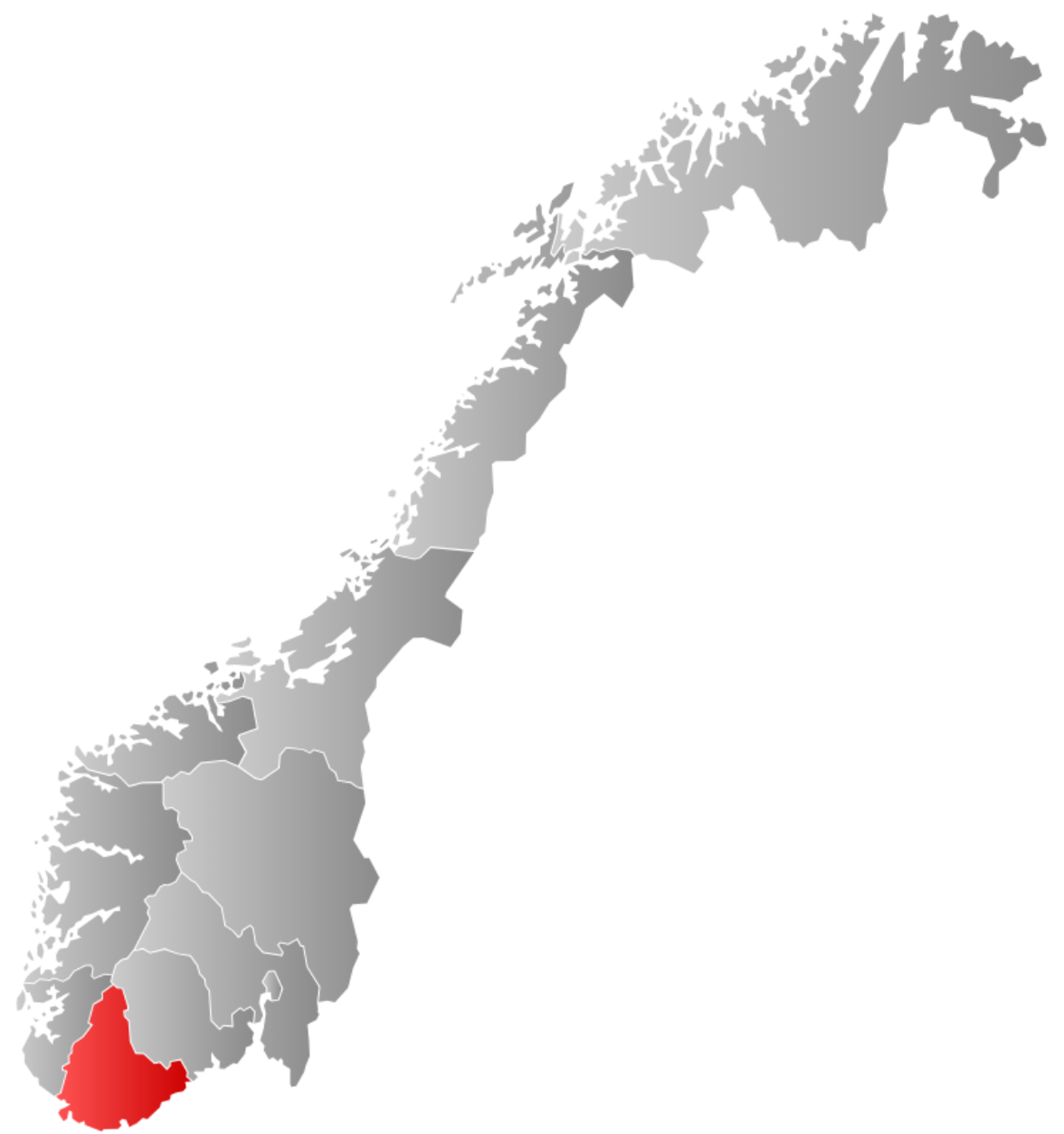
