oppgis som viktigst for flest av turistene til Norge.<sup>93</sup>

Turister opplever Norge som trygt, velorganisert og gjestfritt, et stort fortrinn i en urolig verden. Kulturelle opplevelser knyttet til blant annet vikinghistorie, stavkirker, moderne arkitektur og matkultur gir muligheter for et rikt tilbud. Norske reiselivsaktører kan også tilby attraksjoner året rundt, fra nordlys og ski om vinteren til fjorder og fjellvandring om sommeren. Jo flere aktiviteter, jo mer fornøyde er turistene, og forbruk per døgn øker med antall kulturaktiviteter.<sup>94</sup> Samtidig er det utfordringer med store sesongsvingninger, som krever et målrettet arbeid for å skape mer helårsturisme. Helårsturisme gir mer stabile arbeidsplasser, bedre kapasitetsutnyttelse og lokal verdiskaping.

Norge har et sterkt utgangspunkt for bærekraftig opplevelsesturisme og «coolcations». Strengt miljøkrav og god naturforvaltning gjør det mulig å tilby reiser med lavt fotavtrykk og ta en ledende posisjon innen bærekraftig reiseliv. Norge kan dessuten by på moderate sommertemperaturer og stabile snø- og vinterforhold for turister som søker seg til kjøligere destinasjoner.

Til tross for at Norge ikke er et billig reisemål, tiltrekker vi oss stadig flere kvalitetsbevisste turister som verdsetter natur, kultur og bærekraft. Med våre naturgitte og kulturelle fortrinn kan Norge tiltrekke betalingsvillige segmenter innen bærekraftig kvalitetsorientert reiseliv, en nisje som vokser raskt globalt.<sup>95</sup>

For å utnytte denne posisjonen, må Norge styrke sin internasjonale profil og investere i infrastruktur, attraksjoner og helårsaktiviteter. For å bevare norske konkurransefortrinn er det også avgjørende at bærekraft ligger til grunn for videre vekst. Naturressursene må forvaltes strengt, og turisttrykket i sårbare områder må kontrolleres for å bevare norsk reiselivs styrker.

88 Verdiskapingen i norsk reiseliv i 2024 slår rekorder | Reiseliv

89 NFD, Hele Norge eksporterer – Status 2022–2024, 15. mars 2024

90 Tourise, Tourism Economics (2025), Growth Amid Uncertainty: Opportunities and Risks on the Road to 2 Billion Global Travellers

91 Travel Agent Central, International Tourism Slated to Surge Through 2030 Despite Geopolitical Instability, 11. november 2025

92 PwC, Nordic Travel 2025, november 2025

93 Innovasjon Norge, Helgebostad, M., Utvikling i turismen i Norge, presentasjon 5. november 2025

94 Innovasjon Norge, Helgebostad, M., Utvikling i turismen i Norge, presentasjon 5. november 2025

95 Travel Agent Central, International Tourism Slated to Surge Through 2030 Despite Geopolitical Instability, 11. november 2025

## Teknologi

Teknologiutvikling er en gjennomgående forutsetning for samtlige av vekstmulighetene i denne rapporten. Men Norge kan også lykkes på teknologiområder som tradisjonelt ikke anses som norske styrker eller bygger på etablerte industrier. Vi har en teknologimoden befolkning, høy grad av digitalisering og automatisering i privat sektor og er langt fremme på digitalisering av offentlig sektor. Norge mangler derimot en vekstkraftig teknologisektor.

Den digitale økonomien og høyteknologiske næringer har den sterkeste vekstdriveren i verden det siste tiåret. Denne utviklingen vil sannsynligvis fortsette. Draghi-rapporten anslår at digitalisering vil drive mer enn 70 prosent av veksten i verdiskapingen fremover. Veksten i avanserte teknologier kan forklare nær hele forskjellen i vekst mellom USA og Europa.<sup>96</sup> Derfor vil også Norge være avhengig av å skape nye teknologinæringer.

På mange måter er teknologi en innsatsfaktor på lik linje med kapital, og det er ikke nødvendigvis hensiktsmessig å se på teknologi som en samlet næring. Derfor illustrerer vi Norges potensial gjennom en rekke nyskapende, norske teknologiselskaper. Selskapene vi trekker frem gjenspeiler forskjellige bransjer og er på ulike stadier i vekstreisen. Vi kunne trukket frem mange flere, for det vokser stadig frem nye, norske teknologibedrifter med betydelig internasjonalt vekstpotensial. Det er heller ikke gitt at selskapenes videre reise vil være rett frem – som for alle bedrifter kan det komme både oppturer og tilbakeslag.

Selskapene viser likevel at Norge kan få frem vekstkraftige teknologibedrifter som konkurrerer internasjonalt. Ved å legge til rette for en bred teknologisatsing øker vi sjansene for at det skapes flere oppstarts- og vekstselskaper i den digitale økonomien. Som vi kommer tilbake til i del 3, må Norge legge enda bedre til rette for innovasjon og risikotaking og styrke tilgangen på risikokapital.

96 NHO (2025), Norsk konkurransekraft – Veien til vekst



## Ardoq

### Bransje: Virksomhetsarkitektur

Ardoq er en skybasert plattform for virksomhetsarkitektur som hjelper organisasjoner med å kartlegge og gjennomføre komplekse endringer. Med en datadrevet tilnærming og en kraftig grafdatabase, bygger Ardoq en «digital tvilling» av virksomheten som visualiserer sammenhenger mellom mennesker, prosesser, teknologi og data. Den digitale tvillingen gir bedre grunnlag for strategiske beslutninger, driftsoptimalisering og raskere digital transformasjon.

Siden oppstarten i 2013 har Ardoq vist at Norge kan utvikle globale teknologiledere. Selskapet nærmer seg 50 millioner USD i årlig gjentakende inntekt og har ekspandert internasjonalt med kontorer i Oslo, London, New York og København. Ardoqs internasjonale markedsposisjon har blitt anerkjent fem år på rad som «Leader» i Gartners Magic Quadrant for Enterprise Architecture Tools. Selskapet ble verdsatt til over 3 milliarder kroner i 2022.



## Consigli

### Bransje: Proptech / AI

Consigli har utviklet kunstig intelligens og matematisk optimalisering som prosjekterer bygg. Løsningen, en såkalt «selvprosjekterende ingeniør», analyserer store datamengder og prosjekterer effektive og bærekraftige design, og bidrar til å redusere energi- og materialbruk, kostnader samt øke arealutnyttelse i eiendomsutvikling.

Selskapet ble etablert i 2020 og ekspanderte internasjonalt allerede i 2023, med hovedkontor i London. Samme år ble det kjent at Entra ville ta i bruk Consiglis teknologi i alle sine eiendomsprosjekter. I 2025 ble Consigli kjøpt opp av den amerikanske infrastrukturgiganten Aecom. Oppkjøpet innebærer at Consiglis teknologi vil skaleres raskt internasjonalt, og viser at norskutviklede AI-løsninger kan få global gjennomslagskraft.

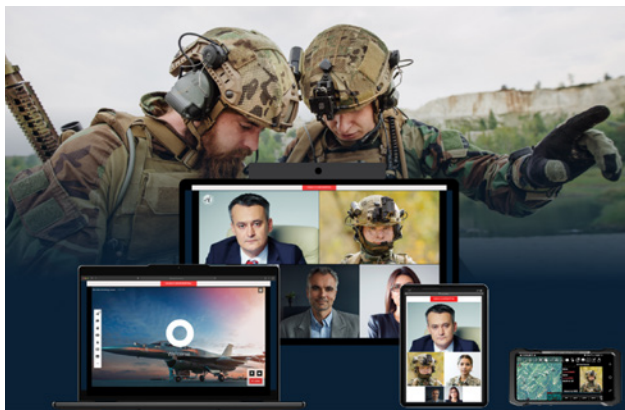


## Nofence

### Bransje: Landbruksteknologi

Nofence har utviklet et digitalt system for beitedrift som kombinerer virtuell gjerdesetting, sanntidsovervåking og datainnsikt for mer effektiv og bærekraftig husdyrproduksjon. Ved hjelp av GPS-baserte klaver for storfe og småfe kan bønder enkelt styre beiteområder digitalt, følge dyrenes bevegelser, og oppdage avvik som kan påvirke dyrevelferd og drift. Løsningen gir bedre kontroll og mer fleksibel beitebruk.

Nofence har på få år gått fra pilotprosjekter på norske beitemarker til kommersiell skalering i Europa og USA, med over 200 000 solgte klaver totalt. Veksten reflekterer økt etterspørsel etter mer effektiv ressursbruk og bærekraftige løsninger i landbruket. Selskapet hentet 30 millioner euro i juli 2025, en av Europas største kapitalinnhentinger innenfor landbruksteknologi.



## Pexip

### Bransje: Videoteknologi

Pexip leverer videoteknologi som muliggjør sikker og effektiv samhandling på tvers av plattformer, infrastruktur og sikkerhetsnivåer. Løsningen gjør det blant annet mulig å koble sammen møterom og digitale møter uavhengig av produsent. Pexip har etablerte partnerskap med ledende teknologiselskaper som Microsoft, Google og HP, og har i samarbeid med Nvidia lansert en privat AI-løsning som gir full kontroll over data og lagring.

Selskapet har bygget en sterk global posisjon i sin nisje av videokonferansemarkedet, med kunder i over 140 land. Offentlig sektor utgjør en betydelig del av kundebasen, særlig innen helse, rettsvesen og forsvar. Forretningsområdet for sikre møter har vokst med 30 prosent det siste året, blant annet drevet av økt etterspørsel fra forsvars- og sikkerhetsmiljøer. Blant kundene er aktører som NATO, NASA og det tyske forsvaret.



## reMarkable

### Bransje: Teknologi / Forbrukerelektronikk

reMarkable er verdensledende innen «paper tablets» – en produktkategori selskapet selv har skapt. Teknologien forener en banebrytende, papirlignende skjerm med et sømløst digitalt økosystem, utviklet for å gi kunnskapsarbeidere en distraksjonsfri sone for bedre fokus og tenkning. Selskapet har flere ganger blitt anerkjent internasjonalt for sin innovasjonskraft, blant annet i TIME Magazine.

