



IT-KRAFT VALDRES
clean compute power

Vi åpner nå for første investeringsrunde i datasenterprosjektet i Begnadalen – en unik mulighet til å delta i et vekstmarked som vanligvis er forbeholdt de største kapitalaktørene.

DATA INFRASTRUKTUR - SMART ENERGI -
INDUSTRIELL SYMBIOSE



IT-KRAFT VALDRES
clean compute power

IT-KRAFT HOLDING AS ETABLERER DATASENTRE I VALDRES BASERT PÅ FORNYBAR ENERGI OG GJENBRUK AV SPILLVARME. SOM EN DEL AV INDUSTRIKLYNGER OG INDUSTRIELL SYMBIOSE INNGÅR VI I SIRKULÆRE VERDIKJEDER DER VÅR OVERSKUDDSVARME KAN BRUKES I TREINDUSTRI, FJERNVARME OG MATPRODUKSJON – SAMTIDIG SOM VI SELV KAN DRA NYTTE AV ANDRE AKTØRERS RESSURSER. SATSINGEN BIDRAR TIL NYE ARBEIDSPLASSER, TEKNOLOGISK UTVIKLING OG ØKT VERDISKAPING I DISTRIKTENE. VÅR AMBISJON ER Å VÆRE EN KATALYSATOR FOR SIRKULÆR ØKONOMI, BÆREKRAFTIG NÆRINGSUTVIKLING OG ATTRAKTIVE INVESTERINGER.

Utfordringer i markedet

01

Valdres går glipp av verdier

Valdres har billig kraft i en tid der energi er gull – men tjener lite på å eksportere.

02

Energikrise i datasenterbransjen

Serverne i et datasenter genererer store mengder varme og må kjøles ned for å unngå overoppheting. Dette krever mye energi, og derfor har datasentre fått etrykte som energisluk. Kunder etterspør grønn energi, lavt klimaavtrykk og varmegjenvinning.

03

Eksplisiv vekst i databehov

Veksten i kunstig intelligens og skytjenester driver frem behov for datasenterkapasitet som langt overgår dagens tilbud. Segmentet 10–15 MW står i dag som et tomrom i markedet, for stort for de små, for lite interessant for hyperscaler-gigantene.

Vår løsning: Utnytte energioverskudd, gjenbruk av spillvarme og avansert væskekjølingssystem

Fra råvare til digitalt gull

Vi øker kapitaliseringen av Valdres' viktigste råvare i vår tid, grønn energi, ved å foredle den til digitale tjenester med langt høyere verdi enn selve kilowatt-timene.

Perfekt posisjonert

Vår løsning er datasentre i mellomsegmentet – der etterspørselen er størst og tilbudet mangler. Med tilgang til rimelig, fornybar energi og lokal infrastruktur skaper vi en grønn og konkurransedyktig plattform for AI og skytjenester.

Sirkulær energi

Datasenteret blir en katalysator i energisystemet ved å utnytte samme energi flere ganger og dermed avlaste strømnettet. Gjennom industriell symbiose kanaliseres overskuddsvarme til lokalt næringsliv – noe som gir både miljøgevinst og økt verdiskaping i Valdres.

Grunderne



Bente Ottersen

med bakgrunn fra global forretningsdrift. Tilfører internasjonal erfaring med finansiering, strategi og partnerskap.



Svein Harald Olavesen

med spisskompetanse innen datasenterteknologi, med flere tiårs erfaring fra design, drift og utvikling av datasenterinfrastruktur.



Oddvin Sørbøen

med sterk lokal forankring som forretningsmann, lokalpolitiker og bonde, med unikt nettverk i Valdres og innsikt i lokal nærings- og energistruktur.

Kombinasjonen av grunderne gir selskapet både global rekkevidde, teknisk dybde og lokal legitimitet – en sjelden styrke i et marked preget av både internasjonal konkurranse og behov for tett samarbeid med lokale aktører.

Vår leverandør: Coromatic

Coromatic er Nordens mest erfarne leverandør av datasentre og serverrom.