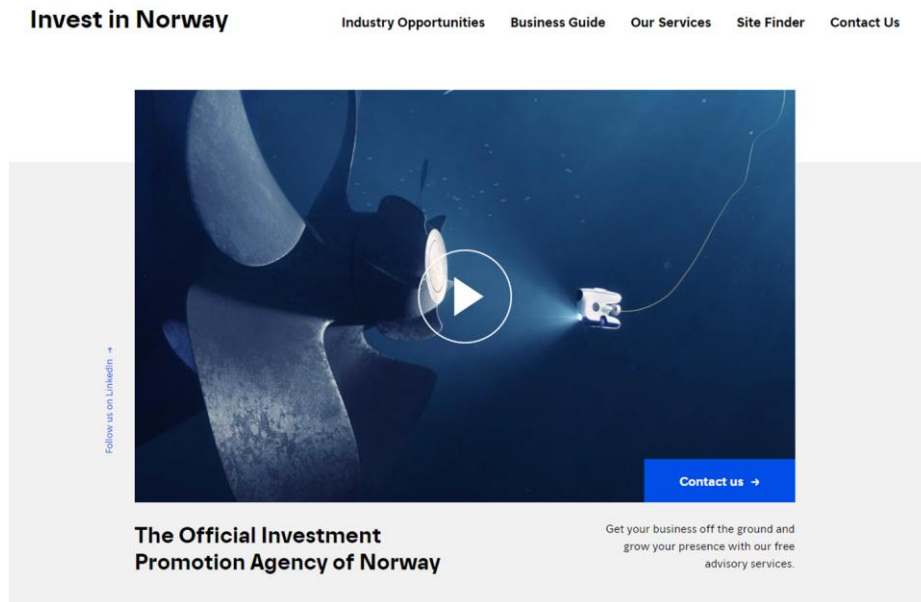