Siden oppstarten har reMarkable vokst fra en norsk utfordrer til en global aktør med over 3 millioner solgte enheter. Selskapet har levert lønnsom vekst over tid, og har siden første salgsår i 2017 generert en samlet omsetning på nærmere 20 milliarder kroner. I 2024 omsatte selskapet for mer enn fire milliarder kroner og leverte et driftsresultat på mer enn 500 millioner kroner. Selskapet har i dag over en million betalende abonnenter.



## Saga Robotics

### Bransje: Landbruksteknologi

Saga Robotics har utviklet Thorvald, en autonom robotplattform for kommersiell landbruksdrift innen vindrue- og jordbær dyrking. Plattformen brukes til UV-C-basert sykdomsbekjempelse og presis datainnsamling, og reduserer behovet for kjemiske plantevernmidler i stor skala.

Saga Robotics ble etablert i 2016 ved NMBU og har gått fra forskningsprosjekter til løpende kommersiell drift med internasjonal skalering. I dag har selskapet over 150 roboter i drift i USA og Storbritannia, og er den eneste aktøren som leverer UV-C-tjenester i kommersiell skala til både vindrue- og jordbærproduksjon. I 2025 behandlet Thorvald 20 prosent av alle jordbær dyrket i tunnel i Storbritannia, med mål om 30 prosent neste sesong, og rundt 5 000 mål vinmark i California. Arealet planlegges tredoblet neste år.



## Six Robotics

### Bransje: Forsvarsteknologi

Six Robotics er et norsk forsvarsteknologiselskap som utvikler en programvarebasert autonomiplattform for ubemannede systemer. Selskapet spinner ut fra Forsvarets Forskningsinstitutt (FFI) og er grunnlagt av tidligere offiserer i Forsvarets spesialstyrker, Christian Fredrik Eggesbø. Teknologien bygger på mer enn ti års forskning og operativ erfaring.

Selskapet har det siste året vokst fra 5 til 60 ansatte, drevet av behovet for europeisk teknologi og autonome løsninger i forsvarssektoren. Six Robotics posisjonerer seg nå som en internasjonalt ledende leverandør av programvaredefinert autonomi til forsvarsindustrien i Norge og utvalgte NATO-land.



## Zaptec ASA

### Bransje: Ladeløsninger for elektriske kjøretøy

Zaptec leverer skalerbare løsninger for elbillading som kombinerer høy sikkerhet, avansert energistyring og enkel bruk. Produktene er utviklet for å optimalisere strømforbruket i bygg med begrenset kapasitet og omfatter ladestasjoner for hjem, borettslag og næringsbygg, samt programvare og integrasjoner for energistyring og betaling.

Zaptec ble etablert i 2012, og rettet i 2016 virksomheten mot elbillading. Siden har omsetningen vokst kraftig, med en årlig omsetningsvekst på over 60 prosent fra 2017 til 2024. Omsetningen nådde nærmere 1,3 milliarder kroner i 2024, hvorav 79 prosent kom fra markeder utenfor Norge. Zaptec har etablert seg som en ledende aktør i flere europeiske markeder, og er notert på Oslo Børs med en markedsverdi på over 2 milliarder kroner.

## To strategiske forutsetninger for vekst og omstilling

Tilgang på kapital og stabil og rimelig fornybar kraft er grunnleggende for at Norge skal realisere vekstmulighetene i denne rapporten. Finansnæringen og fornybar energi fungerer som systemkritiske «enablers» for innovasjon, investeringer og industriell omstilling.

### Finansnæringen

Finansnæringens viktigste oppgave er å kanalisere kapital slik at andre deler av næringslivet kan vokse og utvikle seg. Kapital er en grunnleggende råvare for å skape nye bedrifter, vekst og omstilling. Ved å mobilisere kapital og kanalisere den mot prosjekter med høy lønnsomhet og vekstpotensial, bidrar finansnæringen til effektiv ressursbruk i økonomien.

Europa står overfor et historisk stort investeringsbehov. For å finansiere energiomstilling, teknologiutvikling, forsvar og infrastruktur frem mot 2030, anslås det at EU-landene må mobilisere rundt 750–800 milliarder euro ekstra hvert år. Dette tilsvarer nær 4,5 prosent av EUs BNP. Offentlige budsjetter kan ikke bære denne byrden alene. Privat kapital og finansmarkedene må derfor spille en langt større rolle i finansieringen av disse investeringene. Både Draghi-rapporten og Letta-rapporten understreker at Europa må mobilisere privat sparing og styrke de europeiske kapitalmarkedene for å realisere de nødvendige investeringene.

---

**Europa har mye privat kapital tilgjengelig som kan kanaliseres til investeringer i omstilling, konkurransekraft og forsvar:**

- Europeiske husholdninger sparer mye. I 2022 sparte de i snitt 14,8 prosent av inntekten, som tilsvarer 1,4 milliarder euro, mot 4,7 prosent av inntekten i USA.<sup>97</sup>
  - Samtidig plasseres sparingen med lav risiko. Kun 17 prosent av EU-husholdningenes formue er investert i verdipapirer, mot 43 prosent i USA. Hele 31 prosent av formuen er i kontanter og bankinnskudd. Å flytte deler av dette til investeringer kan gi hundrevis av milliarder i kapital til omstilling.<sup>98</sup>
  - Pensjons- og forsikringsfond i Europa forvalter over 10 billioner euro.
- 

Sentrale strategier på europeisk nivå for å frigjøre mer privat kapital inn i grønn og digital omstilling inkluderer å etablere en Spare- og investeringsunion (SIU), skatteinsentiver, øke kunnskapen om investeringer i befolkningen, og offentlig tilrettelegging via garantiordninger og fellesfond.

Finansnæringen er mer enn kapital og markeder. Den gjør det mulig for familier å kjøpe bolig, for bedrifter å investere og vokse, og for samfunnet å håndtere risiko gjennom forsikring og pensjon. I bunn ligger en finansiell infrastruktur som sikrer at verdier flyter trygt og effektivt, og som knytter Norge til globale kapitalmarkeder. Når Europa nå står overfor historisk store investeringsbehov, blir denne rollen enda viktigere: finansnæringen må mobilisere privat kapital og bygge bro mellom sparing og investering.

97 European Parliament, Report – A10-0124/2025, 1. juli 2025

98 European Parliament, Report – A10-0124/2025, 1. juli 2025

## Norge har en velfungerende, produktiv og innovativ finansnæring

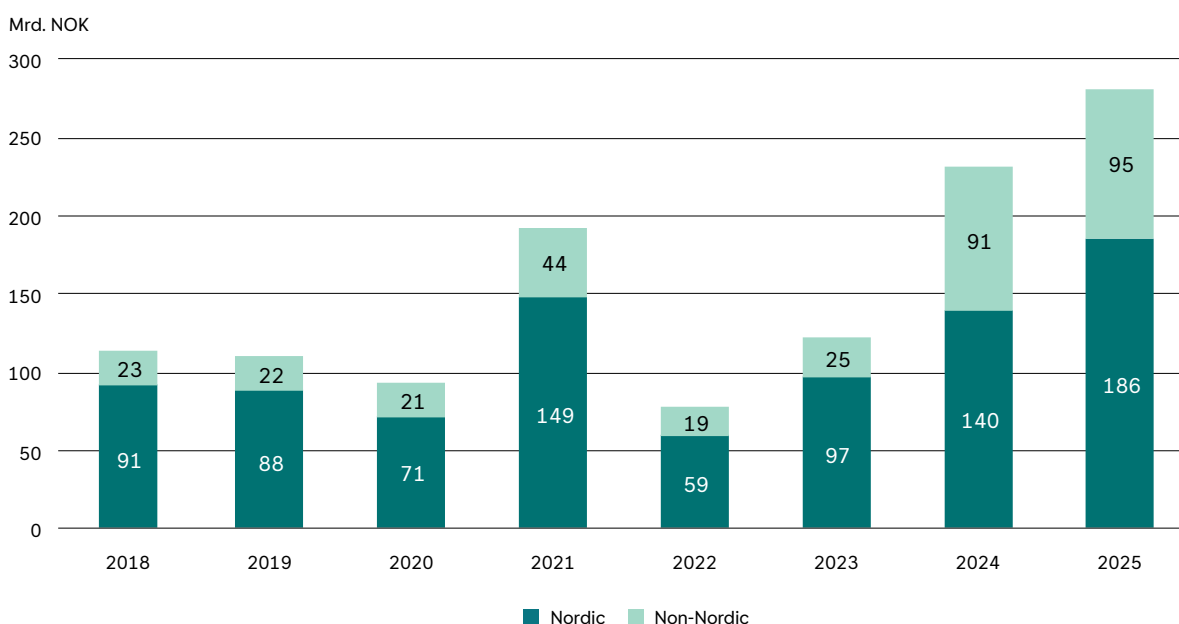
For å lykkes med omstillingen i Europa må hvert land mobilisere sine egne ressurser – og Norge har et sterkt utgangspunkt. Norge har solide banker, pensjonskasser og investeringsfond, samt et velfungerende kapitalmarked som gir næringslivet god tilgang til kapital. Det norske banksystemet er stabilt og effektivt, obligasjonsmarkedet er godt utviklet, og Oslo Børs er verdensledende innen energi, maritim industri og sjømat. Denne infrastrukturen gjør at norske bedrifter kan finansiere vekst og omstilling, samtidig som den knytter oss til internasjonale kapitalstrømmer.

Norske banker er blant de mest kostnadseffektive i verden, drevet av høy digital modenhet og effektiv drift. Flere tiårs erfaring med utvikling av kritisk infrastruktur knyttet til betaling og digital ID har gitt betydelige samfunnsmessige gevinster utover banknæringen selv. Norge har i motsetning til mange andre europeiske land nasjonal kontroll over kritiske betalings- og ID-tjenester, med aktører som BankAxept, BankID og Vipps. Den sterke digitale infrastrukturen gjør Norge til et attraktivt marked for innovasjon og nyutvikling.