- Over 1 000 prosjekter levert i Norden
- Dokumentert evne til å levere løsninger med maksimal driftssikkerhet og effektivitet
- Bygger datasentre som er tilpasset dagens behov og fremtidens krav

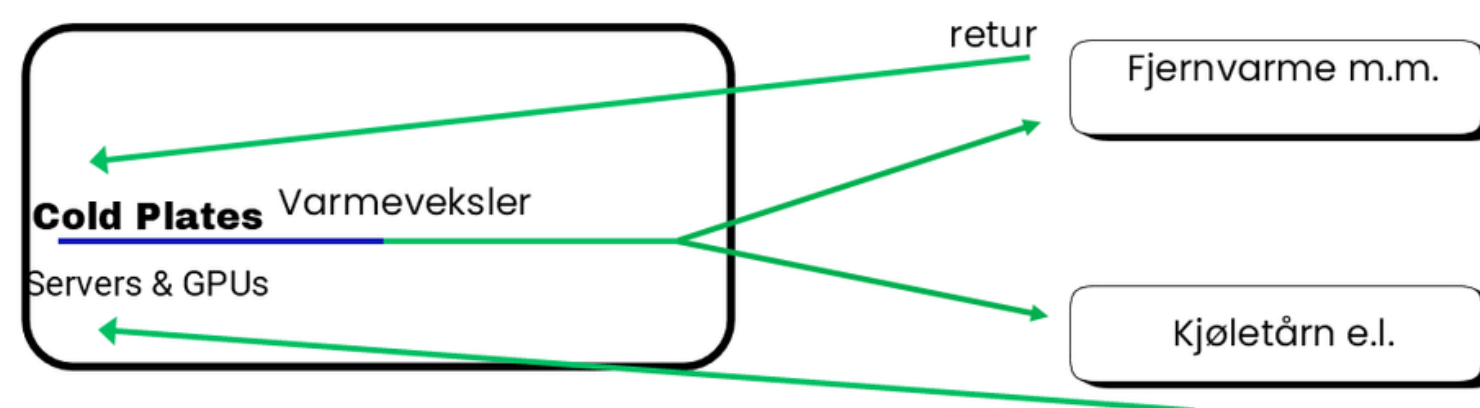
Coromatic har ansvar for all teknisk infrastruktur og installasjoner i datasenteret
(skallbygget leveres separat).

<https://coromatic.com>

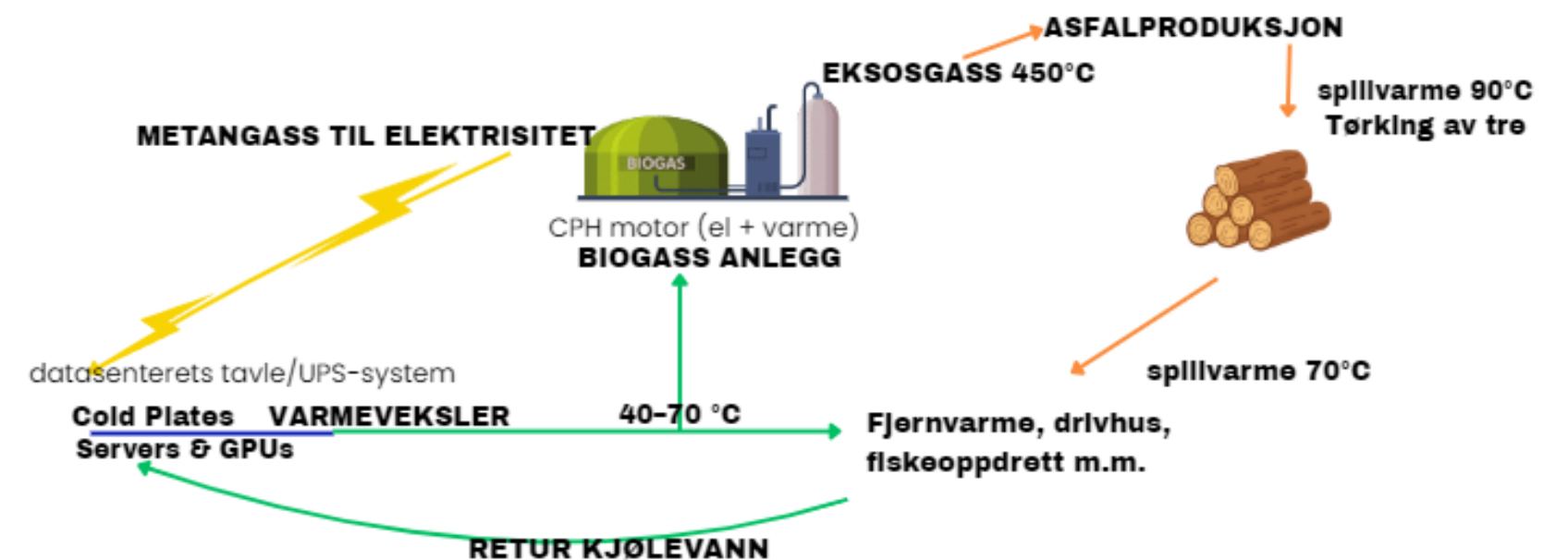
Forretningsmodell

Vår forretningsmodell bygger på industriell symbiose, der datasenteret inngår i en sirkulær verdikjede som maksimerer energiutnyttelsen. Overskuddsvarmen gjenvinnes og brukes lokalt i industri, oppvarming og nye næringer, noe som både skaper ekstra inntektsstrømmer og reduserer belastningen på strømnettet. Slik kombinerer vi lønnsom datasenterdrift med grønn verdiskaping og lokal samfunnsutvikling

Enkel gjenbruk av spillvarme



Avansert sirkulær energibruk





Datasenteret blir en sentral del av **Begna Biohub** – et industrielt knutepunkt der energi, varme og ressurser sirkulerer mellom flere aktører.