Invest in Agder

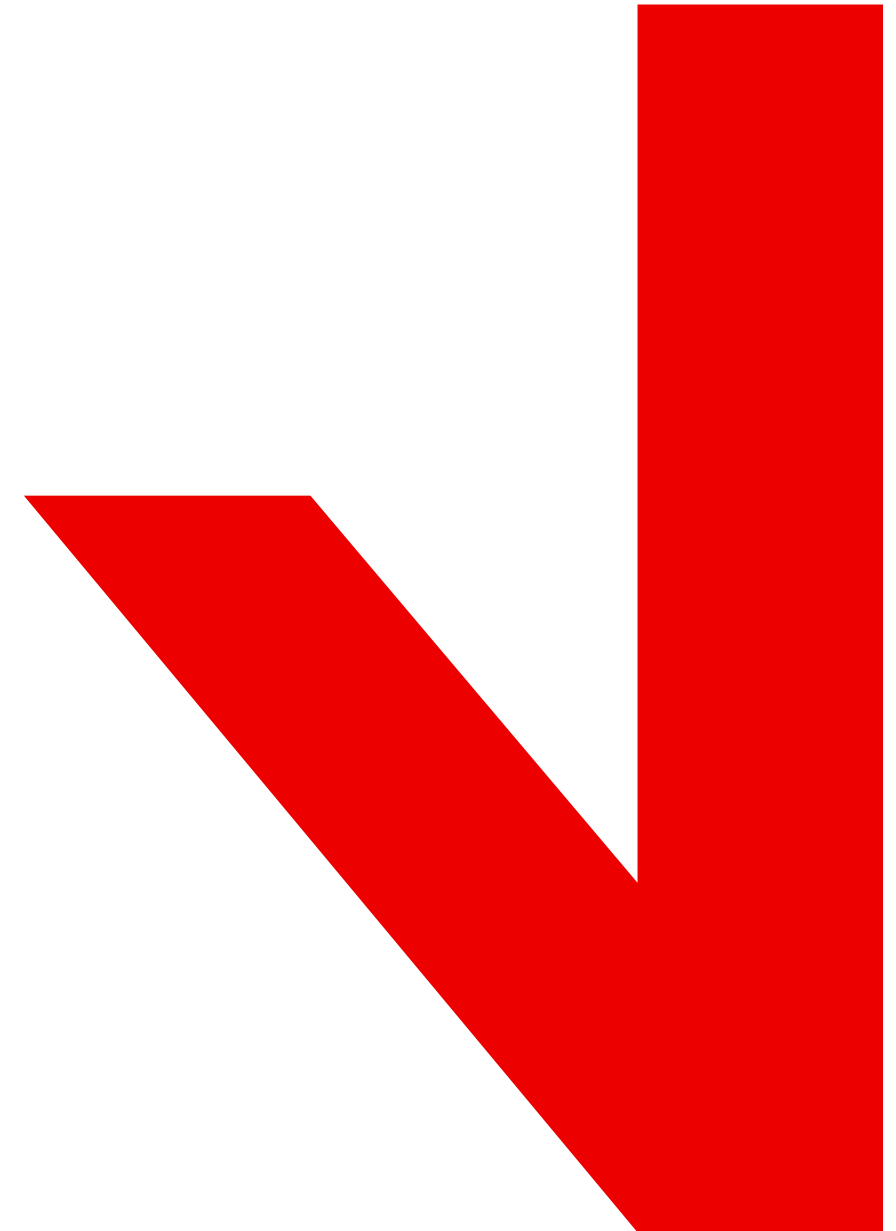


Invest in Norway

Invest in Norway works to attract foreign investments to Norway, and to position Norway as an attractive country for investors and talents.



Innovation Norway



 **Invest in Agder**

Hvorfor er utenlandske direkteinvesteringer viktige?

- 2 % av alle virksomheter
- 20+ % av alle ansatte i privat sektor
- 30 % av all omsetning i privat sektor
- 40 % av BNP

Fortsatt vekst i utenlandske direkteinvesteringer

Utenlandske direkteinvesteringer i Norge og norske investeringer i utlandet økte fra 2022 til 2023.

Utbytte mottatt av norske selskaper fra utlandet hadde en betydelig vekst i 2023.

Den totale beholdningen av direkteinvesteringer i utlandet økte fra 2.328 milliarder NOK til 2.570 milliarder NOK, som tilsvarer en økning på 10,4 prosent.

Den totale beholdningen av utenlandske direkteinvesteringer i Norge økte fra 1.693 milliarder NOK til 1.873 milliarder NOK, som tilsvarer en økning på 10,7 prosent.

Kilde: SSB Norge, 1. oktober 2024

Verdibidraget

1

Fremskaffe informasjon

Vi bistår med å søke etter og innhente relevant informasjon for forretningsmuligheter og potensielle etableringer i Agder-regionen.

2

Vurderer muligheter

Vi bistår virksomheter med å vurdere og evaluere potensialet og ulike muligheter for en fremtidig etablering.

3

Valg av lokasjon

Vi kjenner regionen og har dialog med tomteeiere, utbyggere og kommuner. Vår kunnskap kan bidra til å introdusere interessenter til de perfekte stedene for lokalisering.

4

Delegasjonsbesøk

Vi bistår og legger til rette for besøk av delegasjoner, og sikrer at de får en nyttig og relevant opplevelse når de besøker regionen og lokasjonene. Vi står for omvisningen.

5

Kobler til nettverk og bedriftsklynger

Vi introduserer interessentene til et omfattende nettverk av erfarne og innovative bedrifter, partnere og kompetansemiljø, som alle kan hjelpe bedriften til å lykkes med etableringen og vekstfasen.