Det norske og nordiske obligasjonsmarkedet er blant de mest velfungerende i verden, og utgjør det tredje største bedriftsobligasjonsmarkedet globalt etter USA og EU. At selskaper fra ulike deler av verden velger å hente kapital i Norge, viser at markedet kjennetegnes av høy likviditet, profesjonelle investorer og et effektivt rammeverk. Dette gir norske virksomheter bedre tilgang til kapital og skaper et bredt kompetansemiljø innen juridiske tjenester, analyse og tilrettelegging.

Norge har også et unikt kapitalforvaltningsmiljø, formet av blant annet Storebrand, DNB, Norges Bank Investment Management og Folketrygdfondet. Disse institusjonene har bygget en kompetansebase innen analyse, investering, teknologi og risikostyring som få land på vår størrelse kan matche. Dette åpner for økt eksport av finansielle tjenester og gir muligheter innen nye forretningsområder som bærekraftige investeringer, digitale forvaltningsverktøy og dataintensiv kapitalforvaltning.

### Nordisk høyrentemarked: bruttoutstedelser fordelt på utstedergeografi (milliarder NOK)



Kilde: Bloomberg (underliggende data), DNB Carnegie (videre utregninger)

Samlet sett er finansnæringen en av Norges mest produktive næringer. Den sysselsetter rundt 2 prosent av arbeidsstyrken, men står for om lag 6 prosent av den samlede verdiskapingen. Etter energisektoren er finansnæringen den største bidragsyteren til statens inntekter, gjennom selskapsskatt og finansskatt. Med store investeringsbehov og en økonomi i rask omstilling har Norge mye å vinne på å videreutvikle finansnæringen som en strategisk vekstnæring.

### Like konkurransevilkår vil frigjøre betydelig kapital til omstilling

For å realisere potensialet trengs forutsigbare og konkurransedyktige vilkår på linje med Europa, og en politikk som anerkjenner næringens rolle som vekstmotor. Norsk regulering må harmoniseres med europeiske rammeverk og bidra til et tettere integrert kapitalmarked. Reguleringen må samtidig balansere finansiell stabilitet med behovet for kapital til investering og vekst. Flere sentralbanker og tilsynsmyndigheter internasjonalt – blant annet i euroområdet og Storbritannia – beveger seg mot todelte styringsmål der konkurransekraft og verdiskaping vektlegges sammen med stabilitet. Norske særregler, særlig på kapitalsiden, binder i dag betydelig kapital som med riktige justeringer kan frigjøres og styrke næringens bidrag til omstilling.

### Norge trenger et sterkere privat kapitalmiljø

Skal norske selskaper klare å skalere og vokse til å bli regionale og globale vinnere, trenger vi mer privat kapital. Privat kapital er avgjørende for å finansiere, utvikle og skalere opp nye bedrifter. Private eiere er spesielt viktige for å sikre tilførsel av risikokapital og for å sørge for at kapitalen går til de beste prosjektene.

Sammenlignet med de øvrige nordiske landene, og spesielt Sverige, er det norske kapitalmarkedet sterkt preget av offentlig eierskap. Det norske private kapitalmiljøet er også langt svakere enn det man finner i Sverige. Norske bedrifter er derfor i stor grad avhengige av utenlandsk kapital.

Sverige har store mengder privat kapital som er villig til å ta risiko med et langsiktig perspektiv, og som dekker hele investeringsspekteret fra tidlig fase til etablert industri. Et stort innenlandsk kapitalmiljø bidrar på flere måter til at Sverige blir mer attraktivt for utenlandske investorer:

- 1. Utenlandske investorer er avhengige av at selskapene har vist potensial og utviklet prosjekter, før de kan investere. Lokal kapital utvikler prosjekter som utenlandsk kapital kan investere i.**
- 2. Et stort kapitalmiljø øker likviditeten i det lokale kapitalmarked, slik at det er lettere for utenlandske investorer å komme seg inn og ut av gode prosjekter.**
- 3. Utenlandske investorer ønsker å engasjere seg sammen med lokale samarbeidspartnere, som har lokal kunnskap og erfaring.**

Å styrke norske eiermiljøer er viktig både for å tiltrekke seg utenlandsk kapital og for å finansiere norske oppstarts- og vekstselskaper. Det vil gi en dybde i det lokale kapitalmarkedet som mangler i Norge i dag, og skape en positiv spiral: utenlandske investorer øker kapitaltilgangen ytterligere, det utvikles flere prosjekter, som igjen gjør det mer attraktivt for utenlandsk kapital å investere.

## Fornybar energi

Norges rike tilgang på vannkraft har vært en avgjørende konkurransefordel for utviklingen av norsk industri. Kraften er fortsatt en nøkkelfaktor for grønn industriutvikling og eksportrettet verdiskaping.

Norge har en høy andel kraftkrevende industri som kan produsere varer med lavt karbonavtrykk grunnet tilgang på ren elektrisitet. Dette gir et konkurransefortrinn i globale markeder der etterspørselen etter bærekraftige produkter øker. I tillegg bidrar elektrifisering og økt energieffektivitet til å redusere driftskostnader ettersom elektriske løsninger ofte er mer stabile og krever mindre vedlikehold enn fossile alternativer.

Fornybarnæringen bidrar også direkte til norsk verdiskaping og eksport. Ved utgangen av 2025 hadde Norge en nettoeksport av strøm på 22 TWh (18,4 TWh i 2024<sup>99</sup>) med en bruttoverdi på 27 milliarder kroner. Krafteksport utgjør en beskjeden del av Norges totale eksport, men har høy strategisk betydning. Norsk krafteksport bidrar til å styrke Europas energisikkerhet, spesielt i perioder med lav vind- eller solproduksjon på kontinentet.

### Kraftbalanse og konkurranseevne

Draghi-rapporten understreker at fornybar kraft er avgjørende for Europas konkurranseevne, energisikkerhet og grønne omstilling. De siste prognosene fra NVE viser at Norge ikke lenger går mot kraftunderskudd de nærmeste årene, selv om kraftbalansen blir strammere.<sup>100</sup> En viktig årsak er nedskalering av nye industriplaner, som i seg selv gir grunn til bekymring. Hydrogen- og batterifabrikker som skulle gi stor forbruksvekst har blitt utsatt. Lavere tempo i elektrifisering og økt energieffektivisering gir også mindre press på kraftsystemet.

For å møte økende elektrifisering og industriell vekst er det likevel behov for å øke utbyggingstakten og oppgradere og utvide kraftnettet. Nye industriprosjekter må vente i årelange tilknytningskøer. Fra 2020 til 2025 har både antall prosjekter og samlet effektbehov i køene mer enn doblet seg. Tiden det tar å få tilgang til kraftnettet har økt fra ett til to år i 2020, til opptil ti år i 2025 for store prosjekter.

Kapasitets- og reservasjonskøene domineres av prosjekter innenfor datasenter, hydrogen og industri. Særlig datasenter pekes ut som en sentral driver for fremtidig kraftforbruk.

Norge bygger ut lite ny kraft. Årsakene til den lave utbyggingstakten i Norge inkluderer blant annet usikkerhet om skattevilkår, lange konsesjonsprosesser og lokal motstand mot utbygging, særlig av landbasert vindkraft. Raskere konsesjonsprosesser og politisk forutsigbarhet vil være spesielt viktige for å gi investorer og industriaktører trygghet til å investere i utbygging av ny kraft.

Hvis Norge skal ivareta rimelig, fornybar kraft som et konkurransefortrinn må det investeres i ny kapasitet, nettutbygging og lagringskapasitet, og tilrettelegge for raskere saksbehandling for nettilknytning og i konsesjonsprosesser.

99 Europower, Tidens eksportår: Nær 30 milliarder i ekstra inntekt, 22. desember 2025

100 NVE: Norge går ikke mot et kraftunderskudd de nærmeste årene – NVE

## Del 3

# Løsninger for vekst og innovasjon

Vekstmulighetene viser tydelig at Norge har sterke forutsetninger for å bygge fremtidens konkurransekraft. Samtidig ser vi at potensialet for innovasjon, teknologiutvikling og vekst er uforløst på flere områder.

Omstillingen er i gang, men utviklingen bremses av flere forhold – fra konkurransevilkår og rammebetingelser til tilgang på kapital, teknologi og kompetanse.

I del 3 av rapporten presenterer vi derfor et sett konkrete anbefalinger som kan bidra til å akselerere innovasjon, skaperkraft og vekst i fremtidens næringer og bedrifter. Målet er å frigjøre mer av det norske potensialet.

- 
- Føre en mer aktiv Europapolitikk for å sikre like konkurransevilkår og markedsadgang
  - Styrke tilgangen på risikokapital for norske oppstarts- og vekstselskaper
  - Mobilisere spare- og pensjonskapital for vekst og omstilling
  - Bruke virkemiddelapparatet smartere for å utløse privat kapital og fremme eksport
  - Øke investeringene i verdiskapingsrettet forskning og utvikling
  - Enklere regler og raskere saksbehandling
-

## Løsning 1

# Føre en mer aktiv Europapolitikk for å sikre like konkurransevilkår og markedsadgang

Norsk økonomi har i flere tiår nytt godt av en stabil, regelstyrt verdensorden. I en tid med geopolitisk uro, økende proteksjonisme og fragmenterte verdikjeder blir EØS-avtalen enda viktigere. På områdene avtalen dekker, gir den norske bedrifter full tilgang til EUs indre marked med 450 millioner mennesker og sikrer like konkurransevilkår. Trygg markedsadgang til Europa er avgjørende for norske arbeidsplasser og verdiskaping.

Samtidig står Norge overfor nye utfordringer på områder som ikke dekkes av EØS-avtalen. Dette forutsetter en mer offensiv og helhetlig tilnærming til samarbeidet med EU. EUs indre marked, handelspolitikk, forsyningssikkerhet, cybersikkerhet, helsesamarbeid og forsvarsevne blir stadig tettere sammenvevd. I dette landskapet må Norge tenke strategisk rundt hvordan EØS-avtalen kan brukes og hva som kreves for å sikre norsk økonomi.

