

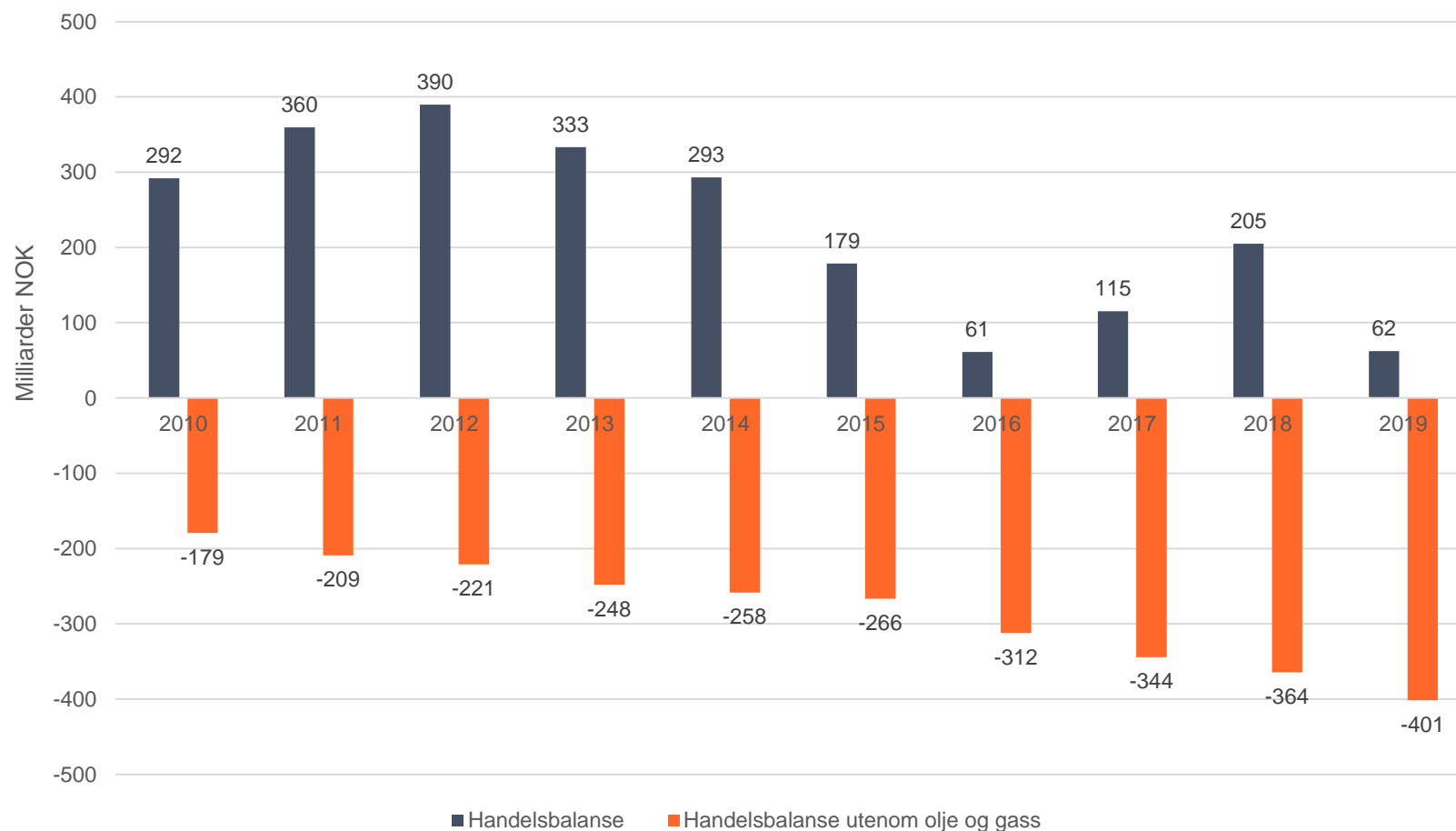
4. november 2020 – Ivar Slengesol – Norsk havbruk i nye farvann

# Seks grep for eksportsuksess



# Handelsbalansen for Norge med og uten olje og gass eksport

## Sterkt økende underskudd uten olje og gass eksport



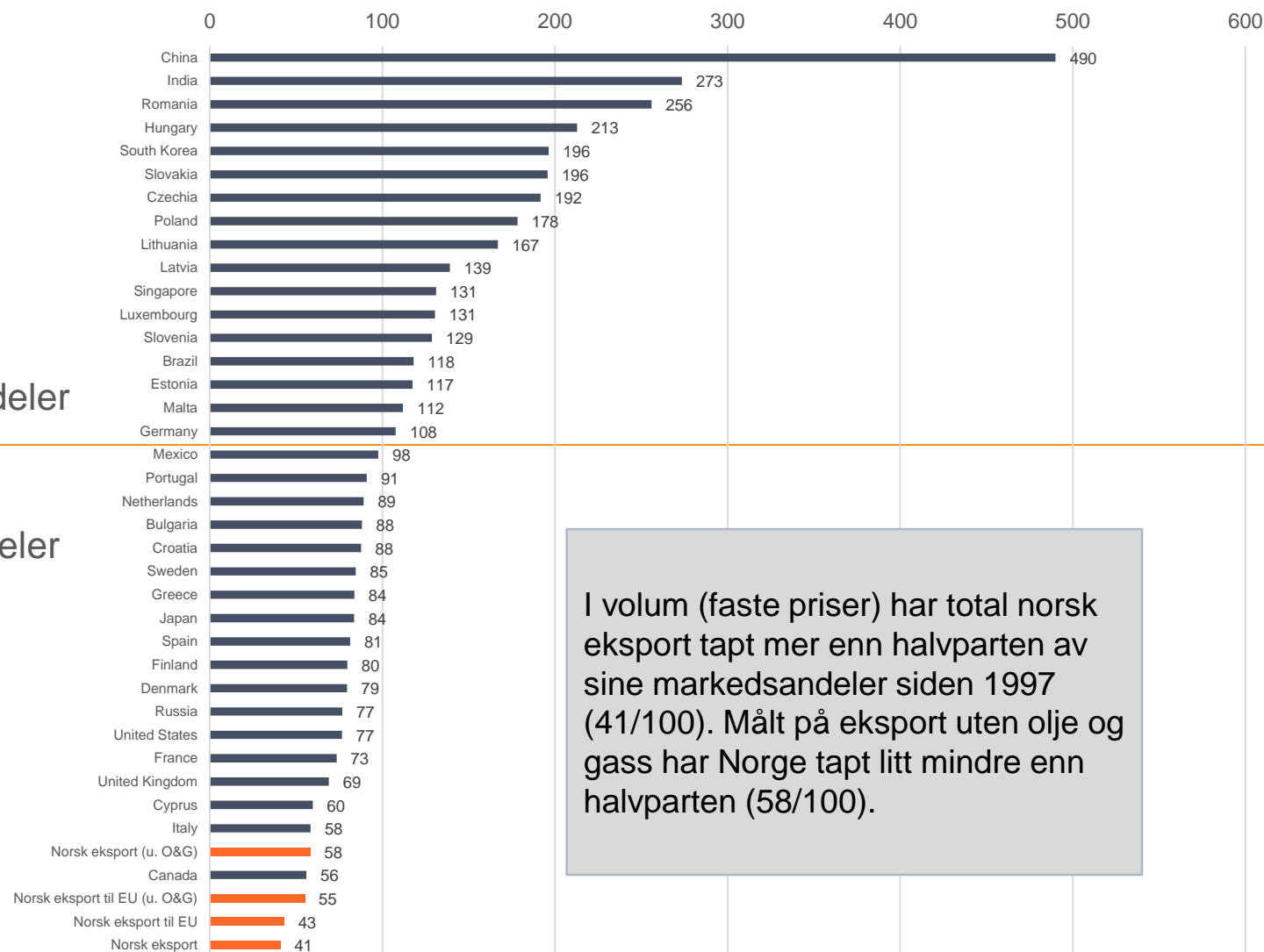
«Norge går med et stort underskudd – et underskudd som øker kraftig. Det kan ikke fortsette sånn. Til tross for at lønnskostnadene i felles valuta er redusert med mer enn 15 prosent siden 2014, har utviklingen i det konkurranseutsatte næringslivet i sum vært nokså svak. Den utviklingen vi har sett nå, hvor det stort sett er offentlig sektor som har vokst, det kan ikke fortsette.»

Sentralbanksjef Øystein Olsen, DN 13. februar 2020

# Ingen andre land enn Norge har tapt større eksportandeler i volum siden 1997

Relativ utvikling i andel av verdenshandel

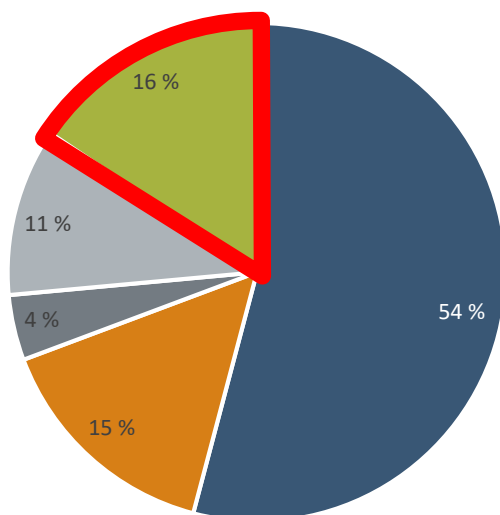
Volumindeks 1997-2019  
1997=100



I volum (faste priser) har total norsk eksport tapt mer enn halvparten av sine markedsandeler siden 1997 (41/100). Målt på eksport uten olje og gass har Norge tapt litt mindre enn halvparten (58/100).