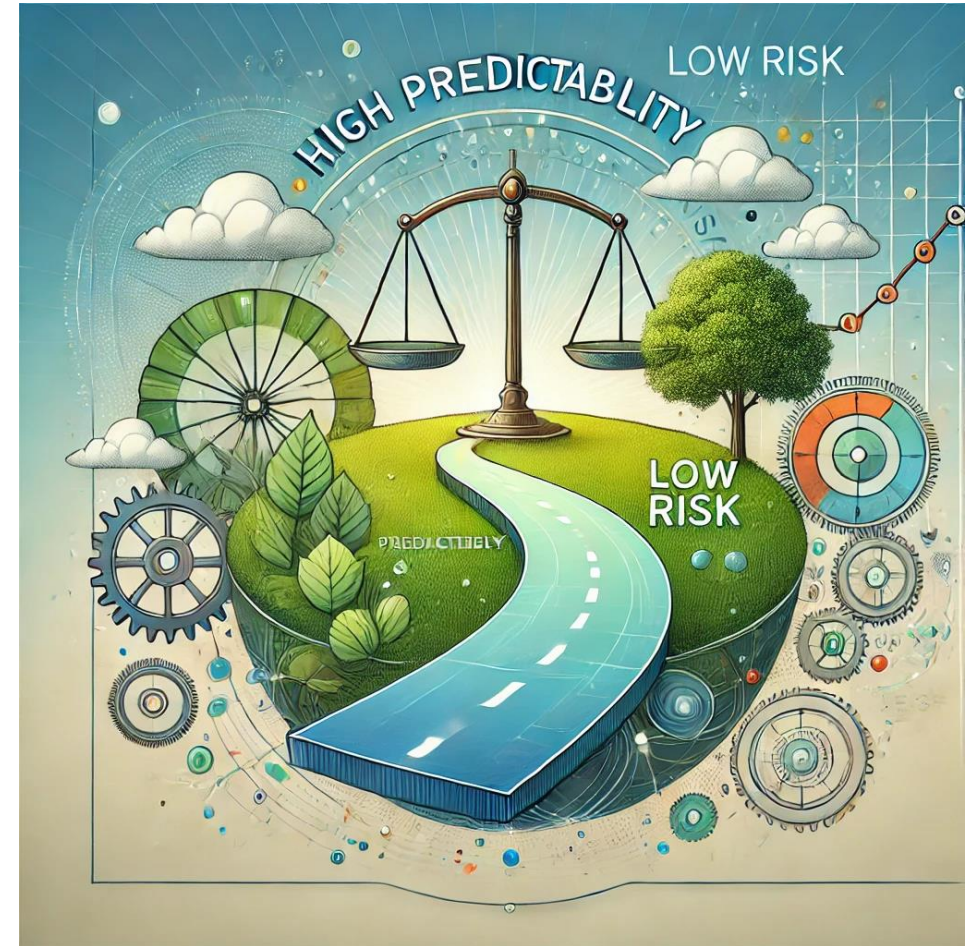
6

Tilrettelegge investeringsprosessen

Sammen med våre partnere og vårt nettverk kan vi støtte og bistå gjennom hele investeringsprosessen, for å legge til rette for en vellykket etablering og videre vekst.

Forutsetninger for å være konkurransedyktig

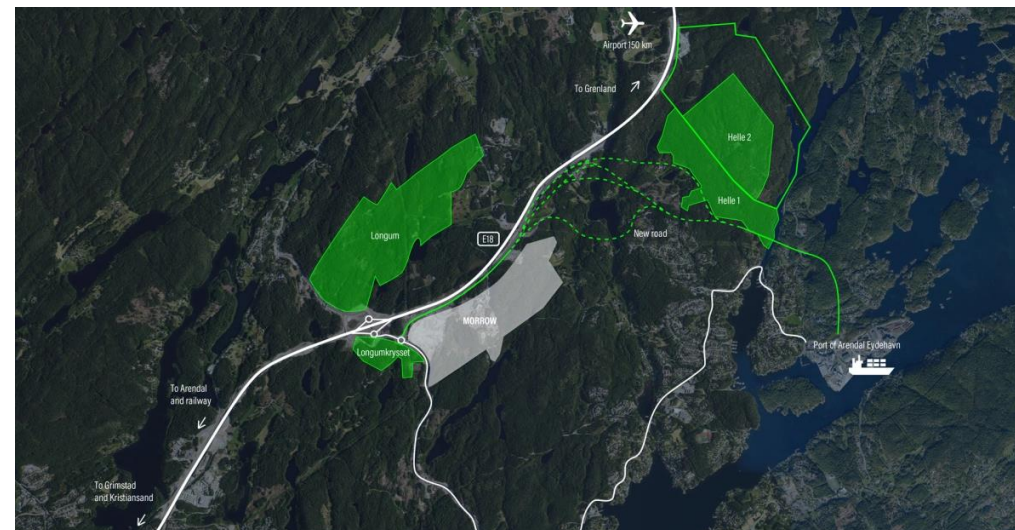
- Høy forutsigbarhet
 - Stabilitet
 - Klare rammer
 - Tilgjengelig informasjon
- Færrest mulige risikofaktorer
 - Uforutsette hendelser
 - Sårbarhet



Investeringskriterier

Lokasjoner/arealer som er klare for investeringer

- Forhold som har med regulering, nett-tilknytning og øvrig industriell infrastruktur er avklart.
- «Time to market» må ikke være for lang.