I en mer usikker verden er det mer krevende å stå alene. Parallelt styrker EU sin integrasjon og utvikler nye verktøy for å redusere sårbarhet. EØS-avtalen må være grunnstammen i samarbeidet med Europa, med et tydelig mål om å styrke norsk konkurranseevne og sikkerhet.

Regjeringen understreker i Finansmarkedsmeldingen 2025 at Norges tilknytning til EU gjennom EØS-avtalen er avgjørende for forutsigbare rammevilkår og et trygt, velfungerende finansielt system. Rask innlemmelse av EU-regelverk i norsk rett må derfor prioriteres.

EU har over tid blitt kritisert for omfattende og komplekse regelverk. Dette er nå under lupen med sikte på forenkling, og Norge bør delta aktivt i forenklingsarbeidet. Samtidig er det avgjørende å unngå særnorske løsninger som svekker norsk konkurransekraft. Felles regler bidrar til høy kvalitet på regelverket og gjør Norge til et gjenkjennelig og trygt marked på linje EU-landene. Norge bør derfor være en del av den felles regelverksutviklingen. Tidlig deltakelse er en del av EØS-avtalen og bør brukes mer systematisk.

Gjennomslagskraft i EU krever bred og varig tilstedeværelse i de tidlige fase av politikkutviklingen, både på politisk og teknisk nivå. Medlemslandene bygger i økende grad allianser nedenfra for å gi fart til forenklingsarbeidet og stimulere til vekst. I det arbeidet bør Norge være tydelig til stede.

## Gjensidig gevinst: Norge som attraktiv partner for vårt største eksportmarked

Norge har et stabilt styresett og en effektiv økonomi, noe som gjør oss til en attraktiv og pålitelig partner for EU. Når Norge engasjerer seg aktivt og målrettet blir vi lyttet til.

Norsk næringsliv har ekspertise i næringer som er strategisk viktige i Europa, som energi, havnæringene og romsatsing. Denne kompetansen bør brukes mer aktivt for å synliggjøre at Norge er en stabil og langsiktig strategisk partner, og bidra til å sikre markedsadgang.

EU arbeider med å realisere Spare- og investeringsunionen for å mobilisere privat kapital til omstilling, digitalisering og styrket forsvarsevne. For Norge er det viktig å sikre tett integrasjon mellom det norske og det europeiske kapitalmarkedet. Det norske kapitalmarkedet kjennetegnes av høy effektivt, høy digitalisering og løsninger som legger til rette for bred deltakelse blant forbrukerne. Dette gir Norge en relevant stemme i EUs politikkutforming, og illustrerer et område der tidlig og aktiv involvering vil ha effekt.

En vedvarende og synlig norsk tilstedeværelse i EU, med tydelige mandater og aktiv deltakelse, er viktig for å styrke Norges evne til å sette agenda og påvirke politikken i EU.

## Anbefalinger

- 1.1 Norge bør utnytte EØS-avtalen mer strategisk** ved å modernisere og effektivisere prosessene for innlemmelse av EU-regelverk. Dette vil sikre like rammevilkår med våre naboland og styrke norsk konkurransekraft.
- 1.2 Norge bør unngå særnorske regler og praksiser** som øker kostnader for norske bedrifter og svekker landets attraktivitet for internasjonale investorer. I en tid med økende global usikkerhet er forutsigbarhet og regulatorisk gjenkjennelighet et sentralt konkurransefortrinn.
- 1.3 Norske myndigheter og bedrifter bør engasjere seg tidligere og mer aktivt i EUs politikkutforming**, både innenfor og utenfor EØS-avtalens virkeområde. Dette innebærer strategisk og langsiktig deltakelse i Kommisjonens ekspertgrupper og andre fora, slik EØS-avtalen legger til rette for.
- 1.4 Norge bør etablere en mer systematisk offentlig-privat dialog for å utvikle norske posisjoner** i forkant av nye EU-initiativer. Private aktører sitter på verdifull markedsinnsikt, analyser og løsningsforslag som kan gi et bedre og mer kunnskapsbasert grunnlag i utformingen av norske posisjoner.

## Løsning 2

# Styrke tilgangen på risikokapital for norske oppstarts- og vekstselskaper

Kapitalmarkedet må evne å finansiere selskaper i alle faser. Mange av fremtidens vekstbedrifter passer ikke inn i tradisjonelle lånemodeller og krever mer risikovillig egenkapital. Sammenligninger av næringslivet og kapitalmarkedene i Norden viser at Norge har svakere tilgang på risikokapital for selskaper som skal vokse.

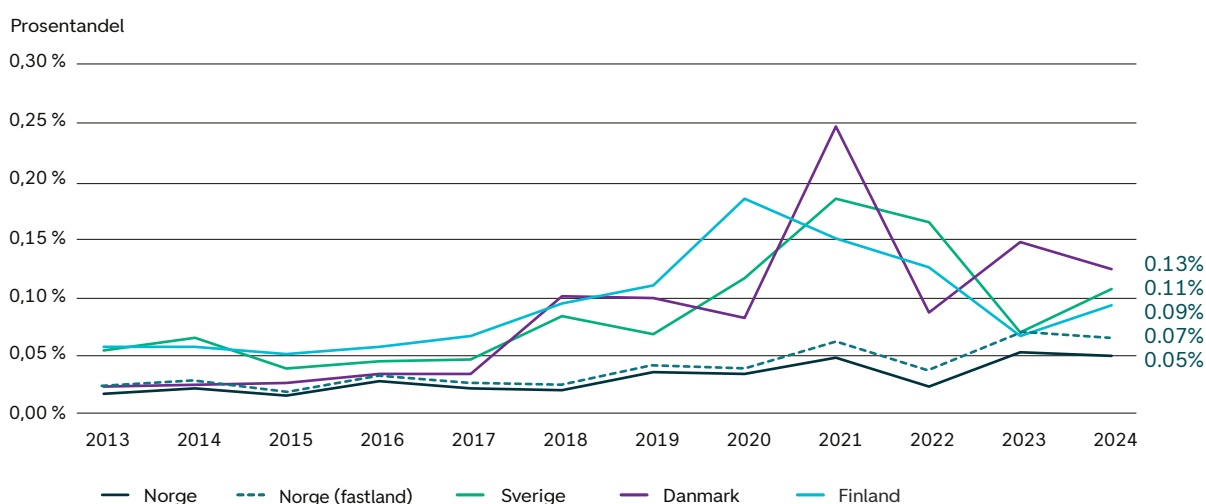
Risikokapital deles her inn i såkorn, tidligfase (venturekapital, «VC») og senfase (vekstkapital).

- **Såkornkapital** finansierer de aller første stegene, som idé- og produktutvikling, innledende markedsundersøkelser og etablering av bedrifter.
- I tidligfase er tilgang på **venturekapital** avgjørende for å finansiere bedrifters oppstartsfase, produktutvikling og kommersialisering (early stage VC).

→ I senfase er bedriftene operative og skal ekspandere og skalere. Venturekapital finansierer den tidlige vekstfasen hvor bedriftene skal vinne markedsandeler og øke omsetningen (late stage VC). Når bedriftene skal finansiere videre ekspansjon og skalere lønnsom drift er de avhengige av **vekstkapital**.

Mangelen på venture- og vekstkapital blir trukket frem i Draghi-rapporten som et av de største hindrene for europeisk innovasjonsevne.<sup>101</sup> At Norge har den laveste andelen risikokapital i forhold til BNP blant de nordiske landene, er derfor som særlig bekymringsfullt. Tall fra Norsk Venturekapitalforening (NVCA) på nominelle investeringer bekrefter langt på vei dette bildet. Ser man på investert beløp i tidligfase (fra såkorn til late stage VC) og vekst samlet, har Norge ligget i bunnsjiktet i Norden de siste fem årene, langt under nivået i Sverige, og har samlet sett hatt lavest investeringer over perioden.<sup>102</sup>