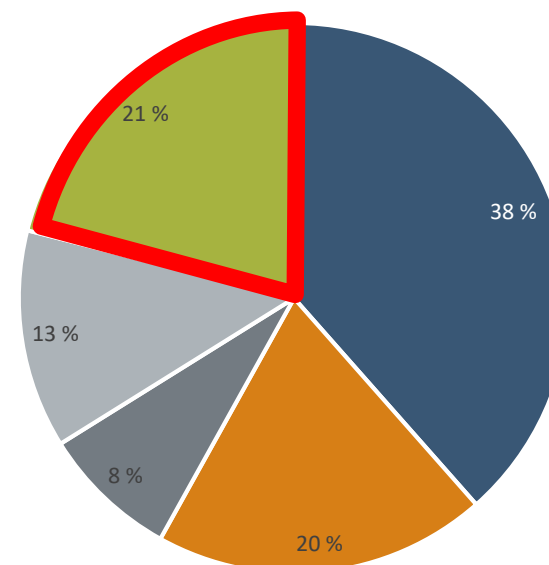
# «De fire store» eksportnæringene utgjør 79 % av norsk eksport Alle andre næringer representerte kun 21 % i 2019 (markert rødt)

2012  
(total: 1 200 mrd. kroner)



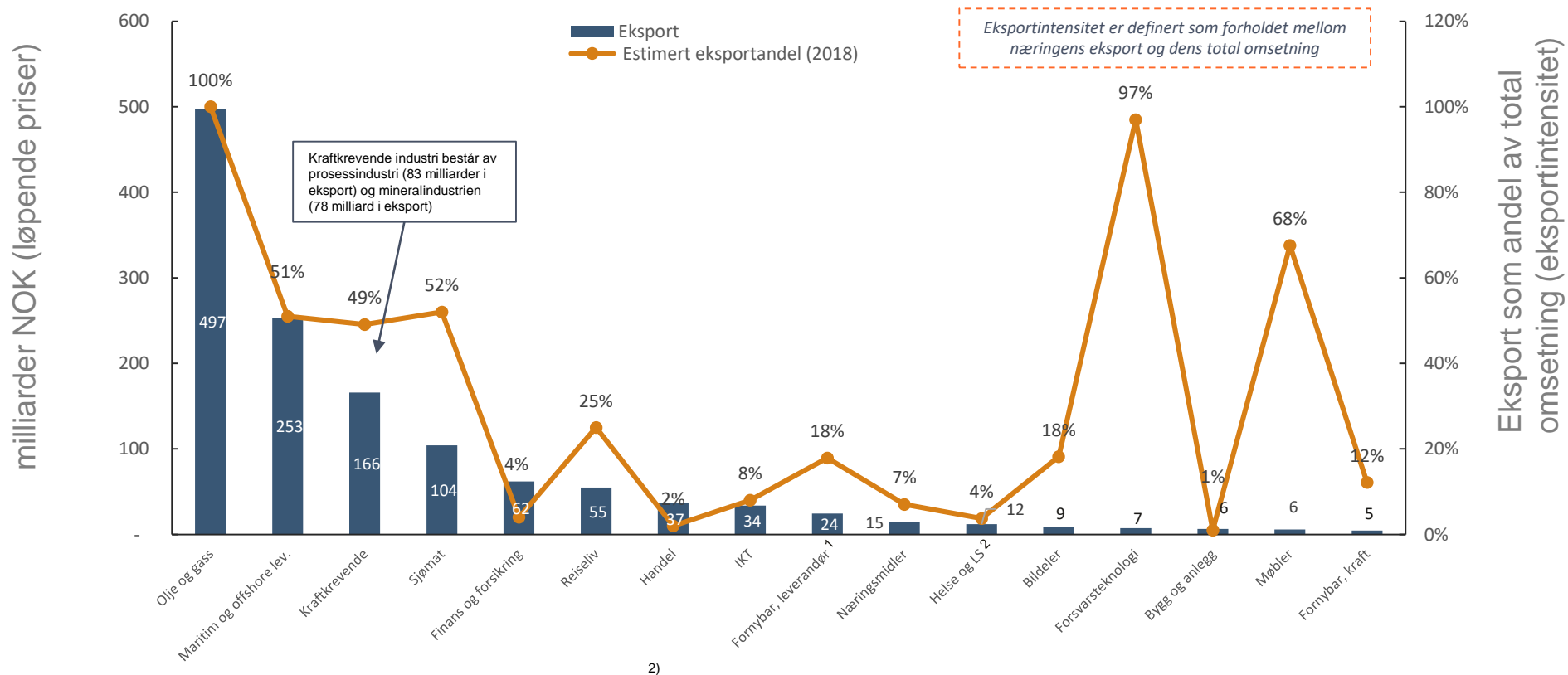
- Olje og gass
- Maritim og offshore leverandørindustri
- Havbruk
- Prosess - og kraftkrevende industri
- Annet

2019  
(total: 1 300 mrd. kroner)



- Olje og gass
- Maritim og offshore leverandørindustri
- Havbruk
- Prosess - og kraftkrevende industri
- Annet

# Høy eksportandel i de «fire store» eksportnæringene – lav andel i de fleste mindre eksportnæringene



Eksport av varer og tjenester i 2019:

1 300 milliarder kroner

Kilde: Menon og SSB.

Om lag 90 prosent av sjømaten eksporteres i dag. Bakgrunnen for at sjømatnæringen havner på en eksportandel på om lag 50 prosent er betydelige leveranser mellom sjømatelskapene.

En betydelig del av sjømaten selges av distributører. Denne omsetningen i flere ledd bidrar til å redusere eksportandelen for næringen som helhet.

Fornybar leverandør inkluderer avfallshåndtering og annen miljøteknologi. Fornybar eksport av teknologi og tjenester var i 2018 på 9 mrd NOK (Multiconsult).

Tidligere rapport fra Menon har pekt på at eksport i Helse og Life Science er på om lag 23 milliarder kroner. Forskjellen stammer fra at det i denne analysen har vært brukt SITC-koder der en del eksport som ellers kategoriseres som Helse og Life Science kategoriseres som prosess.

# 1. En konkret og målsatt eksportstrategi forankret i Regjeringen

- Regjeringen bør etablere klare visjoner for nærings- og eksportutviklingen.
- Visjonene bør realiseres gjennom klare strategier og konkrete målsatte planer.
- Strategier og mål bør utarbeides i et formelt samarbeid med næringslivet.

Eksempler på visjoner kan være

- ✓ å doble eksporten utenom olje og gass innen 2040,
- ✓ sikre etableringen av 2-4 nye bærekraftige næringer innen 2030.

## 2. Et nasjonalt råd for nærings- og eksportfremme

- Etableres og eies av regjeringen.
- Skal være rådgivende og gi anbefalinger til regjering.
- Bør bestå av 12-15 medlemmer fra de største bedriftene, forsknings- og utviklingsinstitusjoner, NHO og LO. Rådet må støttes av et profesjonelt sekretariat.
- Rådet vil sikre realisering av strategier gjennom sektoravtaler.
- Vil bidra til å styrke samarbeidet mellom myndigheter, næringsliv, og akademia/FoU/innovasjon.



### 3. En vurdering og valg av eksportsatsninger

- Historien viser at forskning og innovasjon er nødvendig for utviklingen av næringslivet, men ikke tilstrekkelig.
- Mulighetene for skalering av spesifikke bransjer, næringer og verdikjeder må analyseres
- Rådet for Nærings- og Eksportfremme fremmer forslag til satsningsområder i samarbeid med regjeringen.
- Forslagene må være bærekraftige og bør utvikles gjennom sektoravtaler.



## 4. Sektoravtaler mellom næringene og myndighetene

- Etablere sektoravtaler mellom spesifikke næringer/bransjer og myndighetene
- Disse vil sikre utviklingen gjennom omforente mål, strategier, konkrete planer, tilgjengelig kapital, kompetanse og tilpassede virkemidler.
- Eksempler på næringer som kan være egnet er:
  - Havvind
  - Karbonfangst og -lagring
  - Grønn prosessindustri
  - Batterier
  - Hydrogen
  - Havbruk og sjømat
  - Helse
  - IKT
  - Grønn maritim
  - Olje og gass
- Sektoravtalene bør være initiert av og forankret i Rådet for Nærings- og Eksportfremme.
- En sektoravtale har et eget styre og er knyttet til klynger og/eller andre relevante næringsorganisasjoner.

## 5. En ny organisering av virkemiddelapparatet for eksportfremme

- Virkemiddelapparatet må gjøre enklere, mer rendyrket og spisset mot de oppgavene som skal løses.
- Skille det nasjonale og internasjonale arbeidet i virkemiddelapparatet.
- Styrke virkemiddelapparatets kompetanse og kapabilitet mot kommersialisering og skalering i Norge.
- Etablere et Business Norway med ansvar for rådgivning og finansiering av eksportrettet aktivitet. Etableres med spisset kompetanse mot bransje og lokasjon. Bruke NORWEP som modell
- Gi UDAs utestasjoner større ansvar i det eksportrettede arbeidet.

## 6. Sikre konkurransedyktige virkemidler for eksportfremme

- Norge må ha virkemidler som er minst like gode som de landene vi konkurrerer med
- Sikre virkemidler som støtter arbeidet med kommersialisering og skalering i Norge.
- Etablere ordninger som sikrer eksportbedriftene driftskapital og finansiering til skalering og internasjonalisering.
- Sikre spisset rådgivning og bransjekompetanse som direkte bistår bedriftene til å vinne internasjonale kontrakter («speidere» og fasilitator)
- Etablere fleksibilitet i ordningene som gjør det mulig å markedstilpasse tilbudene løpende.

## Viktige punkter i eksportbehandlingsplanen til Regjeringen (oktober 2020)

«I innspillene som er mottatt til eksportbehandlingsplanen, har mange aktører påpekt at arbeidet med eksportfremme må styrkes. Dagens eksportfremmearbeid beskrives som for fragmentert, for lite strategisk, og for lite nært bedriftene.»

- Mer **strategisk** eksportfremme
- I samarbeid med næringslivet skal spesifikke **eksportsatsninger velges**
- Det det skal inngås et **forpliktende samarbeid** mellom næringsliv og myndighetene om disse satsningene
- Ny modell **Business Norway** for å norsk fremme eksport
- Et nytt **eksportpanel**, sammensatt av representanter fra næringslivet. Regjeringen vil vurdere organisering og samarbeid.
- Årlig statusrapport for grønn eksport



### Ny plan for å hjelpe norsk eksport

Norge har mistet markedsandeler internasjonalt de siste 25 årene. Nå vil regjeringen sette av 100 millioner kroner til strategiske eksportsatsninger. Og jobbe tettere med næringslivet.

Ifølge en [rapport](#) fra Eksportkreditt, har norsk eksport i dollar og euro falt siden 2012. Rapporten viser at både Sverige og Danmark har økt eksporten kraftig siden finanskrisen.