Investeringskriterier

Kraftsituasjonen

- Pris pr MWh
- Effektuttak MW
- Redundans (forsyningsikkerhet)
- Prosessen med å få nett-tilgang og kostnader for tilknytning (anleggsbidrag).



Investeringskriterier

Forutsigbarhet og evne til forpliktelse

- Viktig å få forpliktende svar som gjelder tidsakser, priser, nett og incentiver.
- Manglende forpliktelse skaper usikkerhet, dermed risiko og mange «røde flagg».



YES



NO

Investeringskriterier

Utenforskap EU

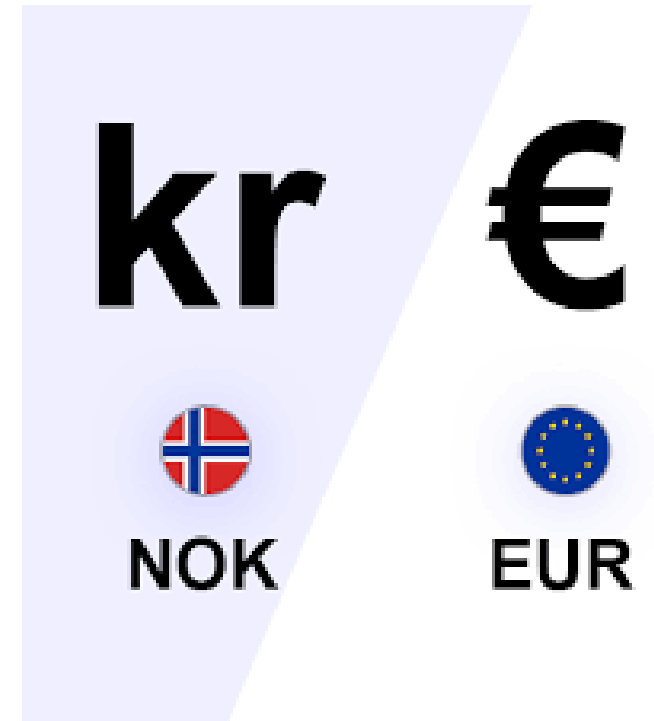
- Mange ser på Norge som produksjonsland og Europa som markedet.
TCA og batteritoll er et eksempel på en problemstilling som ikke er løst.



Investeringskriterier

Pris og tilgang på norsk «blue-collar» arbeidskraft

- Arbeidskraftintensive næringer er opptatt av kostnadsnivå på prosessarbeidere.



Investeringskriterier

Incentiver:

- EU-støtteordninger
- Skatterelaterte støtteordninger
- Investeringsstøtte
- Lån er ikke så relevant



Investeringskriterier

Generelt om Norge

- Sett fra et investorperspektiv har Norge p.t. høyere risiko og lavere avkastning enn mange av våre konkurrentland.
- Det er ikke noe godt sted å være.



Tabell 18: Når vi går gjennom alle våre RFI'er, ser vi følgende kriterier nevnt hyppigst innenfor batteriverdikjeden

Kriterier	Kommentarer
Areal	Kunden oppgir alltid en ønsket størrelse. Gjennomsnittlig 290 daa/mål
Pris på areal	Dvs pris pr kvm og om det er snakk om lease eller kjøp
Reguleringsstatus	Ferdig regulert? Evt undersøkelser og prosess nødvendig før byggestart
Effekt (kraft)	Kunden oppgir normalt sett et krav om et minimum av MW- ofte med en opptrappingsplan. Gjennomsnittlig 163 MW
Tid	Alle prosjekter oppgir en ønsket produksjonsstart
Energipris	Antatt pris i Euro pr Mwh
Personalkostnader	Oppgitt I enten årslønn eller timepris. Gjelder både white- og blue collar
Tilgjengelighet arbeidskraft	Her vil kunden normalt oppgi ulike stillingskategorier
Logistikk	Mulighet for bruk av og nærhet til havn, tog, vei og flyplass
Incentiver	Støtteordninger
Pris på LNG og gass	F.eks. Euro pr NM3 eller pr MMBTU
Prosess og kjølevann	Oppgitt I f.eks. Kubikk pr tidsenhet
Bygge- og anleggskostnader	F.eks. Byggekost pr kvm

Vekting av investeringskriterier

- Vi får sjelden eller aldri svar på hvor mye de enkelte variablene vil vektes.
Dette varierer fra prosjekt til prosjekt.
- Ett av prosjektene gav oss imidlertid et ganske klart svar:
 - Elektrisitetspris: 35%
 - Pris på arbeidskraft 30%
- Det innebærer at 65% av beslutningsgrunnlaget handler om disse to elementene.
- Tar vi råvarepris som gitt, er dette de to viktigste kostnadskomponentene i produksjonen.

