

Aurelian Manufacturing
Markedsanalyse — Master Report

Februar 2026

1. Sammendrag

Aurelian Manufacturing adresserer et voksende behov for autonom CNC-produksjon i Norge og Norden. Tre strukturelle megatrender konvergerer: forsvarsoppbygging (NATO-bane mot 5% av BNP innen 2035), energitransisjon og industriell modernisering, og et strukturelt kapasitetsgap i europeisk HMLV-presisjonsproduksjon. TAM for nordisk presisjonsproduksjon estimeres til 25-40 mrd NOK/år, med SAM på 5-10 mrd NOK og SOM på 300-400 MNOK — oppnåelig med 20-25 CNC-maskiner ved 60-65% utnyttelse. Selskapet posisjonerer seg som Europas svar på Hadrian (USA, ~3,6 mrd USD verdivurdering), men med en mer kapitaldisiplinert tilnærming og tilpasset europeiske forsvars- og energimarkeder.

2. Makrotrender

2.1 Forsvarsoppbygging i Europa

NATO-landene akselererer forsvarsutgifter fra 2% mot 3-5% av BNP. Norges langtidsplan for forsvaret (2025-2036): 1 624 mrd NOK totalt. Dette er tverrpolitisk, multi-dekade, og akselererende. Presisjonsproduksjonskomponenter utgjør anslagsvis 10-15% av forsvarsanskaffelser, tilsvarende 13,5-20 mrd NOK/år i CNC-adresserbart marked.

2.2 Energitransisjon og Industriell Modernisering

Komplekse systemer, compliance-endringer og reshoring av forsyningskjeder forskyver verdi mot pålitelig, sporbar presisjonsproduksjon. Offshore vind, hydrogen/CCS, og modernisering av eksisterende olje/gass-infrastruktur krever alle avanserte CNC-komponenter.

2.3 Strukturelt CNC-kapasitetsgap

Europeisk HMLV-presisjonsproduksjonskapasitet er utilstrekkelig. Aldrende arbeidsstyrke, manglende investeringer og voksende etterspørsel skaper et tilbuds-etterspørselsgap som utvides hvert år.

3. Målmarkeder

3.1 Forsvarsindustri (Primært)

Nøkkelaktører: Kongsberg Defence & Aerospace, NAMMO, Thales Norway. Segmenter: Våpensystemer, missilkomponenter, marine systemer, vedlikehold/MRO. Markedsstørrelse: ~5-7 mrd NOK/år (CNC-adresserbar). Vekstrate: 8-12% årlig.

3.2 Energi og Offshore (Sekundært)

Nøkkelaktører: Equinor, Aker Solutions, Subsea 7, TechnipFMC. Segmenter: Subsea-utstyr, ventiler, pumpekomponenter, offshore vindturbiner. Markedsstørrelse: ~10-20 mrd NOK/år (CNC-adresserbar). Vekstrate: 5-8% årlig.

3.3 Generell Industri (Tertiært)

Segmenter: Medisinsk utstyr, romfart, maritim, infrastruktur. Markedsstørrelse: ~10-15 mrd NOK/år. Vekstrate: 3-5% årlig.

Segment	Markedsstørrelse (NOK/år)	Vekst	Nøkkelaktører	Aurelian-relevans
---------	---------------------------	-------	---------------	-------------------

Forsvar	5-7 mrd	8-12%	Kongsberg, NAMMO, Thales	Primært målmarked
Energi & Offshore	10-20 mrd	5-8%	Equinor, Aker, Subsea 7	Sekundært målmarked
Generell Industri	10-15 mrd	3-5%	Diverse	Tertiært målmarked

4. TAM / SAM / SOM Analyse

Nivå	Definisjon	Estimat (NOK/år)	Metode
TAM	Nordisk presisjon CNC totalt	25-40 mrd	Bunnoppbygging: forsvar + energi + industri
SAM	HMLV, høy presisjon, sporbarhet	5-10 mrd	Filtrert for Aurelians kapabiliteter
SOM	Aurelians kapasitet ved 20-25 CNC	300-400 MNOK	Revenue per CNC × maskinpark