– Vi har en annen struktur i Norge enn i Danmark og Sverige. Vi har mye råvarer som olje, gass og fisk. Men vi har mye å lære av nabolandene, de jobber på en annen måte enn oss, sier Nybø.



## Takk for oppmerksomheten!

<https://www.tu.no/artikler/norge-kan-kopiere-storbritannias-tilnaerming-til-havvind/469488>

<https://www.eksportkreditt.no/no/innsjill-fra-syv-bransjer/>

<https://www.eksportkreditt.no/no/norsk-eksportsatsing-langt-bak-sverige-og-danmark/>

<https://www.eksportkreditt.no/no/pa-hoy-tid-med-kursendring/>

Eksportkreditt.no  
Ivar Slengesol  
ivs@eksportkreditt.no  
Tel: +47 99 114 110

Cort Adellers gate 30  
P.O. Box 1315 Vika  
0254 Oslo, Norway

Follow us:



# EYs Havbruksanalyse 2020



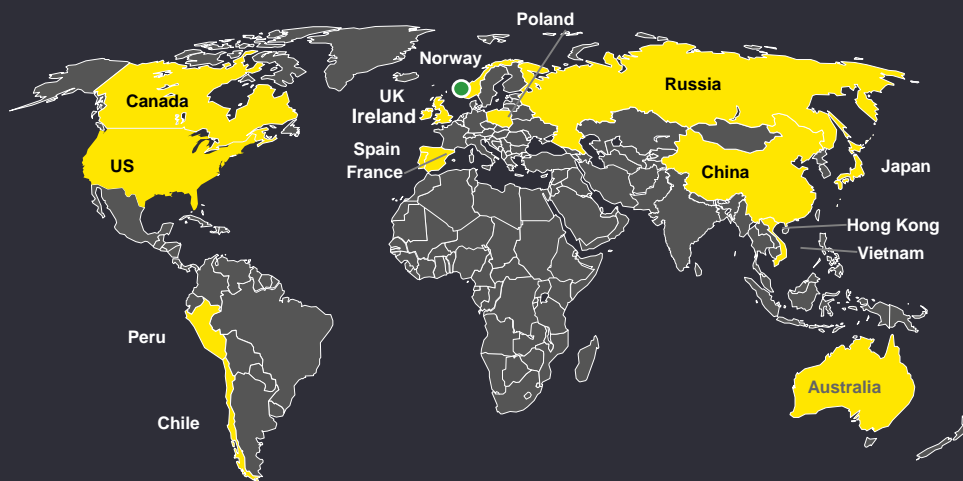
**Eirik Moe**

Partner, EY Audit

eirik.moe@no.ey.com  
+47 951 24 045

Hvert år utarbeider EYs globale kompetansesenter på sjømat en ledende rapport om Norges havbruksnæring

- EY har en unik sjømatdatabase som inkluderer ca. 3500 selskaper
- I tilknytning til årets analyse har vi snakket med over 30 aktører og eksperter innenfor sjømatnæringen
- EY har et internasjonalt nettverk bestående av eksperter innenfor fiskeri og havbruk



- EYs globale kompetansesenter på sjømat
- Land med ekspertteam på sjømat i EY



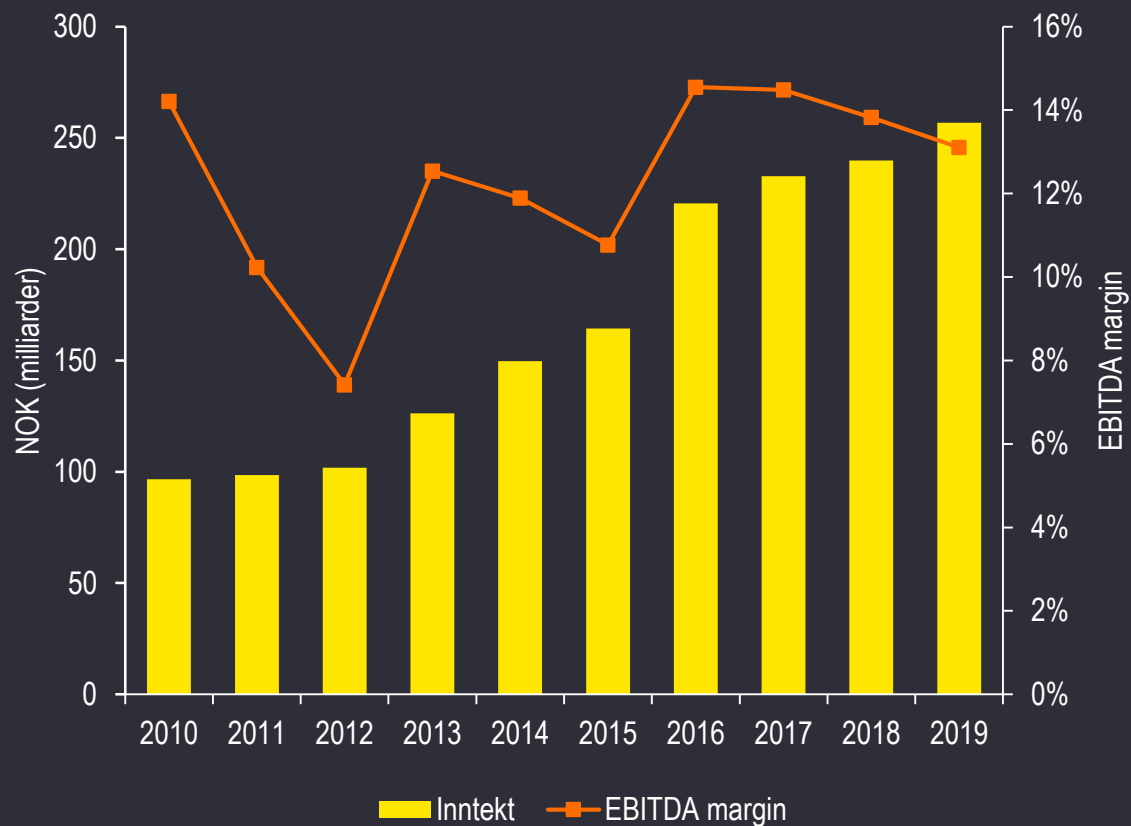
Analysen gir innsikt i de ulike bransjesegmentene og aktørene, samt trender og drivere for verdikjeden.