### Investert risikokapital som andel av BNP (2013–2024)

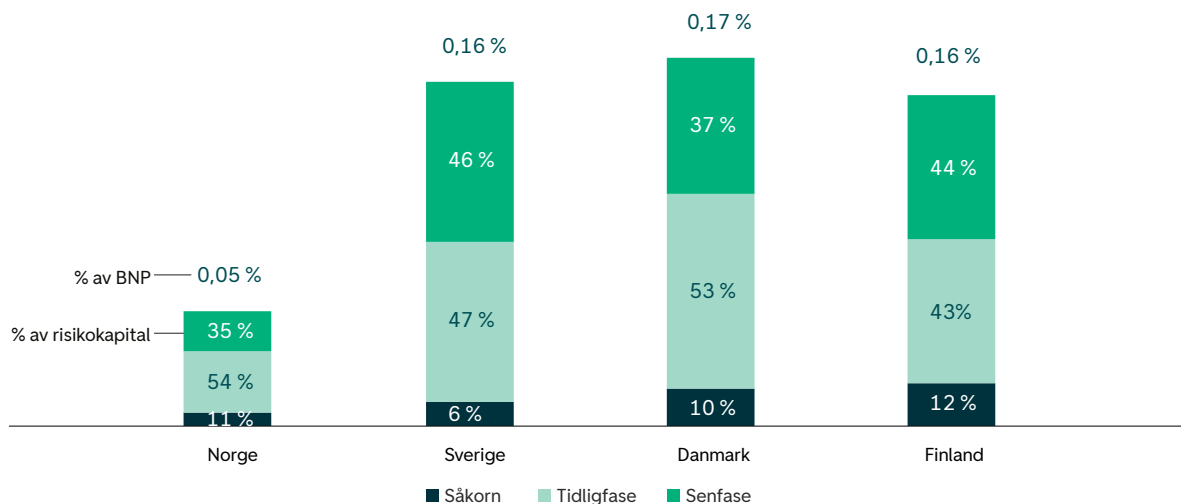


Kilde: Oslo Economics

101 NHO (2025), Norsk konkurransekraft – Veien til vekst

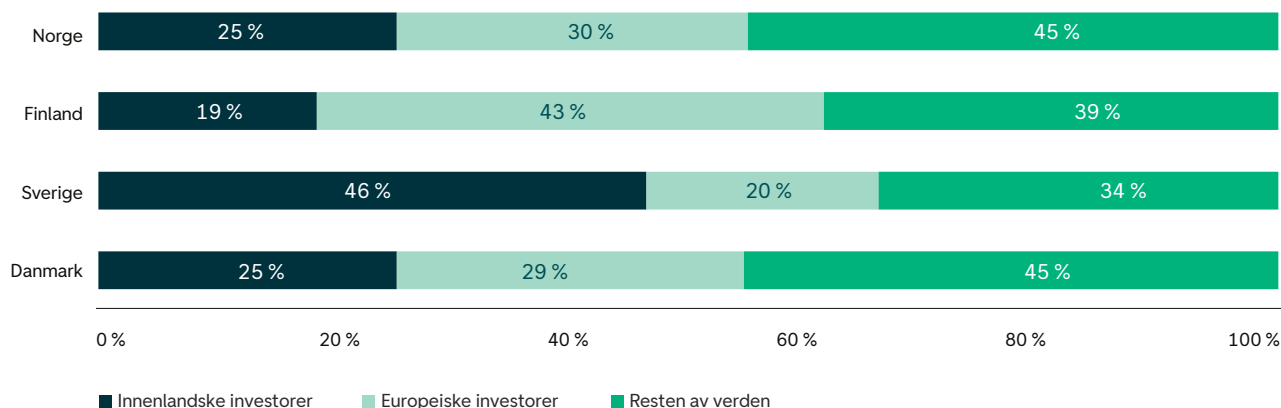
102 Norsk Venturekapitalforening, Menon Economics og PEREP.

### Risikokapital som andel av BNP. Gjennomsnitt for år 2020–2024



Kilde: Oslo Economics

### Andel av late stage VC fra ulike kilder (2020–2024)



I Norge er tilgangen på risikokapital særlig svak i de senere fasene hvor selskaper trenger kapital for å vokse og skalere. Dette henger sammen med et begrenset privat kapitalmarked og høy avhengighet av internasjonale aktører, som er vanskeligere tilgjengelig i denne fasen. Dette er en viktig årsak til at mange gründere går ut av Norge når de skal vokse internasjonalt.

Når finansieringsrundene blir større, synker andelen innenlandske investorer. I tidligfase dekker norske investorer 60 prosent av kapitalbehovet, mens andelen i late-stage venturekapital er rundt 25 prosent. Til sammenligning dekker innenlandske investorer 46 prosent av late-stage venturekapital i Sverige. Dette har betydning, både fordi norske investorer gjør langt flere investeringer i norske selskaper enn utenlandske investorer<sup>103</sup>, og fordi et sterkt lokalt eiermiljø lettere tiltrekker seg utenlandsk kapital.

<sup>103</sup> Norsk Venturekapitalforening, Aktive eierfond i Norge – Aktivitetsrapport 2024, 18. juni 2025

I de tidlige fasene finnes det også flere finansielle verktøy, og verktøykassen for å finansiere oppstartsbedrifter er styrket sammenlignet med tidligere. Bankene finansierer nå flere selskaper i samarbeid med Innovasjon Norge gjennom vekstgarantiordningen. Norske bedrifter kan også få garantert finansiering gjennom InvestEU. Det kommer imidlertid flere advarsler om begrenset tilgang på kapital også i tidlig fase. Analyser fra Norsk Venturekapitalforening viser en nedadgående trend både i investert beløp og antall investeringer i tidligfase. De siste fem årene har Norge ligget på bunnen i Norden når det gjelder investert beløp i tidligfase.<sup>104</sup>

## Både finansnæringen og myndighetene må arbeide aktivt for å utvikle et sterkere miljø for venture- og vekstinvesteringer

Med et dypere privat risikokapitalmiljø kan Norge akselerere omstillingen av økonomien og legge bedre til rette for at selskaper med vekstpotensial og internasjonale ambisjoner blir i Norge over tid.

I venture-segmentet er det særlig behov for å styrke miljøet av kapitaleiere som investerer i venture-fond (LPer). Sammenlignbare land, som Sverige og Danmark, har bygget opp en statlig base for ventureinvesteringer gjennom mer aktiv bruk av fond-i-fond-løsninger.<sup>105</sup> De har også kommet lengre i å mobilisere pensjonskapital til alternative investeringer, selv om andelen som kanaliseres til venturekapital fortsatt er svært begrenset.

Skal Norge lykkes med å skape et sterkere, lokalt kapitalmarked for risikokapital må både finansnæringen og myndighetene arbeide aktivt for å styrke tilgangen på venture- og vekstkapital.

## Anbefalinger

- 2.1 Styrke det private eiermiljøet** gjennom rammevilkår som fremmer langsiktig investeringsvilje. Konkurransedyktig eierbeskatning i forhold til sammenlignbare land er et sentralt virkemiddel for at Norge skal være et attraktivt marked å investere i, redusere kapitalflukt, tiltrekke internasjonal kompetanse og for norske vekstselskapers mulighet til å skalere internasjonalt.
- 2.2 Finansnæringen må ta en aktiv rolle i å formidle kunnskap om risikokapital** blant investorer for å bygge en sterkere kultur for venture- og vekstinvesteringer. Det er generelt mangel på kunnskap om og erfaring med ventureinvesteringer i Norge. Økt politisk oppmerksomhet er også nødvendig.
- 2.3 Etablere flere arenaer for hvor kapital og vekstselskaper møtes** for å koble forretningsideer med potensielle investorer. Dette kan styrke kapitaltilgangen i tidlig fase og skape et mer robust økosystem for innovasjon.
- 2.4 Styrke kapitalbasen for venture-investeringer** gjennom statlige fond-i-fond-løsninger og mobilisere kapital fra institusjonelle investorer (se også neste løsningsforslag).

<sup>104</sup> Norsk Venturekapitalforening, Investeringer i venture, vekst og oppkjøp i første halvår 2025, 3. des. 2025

<sup>105</sup> NHO (2025), Norsk konkurransekraft – Veien til vekst

## Løsning 3

# Mobilisere spare- og pensjonskapital for vekst og omstilling

I Europa er det økende politisk oppmerksomhet rundt behovet for å mobilisere husholdningens sparepenger og pensjonskapital til investeringer i vekst og omstilling, blant annet i illikvide aktiva som infrastruktur, Private Equity (PE) og venture.

I Norge vil et viktig første skritt være å få nordmenn til å spare mer i aksjer og fond. Dette vil både styrke norsk privat kapital og bidra til større økonomisk trygghet for den enkelte. I dag har danske og svenske husholdninger tre ganger så mye aksjeeierskap som norske.<sup>106</sup> Selv om pensjonskapitalen utgjør en stor del av den samlede finansielle formuen i Norge, sparer nordmenn for lite til pensjon. En aldrende befolkning øker behovet for privat pensjonssparing, både gjennom individuell sparing og arbeidsgiverbetalt pensjon.

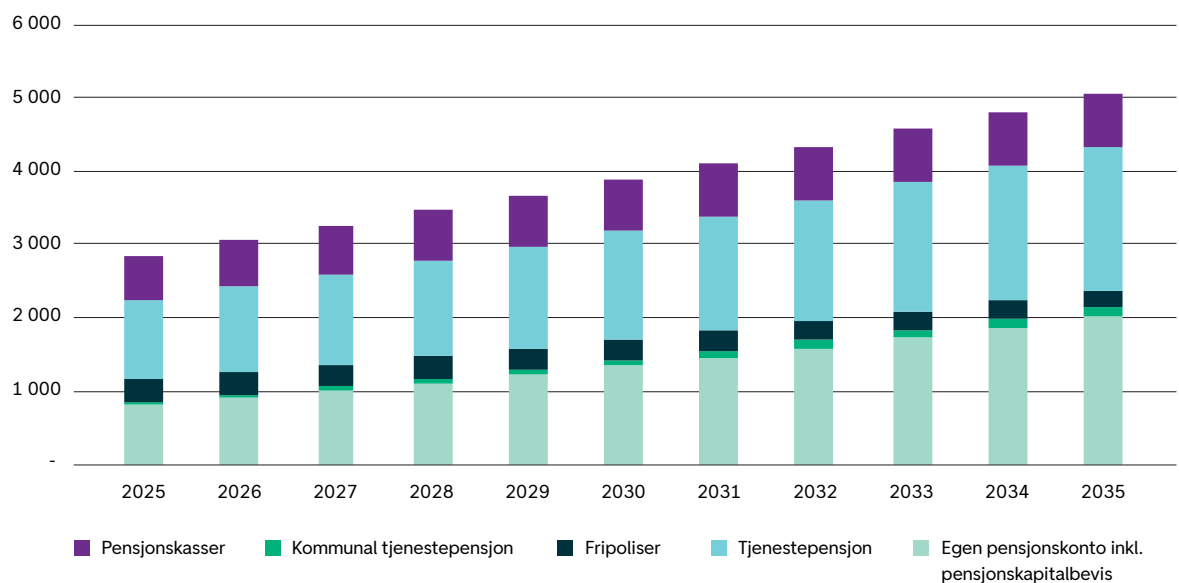
For at denne kapitalen skal bidra til vekst og omstilling, må det både jobbes med kultur, kunnskap og gode spare- og pensjonsprodukter.

Pensjonskapitalen forvaltes gjennom ordninger med ulike regulatoriske rammer og investeringsprofiler. De tre viktigste ordningene er garanterte ordninger i privat sektor, innskuddspensjon og offentlige tjenstepensjon. Sammensetningen av ordningene har stor betydning for hvilke aktivaklasser pensjonskapitalen kan investeres i.

Garanterte ordninger i privat sektor (fripoliser og ytelsespensjon) er i betydelig grad investert i obligasjoner med lang løpetid og høy kredittkvalitet. Disse produktene er nå under avvikling og erstattes av innskuddspensjon (egen pensjonskonto).

Siden risikoen innskuddspensjonsordninger bæres av den enkelte kunde, er det større fleksibilitet i investeringsvalg og aktivaklasser basert på kundenes preferanser. I dag er rundt 60–70 prosent av innskuddspensjonen investert i aksjer. Det kan være mer rom for investeringer i illikvide aktiva, men reguleringen legger noen begrensninger knyttet til risikostyring, soliditet og likviditet.