Revenue-formel: Revenue per CNC = 8 760 timer × utnyttelse% × 3 000 NOK/time

Ved 20 CNC og 60% utnyttelse: ~315 MNOK

CAPEX per CNC (inkl. automatisering): 10 MNOK

5. Konkurransanalyse

5.1 Norsk CNC-benchmark

Selskap	CNC	Utnyttelse	Ansatte/CNC	Begrensning
Rogaland Maskinering	7	10%	~2,5	Kraftig underutnyttelse
Lilaas	15	19%	~2,5	Lav effektivitet
Tamek	8	20%	~2,5	Liten skala
Uvdal Maskinfabrikk	11	37%	~2,5	Tradisjonell drift
Aarbakke	55	38%	~2,5	Størst, brownfield-begrenset
TP-Products	14	40-45%	~2,5	Nær tak for brownfield
Årdal Maskinering	18	47%	2,5	Beste tradisjonelle
Aurelian (mål)	20	60-65%	0,8	Greenfield autonom

5.2 Konkurransfortrinn

Aurelians moat er strukturell, ikke inkrementell:

1. 3× arbeidseffektivitet (0,8 vs 2,5 ansatte/CNC) — umulig å ettermontere
2. Greenfield-fordel: Første aktør i nordisk autonom HMLV

- 3. Digital tråd: Full sporbarhet fra råmateriale til ferdig del
- 4. Replikerbar plattform: Samme blueprint kan deployeres på flere europeiske lokasjoner
- 5. Kundelås gjennom 50/50-modellen: Profittdeling over 45% utnyttelse skaper gjensidig insentiv

5.3 Hadrian-sammenligning

Parameter	Aurelian	Hadrian (USA)	Tradisjonelt CNC
Fokusmarked	Europa (forsvar + energi)	USA (forsvar)	Lokalt/regionalt
Utnyttelsesmål	60-65%	~50-60%	35-45%
Ansatte/CNC	0,8	~1,0-1,5	2,5
CAPEX/CNC	10 MNOK	~\$1-2M	Varierer
Automasjonsnivå	Lights-out mål	Høy automasjon	Manuell/semi-auto
Forretningsmodell	50/50 profittdeling	Tradisjonell	Tradisjonell

6. Verdikjede og Kundeposisjon

Aurelians 50/50 profit-sharing-modell over 45% utnyttelse skaper en unik verdiproposisjon. Kunder betaler kun for faktisk produksjonstid, ingen minimumskjøp, strategiske kunder får prioritert kapasitet. Modellen skaper partnerskap fremfor transaksjonsforhold.

7. Regulatorisk Landskap

Sertifisering	Beskrivelse	Planlagt	Status
ISO 9001	Kvalitetsstyring	Q3 2027	Planlagt
AS9100	Luftfart og forsvar	Q1 2028	Planlagt
AQAP-2110	NATO-kvalifikasjon	Q2 2028	Planlagt
Eksportkontroll	ITAR/EAR-vurdering	Q4 2027	Under vurdering

8. Markedstiming — Hvorfor Nå

- 1. Forsvars-CAPEX akselererer raskere enn kapasitetstilbudet
- 2. Strukturelt CNC-kapasitetsgap i Europa med aldrende arbeidsstyrke
- 3. Autonom produksjon nå økonomisk levedyktig (MAZAK iSMART, Siemens digital tvilling)
- 4. Greenfield-fordel før legacy-aktører tilpasser seg

9. Go-to-Market Strategi

Fase 1 (Pre-Seed): Bygge relasjoner med 3-5 nøkkelt kunder via grunnleggernes nettverk (Tore Ausland: 30+ år med GE, FMC, Aker)

Fase 2 (Seed): Sikre LOI-er, levere første produksjonsordrer, starte ISO-sertifisering

Fase 3 (Serie A): Ekspansjon til 15+ CNC, AQAP-kvalifikasjon, nordisk kundebase

10. Risikofaktorer

- Forsinkelser i forsvarskontraktering og lange kvalifiseringsprosesser
- Sertifiseringsprosesser tar lengre tid enn planlagt
- Konkurranse fra etablerte aktører som vertikalt integrerer
- Konjunkturedgang i energisektoren
- Tilgang på kvalifisert arbeidskraft for autonom drift

11. Konklusjon

Aurelian Manufacturing er posisjonert i et strukturelt voksende marked drevet av forsvarsoppbygging, energitransisjon og kapasitetsgap. Selskapets autonome CNC-modell adresserer et reelt og voksende behov i norsk og nordisk presisjonsproduksjon, med 3× arbeidseffektivitet som strukturell moat. Med forsvarsindustrien som primær inngangsport og energisektoren som naturlig ekspansjonsmarked, har selskapet en klar vei til 315+ MNOK årlig omsetning med 20 CNC-maskiner.