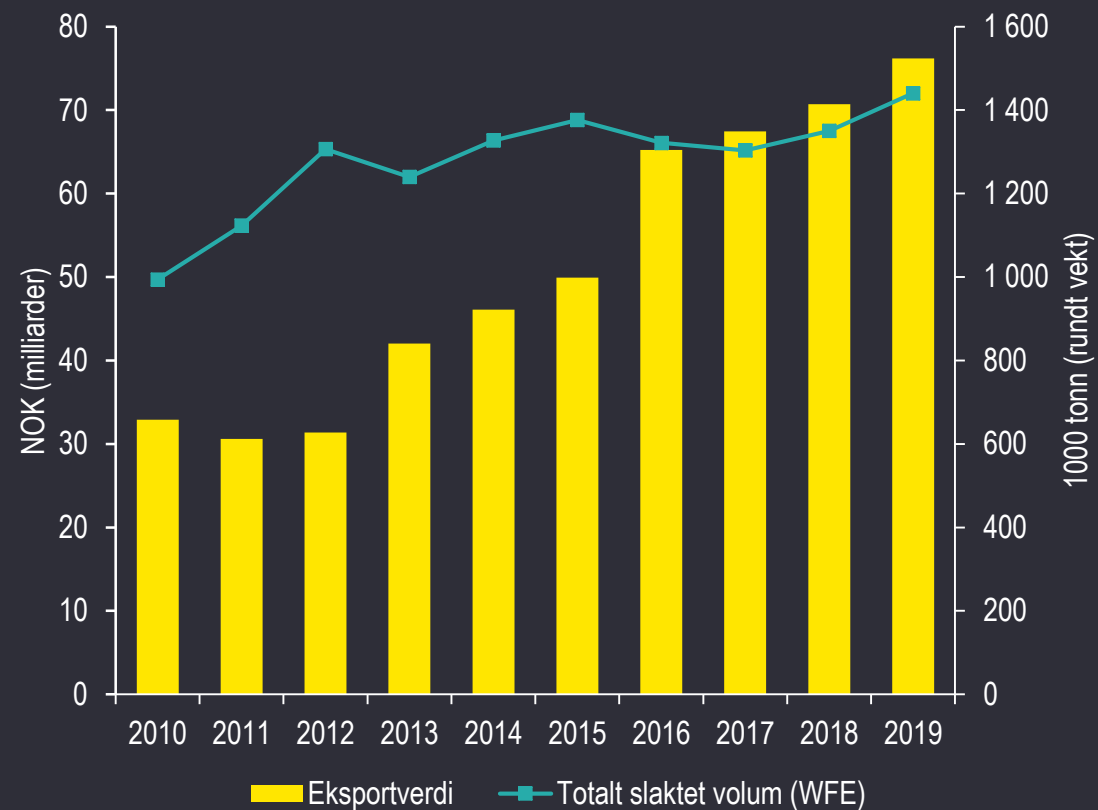


# Norsk oppdrettsnæring har hatt en eventyrlig vekst det siste tiåret

## Totale inntekter og lønnsomhet i havbruksnæringen



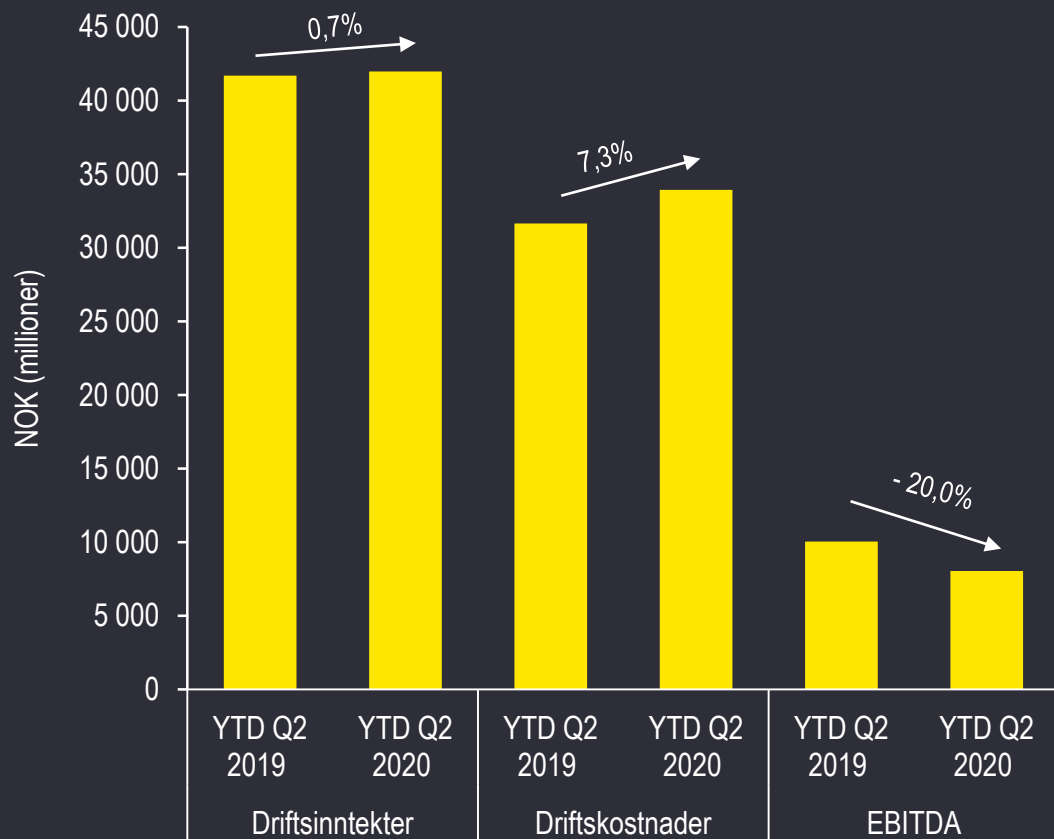
## Eksportverdi og slaktevolum (laks og ørret)



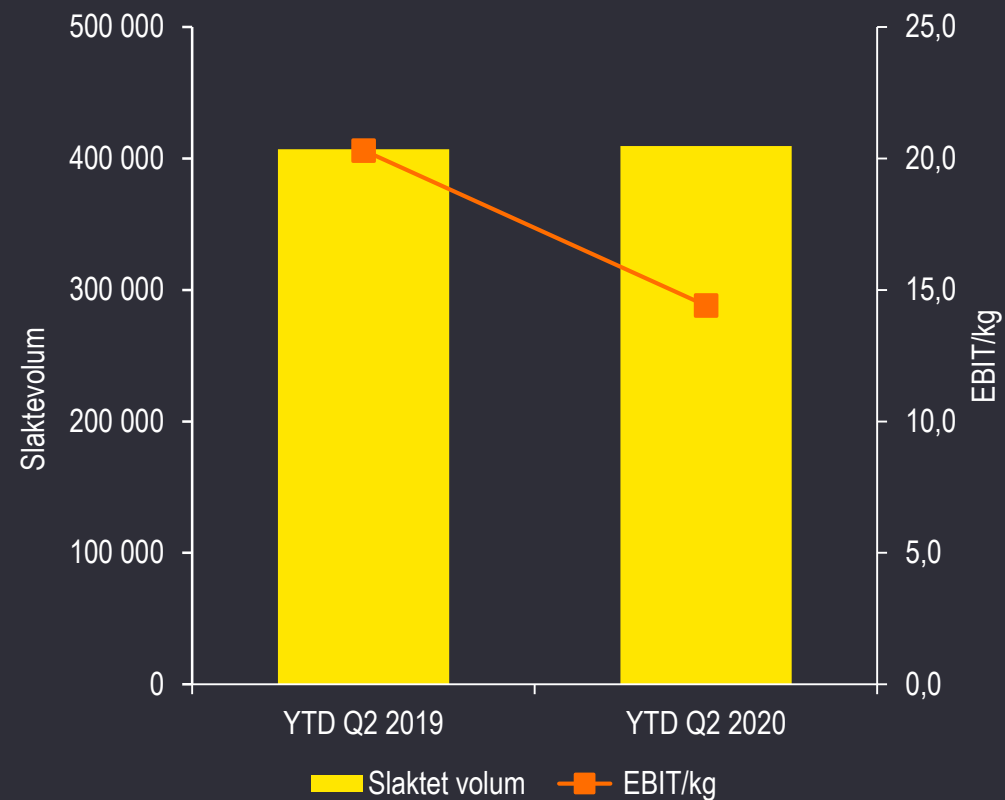


# 2020 viser seg å bli et tøft år for flere norske oppdrettsselskaper

## Utvikling av nøkkeltall for de norske børsnoterte oppdrettsselskapene

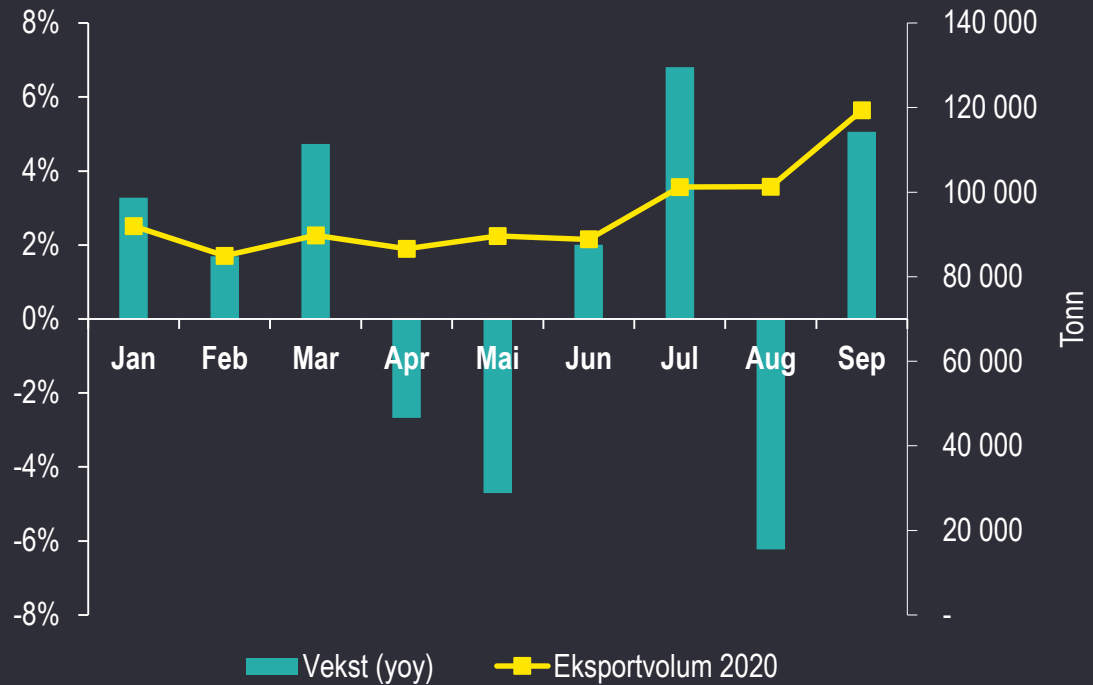


## Totalt slaktevolum og gj.snittlig EBIT/kg



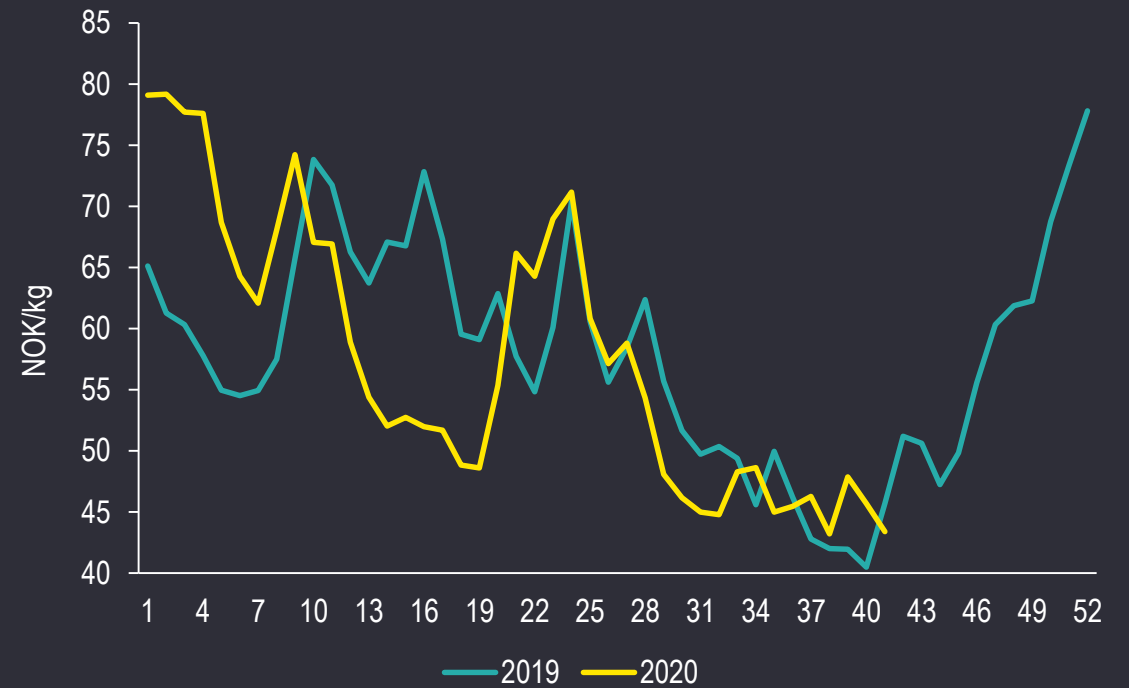
# COVID-effekten på norsk havbruksnæring

## Norsk eksportvolum av laks og ørret



Source: Norwegian Seafood Council

## Gj.snittlig laksepris NOK/kg



\* Average salmon price of fresh Atlantic Salmon.  
Source: Fish Pool ([www.fishpool.eu](http://www.fishpool.eu))