### Utvikling i det norske pensjonsmarkedet



Kilder: Pensjonskasser i 2025, SSB. Øvrige porteføljer i 2025, Finans Norge. Fremskrivninger 2025–2035, DNB

106 NHO (2025), Norsk konkurransekraft – Veien til vekst

Analysen fra Danmark viser at overgangen til et innskuddsbasert pensjonssystem har økt pensjonsformuen og investeringskapasiteten, og gitt høyere risikotoleranse. Økt risikotoleranse har muliggjort en høyere andel investeringer i aksjer, infrastruktur og PE. Dette medfører høyere risiko, men også høyere forventet avkastning.<sup>107</sup>

I Norge ser vi en tilsvarende utvikling ifølge statistikk fra Finans Norge. I 2013 var andelen av innskuddspensjonsmidler investert i aksjer på 63 prosent, tilsvarende 84 milliarder kroner. Per tredje kvartal 2025 var andelen på 69 prosent og den nominelle verdien av aksjeinvesteringene utgjorde 409 milliarder kroner. Økningen i aksjeeksponering skyldes tre forhold; økt bevissthet hos kundene, at enkelte pensjonsleverandører har økt aksjeandel i sine

standardporteføljer, og at den gode avkastningen på aksjer har økt den relative andelen av porteføljer som i utgangspunktet har høy aksjeandel.

Dersom spare- og pensjonskapitalen i større grad skal bidra til vekst og omstilling, er det avgjørende at kundenes preferanser ivaretas. Som det danske eksempelet viser, er det gode grunner til å inkludere alternative investeringer i en portefølje med lang tidshorisont. En beskjeden allokering til for eksempel PE og infrastruktur kan gi en portefølje et bedre forhold mellom risiko og avkastning. Ikke-børsnoterte investeringer gir bredere eksponering mot en større del av verdiskapingen, og kan gi høyere risikojustert avkastning for investorer som er komfortable med høyere kompleksitet. Dette er illustrert i eksempelet under.

#### Eksempel: Endringer i porteføljeegenskaper ved å introdusere PE og infrastruktur



<sup>107</sup> Danmarks Nationalbank, The road to more risky assets in the Danish pension sector, Analysis No. 18, 3. sept. 2025

Eksempelet illustrerer hvordan en moderat allokering til alternative, unoterte investeringer kan bidra til å forbedre egenskapene til veldiversifiserte porteføljer. Spesifikt viser figurene forventet avkastning og betaling for risiko (Sharpe ratio) ved å ta inn 2,5 prosent PE og 2,5 prosent infrastruktur i veldiversifiserte porteføljer med henholdsvis 80 prosent og 50 prosent aksjeandel.

Figurene viser resultatene for tre ulike alternativer: en portefølje uten PE og infrastruktur, et alternativ hvor PE og infrastruktur finansieres fullt ut fra renter, og et alternativ hvor PE og infrastruktur finansieres 50/50 fra renter og aksjer.

Offentlige tjenestepensjonsordninger har langsiktige forpliktelser hvor pensjonsinnretningene bestemmer allokeringen av pensjonskapitalen, noe som gir større handlingsrom til å inkludere illikvide investeringer. Det finnes flere eksempler fra europeiske land som har arbeidet målrettet for å mobilisere pensjonskapital til vekst og omstilling.

- Svenske pensjonsfond allokere noe av deres investeringer til i oppstartsselskap eller investeringer i risikokapital. Sverige har blant annet et dedikert statlig pensjonsfond for unotert aksjekapital. Sjøtte AP-fonden (AP6) har mandat om å investere hele sin kapital i PE, herunder venture, enten direkte og gjennom fond-i-fond.
- 2011 gikk den danske staten sammen med de største pensjonsselskapene om å opprette Dansk Vækstkapital (DVK) hvor kapitalen er øremerket investeringer i danske venture- og småkapital-fond. DVK-fondene har benyttet en fond-i-fond løsning hvor investeringene er plassert i en rekke venture-, vekst- og oppkjøpsfond. Siden oppstarten har DVK investert indirekte i over 800 selskaper.
- I Storbritannia har 17 av de største innskuddspensjonsforvalterne gått sammen og forpliktet seg til å investere 10 prosent av porteføljene i «vekstfremmende», unoterte aktiva som infrastruktur og PE innen 2030.

## Anbefalinger

- 3.1 Gi livselskaper og pensjonskasser større handlingsrom til å investere i vekst- og oppstartsbedrifter.** Dette må fortsatt skje innenfor rammene for ansvarlig pensjonsforvaltning slik at kundenes forventede avkastning øker.
- 3.2 Samarbeidsmodeller mellom offentlige og private aktører,** for eksempel fond-i-fond-løsninger, kan bidra til å bygge en institusjonell kapitalbase for vekstinvesteringer i Norge. Slike løsninger må imidlertid bidra til bedre risikjustert avkastning for pensjonskapitalen.
- 3.3 Pensjonsforvaltere bør kommunisere tydelig til bedrifts- og personkunder** hvordan slike investeringer kan bidra til både avkastning og samfunnsnytte.
- 3.4 Øke kunnskapen om aksje- og fondssparing i befolkningen** og sikre at det er enkelt og gunstig for enkeltpersoner å eie verdipapirer.

## Løsning 4

# Bruke virkemiddelapparatet smartere for å utløse privat kapital og fremme eksport

For at Norge skal lykkes med å utvikle nye løsninger, teknologi og vekstnæringer, må vi legge bedre til rette for entreprenørskap og risikotaking. Som en liten, åpen økonomi er vi avhengige av eksport for å skape nye veksteventyr. Effektive og målrettede offentlige virkemidler kan avlaste risiko, utløse privat kapital og øke sannsynligheten for at bedrifter lykkes. Samtidig kan virkemiddelapparatet brukes mer spisset, koordinert og strategisk. Vi i DNB og andre kapitaltilbydere må også utfordre oss selv og finne løsninger for selskaper i vekstfasen.

### Risikoavlastning i oppstarts- og vekstfasen

Innovasjon, teknologiutvikling og entreprenørskap innebærer høy risiko. Selv om privat kapital i tidlige faser er innrettet for å ta risiko, er det likevel ikke slik at alle gode prosjekter får finansiering. Også i markedet for oppstarts- og vekstselskaper finner vi ulike former for markedssvikt.

I de tidlige fasene er informasjonsgrunnlaget svakt, risikoen svært høy og få selskaper er lønnsomme. Mange fremtidige løsninger er kapitalintensive og preget av usikkerhet om marked, etterspørsel og tilgang på innsatsfaktorer. Grønn industri og klimateknologi er typiske eksempler på områder med behov for risikoavlastning.

Debatten rundt statlig støtte og risikoavlastning har tiltatt både i Norge og i EU. Slike virkemidler trengs for å stimulere innovasjon og korrigere for markedssvikt, men ressursene kan brukes mer kraftfullt og målrettet. Virkemiddelapparatet og næringslivet må jobbe tettere sammen for å sikre reell risikoavlastning, utløse mer privat kapital og forenkle vekstreisen for nye selskaper.

## Anbefalinger

- 4.1 Det overordnede målet med virkemiddelbruken må alltid være å stimulere til innovasjon og vekst.** Suksess bør måles i antall innovative selskaper med stort vekstpotensial, ikke i antall selskaper som mottar støtte.
- 4.2 Offentlig tilskudd og direkteinvesteringer bør innrettes slik at de utløser privat kapital** til prosjekter med bærekraftige forretningsmodeller, men som hemmes av høy risiko og utsatt kontantstrøm på kort sikt. Deltakelse fra private investorer gir større sikkerhet for at offentlige midler går til prosjekter som vurderes som levedyktige.
- 4.3 Offentlig og privat kapital bør ha tettere dialog og koordinering** slik at kundene slipper å navigere mellom ulike aktører. Tidlig dialog om potensielle caser, kompetansedeling, felles samlingspunkter mellom kunderådgivere og tett dialog med risikokapitalmiljøene vil gjøre vekstreisen lettere.
- 4.4 Bankene bør videreutvikle sin verktøykasse for selskaper i vekstfasen** og bruke internasjonale ordninger som InvestEU og European Investment Fund mer aktivt.
- 4.5 Offentlig sektor bør i større grad bidra til å skape markeder for nye teknologier og tjenester** gjennom innovative anskaffelsesprosesser. Dette er spesielt viktig for teknologier med usikker etterspørsel, eksempelvis innen grønne industriprosjekter, helse og forsvar.

## Eksportvekst

Virkemiddelapparatet spiller også en viktig rolle for selskaper som skal ta steget ut i internasjonale markeder. I en liten, åpen økonomi er eksport en forutsetning for sysselsetting, verdiskaping og næringsutvikling. Norsk eksport sysselsetter om lag 270 000 direkte, og ytterligere 370 000 indirekte.<sup>108</sup> Likevel eksporterer Norge mindre enn mange andre sammenlignbare europeiske land.<sup>109</sup>

I 2022 lanserte Regjeringen en ambisjon om å øke eksporten, utenom olje og gass, med 50 prosent innen 2030. For å lykkes kreves økt innsats og tettere samarbeid mellom næringslivet, finansnæringen og virkemiddelapparatet. DNB har for eksempel et omfattende samarbeid med Eksfin, som er en viktig katalysator for norsk eksport. Gjennom garantier og lån deler Eksfin kredittrisikoen med bankene, slik at de kan finansiere større og flere eksportprosjekter.

Skal regjeringens eksportmål nås, må Norge samle og koordinere innsatsen og være tidligere ute med støtte til nye næringer, teknologier og selskaper i vekstfasen. Virkemiddelapparatet og private aktører må samarbeide tettere for å finne bedre løsninger som maksimerer effekten for eksportnæringene.

## Anbefalinger

### 4.6 Utvikle en mer koordinert og effektiv struktur for eksport- og investeringsfremme.

En samlet og strukturert plattform gir bedre koordinering mellom næringsliv, departementer, eksportapparatet og utenriksstasjonene.