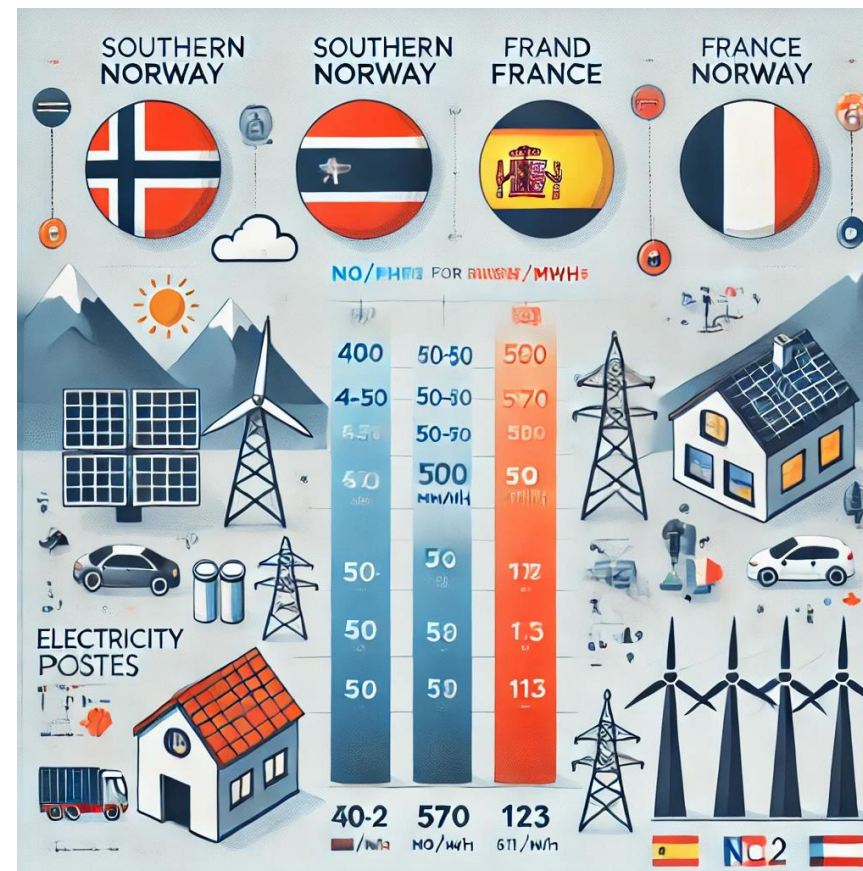


Hvilke utfordringer skaper dagens strømsituasjon for bedrifter som ønsker å etablere seg i Agder?

Eller mer presist – hvilke utfordringer skaper det for Agder?

Høyere strømpriser svekker konkurranseevnen

- Flere utenlandske selskaper har fått lavere strømpriser i andre europeiske land, uavhengig av norsk prisregion.
- I 2023 hadde Norge høyere strømpriser enn Finland, noe som har påvirket flere konkrete investeringer.
- Konkurrentland som Spania og Frankrike tilbyr langsiktige PPA-er (Power Purchase Agreements) med lavere kraftkostnader enn Norge (under 40 Euro/MWh).