# Norsk oppdrettsnæring anno 2040

---

Tradisjonell oppdrett og alt. løsninger



Etterspørsel



Teknologiske løsninger

Biologi



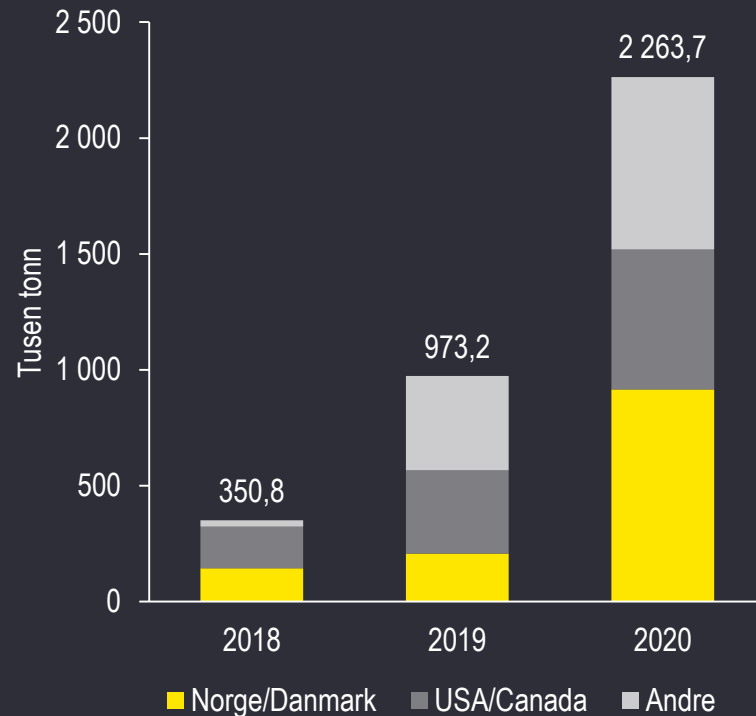
Regulatoriske endringer

Strukturelle endringer

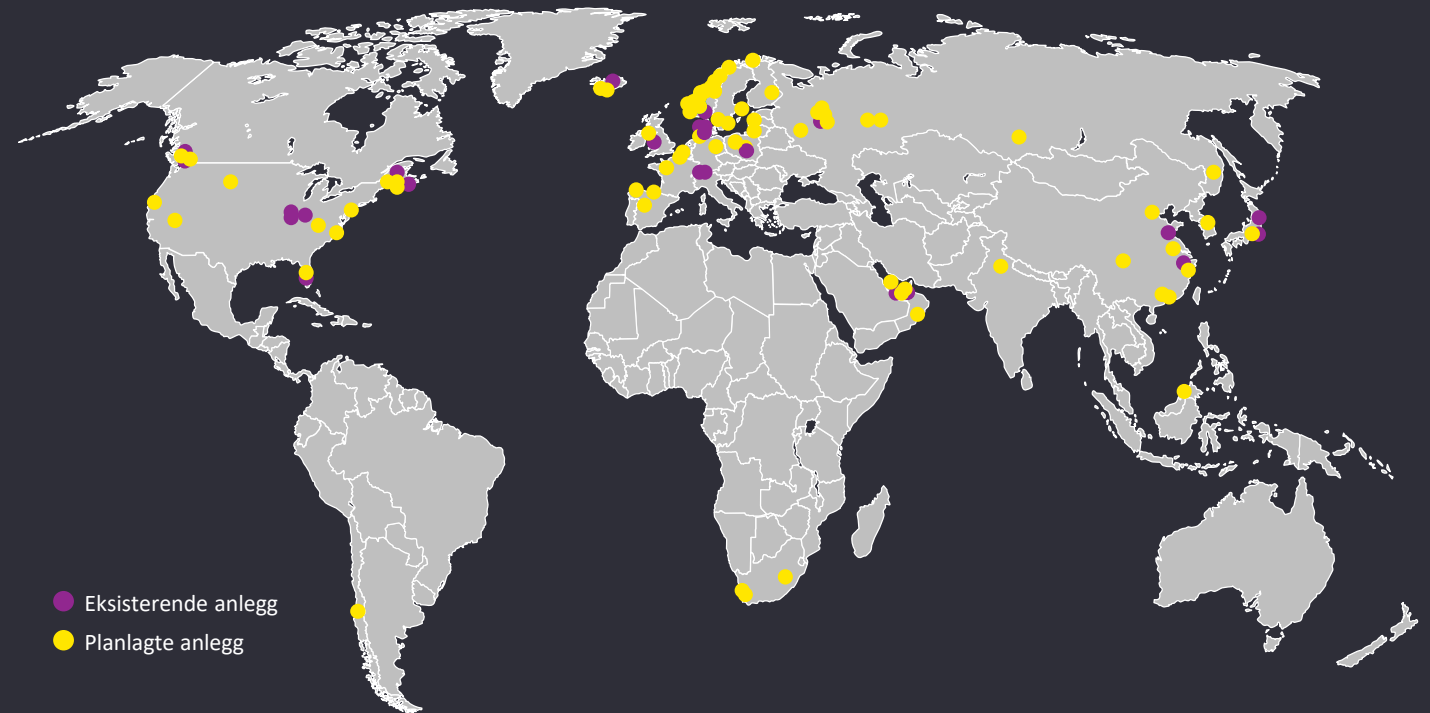


# Store muligheter for fisk på land

Identifisert planlagt kapasitet +2025  
(Havbruksanalysen 2018 – 2020) \*

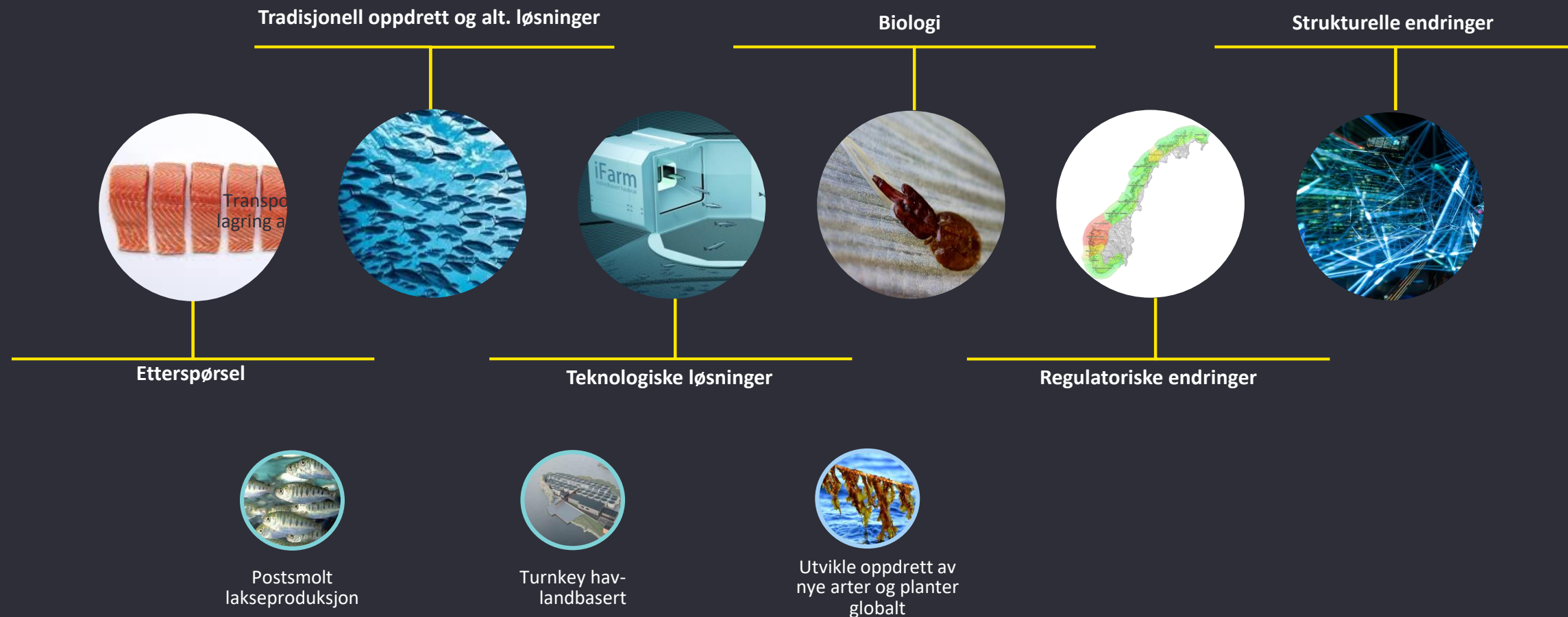


Identifiserte eksisterende og planlagte fullskala anlegg for salmonids



\* Ikke komplett liste, kun identifiserte prosjekter inkludert

# Norsk oppdrettsnæring anno 2040



# Vi har alle forutsetninger for å skape ny vekst



Kystlinje og havner - strategisk posisjonert for alle industrier innen "hav møter land"



Verdensledende klynger



Høykompetente utdanningsinstitusjoner, fagskoler og forskningsinstitutter



Høykompetent arbeidsstyrke



Ledende på eksport i en rekke næringer



Areal til å skape ny industri uten å gjøre ytterligere naturinngrep



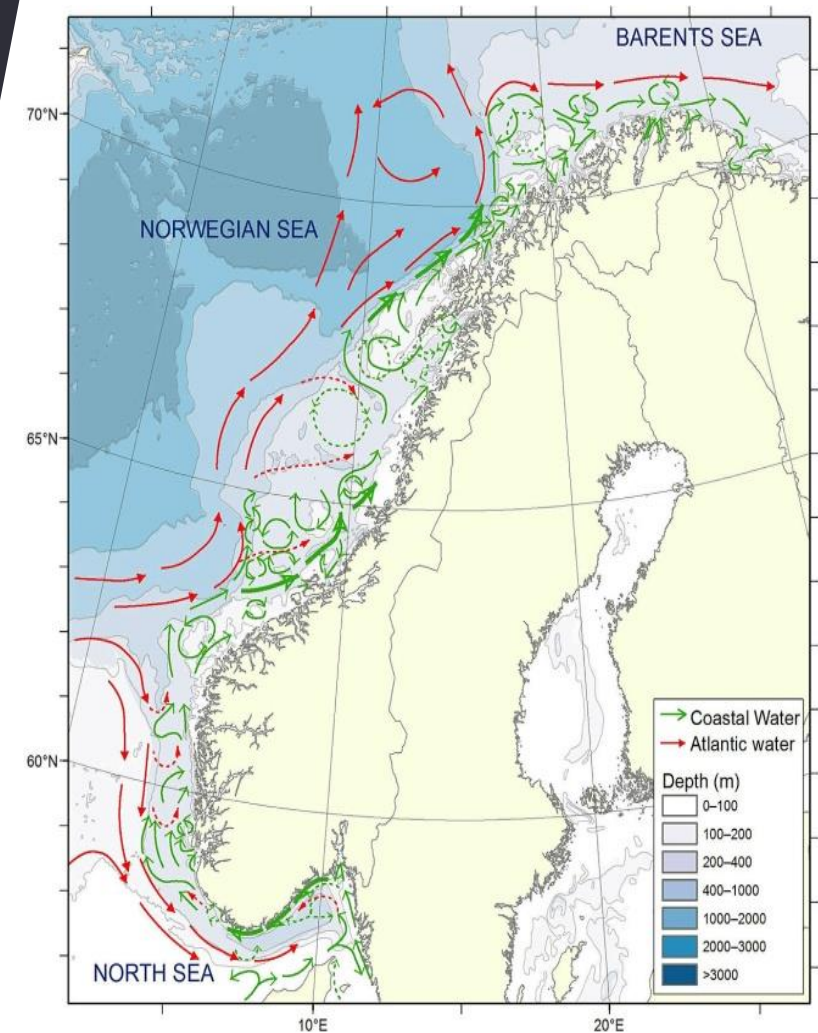
Velutviklet infrastruktur og potensiale for å realisere sirkulære forretningsmodeller