### 4.7 Virkemiddelapparatet bør fortsette å spisse innsatsen mot næringer med høyt fremtidig eksportpotensial. Dette innebærer å gi rom for høyere risikoappetitt og satse der Norge har reelle fortrinn.

### 4.8 Eksportfremmende virkemidler må være bedre tilrettelagt for mindre vekstselskaper, eksempelvis gjennom tilpasninger i dokumentasjonskrav, sikkerhet og risikoappetitt. Mer standardiserte produkter og forenklete prosesser vil gjøre virkemidlene mer tilgjengelige, ikke minst for små og mellomstore bedrifter.

108 Menon Economics (35/2025), Eksportmeldingen 2025

109 NHO (2025), Norsk konkurransekraft – Veien til vekst

## Løsning 5

# Øke investeringene i verdiskapingsrettet forskning og utvikling

Evnen til å utvikle, ta i bruk og kommersialisere ny teknologi vil i økende grad avgjøre fremtidig verdiskaping, sysselsetting og velferd. Internasjonalt pågår det et intensivt kappløp om teknologisk og industrielt lederskap, der særlig USA og Kina investerer tungt i teknologi, forskning og innovasjon. Europa har over tid tapt markedsandeler innen teknologiintensive næringer.

USA investerer i dag rundt 3,5 prosent av BNP i forskning og utvikling, drevet av et tett samspill mellom offentlige programmer, forskningsmiljøer og et dypt privat kapitalmarked. Gjennom målrettede industrielle initiativer mobiliseres betydelige ressurser til halvledere, kunstig intelligens, helseteknologi og forsvarsindustri. Resultatet er et innovasjonsøkosystem der forskning raskt kan omsettes til nye selskaper og skaleres globalt.

Kina har på sin side økt FoU-investeringene kraftig det siste tiåret, og bruker nå over 2,5 prosent av BNP på forskning og utvikling. Innsatsen er konsentrert om strategiske teknologier som kunstig intelligens, batterier, avansert produksjon og kvantedatateknologi, med sterk

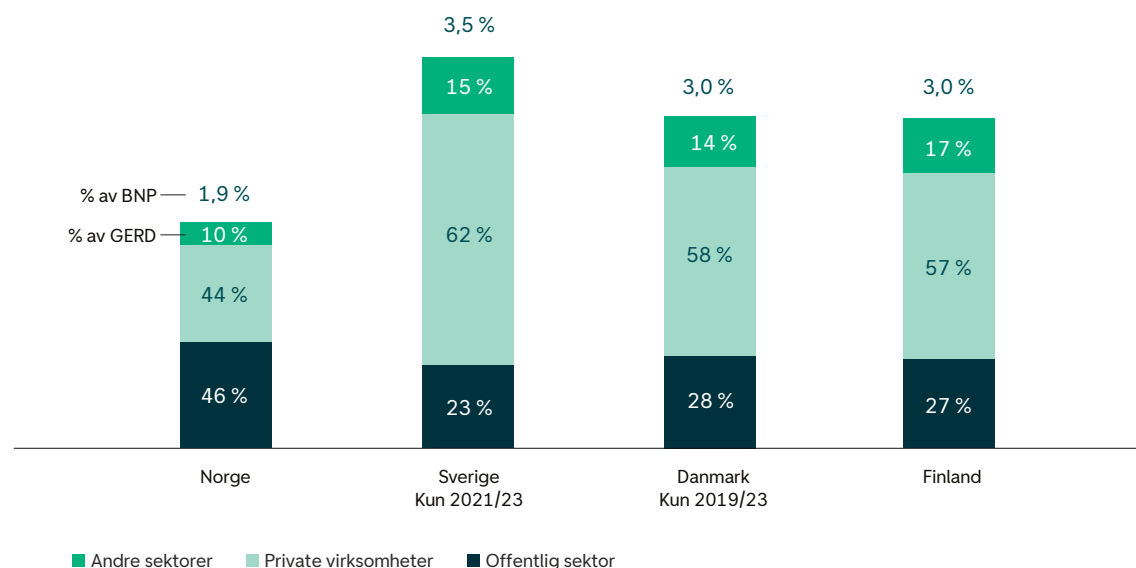
statlig koordinering mellom kapital, industri og forskning. Dette har på kort tid gitt Kina ledende posisjoner i sentrale teknologiske verdikjeder.

Europa ligger samlet sett bak. FoU-investeringene er lavere enn i USA og mer fragmentert, og produktivitetsveksten har vært svakere. Manglende kommersialisering, svakere kapitalmarkeder og for lav privat FoU-innsats pekes på som sentrale årsaker til utfordringene.

### Norges utgangspunkt – sterke forutsetninger, men lav næringsrettet FoU

Norge har høy kompetanse, solide statsfinanser og flere sterke forskningsmiljøer. Likevel er de samlede FoU-investeringene i Norge i underkant av 2 prosent av BNP. Det er betydelig lavere enn i Sverige, som investerer om lag 3,5 prosent, og lavere enn i øvrige nordiske land. Gapet er særlig tydelig i næringslivet, der norske bedrifter og eiermiljøer investerer vesentlig mindre i forskning og utvikling enn selskaper i de andre nordiske landene.

### Andel FoU fordelt på ulike typer finansieringssektorer. Gjennomsnitt 2019–23



Kilde: Oslo Economics. GERD (Gross Domestic Expenditure on R&D)

Dette reflekterer flere strukturelle forhold. Norge har en høy andel råvarebaserte næringer med relativt lav FoU-intensitet, svake insentiver for FoU som utløser samarbeid mellom bedrifter og forskningsmiljøer, begrenset tilgang på risikokapital, og for svake koblinger mellom akademia, næringsliv og kapitalmiljøer. Kommersialisering av forskning belønnes i for liten grad, og for få ideer utvikles videre til levedyktige, skalerbare selskaper. Over tid har høy verdiskaping fra petroleumsnæringen bidratt til å dempe konsekvensene av dette, men det har også bundet opp talent og oppmerksomhet i en periode der flere sektorer har hatt betydelige innovasjonsbehov.

Varig produktivitetsvekst kommer i hovedsak fra teknologisk utvikling, effektiv kapitalallokering og skalering av innovative selskaper. Land som lykkes har bygget sammenhengende verdikjeder fra forskning til kommersialisering og internasjonal vekst.

For Norge innebærer dette at FoU-politikken må rettes tydeligere mot verdiskaping i næringslivet. Det er ikke tilstrekkelig å styrke forskning isolert, forskningsinnsatsen må i større grad kobles til kapital, marked og internasjonal skalering.

## Anbefalinger

- 5.1 Dreie virkemiddelbruken fra mange enkeltstående støtteordninger til mer helhetlige innovasjonssystemer,** der forskning, kapital, kompetanse, markedsadgang og regulering ses i sammenheng. Det vil legge bedre til rette for økte private forskningsinvesteringer og styrket samhandling mellom næringsliv og kunnskapsmiljøer.
- 5.2 Øke investeringene i næringsrettet forskning og utvikling.** Offentlige virkemidler bør i større grad utformes for å utløse privat FoU i næringslivet. Direkte støtte til næringsrettede forskningsprosjekter bør styrkes og målrettes tydeligere mot områder med stort vekstpotensial og bred anvendelse på tvers av næringer.
- 5.3 Forbedre insentivene for samarbeid mellom universiteter, forskningsinstitutter og næringsliv.** Kommersialisering av forskningsresultater bør belønnes sterkere. Banker, fond og kapitalmarkeder bør kobles tidligere på i kommersialiseringsfasen, blant annet gjennom offentlige garantier og risikodelingsordninger for FoU-intensive prosjekter.
- 5.4 Satse målrettet på kompetanse og talent.** Utdanningssystemet må i større grad tilpasses næringslivets behov, spesielt innen teknologi og realfag (STEM). Norge må også bli mer attraktivt for internasjonale talenter gjennom konkurransedyktige rammebetingelser og tydelige karriereveier.
- 5.5 Norge bør opprette flerårige, tematiske programmer innen strategiske områder** som kunstig intelligens, helse, energi, hav, sikkerhet og forsvarsteknologi. Programmene bør dekke hele verdikjeden, fra forskning og pilotering til kommersialisering og skalering.
- 5.6 Styrke mobiliteten mellom akademia og næringsliv.** Gi forskere bedre mulighet til permisjon for å starte selskaper eller jobbe i næringslivet uten å miste karriereprogresjon. Næringslivserfaring bør vektlegges tynge i akademiske karriereløp.

## Løsning 6

# Enklere regler og raskere saksbehandling

### Konsekvenser av nye reguleringer må vurderes grundig

Etterlevelse av offentlige regler og administrative prosedyrer medfører kostnader og hindringer for næringslivet. Draghi-rapporten peker på en rigid og fragmentert reguleringsstruktur som en av hovedårsakene til Europas produktivitetsgap mot USA og Kina. Store deler av EUs regelverk vil gjelde for norske bedrifter, ofte supplert med særnorske krav. Når reguleringene blir for omfattende svekkes innovasjonsevnen, driftskostnadene øker, investeringer bremses og veksten hemmes. Europakommisjonen har derfor satt seg som mål å redusere den administrative byrden for europeiske selskaper med minst 25 prosent.

I NHOs medlemsundersøkelse for 2025 opplever en av fire medlemsbedrifter at reguleringer og lovkrav er en vesentlig hindring for ekspansjon.<sup>110</sup> Selv om reguleringer innføres med gode intensjoner, er det avgjørende at konsekvensene for næringslivet utredes grundig. Utredningsinstruksen skal sikre at beslutninger om statlige tiltak bygger på et solid beslutningsgrunnlag, slik at uønskede virkninger for næringslivet unngås.

Erfaringen i næringslivet tilsier imidlertid at økonomiske og administrative konsekvenser for bedriftene ikke utredes eller hensyntas tilstrekkelig. DFØ-rapporten «Tilfredsstiller statlige utredninger utredningsinstruksens krav?» fra 2025 bekrefter at det er et klart forbedringspotensial i kvaliteten på utredninger av regulatoriske forslag. Rapporten peker også på svak etterlevelse av utredningsinstruksen.<sup>111</sup>

Det er samtidig viktig at Norge ikke blir hengende etter i EUs reguleringsarbeid, særlig i lys av EUs pågående forenklingsarbeid. Harmonisering og lik anvendelse av regelverk på tvers av landegrensene vil være kostnadsbesparende for norske bedrifter og bidra til å styrke konkurransekraften.