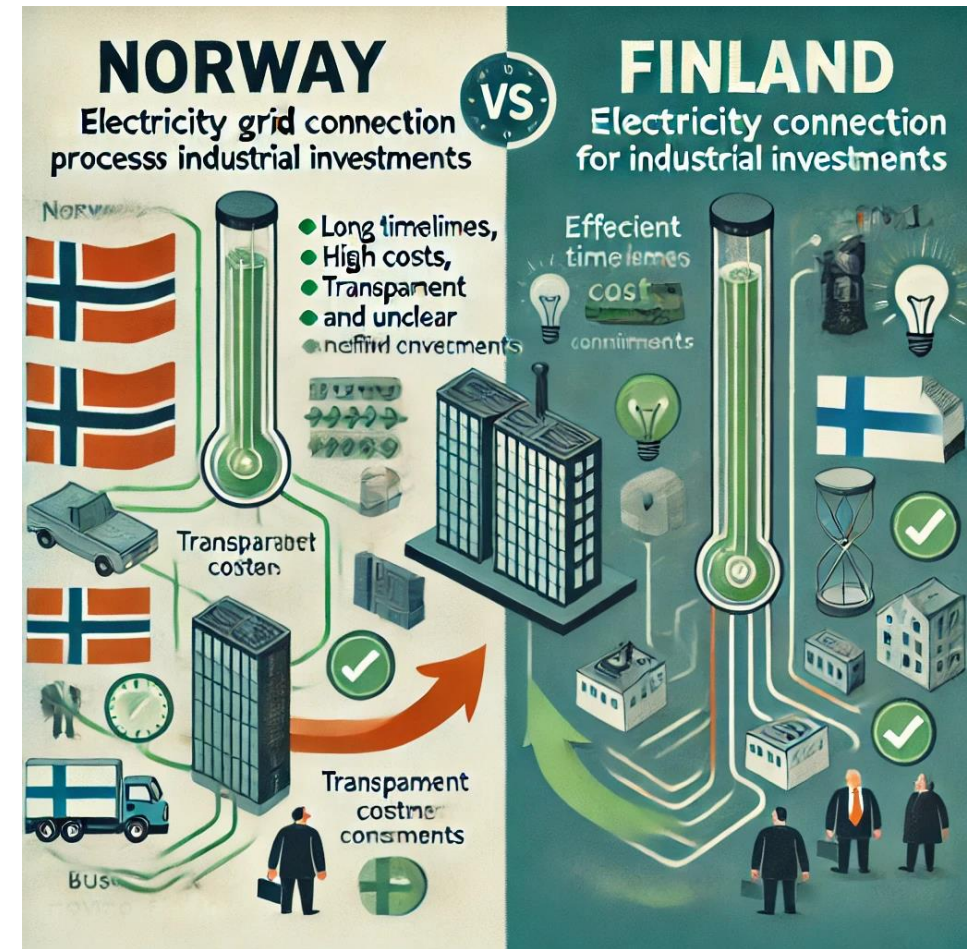
Høyere strømpriser svekker konkurransevnen

- Agders absolutte fortrinn knyttet til pris på strøm har forsvunnet.
 - Effektuttak kan fremdeles være et absolutt fortrinn - kraftknutepunkt.
- De store industrietablerringene uteblir.
- Tap av potensiell innovasjon, kompetanseutvikling og verdiskaping i regionen.
- Styrking av eksisterende verdikjeder uteblir.
- Risiko for at eksisterende bedrifter vurderer relokalisering.



Lang prosess for nettilknytning og usikkerhet om krafttilgang

- Norge har lange tidslinjer for nettilknytning og høye kostnader knyttet til anleggsbidrag.
- Flere selskaper har trukket seg på grunn av manglende forpliktelser fra norske myndigheter om krafttilgang.
- Finland har en mer effektiv prosess med tydeligere informasjon om nettkostnader og tidslinjer.



Estimat av konkrete tapte prosjekter i Agder

- Identifisering av tapte prosjekter:
 - Eyde Material Park (Arendal) har vært aktuelle for flere prosjekter.
 - Minst ett katodeprosjekt og ett anodeprosjekt har vurdert etablering i Arendal.
- Gjennomsnittlig investering per batteriprojekt:
 - CAPEX (investeringskostnad) per prosjekt varierer fra 2,5 til 11 milliarder NOK, avhengig av størrelse og type.
 - Gjennomsnittlig investeringsnivå per anode- og katodeprosjekt er ca. 5 – 7,5 milliarder NOK.
- Estimat for tapte investeringer i Arendal:
 - Minst to store prosjekter er tapt.
 - Estimert samlet verdi: 10-15 milliarder NOK.
 - Dette tilsvarer opp til 1000 tapte direkte arbeidsplasser.
 - Ringvirkninger kommer i tillegg – 1 industriarbeidsplass gir 1,5 – 4 arbeidsplasser.