Gjennom å levere overskuddsvarme og dele infrastruktur bidrar vi til energioptimalisering, lokal verdiskaping og en sirkulær næringsmodell.

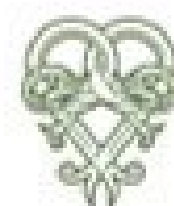


Sør-Aurdal kommune
— først i Valdres

RETURA®
VAL-HALL AS



vyrk



VALDRES
skjerper sansene

TK-Holding AS



BEGNA BRUK



Markedsmulighet: Valdres har energi, vi kan kapitalisere den

Globalt

Kraftig vekst: Fra \$348 mrd i 2024 → til 652 mrd i 2030.

CAGR ~11 %.

Kunstig intelligens og skytjenester er hoveddriver for etterspørselen.

Norge

Kraftig Vekst: Fra USD 1,55 mrd i 2024 til USD 2,79 mrd i 2030.

Verdiskaping kan øke til 28 mrd NOK innen 2031.

Datasentre kan utgjøre ca. 1,9 % av kraftforbruket innen 2028.

Valdres

Stabil tilgang på fornybar vannkraft og robust lokal infrastruktur.

Flere netteiere gir fleksibilitet, redundans og høy driftssikkerhet.

Ideelt for energieffektive, væskekjølte datasentre med lavt karbonavtrykk.

Konkurransedyktig modell



01

Treffer kundesegment

Segmentet 10–15 MW står i dag som et utfyllt markedssrom – for stort for de små, for lite interessant for hyperscaler-gigantene. Her er IT-Kraft perfekt posisjonert til å levere grønn, skalerbar kapasitet med høy lønnsomhet.

02

ESG-profil:

100 % fornybar vannkraft, gjenbruk av spillvarme, energikaskader, lavt klimaavtrykk.

03

Timing:

Markedet har mer etterspørsel enn tilbud på MW-kapasitet, spesielt innen HPC/AI.

Go-to-Market Strategy:



01

Målgruppe - kundeprofil

AI/HPC-aktører med behov for 3 - 15 MW

02

Salgskanaler

B2B - Direkte salg, Partner-nettverk og bransjemesser

03

Relasjonsdrevet tilgang

Vårt team har unikt nettverk inn mot målgruppen (AI/HPC-aktører), noe som allerede har resultert i konkrete kundeprosesser. Dette er en differensierende styrke sammenlignet med konkurrenter.

Inntekstmodell



Langsiktige “take-or-pay”-kontrakter (5–10 år) på \$180/kW/mnd med 3 % årlig prisvekst. *(Kunden forplikter seg til å betale for en avtalt kapasitet, enten de bruker den eller ikke.)*

Strømkostnader: Pass-through – strømforbruket faktureres kunden, uten margin eller prisrisiko for datasenteret.

Kundeprofil: AI/HPC og skyaktører.

Upside: tilleggstjenester (HPC management, sikkerhet, nettverk) og salg av overskuddsvarme til lokal industri.

Hvorfor investere nå:

Eksplosiv vekst i KI og skytjenester →
etterspørsel langt over dagens
datasenterkapasitet
Sikret kundegrunnlag – kunder i pipeline
Bygg og infrastruktur klare til å realiseres – vi
kan stikke spaden i jorden
Grønn profil – 100 % vannkraft,
varmegjenvinning, lokal verdiskaping
Stor verdistigning: Inngang 0,2 NOK → exit 2–5
NOK per aksje

Nøkkeltall:

EBITDA-margin: >80 %

IRR: 22–42 %

ROI / Cash-on-cash: 13–40× innen 5–7 år

Payback: ~4,1 år etter at 15 MW er i drift

Capital-to-Revenue Ratio (CRR):

År 1 (3 MW): 12,4×

År 2 (15 MW): 3,38×

År 5: 3,09×

Benchmark: Hyperscalere 3–5× → vårt case
ligger i attraktiv ende.



Attraktivt investeringsprosjekt

Kapitalbehov: Kr. 12 - 16 Mill
Eierandel: 19 - 23%

Runway: 8 Mnd

Exit-strategier:

IPO: Delvis børsnotering, 20–25× EBITDA multiple.
Strategisk salg: 12–15× EBITDA til hyperscalere eller infrastrukturfond.
Utbytte-case: Langsiktig drift med årlig utbytte på 12–20 %.