Verdens vakreste fjorder og naturgitte forutsetninger som ingen andre



Kraftfylket







# Eksporfinansiering: Hvordan bruke det statlige finansieringstilbudet i eksportsatsningen?

**Marie Sørli**

4.november 2020



# I denne presentasjonen forteller vi mer om...

- ▶ Hva er eksportfinansiering: Kort om det norske systemet og aktuelle produkter
- ▶ Virkeområdet: Hvilke leveranser finansieres og hvem kan låne?
- ▶ Hvorfor bruke eksportfinansiering som del av salgsprosessen?
- ▶ Noen eksempler på referanseprosjekter
- ▶ Prosess: Fra søknad til lån

Introduksjon til eksportfinansiering:

Hva er  
eksportfinansiering og  
hvordan bruke tilbudet?



# Det norske eksportkreditt-systemet



*Eksportkreditt Norge og GIEK fusjonerer til en ny etat fra 1.juli 2021*



# Kort om GIEKs oppdrag og produkter

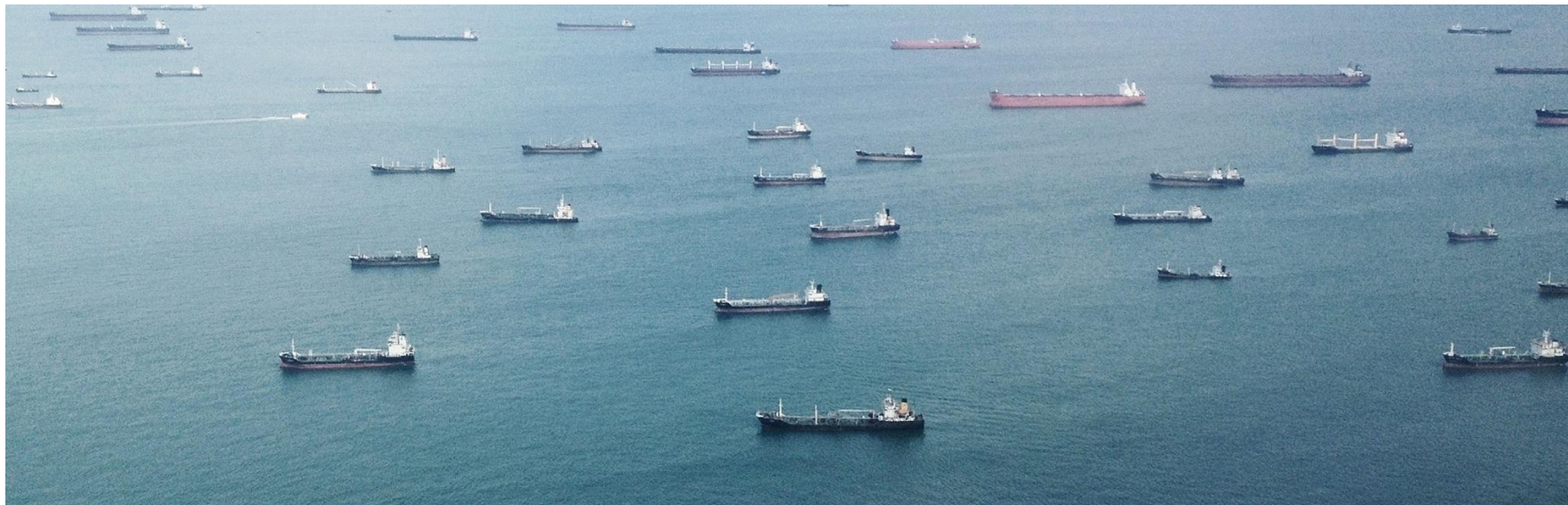
- ▶ GIEK utsteder garantier på vegne av staten → fremmer eksport og bidrar til verdiskaping i Norge
- ▶ GIEK avlaster risiko og samarbeider tett med banker for å dekke ulike behov i bedriftenes verdikjede
- ▶ GIEKs produkter kan avlaste risiko på bl.a.
  - finansiering til utenlandsk kjøper
  - finansiering til anleggsinvesteringer, arbeidskapitalbehov for norske eksportører og skipsbygging i Norge
- ▶ Internasjonaliseringsgarantien spesielt relevant innen havbruk
  - GIEK kan avlaste på eksportrelaterte investeringer i Norge, og dekke en andel av bankens eksponering

Mer informasjon om GIEKs produkter her: [www.giek.no](http://www.giek.no)

The logo for GIEK (Garantiinstituttet for eksportkredit) features a stylized white bird icon above the letters 'GIEK' in a serif font.

Garantiinstituttet for  
eksportkredit

Eksporkredits oppdrag er å yte konkurransedyktig finansiering til kjøpere av norske kapitalvarer, skip og tjenester.



▶ Stabil, langsiktig finansiering

▶ Lån fra den norske stat

▶ Konkurransedyktige rentebetingelser

# Hvem kan låne av Eksportkreditt?

- ▶ Utenlandske kjøpere av kapitalvarer, skip og tjenester
- ▶ Skip for norsk kjøper

## Hva skal til for å få lån fra Eksportkreditt?

- ▶ Finansiering av **norske eksportkontrakter** for kapitalvarer og tjenester
  - ▶ Leveranser fra også norske datterselskap i utlandet er omfattet
- ▶ **Garanti på lånet:** Låntaker må kunne stille betalingsgaranti fra finansinstitusjoner med internasjonal kredittrating på minimum BB og/ eller fra Garantiinstituttet for Eksportkreditt (GIEK)
- ▶ Eksportkreditt må motta en lånesøknad **før eksportkontrakten signeres**
- ▶ **Norsk innhold** og verdiskaping i kontrakten (som utgangspunkt 30% norsk innhold)
- ▶ **Tilfredsstillende due diligence:** Utsjekk av selskaper og personer, anti-korrupsjon, anti-hvitvasking, tilfredsstillende standarder for miljø og sosiale forhold





## Finansieringsløsninger til havbruk og fiskeri

# Havbruk og fiskeri: Hva kan vi tilby?

## **Eksportfinansiering knyttet til norske utstyr- og tjenesteleveranser for prosjekter i utlandet**

- ▶ Basert på norsk eksport av utstyr og tjenester

## **Skipsfinansieringstilbudet til norske kjøpere**

- ▶ Finansiering til bl.a. brønnbåter, fiskebåter og servicefartøy for oppdrettsnæringen som bygges ved norske verft
- ▶ Finansiering av norske utstyr- og tjenesteleveranser til skip og flyttbare innretninger som bygges i utlandet

## **Skipsfinansiering til utenlandske kjøpere**

- ▶ Finansiering av skip som bygges ved verft i Norge
- ▶ Finansiering av norske utstyr- og tjenesteleveranser til skip som bygges i utlandet

→ **Finansiering til både norske og utenlandske kjøpere**

# Hvorfor bruke eksportfinansiering i salgsprosessen?

## Kjøper:

- ▶ Langsiktig finansiering til konkurransedyktig rente
- ▶ Alternativ finansieringskilde – diversifisering av lånekilder
- ▶ Rådgivning knyttet til eksportkontrakten og finansieringen av kontrakten

*“Vi er svært fornøyd med finansieringspakken som vi har fått gjennom Eksportkreditt og GIEK. Både prosessen og dialogen med de to statlige institusjonene og våre øvrige långivere var positiv”*

*Øystein Elgan  
CEO Inventor Chemical Tankers*

## Eksportør:

- ▶ Økt salg ved å tilby finansiering
- ▶ Redusert risiko – kjøper har sikret finansiering av sine betalingsforpliktelser
- ▶ Rådgivning knyttet til eksportkontrakten og finansieringen av kontrakten

*“Å sikre finansiering av oppgradering av fartøy har vist seg å være utfordrende, gitt betydelige investeringer i både utstyr og installasjon. Eksportkreditt sin løsning er svært velkommen. Vi ønsker å bruke eksportfinansiering som et salgsverktøy flere ganger”*

*CEO Nils Høy-Petersen  
Clean Marine AS*

## Banker:

- ▶ Økt salg – relevant verktøy
- ▶ Redusert risiko – kjøper har sikret finansiering av sine betalingsforpliktelser
- ▶ Rådgivning knyttet til eksportkontrakten og finansieringen av kontrakten

*«Eksportkreditt representerer en stabil og strategisk viktig kapitalkilde for våre kunder som ønsker å investere i nye prosjekter»*

*Fredrik Wiik  
Head of Global Export Finance DNB*

Hva koster lånet?