### Saksbehandling og offentlige søknadsprosesser kan effektiviseres og samordnes bedre

Konsesjons- og søknadsprosesser er ofte langvarige, kompliserte og uforutsigbare. Nær én av fem av NHOs medlemsbedrifter opplever at byråkrati og lange saksbehandlingstider er en vesentlig hindring for ekspansjon.<sup>112</sup>

Når bedrifter investerer, er tid en betydelig kostnad. I perioder med høy inflasjon og høyere renter påvirker lange ledetider nåverdien av prosjekter negativt. Dette gjelder særlig kapitalintensive prosjektene. Lang saksbehandlingstid kan utsette fremtidige kontantstrømmer, øke investeringskostnadene, øke risikoen for investorene og i ytterste konsekvens stoppe prosjekter med positive samfunns effekter. Resultatet er at Norge fremstår som et mindre attraktivt land å investere i sammenlignet med land som har raskere «time-to-market». Det er også viktig at næringslivet møter en mer koordinert forvaltning i konsesjonsprosesser.

Søknadsprosesser til offentlige støtteordninger bør bli mer effektive og forutsigbare. Det skal ikke bli enklere å få offentlige midler, men mange bedrifter er i dag avhengige av eksterne konsulenter for å navigere i komplekse offentlige søknadsprosesser. Dette er både kostnadsdrivende og tidkrevende. Omfattende dokumentasjonskrav og detaljstyring kan også begrense tilgangen til risikoavlastende virkemidler. Vår erfaring er at det blir mer krevende å få med private investorer dersom rammeverket for finansieringsordningen blir for omfattende.

110 NHO (2025), Norsk konkurransekraft – Veien til vekst

111 Kvaliteten på utredninger av statlige tiltak | DFØ

112 NHO (2025), Norsk konkurransekraft – Veien til vekst

## Anbefalinger

- 6.1 Ved innføring av nye reguleringer må konsekvensene for næringslivet utredes grundigere** og vektlegges i større grad enn i dag.
- 6.2 Ved innføring av ny regulering bør det samtidig vurderes om eksisterende regler kan fjernes eller forenkles**, for eksempel gjennom OECDs «One in, X out»-prinsipp.
- 6.3 Redusere etterslepet i innføringen av EU-regelverk gjennom EØS-avtalen** og prioritere harmonisering av regelverk og tilsyn på tvers av landegrenser.
- 6.4 Redusere saksbehandlingstiden i konsesjonsprosesser** og forbedre koordineringen mellom ulike offentlige forvaltningsorganer og -nivåer.
- 6.5 Offentlige søknadsprosesser må effektiviseres** gjennom økt standardisering, digitalisering og redusert detaljnivå.

# Hva gjør DNB

## 1. Europeisk samarbeid og markedsadgang

- DNB arbeider langsiktig og strategisk for å synliggjøre norske interesser og ekspertise for beslutningstagere i EU. DNB deltar i en rekke europeiske bransjeforeninger og -fora og bidrar aktivt til utforming av politiske budskap og standpunkt.
- I januar 2026 åpnet DNB også et eget representasjonskontor i Brussel dedikert til å fremme norske interesser og sikre tidlig innflytelse i EUs politikk- og regelverksutforming. Gjennom kontoret i Norway House vil DNB også være et bindeledd for kundene våre til Brussel for økt innsikt og tilgang.

## 2. Støtte oppstarts- og vekstselskaper

- DNB er opptatt av å fremme gründere, vekstbedrifter og innovative næringsmiljøer. DNB har et eget oppstart- og vekst-team som støtter gründere gjennom oppstartsprosessen og den videre vekstreisen. Teamets oppstartsloser hjalp nesten 3 500 oppstartsselskaper i 2025.
- I 2025 ble DNB NXT arrangert for niende år på rad. NXT er en møteplass for oppstartsbedrifter, vekstselskaper og investorer, og har blitt Norges største arena for å koble ideer og risikokapital.
- For å styrke det nasjonale økosystemet for oppstart og vekst samarbeider DNB også med en rekke gründerhus og coworking-miljøer over hele landet. Blant disse finner vi aktører som Mesh, Startuplab og Norinnova.
- DNB har i samarbeid med Brønnøysundregistrene forenklet prosessen for å starte egen bedrift med en digital etableringsløsning. Nå kan hele prosessen gjøres i banken. DNB tilbyr også en grunnpakke for oppstartsbedrifter som samler selskapsetablering, bank og regnskap i ett, til en fast månedspris.

## 3. Mobilisere spare- og pensjonskapital

- DNB skal være førstevalget for aktive spare- og investeringskunder. DNB Asset Management er Norges største kapitalforvalter og forvalter fond og aksjer for over 1 000 milliarder kroner. DNB jobber aktivt for å øke bevisstheten rundt sparing og pensjon og å gjøre det enklere å spare i verdipapirer, blant annet gjennom kampanjen #huninvesterer og Spare-appen.
- DNB Livsforsikring forvalter rundt 430 milliarder kroner på vegne av 1,4 millioner personkunder og 33 000 bedrifter. Mellom 2013–2015 har DNB tilrettelagt for en betydelig økning av aksjeandelen i innskuddspensjonsmidler – fra 44 til 64 prosent – ved å øke aksjeandelen i anbefalt oppstartsportefølje. PE og infrastruktur inngår i innskuddspensjonsprofilene i dag med en mindre andel. Målsetning er at disse aktivaklassene skal øke over tid og bidra til diversifiserte porteføljer.

## 4. Samarbeid med virkemiddelapparatet

- DNB jobber aktivt for å hjelpe norske bedrifter ut i verden og har, som den eneste norske banken, et dedikert team med kompetanse på eksportfinansiering. Gjennom flere tiår har DNB utviklet et sterkt samarbeid med Eksfin og andre globale eksportfinansieringsinstitusjoner. Siden 2014 har DNB sammen med Eksfin gjennomført transaksjoner til en verdi av 190 milliarder kroner (ekskl. arbeidskapital).
- Gjennom InvestEU-garantiavtalen med European Investment Fund kan DNB tilby garanterte lån til innovative og bærekraftige bedrifter. Avtalen ble nylig utvidet ut 2029 med økt garantiramme og et bredere bærekraftsmandat.
- DNB har bidratt med finansiering til hundretalls oppstarts- og vekstbedrifter gjennom Innovasjon Norges Vekstgarantiordning. I 2025 ble det lånt ut over én milliard kroner gjennom ordningen, hvordan DNB sto for rundt halvparten.

## 5. Forskning og utvikling

- DNB er partner i ledende forskningssentre som TRUST (UiO, SINTEF, Norsk Regnesentral), NorwAI (NTNU) samt Norsk Kvanteklynge. Ved å bidra med finansiering og relevante use-cases får banken tilgang til den nyeste forskningen innen AI og kvanteteknologi og mulighet til å gi innspill til forskningsretningen.
- DNB er sammen med SINTEF, DNV og Telenor initiativtaker til en regulatorisk sandkasse for utprøving av avanserte AI-løsninger. Sandkassen gir DNB mulighet til å teste ut nye teknologier i praksis, koble forskningen til DNBs utfordringer, og bidra til utvikling av reguleringer og trygge løsninger.
- DNB har flere nærings-PhD-prosjekter, hvor ansatte jobber tett med akademia om temaer som tillit i AI-systemer, kriminologi og stokastisk analyse av risiko.

## 6. Forenkling

- DNB har over tid gjennomført omfattende forenklinger som gjør det enklere for kundene å håndtere egen økonomi. For privatkunder har digitalisering og automatisering av blant annet boliglånsprosessen, betaling av regninger, opprettelse av konto og daglig økonomistyring ført til en betydelig reduksjon i skjemavelde og manuelle prosesser. Digitale plattformer har også gjort sparing og pensjon mer tilgjengelig og oversiktlig.
- For bedriftskunder har digitalisering gitt betydelige effektiviseringsgevinster. Integrerte løsninger for betaling, likviditetsstyring og regnskap reduserer manuelt arbeid, gir bedre kontroll og frigjør tid til kjernevirksomhet, særlig for små og mellomstore bedrifter. DNB har også lansert «inntektsbasert lån», et digitalt låneprodukt til små bedrifter hvor kunden kan etablere lån med noen få klikk, og nedbetalingen skjer automatisk i takt med kundens inntekter.
- DNB deltar aktivt i utvikling av tydeligere regelverk for effektiv informasjonsdeling ved bekjempelse av økonomisk kriminalitet, og i DSOP-samarbeidet som effektiviserer prosesser for både næringsliv og myndigheter. DNB har også bidratt med flere konkrete forslag til Finanstilsynets forenklingsarbeid.

---

Denne rapporten skal ikke oppfattes som et tilbud eller en anbefaling om å kjøpe eller selge finansielle instrumenter eller eiendeler, og må ikke tolkes som en indikasjon på eller signal knyttet til DNB Bank ASAs strategi eller strategiske prioriteringer. Rapporten utgjør ikke en forpliktelse fra DNB Bank ASA om å yte tjenester knyttet til fulltegningsgarantier for finansielle instrumenter, plassering av finansielle instrumenter med eller uten garanti eller om å yte eller formidle kreditt eller om å yte andre tjenester. Denne rapporten skal heller ikke betraktes som investeringsrådgivning eller investeringsanalyse, og ingen investeringsbeslutninger bør baseres på informasjonen som gis her. DNB påtar seg ikke noe ansvar, verken for direkte eller indirekte tap, som følge av tolkning og/eller bruk av denne rapporten.

---

## **DNB**

### **Postadresse:**

Postboks 1600 Sentrum  
N-0021 Oslo

### **Besøksadresse:**

Dronning Eufemias gate 30  
Bjørvika, Oslo

[dnb.no](https://dnb.no)