Bruk av midlene

	Kr
Bygge skallbygg for datasenter	7 - 9 Mill
Legge nødvendig strømtilkobling og fiber	4 - 5 Mill
Ansette nøkkelpersonell	1 - 2 Mill

Milepæler

Ferdig datasenterbygg klart for installasjon
Sikrede kundeavtaler (3 MW + 12 MW)
Partnerskap for energiutnyttelse og symbiose

Nye investeringer trengs for vekst. Slik påvirkes såkorninvestorene:

Såkorninvestorer vil bli utvannet når nye runder gjennomføres, men hver runde skjer til en høyere verdsettelse.

Det betyr at verdien av investeringen vokser, selv om eierandelen krymper.

Ved exit kan dette gi mange ganger investert kapital i avkastning. For eksempel kan en investering på kr 100 000 vokse til over 2 millioner etter fem år ved en god exit.

Beregningene er basert på antatte verdsettelses i fremtidige kapitalrunder og mulige exit-scenarier.

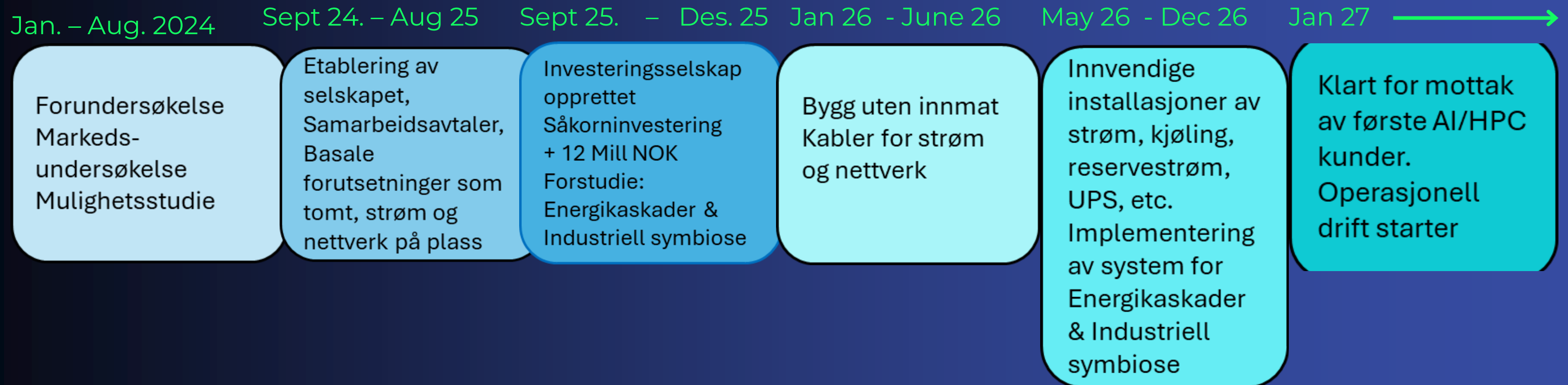


Investment Highlights



Markedsgap: 10–15 MW datasentre – for stort for små aktører, for lite for hyperscalere.
Kapitalbehov: 12 - 16 MNOK (såkorn) → 350 MNOK (Serie A) → 456 MNOK (Serie B).
Lønnsomhet: EBITDA-margin >80 %, forventet IRR 22–42 %.
Sikret kundegrunnlag: Ankerkunde på 11 MW in the pipeline.
Skalerbar modell: Bygges 3 MW først, rask utvidelse til 15 MW.
ESG-profil: 100 % vannkraft, varmegjenvinning, lokal verdiskaping.
Exit-muligheter: IPO (20–25× EBITDA), strategisk salg (12–15× EBITDA),
yield-case (12–20 % årlig utbytte).

Tre års grundig planlegging og bygging før operativ drift



Kunstig intelligens driver sterk vekst i etterspørsel





Vi åpner nå for første investeringsrunde rettet mot lokale aktører for å sikre verdiskaping i Valdres

Lav inngangsverdi: kr 0,20 per aksje

Minimumsinvestering: kr. 100 000.

Totalt volum: minimum 12 MNOK, maksimum 16 MNOK i såkornrunde

Tegningsperiode: 15. november til 30. desember 2025

Investeringen skjer gjennom et eget investeringsselskap
opprettet for datasenterprosjektet.

Kontakt :

Bente Ottersen bente@it-kraftvaldres.com

Svein Harald Olavesen svein@it-kraftvaldres.com

Oddvin Sørbøen oddvin@it-kraftvaldres.com