# Rentealternativer



# Eksportkreditt tilbyr to attraktive rentetilbud

## Fast rente

### CIRR-lån («Commercial Interest Reference Rates»)

- ▶ Fast rente for hele låneperioden
  - ▶ Eksportkreditt kvoterer fastrenter før og ved inngåelse av eksportkontrakten – en gratis renteopsjon
  - ▶ Alle valutaslag innen OECD er tilgjengelige
- **I tillegg betaler låntager garantipremie til GIEK/bank som garanterer for Eksportkreditts lån**

## Flytende rente

### Markedslån

- ▶ Priset ihht. gjeldende markedsbetingelser
- ▶ Flytende rente (fast margin over interbankrenten)
- ▶ Tilgjengelig i de fleste OECD-valutaslag



## Nordlaks' første havfarm: Starten på en ny epoke i oppdrettsnæringen

**Leverandører:** Norsk industri har bidratt med leveranser for nærmere 300 millioner kroner

**Kjøper (låntaker):** Nordlaks Oppdrett AS

**Produkt:** Havfarmen «Jostein Albert», en ny type installasjon for oppdrett

**Lånebeløp:** NOK 250 millioner / 8 års nedbetalingstid

**Garantist:** GIEK 100%





## Ro Vision: Verdens første hybride brønnbåt

**Verft:** Larsnes Mekaniske Verksted med en rekke norske underleverandører, inkludert batteripakke fra Siemens i Trondheim

**Rederi (kjøper):** Rostein AS

**Produkt:** Hybrid brønnbåt

**Lånebeløp:** NOK 262,5 millioner / 12 års nedbetalingstid

**Garantister:** GIEK 70%, DNB 18%, Sparebanken Møre 12%



© Larsnes Mekaniske Verksted

## Helnorsk utstyre- leveranse til Island

**Eksportør:** Selstad, GEA Norway AS,  
Netkem, Optimar, Isovent, Industrikran Norge  
og Johansen Slip

**Kjøper:** Ísfell Ehf

**Produkt:** Maritimt teknisk utstyr til Ísfells  
servicestasjon for oppdrett

**Lånebeløp:** EUR 1,4 millioner / 8 års  
nedbetalingstid

**Garantister:** Arion Banki 100%





Hvordan søke om finansiering?

Prosess fra søknad til lån

# Eksportkreditt Norge ivaretar hele prosessen fra søknad til lån



**Send søknad til Eksportkreditt før signering av kontrakt – gratis og uforpliktende å søke**



Ta kontakt med oss for en prat om ditt prosjekt!



Eksportkreditt.no  
kontakt@eksportkreditt.no  
Tel: +47 22 31 35 00



Cort Adelers gate 30  
P.O. Box 1315 Vika  
0254 Oslo, Norway



Follow us:



# AKVA group

Experience from implementation of  
fish farming projects in foreign markets





# Agenda

- AKVA group in short
- AKVA group finances
- AKVA group cage projects - export
- AKVA group land based - export



# AKVA group in short



Leading  
aquaculture  
technology  
and service  
partner



Annual  
turnover of  
3.1 billion  
NOK in  
2019



Deliveries  
in 65  
different  
countries  
throughout  
40 years



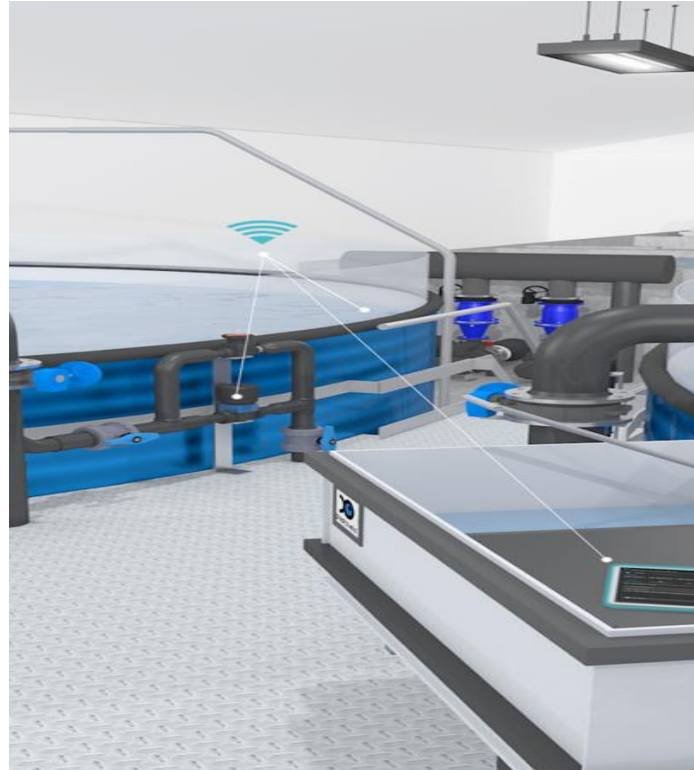
Companies in  
10 countries.  
Approx. 1,400  
employees.

# From single components to complete solutions

Cage Based Technology



Land Based Technology

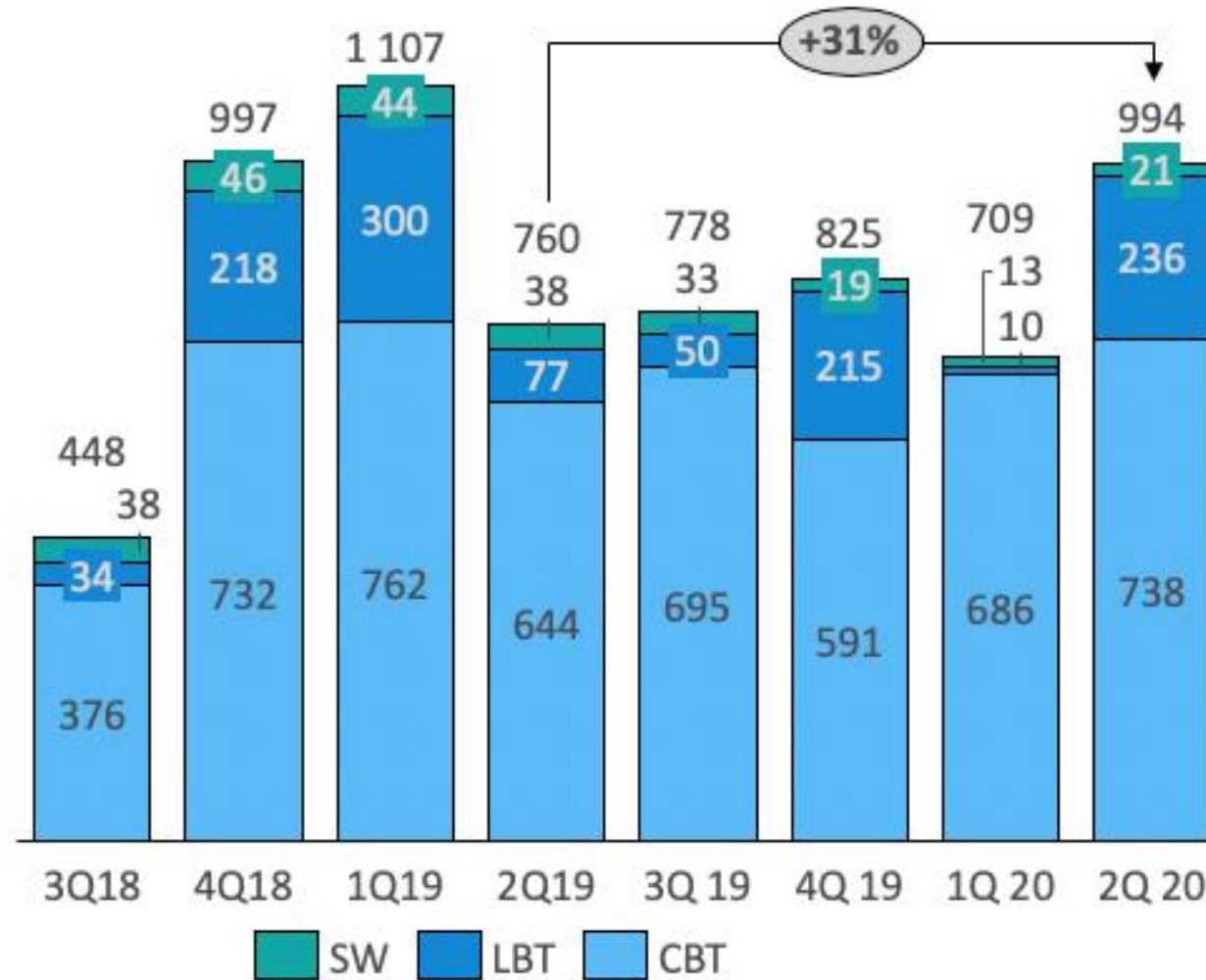


Software



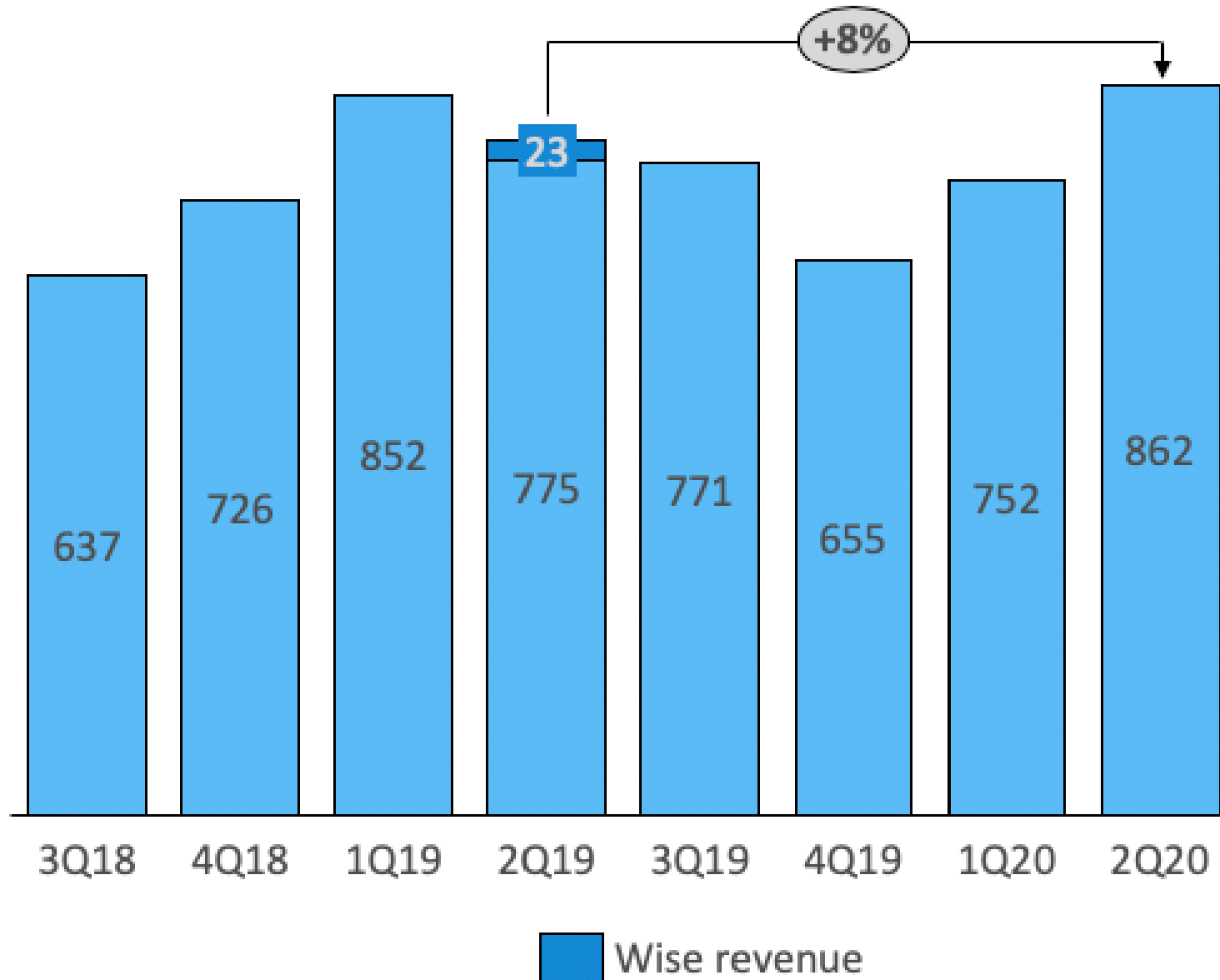
# Order intake

Figures in mill NOK



# Revenue

Figures in mill NOK







Technology for sustainable biology

**AKVA**GROUP™

# Scotland

- Loch Duart Ltd.
- Delivery June 2020
- Wavemaster 1.3 MGBP
- Five-year loan facility from Export Credit Norway, guaranteed by GIEK (80%) and HSBC UK (20%).





# Ireland

- Bradan Beo Teoranta Ltd.
- AJ 96 feed barge
- Export Credit Norway
- Good experience



# United Arab Emirates

- Cage farm near Abu Dhabi
- 5,000 tons of red snapper, grouper, seabream
- AKVA group delivery phase 1 at 30 MNOK
- Total cage based 90 MNOK
- Norwegian Export Credit loan financing



# Kingdom of Saudi Arabia

- Red Sea
- North of Jeddah
- Cage farm for 6,000 tons
- Barramundi and seabream
- High activity, then silent..
- Cultural differences





# Iran – when politics take over

- First time contact in 2003
- Cage farming projects delivered
- Several formal approvals by NEC
- Sanctions overruling the good intentions







Your Aquaculture Technology and Service Partner

**AKVA**GROUP™  
LAND BASED



# Experience in Middle East, Dubai

- The Fish Farm LLC
- Jebel Ali, Dubai
- Salmon RAS
- Yellow Tail Kingfish RAS
- Constructed 2016
- Own financing sources



# Continuing in The Middle East

- Vikings Ltd.
  - Sultanate of Oman
  - United Arab Emirates
  - Kingdom of Saudi Arabia
- Projects sized 5,000 to 10,000 tons
- Engineering contract signed for first project



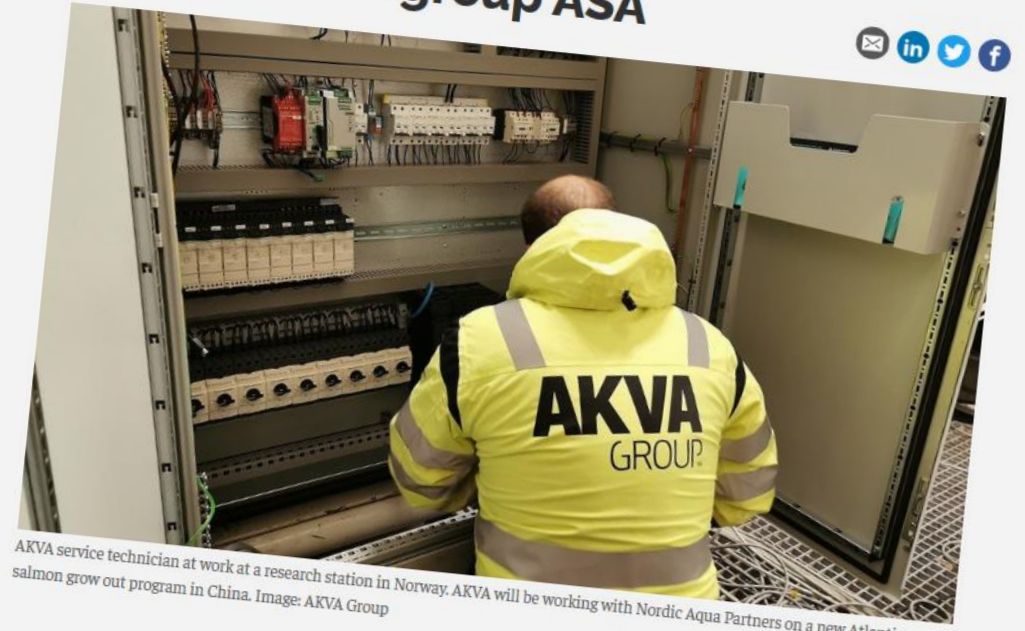


# Moving into China

- Nordic Aqua Partners, Ningbo, China
- Phase 1: 4,800 tons/year, phase 2: 4,800 tons/year
- Norwegian Export Credit loan financing
- Construction starting 2021



## Nordic Aqua Partners teams up with AKVA group ASA



AKVA service technician at work at a research station in Norway. AKVA will be working with Nordic Aqua Partners on a new Atlantic salmon grow out program in China. Image: AKVA Group

AKVA group ASA will be the technology supplier for Nordic Aqua Partners new Atlantic salmon RAS project.



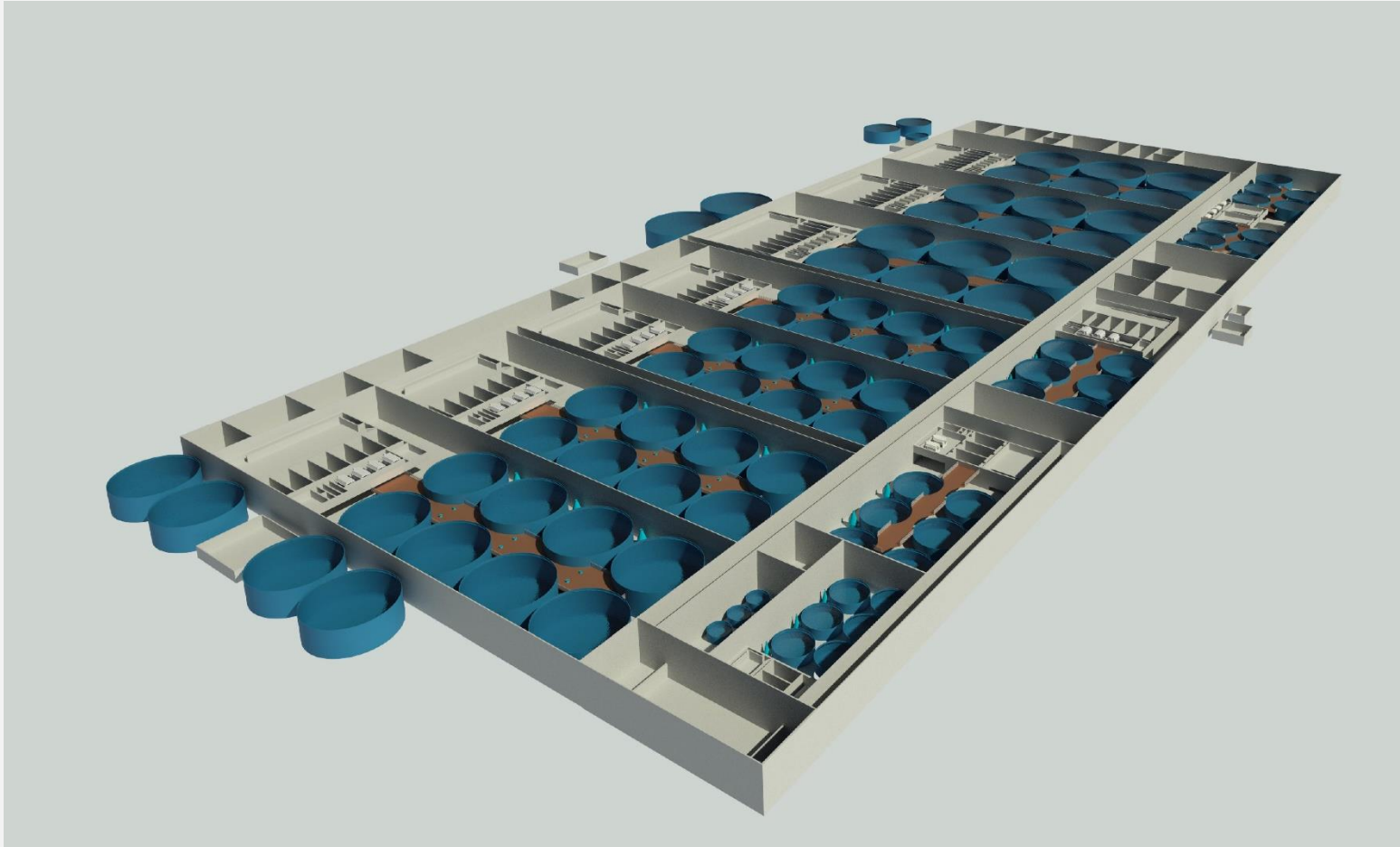
# Moving into USA

- American Salmon
- AquaCon Ltd
- Maryland, USA
- Phase 1: 15,000 tons
- x 3
- Norwegian Export Credit potential







# Land based salmon developing worldwide



- 5,000 tons/year
- 10,000 tons/year
- 15,000 tons/year
- 30,000 tons/year
- 40,000 tons/year
- etc.



A photograph of a large industrial facility, likely a water treatment plant. The image shows a central staircase leading up to a platform. Large black pipes run horizontally across the scene, supported by metal structures. The walls are made of corrugated metal. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows.

 Thanks for your attention